



| Secretaria de
Desenvolvimento Econômico

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA “PAULA SOUZA”

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE MONTE MOR

JÚLIA GALDINO DOMINGUES

**BEAUTY FINANCE: FINANÇAS DE FORMA PRÁTICA PARA PEQUENOS E
MICROEMPREENDEDORES DA ÁREA DA BELEZA E DA ESTÉTICA**

MONTE MOR/SP

2023

JÚLIA GALDINO DOMINGUES

BEAUTY FINANCE

**FINANÇAS DE FORMA PRÁTICA PARA PEQUENOS E
MICROEMPREENDEDORES DA ÁREA DA BELEZA E DA ESTÉTICA**

Projeto em fase de desenvolvimento, iniciado em fevereiro de 2023, por aluna do 3º ano do Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em Administração da Etec de Monte Mor, instituição localizada à Av. Benedito Lázaro Viera, sn/nº, Monte Mor-SP.

Orientador: Dayane Abrantes

MONTE MOR

2023

RESUMO

A maioria dos pequenos e microempreendedores no ramo da beleza e estética no Brasil enfrenta desafios na administração financeira, resultando em situações críticas, como falências, mesmo com anos de experiência ou uma clientela significativa. A raiz desse problema reside na falta de educação financeira, já que muitos desses empresários nunca tiveram contato com conceitos básicos de finanças. Essa lacuna impede a compreensão essencial de que a gestão financeira é primordial para qualquer proprietário de negócio, incluindo a separação rigorosa entre finanças pessoais e empresariais para evitar gastos além dos limites. Além disso, a dificuldade em precificar adequadamente produtos e serviços contribui para a instabilidade financeira.

Diante dessas questões, o propósito deste projeto é oferecer mentoria financeira personalizada, capacitando esses profissionais com as ferramentas necessárias para integrar efetivamente a organização financeira em suas vidas empresariais, abordando, entre outras coisas, a importância da correta precificação.

Palavras-Chave: microempreendedores, curso, finanças, mentoria, mercado da beleza

ABSTRACT

Most small and micro-entrepreneurs in the beauty and aesthetics sector in Brazil face challenges in financial management, resulting in critical situations, such as bankruptcies, even with years of experience or a significant clientele. The root of this problem lies in the lack of financial education, as many of these entrepreneurs have never had contact with basic financial concepts. This gap impedes the essential understanding that financial management is paramount for any business owner, including strictly separating personal and business finances to avoid overspending. Furthermore, the difficulty in properly pricing products and services contributes to financial instability.

Faced with these issues, the purpose of this project is to offer personalized financial mentoring, training these professionals with the necessary tools to effectively integrate the financial organization into their business lives, addressing, among other things, the importance of correct pricing.

Key-Words: micro entrepreneurs, course, finance, mentoring, beauty market

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2. EDUCAÇÃO FINANCEIRA	9
2.1 EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL	10
2.2 A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA OS EMPREENDEDORES	10
3. MULHERES E EMPREENDEDORISMO	12
3.1 TENDÊNCIAS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO	12
3.2 A IMPORTÂNCIA DA INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA ENTRE AS MULHERES	12
NÃO É NOVIDADE PARA NINGUÉM QUE HOJE EM DIA O HOMEM NÃO TEM MAIS SIDO O ÚNICO PILAR FINANCEIRO NAS CASAS, NA REALIDADE, MUITAS DAS VEZES O HOMEM NEM PODE MAIS SER CARACTERIZADO COMO UM PILAR FINANCEIRO.	12
4. O MERCADO DA BELEZA E DA ESTÉTICA	13
4.1. A IMPORTÂNCIA DO MERCADO DA BELEZA NA VIDA DE MULHERES BRASILEIRAS	13
4.2. UM DOS GIGANTES DO BRASIL E DO MUNDO.....	14
O MERCADO DA BELEZA BRASILEIRO É O QUARTO MAIOR DO MUNDO, FICANDO ATRÁS APENAS DO NORTE-AMERICANO, CHINÊS E JAPONÊS E ISSO O TORNA UM FATOR DECISIVO DENTRO DA ECONOMIA BRASILEIRA. INCLUSIVE, SEGUNDO PESQUISAS DA ABIHPEC, ENTRE 2018 E 2022, O CRESCIMENTO DO SETOR FOI DE 560% SE COMPARADO COM OS ANOS ANTERIORES, O QUE É UM CRESCIMENTO EXTREMAMENTE SIGNIFICATIVO PARA A ECONOMIA DE QUALQUER PAÍS.	14
5. EDUCAÇÃO FINANCEIRA X MERCADO DA BELEZA	15
5.1. FALÊNCIA	15
6. CURSO PARA EMPREENDEDORAS DA ÁREA DA BELEZA	16
6.1 DESENVOLVIMENTO DE CONTEÚDO TEÓRICO (AULAS E APOSTILA)	16
6.2. PLANILHA DO EXCEL FINANÇAS BEAUTY	17
7. TENDÊNCIAS FUTURAS NO MERCADO	22
8. REFERÊNCIAS.....	24

1 INTRODUÇÃO

A grande maioria dos pequenos e microempreendedores da área da beleza e da estética no Brasil não sabem administrar o próprio dinheiro, não sabem fazer nenhum tipo de divisão de bens e por isso muitos entram em processo de falência ou passam apertado mesmo com anos no mercado, mesmo tendo muitos clientes todos os dias.

Tentando entender o porquê de isso ser algo tão comum entre os empresários e os empreendedores desse ramo, percebemos através de pesquisa que a maioria deles não teve em momento algum de sua vida um tipo de contato com aulas de finanças, ou outras coisas do tipo, e por isso não entendem que a primeira coisa que um dono de negócio precisa entender, é que o dinheiro da sua empresa não é seu! Então a maioria acaba misturando o dinheiro pessoal, ou pró-labore com o saldo da empresa, e acaba gastando o que acha que tem, mas não tem. Outro fator, é não saber como precificar seus produtos e procedimentos, e muitas vezes acaba fazendo somente uma espécie de “troca de figurinhas”, pois a empresa acaba não tendo lucro algum com aquilo.

Com o alto e forte índice de crescimento no setor de cuidados de beleza no mundo todo, há sempre alta demanda, e isso também reflete em diversas oportunidades de emprego e de surgimento de novas empresas de beleza. Segundo a Indeed (plataforma criada pelos Estados Unidos, e é vista como um site de empregos, e apresenta dados sobre mercados crescentes no mundo todo), com os crescentes avanços da tecnologia, a preocupação cada vez maior das pessoas com a aparência e a diversidade de procedimentos e terapias voltadas para a beleza e bem-estar fazem com que o número de salões, estúdios e centros estéticos indo à falência diminua, uma vez que a procura sobe. Outra pesquisa muito importante de ser ressaltada é a de uma apuração feita pela Euromonitor, que dá respostas comprovadas de que o Brasil é o quarto que mais cresce no mercado da beleza no ranking mundial, ficando atrás apenas dos EUA, China e Japão.

Mas a área da beleza não se trata somente de flores. Só em 2020, em meio à pandemia, 15 mil profissionais declararam falência no Brasil. Com isso, nós já podemos concluir que a falta de organização financeira foi um dos fatores que levaram às coisas a tomarem tal proporção. Em livros e artigos científicos sobre finanças, podemos ver que seis meses de capital guardados são essenciais para a segurança de qualquer empresa, principalmente as que estão sujeitas a cair em desuso por circunstâncias ruins (serviços não essenciais, que são adquiridos apenas por “luxo”, e não necessidade), como foi com o presente mercado na pandemia.

Tendo esse e outros fatores em vista, esse projeto foi criado com o intuito de encontrar uma forma fácil, prática e segura de ajudar essas pessoas a tomarem conta dos seus setores financeiros da melhor forma, levando suas empresas a prosperarem através da educação financeira.

O objetivo do presente projeto é ajudar os profissionais da área da estética e da beleza a se organizarem financeiramente de forma extremamente concreta, íntegra e segura, para que haja o mínimo de imprevistos financeiros possíveis. Isso se dá, pois após tanto pesquisar e descobrirmos que muitos salões fecham a porta por falta de capital, e essa falta de capital se dá por falta de organização financeira e disciplina, foi decidido que esse é um problema que causa grandes impactos na economia pessoal e pública do Brasil. Aquela típica frase de “abrir uma empresa no Brasil é difícil, e fechar é mais difícil ainda” faz todo sentido, por isso, trabalharemos para procurar que sejam evitadas que essas empresas sejam fechadas. Resumindo, esse projeto irá:

- Auxiliar profissionais a se organizarem financeiramente;
- Mostrar quais são os hábitos que contribuem para a má organização financeira;
- Estruturar informações sobre formas de ajudar as pessoas a se organizarem melhor com a rotina e seus hábitos de dia a dia para introduzirem a organização financeira como algo fundamental para concluir os objetivos diários;
- Indicar algumas ferramentas de trabalho de aplicabilidade validada para pessoas que se enquadram a realidade da desorganização financeira.

2. EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Educação financeira é a ciência que dá ao indivíduo conhecimento genérico o suficiente para se organizar do modo ideal e tomar boas decisões no quesito dinheiro, ou seja, a educação financeira é um estudo que tem como objetivo fornecer à pessoa o saber suficiente para lidar de forma mais consciente e inteligente com o dinheiro, seja ele de um CPF ou de um CNPJ.

Definindo, a Educação Financeira auxilia no exercício de atividades diárias como habilidades de orçamento e poupança, auxilia as pessoas a terem mais conhecimentos na hora de tomarem possíveis investimentos, além de contribuir na redução de dívidas, pois pessoas conscientes, tomam decisões financeiras mais sábias, ajudando assim no planejamento de um futuro financeiro mais seguro e estável.

Dentro da educação financeira, podemos separar 5 principais pilares, sendo eles:

- **CONTROLE DE GASTOS:** o primeiro pilar, da educação financeira trata-se do controle de gastos, ele tem a ver com dois pontos importantes: o primeiro é ter autocontrole e autoconsciência sobre seus gastos, ou seja, saber se controlar, ver bem com o que se gasta, e ter consciência do porquê um indivíduo está gastando com isso, se é necessário, se faz sentido e não vai fazer falta. O segundo ponto, tem relação com registro de gastos, pois para ter controle, precisa-se ter também as anotações/fluxo de tudo que tem sido gasto, e com o que.
- **ECONOMIA:** pode até parecer que não, mas a economia ao redor do país e do mundo interfere e muito na vida financeira das pessoas, até porque se relaciona com os juros e a inflação é importante portanto, que se entenda, para se saber que muitas das vezes, passar por um mês apertado, tem a ver com uma crise financeira no país.
- **PLANEJAMENTO:** o próprio nome já diz muito sobre esse pilar. Ele se relaciona com a forma como os gastos serão feitos, isso porque o mais correto a se fazer é planejar antes de se gastar, para que gastos desnecessários e inconscientes sejam evitados. Muitas pessoas nunca

tem dinheiro pois já gastam seu salário antes mesmo de sentir o cheiro dele.

- **APLICAÇÕES E INVESTIMENTOS:** Aplicar e poupar dinheiro de uma maneira que seja benéfica para o bolso. Tal atitude contribui para que o dinheiro continue rendendo, sem correr o risco de sofrer com a desvalorização da moeda.
- **ECONOMIZAR:** economizar dinheiro é um dos pilares da educação financeira, isso por que economizar ou poupar algo hoje, quer dizer aproveitar dele no dia de amanhã, e é um dos métodos mais eficazes, mas se torna difícil a partir do momento em que temos um futuro incerto.

2.1 Educação Financeira no Brasil

Uma boa parte do problema dos negócios brasileiros, tem relação com a falta de organização financeira dos gestores das empresas, e é por conta disso que a falência, ou os maus bocados estão presentes frequentemente nos cenários empresariais. Infelizmente, não conseguimos ver ainda grandes mudanças, uma vez que a educação financeira não faz parte da base curricular de todas as escolas, e muitas das vezes, as crianças que são os futuros adultos do país, tem os próprios pais como seus exemplos, e esses pais quase nunca sabem muito bem como lidar com o próprio dinheiro, repassando essa falta de conhecimento para seus filhos.

O Brasil é um país capitalista, e isso não tem a ver somente com o governo, mas também com as pessoas que nele habitam! Os brasileiros são extremamente capitalistas, os centros comerciais estão sempre cheios, até mesmo em tempos de crise no país, e isso já diz muito sobre empresários também! Pode até parecer ser bom um empresário endividado, quer dizer que a empresa está tendo rotatividade, porém, ao mesmo tempo em que existem pessoas físicas que gastam muito em coisas fúteis para si mesmas, existem pessoas jurídicas que gastam muito em coisas fúteis para suas empresas, coisas que não darão o pretendido retorno.

2.2 A importância da educação financeira para os empreendedores

A falta de organização financeira impede empreendedores de crescerem de forma considerável e saudável, pois sem ela, se cresce de fora desorganizada,

ou seja, é como se o proprietário crescesse sem entender qual é a situação financeira da sua empresa. Isso também afetará a velocidade do desenvolvimento financeiro, pois ele não saberá ao certo quais serão os melhores momentos para investir, podendo assim gastar dinheiro com o que não deve, quando não deve.

3. MULHERES E EMPREENDEDORISMO

O número de mulheres no mercado de trabalho cresceu e continua crescendo cada dia mais nos últimos anos, isso porque as mulheres querem buscar cada vez mais a própria independência financeira. Além disso, as mulheres têm se aventurado não somente no CLT, mas também como empreendedoras, donas do seu próprio negócio.

3.1 Tendências do empreendedorismo feminino

Após o ano de 2020, o empreendedorismo feminino cresceu cerca de 41%, entende-se que esse aumento é devido à necessidade que essas mulheres tem tido e vem enfrentando todos os dias de cuidar tanto da vida financeira da família e da sua independência financeira, quanto à necessidade delas de ainda assim conseguir manter o controle e os cuidados com a casa e com os seus filhos. Segundo uma pesquisa publicada pelo Sebrae no começo do ano de 2023, as tendências futuras para mulheres, são: no mercado da beleza e estética, seguidos da área do bem-estar, moda e alimentação.

3.2 A importância da independência financeira entre as mulheres

Não é novidade para ninguém que hoje em dia o homem não tem mais sido o único pilar financeiro nas casas, na realidade, muitas das vezes o homem nem pode mais ser caracterizado como um pilar financeiro.

No Brasil, a taxa de divórcios cresceu em 16,8% (segundo IBGE), e com isso o número de mães solteiras também só cresce. A partir disso, essas mulheres, precisam encontrar profissões que a permitam conseguir cuidar de seus filhos e ainda assim cuidar da vida financeira sozinhas, e o empreendedorismo às permite isso.

Um fator importante para a independência financeira entre essas mulheres, trata-se da educação financeira também, pois, sem o gerenciamento correto do dinheiro ganho com o próprio negócio, a verdadeira independência nunca será alcançada, uma vez que ser independente financeiramente também tem relação

com a sua liberdade de fazer o que quiser, quando quiser, e não é sobre apenas conseguir pagar todas as contas do mês.

4. O MERCADO DA BELEZA E DA ESTÉTICA

O mercado da beleza e da estética como já visto, é um dos que mais cresce em todo o mundo, mas será que todos esses novatos no mercado têm algum tipo de noção sobre como gerir uma empresa? Certamente, muitos dos antigos também por vezes não sabiam, porém o mercado era outro, a situação era outra totalmente diferente.

O atual mercado, abrange tanto prestadores de serviços, quanto comerciantes em geral, gerando aproximadamente seis milhões de oportunidades de trabalho. O crescimento é decorrente do aumento de renda da população, mas também da alta no consumismo em cuidados estéticos.

Segundo a ABIHPEC, apenas no primeiro quadrimestre do ano de 2023, o mercado apresentou um aumento de 30,9% em comparação com o mesmo período de 2022, com isso, podemos concluir que é um mercado que poderia ser visto muitas das vezes como “saturado”, uma vez que todos os dias aparecem novas profissionais e comerciantes, porém, basta imaginarmos: quantas mulheres e até mesmo homens não passam a se cuidar de forma especial todos os dias? E por quanto tempo isso ainda não vai continuar aumentando?

Certamente, é um ótimo mercado para se embarcar, entretanto, precisa ter jogo de cintura, pois grande é a concorrência.

4.1. A importância do mercado da beleza na vida de mulheres brasileiras

Não é novidade para ninguém que as pessoas mais impactadas por esse mercado não são os homens, e sim as mulheres! Sejam elas trabalhadoras, ou sejam elas mulheres vaidosas, que se cuidam e usufruem do que esse mercado pode-lhes proporcionar.

Nós podemos dizer que a beleza e a estética se tornam importante por questões de autoestima, contudo, ela é ainda mais importante para a economia do país, e principalmente para o sustento de milhões de mulheres que dependem disso

para colocar um prato de comida na mesa de suas casas, de forma honesta e digna.

4.2. Um dos gigantes do Brasil e do mundo

O mercado da beleza brasileiro é o quarto maior do mundo, ficando atrás apenas do norte-americano, chinês e japonês e isso o torna um fator decisivo dentro da economia brasileira. Inclusive, segundo pesquisas da ABIHPEC, entre 2018 e 2022, o crescimento do setor foi de 560% se comparado com os anos anteriores, o que é um crescimento extremamente significativo para a economia de qualquer país.

5. EDUCAÇÃO FINANCEIRA X MERCADO DA BELEZA

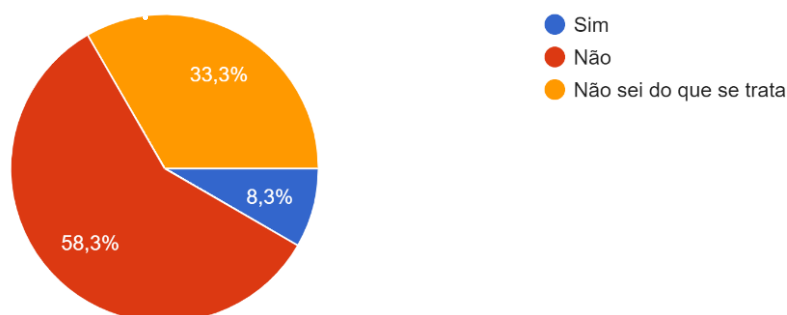
A educação financeira deve estar sempre andando lado a lado com a gestão de um negócio, por menor que ele seja. Ela é primordial para o seu crescimento! Para pequenas empreendedoras, que atendem muitas das vezes na própria casa, a gestão empresarial financeira é importante tanto quanto para empresas com centenas de funcionários.

5.1. Falência

O processo de falência ocorre muitas das vezes por falta de competência na gestão financeira dentro dos negócios. Somente em 2020, mais de 375 mil salões de beleza fecharam suas portas no Brasil por falta de recursos financeiros, o que nos leva a crer que, essas pessoas não sabem nem mesmo do que se trata uma reserva de emergência, e os que sabem, não fazem muitas das vezes ideia de como colocar isso em prática!

Você possui no mínimo seis meses de despesa guardados?

Gráfico de pizza



Ensinar esses empresários a construírem uma reserva de emergência é primordial. Entende-se que não há necessidade e nem possibilidade que ela seja estruturada de um dia a outro, mas sim que seja compreendido que ela deve ser construída mês após mês.

6. CURSO PARA EMPREENDEDORAS DA ÁREA DA BELEZA

O curso Finanças Beauty é composto por aulas teóricas, ferramentas e apostila de capacitação. As aulas teóricas tem como intuito explicar de forma simples, prática e compreensível os assuntos pautados durante todo o decorrer do curso; já a apostila, serve para que o aluno tenha um embasamento teórico do conteúdo, além de ser melhor para pessoas com mais facilidade em entender aulas com auxílio de leitura e conter atividades para fixação de conteúdo e início da prática do conteúdo aprendido. Por fim, mas não menos importante, temos as ferramentas de administração financeira como bônus do curso, assim, fornecemos uma planilha mensal para fluxo de caixa (entradas e saídas) e o Organiza Aí (projeto de TCC de alunas da Etec Monte Mor).

O curso será direcionado exclusivamente para empreendedoras (principalmente da área da beleza e da estética em geral) com o intuito de melhorar a sua vida financeira a partir da organização e disciplina nas finanças.

Até mesmo aquelas profissionais novatas que não tem nem mesmo o mínimo de noção da gestão financeira são público-alvo ideais para o curso, pois aprenderão tudo desde o início sem ter manias e achismos antigos que possam vir a afetar os seus aprendizados.

6.1 Desenvolvimento de conteúdo teórico (aulas e apostila)

A seguir, será deixado a principal base teórica de apostila e videoaulas.

- **EDUCAÇÃO FINANCEIRA:** será explicado do que se trata educação financeira, e a forma como ela vai agregar na vida das empreendedoras, assim como a falta dela pode destruir todo o trabalho feito por meses;
- **SEPARANDO PESSOAL DO PROFISSIONAL:** nesse tópico, as alunas devem aprender e entender o porquê da separação de PF e PJ é tão importante para saúde financeira da empresa;
- **FINANÇAS VS CONTABILIDADE:** é muito importante que as pessoas passem a compreender que finanças e contabilidade não são o mesmo, e que elas precisam separar esses dois setores, separar caixa de registro, portanto, nesse ponto do curso abordaremos de forma sucinta a diferença entre essas duas áreas;

- **DESPESAS:** muitas das vezes as pessoas se acomodam em apenas as comuns despesas fixas e as despesas variáveis, em nosso curso por sua vez, a aluna aprenderá a grande variedade de tipos de despesas que ela tem, e a forma mais correta dela separar isso;
- **RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS:** agora que a aluna já entendeu sobre as despesas, essa é a hora no curso em que incluiremos as receitas operacionais e tudo que vem a ser agregado junto a ela;
- **CAPITAL DE GIRO:** explicaremos a importância da existência de um capital de giro, pois ele quem sustenta a empresa, e muitas profissionais não o possuem estruturado, até mesmo não sabem de sua existência;
- **RESERVA DE EMERGÊNCIA:** ensinar essas profissionais a estruturarem sua reserva de emergência, a partir do entendimento de sua importância;
- **FERRAMENTAS DE ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA:** se trata de um dos principais tópicos existentes no curso, pois ele é o que coloca todos os outros em prática. Teremos apresentação de fluxo de caixa, conciliação bancária, planilha do Excel Finanças Beauty, planner Organiza Aí;
- **BÔNUS: DICAS EXTRAS:** dicas que agregam na vida das profissionais que ainda estão estruturando toda a sua empresa, e que muitas das vezes tem atitudes empresariais que são ruins para seu negócio.

6.2. PLANILHA DO EXCEL FINANÇAS BEAUTY

Para o desenvolvimento da planilha, nós primeiramente selecionamos os itens que seriam necessários dentro dela, para que já fique pronta para as alunas apenas “pegar e usar”.

Nós a separamos em três partes, confira a seguir o que está contido dentro de cada uma das partes:

CLIENTES DO MÊS: essa planilha tem o intuito de principalmente, fazer com que a profissional tenha um controle das clientes que foram atendidas no mês, as datas em que mais atendeu, o procedimento que mais foi vendido, e por fim saber o quanto teve de faturamento bruto naquele mês. Analise a seguir:

CLIENTES DO MÊS					
DATA	CLIENTE	TIPO DE SERVIÇO	VALOR	FP	Valor total
11-nov.	Dayane Cristina	Extensão - Vol. Inglês	R\$ 150,00	Pix	R\$ 400,00
11-dez.	Wesley Henrique	Limpeza e dermaplaning	R\$ 160,00	Dinheiro	
12-dez.	Carolina Milano	Design com tintura	R\$ 50,00	Débito	Pix
13/12	Ivelise Chiarantini	Design com henna	R\$ 40,00	Crédito	R\$ 150,00
					Dinheiro
					R\$ 160,00
					Débito
					R\$ 50,00
					Crédito
					R\$ 40,00
					Total no cartão
					R\$ 90,00
					Rendimento
					R\$ 0,00
					A pagar
					R\$ 0,00

A planilha é totalmente automatizada para as somas irem para suas devidas caixas, facilitando assim a conciliação bancária.

CAPITAL DE GIRO – GASTOS: planilha destinada exclusivamente à anotações de gastos que são feitos no decorrer do mês

GASTOS DO MÊS					
Data	Itens	Valor	Forma de pagamento	CAIXA TOTAL	Caixa em conta
				R\$ 3.460,40	R\$ 3.460,40
				Valor gasto em conta	Valor em conta
				R\$ -	R\$ 3.460,40
				Aluguel	Fatura
				R\$ 450,00	R\$ 500,00
				Serviços publicos	Total Mês
				R\$ 200,00	R\$ 1.165,57

No item data, a profissional deixará especificada a data da compra, os itens comprados, o valor gasto e a sua de pagamento. Assim como na planilha de clientes, ela é totalmente automatizada para que as informações estejam da

forma correta e sempre bem atualizadas, também para facilitar a conciliação bancária.

CONTROLE ANUAL: essa planilha, é dedicada à um controle anual, diferentemente das anteriores, que tem o foco e objetivo em controle mensal.

RECEITA BRUTA				RESERVA DE EMERGÊNCIA		
Mês	Valor	%	Análise	Data	Valor	Análise
Janeiro		#DIV/0!	ruim	Janeiro		ruim
Fevereiro		#DIV/0!	ruim	Fevereiro		ruim
Março		#DIV/0!	ruim	Março		ruim
Abril		#DIV/0!	ruim	Abril		ruim
Maio		#DIV/0!	ruim	Maio		ruim
Junho		#DIV/0!	ruim	Junho		ruim
Julho		#DIV/0!	ruim	Julho		ruim
Agosto		#DIV/0!	ruim	Agosto		ruim
Setembro		#DIV/0!	ruim	Setembro		ruim
Outubro		#DIV/0!	ruim	Outubro		ruim
Novembro		#DIV/0!	ruim	Novembro		ruim
Dezembro		#DIV/0!	ruim	Dezembro		ruim
Total	R\$ 0,00			Total	R\$ 0,00	
Máximo	R\$ 0,00					
Mínimo	R\$ 0,00					

CAPITAL DE GIRO			PRÓ-LABORE	
Mês	Valor	Sobra	Mês	Valor
Janeiro			Janeiro	
Fevereiro			Fevereiro	
Março			Março	
Abril			Abril	
Maio			Maio	
Junho			Junho	
Julho			Julho	
Agosto			Agosto	
Setembro			Setembro	
Outubro			Outubro	
Novembro			Novembro	
Dezembro			Dezembro	

A planilha de receita bruta serve para se ter controle do quanto foi faturado durante o ano, mês a mês. Ela também marca quantos % do faturamento do ano aquele mês representou, e analisa se foi um bom mês ou não.

A reserva de emergência é uma planilha que serve para que ela na realidade seja estruturada! Se uma empresa tem despesas fixas de R\$ 3.000,00 ao mês, a reserva de emergência mínima deve ser esse valor por 6 meses, ou seja: R\$

3.000,00 x 6 = 18.000,00; no caso, essa profissional deveria guardar R\$ 1.500,00 todos os meses durante um ano, para ter uma reserva de 18.000,00 no mês de dezembro. Isso é uma preocupação em nossa planilha pois se os salões que passaram pela pandemia tivessem essa reserva de emergência guardada, não teriam tido ido à falência.

Temos também o capital de giro, que é um valor que a empresa necessita ter todos os meses para pagar suas contas e não deixar de funcionar, nessa planilha, devem ser anotados quantos reais foram destinados ao capital de giro daquele determinado mês, e após, se tiverem havido sobras, marcar o quanto sobrou ao fim do mês.

Por fim, mas não menos importante, temos o pró-labore, nessa planilha por sua vez, deve ser anotado o valor que a empreendedora retirou de pró-labore para aquele determinado mês, tendo em vista que isso pode variar de um mês para outro, pois existem algumas pessoas/empresas que tem o valor de pró-labore como valores fixos, ou empresas que tem pró-labore através de porcentagens que geralmente são de acordo com o faturamento mensal.

Observe a seguir, como ficaria a planilha de receita bruta preenchida:

RECEITA BRUTA				RESERVA DE EMERGÊNCIA		
Mês	Valor	%	Análise	Data	Valor	Análise
Janeiro	R\$ 2.683,00	6,60%	regular	Janeiro	R\$ 500,00	ruim
Fevereiro	R\$ 2.975,00	7,32%	regular	Fevereiro	R\$ 960,00	ruim
Março	R\$ 3.115,00	7,66%	bom	Março	R\$ 630,00	ruim
Abril	R\$ 2.985,00	7,34%	regular	Abril	R\$ 765,00	ruim
Maio	R\$ 3.200,00	7,87%	bom	Maio	R\$ 290,00	ruim
Junho	R\$ 2.385,00	5,87%	ruim	Junho	R\$ 1.900,00	ótimo
Julho	R\$ 2.500,00	6,15%	regular	Julho	R\$ 650,00	ruim
Agosto	R\$ 3.400,00	8,37%	bom	Agosto	R\$ 500,00	ruim
Setembro	R\$ 3.865,00	9,51%	bom	Setembro	R\$ 1.000,00	rasuável
Outubro	R\$ 1.996,00	4,91%	ruim	Outubro	R\$ 2.000,00	ótimo
Novembro	R\$ 4.587,00	11,29%	bom	Novembro	R\$ 200,00	ruim
Dezembro	R\$ 6.950,00	17,10%	bom	Dezembro	R\$ 2.300,00	ótimo
Total	R\$ 40.641,00			Total	R\$ 11.695,00	
Máximo	R\$ 6.950,00					
Mínimo	R\$ 1.996,00					

CAPITAL DE GIRO			PRÓ-LABORE	
Mês	Valor	Sobra	Mês	Valor
Janeiro	R\$ 2.000,00		Janeiro	
Fevereiro	R\$ 1.200,00		Fevereiro	
Março	R\$ 1.800,00		Março	
Abril	R\$ 1.750,00		Abril	
Maio	R\$ 1.500,00		Maio	
Junho	R\$ 2.100,00		Junho	
Julho	R\$ 1.385,00		Julho	
Agosto	R\$ 500,00		Agosto	
Setembro	R\$ 640,00		Setembro	
Outubro	R\$ 2.000,00		Outubro	
Novembro	R\$ 230,00		Novembro	
Dezembro	R\$ 1.995,00		Dezembro	

Nesse modelo, representamos como ficaria mais ou menos a planilha preenchida pela profissional dona do negócio.

7. TENDÊNCIAS FUTURAS NO MERCADO

O mercado da beleza está constantemente evoluindo, e as tendências futuras apontam para mudanças significativas que refletem tanto as expectativas do consumidor quanto avanços tecnológicos. Uma das direções marcantes é a crescente preocupação com a sustentabilidade. Os consumidores estão cada vez mais conscientes do impacto ambiental, levando as marcas a adotar práticas mais ecológicas e oferecer produtos sustentáveis. Embalagens recicláveis, ingredientes orgânicos e processos de fabricação eco-friendly estão se tornando critérios importantes na escolha dos consumidores.

A tecnologia continuará a ser uma força motriz no setor da beleza. A realidade aumentada (RA) e a inteligência artificial (IA) desempenharão papéis proeminentes. Ferramentas de RA permitirão aos consumidores experimentar virtualmente produtos antes de comprá-los, enquanto a IA contribuirá para personalizar recomendações com base nas necessidades específicas de cada cliente. Essa personalização não se limitará apenas a produtos, mas também a tratamentos e regimes de cuidados com a pele, resultando em experiências mais individualizadas.

A diversidade e inclusão emergem como temas cruciais no cenário da beleza. Os consumidores estão exigindo representatividade em todos os aspectos, desde a gama de tons de pele disponíveis até a diversidade de modelos em campanhas publicitárias. Marcas que abraçam a diversidade não apenas atendem a uma demanda social crescente, mas também fortalecem a conexão com seus públicos, mostrando um compromisso com valores inclusivos.

A saúde e o bem-estar também desempenham um papel crescente nas preferências dos consumidores. Produtos que promovem a beleza de dentro para fora, como suplementos nutricionais e produtos para cuidados holísticos, estão ganhando popularidade. A ênfase está na abordagem abrangente da beleza, integrando cuidados com a pele, nutrição e práticas de vida saudáveis.

Em resumo, as tendências futuras no mercado da beleza apontam para uma indústria mais consciente, tecnologicamente avançada, inclusiva e comprometida com a promoção do bem-estar global dos consumidores. Este

cenário dinâmico oferece oportunidades empolgantes para inovações e colaborações que moldarão a paisagem da beleza nos próximos anos.

8. REFERÊNCIAS

- <https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Estetica-e-bem-estar/noticia/2022/06/saloes-de-beleza-apostam-em-produtos-e-praticas-mais-sustentaveis.html>
- <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/Versa%CC%83o%201%20-%20Boletim%20-%20Beleza%20e%20Este%CC%81tica.pdf>
- <https://procenge.com.br/blog/melhores-ferramentas-de-gestao-financeira/>
- <https://www.mbc.org.br/canvs/7112836#:~:text=Os%20com%C3%A9rcios%20que%20d%C3%A3o%20mais,produtos%20digitais%20e%20mercado%20pet.>
- <https://elevesuasvendas.com.br/blog/negocios/negocios-em-alta>
- <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/tendencia-do-empreendedorismo-feminino-2023,4883a377c48f4810VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=As%20empreendedoras%2C%20em%20grande%20maioria,classes%20C%2C%20D%20e%20E.>
- <https://br.indeed.com/conselho-de-carreira/encontrando-emprego/profissoes-area-estetica>
- <https://abihpec.org.br/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-cuidados-pessoais-do-mundo/>
- <https://www.vidaedinheiro.gov.br/o-programa/#:~:text=O%20Comit%C3%AA%20Nacional%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o,quatro%20organiza%C3%A7%C3%B5es%20da%20sociedade%20civil.>
- <http://portal.mec.gov.br/component/tags/tag/35987-educacao-financeira#:~:text=O%20decreto%20presidencial%207.397%2F2010,a%20efici%C3%Aancia%20e%20a%20solidez>
- <https://www.creditas.com/exponencial/educacao-financeira/>
- <https://andrefontenelle.com.br/fichamento/>
- <https://blog.xpeducacao.com.br/para-que-serve-a-educacao-financeira/>

<https://blog.nubank.com.br/educacao-financeira/>

<https://www.pravaler.com.br/educacao-financeira-qual-a-importancia-de-saber-sobre-financas/>

<https://fia.com.br/blog/educacao-financeira/>