CRISTIANE RODRIGUES DA COSTA SANTANA

LUCRATIVIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS APLICADA A SALÕES DE BELEZA

JI-PARANÁ

2019

CRISTIANE RODRIGUES DA COSTA SANTANA

LUCRATIVIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS APLICADA A SALÕES DE BELEZA

Artigo apresentado no curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário São Lucas 2019, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharela.

Orientador: Prof. Esp. Silvia Masson Trescher de Souza

JI-PARANÁ

2019

S232l

Santana, Cristiane Rodrigues da Costa
Lucratividade na prestação de serviços aplicada a salões de beleza / Cristiane Rodrigues da Costa Santana. Ji-Paraná: Centro Universitário São Lucas, 2019.
25 p. il.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Centro Universitário São Lucas, Curso de Ciências Contábeis, Ji-Paraná, 2019.

Orientadora: Profª. Esp. Silvia Masson Trescher de Souza
1. Custos. 2. Prestação de serviços. 3. Salão de beleza. I. Souza, Silvia Masson Trescher de. II. Lucratividade na prestação de serviços aplicada a salões de beleza. III. Centro Universitário São Lucas.

CDU 658.11

Ficha catalográfica elaborada pelo bibliotecário José Fernando S Magalhães CRB 11/1091

CRISTIANE RODRIGUES DA COSTA SANTANA

LUCRATIVIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS APLICADA A SALÕES DE BELEZA

Artigo apresentado à Banca examinadora do centro Universitário São Lucas, como requisito de aprovação para obtenção do Título de Bacharela em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Esp. Silvia Masson Trescher de Souza

Ji-Paraná, 05 de Dezembro de 2019

Resultado: ( ) Aprovado - ( ) Reprovado – Nota final: _____

BANCA EXAMINADORA

_____
Prof.ª Silvia Masson T. de Souza
Centro Universitário São Lucas Ji-Paraná

_____
Prof. Tanã Rossi L. Bassegio
Centro Universitário São Lucas Ji-Paraná

_____
Prof. Danstin Nascimento Lima
Centro Universitário São Lucas Ji-Paraná

LUCRATIVIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS APLICADA A SALÕES DE BELEZA[1]

Cristiane Rodrigues da Costa Santana[2]
Silvia Masson Trescher de Souza[3]

RESUMO: A Contabilidade de custos teve o seu surgimento após a revolução industrial, onde as fábricas se viram na necessidade de ir além do controle de estoques, saber o valor unitário de cada produto se tornou uma necessidade, este artigo busca apresentar a importância da contabilidade de custos direcionada a prestação de serviço, especificamente ao salão de beleza. Nesse contexto, através de pesquisa bibliográficas de caráter quantitativo e qualitativo com propósito explicativo, sendo a finalidade de pesquisa aplicada, será apresentado conceitos, definições e ferramentas necessárias, às tomadas de decisões e gestão dos serviços prestados, cálculos de custos fixos, custos variáveis, lucratividade, além de mostrar a importância da contabilidade e seus métodos. Após a análise dos preços praticados e dos custos individuais de cada serviço, observa-se que fazer o cálculo da lucratividade torna-se vital para o empreendimento, pois, os insumos gasto para a realização dos procedimentos, normalmente, tem um impacto considerado pequeno em relação ao custo fixo, principalmente em meses de menor demanda. Conclui-se que a empresa estudada teve uma lucratividade de mais de 57,83%, proporcionando uma renda de mais de R$ 2.500,00 para a empreendedora individual, em um mês considerado fraco, para o ramo de beleza, denotando a importância de se manter um controle dos seus custos fixos e variáveis para se saber se deve manter ou não um tipo de serviço.

Palavras-Chave: Custos. Prestação de Serviços. Salão de Beleza.

PROFITABILITY ON THE SERVICES OFFERED IN SALONS

ABSTRACT: After the industrial revolution, cost accounting emerged, factories had to do more than inventory control, the unit value of each product became a necessary, this article seeks to present the importance of cost accounting targeted at providing services specifically in the beauty salon area. As such through quantitative and qualitative research with explanatory purposes, and using applied research concepts, definitions and all necessary tools the conclusion is that, the highest costs to this business are service management, fixed cost calculations, variable costs, profitability! as Showing the importance of accounting and its methods. After analysis of the prices practiced and individual cost of each service. Observe that the calculation of lucrativity becomes vital to the business. Because the products expenses to conduct procedures, usually has an impact considerate small in relation of the fixed cost, specially in period with less demand. It is concluded that the company which was under study had a profitability of more than 57,83%, providing an income of over R$ 2,500.00 to the individual entrepreneur, in a month considered weak, for the beauty salon area. denoting the importance of keeping track of fixed and variable costs to know whether or not to maintain a type of service.

Key Words: Cost. Services provision. beauty salon.

---

[1] Artigo apresentado no curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário São Lucas 2019, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharela, sob orientação da Profª Esp. Silvia Masson Trescher de Souza. E-mail: silvia.souza@saolucas.edu.br.

[2] Cristiane Rodrigues da Costa Santana, Graduanda em Ciências Contábeis, 2019. E-mail: crisrsantana@gmail.com

[3] Silvia Masson Trescher de Souza. Especialista em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário CEULJI /ULBRA. Professora do Centro Universitário São Lucas. E-mail: silviatrescher@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

O Brasil ocupa a quarta posição no ranking mundial de consumo de produtos de beleza e higiene, ficando atrás dos Estados Unidos, China e Japão. Um dos setores responsáveis por uma quantidade significativa deste consumo são os prestadores de serviços de beleza.

Diante de um mercado altamente competitivo as empresas buscam se destacar pela qualidade de seus serviços e/ou produtos. No Brasil este ramo de atividade tem sido um dos mais evolutivos dos últimos anos através de um consistente investimento em marketing e lançamentos de novas marcas a cada dia.

Apesar de estes profissionais movimentarem a economia do país, vale ressaltar, que há uma quantidade mensurável de empresas de pequeno e médio porte que não utiliza os métodos contábeis antes de formar os preços dos serviços que oferecem, estes preços são estabelecidos de acordo com a concorrência sem ter fundamentos nos custos e despesas ocorridos na empresa.

A área de conhecimento da pesquisa será a de Ciências Sociais Aplicada, com a metodologia de pesquisa Bibliográfica de caráter quantitativo e qualitativo com propósito explicativo, quanto a finalidade será Pesquisa Aplicada. O intuito é apresentar a importância da contabilidade de custos para os profissionais prestadores de serviço tendo como foco o gestor da área da beleza.

A contabilidade de Custo tem como foco apresentar o conjunto de gastos que um produto ou serviço acumulou até estar pronto, mediante os cálculos dos custos de todos os produtos utilizados, mão de obra dispensada, despesas de funcionamento da empresa, todos estes registros são necessários na hora de formar o preço de um produto ou serviço.

A formação do preço do serviço ou do produto é importante para a estratégia da empresa e para definir o preço certo é necessário analisar alguns elementos fundamentais como os custos e despesas, e que normalmente são deixados de lado pela falta de conhecimento em como formar o preço certo, para a obtenção de melhor lucro sobre os serviços prestados.

Para tanto, os profissionais deste setor necessitam, para além de uma constante atualização na área em que é especialista, ter conhecimento de gerenciamento dos custos de cada serviço que sua empresa fornece, tendo ciência de quanto gasta em cada atendimento e das despesas que a empresa acarreta.

Para o profissional da área da beleza estes elementos são deixados de lado pela falta de conhecimento em como formar o preço certo, para a obtenção de melhor lucro sobre os serviços prestados. Desta forma, até que ponto uma formação correta de seus custos pode contribuir para o bom funcionamento e geração de lucros no ramo de salões de beleza?

Nesse contexto, este artigo visa apresentar conceitos, definições e ferramentas necessárias às decisões de gestão de custos e despesas, além de mostrar a importância da contabilidade e seus métodos.

1.1 CONTABILIDADE E SUA IMPORTÂNCIA PARA A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DO SALÃO DE BELEZA

A contabilidade é uma ciência social que tem por objetivo produzir informações sobre o objeto da entidade. Capaz de proporcionar suporte necessário ao gestor para tomada de decisão no gerenciamento do negócio.

E dentro desta ampla ciência que é a contabilidade, existem métodos que são importantes para todas as atividades comerciais, inclusive na prestação de serviços dos salões de beleza.

Neste segmento ludícibus (2015 p. 4) afirma:

> A função fundamental da Contabilidade (...) tem permanecido inalterada desde seus primórdios. Sua finalidade é prover os usuários dos demonstrativos financeiros com informações que os ajudarão a tomar decisões. Sem dúvida, tem havido mudanças substanciais nos tipos de usuários e nas formas de informação que têm procurado. Todavia, essa função dos demonstrativos financeiros é fundamental e profunda. O objetivo básico dos demonstrativos financeiros é prover informação útil para a tomada de decisões econômicas.

A contabilidade está em quase todos os ramos de atividades, desde a menor empresa com um só funcionário as de grande porte, independente da sua forma de tributação, existe a necessidade de se registrar as atividades contábeis no dia a dia.

Para Ribeiro, (2014 p.2).:

> Contabilidade é a ciência que estuda e pratica as funções de orientações, de controle e de registros relativas à administração econômica, conceito oficial formulado no Primeiro Congresso Brasileiro de Contabilistas, realizado no Rio de Janeiro, de 17 a 27 de agosto de 1924.

Utilizar dos métodos contábeis só trará sucesso para a entidade e facilidade para o trabalho do gestor.

E para o empresário do Salão de Beleza é indispensável que este tenha consciência da necessidade do uso da contabilidade em sua empresa, e a partir do uso de ferramentas Contábeis este terá melhor controle sobre o Patrimônio e o conhecimento de sua lucratividade se torna mais evidente.

De acordo com Padoveze, (2013 p. 9):

> Em termos objetivos, tanto os bens quanto os serviços prestam serviços. Em outras palavras, quando estamos comprando um bem, uma mercadoria, estamos comprando o serviço que o bem nos dá, e não o bem físico que estamos recebendo. Assim, ao comprarmos uma televisão, não estamos, de fato, comprando um bem, a tevê; estamos comprando o serviço que ela oferece, ou seja, a possibilidade de nos divertirmos assistindo aos programas que nos interessam.

A partir deste conceito é possível fazer uma comparação quanto ao serviço prestado nos salões de beleza, pois quando o cliente compra um serviço de um profissional, ele está comprando mais que o serviço em si, ele paga pela satisfação de andar com o cabelo cortado ou alisado, mediante isto, cabe ao profissional mensurar esta satisfação e precificar antes de fornecer o serviço e estabelecer o seu preço.

Nos tópicos seguintes serão apresentados conceitos e definição de contabilidade de custo, custo na prestação de serviços, custos fixos e variáveis, métodos de custeio, dentre os quais será abordado o custeio por absorção, expondo os custos diretos e indiretos, e a seguir a lucratividade como foco de todo o processo e a importância da contabilização de seus métodos para a prestação de serviços.

1.1.1 Contabilidade de Custos

Desta forma ao ter conhecimento dos demonstrativos financeiros e informações contidas neles, o gestor pode então direcionar seus conhecimentos para a área em que esteja inserido, como a contabilidade de custos.

Conforme Crepaldi (2018, p. 3).

> A Contabilidade de Custos é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos e/ou serviços. Tem a função de gerar informações precisas e rápidas para a administração, para a tomada de decisão. É voltada para a análise de gastos da entidade no decorrer de suas operações. Planeja, classifica, aloca, acumula, organiza, registra, analisa, interpreta e relata os custos dos produtos fabricados e vendidos. Uma organização necessita ter uma Contabilidade de Custos bem estruturada para acompanhar e atingir seus objetivos em um mercado dinâmico e globalizado.

A contabilidade de custos é uma ferramenta necessária na construção do preço de venda, contribui para a competitividade das entidades prestadoras de serviço.

Conforme Bruni, (2004, p.4) “O nascimento da contabilidade de custos decorreu da necessidade de informações precisas nas tomadas de decisões após o advento da Revolução Industrial” até então a contabilidade de custos era inexistente.

Pois uma formação de preço adequada torna a empresa mais competitiva, equilibra sua saúde financeira e possibilita o crescimento.

O mercado está cada vez mais exigente, então para se manter nesta disputa é importante conhecer os seus custos e as técnicas de formação de preço .

1.1.1.1 Custo da Prestação de serviços

Criar um produto e ou prestar um serviço terá um custo no final, mesmo que este não esteja visível, pois a mão de obra para a produção de um bem e ou serviço tem um ônus.

A gestão dos custos não está restrita apenas ao controle e registro dos valores gastos, muito embora seja esta uma etapa inicial e fundamental para a obtenção de um resultado positivo na empresa, mas também torna-se vital o cálculo da mão de obra utilizada nos serviços.

Padoveze (2013, p. 29), menciona que os “serviços baseados em pessoas, formam os seus custos baseado na mão de obra e encargos advindos da mesma.” Desta forma há que se calcular de forma precisa o valor do tempo gasto em cada atividade.

O custo relacionado a mão de obra aplicado ao salão de beleza implica uma série de fatores até chegar ao serviço pronto, pois na formação do serviço o profissional necessita de vários recursos para a execução, e estes, acarretam gastos que necessitam ser contabilizado.

Ao fazer uma boa gestão dos gastos da empresa, o gestor irá verificar que estes estarão sempre adequados ao tipo de negócio, mantendo a produtividade em níveis aceitáveis e com isso terá reações positivas aos fatores de riscos e oportunidades que surgirem em seu segmento.

Pois conforme Bruni e Famá (2004, p. 237), “na Gestão Empresarial a ênfase deve estar baseada nas decisões tomadas e seus efeitos subsequentes.

Nem sempre rotinas e procedimentos contábeis mostram-se adequados ao auxilio do processo de tomada de decisões". O que torna evidente a decomposição dos custos e despesas das empresas, principalmente nas com atividades de prestação de serviços, onde não se vê os produtos utilizados nas mesmas.

De acordo com Fontoura, (2013, p. 12 apud CARNEIRO et al., 2006, p. 71) os custos:

> São recursos aplicados na transformação dos ativos e representados por gastos relativos à utilização de bem ou serviço na produção de outros bens e serviços; logo, os gastos são reconhecidos como custos no momento da utilização dos fatores de produção na fabricação de um produto ou execução de um serviço.

É importante que o gestor possua domínio sobre os custos do negócio, apesar de ser uma tarefa trabalhosa e complicada nesta área de prestação de serviços, cabendo ao mesmo acompanhar e reconhecer cada fator como sendo crucial até chegar ao preço de venda.

Para Padoveze (2013), o custo unitário de um determinado serviço será composto pela somatória de vários serviços que são prestados em conjunto, e que devem ter seus custos unitários apurados especificamente, para formar o custo unitário total do serviço que será cobrado ao cliente.

Desta forma cabe a cada gestor fazer uma análise minuciosa dos gastos de cada atividade e fazer a separação deste antes de forma a identificar o que é fixo, o que pode ser alterado ou reduzido, para com isso obter sucesso na hora de ter o serviço completo.

1.1.1.2 Custos Variáveis e Custos Fixos na Prestação de Serviços

A correta separação dos custos torna-se vital para uma correta verificação de quanto determinado serviço absorve dos gastos totais em determinado período.

Os custos variáveis são proporcionais ao volume de produção, se a empresa tem uma grande quantidade de serviços feitos num determinado período, automaticamente terá um custo maior.

De forma contrária são os Custos Fixos, onde Fontoura (2013, p.23), afirma que "são os custos ou despesas que não variam dentro de uma capacidade instalada, entretanto o custo unitário varia de acordo com o volume da produção ou serviço".

Os custos fixos não tem relação direta com a quantidade se serviços ou produtos produzidos, este independe do volume de produção, ou seja, mesmo que a empresa não tenha atividade ele estará lá e precisa ser quitado.

1.1.1.3 Os Métodos de Custeio

Todos os métodos de custeios têm suas vantagens e desvantagens, escolher o melhor é uma tarefa que cabe aos gestores, entretanto não é só escolher o método adequado, este terá que ser legal e aceito pelas normas da contabilidade.

Acerca dos sistemas de custeio Bruni e Famá (2004, p. 181) descrevem que:

> Os sistemas de custeio atuais foram criados há cerca de um século. Seus principais objetivos consistem na geração de informações sobre oportunidades de melhorias dos desempenhos das empresas, em termos do resultado econômico. No entanto, com as alterações nos panoramas dos negócios, os sistemas tradicionais começaram a ser questionados. Muitas das técnicas têm-se revelado inúteis no auxílio das decisões empresariais.

A escolha do método vai de encontro com a necessidade de cada empresa, o que é adequado para uma pode não ser para outra, cabe aos gestores escolher o que melhor resultado trará para a empresa.

Dentro desse universo, será aplicado neste trabalho o custeio por absorção, que é o mais utilizado, pois contempla os custos fixos e variáveis.

1.1.1.4 Custeio Por Absorção

Sendo o primeiro método a ser concebido dentro da contabilidade de custos e aceito pela legislação, conforme a Lei 6404/76, o custeio por absorção apesar de ser um método simples é utilizado por muitas empresas devido a sua praticidade no rateio dos custos de produção, que de acordo com Martins (2010 p. 37):

> Custeio por Absorção é o método derivado da aplicação dos Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos, nascido da situação histórica mencionada. Consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de produção são distribuídos para todos os produtos ou serviços feitos.

O custeio por absorção consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, todos os gastos relativos aos esforços da fabricação

são distribuídos para todos os produtos feitos, esta distribuição é feita através dos custos diretos e indiretos.

Souza, (2011), afirma que o Custeio por Absorção não impõe essa classificação partindo do pressuposto de que os custos de fabricação podem ser classificados em diretos e indiretos. Além desta classificação dos custos diretos e indiretos, uma distinção deste método é a separação dos custos e despesas, do período. Por estar de acordo com todos os princípios da contabilidade aceito o custeio por absorção, torna-se mais fácil para os registros contábeis também, diminuindo os custos de se manter outro sistema de custeamento paralelo.

1.1.1.5 Custos Diretos e Custos Indiretos

Enquanto os custos Diretos estão relacionados diretamente a produção ou prestação de serviços, os indiretos precisam ser rateados e alocados.

Essa classificação será relacionada de acordo com o volume produzido e na prestação de serviços estes custos dependerão da quantidade que serviços prestados.

Neste segmento Silva (2007 p.34) afirma:

> Normalmente identificados com a estrutura de produção, os custos indiretos são aqueles cuja apropriação ao produto ou serviço se dá normalmente através de estimativas ou com o uso de rateios. Esses rateios compreendem o uso de diferentes critérios, tais como horas de mão de obra, consumo de materiais etc.

Na prestação de serviço existe uma certa dificuldade de alocação devido a grande influência da mão de obra, tornando-se necessário um cuidado especial por parte do gestor para identificar o que é custo direto e custo indireto.

Padoveze (2013 p. 66) cita que:

> É importante ressaltar que o custeamento da estrutura do serviço e do processo de execução é necessário para qualquer método. Ou seja, não se questiona a questão apuração unitária dos custos diretos (materiais, mão de obra direta, depreciação direta) que deve ser feita em qualquer método. A questão que se discute é a apropriação, ou não, dos custos e despesas indiretas de forma unitária aos produtos e serviços.

Ao fazer a apropriação destes custos fica mais fácil para formar o preço de venda, pois consegue-se identificar quais produtos ou serviços despende de maior

gasto e com isso busca-se uma melhor forma de redução, caso haja maior custo por parte de um único produto ou serviço.

1.1.1.6 Despesas na Prestação de Serviços

As despesas existem para a geração de receita, é praticamente impossível obter receitas em uma entidade sem que primeiro exista uma despesa relacionada. As despesas representam os gastos que a empresa obteve no âmbito administrativo, com o propósito de geração de receitas, durante um período de tempo.

Bruni, (2004, pg. 323) considera que:

> De modo geral, os custos “vão para as prateleiras”, sendo armazenados nos estoques – são consumidos pelos produtos ou serviços durante seu processo de elaboração. Já as despesas estão associadas ao período – não repercutem, diretamente, na elaboração dos produtos ou serviços prestados.

Os custos e despesas são classificados em cada empresa de acordo com o ramo de atividade, na prestação de serviço segue-se as mesmas normas das empresas de fabricação, a diferença é que o objetivo é encontrar o Custo dos Serviços Prestados (CSP).

De acordo com Ribeiro (2014), as despesas compreendem os gastos decorrentes do consumo de bens e da utilização de serviços das áreas administrativa, comercial e financeira, que direta ou indiretamente visam a obtenção de receitas.

Ao calcular e relacionar os custos e despesas e suas classificações a empresa está pronta para formar o preço do seu serviço.

Segundo Martins (2010), todos os custos que são dispensados na fabricação de bens ou serviços se transformam em despesas quando da entrega desses bens e serviços a que se referem. Muitos são gastos automaticamente transformados em despesas, outros passam primeiro pela fase de custos e outros ainda fazem a via-sacra completa passando por investimento, custos e despesas.

Diferenciar os custos e despesas é a forma mais fácil de chegar ao preço que proporcione lucro.

Crepaldi (2018) classifica as despesas em fixas, aquelas em que independe das vendas, e variáveis, as que mudam em função das vendas, e define quatro tipos

de despesas operacionais, sendo: despesas administrativas, despesas comerciais, despesas financeiras e despesas tributárias.

Observando que as despesas são dependentes das receitas da entidade, aumentando a quantidade de receita a tendência do aumento das despesas é proporcional, é importante que o gestor tenha a sensibilidade de observar e manter o controle, para que as despesas não sejam além do que a entidade posso suportar e não atrapalhe na lucratividade, distorcendo a formação do preço de venda.

1.1.1.7 Formação de preço

Em um mercado competitivo como o da beleza, existem fatores que podem influenciar o profissional na hora de formar o preço de seu serviço, até mesmo por que em casos em que a empresa è MEI (Micro Empresa Individual), como é o caso da empresa em estudos, o custo com a mão-de-obra irá torna-se o seu lucro.

Uma forma eficiente de formar o preço de um produto ou serviço é conhecer os custos e despesas existentes em cada um.

Conhecer os gastos de cada serviço prestado pode não ser suficiente para uma boa formação de preço de venda, pois é necessário conhecer o ambiente onde se está inserido, conhecer a concorrência ir além do que eles oferecem, ter o diferencial para segurar o cliente.

No caso de salões de beleza isso fica mais evidente ainda, pois é um ramo que não exige grandes qualificações.

Para Crepaldi (2018, p. 282).

> O preço é um dos principais indicadores do valor que uma empresa entrega a seus clientes. Ele é a expressão do valor monetário dos benefícios que a empresa acredita que seus produtos ou serviços trazem para seus clientes. O que qualquer empresa vende de fato é sua capacidade de agregar valor a seus clientes, como em toda relação econômica. Os agentes tendem a maximizar seus recursos escassos, trocando-os pelo máximo de valor que podem obter de seus fornecedores. Essa tradução do valor monetário é, portanto, fundamental para que a empresa transmita o que entende estar oferecendo para o cliente. O preço é o mais saliente dos componentes do *mix* de marketing. Se não for devidamente ajustado, põe em risco todos os demais componentes da estratégia de marketing.

Bruni, (2004), fala destes fatores a ser considerados, como a qualidade do produto usado em relação a necessidade do consumidor, produtos que podem ser substituídos, a demanda e espera pelo serviço, o preço de venda que se pretende,

para cobrir os custos e despesas existentes para prestar, administrar e comercializar o serviço.

É importante que o gestor do salão tenha mais do que conhecimento específico da área para manter o negócio com qualidade para o cliente assim como para a empresa.

Padoveze (2013), afirma que para as empresas prestadoras de serviços, uma vez que o serviço é produzido e ao mesmo tempo consumido, logo não podem se estocar, assim sendo a questão da ocupação da capacidade desta empresa prestadora de serviços não é o foco central para a obtenção de rentabilidade.

Todo Serviço tem seu preço e devido a quantidade de atividade e itens que compões é necessário utilizar as ferramentas certas para formar o preço.

Conforme Bruni (2004, pg. 323):

> Além dos custos, o processo de formação de preço está ligado às condições do mercado, ao nível de atividade e à remuneração do capital investido. Desta forma, o cálculo do preço de venda deve chegar a um valor que permita trazer à empresa a maximização dos lucros, ser possível manter a qualidade, atender aos anseios do mercado aquele preço determinado e melhor aproveitar os níveis de produção.

Sucesso do negócio está ligado com bom gerenciamento das finanças, porém a dificuldade de formar preço é comum entre os gestores, mediante a competitividade do mercado em relação aos preços do serviço, formar o preço correto é importanter para não comprometer a saúde da empresa ou a qualidade do serviço prestado.

De acordo com Ribeiro (2015, p. 505), o preço de venda é encontrado utilizando a seguinte fórmula: Preço de Venda (PV) = Custos(C) + Despesas(D) + Lucro(L)

Para o gestor esta fórmula apresentada por Ribeiro é uma ferramenta prática e essencial para ser ultilizada em qualquer ramo de atividade, ao definir o lucro almejado ele terá a possibilidade de encontrar um preço de venda com a certeza de lucratividade.

1.1.1.8 Lucratividade

Mas por outro lado existe um longo caminho a ser trilhado para que a entidade tenha lucro, o processo de separação de custos e despesas precisa ser

feito minunciosamente pelo gestor, vários são os fatores que levam ao lucro e estes precisam ser expostos e separados com atenção, desde os custos iniciais até a localização do ambiente.

Conforme Corrêa (2012, p.30):

> Qualquer que seja a forma jurídica da empresa privada que visa a lucro, ela sempre terá “donos” que poderão ser indivíduos (pessoas físicas), um grande conjunto de indivíduos (os acionistas, proprietários de ações de empresas de capital aberto) ou mesmo outra empresa (uma pessoa jurídica). Em qualquer caso haverá um conjunto de pessoas, prepostos dos acionistas, que serão responsáveis pela administração dessa empresa. A elas caberá tomar decisões que afetarão continuamente o valor dessa empresa no mercado, ou seja, da riqueza que a empresa representa para os “donos”. Generalizando, podemos então afirmar que uma boa administração é a que busca maximizar o valor da empresa para o acionista e é para isso que os administradores são remunerados. Tomar decisões corretas baseando se no resultado das vendas e observar o comportamento da concorrência.

É possível verificar o lucro numa empresa a partir do momento que os custos começam a ser cobertos pelas vendas.

Na contabilidade a forma de verificar se a empresa obteve lucro ou prejuízo é ao final de cada exercício de atividade, entretanto é importante que o gestor visualize a cada mês de produção de produtos ou serviços, se estes estão proporcionando lucro ou prejuízo.

Segundo o SEBRAE, lucratividade “é a relação entre o valor do lucro líquido e o valor das vendas. É um número percentual.” Encontrado pela seguinte fórmula:

Lucratividade = (Lucro Líquido / Receita Total) x 100.

Atrill (2014), afirma que as empresas tem o objetivo de aumentar a riqueza dos acionistas, a curto e longo prazo, desta forma a Lucratividade é importante e fundamental para a medição do desempenho tanto nas divisões operacionais quanto aos gestores, menciona que existe várias medidas de lucro que podem ser tomadas para este propósito e que é importante escolher a que melhor se adapta na empresa.

Para atingir uma boa lucratividade é importante que a empresa use a contabilidade com todos os seus princípios e métodos nela inseridos, como a contabilidade de custos, se adequando de acordo com o ramo de atividade, ter uma visão alargada onde entidade e clientes obtenham vantagem.

2. RESULTADOS E DISCUSSÕES

A empresa analisada é um salão de Beleza situado na cidade de Ouro Preto do Oeste/RO e está enquadrada como Microempreendedor Individual – MEI, e não possui nenhum funcionário.

No período analisado (Setembro/2019) foram realizadas as anotações de todos os serviços prestados no mês, destes serviços foram realizados os cálculos dos custos unitários dos produtos por aplicação, com o objetivo de apresentar os custos e despesas destes serviços de forma individual.

Tabela 1 - Serviços Prestados no Mês

Serviços	Quant. de Serviços Prestados no Mês
Manicure/Pedicure	49
Selagem	7
Mechas e Luzes	2
Botox	4
Hidratação	3
Coloração	5
Designer de sobrancelha e Henna	9
Escova	12
Corte	2
Total dos procedimentos	93

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

No período analisado foram prestados 93 procedimentos estéticos: obtendo maior demanda no serviço de manicure/pedicure, com 49 realizados.

Verificou-se também que outros serviços que estão relacionados com embelezamentos de cabelos, principalmente a escova, com 12 serviços prestados no mês, seguido de 07 selagens, que serve para proteger os fios, além do serviço de Designer de Sobrancelha e Henna com 9, foram efetuados no mês em setembro/2019.

Na tabela a seguir será apresentado os custos fixos que o salão teve no mês estudado, e vale ressaltar que não foi feito a depreciação dos móveis dispostos no salão, visto que todos estão com mais de 10 anos de uso, e utensílios como

pranchas e secadores que estão em uso há mais de 5 anos, e ainda que neste mês não houve nenhuma manutenção dos bens utilizados nos procedimentos.

Tabela 2 – Custos Fixos apresentados no mês

Custos Fixos	Valor pago no mês	
Aluguel	R$	500,00
Água	R$	50,00
Energia Elétrica	R$	398,00
Telefone	R$	45,00
Tributos (MEI)	R$	54,90
Material de Limpeza	R$	16,83
Total dos custos fixos	**R$**	**1.064,73**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Em virtude de o salão ser alugado, o custo maior ficou por conta do aluguel – R$ 500,00, seguido da energia elétrica – R$ 398,00. E devido esse prestador de serviços ser um MEI (Microempreendedor Individual) a carga tributária é baixa, em relação a outras formas de tributação, nesse caso é R$ 54,90 (sendo que R$ 49,90 é da Previdência Social e R$ 5,00 é ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza) pagos mensalmente em guia única, totalizando R$ 1.064,73 de custos fixos.

Na tabela a seguir serão apresentados os custos por procedimentos realizados, para evidenciar quanto cada procedimento utiliza de recursos financeiros, para que se possa fazer o cálculo da lucratividade da sua atividade.

Tabela 3 – Total de Insumos utilizados no serviço de Manicure/Pedicure.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Custo Unitário	Custo Total
Esmalte	R$ 5,00	8ml	0,8ml	R$ 0,50	R$ 24,50
Acetona	R$ 20,90	1000ml	20,41ml	R$ 0,42	R$ 20,58
Algodão	R$ 5,90	100g	2,04g	R$ 0,12	R$ 5,88
Palito	R$ 7,90	100und	1und	R$ 0,08	R$ 3,92
Lixa	R$ 11,90	144und	1und	R$ 0,08	R$ 3,92
Máscara	R$ 12,90	50und	1und	R$ 0,25	R$ 12,25
Luvas	R$ 29,90	100und	2und	R$ 0,60	R$ 29,40
Total dos custos de 49 serviços de manicure/pedicure					R$ 100,45
Custo unitário					**R$ 2,05**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Conforme tabela 3, foram analisadas as notas fiscais de compras de cada insumo, para então dividir pela quantidade de produtos utilizados em cada procedimento.

Para realizar o serviço de manicure/pedicure (pintura nas unhas de pés e mãos com decoração ou não) a empresa teve um custo unitário de R$ 2,05 por procedimento, totalizando os 49 serviços um custo total de R$ 100,45.

Na tabela a seguir foram discriminados os insumos utilizados na selagem, procedimento estético nos cabelos para fechar as cutículas, selando a estrutura do fio.

Tabela 4 – Total de Insumos utilizados no serviço de Selagem.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Ativo de Aminoácido	R$ 320,00	1000g	60g	R$ 19,20	R$ 134,40
Shampoo	R$ 110,00	3,500ml	12ml	R$ 0,38	R$ 2,66
Total dos custos de 7 serviços de Selagem					R$ 137,06
Custo unitário					**R$ 19,58**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

A tabela 4 mostra a quantidade de Insumos utilizados no serviço de selagem, o produto principal utilizado é o ativo de aminoácido que teve um custo de R$ 320,00 o litro, além do ativo é feito a lavagem com shampoo antes do procedimento que custa em média R$ 110,00 a embalagem de 3500ml, sendo um produto de bastante rendimento teve um custo total sobre o serviço de selagem de R$ 2,66.

Na tabela a seguir serão discriminados todos os insumos para a realização de mechas nos cabelos, que é um procedimento realizado fio a fio.

Tabela 5 – Total de Insumos utilizados no serviço de Mechas.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Pó descolorante	R$ 95,00	500g	50g	R$ 9,50	R$ 19,00
Água Oxigenada	R$ 42,00	1000ml	100ml	R$ 4,20	R$ 8,40
Máscara	R$ 160,00	2000g	10g	R$ 0,80	R$ 1,60
Total dos custos de 2 serviços de mechas					R$ 29,00
Custo unitário					**R$ 14,50**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Na tabela 5 pode-se observar que o serviço de Mechas não teve um grande fluxo no mês apurado, sendo feito apenas 2 vezes, e na apuração dos insumos dispensados para a elaboração do procedimento chegou se ao valor de R$ 14,50 cada serviço.

Tabela 6 – Total de Insumos utilizados no serviço de Botox.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Botox	R$ 214,00	1000g	60g	R$ 12,84	R$ 51,36
Total dos custos de 4 serviços de Botox					R$ 51,36
Custo unitário					**R$ 12,84**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

O serviço de Botox apresentado na tabela 6 é um tratamento com redução de volumes, foi realizado 4 vezes durante o mês tendo um custo unitário de R$ 12,84, a quantidade utilizada para o procedimento é a mesma da selagem, ou seja, 60 gramas por aplicação em média.

Tabela 7 – Total de Insumos utilizados no serviço de Hidratação.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Máscara	R$ 160,00	2000g	10g	R$ 0,80	R$ 2,40
Shampoo	R$ 110,00	3,500ml	12ml	R$ 0,38	R$ 1,14
Condicionador	R$ 110,00	3,500ml	12ml	R$ 0,38	R$ 1,14
Total dos custos de 3 serviços de Hidratação					R$ 14,04
Custo unitário					**R$ 4,68**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Na tabela 7 observa-se que foram realizados durante o mês analisado 03 serviços de Hidratação (realizado em cabelos com química, principalmente), comparado com alguns serviços anteriores pode ser considerado um serviço lucrativo devido ao baixo custo dos insumos em relação ao rendimento, perfazendo um custo unitário do serviço em R$ 4,68.

Na tabela a seguir será demonstrado o total de insumos utilizados no procedimento de coloração, onde a proprietária utiliza as melhores tintas existentes, o que acaba por encarecer o preço final do serviço.

Tabela 8 – Total de Insumos utilizados no serviço de Coloração

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Água Oxigenada	R$ 42,00	1000ml	100ml	R$ 4,20	R$ 21,00
Coloração	R$ 22,00	60g	60g	R$ 22,00	R$ 110,00
Total dos custos de 5 serviços de Coloração					R$ 131,00
Custo unitário					**R$ 26,20**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Dos serviços apurados o que maior custo apresenta é a coloração, com um custo de R$ 22,00 o tubo de 60 gramas, somando ao valor da água oxigenada, obteve se o resultado de um custo total de R$ 131,00 nos 5 serviços de coloração feito no mês conforme apurado na tabela 8.

Tabela 9 – Total de Insumos utilizados no serviço de Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Algodão	R$ 5,90	100g	2,04g	R$ 0,12	R$ 1,08
Loção Adstringente	R$ 29,90	200ml	1,33 ml	R$ 0,20	R$ 1,80
Henna	R$ 62,00	8g	0.16mg	R$ 0,13	R$ 1,17
Total dos custos de 9 serviços de Design de sobrancelhas e henna					R$ 4,05
Custo unitário					**R$ 0,45**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

A tabela 9 apresenta a quantidade de insumos utilizados na aplicação de Henna, que é um corante para tingimento. É importante ressaltar que a henna não é o único insumo que faz parte desse procedimento, pois são utilizados também algodão e loção adstringente para a preparação da pele, que acabam por ter um peso maior no custo total do serviço que foi de R$ 4,05.

Tabela 10 – Total de Insumos utilizados no serviço de Escova.

Insumos	R$/produto	Qtde/produto	Qtde Util.	Valor Unitário	Total Utilizado
Shampoo	R$ 110,00	3,500ml	12ml	R$ 0,38	R$ 4,56
Condicionador	R$ 110,00	3,500ml	12ml	R$ 0,38	R$ 4,56
Total dos custos de 12 serviços de Escova					R$ 9,12
Custo unitário					**R$ 0,76**

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

O serviço de escova é sempre antecipado pelo serviço de lavagem dos cabelos, em raros os casos, a cliente chega no salão com os cabelos lavados só para a escovação, desta forma foi feito o cálculo dos insumos da lavagem, sendo shampoo e condicionador, que apresentou um custo unitário de R$ 0,76, conforme apresentado na tabela 10.

O serviço de corte não utiliza de insumos para a sua realização, na maioria dos casos a cliente solicita o corte após ter sido realizado um outro serviço, como o de selagem ou de mechas. Neste caso a forma de calcular o custo desse serviço seria através da depreciação dos materiais utilizados, a duração desses materiais em específico a tesoura dependerá muito do cuidado e frequência de uso, entretanto não será feito o cálculo da depreciação devido ao volume de serviço apurado no mês, conforme apresentado na tabela 1 foram realizados 02 serviços de cortes, tornando essa mensuração dispensável.

Tabela 11– Custo variável unitário/ total dos serviços realizados

Serviços	Custo Unitário	Custo Total
Manicure/Pedicure	R$ 2,05	R$ 100,45
Selagem.	R$ 19,58	R$ 137,06
Mechas.	R$ 14,50	R$ 29,00
Botox	R$ 12,84	R$ 51,36
Hidratação	R$ 4,68	R$ 14,04
Coloração	R$ 26,20	R$ 131,00
Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna.	R$ 0,45	R$ 4,05
Escova.	R$ 0,76	R$ 9,12
Custo Variável	R$ 81,06	R$ 476,08

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

A tabela 11 apresenta o custo variável total/unitário de cada serviço efetuado no mês de Setembro de 2019, é importante observar que serviços que tiveram grande impacto no faturamento dispendeu menos recursos pra serem realizados, como o serviço de manicure/pedicure se comparado ao serviço de coloração que teve um custo total de R$ 131,00 em cinco serviços realizados, a diferença de custo entre esses dois serviços é exorbitante.

O serviço de Design de sobrancelhas e aplicação de henna teve o menor custo entre os serviços realizados no mês (R$ 0,45).

Tabela 12 – Custo fixo por procedimento

Serviços	Custo Unitário	Custo Total
Manicure/Pedicure	R$ 4,58	R$ 224,65
Selagem.	R$ 43,79	R$ 306,53
Mechas.	R$ 32,43	R$ 64,86
Botox	R$ 28,72	R$ 114,86
Hidratação	R$ 10,47	R$ 31,40
Coloração	R$ 58,60	R$ 292,98
Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna.	R$ 1,01	R$ 9,06
Escova.	R$ 1,70	R$ 20,40
Custo Fixo	R$ 181,30	R$ 1.064,73

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Na tabela 12, foram rateados os custos fixos em função dos custos variáveis por procedimento. Nota-se que a Coloração foi o procedimento que mais absorveu os custos fixos por serviços prestados, isso ocorreu em virtude dos custos variáveis dele ser muito alto, seguido da Selagem com R$ 43,79.

Já o procedimento Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna, recebeu um custo fixo de R$ 1,01 por serviços prestados.

Na tabela a seguir será demonstrado quanto cada procedimento gerou de caixa para proprietário do salão estudado no mês de Setembro de 2019, valendo observar que alguns serviços, como o serviço de penteado, foi englobado ao valor do serviço de escova e o de maquiagem foi incorporado ao valor do serviço de design de sobrancelha e hena.

Tabela 13 – Entrada de Caixa no mês de Setembro/2019.

Serviços	Valor total
Manicure/Pedicure	R$ 1.377,00
Selagem	R$ 870,00
Mechas e Luzes	R$ 300,00
Botox	R$ 370,00
Hidratação	R$ 190,00
Coloração	R$ 220,00
Designer de sobrancelha e Henna	R$ 260,00
Escova	R$ 420,00
Corte	R$ 50,00
Total dos procedimentos	R$ 4.057,00

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

O Faturamento total de cada serviço apresentado na tabela 13, deixa visível quais serviços contribuíram para um faturamento maior no mês analisado, R$ 4.057,00.

O valor total apurado em relação a quantidade de serviços realizados foi calculado mediando o preço unitário de cada procedimento, onde a cabeleireira não tem um preço taxado para cada serviço, o valor cobrado é baseado no tamanho do cabelo e no tempo gasto para a realização do mesmo, um exemplo é o serviço de selagem, onde ela pratica três preços diferentes, mas não interfere no custo total analisado, pois a variação ocorrida foi muito pequena, não havendo necessidade de discriminá-los por tamanho.

Quanto ao serviço de manicure/pedicure é o que mais há variação de valores cobrado, em alguns procedimentos é colocado adornos na unha e o valor cobrado é mais alto, o tipo de pintura também altera o valor, um exemplo é a unha francesinha que tem um valor diferenciado, mas que não altera o custo final do procedimento, e que aferiu a maior receita - R$ 1.377,00.

Vale constar que o procedimento de corte de cabelos, não recebeu nenhum custo, pois não houve manutenção da tesoura utilizada no procedimento, conforme disposto na tabela 14 a seguir, para se verificar a lucratividade de cada procedimento realizado pelo salão em estudo.

Considerando que a lucratividade é um indicador necessário para se apontar o lucro da empresa em relação a suas vendas e foi calculado pela fórmula:

Índice de lucratividade = (lucro líquido anual/receita total do ano) X 100.

Tabela 14 – Índice de Lucratividade por procedimentos/Mês

Serviço	Custos totais	Faturamento	Lucratividade
Manicure/Pedicure	R$ 325,10	R$ 1.377,00	76,39%
Selagem.	R$ 443,59	R$ 870,00	49,01%
Mechas.	R$ 93,86	R$ 300,00	68,71%
Botox	R$ 166,22	R$ 370,00	55,08%
Hidratação	R$ 45,44	R$ 190,00	76,08%
Coloração	R$ 423,98	R$ 220,00	-92,72%
Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna.	R$ 13,11	R$ 260,00	94,96%
Escova.	R$ 29,52	R$ 420,00	92,97%
Corte de Cabelo		R$ 50,00	100%
Média da Lucratividade			57,83%

Fonte: elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

A lucratividade da empresa estudada obteve um índice dentro da média (57,83%), considerando o fato de ser um mês de fraco movimento, mencionado pela proprietária, chamado mês pós festas, quando normalmente o atendimento cai em relação aos meses antecedentes.

Nota-se que o serviço de Design de Sobrancelhas e Aplicação de Henna, foi o que teve um índice de lucratividade maior, 94,96%, seguido da Escova – 92,97%, pois ambos, o esforço maior, advêm da mão de obra.

Já o serviço de coloração teve uma lucratividade negativa, ou seja, o faturamento não cobriu os custos totais calculados deste serviço, o que deve ser revisto pela proprietária, denotando a importância da contabilidade de custos.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em um ramo de atividade que cresce a cada dia, não se houve falar em crise, pode se dizer que há picos de movimento, a verdade é que em um salão de beleza sempre entra uma cliente procurando por um serviço, e independente do valor, irá sempre somar ao caixa no final do dia.

O objetivo deste trabalho foi evidenciar os custos dos serviços mais comuns oferecidos no salão, com a apuração do valor de cada insumo utilizado nos serviços prestados, apresentando o seu peso individual em cada procedimento.

Foi considerado os custos fixos do salão, água, eletricidade, telefone, material de limpeza e a taxa paga ao MEI pela proprietária.

Não foi considerada a mão de obra no cálculo dos custos fixos em virtude desse salão de beleza estar enquadrado no regime de tributação do Microempreendedor Individual, cabendo a ela o lucro total do estabelecimento, que perfez mais de R$ 2.500,00, no mês estudado e ainda considerado um mês com menos movimentação no ano.

Portanto, ao analisar a tabela de preços cobrados pelo salão, pode-se considerar satisfatório em relação aos custos unitários, pois a verificação de faturamento versus investimento em cada serviço é positiva, ficando a Microempresária com uma visão alargada do seu negócio.

A proprietária qualificou como anormal, a quantidade de serviços de manicure/pedicure que se sobressaiu sobre os outros serviços como o de selagem e

mechas, sendo possível verificar que esta área da beleza não segue um padrão, a procura por determinado serviço pode alterar de acordo com cada temporada.

Conclui-se, portanto, que este trabalho conseguiu demonstrar todos os custos inerentes a atividade de salão de beleza de um Microempreendedor Individual, além de apresentar o faturamento total do mês que foi de R$ 4.057,00, onde os custos fixos totais consumiram 26% do esforço para manter o salão em operação, um valor considerado alto, em função do mesmo não ter nenhum funcionário.

Através da aplicação do custeio por absorção, tornou-se verificável que a formação de custos evidencia a inviabilidade do preço praticado no serviço de coloração, sendo assim ferramenta imprescindível para o bom funcionamento e geração de lucro em ramos do salão de beleza.

E ainda, apresentou a Lucratividade de cada serviço, de modo a ser possível identificar aquele que melhor lucro proporciona para a entidade, mostrando também aquele que denota prejuízo, mas que de certa forma não é visível a empresária devido a ser coberto por outros serviços que tem seu faturamento acentuado na mão de obra.

REFERÊNCIAS

ATRILL, Peter; **Contabilidade gerencial para a tomada de decisão** / tradução Ariovaldo Griesi. -1. ed. – São Paulo: Saraiva, 2014.

BRASIL. Lei n 6404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações.

BRUNI, Adriano Leal, FAMÁ Rubens, **Gestão de Custos e Formação de Preços: com Aplicação na calculadora HP 12C e Excel** / - 3ª. Ed. – São Paulo: Atlas, 2004.

CREPALDI, Silvio Aparecido, Guilherme Simões Crepaldi. / **Contabilidade de custos** – 6. ed. – São Paulo: Atlas, 2018.

CORRÊA, Henrique L., Mauro Caon. **Gestão de serviços : lucratividade por meio de operações e de satisfação dos clientes** – 1. ed. – 11. reimpr. – São Paulo : Atlas, 2012.

FONTOURA, Fernando Batista, **Bandeira da Gestão de custos: uma visão integradora e prática dos métodos de custeio** -- São Paulo: Atlas, 2013.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, **Teoria da Contabilidade**. – 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015

MARTINS, Eliseu, 1945- **Contabilidade de custos**. – 10. ed. – São Paulo : Atlas, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís; Franco Kaolu Takakura Junior, **Custo e preços de serviços: logística, hospitais, transporte, hotelaria, mão de obra, serviços em geral** – São Paulo: Atlas, 2013.

RIBEIRO, Osni Moura, **Contabilidade de Custos**. – 4ª ed. – São Paulo: Saraiva, 2015.

RIBEIRO, Osni Moura, **Contabilidade Geral Fácil**. – 9ª ed. – São Paulo: Saraiva, 2014.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas- **Cálculo da lucratividade do seu negócio –** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calculo-da-lucratividade-do-seu-negocio,21a1ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD >. Acesso em: Novembro/2019

SILVA, Raimundo Nonato Sousa; LINS, Luiz dos Santos. **Gestão de custos: contabilidade, controle e análise** – 4. ed. – São Paulo: Atlas, 2017.

SOUZA, Alceu Ademir Clemente. **Gestão de custos: aplicações operacionais e estratégicas: exercícios resolvidos e propostos com utilização do Excel**. – 2. ed. – São Paulo: Atlas, 2011.