

VI SIMAC

SIMPÓSIO ACADÊMICO

DA FACULDADE ENGENHEIRO SALVADOR ARENA

Proposta de aplicação do conceito Kanban para precificação de serviços de microempreendedores: um estudo de caso em um salão de beleza no ABC Paulista

Isabelle Camargo; Isadora Camargo; Mariana Aparecida Pereira;
071210007@faculdade.cefsa.edu.br; 071210008@faculdade.cefsa.edu.br;
071210029@faculdade.cefsa.edu.br; 071210013@faculdade.cefsa.edu.br; Faculdade Engenheiro
Salvador Arena.
Orientador: Diogo Martins Gonçalves de Moraes; pro7113@cefsa.edu.br; Faculdade Engenheiro
Salvador Arena.

Resumo

No cenário atual, o crescimento expressivo das microempresas no Brasil acentua os desafios enfrentados pelos microempreendedores, especialmente no que se refere à precificação adequada, essencial para garantir a competitividade e sobrevivência no mercado. Por isso, o objetivo geral deste trabalho foi avaliar a aplicação do Kanban em um salão de beleza no ABC Paulista, com o propósito de auxiliar os microempreendedores no processo de precificação de seus serviços. Este estudo foi realizado a partir de uma pesquisa exploratória de abordagem mista. As etapas compreendem o levantamento bibliográfico dos principais conceitos, a criação do *template* Kanban, entrevista com a proprietária, análise documental dos dados financeiros, e por fim, a aplicação prática por meio de um estudo de caso. Além disso, foi conduzida uma análise comparativa através de indicadores específicos para comprovar a viabilidade da ferramenta proposta. Com os resultados obtidos, demonstra-se que a utilização do *template* desenvolvido favoreceu a definição assertiva dos preços de venda, resultando em uma gestão financeira mais eficiente para o negócio.

Palavras-chave: Microempreendedores. Precificação. Salão de beleza. *Template* Kanban. Gestão Financeira.

Introdução

Diante do histórico e da atual realidade socioeconômica do país, houve um notável crescimento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil. De acordo com dados do ano de 2023 fornecidos pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o país abriga cerca de 9 milhões de MPEs, que representam 27% do PIB – Produto Interno Bruto. Somente no segundo quadrimestre de 2023, foram abertas mais de 2,7 milhões de novas empresas, impactando significativamente a construção social do mercado, como também proporcionando novas oportunidades de renda para a crescente população economicamente ativa do país.

Em contrapartida, observa-se que, apesar da grande relevância do empreendedorismo e dos impactos positivos tanto para o mercado de trabalho quanto para a economia, um estudo realizado pelo Sebrae a partir de dados da Receita Federal revela que MEIs possuem uma taxa de mortalidade de 29%, MEs, 21,6% e EPPs 17% após completarem cinco anos de atividade (SEBRAE, 2023).

Ainda segundo o estudo, isso ocorre devido à priorização do empreendedor para a atividade principal do empreendimento, sem considerar o conhecimento técnico sobre gestão financeira e o planejamento financeiro, ambos de extrema importância para uma organização, pois auxiliam o empreendedor na tomada de decisão e evitam as altas taxas de mortalidade registradas no país.

VI SIMAC

SIMPÓSIO ACADÊMICO

DA FACULDADE ENGENHEIRO SALVADOR ARENA

Além disso, quando o foco é voltado para empresas prestadoras de serviços, há uma grande dificuldade quanto à precificação. De acordo com o Sebrae (2022), a formação inadequada de custos e preços de vendas, ou até mesmo métodos pouco convencionais não reconhecidos pela contabilidade ou administração, tornam-se fatores que contribuem para as dificuldades encontradas no acesso ao mercado, caracterizando a ausência de gestão financeira por parte dos empreendedores.

Um levantamento feito pela PROTESTE - Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (2018) apontou que um dos ramos que mais sofre com a dificuldade de precificação de serviços é o de salões de beleza, onde os preços podem variar em até 92%, o que evidencia um ambiente altamente competitivo.

Se por um lado, a gestão financeira se destaca como necessidade dos empreendedores brasileiros, por outro lado, constata-se na literatura da área de gestão uma grande quantidade de métodos que conferem controle e possibilidade de gestão para mitigar muitos dos problemas apontados.

A exemplo disso, observa-se um crescimento contínuo e uma ampla adoção do conceito Kanban, especialmente em organizações prestadoras de serviços. De acordo com um estudo conduzido pelo State of Kanban Report (2022), a ferramenta está expandindo seu alcance para além do uso tradicional em Tecnologia da Informação.

Ainda sobre o Kanban, somente no ano de 2022, houve um aumento significativo nas áreas funcionais utilizando o Kanban, como serviços profissionais, financeiros e de consultoria. Além disso, há planos de expandir sua implementação para novas áreas funcionais nos próximos 12 meses.

O mesmo estudo conduzido pelo State of Kanban Report (2022), evidenciou que 87% dos entrevistados afirmam que o Kanban é mais eficaz do que outros métodos já utilizados em suas tarefas. Isso se deve à facilidade de aplicação da ferramenta e à rápida obtenção de resultados e entregas sobre um baixo investimento.

Nesse contexto, levando em consideração a importância estratégica da precificação de serviços e a relevância socioeconômica das MPes, este estudo se justifica por buscar uma solução para o problema da precificação de serviços em microempresas brasileiras, em especial, os salões de beleza.

Desta forma, este estudo visa responder a seguinte pergunta orientadora: de que forma o conceito Kanban pode ser usado na precificação dos serviços em MPes?

Diante desta questão, o presente estudo tem por objetivo geral avaliar a aplicação do Kanban em um salão de beleza no ABC Paulista, para auxiliar os microempreendedores no processo de precificação de seus serviços.

Para atingir o objetivo geral, serão necessários alcançar os seguintes objetivos específicos: criar um *template* Kanban para os microempreendedores, focado em auxiliar na precificação de serviços; implantar a metodologia desenvolvida em um salão de beleza no ABC Paulista e avaliar a aplicação por meio de indicadores específicos.

Com relação à precificação, Pissinatti e Dias (2022) conceituam como o processo de definir um preço de venda que supere todos os custos de fabricação do produto e proporcione o retorno financeiro positivo para a organização, sendo essa uma etapa fundamental que impacta na sobrevivência da empresa a longo prazo.

No que diz respeito ao sistema Kanban, pode ser definido como um mecanismo de programação, acompanhamento e controle de fluxo integrado ou sistema de produção enxuta. Criado pela indústria automobilística Toyota na década de 1960, trata-se de uma técnica japonesa, onde seu principal objetivo é o planejamento de uma produção, através de cartões, painéis de visualização ou sistemas eletrônicos que auxiliam a controlar e eliminar o estoque de uma organização.

VI SIMAC

SIMPÓSIO ACADÊMICO

DA FACULDADE ENGENHEIRO SALVADOR ARENA

Metodologia

O presente trabalho caracteriza-se como uma pesquisa de caráter exploratório de abordagem mista. Tal metodologia possibilita ao pesquisador uma compressão mais sólida do problema em análise, através do levantamento bibliográfico e documental, entrevistas e estudos de caso. O objetivo desse nível de pesquisa é esclarecer um tema pouco explorado, utilizando-se de procedimentos sistematizados para que futuramente sejam realizados estudos com mais acurácia (GIL, 2008).

Para a condução da pesquisa sobre o tema em análise, o estudo contemplará uma revisão da literatura por meio da análise de artigos científicos que permitam aprofundar a compreensão do problema investigado.

Além disso, com o propósito de viabilizar a aplicação prática da solução proposta para o problema de pesquisa selecionado, um estudo de caso foi conduzido em um salão de beleza situado na região do ABC Paulista. Logo, o salão de beleza foi escolhido como local de pesquisa devido à sua capacidade de atender às características e necessidades observadas no referencial teórico, quanto na implementação do *template* Kanban, capaz de auxiliar microempreendedores na precificação de serviços.

Com relação ao convite à empresária para contribuir com o projeto de pesquisa, a parceria foi estabelecida por meio de um telefonema inicial, onde foram discutidos os objetivos e a relevância do estudo, como também os possíveis benefícios que a solução proposta pode proporcionar futuramente ao seu negócio. Diante disto, foi elaborado um plano de ação detalhado, delineando as etapas a serem seguidas e os recursos necessários para a aplicação da ferramenta de pesquisa recomendada.

O estudo subdivide-se nas seguintes etapas: desenvolvimento do *template* para precificação; entrevista com a proprietária do estabelecimento escolhido; análise documental; aplicação do *template* no salão de beleza; entrevista de *feedback* sobre a utilização do *template*; e análise dos resultados.

Em um primeiro momento, foi realizado um estudo acerca dos principais métodos de precificação de serviços para a elaboração do *template* Kanban. Após o estudo, foi possível desenvolver o *template* por meio da plataforma de design gráfico Canva.

Após a elaboração do *template*, foi realizada a entrevista com a proprietária para maior compreensão do problema identificado e entendimento das operações do salão de beleza. Após a entrevista, realizou-se um levantamento de dados através de uma análise documental acerca de informações sobre custos, despesas, preço de venda, tempo de realização de cada serviço e portfólio dos serviços oferecidos pelo salão.

Em seguida, realizou-se a aplicação prática da ferramenta no processo de precificação do estabelecimento. Com o intuito de compreender a percepção da proprietária acerca da utilização da ferramenta proposta, após a aplicação, realizou-se uma entrevista de *feedback*. Com base nos resultados alcançados, será conduzida uma análise crítica comparativa, confrontando os resultados com indicadores específicos, com o propósito de avaliar a viabilidade da ferramenta proposta para a precificação.

Resultados preliminares

A elaboração do *template* foi estruturada em 9 passos para facilitar a precificação de produtos/serviços para microempreendedores. Dessa forma, esses passos foram organizados com o intuito de guiar o usuário de forma visual e prática, permitindo o cálculo do preço ideal de venda de maneira eficaz. Conforme Figura 1, os campos estruturados do Kanban *Pricing* estão subdivididos da seguinte forma:

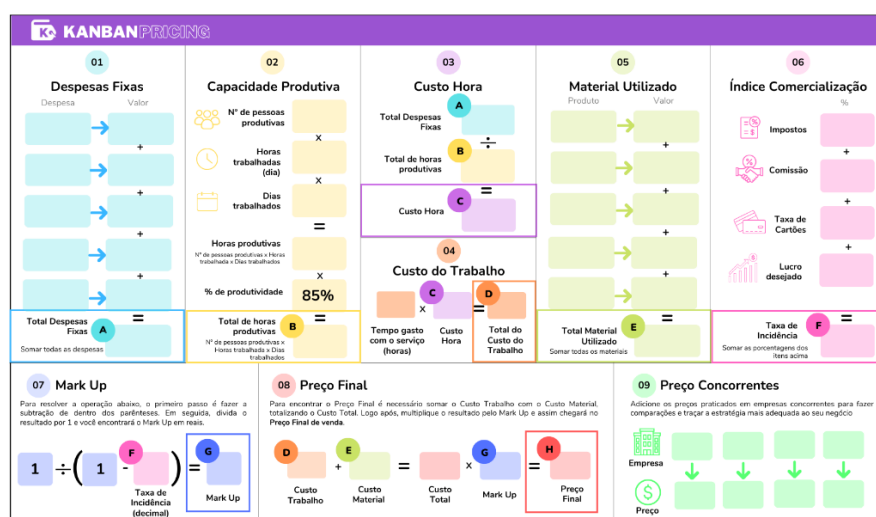
VI SIMAC

SIMPÓSIO ACADÊMICO

DA FACULDADE ENGENHEIRO SALVADOR ARENA

despesas fixas; capacidade produtiva; custo hora; custo do trabalho; material utilizado; índice de comercialização; *mark up*; preço final e por fim, preço dos concorrentes.

Figura 1 – Modelo Kanban Pricing



Fonte: Autoria própria (2024)

Após implementação prática da ferramenta no processo de precificação, foi conduzida uma pesquisa de *feedback* qualitativa e quantitativa via *Microsoft Forms* com a proprietária de um salão de beleza na região do Grande ABC Paulista. A pesquisa foi realizada por meio de um questionário estruturado, onde buscou-se avaliar a experiência da proprietária ao utilizar a ferramenta, bem como a eficácia do *template* Kanban na precificação dos serviços oferecidos em seu negócio. As questões e seus respectivos gráficos serão apresentados a seguir.

A primeira pergunta analisa o nível de facilidade da proprietária ao utilizar o *template* Kanban na precificação de seus serviços. Em uma escala de 1 a 5, obteve-se a classificação média 5, sugerindo que a interface da ferramenta foi bem recebida pela proprietária e considerada de fácil uso em seu negócio.

A proprietária considerou a interface do *template* intuitiva e de fácil compreensão, o que facilita no processo de precificação do negócio, com isso, classificou a intuitividade como nota 5.

Quanto aos comentários sobre a experiência utilizando o Kanban para precificar seus serviços, a proprietária destacou “A experiência foi muito boa, facilitou muito o processo de precificação e me ajudou a visualizar melhor todo o processo em termos de lucro e eventuais reajustes.” Desta forma, entende-se que o *feedback* positivo reflete a eficácia e o valor percebido da ferramenta no ambiente de trabalho.

Portanto, analisando os resultados obtidos com a pesquisa de *feedback*, entende-se que o *template* Kanban desenvolvido para precificação foi bem avaliado em termos de usabilidade, precisão e eficácia,

VI SIMAC

SIMPÓSIO ACADÊMICO

DA FACULDADE ENGENHEIRO SALVADOR ARENA

com grande potencial para torna-se uma solução eficaz não somente para a proprietária do salão de beleza, como também para outros microempreendedores de produtos/serviços.

Referências

BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008: Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, alteram as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências.** Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp128.htm#art14>. Acesso em: 30 mar. 2024.

DORNELAS, J. C. A. **Transformando idéias em negócios.** 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

PISINATI, L. G.; DIAS, E. **A margem de contribuição como métrica de precificação visando lucro para a empresa.** Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação, v. 8, n. 10, p. 4334-4347, out. 2022.

PROTESTE. **Salão de beleza: economize até R\$ 4.000 ao ano sem deixar de se cuidar,** 2018. Disponível em: <<https://www.proteste.org.br/dinheiro/orcamento-familiar/noticia/salao-de-beleza-economize-ate-r-4000-ao-ano>>. Acesso em: 09 mar. 2024.

SEBRAE. **A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil,** 2021. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 09 mar. 2024.

SEBRAE. **Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio,** 2014. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=Gest%C3%A3o%20fi>>. Acesso em: 30 mar. 2024.

SEBRAE. **MEI, você sabe precificar direito o que vende?,** 2023. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mei-voce-sabe-precificar-direito-o-que-vende,d3685d8d63875810VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 29 mar. 2024.

SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil,** 2023. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=Bras%C3%ADlia%20%2D%20Os%20pequenos%20neg%C3%B3cios%20respondem,presidente%20do%20Sebrae%2C%20Luiz%20Barretto>>. Acesso em: 09 mar. 2024.