

Campus Jaru

Coordenação do Curso em Tecnologia em Gestão Comercial

**JOEL CORREA DE SOUZA
ALEXANDRE DE SOUZA LUCAS
JULIO CÉSAR GOMES**

**CONTROLE FINANCEIRO EM BARBEARIAS DE PEQUENO PORTE: UM
ESTUDO DE CASO EM JARU-RO**

JARU-RO
2025

**JOEL CORREA DE SOUZA
ALEXANDRE DE SOUZA LUCAS
JULIO CÉSAR GOMES**

**CONTROLE FINANCEIRO EM BARBEARIAS DE PEQUENO PORTE: UM
ESTUDO DE CASO EM JARU-RO**

Artigo científico publicado como Trabalho de Conclusão de Curso ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia (IFRO), *Campus* Jaru como requisito parcial para obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão Comercial, sob a orientação do professor Dr. Iveltyma Rosemalen Passos Ibiapina

JARU-RO
2025

Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema Gerador de Ficha Catalográfica do IFRO.

Lucas, Alexandre de Souza.

Controle financeiro em barbearias de pequeno porte: um estudo de caso em Jaru-RO / Alexandre de Souza Lucas, Joel Correa de Souza, Julio César Gomes. - Jaru, 2025.

29 f. : il.

Orientador(a): Prof. Dr. Iveltyma Roosemalen Passos Ibiapina.

Trabalho de Conclusão de Curso (Superior de Tecnologia em Gestão Comercial) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia - IFRO, Jaru, 2025.

1. Barbearia. 2. Gestão financeira. 3. Microempreendedorismo. 4. Controle. I. Souza, Joel Correa de. II. Ibiapina, Iveltyma Roosemalen Passos (orient.). III. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia - IFRO. IV. Título.

Bibliotecário(a) Responsável: Priscila Gomes de Sousa, CRB-11/1121

**JOEL CORREA DE SOUZA
ALEXANDRE DE SOUZA LUCAS
JULIO CÉSAR GOMES**

**CONTROLE FINANCEIRO EM BARBEARIAS DE PEQUENO PORTE: UM
ESTUDO DE CASO EM JARU-RO**

Artigo científico entregue como Trabalho de Conclusão de Curso ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Rondônia (IFRO), *Campus* Jaru como requisito parcial para obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão Comercial, sob a orientação do professor Dr. Iveltyma Roosemalen Passos Ibiapina.

Artigo publicado em: 01/09/2025.



Documento assinado digitalmente

KAYENA DELAIX ZAQUEO

Data: 11/12/2025 13:41:21-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dra. Kayena Delaix Zaqueo

Coordenadora



Documento assinado digitalmente

IVELTYMA ROOSEMALEN PASSOS IBIAPINA

Data: 30/11/2025 19:04:41-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dr. Iveltyma Roosemalen Passos

Ibiapina Orientador



**CONTROLE FINANCEIRO EM BARBEARIAS DE PEQUENO
PORTE: UM ESTUDO DE CASO EM JARU-RO**

**FINANCIAL CONTROL IN SMALL BARBER SHOPS: A CASE
STUDY IN JARU-RO**

**CONTROL FINANCIERO EN PEQUEÑAS BARBERÍAS: UN
ESTUDIO DE CASO EN JARU-RO**

Joel Correa de Souza¹

Alexandre de Souza Lucas²

Julio César Gomes³

Iveltyma Roosemalen Passos Ibiapina⁴

DOI: 10.54751/revistafoco.v18n9-146

Received: Aug 15th, 2025

Accepted: Sep 5th, 2025



RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar a gestão financeira em uma barbearia de pequeno porte, ressaltando a importância do controle organizado dos recursos para garantir a sustentabilidade do negócio. Muitos microempreendedores do setor iniciam suas atividades sem planejamento estruturado, o que pode comprometer a lucratividade e a continuidade da empresa. A pesquisa foi realizada por meio de questionário aplicado ao responsável pelo empreendimento, abordando aspectos como perfil da barbearia, práticas de controle financeiro, gestão operacional e desafios enfrentados. Os resultados indicam que, embora haja esforços para registrar as movimentações financeiras, ainda existem limitações no uso de ferramentas adequadas, como planilhas eletrônicas ou softwares de gestão, o que pode ocasionar falhas, perdas e desperdícios. Verificou-se também que a adoção de práticas mais profissionalizadas contribui não apenas para a estabilidade financeira, mas também para a satisfação dos clientes e maior competitividade no mercado. Assim, conclui-se que a capacitação e a orientação de microempreendedores são fatores essenciais, uma vez que a aplicação de métodos simples e acessíveis de gestão pode se tornar um diferencial estratégico para o fortalecimento e a expansão das barbearias locais.

Palavras-chave: Barbearia; gestão financeira; microempreendedorismo; controle.

¹ Graduando em Tecnologia em Gestão Comercial, Instituto Federal de Rondônia (IFRO) - campus Jaru, Av. Vereador Otaviano Pereira Neto, 874, St. 2, Jaru, Rondônia, CEP: 76890-000. E-mail: joelcorreadesouza@gmail.com

² Graduando em Tecnologia em Gestão Comercial, Instituto Federal de Rondônia (IFRO) - campus Jaru, Av. Vereador Otaviano Pereira Neto, 874, St. 2, Jaru, Rondônia, CEP: 76890-000. E-mail: alesouzallucas@gmail.com

³ Graduando em Tecnologia em Gestão Comercial, Instituto Federal de Rondônia (IFRO) - campus Jaru, Av. Vereador Otaviano Pereira Neto, 874, St. 2, Jaru, Rondônia, CEP: 76890-000. E-mail: JulioCesarGomes841@gmail.com

⁴ Doutor em Administração, Instituto Federal de Rondônia (IFRO) - campus Jaru, Av. Vereador Otaviano Pereira Neto, 874, St. 2, Jaru, Rondônia, CEP: 76890-000. E-mail: iveltyma.ibiapina@ifro.edu.br

ABSTRACT

This study aims to analyze financial management in a small barbershop, emphasizing the importance of organized resource control to ensure business sustainability. Many micro-entrepreneurs in this sector start their activities without structured planning, which may compromise profitability and business continuity. The research was conducted through a questionnaire applied to the barbershop manager, addressing aspects such as the business profile, financial control practices, operational management, and challenges faced. The results indicate that, although efforts are made to record financial transactions, there are still limitations in using appropriate tools, such as spreadsheets or management software, which can lead to errors, losses, and waste. It was also found that adopting more professional management practices contributes not only to financial stability but also to customer satisfaction and greater market competitiveness. Therefore, training and guidance for micro-entrepreneurs are essential, as the implementation of simple and accessible management methods can become a strategic differential for strengthening and expanding local barbershops.

Keywords: Barbershop; financial management; micro-entrepreneurship; control.

RESUMEN

Este estudio analiza la gestión financiera de una pequeña barbería, destacando la importancia de una gestión organizada de los recursos para garantizar la sostenibilidad del negocio. Muchos microempresarios de este sector inician sus negocios sin una planificación estructurada, lo que puede comprometer la rentabilidad y la continuidad del negocio. La encuesta se realizó mediante un cuestionario dirigido al gerente del negocio, abordando aspectos como el perfil de la barbería, las prácticas de control financiero, la gestión operativa y los desafíos que enfrenta. Los resultados indican que, si bien se realizan esfuerzos para registrar las transacciones financieras, aún existen limitaciones en el uso de herramientas adecuadas, como hojas de cálculo o software de gestión, lo que puede generar errores, pérdidas y desperdicios. También se encontró que la adopción de prácticas más profesionales contribuye no solo a la estabilidad financiera, sino también a la satisfacción del cliente y a una mayor competitividad en el mercado. Por lo tanto, se concluye que la capacitación y el acompañamiento a los microempresarios son factores esenciales, ya que la aplicación de métodos de gestión sencillos y accesibles puede convertirse en un diferenciador estratégico para el fortalecimiento y la expansión de las barberías locales.

Palabras clave: Barbería; gestión financiera; microemprendimiento; control.

1. Introdução

O público masculino demonstra crescente preocupação com a estética e o autocuidado, rompendo antigos estigmas culturais que associavam a vaidade exclusivamente ao universo feminino. Nesse sentido, segundo matéria publicada pela Associação Brasileira de Embalagem (Abre, 2025), com base em dados da consultoria Grand View Research, o mercado global de beleza masculina deve

crescer aproximadamente 9% ao ano até 2030. Esse avanço revela oportunidades promissoras para barbearias e demais empresas voltadas ao atendimento desse público.

Diante dessa realidade, a investigação busca responder à seguinte questão: quais são as principais dificuldades enfrentadas por barbearias em Jarú-RO no controle de receitas e despesas? Assim, o objetivo principal deste trabalho é analisar como é realizado o controle financeiro nas barbearias de Jarú-RO. No decorrer da pesquisa, pretende-se verificar se o profissional registra ganhos e gastos, se realiza a separação entre finanças pessoais e empresariais, e se utiliza algum tipo de ferramenta de controle, como cadernos, aplicativos ou planilhas.

Para alcançar esse propósito, foi realizada uma pesquisa de natureza descritiva e exploratória com uma abordagem qualitativa, com a aplicação do método de estudo de caso em uma barbearia de pequeno porte. A coleta de dados ocorreu por meio de entrevista semiestruturada e questionário, contendo perguntas fechadas e abertas, complementada por observação direta das práticas de controle financeiro adotadas.

A presente pesquisa justifica-se pela relevância do tema, ao abordar os desafios financeiros enfrentados por microempreendedores, como os barbeiros autônomos, que muitas vezes operam sem suporte técnico especializado. Ao identificar falhas e propor soluções acessíveis, este estudo pode contribuir para a sustentabilidade de pequenos negócios e para o fortalecimento da economia local.

Este artigo está estruturado em cinco seções. Após esta introdução, apresenta-se a fundamentação teórica. A terceira seção descreve a metodologia utilizada na condução da pesquisa. Em seguida, a quarta seção expõe os principais achados obtidos por meio da investigação de campo. Por fim, a quinta seção discute os resultados, suas limitações e propõe direções para estudos futuros.

2. Fundamentação Teórica

Nesta seção, são apresentadas a base teórica, mediante a exposição dos conceitos sobre barbearias e a importância da gestão financeira, conjuntamente, do emprego das ferramentas de controle.

2.1 Conceitos Sobre as Barbearias

Segundo dados do Sebrae (2024), o mercado brasileiro de beleza segue em expansão, com mais de 180 mil novos microempreendedores individuais formalizados apenas em 2023, o que representa quase 500 novos negócios por dia. Esse crescimento reflete o dinamismo do setor, que movimentou cerca de US\$ 27 bilhões em 2024 e pode alcançar US\$ 32 bilhões até 2027, reforçando o potencial para empreendimentos como barbearias.

A profissão de barbeiro passou por grandes transformações ao longo da história. Antes do século XIX, esses profissionais exerciam diversas funções que hoje são exclusivas da área da saúde, como aplicação de ventosas, extração dentária e, principalmente, o uso da sangria com sanguessugas como método terapêutico. Relatos históricos indicam que os barbeiros também eram conhecidos como "sangradores" e atendiam populações inteiras em comunidades que careciam de médicos (Figueiredo, 1999). Esses métodos não são mais exercidos por barbeiros, que atualmente se dedicam exclusivamente à estética masculina.

No cenário contemporâneo, a atuação do barbeiro exige mais do que habilidade técnica; envolve também sensibilidade e análise personalizada. Conforme o manual *Barbering Techniques for Hairstylists* (Magtiza e Franceschini, 2021), a avaliação do cliente é base para um bom serviço prestado. Os autores destacam que "é responsabilidade do cabeleireiro avaliar os atributos físicos e pessoais individuais do cliente para sugerir um penteado e um design de barba adequados" (tradução nossa). Isso mostra como o papel do profissional é fundamental. Atualmente, o barbeiro precisa realizar uma análise criteriosa, com base no visagismo, considerando o formato do rosto, os padrões

de crescimento dos pelos e, em alguns casos, até o estilo de vida do cliente, para oferecer um atendimento verdadeiramente personalizado.

Além da técnica e da atenção estética é importante considerar os aspectos relacionados à experiência do cliente e à reputação do profissional. Para Berger (2019), o comportamento humano é altamente influenciado por fatores sociais e contextuais, sendo a prova social um dos gatilhos mais poderosos na decisão de compra. No contexto de barbearias, isso reforça a importância da reputação do profissional, da experiência do cliente e da recomendação boca a boca como fatores que impactam diretamente a fidelização e o crescimento do negócio.

Apesar do crescimento do setor, a sustentabilidade dos pequenos negócios ainda representa um desafio. Um estudo realizado pelo Sebrae revela que microempreendedores individuais (MEI) e microempresas (ME) enfrentam maiores chances de encerramento após cinco anos de atividade. As taxas de mortalidade atingem 29% para MEIs e 21,6% para MEs. O setor com maior índice de fechamento é o comércio, com 30,2%, seguido pelo ramo de serviços, com 26,6%.

Além disso, os estados com maiores taxas de mortalidade são Minas Gerais com 30%, Rondônia, Distrito Federal, Rio Grande do Sul e Santa Catarina com 29% (Sebrae, 2023). Nesse cenário, Dornelas (2021) ressalta que o sucesso depende de atenção ao mercado e desenvolvimento contínuo. Os proprietários de barbearias precisam se manter preparados, acompanhando a concorrência e aproveitando cursos e informações disponíveis, garantindo uma gestão mais eficiente e melhor atendimento aos clientes.

Para compreender a evolução da profissão, é importante considerar também os marcos legais que contribuíram para a valorização e formalização da atividade. A Lei Federal nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, regulamenta as profissões de cabeleireiro, manicure, pedicure, barbeiro, esteticista, depilador e maquiador, estabelecendo normas para o exercício dessas atividades no Brasil (Brasil, 2012).

Somado a isso, a criação do Microempreendedor Individual (MEI), instituída pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, facilitou a

formalização de pequenos empreendedores, incluindo profissionais do setor de beleza, garantindo benefícios fiscais e previdenciários (Brasil, 2008).

2.2 Gestão Financeira e Controle Financeiro

A gestão financeira é um elemento essencial para o bom funcionamento de qualquer organização, inclusive para negócios de pequeno porte, como uma barbearia. Para Chiavenato (2022), a administração vai muito além de apenas "planejar, organizar, dirigir e controlar", sendo compreendida como um sistema dinâmico e complexo que envolve "integração, conjunção, arranjo, foco e impulsionamento". Trata-se de um trabalho contínuo e focado, capaz de promover crescimento econômico e social.

Nessa perspectiva, a administração financeira exerce um papel fundamental ao lidar com a estruturação e o acompanhamento das finanças. Segundo Alexandre Assaf Neto (2021), dentro de uma empresa, a "administração financeira volta-se basicamente para as seguintes funções: planejamento financeiro, controle financeiro, administração de ativos e administração de passivos" (Neto, 2021, p. 8). O controle financeiro, em particular, é responsável por verificar se os resultados obtidos estão alinhados com o planejamento previamente estabelecido e, caso sejam identificados desvios, propor ações corretivas para restabelecer o equilíbrio financeiro.

Para isso, a gestão financeira dispõe de diversas ferramentas que possibilitam o monitoramento eficiente das operações. Entre elas, destacam-se o orçamento empresarial, a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC), a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e os indicadores financeiros. A DFC "evidencia as movimentações ocorridas em um importante recurso da organização" (Salotti *et al.*, 2019, p. 19), concentrando-se nas entradas e saídas de recursos do caixa e seus equivalentes. Dividida em três grupos — atividades operacionais, de investimento e de financiamento —, essa demonstração permite compreender a origem e a destinação dos recursos financeiros.

Complementando a DFC, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é "responsável por apresentar a medida de performance baseada no

resultado (lucro ou prejuízo) de um período, bem como os componentes do resultado: receitas e despesas” (Salotti *et al.*, 2019, p. 60). Esse demonstrativo possibilita avaliar o desempenho da empresa ao mostrar detalhadamente suas receitas e despesas, sendo essencial para entender os impactos das operações no patrimônio líquido. Assim, a DRE se conecta diretamente ao Balanço Patrimonial, explicando variações ocorridas entre o início e o fim do período contábil.

Além das demonstrações financeiras, os indicadores financeiros oferecem uma visão estratégica do desempenho empresarial. “Outra forma de evitar os problemas da comparação de empresas que tenham tamanhos diferentes é calcular e comparar indicadores financeiros” (Ross; Westerfield; Jordan *et al.*, 2022, p. 72). Por meio deles, é possível realizar análises internas — como eficiência operacional, liquidez e rentabilidade — e externas, ao comparar os resultados com o mercado, concorrentes ou períodos anteriores, ajustando a análise ao porte e às características da barbearia.

Outrossim, destaca-se a análise do ponto de equilíbrio, uma ferramenta que permite entender a relação entre o volume de vendas e a lucratividade. “A análise do ponto de equilíbrio é uma ferramenta conhecida e muito utilizada para analisar a relação entre o volume de vendas e a lucratividade” (Ross; Westerfield; Jordan *et al.*, 2022, p. 380). Essa análise ajuda a determinar quantas unidades de serviço ou produtos precisam ser comercializadas para que a empresa cubra seus custos fixos e variáveis. Com isso, a barbearia pode avaliar se seu nível de vendas atual é suficiente para manter a viabilidade financeira e projetar cenários futuros com maior segurança.

Um controle financeiro eficiente exige que a empresa avalie sua situação atual, identifique falhas e adote medidas corretivas. Esse processo, contínuo por natureza, envolve desde a definição de objetivos financeiros e não financeiros até a elaboração de um plano estratégico, um planejamento financeiro de longo prazo, a criação de um orçamento anual e o acompanhamento entre o previsto e o realizado, permitindo decisões fundamentadas com base na análise de variações (Sousa; Neto, 2018).

“Desde a concepção da planilha eletrônica [...], milhões de executivos descobriram que uma das maneiras mais eficazes de analisar e avaliar alternativas de decisão envolve o uso de planilhas [...]” (Ragsdale, 2021, p. 3). Esse trecho reforça como o uso de planilhas contribui significativamente para a gestão empresarial, especialmente nos dias atuais, com o apoio de ferramentas gratuitas, como Google Planilhas, Documentos, Apresentações e Formulários, que facilitam a administração de pequenos negócios, tanto no setor comercial quanto no de serviços.

Por fim, é importante o uso de ferramentas de controle financeiro acessíveis e adaptadas à realidade das barbearias de pequeno porte, visando fortalecer a sustentabilidade desses empreendimentos. Nesse sentido, destacam-se o uso de planilhas eletrônicas, sistemas de gestão simplificados e ferramentas gratuitas de tecnologia, como o Excel e plataformas online, que contribuem para o controle e a tomada de decisões estratégicas.

3. Metodologia

Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa de natureza básica, com abordagem mista, combinando métodos quantitativos e qualitativos, e de caráter descritivo. Essa classificação se justifica pelo objetivo de compreender e descrever as práticas de gestão financeira em barbearias, sem a aplicação direta e mensuração de intervenções, mas apresentando sugestões de melhoria fundamentadas nos dados coletados (Gil, 2008).

A amostra foi composta por dois grupos: doze proprietários de barbearias que responderam a um questionário online, distribuído por meio do whatsapp e contatos diretos, e uma barbearia (Sr. Ronny), localizada em Jarú, Rondônia. A barbearia está em uma área de intenso fluxo comercial, possibilitando observação in loco e entrevista com o proprietário. A seleção da amostra foi não probabilística por conveniência, considerando a disponibilidade dos participantes em responder ao questionário ou permitir a entrevista presencial.

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário elaborado no Google Forms, contendo questões fechadas e abertas, que abordaram aspectos

como perfil socioeconômico, tempo de funcionamento, estrutura física, práticas de controle financeiro, definição de metas e dificuldades na gestão do negócio.

Já os dados da entrevista foram obtidos por meio de pesquisa de campo, realizada em 8 de agosto, às 15h, na barbearia do Sr. Ronny. Durante essa visita, foram observadas as condições do espaço físico, a localização do ponto comercial, a organização interna e as práticas administrativas. As perguntas aplicadas ao proprietário foram as mesmas utilizadas no questionário online, o que possibilitou a comparação direta entre as respostas individuais e o conjunto da amostra.

Para compreender o panorama geral da gestão financeira em barbearias, aplicou-se um formulário online em 40 barbearias inscritas no google na cidade de Jarú. Foram obtidas 12 respostas de proprietários. Essa etapa possibilitou identificar características do público-alvo e avaliar seus hábitos administrativos, fornecendo uma base quantitativa para a análise. O questionário aplicado foi estruturado em quatro seções principais. A primeira abordou o perfil da barbearia e de seu responsável, a segunda tratou do controle financeiro, a terceira referiu-se à gestão financeira e operacional e, por fim, a quarta seção contemplou perguntas abertas, possibilitando a coleta de percepções mais subjetivas dos participantes.

Para o tratamento das informações, os dados quantitativos foram organizados e analisados por meio de estatística descritiva, apresentados em tabelas e gráficos para facilitar a interpretação. Os dados qualitativos, oriundos da pesquisa de campo, foram examinados com base na técnica de análise de conteúdo, permitindo identificar padrões, convergências e divergências em relação aos resultados obtidos no questionário, bem como apontar aspectos passíveis de melhoria na gestão financeira. Por fim, elaborou-se um quadro comparativo integrando os achados quantitativos e qualitativos, fornecendo uma visão mais ampla do contexto estudado e servindo de base para a formulação das propostas apresentadas nas considerações finais.

4. Análises e Discussões

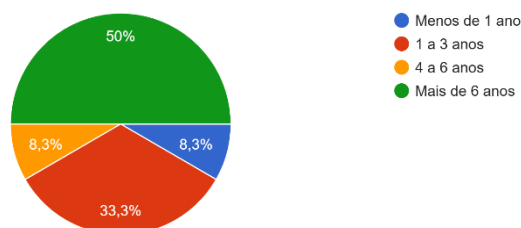
A presente seção está dividida entre análise dos questionários e análise da entrevista.

4.1 Análise dos Questionários

Quase metade das barbearias entrevistadas tem mais de 6 anos de atuação 50%, demonstrando estabilidade no mercado. A segunda maior parcela (33,3%) está entre 1 e 3 anos, fase de crescimento e consolidação. Os 8,3% com menos de 1 ano indicam empreendimentos mais recentes, ainda em fase inicial ou de amadurecimento, isso pode ser observado no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Tempo de funcionamento

1. Há quantos anos sua barbearia está em funcionamento?
12 respostas



Fonte: A autoria própria.

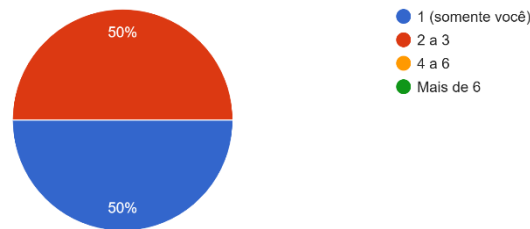
Observa-se que a maior parte das barbearias conta com uma pequena equipe, sendo que 50% dos entrevistados possuem de dois a três colaboradores, o que amplia a capacidade de atendimento e reduz a sobrecarga atribuída ao proprietário. Por outro lado, 50% atuam de forma individual, de modo que quase metade das barbearias funciona sem equipe de apoio.

Essa configuração pode restringir o número de clientes atendidos diariamente e, conseqüentemente, comprometer a cobertura dos custos fixos mensais, que permanecem independentemente do volume de vendas. Nesse sentido, a utilização das técnicas do ponto de equilíbrio revela-se uma ferramenta relevante para verificar se a quantidade de atendimentos realizada é

suficiente para suprir tais custos (Ross; Westerfield; Jordan *et al.*, 2022).
Conforme apresentado no Gráfico 2.

Gráfico 2 - Quantidades de colaboradores

2. Quantos funcionários trabalham na barbearia?
12 respostas

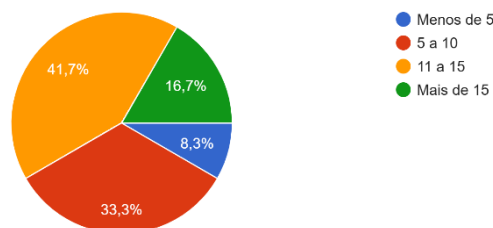


Fonte: Autoria própria.

Verificou-se que 41,7% dos entrevistados afirmaram atender de 11 a 15 clientes por dia. Já 16,7% declararam realizar mais de 15 atendimentos diários, o que demonstra um nível elevado de produtividade. Em contrapartida, 8,3% atendem menos de cinco clientes por dia, evidenciando baixa movimentação, sendo estes, em grande parte, profissionais que atuam sozinhos na barbearia, conforme apresentado no Gráfico 3.

Gráfico 3 - Media de atendimentos diários

3. Quantos atendimentos, em média, você faz por dia?
12 respostas

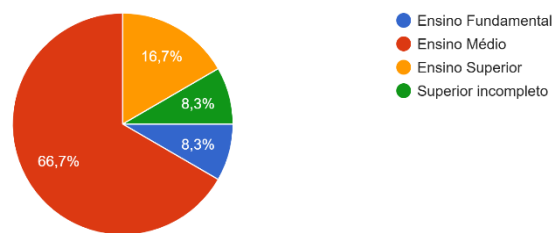


Fonte: Autoria própria.

O perfil educacional predominante entre os entrevistados corresponde ao Ensino Médio, representando 66,7% da amostra, o que sugere maior presença de formação técnica ou prática em detrimento da acadêmica. Apenas uma parcela reduzida possui ensino superior completo (16,7%) ou superior incompleto (8,3%), conforme evidenciado no Gráfico 4.

Gráfico 4 - Escolaridade do proprietário

4. Qual seu nível de escolaridade?
12 respostas

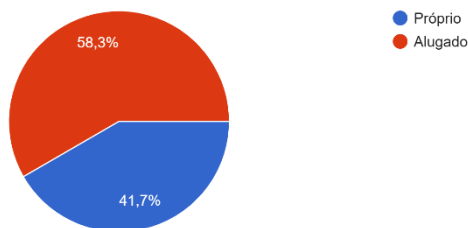


Fonte: Autoria própria.

A maioria das barbearias funciona em imóvel alugado, representando 58,3% dos casos, o que implica custos fixos mensais e possível dependência de terceiros. No entanto, conforme destacado por Almeida (2023), dependendo da situação econômica do profissional, o aluguel pode ser vantajoso, pois reduz despesas como IPTU e manutenção da estrutura física do imóvel, além de permitir maior flexibilidade caso o movimento seja insuficiente, possibilitando a mudança para um local que aumente a receita. Por outro lado, possuir imóvel próprio, como observado em 41,7% das barbearias, garante maior estabilidade e redução de despesas a longo prazo, conforme demonstrado no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Tipo de imóvel

5. Você possui o local próprio ou alugado?
12 respostas

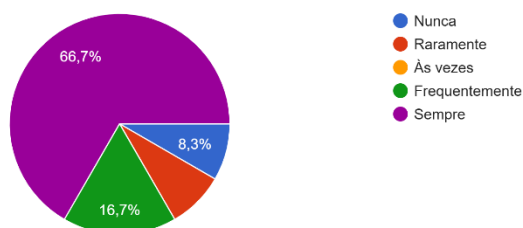


Fonte: Autoria própria.

A maioria das barbearias mantém disciplina no registro das receitas, representando 66,7% dos casos, prática essencial para a organização financeira. O registro das entradas permite compreender a origem e a destinação dos recursos financeiros (Salotti *et al.*, 2019). Contudo, 33,3% dos estabelecimentos não realizam esses registros de forma regular, o que pode comprometer o controle de caixa e colocar em risco a sustentabilidade desses pequenos empreendimentos, conforme demonstrado no Gráfico 6.

Gráfico 6 - Frequência de registro dos valores recebidos

1. Eu registro diariamente os valores recebidos pelos serviços prestados.
12 respostas

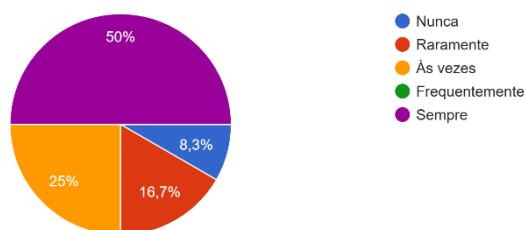


Fonte: Autoria própria.

Verificou-se que 50% das barbearias acompanham sistematicamente seus custos, enquanto a outra metade apresenta registros irregulares ou inexistentes, comprometendo a análise real de lucratividade. O acompanhamento adequado dos custos é fundamental para a gestão financeira de qualquer empresa (Ross; Westerfield; Jordan et al., 2022), conforme demonstrado no Gráfico 7.

Gráfico 7 - frequência de anotações dos gastos fixos

2. Eu anoto os gastos fixos e variáveis da barbearia.
12 respostas

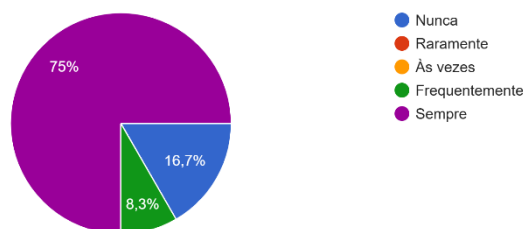


Fonte: Autoria própria.

Observou-se que 75% das barbearias adotam alguma ferramenta de controle, como planilhas, aplicativos ou cadernos, o que facilita o acompanhamento das receitas e despesas. Contudo, 25% dos estabelecimentos que não utilizam nenhum recurso estão sujeitos à perda de informações financeiras importantes, conforme apresentado no Gráfico 8.

Gráfico 8 – Ferramentas de controle financeiro

3. Utilizo alguma ferramenta (caderno, planilha ou aplicativo) para controle financeiro.
12 respostas

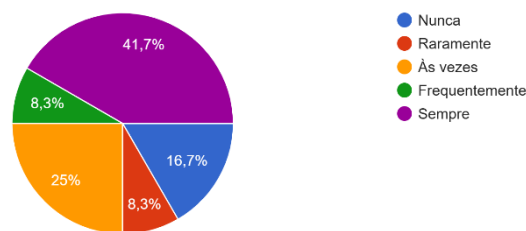


Fonte: Auditoria própria.

Observou-se que a separação total entre finanças pessoais e empresariais ocorre em menos da metade das barbearias (41,7%), o que pode gerar confusão nos resultados e prejudicar o crescimento do negócio. A ausência dessa separação impede que a empresa conheça seu lucro real, uma vez que despesas pessoais e do negócio se misturam, dificultando análises detalhadas e a identificação de problemas financeiros. Segundo o Sebrae (2021), a mistura das finanças pode comprometer a clareza das contas e dificultar a gestão adequada do negócio, especialmente em pequenas empresas. Conforme demonstrado no Gráfico 9.

Gráfico 9 - Separação do dinheiro pessoal da empresa

4. Eu separo o dinheiro da barbearia do dinheiro pessoal.
12 respostas



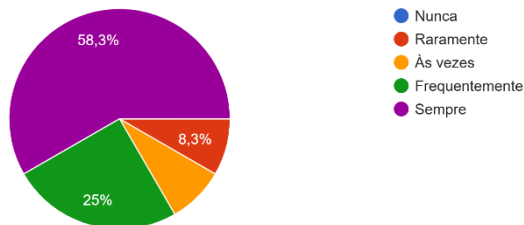
Fonte: Autoria própria.

Observou-se que 58,3% das barbearias possuem metas financeiras bem definidas, o que constitui um fator positivo para o planejamento e a tomada de decisões. Contudo, 41,7% dos estabelecimentos ainda carecem de objetivos claros e consistentes. Toda empresa deve estabelecer metas e acompanhar seu desenvolvimento, permitindo projeções futuras e ajustes estratégicos.

Segundo Chiavenato (2022), a gestão financeira é um sistema dinâmico e complexo, no qual as partes estão interligadas e influenciam umas às outras. Nesse contexto, a definição de metas financeiras adequadas contribui para a coordenação desse sistema, possibilitando mudanças significativas e decisões mais eficazes, enquanto a ausência de metas pode comprometer o desempenho global do negócio. Dessa forma, o gestor deve monitorar continuamente as metas e ajustá-las conforme a situação específica de cada empresa, conforme apresentado no Gráfico 10.

Gráfico 10 - Metas financeiras

5. Tenho metas financeiras claras para o meu negócio.
12 respostas

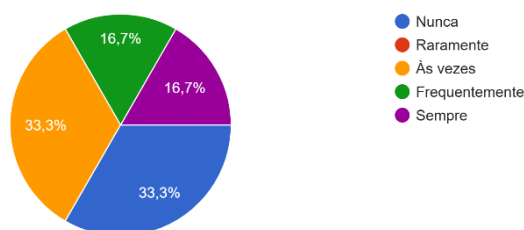


Fonte: Autoria própria.

Observou-se que 66,7% das barbearias já enfrentaram problemas decorrentes da ausência de um controle financeiro adequado, ainda que não de forma constante. Em contrapartida, apenas 33,3% dos estabelecimentos afirmam nunca ter enfrentado dificuldades nesse aspecto, conforme demonstrado no Gráfico 11.

Gráfico 11- Falta de controle financeiro

6. Já enfrentei dificuldades por não ter um controle financeiro eficiente.
12 respostas

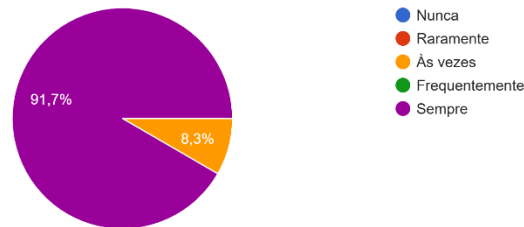


Fonte: Autoria própria.

Observou-se que 91,7% das barbearias reconhecem a importância do controle financeiro, reforçando a consciência sobre sua relevância para o sucesso do negócio. Apenas 8,3% dos estabelecimentos não compartilham dessa percepção, conforme demonstrado no Gráfico 12.

Gráfico 12 - Percepção sobre a importância do controle financeiro

7. Acredito que o controle financeiro pode ajudar no crescimento da barbearia.
12 respostas

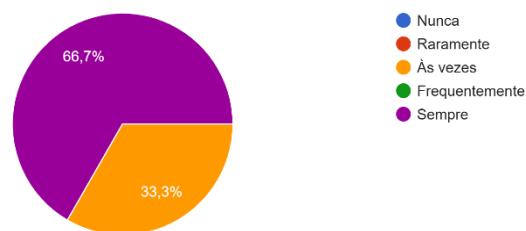


Fonte: Autoria própria.

Observou-se que 66,7% das barbearias demonstram abertura para capacitação, representando uma oportunidade para treinamentos e consultorias. Contudo, 33,3% dos estabelecimentos ainda estão em dúvida quanto ao interesse em aprimorar os conhecimentos sobre controle financeiro, o que contrasta com os ensinamentos de Dornelas (2021), que enfatiza a importância do desenvolvimento contínuo, por meio de cursos e aprimoramento constante, para garantir o sucesso dos empreendimentos, conforme demonstrado no Gráfico 13.

Gráfico 13 - Aprender mais sobre controle financeiro

8. Tenho interesse em aprender mais sobre controle financeiro.
12 respostas



Fonte: Autoria própria.

Analisando essa pergunta sobre orientação ou cursos em controle financeiro, nota-se que a maioria dos proprietários de barbearias já recebeu algum tipo de orientação ou participou de curso (aproximadamente 6 em 11 respostas), enquanto uma parcela significativa aprendeu sozinha ou não teve qualquer orientação formal (5 em 11 respostas).

Essa distribuição indica que, embora existam iniciativas de capacitação disponíveis, nem todos os empreendedores têm acesso ou buscam formação estruturada, o que pode influenciar a eficiência na gestão financeira do negócio. Além disso, reforça a importância de estratégias de capacitação e orientação contínua, especialmente para os empreendedores que ainda dependem de métodos informais de aprendizado. Conforme mostra na figura 1.

Figura 1 Orientação sobre controle financeiro

1. Você já recebeu alguma orientação ou curso sobre controle financeiro?

11 respostas

Sim
Nao
Não
Já sim
Sim já fiz curso
Não,aprendi sozinho
Sim

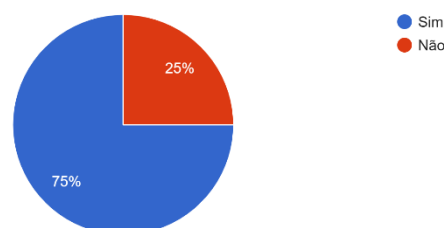
Fonte: Aatoria própria.

Observou-se que 75% das barbearias reservam parte dos ganhos para imprevistos, configurando uma prática saudável para negócios que dependem de fluxo de caixa constante. Especialistas recomendam a criação de uma reserva de emergência como proteção contra imprevistos financeiros, permitindo maior segurança e estabilidade para o negócio (CNN Brasil, 2025), conforme demonstrado no Gráfico 14.

Gráfico 14 – Existência de reserva de emergência

2. Você costuma separar um valor para emergências do negócio?

12 respostas

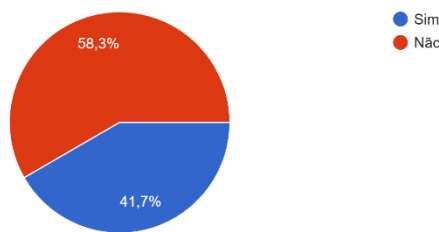


Fonte: Aatoria própria.

Observou-se que 58,3% das barbearias ainda não adotam a contratação de profissionais especializados, sugerindo que muitos proprietários preferem ou precisam gerenciar as finanças por conta própria. Essa prática pode aumentar o risco de erros ou limitar o crescimento do negócio, uma vez que o tempo dedicado à gestão financeira poderia ser utilizado na geração de receitas. A contratação de profissionais qualificados, por sua vez, pode contribuir para a captação de novos recursos e investimentos, conforme demonstrado no Gráfico 15.

Gráfico 15 - Contratar profissional contador

3. Você já contratou serviço de contador para ajudar na gestão financeira?
12 respostas

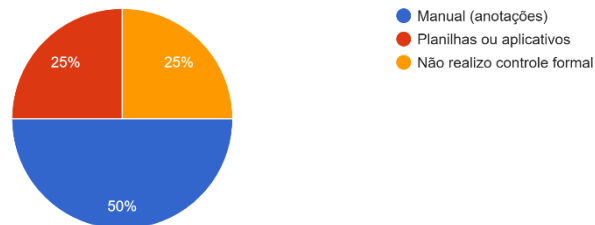


Fonte: A autoria própria.

Observou-se que o método manual de controle ainda predomina em 50% das barbearias que responderam ao questionário, enquanto 25% já utilizam recursos digitais. Outra parcela equivalente não possui qualquer controle formal, o que pode gerar perdas e desperdícios. As ferramentas de controle, sejam manuais ou digitais, contribuem para maior organização, permitindo o registro de datas, validade e quantidade de recursos, além de oferecer praticidade, pois muitas já vêm automatizadas, otimizando o tempo do gestor, conforme demonstrado no Gráfico 16.

Gráfico 16 - Controle de estoque

4. Como você realiza o controle do estoque de produtos?
12 respostas



Fonte: Autoria própria.

O principal desafio enfrentado no controle financeiro da barbearia está associado à ausência de práticas sistemáticas de registro, como a dificuldade em realizar anotações diárias e em separar os gastos pessoais dos profissionais. Além disso, observa-se menções recorrentes à falta de disciplina para guardar recursos e ao consumo descontrolado, fatores que comprometem a saúde financeira do negócio.

Quanto ao tipo de auxílio desejado, destaca-se a procura por aplicativos de gestão financeira e até mesmo a figura de um gestor especializado, embora alguns respondentes afirmem já possuir ferramentas adequadas para esse acompanhamento. Por fim, nas considerações adicionais, não foram apresentados comentários significativos, o que reforça a centralidade das questões ligadas à organização dos registros e à distinção entre finanças pessoais e empresariais.

Diante da análise dos dados apresentados, observa-se que as barbearias, em sua maioria, ainda enfrentam desafios relacionados à organização financeira, principalmente no que diz respeito à separação entre finanças pessoais e empresariais, ao planejamento de reservas e à utilização de ferramentas de gestão mais eficientes. Esses resultados evidenciam a necessidade de aprofundar o estudo por meio da pesquisa de campo, a fim de compreender, de maneira mais detalhada, como esses fatores impactam diretamente a sustentabilidade e o crescimento desses empreendimentos no contexto local.

4.2 Análise da Entrevista

Além do questionário aplicado via Google Forms, foi realizada uma entrevista presencial com o proprietário da barbearia, de caráter exploratório, a fim de compreender com maior profundidade a gestão financeira e organizacional do empreendimento.

Durante a entrevista, foi possível identificar aspectos relevantes da administração do negócio. O entrevistado informou que sua barbearia está registrada como MEI e funciona há aproximadamente nove anos no ponto atual, embora sua experiência como barbeiro venha desde os 15 anos de idade.

Quanto à estrutura de pessoal, relatou que já contou com o apoio do irmão, mas atualmente atua, em sua maioria, sozinho. Em termos de atendimento, afirmou realizar em média 16 cortes por dia, podendo atender mais em dias de maior movimento.

No que se refere ao perfil educacional, mencionou ter estudado até a quinta série do ensino fundamental. Sobre a infraestrutura, destacou que o imóvel utilizado para a barbearia é próprio.

No tocante ao controle financeiro, o entrevistado relatou que registra as entradas e saídas em um caderno, sem separação detalhada por tipo de serviço, anotando apenas o valor total. Além disso, também lança as despesas fixas e variáveis (água, energia e internet) no mesmo caderno. Declarou que não realiza separação entre recursos pessoais e empresariais, fazendo retiradas conforme a necessidade.

O barbeiro afirmou que já enfrentou dificuldades pela ausência de registros precisos, mas que atualmente procura manter anotações. Reconheceu não possuir metas financeiras claras, nem adotar práticas de planejamento de longo prazo, embora tenha manifestado interesse em aprender mais sobre controle financeiro. Declarou ainda que nunca recebeu orientação formal ou curso nessa área, nem contratou contador.

Sobre o estoque, informou que não trabalha com revenda de produtos, apenas controla os itens de uso próprio. Por fim, destacou que a principal

dificuldade de gestão está relacionada ao marketing digital, especialmente na criação de conteúdo para redes sociais e na atração de novos clientes.

4.3 Discussões Sobre os Resultados

A entrevista realizada em 8 de agosto com o proprietário Ronny revelou um cenário que dialoga fortemente com as tendências observadas nas 12 respostas do formulário online. No caso de Ronny, constatou-se a ausência de registros financeiros organizados, a utilização de um caderno de anotações não estruturado e a inexistência de controle sobre custos fixos, bem como a não separação entre finanças pessoais e empresariais. A semelhança nas respostas entre o estudo de caso e a pesquisa online reforça a consistência dos resultados, demonstrando que os padrões identificados na amostra se repetem também em um cenário observado presencialmente. Essas fragilidades coincidem com os dados do formulário, no qual parte significativa dos respondentes admitiu não anotar gastos fixos e variáveis regularmente, não separar recursos para emergências e misturar recursos pessoais e do negócio.

Além disso, tanto na entrevista quanto no formulário, observou-se a falta de metas financeiras formais e de projeções para o negócio. Essa ausência de planejamento reforça a vulnerabilidade financeira dessas empresas frente a imprevistos e sazonalidades de demanda.

Embora o formulário tenha indicado que muitos proprietários utilizam ferramentas de controle financeiro — como planilhas ou aplicativos — o caso de Ronny ilustra que, mesmo com recursos tecnológicos disponíveis (como o notebook presente no salão), eles nem sempre são efetivamente utilizados para gestão.

Isso sugere que o simples acesso à tecnologia não garante sua aplicação, sendo necessária capacitação prática e mudança de hábito para integrar esses recursos ao dia a dia, como discorre Dornelas (2020) ao dizer que para o sucesso da empresa é necessário o desenvolvimento contínuo, como no caso investir na sua capacitação educacional, como os cursos ofertados gratuitamente pelo Sebrae. Outro ponto que diferencia o estudo de caso é a

experiência profissional: Ronny atua há mais de 20 anos na área e há 9 anos no ponto atual, demonstrando estabilidade e compromisso, enquanto no formulário houve uma diversidade maior de tempo de mercado, com predominância de negócios mais recentes (1 a 3 anos).

Os resultados da pesquisa online e da observação em campo se fortalecem mutuamente, evidenciando padrões como:

- Falta de conhecimento técnico em gestão financeira;
- Uso de métodos informais de registro;
- Mistura de finanças pessoais e empresariais;
- Ausência de planejamento estratégico e reservas financeiras.

Essa convergência reforça a validade dos achados e aponta para a necessidade urgente de educação empreendedora e ferramentas simplificadas que possam ser incorporadas à rotina.

5. Considerações Finais

Os resultados evidenciam que, embora exista uma consciência generalizada sobre a importância do controle financeiro, as práticas efetivas ainda se mostram limitadas e, em grande parte, informais. A mistura entre finanças pessoais e empresariais, a ausência de registros detalhados e a falta de metas claras configuram um cenário de vulnerabilidade, capaz de comprometer a sustentabilidade do negócio em longo prazo. Tal contexto reforça a necessidade de ações educativas direcionadas, assim como da disponibilização de ferramentas simples e adaptadas à realidade dos microempreendedores.

Nesse sentido, a partir da entrevista realizada, foram identificadas soluções práticas que podem ser incorporadas à rotina dos empreendedores. Entre elas, destacam-se: a substituição do uso do caderno por planilhas simplificadas para o registro de entradas, saídas e custos fixos; a definição de um pró-labore, a fim de separar as receitas da empresa das retiradas pessoais; e a busca por capacitações em instituições especializadas, como o SEBRAE. Tais recomendações encontram respaldo nos resultados do formulário, no qual

diversos respondentes demonstraram interesse em ampliar seus conhecimentos sobre controle financeiro e solicitaram orientações práticas ou ferramentas de apoio à gestão.

Outro aspecto relevante refere-se ao fato de que o acesso a recursos tecnológicos, por si só, não assegura sua utilização efetiva na gestão. O caso observado na pesquisa de campo demonstra que é indispensável a existência de capacitação prática e acompanhamento contínuo para que esses recursos sejam incorporados à rotina empresarial. Além disso, as diferenças verificadas entre os perfis dos participantes sinalizam que as estratégias de capacitação devem ser personalizadas, levando em conta a experiência prévia e o tempo de atuação de cada empreendedor.

Por fim, este estudo cumpre seu papel ao contribuir para a compreensão dos desafios da gestão financeira em barbearias, ao mesmo tempo em que abre espaço para investigações futuras. Pesquisas adicionais, com amostras mais amplas e diversidade regional, podem ampliar a validade dos resultados e explorar novas variáveis, como o impacto dos treinamentos específicos sobre o desempenho financeiro. Dessa forma, o presente trabalho deve ser compreendido não como um ponto de encerramento, mas como uma base inicial para estudos mais abrangentes e para a formulação de estratégias de intervenção mais efetivas no setor.

REFERÊNCIAS

ABRE. **Mercado de beleza masculina deve alcançar 9% ao ano até 2030, aponta estudo.** – Associação Brasileira de Embalagem, 2025. Disponível em: <https://www.abre.org.br/inovacao/modelos-de-negocio/mercado-de-beleza-masculina-deve-alcancar-9-ao-ano-ate-2030-aponta-estudo/>. Acesso em: 17 jul. 2025.

ALMEIDA, Jarbas Thounahy Santos de. **Imóveis: quando é melhor comprar ou alugar.** CNN Brasil, 16 jul. 2023. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/investimentos/imoveis-quando-e-melhor-comprar-ou-alugar/>. Acesso em: 17 ago. 2025.

BERGER, Jonah. **O Poder da Influência.** Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2019. E-book. ISBN 9786555200607. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555200607/>.
Acesso em: 15 jul. 2025.

BRASIL. **Lei Complementar nº 128**, de 19 de dezembro de 2008. Institui o Microempreendedor Individual – MEI, e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 12 jul. 2025.

BRASIL. **Lei nº 12.592**, de 18 de janeiro de 2012. Regulamenta as profissões de cabeleireiro, manicure, pedicure, barbeiro, esteticista, depilador e maquiador. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 19 jan. 2012. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12592.htm. Acesso em: 12 jul. 2025.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: Teoria, Processo e Prática**. 6. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2022.

CNN BRASIL. **Reserva de emergência**: saiba o que é, como fazer e onde investir. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/financas/reserva-de-emergencia-saiba-o-que-e-como-fazer-e-onde-investir/>. Acesso em: 17 ago. 2025.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.

FIGUEIREDO, Betânia Gonçalves. **Barbeiros e cirurgiões**: atuação dos práticos ao longo do século XIX. História, Ciências, Saúde – Manguinhos, v. 6, n. 2, jul./out. 1999. Disponível em: SciELO. Acesso em: 15 jul. 2025.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MAGTIZA, Arden; FRANCESCHINI, Gary. **Barbering Techniques for Hairstylists**. Victoria: BCcampus, 2021.

NETO, Alexandre A. **Finanças Corporativas e Valor**. 8. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2020.

RAGSDALE, Cliff T. **Modelagem de planilha e análise de decisão**: uma introdução prática a business analytics. 3. ed. Porto Alegre: +A Educação - Cengage Learning Brasil, 2021.

ROSS, Stephen; WESTERFIELD, Randolph; JORDAN, Bradford D.; et al. **Fundamentos de administração financeira**. 13. ed. Porto Alegre: Bookman, 2022.

SALOTTI, Bruno M.; LIMA, Gerlando A. S. F de; MURCIA, Fernando D.; et al. **Contabilidade Financeira**. Rio de Janeiro: Atlas, 2019.

SEBRAE. **A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 15 jul. 2025.

SEBRAE. **Beleza em 2025: confira as tendências para o setor**. Sebrae RS Digital, 2024. Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/mercado/beleza-em-2025-confira-as-tendencias-para-o-setor>. Acesso em: 12 jul. 2025.

SEBRAE. **Entenda a importância de separar as finanças pessoais e da empresa**. Portal Sebrae, 23 nov. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/artigos/entenda-a-importancia-de-separar-as-financas-pessoais-e-da-empresa%2C8e0aa35091d4d710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 17 ago. 2025.

SEBRAE. **Setor de beleza somou mais de 180 mil novos microempreendedores individuais em 2023**. Agência Sebrae de Notícias, 2024. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/mercado-aquecido-setor-de-beleza-somou-mais-de-180-mil-novos-microempreendedores-individuais-em-2023>. Acesso em: 12 jul. 2025.

SOUSA, Almir Ferreira de; NETO, Adelino de B. **Manual prático de gestão para pequenas e médias empresas**. Barueri: Manole, 2018.