

SEÇÃO REFLEXÕES

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

BEAUTY SALON: NOT SO BEAUTIFUL SCENARIO!Recebido em: **21.10.2023**Aprovado em: **5.11.2023****Erika Borges Ferreira**

Doutoranda do Programa Profissional em Controladoria e Finanças Empresariais da Universidade Presbiteriana Mackenzie. Mestre em Controladoria e Contabilidade pela Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (Fecap).

Pós-graduada em Planejamento Tributário pelo Centro Universitário das Faculdades Metropolitanas Unidas (FMU) e graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Cruzeiro do Sul (Unicsul).

E-mail: erika.ferreira@mackenzie.br

Ana Lúcia Fontes de Souza Vasconcelos

Pós-doutora em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP. Doutora em Serviço Social (UFPE).

Mestre em Ciências Contábeis e Atuariais (PUC/SP). Bacharela em Ciências Contábeis (Unicap).

Professora Associada da UFPE. Colaboradora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCC) da UFPE e do Programa de Mestrado e Doutorado Profissional em Controladoria e Finanças

Empresariais (PPGMPCFE) da Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM).

E-mail: anafontes_ufpe@yahoo.com.br

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

RESUMO

Conduzido com o objetivo de apresentar reflexões sobre as potenciais contribuições de práticas adequadas de gestão às condições de sobrevivência de pequenos salões de beleza no Brasil, o estudo revela que essa atividade econômica, principalmente estruturada na forma de microempreendimentos individuais, expõem-se a um alto risco de encerramento de atividades nos primeiros dois anos de operação, devido à intensa concorrência, falta de conhecimento em gestão administrativa, financeira e legal, entre outros desafios. O encerramento prematuro de negócios nesse setor tem impactos negativos no mercado, como a redução da arrecadação de impostos e o aumento do desemprego. As causas do fechamento precoce dessas empresas incluem má administração, falta de planejamento, competência gerencial, falta de capital de giro, falta de conhecimento de mercado e normativas legais, entre outros fatores. A falta de gestão financeira adequada também é um problema comum, e muitos empreendedores desconhecem a legislação que rege o setor de beleza. Para enfrentar esses desafios, os empreendedores precisam adquirir conhecimento em áreas como gestão financeira, tributação, administração e regulamentações específicas do setor de beleza. A cultura de gestão de risco deve ser integrada à empresa, e as práticas gerenciais devem ser simplificadas e adaptadas às particularidades de cada negócio. A disseminação do conhecimento desempenha um papel crucial na capacitação e no fortalecimento do setor de beleza, contribuindo para sua resiliência no mercado.

PALAVRAS-CHAVE

Salão de beleza. Gestão de risco. Microempreendedor individual.

ABSTRACT

Conducted with the aim of presenting reflections on the potential contributions of adequate management practices to the survival conditions of small beauty salons in Brazil, the study reveals that this economic activity, mainly structured in the form of individual micro-enterprises, is exposed to a high risk of closing activities in the first two years of operation, due to intense competition, lack of knowledge in administrative, financial and legal management, among other challenges. The premature closure of businesses in this sector has negative impacts on the market, such as a reduction in tax collection and an increase in unemployment. The causes of the early closure of these companies include poor management, lack of planning, managerial competence, lack of working capital, lack of market knowledge and

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

legal regulations, among other factors. The lack of adequate financial management is also a common problem, and many entrepreneurs are unaware of the legislation that governs the beauty sector. To face these challenges, entrepreneurs need to acquire knowledge in areas such as financial management, taxation, administration and regulations specific to the beauty sector. The risk management culture must be integrated into the company, and management practices must be simplified and adapted to the particularities of each business. The dissemination of knowledge plays a crucial role in training and strengthening the beauty sector, contributing to its resilience in the market.

KEYWORDS

Beauty salon. Risk management. Individual micro-entrepreneur.

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

INTRODUÇÃO

A *Euromonitor International* realizou um estudo em 2018 sobre o ramo da beleza e identificou que há quase 500 mil salões formais no Brasil. Seus estudos mostram que, se forem considerados os salões informais, o número de empreendimentos pode subir para 1 milhão. Além disso, dados do Mapa de Empresas do Governo Digital (Brasil, 2022) revelam que 99% das empresas ativas nesse setor são microempresa (ME). As atividades de cabeleireiro, como microempreendedores individuais (MEI), estão entre as dez atividades econômicas mais requisitadas (ANS-Sebrae, 2021).

Apesar do grande número de empresas e empreendedores nesse setor, há um risco considerável de encerramento de atividades antes de completarem dois anos. Além disso, muitas dessas empresas operam de forma informal, enfrentando desafios decorrentes da intensa concorrência, carência de conhecimento em gestão administrativa, financeira e legal, bem como outras dificuldades.

Sabe-se que os riscos são inerentes a qualquer empresa, seja de pequeno, médio ou grande porte, mas a aplicabilidade de gestão de risco é mais comum nas grandes companhias, por causa de sua estrutura e até mesmo pelas obrigações legais. Chong et al. (2019) lembram que as pequenas e médias empresas são diferentes das grandes multinacionais em relação ao impacto sobre a economia e os demais aspectos de gestão; todavia, exaltam sua relevância na estrutura de um país e a necessidade de estudá-las. Tal pensamento é compartilhado por diversos outros autores que preconizam a relevância das pesquisas e a importância para a economia das pequenas e médias empresas (Armitage et al., 2016; Azudin, & Mansor, 2018; Heinicke, 2018).

Um ponto de destaque é o notável número de novos profissionais nesse setor. De acordo com o Portal do Empreendedor, em 2023, temos um total de 1.034.846 registros sob a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 9602501, que engloba as atividades de cabeleireiros, manicure e pedicure, e 335.541 registros sob o CNAE n. 9602502, que se relaciona às atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza formalizados como MEI. Essa informação nos permite identificar duas tendências a serem consideradas:

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

- (i) O aumento da formalização de profissionais que já atuavam no ramo.
- (ii) Um possível excesso de profissionais nessa área.

Analisando-se a primeira tendência, a formalização é positiva, pois implica em recolhimento de tributos correto e acesso a benefícios governamentais, fortalecendo a profissão. Por outro lado, o excesso de profissionais pode levar ao fechamento precoce dos salões de beleza pela concorrência. A pesquisa de Yuki, Haruka e Hung-Che (2019) realizada no Japão confirma essa segunda tendência, em que o aumento do número de cabeleireiros resultou na superlotação de profissionais nos salões, levando ao fechamento de estabelecimentos por falta de clientela.

O setor de beleza desempenha um papel significativo na economia, com uma cadeia produtiva considerável. Portanto, o encerramento prematuro de negócios nessa área acarreta uma série de impactos no mercado, incluindo a redução da arrecadação de impostos, aumento do desemprego, término de contratos de aluguel e afetando o fornecimento de produtos relacionados à indústria da beleza, bem como outras cadeias de valor associadas a esse setor. Essa afirmação se fundamenta em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) de 2022, os quais revelaram, também, um crescimento de 10,9% no setor de serviços em 2021, após uma queda de 7,8% em 2020. Além disso, o setor de serviços contribuiu significativamente para o Produto Interno Bruto (PIB), representando 63% e gerando 68% dos empregos, de acordo com estudos realizados pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV) referentes a 2020.

Uma das razões para a expansão notável do setor de serviços está relacionada à proliferação de pequenos negócios. Em 2021, 50% de todos os MEIs ativos e 41% das Micro e Pequenas Empresas (MPE) estavam inseridos no setor de serviços, conforme dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS, 2022). De acordo com o estudo “Atlas dos Pequenos Negócios”, elaborado e disponibilizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em julho de 2022, os pequenos negócios são considerados uma das principais forças motrizes da economia brasileira. Em um ano, os MEIs injetaram R\$ 140 bilhões na economia, enquanto as MPE movimentaram R\$ 280 bilhões,

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

demonstrando o impacto positivo desses empreendimentos no cenário econômico do País (Sebrae, 2022).

Diante do exposto, é necessário que os empreendedores conheçam o cenário em que estão inseridos; ressalta-se que esse conhecimento não diz respeito apenas às técnicas profissionais e, sim, aos assuntos administrativos, financeiros, tributários, trabalhistas e de normatização legal, de modo que essas habilidades e conhecimentos, além de todo o preparo profissional, façam desse estabelecimento um diferencial entre os demais e os mantenham ativos por muitos anos.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

As causas do fechamento precoce ocorrem pela má administração das empresas e podem ser compreendidas com base em pesquisas do Sebrae realizadas desde 2014. Os resultados indicaram que 37% dos empreendedores sempre desejaram ter o próprio negócio, mas 55% deles não elaboraram um plano de negócios. Além disso, 88% iniciaram suas atividades com recursos próprios ou de familiares, o que muitas vezes se esgota com o fechamento da empresa. Outros dados revelam que 46% dos empreendedores não conheciam seus clientes, 39% não sabiam o que era capital de giro e 38% desconheciam quem eram seus concorrentes, entre outras deficiências identificadas pela pesquisa “*Causa Mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida*”. Problemas de administração e falta de desenvolvimento empreendedor têm sido persistentes, como observado por Azevedo (1992), que já relatava esses contratempos na década de 1990.

Além disso, o fechamento de pequenas e médias empresas é resultado de diversos fatores inter-relacionados. Não há um único fator responsável pela mortalidade precoce dessas empresas. Entre os fatores comuns que contribuem para o fracasso, destacam-se a falta de capital de giro, a incompetência gerencial, a má gestão, a falta de planejamento estratégico, o desconhecimento de mercado, a ausência de políticas de preço, produtos, propaganda e distribuição, escassez de mão de obra qualificada, as dificuldades de acesso ao crédito e a falta de um plano de negócios (Felippe, Ishisaki, & Krom, 2004; Misunaga, Miyatake, & Filippin, 2013; Nascimento et al., 2013; Brito, 2018; Araújo, Morais & Pandolfi, 2019).

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

No contexto específico do ramo de beleza, o estudo de Maia e Maia (2011) percebeu que as quinze empreendedoras participantes da pesquisa não sabiam calcular o pagamento das comissões aos parceiros de trabalho. Elas ressaltaram ainda que o controle financeiro é algo preocupante e desafiador, e, muitas vezes, acabam menosprezando a gestão financeira pela falta de conhecimento. A pesquisa de Fernandes e Benetti (2014) concluiu que o comportamento do empreendedor é pouco desenvolvido, que existem problemas anteriores à abertura do CNPJ que impactam o novo empreendimento. Políticas públicas inexistentes, situação econômica do País, problemas pessoais, entre outras razões são apontadas como causadoras da falência. Posto isso, Zięba (2017) ressalta a necessidade do conhecimento e aborda isso em sua pesquisa.

Rodrigues (2015, p. 8) aplicou um estudo de caso em um salão de beleza e apurou que a entidade ocupava uma posição mais preocupante do que seus concorrentes, isso porque “[...] possui como principais pontos fracos o mapeamento de processos e a necessidade de um planejamento estratégico bem definido”. Por sua vez, uma pesquisa do Sebrae realizada em 2016 indicou que 70% dos salões e dos centros de estética pesquisados não possuíam contratos assinados com profissionais autônomos, o que evidencia o desconhecimento sobre a Lei do Salão-Parceiro. Essa falta de compreensão e aplicação da legislação resulta em problemas, especialmente relacionados aos colaboradores, levando a riscos trabalhistas.

Outro estudo, de Dias et al. (2016), que realizaram uma intervenção em estabelecimento da beleza, elaborou o cálculo de margem de contribuição, apurou o resultado a partir do número real da empresa e, assim, definiu um valor de pró-labore, o que reprime uma prática da empreendedora em utilizar todo o lucro com gastos pessoais. Esse resultado demonstrou como a administração, os controles gerenciais e financeiros eram utilizados de forma amadora e sem perspectiva futura nesse salão de beleza.

O setor possui uma legislação específica. A Lei n. 13.352, de 2016, estabelece regras para o contrato de parceria entre profissionais do setor de beleza e os salões. Ela oferece reconhecimento adequado das receitas entre os estabelecimentos e os profissionais, além de garantir segurança jurídica nas relações de trabalho. No entanto, uma pesquisa do Sebrae de 2016 mostrou que muitos empreendedores do setor ainda não compreendiam

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

completamente ou aplicavam essa legislação. Souza e Borges (2020, p. 12) concluem que as normativas elencadas na lei Salão Parceiro “não encontraram correspondência a uma autonomia real [...] e a desinformação apareceu como um traço forte quando o assunto abordado foi a nova lei e a figura jurídica do MEI”.

As evidências que corroboram esse cenário podem ser verificadas e persistem em diversas pesquisas já conduzidas. Silva (2019) realizou pesquisa com 16 proprietários de salão de beleza do município de Cacoal, em Rondônia, demonstrando que esses empresários realizam gestão financeira, mas apenas no controle de entradas e saídas e controle de gastos pessoais, sendo que eles sentem dificuldades para produzir relatórios que auxiliem a tomada de decisão, pois realizam apenas “anotações”; outra dificuldade é na formação de preço dos serviços oferecidos.

Vasconcelos et al. (2020) buscaram compreender o nível de conhecimento e o interesse em aprender sobre controles gerenciais e financeiros dos empreendedores de salão de beleza na cidade de São Paulo. Os resultados mostram que 51% da amostra possuem conhecimento alto sobre ferramentas relativas a essas áreas, 34% possuem conhecimento médio e 15% pouco conhecimento. Já em relação ao aprendizado, 95% dos gestores têm interesse em capacitações que lhe promovam maior conhecimento em relação a esses instrumentos de gestão.

Sendo assim, é necessária uma gestão do conhecimento para evitar riscos desnecessários. Há de se destacar que o conhecimento não significa que o problema não surgirá, mas ele será minimizado, pois o empresário terá o conhecimento necessário para aquela determinada situação. Desse modo, ao criar dimensões sobre os empreendimentos de beleza e identificar os riscos comuns a esse setor, sejam eles financeiros ou econômicos, será possível se antecipar e identificar soluções a essas situações. Azudin & Mansor (2017) também concluíram em sua pesquisa que as práticas contábeis mais utilizadas têm foco no monitoramento financeiro, porém as ferramentas precisam ser mais flexíveis para serem adotadas e, quando isso é aplicado, produz maior eficiência e melhoria nas atividades das entidades.

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

CONCLUSÕES

Os problemas existem e podem ser confirmados com as pesquisas desenvolvidas pelo Sebrae e pelos estudos dos acadêmicos apresentados neste artigo. Por outro lado, há também diversas soluções propostas por esse mesmo grupo que visam eliminar ou minimizar os problemas relatados. Mas diversos autores concordam que a utilização de ferramentas e procedimentos devem ser simplificados; além disso, é imprescindível considerar as particularidades de cada entidade, para que essa rotina se adeque e seja praticada em sua plenitude (Araújo et al., 2018; Couto et al., 2017; Heinicke, 2018; Igarúa-López et al., 2021).

Destaca-se que “o processo de gestão de risco precisa estar integrado à cultura da empresa como uma política eficaz e um programa conduzido pelos gestores” (Fernandes, & Benetti, 2014, p. 6). E é essa cultura que deve ser implementada nas pequenas e médias empresas, iniciando pelo “ator” principal que é o empreendedor. Nesse mesmo sentido, Bertolami et al. (2018, p. 329) confirmam que “a baixa escolaridade do empreendedor aumenta a probabilidade de encerramento das empresas”. Assim como “algumas variáveis ligadas a práticas gerenciais têm efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes”, ou seja, é necessário estudar e colocar em prática controles gerenciais que auxiliem a uma visão completa da entidade.

Sendo assim, ao compreender e analisar as dificuldades enfrentadas por esses empreendedores, é possível tornar seus negócios mais sustentáveis. Isso requer a disseminação do conhecimento, a promoção de práticas simples e o entendimento da legislação, visando a redução das taxas de encerramento de pequenas empresas.

Nesse contexto, o objetivo deste ensaio é destacar a carência de gestão e o risco iminente de fechamento enfrentados pelos empreendedores no setor de beleza. O foco principal é aprimorar suas habilidades de gestão, conhecimento e aplicação das regulamentações específicas a esse setor, com o intuito de elevar suas chances de sucesso e sustentabilidade. Esse objetivo pode ser alcançado por meio do mapeamento das dificuldades, da categorização das empresas em dimensões relacionadas aos riscos e da proposição de ações para mitigar essas situações. Precisamos também de uma participação

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

mais assertiva por parte dos órgãos fiscalizadores na divulgação e aplicação da lei. A disseminação do conhecimento desempenha um papel fundamental na capacitação e no fortalecimento do setor de beleza, contribuindo para sua resiliência no mercado.

REFERÊNCIAS

- ANS-SEBRAE. (2021). Sebrae identifica 10 atividades econômicas que mais abriram negócios neste ano. <https://agenciasebrae.com.br/arquivo/sebrae-identifica-10-atividades-economicas-que-mais-abriram-negocios-neste-ano/>.
- Araújo, F. E., Morais, F. R., & Pandolfi, E. S. (2019). A fábula dos mortos-vivos: Determinantes da mortalidade empresarial presentes em micro e pequenas empresas ativas. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 8(2), 250-271.
- Armitage, H. M., Webb, A., & Glynn, J. (2016). The use of management accounting techniques by small and medium-sized enterprises: A field study of Canadian and Australian practice. *Accounting Perspectives*, 15(1), 31-69. <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12089>.
- Azevedo, J. H. de. (1992). Como iniciar uma empresa de sucesso. *RAE – Revista de Administração de Empresa*, 34(6), 94-95.
- Azudin, A., & Mansor, N. (2018). Management accounting practices of SMEs: The impact of organizational DNA, business potential and operational technology. *Asia Pacific Management Review*, 23(3), 222-226. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2017.07.014>.
- Beauty Fair Negócios (2018). *Panorama Salões de Beleza – 2018*. <https://issuu.com/beautyfair-negocios/docs/panoramasaloes>.
- Bertolami, M., Artes, R., Gonçalves, P. J., Hashimoto, M., & Lazzarini, S. G. (2018). Sobrevida de empresas nascentes: Influência do capital humano, social, práticas gerenciais e gênero. *Revista de Administração Contemporânea*, 22(3), 311-335.
- Brasil. Governo Federal. (2022). *Mapa de Empresas*.
- Brasil. *Lei n. 13.352, de 27 de outubro de 2016*. Altera a Lei n. 12.592, de 18 de janeiro 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/L13352.htm.

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

- Brito, F. D. S. (2018). *Análise comparativa dos principais fatores que contribuíram para a mortalidade das empresas nacionais, nos últimos 20 anos, 1998 a 2018, conforme pesquisas realizadas pelo SEBRAE* (Trabalho de Conclusão de Curso). Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Fortaleza, CE, Brasil.
- Chong, P. L., Onga, T. S., Abdullah, A., & Choo, W. C. (2019). Internationalisation and innovation on balanced scorecard (BSC) among Malaysian small and medium enterprises (SMEs). *Management Science Letters*, 9(10), 1617-1632. doi: 10.5267/j.msl.2019.5.025
- Considera, C., & Trece, J. (2021). Setor de serviços foi principal responsável pelo fraco desempenho da economia em 2020. *FGV Ibre*.
- Couto, M. H. G., Campos, P. C., Castro, A. C. de, & Oliva, F. L. (2017). Mortalidade precoce das micro e pequenas empresas: Estudo das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 11(3), 39-53. <https://doi.org/10.21714/19-82-25372017v11n3p3953>.
- Dias, B. F., Barboza, L. G. S., Bertolini, G. R. F., & Vesco, D. G. D. (2016). Intervenção aplicada a um salão de beleza para adequação dos aspectos financeiros. *International Journal of Professional Business Review (JBReview)*, 1(2), 76-90.
- Felippe, M. C., Ishisaki, N., & Krom, V. (2004). Fatores condicionantes da mortalidade das pequenas e médias empresas na cidade de São José dos Campos. *Seminários em Administração FEA-USP – SEMEAD*. São José dos Campos, SP, Brasil, VII.
- Fernandes, F. C., & Benetti, J. E. (2014). Gestão de riscos em micro e pequenas empresas: Uma pesquisa na Região Sul do Brasil. *Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE)*, Goiânia, GO, Brasil, VIII. <https://anegepe.org.br/wp-content/uploads/2021/09/285.pdf>.
- Heinicke, A. (2018). Performance measurement systems in small and medium-sized enterprises and family firms: A systematic literature review. *Journal of Management Control*, 28(4), 457-502. <https://doi.org/10.1007/s00187-017-0254-9>
- Igartua-López, J. I., Retegi-Albisua, J., Ruiz, M., & Mindegia, M. (2021). Evaluation of a strategy-oriented method to identify and prioritise knowledge management initiatives in SMEs. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 14(1), 3-14. <https://doi.org/10.3926/jiem.3277>.

SALÃO DE BELEZA: CENÁRIO NÃO TÃO BELO ASSIM!

- Maia, T. S. T., & Maia, F. S. (2011). O poder do batom: Estratégias de empreendedoras de salão de beleza. *REUNA*, 16(3), 45-60.
- Misunaga, H. Y., Miyatake, A. K., & Filippin, M. (2013). Fatores determinantes da mortalidade de micro e pequenas empresas da região metropolitana de Florianópolis sob a ótica do contador. *Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios*, 6(2).
- Nascimento, M. et. al. (2013). Fatores determinantes da mortalidade de micro e pequenas empresas da região metropolitana de Florianópolis sob a ótica do contador. *Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios*, 6(2), 244-283. <http://www.spell.org.br/documentos/ver/29250/fatores-determinantes-da-mortalidade-de-micro-e-pequenas-empresas-da-regiao-metropolitana-de-florianopolis-sob-a-otica-do-contador/i/pt-br>
- Rodrigues, F. T. R. L. (2015). *Planejamento estratégico: Diagnóstico e recomendações para um salão de beleza* (Trabalho de Conclusão de Curso). Departamento de Ciências Administrativas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN, Brasil.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2022). *Atlas dos Pequenos Negócios é lançado nos 50 anos do Sebrae*. <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebrae50mais50/noticias/atlas%E2%80%93dos%E2%80%93pequenos%E2%80%93negocios%E2%80%93e%E2%80%93lançado%E2%80%93nos%E2%80%9350%E2%80%93anos%E2%80%93do%E2%80%93sebrae>.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2014). *Causa Mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida*. 1-50, https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2018). *Perfil das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ro/artigos/perfil-das-microempresas-e-empresas-de-pequeno-porte-2018,a2fb479851b-33610VgnVCM1000004c00210aRCRD>.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2016). *Pesquisa Setor/Segmento Beleza e Estética: Relatório Qualitativo + Quantitativo*. https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/beleza_estetica_2016.pdf
- Silva, D. F. (2019). *Gestão financeira em salões de beleza no município de Cacoal/RO*. (Trabalho de Conclusão de Curso). Universidade Federal de Rondônia, Cacoal, RO, Brasil.

ERIKA BORGES FERREIRA, ANA LÚCIA FONTES DE SOUZA VASCONCELOS

- Souza, M. M., & Borges, L. D. O. (2020). Salão parceiro na prática: submissão ou autonomia? *Psicologia & Sociedade*, 32.
- Vasconcelos, A. L. F. S., Ferreira, E. B., Santos, F. A., Oliveira, G. B., & Pestana, T. F. (2020). Conhecimento e expectativa de aprendizado sobre controles financeiros e gerenciais dos gestores de salões de beleza. *Práticas em Contabilidade e Gestão*, 8(2), 1-33. <https://editorevistas.mackenzie.br/index.php/pcg/article/view/13050>.
- Yuki, H., Haruka, Y., & Hung-Che, W. (2019). Bayesian network considering the clustering of the customers in a hair salon. *Cogent Business & Management*, 6(1). doi: <https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1641897>.
- Zięba, M. (2017). Knowledge safety: Insights from the SME sector. *Journal of Management and Business Administration. Central Europe*, 25(3), 78-96. <https://doi.org/10.7206/jmba.ce.2450-7814.203>.