

E-book

# Como montar um Negócio de Estética

EMPREENDEDORISMO





## Consultores e Coach



**Adm. Roberto Lourenço**, MBA em Gestão de Varejo, MBA em Marketing, Diretor da DGO, especialista em programas de qualidade, Coach financeiro, desenvolveu vários projetos nas áreas de Estética e Bem-estar; desenvolveu o projeto Podólogo Empreendedor, além de ser consultor do SEBRAE e professor de pós da Unigranrio, professor do IBRAP e Instrutor do SENAC.



**Adm. Sandro Bernardo**, Administrador de Empresas, especialista em Gestão financeira e impostos, Diretor da DGO, Coach de Empreendedorismo, desenvolveu vários projetos nas áreas de Estética e beleza; e desenvolveu o projeto Podólogo Empreendedor, além de ser consultor do Sebrae e professor da Estácio de Sá, professor do IBRAP e Instrutor do SENAC, especialista em planejamento estratégico.



## Sobre nós

O objetivo da DGO hoje é bem simples: Conhecimento e Dedicção para pessoas que querem se tornar empreendedoras e têm dificuldades ou medo. Usamos uma metodologia própria que tem a combinação entre teoria, prática e personalização além de trabalhar os diversos perfis e suas dificuldades.

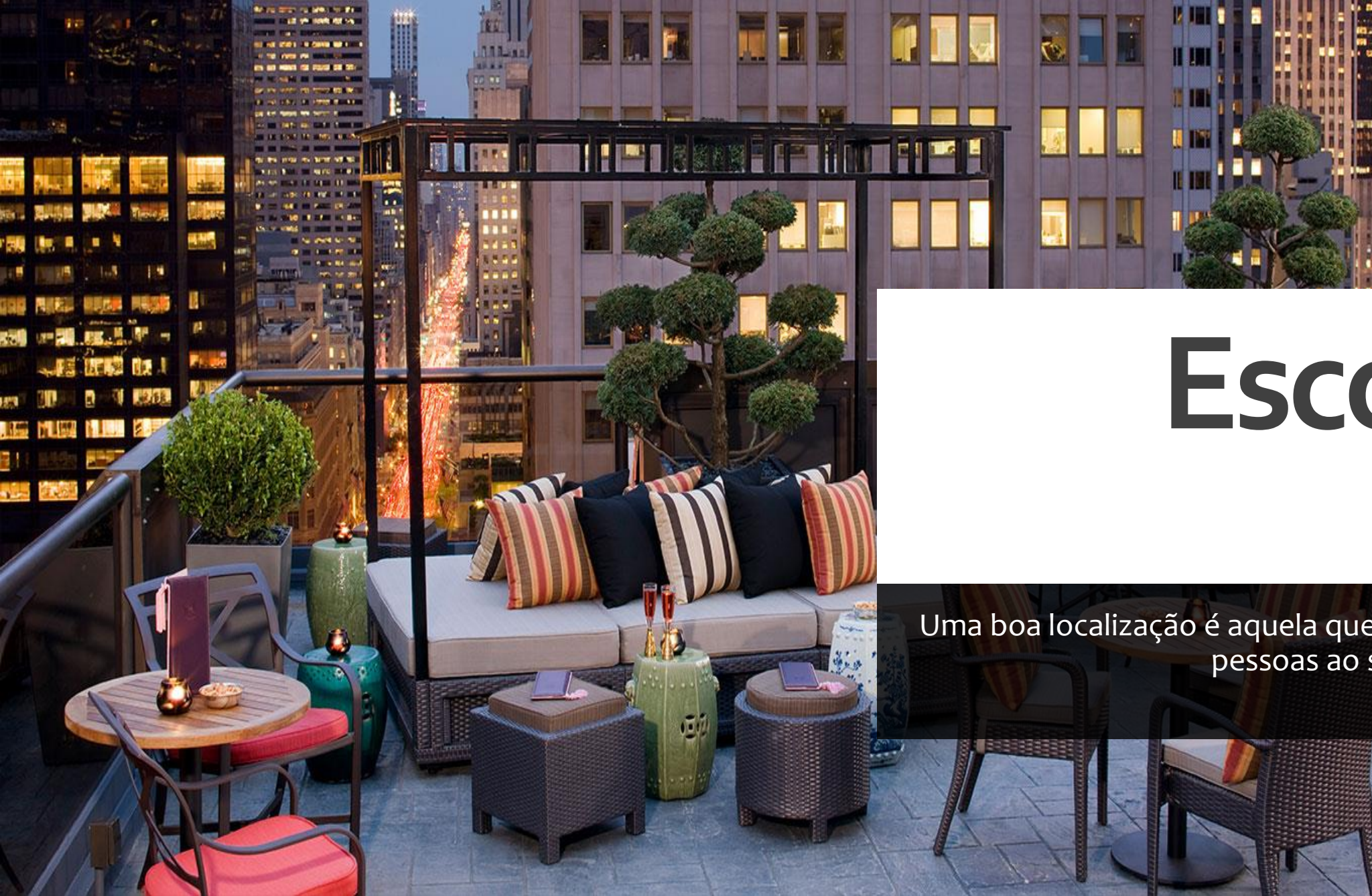
# INTRODUÇÃO

A palavra estética tem origem do grego aisthesis e significa percepção e sensação.

Nossa missão aqui é proporcionar aos iminentes empreendedores uma abordagem inigualável acerca das variáveis que influenciam exatamente o mercado de estética, assinalando o posicionamento do negócio e o comportamento deste segmento no mercado brasileiro, suas áreas de atuação, trazendo as informações básicas para os empreendedores interessados em atuar no segmento de Estética poderem tomar decisões assertivas.

Destaca-se que o negócio de Estética exige profissionais especializados e qualificados, como biomédicos estetas, farmacêuticos estetas, enfermeiros estetas, dermatologistas, esteticistas e entre outros.

Hoje nós estamos comprometidos com os resultados de nossos empreendedores de Estética, Beleza e Podologia, e procuramos oferecer as melhores soluções e inovações.



# Escolha o local

Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas ao seu espaço de estética.

# Escolha o local

Escolher um bom ponto comercial para colocar seu negócio de estética é o primeiro passo para ter sucesso

## Dicas para uma boa escolha

- Estude bem a localização que você quer. Isso depois que você definiu o perfil do cliente e os produtos ou serviços que pretende oferecer, procure analisar as condições de tráfego do local, verifique a presença da concorrência nas proximidades, tenha certeza de que o valor e o prazo do aluguel são compatíveis com sua capacidade de investimento. Pois o prazo de retorno do investimento depende de sua capacidade e tempo para ganhar dinheiro no ponto escolhido.
- Verifique na prefeitura se existe algum impedimento para você colocar seu negócio neste local.
- Compare diversos pontos comerciais da região, registrando o movimento diário desses locais, inclusive durante finais de semana e feriados.

- Um aspecto importante que deve ser levado em consideração é a vizinhança. Se ao redor do local onde você deseja colocar seu espaço estético já tiver muitas outras, talvez seja um grande risco investir ali. Contudo, o isolamento também pode ser perigoso. Se não existe nenhuma por perto, encontra-se duas possibilidades: ou você pode ir muito bem por ser o pioneiro, ou algo não é compatível com o público desta região.
- Jamais adapte o seu negócio ao ponto comercial.
- Leve em consideração outros custos além do aluguel.
- Não deixe a ansiedade atrapalhar a negociação.
- Gaste sola de sapato e só pare de procurar quando você encontrar o imóvel ideal.

# Exigências Legais e Específicas

Você já pensou em abrir uma clínica de estética?



# Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade.

## Enquadramentos jurídicos

- A Sociedade Limitada (LTDA) é caracterizada pela união de dois ou mais sócios, com a finalidade de explorar atividades econômicas de produção, circulação de bens ou serviços.
- A Sociedade Anônima (S/A) é um formato de enquadramento jurídico que é marcado por ter o capital dividido em ações.
- A Empresa Individual de Responsabilidade Limitada permite a criação de uma empresa de responsabilidade limitada sem a necessidade de outros sócios. Para isso, é necessário que exista um capital inicial mínimo maior do que 100 vezes o salário-mínimo vigente, totalmente integralizado.

- o Empresário Individual é um formato jurídico composto por um único sócio.
- O MEI: Trata-se de um enquadramento jurídico simplificado para empresários que atuam sem sócios e com o máximo de um funcionário. Além disso, o seu faturamento não pode exceder R\$81.000,00 por ano e a atividade exercida deve estar enquadrada no Simples Nacional.
- O segmento de centro de estética está classificado pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9602-5/02, como Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza. Nesse segmento, pode-se optar por outros regimes de tributação, mas normalmente estão enquadradas no chamado “Simples Nacional” que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

# Exigências Legais e Específicas

Fonte: Sebrae Nacional

Após a abertura, para o funcionamento do centro de estética, é preciso seguir as exigências legais, entre elas, as seguintes:

- Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973, que dispõe sobre o controle sanitário do comércio de cosméticos.
- Lei nº 6.360, de 23 de setembro de 1976, que trata sobre as normas de vigilância sanitária para diversos produtos, entre eles os produtos de higiene e os cosméticos.
- Decreto nº 8.077, de 14 de agosto de 2013, que regulamenta as condições para o funcionamento de empresas sujeitas ao licenciamento sanitário
- Lei nº 9.782, de 26 de janeiro de 1999. Cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), órgão fiscalizador.
- Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, que dispõe sobre o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador.
- RDC Anvisa 6/2010 - Estende a aplicação do cadastramento para produtos para saúde aos fios têxteis com propriedades térmicas, indicados para composição de vestimentas com efeitos terapêuticos, de embelezamento ou correção estética.
- RE Anvisa 1554/2002 - Enquadramento dos aparelhos ativos, eletroestimuladores, para utilização em educação física, embelezamento e correção estética na classe de risco II, Regra 9, conforme previsto pelo parágrafo único do Art. 1º da Resolução - RDC nº 185, de 22 de outubro de 2001.
- RDC Anvisa 56/2009 – Proíbe em todo território nacional o uso dos equipamentos para bronzamento artificial, com finalidade estética, baseada na emissão da radiação ultravioleta (UV).
- Em âmbito estadual, a fiscalização cabe à Secretaria Estadual de Saúde, conforme o Código Estadual de Saúde. Além do cumprimento das exigências anteriores, é necessário pesquisar junto à Prefeitura Municipal a legislação aplicada ao negócio de estética.

Importante também observar o seguinte:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.



# Exigências Legais e Específicas

Fonte: Sebrae Nacional

A Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) também disponibiliza:

- portal eletrônico para a verificação de produtos devidamente registrados: <http://portal.anvisa.gov.br/consulta-produtos-registrados>
- Contatos das vigilâncias sanitárias estaduais e municipais: <http://portal.anvisa.gov.br/vigilancias-sanitarias>
- Diversas informações sobre cosméticos:
  - a) Informações sobre cosméticos: <http://portal.anvisa.gov.br/cosmeticos>
  - b) Registros e Autorizações de Cosméticos: <http://portal.anvisa.gov.br/registros-e-autorizacoes/cosmeticos>
  - c) Bibliotecas temáticas de normas:
  - d) BIBLIOTECA DE COSMÉTICOS: [http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+dos+Temas+de+Cosm%C3%A9ticos\\_Vers%C3%A3o2018\\_Portal.pdf/75acd4c5-2926-4338-a692-8906cb76cd16](http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+dos+Temas+de+Cosm%C3%A9ticos_Vers%C3%A3o2018_Portal.pdf/75acd4c5-2926-4338-a692-8906cb76cd16)
  - e) RDC 3/2012 - Lista de substâncias que os produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumes não devem conter exceto nas condições e com as restrições estabelecidas Tema relacionado: Regularização de Substâncias em Produtos de Higiene Pessoal, Cosméticos e Perfumes
  - f) RDC 15/2013 – Lista de substâncias de uso cosmético: acetato, chumbo, pirogalol, formaldeído e paraformaldeído Tema relacionado: Regularização de Substâncias em Produtos de Higiene Pessoal, Cosméticos e Perfumes
  - g) BIBLIOTECA DE PRODUTOS PARA A SAÚDE: [http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+de+Produtos+para+a+saúde\\_Portal.pdf/357753c1-0f84-40e5-bdf3-14f5eea738b7](http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+de+Produtos+para+a+saúde_Portal.pdf/357753c1-0f84-40e5-bdf3-14f5eea738b7)
  - h) (Destaque para os itens 1.11, 1.23 e 4.4)
  - i) BIBLIOTECA DE SERVIÇOS DE INTERESSE PARA A SAÚDE
  - j) [http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+de+Serviços+de+Interesse\\_Portal.pdf/be790c34-03b0-454e-997d-e06051171cc7](http://portal.anvisa.gov.br/documents/33880/4967127/Biblioteca+de+Serviços+de+Interesse_Portal.pdf/be790c34-03b0-454e-997d-e06051171cc7)
  - k) Destaque para o item 1.4. Requisitos Sanitários para prestação de serviços de embelezamento, ainda a regulamentar.

**Nota: Não esqueça de fazer o registro no Conselho Regional também.**

# Investimento inicial e Estrutura

Um dos pontos que fazem grande diferença em uma clínica de estética é a iluminação



# Investimento inicial e Estrutura

Os desafios inerentes a abertura de uma empresa podem acabar com o sonho de muitas pessoas de conquistar independência financeira montando o próprio negócio.

- O investimento inicial ou total.
  - Para um espaço no Rio de Janeiro; pode ser investido de R\$30.000,00 até R\$12.000.000,00, vai depender de quanto você tem e do que você realmente quer e pode.
  - O investimento total é composto por dois valores: Investimento Fixo (ou físico): são as máquinas, móveis, veículo, equipamentos de informática, fachadas, reformas e decorações etc.
  - Investimento Financeiro: é o dinheiro que você tem guardado para fazer frente à Necessidade de Capital de Giro do seu negócio. É o investimento inicial feito pelos sócios da empresa e corresponde ao patrimônio líquido.
  - O Capital de Giro deve estar incluído no investimento total, para começar o seu negócio de estética.
- Equipamentos para abrir uma clínica de estética
    - Vaporizador;
    - Aparelho de micro correntes;
    - Aparelho para vacuoterapia/eletro sucção;
    - Aparelho para terapia endérmica não invasiva
    - Maca para depilação e massagem – fixa e portátil;
    - Aparelho para termo terapia;
    - Aparelho ionizadores;
    - Aparelho para peeling;
    - Almofadas térmicas vibratórias;
    - Mantas térmicas;
    - Cadeira para massagem anti-stress;
    - Carrinhos auxiliares para aparelhos e acessórios;
    - Cadeira reclinável para limpeza de pele e massagem facial;
    - Cadeiras para bancadas com espelho;
    - Entre outros equipamentos.
    - Maca;
    - Mocho;
    - Vapor zonio;
    - Lupa;
    - Manta térmica;
    - Facial 2 em 1 ou Alta frequência;
    - Aparelho de endermo multifunções( peeling, vácuo, Endermologia, Pump, endermologia, flacidez e estrias);
    - Ultra som;
    - Aparelho de correntes para eletro estimulação 3 Em 1.

# Legalização da empresa de estética

O início de qualquer atividade empresarial exige o cumprimento de algumas normas legais.



# Legalização da empresa de estética

Burocracias são sinônimo de despesas e, portanto, exigem uma reserva de capital.

**Para abertura e registro da empresa é necessário realizar procedimentos.**

- O 1º gasto para legalizar a sua empresa será com o registro do contrato social e CNPJ — os documentos responsáveis pela certificação da existência da sua empresa, assim como o ramo de atuação e o objetivo a que ela se destina, podem ser registrados na Junta Comercial.
- No caso da estética; deverá ser encaminhado, em pelo menos três vias, a um Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, juntamente com cópias de identificação do proprietário ou dos sócios (RG e CPF) e comprovantes de residência para os procedimentos do registro.
- Alvará sanitário: responsável por certificar que aquele imóvel possui condições de higiene sanitária satisfatória para a empresa atuar.
- Alvará do corpo de bombeiros: atesta que o imóvel apresenta equipamentos de proteção para combate a incêndio.
- Alvará de Funcionamento: responsável por certificar que naquele local pode ter este tipo de negócios; registrar na Prefeitura.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda - Inscrição estadual para centro de estética que realizar venda de produtos. Recolhimento do ICMS (Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias).
- Registro na Prefeitura Municipal - Nesse órgão público, o centro de beleza obtém o cartão de identificação municipal (inscrição municipal) para recolhimento do ISS (Imposto sobre Serviços). O percentual da alíquota varia de cidade para cidade.
- Registro no Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) para providenciar a certificação de matrícula no INSS, recolhimento pela empresa e pelo empregado.
- Registro no Sindicato Patronal - As contribuições devidas ao sindicato patronal variam de acordo com o mês em que for aberto o centro de estética. Aberturas até o mês de março pagarão Contribuição Sindical, Confederativa e Assistencial. Já as aberturas entre o mês de abril e agosto pagarão Contribuição Sindical e Confederativa.
- Registro no Conselho Regional - responsáveis por habilitar e legalizar o trabalho do esteticista em suas diversas funções. Registrar a PF e a PJ.



# FINANCEIRO

# FINANCEIRO

Para a esteticista não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Tem que se preocupar e planejar o financeiro do seu negócio.

## Planejamento Financeiro

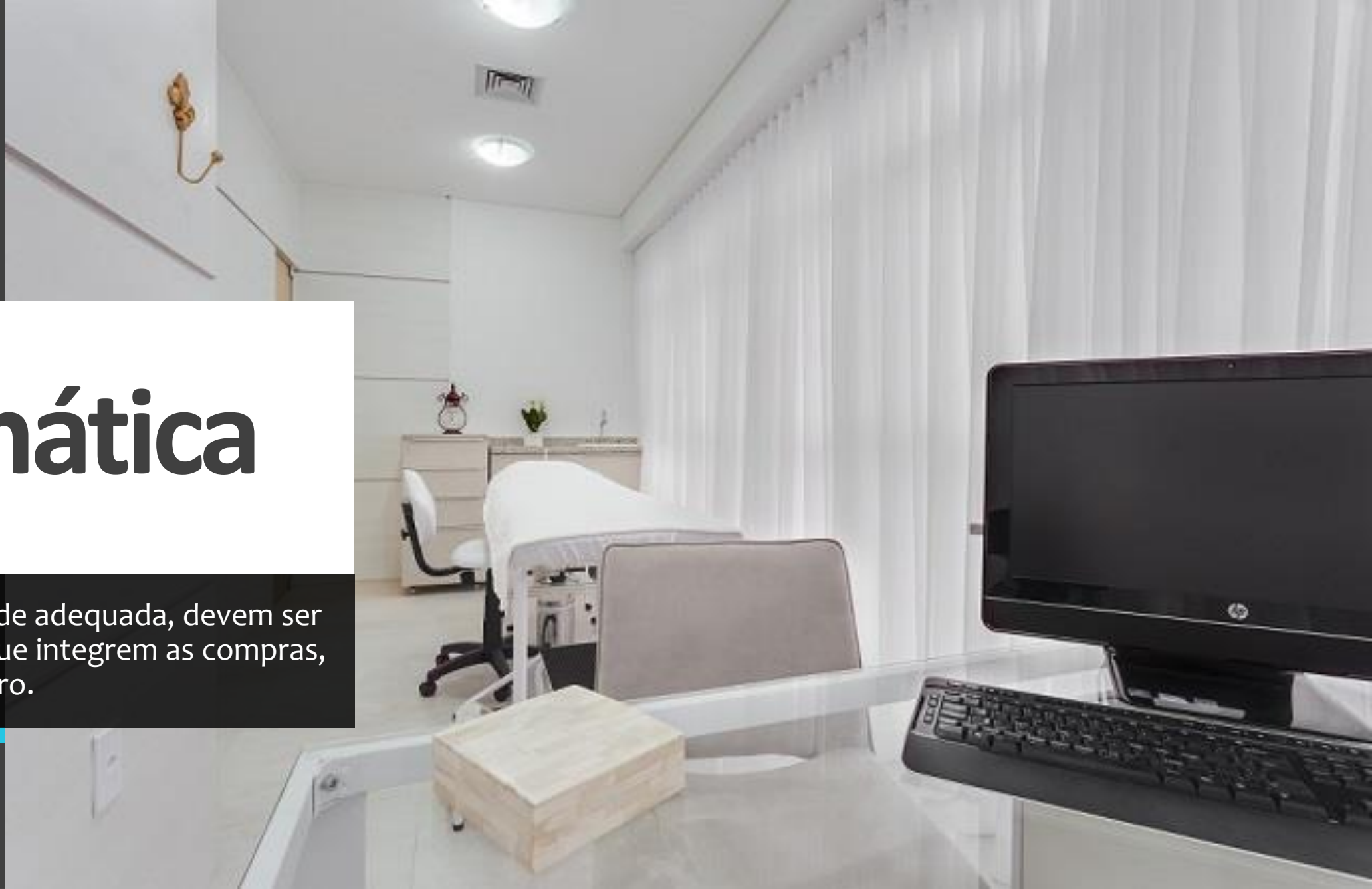
- O capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez nos ciclos de caixa. Funciona com uma quantia mobilizada (inclusive em bancos) para suportar as oscilações de caixa.
- O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do FLUXO DE CAIXA.
- Custos de Comercialização (gastos com impostos e comissões de vendedores). Ele é classificado como custo variável, pois estará relacionado com o preço da venda, e de acordo com os impostos a serem pagos pelo governo, entrarão nos cálculos os impostos correspondentes ao enquadramento escolhido pelo empresário.
- Ponto de equilíbrio (o quanto a empresa precisa faturar para pagar os seus custos); Lucratividade (lucro líquido em relação às vendas; quanto maior, melhor poderá investir nela mesma); Rentabilidade (mede o retorno do capital investido pelos sócios); Prazo de retorno do investimento (tempo necessário para que o investidor recupere o que investiu).

## Planejamento Financeiro

- Custo Fixo – CF: são os tipos de despesas que dizem respeito a fatores de produção fixos, aqueles que não se alteram com a quantidade de produção ou vendas.
- Custo Variável – CV: são os custos que sofrem interferência de diversos fatores e, em virtude deles, se alteram.
- Vendas: montante auferido pela comercialização dos seus serviços ou produtos;
- Receita Total – RT: consiste no valor obtido ao se multiplicar o preço unitário do seu produto pelo número de vendas realizadas;
- Lucro Total – LT: é calculado subtraindo receitas totais dos custos totais.
- O ponto de equilíbrio do break even é simbolizado por “ $RT = CT$ ”.
- Investimentos pré-operacionais e Faturamento Mensal.
- RESERVAS/PROVISÕES e Caixa mínimo.

# Informática

Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas e o financeiro.





# INFORMÁTICA

A automação é considerada uma necessidade dentro da maior parte das empresas de estética do Brasil. Mecanizar e agilizar processos manuais otimizam o tempo da empresa, o que permite focar no serviço final oferecido.

## Automação

- Exemplo de software disponíveis para o mercado de beleza e estética:

- **TRINKS**
- **AVANTTI**
- **MEDPLUS**
- **BELLE SOFTWARE**
- **FLOWWW**
- **SISTEMA W8**
- **SISTEMA BEAUTV**
- **ERP TOTVS**
- **LINX**
- **ENKAD**
- **GRACES**
- **VERSATILES**

- Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas e o financeiro.
- Esses sistemas possibilitam o cadastro de clientes e fornecedores, controle de estoque, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, fluxo de caixa, fechamento de caixa, entre outras funções.
- O controle estatístico de processo, a rastreabilidade, controles financeiros, controles de médias, os índices de eficiência de máquina e o banco de dados para produção facilitam o processo de tomada de decisão do gestor de estética. Com a automação o serviço e o planejamento se tornam mais eficazes, garantindo excelentes resultados para a empresa de estética.

# Modelo de Negócio e Plano de Negócio

O que a sua empresa oferece?



# MODELO DE NEGÓCIO E PLANO DE NEGÓCIO

O modelo de negócio de sua empresa determina a forma como ela ganha dinheiro, bem como a maneira como você deve administrá-la.

## Diferença entre Plano e Modelo

- O Plano de Negócio é um documento detalhado e minucioso que comprova para você mesmo e para os futuros envolvidos (sócios e investidores) no seu negócio a sua viabilidade. Isso se dá por meio de análises de mercado, econômicas e processuais.
- O Modelo de Negócios é um documento com viés visual e prático para que qualquer pessoa, investidor, banco, entenda o seu negócio de uma visão macro, ou mesmo um novo projeto dentro do seu negócio.
- Já as alterações em um Plano de Negócios tendem a acontecer em menor frequência e tem caráter mais burocrático. Isso porque o documento tem correlação com inúmeros outros envolvidos e interessados em entender todos os detalhes do empreendimento: sócios, gestores e investidores.
- Um plano de negócios explica por que você está nesse negócio e como ele funciona. Ele foca no modelo de negócio, de forma a demonstrar o equipamento e equipe necessários para atender a esse modelo, a estratégia de marketing que será abordada e como ela atrairá – e reterá – os clientes, e até mesmo como sua empresa precisará lidar com a concorrência.

## Modelo de Negócio - BMG

- O Modelo de Negócio ou Canvas, como também é conhecido, é um instrumento que ajuda a iniciar bem um empreendimento.
- Para colocar em prática o Modelo de Negócio, basta seguir os nove passos explicados abaixo:
  - 1 – Segmento de Clientes: É a divisão dos seus clientes de acordo com características, necessidades, atributos ou outros pontos similares.
  - 2 – Oferta de Valor: Como sua empresa se diferencia e propicia algo único para o segmento de clientes definido.
  - 3 – Canais de Distribuição: Forma da empresa entrar em contato com o segmento de clientes escolhido. Normalmente envolve ações de marketing ou de logística.
  - 4 – Relacionamento: Forma da empresa interagir com o segmento de clientes escolhido.
  - 5 – Fontes de Receita: Descreve as formas como a empresa vai gerar receita dentro da estrutura do negócio.
  - 6 – Recursos-Chave: Principais ativos e recursos intelectuais, físicos ou humanos que uma empresa precisa para funcionar.
  - 7 – Atividades-Chave: São as ações essenciais que devem ser realizadas para a empresa funcionar corretamente.
  - 8 – Parcerias: Empresas, organizações e qualquer outro público de interesse que sejam de apoio e facilitem o funcionamento da empresa.
  - 9 – Estrutura de Custos: Descreve os custos da empresa decorrentes da operação do modelo de negócio em questão.

# SOLUÇÕES

Posso te ajudar!



# NOSSAS SOLUÇÕES

Temos mais de 20 anos de mercado e possuímos uma equipe de consultores e Coach's com experiência. E de acordo com a demanda do cliente designamos o melhor profissional para atender o objetivo traçado pelo empreendedor.

## O que oferecemos?

- **COACHING ASSESSMENT:** É uma ferramenta para se obter informações sobre o comportamento de um Empreendedor, ou Equipe. A partir desse mapeamento comportamental é possível detectar os pontos fortes e os pontos fracos, a serem desenvolvidos. É um instrumento aplicado através de um questionário online ou off-line de uma forma prática e objetiva, a avaliação é rápida e fornece dezenas de informações sobre como uma pessoa se comporta. Assim traçamos as estratégias a serem desenvolvidas pelo empreendedor para ter sucesso.
- **COACHING DE EMPREENDEDORISMO:** Empreender é um caminho cheio de obstáculos e desafios e começar um negócio do zero é uma jornada e tanto. O coaching de empreendedorismo é a utilização da metodologia do coaching mais o de consultoria para impulsionar o empreendedor ou profissional no ambiente de negócios. O Coach de Empreendedorismo irá trabalhar com ferramentas para estimular os pontos fortes e também para derrubar barreiras que estejam impedindo o sucesso do indivíduo.
- **COACHING DE CARREIRA:** Usamos a mais moderna metodologia de desenvolvimento humano aliada a práticas profissionais para o alcance de objetivos da carreira, com ferramentas e experiência que garantem a ampliação da visão de carreira, e aplicabilidade no dia a dia.

## - Nossas soluções são customizadas e personalizadas

- **DESENVOLVEMOS PLANO DE NEGÓCIOS:** De nada adianta apenas ter boas ideias se, na prática, não há meios de viabilizá-las. Por isso desenvolvemos o plano de negócio, assim o empreendedor terá como minimizar todos os riscos e maximizar a rentabilidade financeira desejada. O plano de negócio permite a viabilização do seu negócio.
- **DESENVOLVIMENTO DO MODELO DE NEGÓCIO:** vamos descrever a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de um negócio. Ou seja, um modelo de negócio determina o produto ou serviço que uma empresa irá produzir ou fornecer, o método de produção, o seu público alvo e suas fontes de receita. Nós ajudamos o empreendedor a desenvolver seu modelo de negócio.
- **CONSULTORIA:** Trabalhamos uma atividade profissional de diagnóstico e formulação de soluções acerca de um assunto ou especialidade. Isso tudo ao lado do empreendedor.
- **MENTORIA:** Designamos uma pessoa mais experiente ou com mais conhecimento para ajudar a guiar um empreendedor ou profissional menos experiente ou com menos conhecimento. A desenvolver melhor o seu negócio.



# Obrigado

Adm. Roberto Lourenço / Adm. Sandro



+55 21 99763-1700 / 98209-8248



dgoconsultoria@gmail.com



@dgoriodgo



@RioDgo



You Tube: DGO Desenvolvimento em Gestão Organizacional