

ANÁLISE DE PRECIFICAÇÃO DE UMA MICROEMPREENDEDORA DO RAMO DE CONFEÇÃO: COMPREENDENDO ASPECTOS E DIFICULDADES

Ingrid Daiana Martins Goulart¹

Lívia Marques Fraga²

Jaqueline Conceição Leite³

Júlio César da Mata⁴

Luciano Otoni de Aguiar⁵

Alex Moreira⁶

Dilcimar Gomes Araújo⁷

Jaquelineleite.univertix@gmail.com

ÁREA DO CONHECIMENTO: Ciências Sociais e Aplicadas

RESUMO

O Microempreendedor Individual é um regime de grande importância para a economia brasileira, objetivando os trabalhadores informais. Para se obter um bom resultado nas atividades, é importante que o Microempreendedor saiba definir seus preços de venda sob pena de perder mercados, por um valor acima ou sofrer prejuízos, pela venda de seus produtos abaixo do custo. Este estudo teve como objetivo geral compreender os métodos utilizados por uma microempreendedora do ramo de fabricação de vestuário no processo de precificação dos seus produtos. Para atingir esse objetivo, realizou-se um estudo de caso que se caracterizou numa pesquisa exploratória, explicativa e qualitativa, em que se optou para coleta de dados pela entrevista com uma empreendedora da cidade de Abre Campo-MG. A partir dessa proposta, foram realizadas pesquisas bibliográficas em livros e sites para embasamento teórico. Com esse estudo, foi possível compreender as dificuldades enfrentadas pela empresária na elaboração do preço de venda, uma vez que não possui os conhecimentos necessários para tal aplicação. Sugere-se que os resultados aqui apresentados possam servir de base para que futuros estudos se aprofundem na parte prática, a fim de analisar o melhor método de precificação a ser implementado. Diante disso, torna-se evidente a necessidade do acompanhamento de um profissional com o conhecimento na área a fim de impulsionar o negócio.

PALAVRAS-CHAVE: estratégias de precificação; profissional contábil; gestão de custos; microempreendedor individual.

1 INTRODUÇÃO

¹ Bacharel em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Vértice-Univértix – Matipó/MG.

² Bacharel em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Vértice-Univértix – Matipó/MG.

³ Mestra, Graduado em Ciências Contábeis, Professora no Centro Universitário Vértice-Univértix - Matipó/MG.

⁴ Especialista, Graduado em Ciências Contábeis, Professor no Centro Universitário Vértice-Univértix - Matipó/MG.

⁵ Especialista, Graduado em Ciências Contábeis, Professor no Centro Universitário Vértice-Univértix - Matipó/MG.

⁶ Mestre, Graduado em Administração, Professor no Centro Universitário Vértice-Univértix - Matipó/MG.

⁷ Mestre, Graduado em Administração, Professor no Centro Universitário Vértice-Univértix - Matipó/MG.

Representando mais de um quarto do PIB nacional, com um movimento de crescimento constante e sucessivos recordes de formalização, o Microempreendedor Individual (MEI) demonstra sua capacidade de impulsionar a economia, promover a criação de empregos e simplificar a vida dos cidadãos (SEBRAE, 2022).

A partir desse pressuposto, é fundamental que o microempreendedor individual saiba gerir seu próprio negócio, para manter-se estável no mercado e expandir seu empreendimento. Entretanto, empreender não depende apenas do empreendedor, mas também do cenário no qual ele está inserido e da atuação do profissional da contabilidade que possui conhecimento técnico e científico específico (SEBRAE, 2022).

Considerando que a realidade do mercado corroborou para uma crescente competição, fazendo com que os microempreendedores necessitem de um planejamento bem elaborado, o qual exige estratégias que devem ser implementadas, tais como o valor percebido pelo cliente; a sazonalidade da demanda e a ociosidade da capacidade produtiva, para, conseqüentemente, obter evolução no setor de sua atividade (Assis, 2023).

Para se obter um bom resultado nas atividades, é importante que o Microempreendedor saiba precificar, para determinar, com precisão, seus preços de venda sob pena de perder mercados, por um valor acima ou sofrer prejuízos, pela venda de seus produtos e serviços abaixo do custo. Portanto, é necessário realizar um estudo desses aspectos que trazem informações importantes no processo decisório (Butignon, 2021).

Observa-se que a importância do gerenciamento dos gastos e a definição precisa dos preços de venda possui o potencial de aumentar os lucros e conferir uma vantagem competitiva às organizações (Schmitt, 2023).

Neste contexto, a pesquisa se mostra necessária, considerando o notável crescimento e relevância dos Microempreendedores na economia nacional. No entanto, é preocupante perceber que a maioria dos envolvidos possui escasso conhecimento em contabilidade, especialmente nas áreas de custos, bem como na formação do preço de venda. Torna-se evidente a necessidade de promover a compreensão e a importância da contabilidade, tanto para pequenos empreendimentos quanto para empresas de maior porte.

Em vista disso, este estudo buscou responder as seguintes questões: Qual
Anais do FAVE – Fórum Acadêmico do Centro Universitário Vértice - Univértix, Matipó, setembro, 2025.

método utilizado na gestão da formação do preço de venda e controle dos gastos? Quais são os principais desafios em elaborar o preço de vendas dos produtos? Como o profissional da contabilidade pode auxiliar o microempreendedor na formação do preço de venda?

Este estudo teve como objetivo geral compreender os métodos utilizados por uma microempreendedora do ramo de fabricação de vestuário da cidade de Abre Campo - MG, no processo de precificação dos seus produtos. Nesse sentido, os objetivos específicos são: entender os desafios em elaborar o preço de venda e os gastos com a produção; verificar como o profissional da contabilidade pode auxiliar o empresário na elaboração do preço de venda; analisar o método de precificação utilizado e identificar quais benefícios esses aspectos trazem a seu empreendimento.

Este trabalho visa a mostrar a importância das técnicas de precificação para os microempreendedores e outras empresas, quer seja médio ou de grande porte que atuam em diferentes áreas. Ao estabelecer métodos eficazes de precificação dos produtos, o microempreendedor poderá facilitar o processo de venda e aumentar sua lucratividade, contribuindo significativamente, para a análise dos resultados financeiros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS

No ano de 2022, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 40% dos trabalhadores brasileiros se encontravam no mercado informal, isto é, vendendo a sua força de trabalho, sem nenhum direito trabalhista ou benefícios do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS (Rocha, 2022).

Considera-se como trabalhador informal aquele que trabalha sem o registro na carteira de trabalho ou aquele que atua como autônomo sem que haja a formalização de uma empresa. Portanto, esse tipo de trabalho enfraquece a situação previdenciária do trabalhador, tornando o seu trabalho irregular perante os órgãos governamentais e, assim, dificulta as questões tributárias para o indivíduo e para o Estado (Marcelinho; Santos, 2022).

Nesse contexto, como forma de combater essa informalidade, a figura do MEI surgiu em 2008 buscando formalizar os trabalhadores brasileiros que, até o momento,

executavam diversas atividades sem nenhum suporte legal ou segurança jurídica (Borges, 2022).

De acordo com o parágrafo 1º da Lei Complementar nº 188, de 2021, MEI é definido como:

Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se MEI quem tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), que seja optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo, e seja empresário individual que se enquadre na definição do art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Brasil, 2021).

Além disso, um dos critérios para se formalizar como MEI é que o empresário não tenha sócio ou sócia na pequena empresa que deseja formalizar, não pode ser titular, sócio ou administrador de outra empresa, ser sócio de sociedade empresária de natureza contratual ou administrador de sociedade empresária, sócio ou administrador em sociedade simples, saiba que a empresa não pode ter filial, só poderá contratar no máximo um empregado ou empregada que receba no máximo um salário mínimo ou o piso da categoria, quando houver, além de não ser permitido que o empresário seja servidor público em atividade (Brasil, 2023).

2.1.1 A Contabilidade e o Microempreendedor Individual

A contabilidade é reconhecida como uma importante ferramenta no mundo dos negócios, demonstrando um crescimento contínuo e estando cada vez mais presente, contribuindo de forma positiva para o sucesso de uma empresa por meio de informações úteis fornecidas a seus usuários, com a intenção de gerar benefícios e obter retorno ao empreendimento (Anjos; Araújo, 2021).

Mesmo o MEI sendo um modelo de empresa simplificada e desobrigada em ter o acompanhamento do profissional da contabilidade, a presença de um contador é fundamental para o seu desenvolvimento, pois, na maioria dos casos, o grau de instrução financeira e organizacional desse empresário é muito baixo, dificultando a melhoria de seus resultados. Sendo assim, diversas dificuldades enfrentadas pelo empreendedor no cotidiano poderiam ser previstas e solucionadas com ajuda de uma contabilidade consultiva (Souza *et al.*, 2022).

Tendo em vista que as múltiplas dificuldades não impedem que o empreendedor fique facultativo quanto ao âmbito contábil de seu negócio, ressalta-se que o profissional contábil não se limita apenas a averiguar indicativos econômicos e

financeiros, mas em trazer ao empresário a resolução contábil de seu negócio, uma vez que grande parte dos empresários visam unicamente ao lucro, dispensando o caminho percorrido para tal resultado (Marcelinho; Santos, 2022a).

2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS APLICADA AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

A contabilidade é classificada de forma específica, sendo uma delas a contabilidade de custos, a qual mostrou ênfase nas empresas industriais a partir do século XVIII e que, com o passar o tempo, surgiu a necessidade de inserir a contabilidade de custos em outras áreas (Ribeiro *et al.*, 2022).

A contabilidade de custos se trata de uma técnica, aplicada a fim de identificar, mensurar e informar os custos dos produtos ou serviços. Sua função é elaborar informações precisas e oportuna para tomada de decisões. Uma organização requer a Contabilidade de Custos para acompanhar e atingir seus objetivos em um mercado dinâmico e globalizado (Crepaldi; Crepaldi, 2023).

Portanto, entende-se que a Contabilidade de Custos se refere a um mecanismo utilizado com intuito de reconhecer, estimar e advertir os custos dos produtos, fornecendo informações práticas e oportunas. A usabilidade das informações geradas pela contabilidade de custos possui similaridades com a contabilidade societária ou financeira, direcionadas para realização e divulgação das demonstrações contábeis, baseando-se no conhecimento técnico e científico do profissional contábil (Rabuske; Wermuth, 2023).

2.2.1 Formação do Preço de Venda

O processo de precificação trata-se da rentabilidade de um negócio. Uma precificação eficiente irá impactar na maximização dos lucros como também em seu faturamento, garantindo a aplicação do princípio da continuidade na empresa. Para um processo de precificação ideal, é fundamental a aplicação de ferramentas eficazes e a busca por melhores fornecedores de matéria prima, com o objetivo de reduzir os custos de produção sem diminuir a qualidade (Meinhardt; Oliveira, 2023).

A definição assertiva do preço de venda pode ser considerada uma estratégia essencial, uma vez que poucas empresas de pequeno porte não buscam por assistência técnica e científica (Andrade; França, 2020).

A formação do preço de venda representa um obstáculo para os empresários, principalmente no contexto dos microempreendedores, pois, apesar de existirem inúmeras ferramentas gerenciais de precificação, os gestores não as conhecem ou não as utilizam de forma adequada por não possuírem o conhecimento para a sua aplicação (Cavalheiro *et al.*, 2022).

2.2.2 Estratégias Comumente Utilizadas no Processo de Precificação

As empresas consideram métodos empíricos para estabelecer o preço de venda, tendo como base a intuição e a concorrência. Entretanto, entende-se que para precificação deve-se aplicar critérios científicos conforme os custos de produção. Visto isso, os métodos de fixação de preços são geralmente classificados com base em três critérios: custos, demanda e concorrência (Bento; Scheuer, 2020).

Nesse sentido, o critério de custos que leva em consideração o acréscimo da margem sob o custo, podendo ser fixado por exemplo o *Mark-up*, que se trata de um multiplicador aplicado sobre o custo da mercadoria, para contemplar os gastos. O *Mark-up* pode ser empregado utilizando diferentes gastos, independente da escolha da base de custos, nesse método a precificação dos produtos é baseada nos gastos da empresa e pode ser caracterizado por ser formado de dentro da empresa para fora (Bortoluzzi *et al.*, 2020).

Além disso, um dos principais fatores que influenciam a demanda é a lei básica da economia, que seria oferta versus procura. De acordo com a lei, quanto menor for a oferta de determinada mercadoria ou maior for a procura por ela, maior será o preço. Estudando a lógica pelo sentido inverso, quanto maior for a oferta da mercadoria ou menor for a procura, menor será o seu valor. A empresa pode fixar seus preços, levando em consideração a presença ou ausência dos concorrentes, atentando-se no mercado alvo, visto isso, proporcionar aquilo que o mercado deseja é um esquema de preços baseando estritamente na demanda (Boostel; Gonçalves, 2021).

Por outro lado, quando uma empresa oferece produtos diferentes dos concorrentes, ela tem autonomia para variar seus preços, devido às características específicas do seu produto. Diante desse pressuposto, para realizar o processo de precificação, o empresário necessita conhecer o custo do produto ofertado e, em paralelo, é preciso conhecer a demanda de produtos no mercado, o preço que seus concorrentes praticam, preços de produtos substitutos e estratégia de *marketing* da empresa. Todos esses fatores serão determinantes no processo de precificação dos

produtos (Amaral; Guerreiro, 2020).

3 METODOLOGIA

Para o desenvolvimento da presente pesquisa, foi realizada revisão bibliográfica sobre o tema em estudo “Análise de precificação de uma microempreendedora do ramo de confecção: compreendendo aspectos e dificuldades”.

Assim sendo, pode-se entender a pesquisa como um processo de produção que requer um planejamento alinhado a padrões científicos, para demonstrar os resultados desejados. Não se trata, contudo, de um modelo que fornece resultado pronto, mas sim de um caminho que conduz ao raciocínio sobre os conhecimentos assimilados de maneira reflexiva, sistemática e crítica, fortalecendo os estudos do pesquisador por meio da busca, o que possibilita a aquisição do conhecimento científico (Fachin, 2017).

Quanto aos objetivos do estudo, o estudo se encaixa em pesquisa exploratória, uma vez que ainda não havia sido realizada pesquisa da mesma natureza, semelhante ou mesmo complementares de certos aspectos da pesquisa pretendida no local (Lakatos, 2021).

Além do mais, consistiu em uma pesquisa explicativa, cujo objetivo principal foi apontar as causas que colaboraram para os fatos ocorridos, desse modo, aprofundando o conhecimento da realidade desses acontecimentos (Lozada; Nunes, 2019).

Quanto aos procedimentos técnicos tratou-se de um estudo de caso, em que Martins (2008, p.11-12) define como:

Como estratégia de pesquisa, um Estudo de Caso, independentemente de qualquer tipologia, orientará a busca de explicações e interpretações convincentes para situações que envolvam fenômenos sociais complexos, e a construção de uma teoria explicativa do caso que possibilite condições para se fazerem inferências analíticas sobre proposições constatadas no estudo e outros conhecimentos encontrados.

Portanto, no estudo, desenvolve-se uma abordagem qualitativa que reuniu dados sem determinar a quantidade numérica para aprimorar perguntas de indagação (Collado; Lucio; Sampieri, 2013).

Para o desenvolvimento do trabalho, foi realizada uma entrevista semiestruturada utilizando um roteiro elaborado pelos pesquisadores (Anexo 1).

Entrevista pode ser definida como uma comunicação objetiva, planejada e crítica, em que pode ser formal ou informal. Sua duração varia de acordo com assunto, por meio da entrevista, pode-se receber ou fornecer informações, que aborda um conjunto de perguntas inicialmente elaboradas (Cash; Stewart, 2015).

A participante da pesquisa foi uma empresária de uma Microempresa Individual, constituída em 06/02/2015 do ramo de fabricação de vestuário localizada no interior do Estado de Minas Gerais, no município de Abre Campo. A população é estimada em 13.927 mil habitantes e a renda per capita de, aproximadamente, 19.553,86 (IBGE, 2022). As principais atividades que a empresa desenvolve são a venda de lingerie e similares. A empresa é composta unicamente pela empresária e não possui funcionários.

Foi solicitado à participante autorização para realizar a pesquisa e para gravação da entrevista a fim de obter informações sobre o negócio e facilitar a análise das respostas da participante. A gravação foi realizada com ajuda de um celular, posteriormente foi realizado o *download* e, após a análise, a mídia foi destruída.

Em relação às questões éticas, este estudo seguiu rigorosamente os princípios éticos estabelecidos para pesquisas envolvendo seres humanos. A participante foi devidamente informada sobre os objetivos do estudo, os procedimentos adotados e os possíveis riscos e benefícios envolvidos. Além disso, teve a oportunidade de consentir livremente sua participação por meio da assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). A confidencialidade e anonimato da participante foram preservados, garantindo que as informações obtidas foram utilizadas apenas para fins de pesquisa.

Para a apresentação dos dados coletados por meio da entrevista, foi adotada técnicas de análise qualitativa. As respostas foram transcritas e categorizadas de acordo com os temas e padrões emergentes identificados durante a análise. Foram utilizadas citações diretas dos participantes para ilustrar e embasar as conclusões do estudo. Os dados foram apresentados de forma descritiva destacando as principais tendências, padrões e percepções identificados durante a pesquisa.

4 CATEGORIAS DE ANÁLISE

O processo de precificação é um método delicado, que envolve várias teorias e que necessita de um conhecimento científico. Nesse tópico serão apresentadas as

análises feitas durante a entrevista em uma microempresa localizada em Abre Campo-MG.

4.1 Perfil da Entrevistada

A entrevista ocorreu no segundo semestre de 2024, com uma empresária de 42 anos, nascida na cidade de Abre Campo e grau de ensino fundamental incompleto, com experiência na área desde 2008. Sobre o questionamento do que motivou a entrevistada a se tornar uma empresária, ela relatou o seguinte:

“Sempre busquei aprender coisas novas. Antes de começar na profissão como autônoma eu já trabalhava em uma fábrica de confecção de roupas como costureira o que me levou a ter experiência na área. Pouco tempo depois de sair da empresa, surgiu um curso de fabricação de lingerie na minha cidade, como eu já gostava de trabalhar nesta área eu decidi trabalhar com este negócio, no início foi desafiador, o medo de não conseguir alcançar meus objetivos e não permanecer fabricando as peças, me deixava desanimada, mas foi um período de grande demanda porque era algo diferente em minha cidade o que me motivou a continuar e procurar trazer cada vez mais opções para minhas clientes” (Entrevistada).

Quanto ao tempo de experiência, foi questionado a entrevistada se possuía suporte de algum profissional da contabilidade e ela respondeu: “Sim. Me auxilia quando necessário, porém não possuo acompanhamento direto” (Entrevistada).

Nota-se que muitos Microempreendedores Individuais possuem uma realidade parecida com o da entrevistada, não procuram obter um acompanhamento contábil pelo fato de seu enquadramento empresarial não os obrigarem. Dessa forma, não levam em consideração que esse profissional se torna muito mais que uma simples obrigação, é algo que possui relevância nos seus resultados financeiros (Sammour; Silva, 2020).

A contabilidade é crucial para o avanço das empresas, principalmente para as pequenas, em que as decisões tomadas devem ser analisadas cuidadosamente, uma vez que podem gerar a descontinuidade da empresa. Pequenos negócios possuem vulnerabilidade e qualquer decisão ludibriada pode gerar sérias consequências, assim é fundamental que o MEI tenha um contador para o assessorar nas questões gerencias. Todavia, os gestores ainda não entenderam a importância que a contabilidade tem para o desenvolvimento da organização e a desobrigação do contador para os microempreendedores consolida isso, dando a entender que a contabilidade é irrisória (Bergamo; Pereira, 2022).

4.2 Formação do Preço de Venda

Como já mencionado, a formação do preço de venda é um trabalho técnico que amparada em conhecimento científico. Todavia, muitos empresários não têm essa expertise para aplicar as melhores técnicas, conforme destacado pela entrevistada: “Normalmente eu faço as contas de acordo com os conhecimentos que eu tenho, mas baseio nos preços dos concorrentes” (Entrevistada).

Indagou-se à entrevistada se o método de precificação que ela utiliza é eficaz, e ela argumentou: “Não muito, porque não está compensando os gastos que tenho para produzir as peças” (Entrevistada).

Similarmente, foi questionado sobre quais desafios a entrevistada encontra para elaborar o preço de venda, ela mencionou que: “Falta de conhecimento e por eu ser uma fabricante é mais difícil de se calcular o preço de venda” (Entrevistada).

Um dos pontos indispensáveis para se calcular o preço de venda é saber identificar e diferenciar os gastos envolvidos na fabricação dos produtos. Por esse motivo, perguntou-se à entrevistada se ela distingue tais gastos ao que ele alegou que: “Alguns sim, só não sei diferenciar os gastos que tenho” (Entrevistada).

Sendo assim, pode-se perceber que o profissional da contabilidade possui os conhecimentos necessários para efetuar os cálculos de formação do preço de venda, visto que é um processo que demanda um olhar analítico sobre cada fase da precificação (Amaral *et al.*, 2023).

A contabilidade de custos desempenha um papel fundamental ao fornecer conhecimentos e estudos relacionados aos gastos de produtos. Sua origem remonta à Revolução Industrial e, desde então, tem passado por aprimoramentos ao longo dos anos. É importante ressaltar sua relevância na adoção de estratégias de custos para identificá-los no produto, utilizando métodos e análises que oferecem subsídios para uma tomada de decisão precisa (Costa; Oliveira, 2022).

4.3 Margem de Lucro

Tendo em vista que o lucro está associado ao preço de venda, entende-se que, uma precificação errada impacta diretamente no lucro. Ao ser questionada se ela concorda com tal indagação, ela afirmou o seguinte: “Entendo, porque não estou vendo retorno e acho que seja por causa do preço estar errado” (Entrevistada).

Dessa maneira, é interessante especificar uma margem de lucro, que indica a

Anais do FAVE – Fórum Acadêmico do Centro Universitário Vértice - Univértix, Matipó, setembro, 2025.

rentabilidade da empresa. Foi questionado a entrevistada se ela possuía margem e ela mencionou o seguinte: “Apenas tento cobrir meus gastos, o que sobra eu vejo como lucro” (Entrevistada).

É comum que muitos empresários não entendam como fixar a sua margem de lucro, uma vez que ela é um indicador importante para avaliar a rentabilidade de uma empresa, destacando-se que a margem de lucro ideal varia de acordo com o setor e tipo de negócio (Fortes *et al.*, 2022).

Para que o gestor consiga obter o lucro esperado, é fundamental que o preço do seu produto cubra os gastos, sem impactar a margem de lucro desejada. Isto é, para fazer o cálculo do preço de forma correta, o gestor precisa ter a margem de lucro que deseja obter, de forma que o preço dos produtos cubra seus custos básicos e obtenha os resultados previstos (Dias; Pissinati, 2022).

Paralelamente a isso, dentre os princípios de contabilidades existentes, destaca-se o princípio da entidade, o qual evidencia que o patrimônio da empresa não deve ser vinculado junto ao patrimônio dos sócios ou pessoal, necessitando separar tudo que pertence à empresa e o que pertence aos proprietários. Deve-se, portanto, poupar excessivas retiradas, que afetam diretamente à gestão financeira da empresa, diminuindo a estabilidade do negócio e interferindo na análise se houve o lucro estimado (Silva, 2021).

Consequentemente, um dos pontos indispensáveis para se obter retorno na organização o controle. Considerando que ela não reconhece o lucro do seu negócio, indagou-se à entrevistada se ela separa seus gastos pessoais dos gastos da empresa e ela argumentou: “Não, minha conta no banco é empresarial aí eu utilizo o cartão de crédito para compras pessoais e da empresa, não separa muito uma coisa da outra” (Entrevistada).

Assim, embora o MEI seja uma empresa simplificada em questões de obrigatoriedade, não significa que microempreendedor não precise manter controle sobre sua organização e seguir regras ou princípios contábeis. Isso torna viável aplicar as técnicas de que a contabilidade dispõe, visto que o controle da empresa está ligado ao princípio da entidade, uma vez que, para ser fazer o controle, é preciso separar todas as situações que ocorreram ao longo do período.

4.4 Sistemas Gerenciais

A cada dia a tecnologia vem surpreendendo e facilitando a vida dos empresários, proporcionando soluções para problemas complexos e otimização dos processos. Os sistemas estão cada vez mais rápidos e auxiliando os gestores com informações que os ajudem no processo de tomada de decisão. Ao questionar se a empresária utiliza algum sistema obteve-se a seguinte resposta: “Não, porque não entendo quais ferramentas poderiam ser utilizadas” (Entrevistada).

Embora a tecnologia esteja cada vez mais avançada, é possível perceber que a empresária desconhece quais ferramentas utilizar. A falta de conhecimento pode gerar muito retrabalho o que pode acarretar mais gastos diminuindo a lucratividade ou até mesmo ter prejuízo (Ferreira *et al.*, 2020).

O sistema de informação contábil é uma ferramenta valiosa, servindo como um recurso que ajuda no processo de tomada de decisões. Sendo assim, é essencial que os gestores tenham acesso a informações ágeis, levando as empresas a buscarem esses sistemas para apoiar e prevenir problemas, sendo crucial para a administração financeira e econômica da organização, oferecendo um conceito de valor agregado em relação ao custo-benefício e à comunicação das informações pertinentes. Além disso, esse sistema se torna uma ferramenta indispensável, pois fornece dados precisos e de maneira clara (Rodrigues; Silva, 2023).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou demonstrar que, para que os microempreendedores possam maximizar seu potencial, é imprescindível que possuam conhecimentos e habilidades, especialmente na formação de preços e controle de custos. Além disso, o conhecimento sobre ferramentas tecnológicas e sistemas de gestão pode otimizar processos e melhorar a eficiência operacional, contribuindo para a sobrevivência e crescimento das microempresas.

Os resultados apontam que a entrevistada enfrenta desafios significativos relacionados à precificação e gestão de custos, frequentemente utilizando métodos empíricos que não refletem a realidade econômica de seus negócios e não aplicando critérios para controle de gastos. A falta de um suporte contábil adequado contribui para a dificuldade em compreender a estrutura de custos e a importância de uma precificação correta, o que pode levar à perda de competitividade e, conseqüentemente, à insustentabilidade do negócio.

A pesquisa cumpriu seus objetivos, permitindo compreender os aspectos e dificuldades no processo de precificação. Todavia, para aprofundar sobre o tema, sugerem-se, para trabalhos, futuras aplicações práticas na área de custos além de implementação de programas de capacitação e consultoria direcionados a microempreendedores, a fim de promover uma compreensão mais ampla das práticas contábeis e de gestão dos gastos.

REFERÊNCIAS

AMARAL, Ana Clara Fonseca do; BRITO, Juscelino Carvalho de; ITOZ, Clarete de; LIMA, Mônica de Souza. Contador de custos: profissional de chão-de-fábrica. **Revista Altus Ciência**, João Pinheiro-MG, v. 17 n. 17. p.3,2023. Disponível em: <http://revistas.fcjp.edu.br/ojs/index.php/altuscienca/article/view/132>. Acesso em: 31 de out.2024.

AMARAL, Juliana Ventura; GUERREIRO, Reinaldo. Uso de informações de custos, valor e concorrência no processo de estabelecimento dos preços. **Revista Fipecafi de Contabilidade, Controladoria e Finanças**, [s.l.], v. 1, n. 2, p. 56, 2020. Disponível em: <http://ojs.fipecafi.org/index.php/RevFipecafiCCF/article/view/22>. Acesso em: 17 de maio.2024.

ANDRADE, Emilly Soares; FRANÇA, Adriano Alves. A formação de preço de venda no âmbito do microempreendedor individual: Um Estudo Nas Empresas Do Ramo Varejista De Artigos Do Vestuário De Iguatu – Ceará. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, [s.l.], v. 5, n. 3, p.49-70, mai-jun., 2020. Disponível em <http://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/278>. Acesso em 08 de maio.2024.

ANJOS, Mayara Abadia Delfino Dos; ARAÚJO, Fabrício Maximino De. A importância da contabilidade para o microempreendedor individual (MEI). **Revista Getec**, [s.l.] , v. 10 n. 33, p. 48, set. 2021. Disponível em:<https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/2582> Acesso em 04 de maio. 2024.

ASSIS, Iara Ingrid de. **Gestão de custos e formação de preço de venda em uma empresa varejista de material de construção**. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Caicó, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/56234>. Acesso em: 03 de abr. 2024

BENTO, Ferreira Vanessa; SCHEUER, Matos Patrícia. Implementação de fichas técnicas para apuração do preço de venda. **Revista Da Micro e Pequena Empresa**. Santa Catarina. v.14, n.2, p. 125-139. 2020. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7766374>. Acesso em 15 de maio.2024.

BERGAMO, Sany Amélia Padilha; PEREIRA, Tatiane Pietrobelli. A Importância do Contato ao Microempreendedor Individual-MEI. **Revista Eletrônica de Ciências Contábeis**. Taquara- RS. v.11, n.2, p. 106, Abril, 2022. Disponível em: <https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/2515>. Acesso em 23 de out,2024.

BRASIL. Lei complementar nº188, 31 de dezembro de 2021. **Estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp188.htm#art1. Acesso em 08 de maio.2024.

BRASIL. **O que é MEI- microempreendedor individual? Quem pode ser MEI?** 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei>. Acesso em: 06 maio.2024.

BORGES, Mayara Abadia Delfino Dos Anjos e. Microempreendedor Individual: Perfil Dos Donos Das Pequenas Empresas que Movem o Brasil. **Revista Getec.**, [s./], v.11 n. 36, p.30, out. 2022. Disponível em: <https://www.revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/2838>. Acesso em: 05 maio.2024.

BORTOLUZZI, Citania Aparecida Pilatti; CHIOSSI, Solange; CAMARGO, Tiago Francisco; DALEASTE, Juliano Correa; MANFROI, Leossania. Contabilidade de custos e formação do preço de venda: um Estudo de Caso em uma Padaria. **Revista ABCustos**, São Leopoldo, v. 15, n. 1, p. 176-206, jan./abr. 2020. Disponível em: <https://revista.abcustos.org.br/abcustos/article/view/552>. Acesso em: 05 de maio.2024.

BOOSTEL, Isis; JR., Lindolfo Alves dos S.; GONÇALVES, Irio Á. et al. **Gestão de recursos, custos e formação do preço de venda**. Porto Alegre - RS: Grupo A, 2021. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786556902425/>. Acesso em: 17 maio. 2024.

BUTIGNON, Rosemeire L. **MEI - como formalizar e gerenciar empresas**. São Paulo: Expressa, 2021. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786558110316/>. Acesso em: 08 abr. 2024.

CASH, William B; STEWART, Charles J. **Técnicas de entrevista**. Porto Alegre: Grupo A, 2015. E-book. ISBN 9788580555042. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580555042/>. Acesso em: 28 maio. 2024.

CAVALHEIRO, Rafael Todescato; CONCEIÇÃO, Glaucy Pereira de Melo; NEVES, Silas da Silva; PURIFICAÇÃO, Érica Fernanda da Silva. Precificação no contexto das micro e pequenas empresas (MPEs): Podemos Sofisticar ou Ainda Pecamos no Básico? **RC&C - Revista Contabilidade e Controladoria**, Curitiba, v. 14, n. 3, p. 135-154, 2022. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Rafael-Anais-do-FAVE>
Anais do FAVE – Fórum Acadêmico do Centro Universitário Vértice - Univértix, Matipó, setembro, 2025.

TodescatoCavalheiro/publication/366591387_Precificacao_no_Contexto_das_Micro_e_Pequenas_Empresas_MPEs_Podemos_Sofisticar_ou_Ainda_Pecamos_no_Basico/links/63a99156097c7832ca6a2c74/Precificacao-no-Contexto-das-Micro-e-Pequenas-Empresas-MPEs-Podemos-Sofisticar-ou-Ainda-Pecamos-no-Basico.pdf. Acesso em: 08 de maio, 2024.

COLLADO, Carlos F.; LUCIO, María D. P B; SAMPIERI, Roberto H. **Metodologia de pesquisa**. Rio Grande Do Sul: Grupo A, 2013. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788565848367/>. Acesso em: 25 maio. 2024.

COSTA, Pedro Eduardo; OLIVEIRA, Lucas Maria de. **Da importância da contabilidade de custos aplicada a um produto em desenvolvimento**. 2022. Trabalho de conclusão de curso (Curso Superior de Tecnologia em Gestão a Produção Industrial) -Faculdade de Tecnologia "Dr. Thomaz Novelino", Franca, São Paulo, 2022. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/10052>. Acesso em 09 out 2024.

CREPALDI, Silvio A.; CREPALDI, Guilherme S. **Contabilidade de custos**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559775026/>. Acesso em: 13 maio. 2024.

DIAS, Edson; Pissinati, Larissa Gabrielly. A Margem De Contribuição como Métrica De Precificação Visando Lucro Para a Empresa, **Revista Ibero-Americana De Humanidades, Ciências E Educação**, [s.l.], v.8, n^a10, p. 4338, 2022. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/74917>. Acesso em 10 out.2024.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. São Paulo: SRV Editora LTDA, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502636552/>. Acesso em 23 maio. 2024.

FERREIRA, Luan Aron dos Santos; FERREIRA, Tatiane Fernandes; HENRIQUE, Marcelo Rabelo; SILVA, Gustavo Oliveira; SILVA, Sandro Braz. O impacto da tecnologia na profissão contábil sob perspectivas de pessoas com formação e/ou experiência profissional na área, **Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales**. São Paulo. Out. 2020. Disponível em: <https://www.eumed.net/rev/cccss/2020/10/tecnologia-contabilidade.html>. Acesso em 31 out. 2024.

FORTES, Antônio Donizeti; LINO, Juan Gustavo; MAGALHAES, Kelvin Augusto da Silva; MATOS, Ana Carolina Maldonado; MELCHIADES JUNIOR, Dirceu Ferreira; MOREIRA, Natália Trioni; PANCINE, Luiz Fernando; SERRANO, Tatiane; SOARES, Emily Caroline Silva; VALLIM, Max Streicher. Indicadores financeiros e econômicos para tomada de decisão: Paulo César Chaves Me Cantina do Paulinho. Projeto de Consultoria Empresarial. UNIFEOB Escolas de Negócios. São João da Boa Vista-SP, p.17. nov., 2022. Disponível em:

<http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/bitstream/prefix/4479/1/PE.M06.CC.G4.pdf>.
Acesso em 31 de out. 2024.

IBGE- Instituto Nacional De Geografia e Estatística-Cidades e Estados Do Brasil.
Minas Gerais: IBGE, 2022. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/abre-campo/panorama>. Acesso em: 25 de maio.2024.

LAKATOS, Eva M. **Fundamentos de metodologia científica**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2021. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597026580/>. Acesso em: 23 mai. 2024.

LOZADA, Gisele; NUNES, Karina S. **Metodologia científica**. Porto Alegre: Grupo A, 2019. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595029576/>. Acesso em: 24 maio. 2024.

MEINHARDT, Luiz Paulo; OLIVEIRA, Carvalho Andressa De. Implantação da contabilidade básica e seus controles dentro de um MEI. **Revista de Contabilidade Dom Alberto**, Santa Cruz do Sul, v.12, nº.23, p.106 - 129, 2023. Disponível em: <https://revista.domalberto.edu.br/revistadecontabilidadefda/article/download/873/778>. Acesso em 12 mai.2024.

MARCELINHO, Antônio José; SANTOS, Oliveira Thais Jéssica. A importância da contabilidade para o microempreendedor individual. **Revista Ibero –Americana da Humanidade, Ciências e Educação**, São Paulo, v.8.n.11.p106, nov., 2022. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/7560>. Acesso em 04 de maio.2024.

MARTINS, Gilberto de A. **Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa**, 2ª edição. São Paulo: Grupo GEN, 2008. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522466061/>. Acesso em: 27 mai.

RABUSKE, Rodrigo; WERMUTH, Leni T. Apuração do custo de produção de esquadrias de alumínio e análise da margem de contribuição como auxílio à tomada de decisão: um estudo de caso em um microempreendedor individual de Santa Cruz do Sul. **Revista de Contabilidade Dom Alberto**, 2023.Santa Cruz Do Sul, V.12.n23.p1-27, 1º semestre .Disponível em: <https://revista.domalberto.edu.br/revistadecontabilidadefda/article/download/869/775> Acesso em: 07 de maio, 2024.

RIBEIRO, Alves Magno; SANTOS, Dos Belo Natiele; SILVA, Da Weber Roberto; SOUZA, De Cesar Paulo. Gestão de custos e formação do preço em micro empreendimento individual do ramo de panificação. **Revista Unemat De Contabilidade**. [s.l.] v. 11 n. 22, 2022. Disponível em: <https://periodicos.unemat.br/index.php/ruc/article/view/5400>. Acesso em: 16 de maio, 2024.

ROCHA, Rosely. 40% dos trabalhadores são informais no Brasil; no Norte são mais de 50%. **CUT- Central única dos trabalhadores I notícias**. [s.l.].15 ago. 2022. Disponível em: <https://www.cut.org.br/noticias/40-dos-trabalhadores-sao-informais-no-brasil-no-norte-sao-mais-de-50-e3d9>. Acesso em: 04 de maio, 2024.

RODRIGUES, Pedro Henrique Alves; SILVA, Clesiomar Rezende. **Contabilidade gerencial: um instrumento de apoio a gestão nas microempresa e empresa de pequeno porte**. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - FAJ- Jussara. 2023. Disponível em: <http://sistema.saori.com.br/clientes/jussara/banco/retorno/Pedro%20Henrique%20Alves%20Rodrigues.pdf>. Acesso em: 31 de out, 2024.

SAMMOUR, Julia Rumão; SILVA, Clesiomar Resende. As peculiaridades do microempreendedor individual (MEI) e a perspectiva do profissional contábil na cidade de Britânia/GO para essa modalidade empresarial. **Revista De Estudos Interdisciplinares Do Vale Do Araguaia - Reiva**, v. 3 n. 01.p.17, jan. a mar. 2020. Disponível em: <http://reiva.emnuvens.com.br/reiva/article/view/106/91>. Acesso em 31 de out. 2024.

SCHIMITT, Igor; SILVA, Leandra. Aplicação de métodos de custeio por absorção e variável para formação do preço de venda em uma indústria de confecção de lingerie. **/Revista eletrônica de Ciências Contábeis**, [s. l.], v.12.n.2.p.2, abr.2023. Disponível em: <https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/2834>. Acesso em: 02 de abr. 2024.

SEBRAE, **MEI representa: A importância do microempreendedor no cenário político**. SEBRAE, [s.l.] 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mei-representa-a-importancia-do-microempreendedor-no-cenario>. Acesso em: 01 abr.2024.

SILVA, Daiane Aparecida Soares Da. **A importância do gerenciamento Do Fluxo De Caixa e Da Observância Do princípio da entidade para o Microempreendedor Individual (MEI)** - Um estudo em Vicentina/MS. 2021. Trabalho de Conclusão De Curso (Curso Superior de Administração, Ciências Contábeis e Economia) - Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, Mato Grosso Do Sul, 2021. Disponível em: <br/jspui/bitstream/prefix/4617/1/DaianeAparecidaSoaresdaSilva>. Acesso em: 07 out.2024.

SOUZA, De Mônica Sonchine; CANDIDO, Gabriel Rother; VENDRAMIN, Elizabeth de Oliveira; FERNANDES, Natália. *In: 19º Congresso USP de Iniciação Científica de Contabilidade, 2022.São Paulo. Não obrigatoriedade de contabilidade para o microempreendedor individual, incentivo ou morte certa? P, 1-16. Anais [...]* Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3820.pdf> Acesso em: 06 de maio, 2024.

ANEXO

ANEXO 1 – ROTEIRO DE ENTREVISTA.

Pesquisa elaborada pelas acadêmicas Ingrid Daiana Martins Goulart e Livia Marques Fraga do curso Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade Vértice - Univértix, para o Trabalho de Conclusão de Curso, sob o título: ANÁLISE DE PRECIFICAÇÃO DE UMA MICROEMPREENDEDORA DO RAMO DE CONFECCÃO: COMPREENDENDO ASPECTOS E DIFICULDADES. Como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel.

Pedimos a sua colaboração por meio das respostas a esta entrevista. Você não será identificado e as respostas serão usadas unicamente para fim desta pesquisa.

Agradecemos antecipadamente sua contribuição!

1. Qual a sua idade?
2. Qual sua formação acadêmica?
3. O que motivou você a entrar na carreira/profissão de empreendedora? Comente sobre o seu histórico de carreira como autônoma.
4. Você possui suporte de algum escritório ou profissional de contabilidade? Se sim, qual serviço ele presta para o seu negócio?
5. A formação do preço de venda é um trabalho técnico e um fator determinante para a exploração da atividade. Qual método é utilizado para a formação do preço de venda?
6. Sua empresa considera o método utilizado eficaz?
7. O seu negócio utiliza alguma ferramenta ou sistema de informação gerencial que auxilie na tomada de decisões ao precificar seus produtos?
8. Quais desafios você encontra em elaborar seu preço de venda?
9. Consegue identificar e diferenciar todos os gastos envolvidos em seu produto?
10. Você separa seus gastos pessoais dos gastos da empresa para efetuar o controle de seu caixa?
11. Você entende que uma precificação errada impacta no seu lucro?
12. Existe uma margem de lucro específica associada ao preço de venda?

