

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL**  
**ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**JULIANA MELLO DA ROSA**

**SISTEMA DE CUSTEIO VARIÁVEL: ESTUDO DE CASO COM UMA  
MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI) DE CONFECÇÕES DE ROUPAS  
DA SERRA GAÚCHA**

**CAXIAS DO SUL**

**2019**

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL**  
**ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**JULIANA MELLO DA ROSA**

**SISTEMA DE CUSTEIO VARIÁVEL: ESTUDO DE CASO COM UMA  
MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI) DE CONFECÇÕES DE ROUPAS  
DA SERRA GAÚCHA**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof. Me. Leandro  
Rogerio Schiavo  
Orientador TCC II: Prof. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol

**CAXIAS DO SUL**

**JULIANA MELLO DA ROSA**

**SISTEMA DE CUSTEIO VARIÁVEL: ESTUDO DE CASO COM UMA  
MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI) DE CONFECÇÕES DE ROUPAS  
DA SERRA GAÚCHA**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof. Me. Leandro  
Rogério Schiavo  
Orientador TCC II: Prof. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol

Aprovada em 28/06/2019

**Banca Examinadora:**

Presidente

-----  
Prof. Ma. Maria Salete Goulart Martins Denicol  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Examinadores:

-----  
Prof. Ma. Sinara Jarosesk  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

-----  
Prof. Dr. Alex Eckert  
Universidade de Caxias do Sul – UCS

Dedico a minha família, em especial a minha mãe, que não mediu esforços para me apoiar, e que muito contribuiu para que este trabalho atingisse seus objetivos.

## **AGRADECIMENTOS**

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou de outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Em especial aos meus orientadores, Prof. Me. Leandro Rogério Schiavo e Prof. Ma. Maria Salete Goulart Martins Denicol, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, a meus pais, Neri e Maria Beatris, e aos meus irmãos Laura e Arthur, por sempre acreditarem no meu potencial e me apoiarem em tudo que foi necessário, com amor, dedicação e compreensão, para atingir aos meus objetivos. Ao meu namorado Rodrigo, pela compreensão e companheirismo. Aos amigos de longa data e demais familiares, por compreenderem minha ausência para desenvolvimento do estudo e pelo apoio em momentos difíceis. Todos foram de grande importância nessa trajetória.

*“Estudo sem pensamento é trabalho perdido, pensamento sem estudo é perigoso.”*

Confúcio

## RESUMO

O microempreendedor individual tem tomado espaço no cenário econômico, devido aos benefícios de formalizar seu próprio negócio. Para manter-se competitivo no mercado em que atua, é essencial o controle de seus custos e a correta formação do preço de venda, o que também contribui para o crescimento de seu empreendimento. A formação do preço exige conhecimento em gestão, da concorrência e dos custos. Porém o controle de custos exige organização e registro de informações, que na maioria das vezes não é praticado pelos microempreendedores individuais, que acabam por inviabilizar seus negócios ainda no primeiro ano de atuação. O presente estudo busca responder a seguinte questão: Como os custos interferem na formação de preço de venda dos produtos de uma microempreendedora individual da Serra Gaúcha, utilizando o sistema de custeio variável? Diante do exposto, para responder a questão foi desenvolvida uma pesquisa bibliográfica, complementada por estudo de caso com abordagem descritiva. Quanto aos objetivos foram abordados de forma qualitativa. Através dos resultados apurados foi possível analisar os custos variáveis, fixos, despesas, margem de contribuição, ponto de equilíbrio, projetar demonstração de resultado do exercício e ainda calcular o preço de venda. Com o estudo conclui-se que é necessário reavaliar os preços de venda praticados para aumentar as vendas e garantir a competitividade, não devendo deixar de produzir nenhum produtos pois todos possuem margem de contribuição positiva. Três produtos devem ter seus preços aumentados ou custos reduzidos para garantir a margem de lucro desejada, e os demais podem ser vendidos por preço menor para aumento no volume de vendas. Desta forma, o estudo contribui para a tomada de decisões da microempreendedora individual, possibilitando sua permanência no mercado, pois apresenta dados relevantes sobre os custos dos produtos para definição segura do preço de venda.

**Palavras-chave:** Microempreendedor individual. Custos. Custeio variável. Preço de venda.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Classificação de Custos.....	23
Figura 2 - Sistema de Custeio por Absorção.....	26
Figura 3 - Sistema de Custeio Variável.....	27

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Modelo de Demonstração do Resultado do Exercício.....	32
Quadro 2 - Ponto de equilíbrio com o preço de venda praticado.....	53
Quadro 3 - Ponto de equilíbrio com o preço de venda orientativo.....	53

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Produtos da microempreendedora individual	37
Tabela 2 - Estrutura dos produtos: calças	39
Tabela 3 - Estrutura dos produtos: camisetas	40
Tabela 4 - Estrutura dos produtos: camisa polo	41
Tabela 5 - Estrutura dos produtos: jalecos	41
Tabela 6 - Estrutura dos produtos: moletom	42
Tabela 7 - Custos variáveis de matéria-prima, mão de obra direta e serviços terceirizados	43
Tabela 8 - Custos variáveis: calças	44
Tabela 9 - Custos variáveis: camisetas	44
Tabela 10 - Custos variáveis: camisa polo	45
Tabela 11 - Custos variáveis: jalecos	46
Tabela 12 - Custos variáveis: moletom	46
Tabela 13 - Cálculo de Depreciação das Máquinas	47
Tabela 14 - Custos Fixos	47
Tabela 15 - Despesas	48
Tabela 16 - Formação do preço de venda pelo markup	49
Tabela 17 - Comparativo entre o preço de venda praticado e o preço de venda orientativo	50
Tabela 18 - Margem de Contribuição sobre o Preço de Venda Praticado	51
Tabela 19 - Margem de Contribuição sobre o Preço de Venda Orientativo	52
Tabela 20 - Demonstração do Resultado do Exercício com o Preço de Venda Praticado	54
Tabela 21 - Projeção da Demonstração do Resultado do Exercício com o Preço de Venda Orientativo	54

## LISTA DE ABREVIATURAS

Dr.	Doutor
Esp.	Especialista
Ma.	Mestra
nº	Número
p.	Página
Prof.	Professor

## LISTA DE SIGLAS

DC –	Despesas Comerciais
DF –	Despesas Fixas
DT –	Despesas Tributárias
MEI –	Microempreendedor Individual
Mg –	Margem de Lucro
PEC –	Ponto de Equilíbrio Contábil
PEE –	Ponto de Equilíbrio Econômico
PEF –	Ponto de Equilíbrio Financeiro

## LISTA DE SÍMBOLOS

%	por cento
hh	horas homem
Kg	quilograma
m	metros
R\$	reais
un	unidade

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO .....	15
1.2	TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA.....	16
1.3	OBJETIVOS .....	17
<b>1.3.1</b>	<b>Objetivo geral .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3.2</b>	<b>Objetivos específicos .....</b>	<b>17</b>
1.4	ESTRUTURA DO ESTUDO .....	18
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>19</b>
2.1	CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	19
<b>2.1.1</b>	<b>Terminologia em Custos .....</b>	<b>20</b>
2.1.1.1	Gastos.....	20
2.1.1.2	Desembolso .....	21
2.1.1.3	Investimentos .....	21
2.1.1.4	Custos .....	21
2.1.1.5	Despesas .....	22
2.1.1.6	Perda.....	22
<b>2.1.2</b>	<b>Classificação de Custos .....</b>	<b>22</b>
2.1.2.1	Custos Diretos.....	23
2.1.2.2	Custos Indiretos .....	24
2.1.2.3	Custos Fixos.....	24
2.1.2.4	Custos Variáveis .....	24
2.1.2.5	Custos Semivariáveis ou Semifixos .....	25
2.1.2.6	Custos de Transformação .....	25
2.1.2.7	Custos Primários .....	25
2.2	SISTEMAS DE CUSTEIO.....	25
<b>2.2.1</b>	<b>Sistema de Custeio Variável .....</b>	<b>27</b>
2.3	CUSTOS COMO FERRAMENTA DE GESTÃO .....	29
<b>2.3.1</b>	<b>Margem de Contribuição .....</b>	<b>29</b>
<b>2.3.2</b>	<b>Ponto de Equilíbrio .....</b>	<b>30</b>
<b>2.3.3</b>	<b>Demonstração do Resultado do Exercício.....</b>	<b>31</b>
2.4	FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.....	33

2.4.1	<b>Markup</b> .....	33
2.5	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI).....	34
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	<b>35</b>
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA .....	35
3.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS .....	36
<b>4</b>	<b>ESTUDO DE CASO COM UMA MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI) DA SERRA GAÚCHA</b> .....	<b>37</b>
4.1	APRESENTAÇÃO DA MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL .....	37
4.2	IDENTIFICAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS E DESPESAS .....	38
4.2.1	<b>Estrutura dos produtos</b> .....	<b>39</b>
4.2.2	<b>Cálculo dos custos variáveis</b> .....	<b>42</b>
4.2.3	<b>Cálculo dos custos fixos</b> .....	<b>47</b>
4.2.4	<b>Cálculo das despesas</b> .....	<b>48</b>
4.3	FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA .....	48
4.3.1	<b>Margem de Contribuição</b> .....	<b>51</b>
4.3.2	<b>Ponto de Equilíbrio</b> .....	<b>52</b>
4.4	PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO .....	53
4.5	CONSIDERAÇÕES FINAIS DO ESTUDO DE CASO .....	54
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>56</b>

## 1 INTRODUÇÃO

### 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

Com o objetivo de regularizar os profissionais autônomos e dar-lhes os direitos e deveres de empresários, como a cobertura previdenciária e o pagamento de impostos, entrou em vigor em 19 de dezembro de 2008 a Lei Complementar 128, que altera partes da Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, instituindo o Microempreendedor Individual (MEI).

O MEI não tem a obrigatoriedade de elaboração das demonstrações contábeis, porém sabe-se que para manter-se competitivo no mercado e garantir a estabilidade financeira da empresa, a contabilidade é uma grande aliada para gerir o próprio negócio.

Dessa forma, o MEI deve administrar suas finanças ao ponto de poder utilizar suas ferramentas de controle para tomada de decisões. A principal ferramenta gerencial para apoio a tomada de decisões é a gestão de custos.

A contabilidade de custos surgiu após a revolução industrial, até então o contador, ao avaliar estoques, preocupava-se apenas com gestão de empresas comerciais, visto que, a confecção dos produtos não era praticada por pessoas jurídicas, e sim por artesãos individuais por meio de manufatura, ou grupos de pessoas, que não constituíam entidades empresariais (MARTINS, 2010).

O estudo na área de contabilidade de custos reveste-se de relevância social pois, apesar de ser um tema constantemente abordado em pesquisas, cada empresa possui suas particularidades, dessa forma, é necessário uma análise mais detalhada individualmente para verificar qual o sistema de custeio mais adequado para cada caso. Isso porque, além do controle de estoques, esse tema também aborda diversos outros conceitos e técnicas que podem ser usadas de forma gerencial. Sendo assim, certifica-se a importância da pesquisa na área, buscando a exploração de todo o potencial que os conhecimentos em contabilidade de custos podem agregar para o cenário econômico, auxiliando os administradores em seus negócios.

Além disso, a pesquisa tem importância acadêmica pois tem seu desenvolvimento com base em conceitos de grande relevância para a formação universitária, e conseqüentemente de relevância profissional, pois reflete no mercado

de trabalho as discussões efetuadas na universidade, através de estudantes que já trabalham na área ou que se tornarão profissionais contábeis.

A pesquisa também se torna importante ao observa-se que parte do insucesso de novos negócios acontece por custos de produtos calculados equivocadamente, muitas vezes considerando apenas o mercado e não os reais desembolsos, pelo empreendedor acreditar que o controle de informações em pequenos negócios não é necessário e pela contabilidade ainda ser vista apenas como uma forma de atender a legislação.

A presente pesquisa apresenta um estudo de caso na área de contabilidade de custos a ser realizado com dados de uma microempreendedora individual atuante na área de confecção de roupas localizada na Serra Gaúcha. O estudo de caso identifica os custos dos produtos da microempreendedora individual e analisa como interferem na formação do preço de venda.

## 1.2 TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA

A função da contabilidade de custos é gerar informações rápidas e precisas para a tomada de decisão pelos administradores. Assim, percebe-se a importância da contabilidade de custos para o gerenciamento das empresas. Não só em empresas de grande porte, mas também em indústrias menores, é necessário uma boa organização de custos para formação de preço de venda, redução de custos desnecessários, determinar padrões, verificar a lucratividade de cada produto, decidir compras e avaliar desempenho (CREPALDI; CREPALDI, 2018).

Para definir qual o melhor sistema de custeio para uma empresa é necessário avaliar a atividade econômica por ela praticada. Os dois sistemas de custeio mais utilizados são custeio absorção e custeio variável. O que diferencia o sistema de custeio absorção do custeio variável é que o absorção apropria ao produto tanto custos fixos quanto variáveis, em que os fixos são apropriados com critérios de rateio. Enquanto o variável considera apenas os custos diretamente utilizados na fabricação do produto, e os fixos são considerados custos do período, direcionados ao resultado, juntamente com as despesas (MEGLIORINI, 2001).

Com base na delimitação do tema, a questão de pesquisa para o estudo é: Como os custos interferem na formação de preço de venda dos produtos de uma

microempreendedora individual da Serra Gaúcha, utilizando o sistema de custeio variável?

A pesquisa busca identificar os custos dos produtos, por meio do custeio variável, de uma microempreendedora individual atuante na área de confecção de roupas localizada na Serra Gaúcha, e com base nos valores encontrados calcular o preço de venda adequado para aumentar a quantidade de vendas.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo geral

Analisar como os custos, calculados pelo sistema de custeio variável, interferem na formação do preço de venda de cada produto, produzidos por uma microempreendedora individual de confecção de roupas localizada na Serra Gaúcha.

#### 1.3.2 Objetivos específicos

- Elaborar levantamento bibliográfico sobre custeio variável, margem de contribuição, ponto de equilíbrio, Demonstração do Resultado do Exercício, preço de venda e microempreendedor individual.
- Realizar a contextualização da microempreendedora individual.
- Efetuar levantamento de custos e despesas operacionais dos produtos confeccionados pela microempreendedora individual.
- Calcular os custos dos produtos da microempreendedora individual de acordo com o sistema de custeio variável.
- Determinar o preço de venda dos produtos confeccionados pela microempreendedora individual através de *markup* com base nos custos apurados pelo sistema de custeio variável.
- Calcular o ponto de equilíbrio com o preço de venda praticado e preço de venda orientativo dos produtos confeccionados pela microempreendedora individual.
- Elaborar a Demonstração de Resultado do Exercício com o preço de venda praticado e orientativo dos produtos confeccionados pela microempreendedora individual.
- Analisar os resultados encontrados com o estudo de caso.

#### 1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO

O primeiro capítulo apresenta a introdução, em que é realizada a contextualização do estudo, a definição do tema, questão de pesquisa, bem como os objetivos da pesquisa e estrutura do estudo.

Já o segundo capítulo elenca o referencial teórico, que foi elaborado por meio de pesquisa bibliográfica. O objetivo desse capítulo é evidenciar os conceitos de contabilidade de custos, bem como as técnicas para apuração dos custos pelo sistema de custeio variável e formação do preço de venda, citando a percepção de diversos autores da área, que serviu de base para o desenvolvimento do estudo de caso.

O terceiro capítulo, por sua vez, apresenta o método utilizado para realizar o estudo, especificando o delineamento da pesquisa para os procedimentos técnicos, a abordagem do problema e dos objetivos.

No quarto capítulo, é exposto o desenvolvimento do estudo de caso, onde está elucidado como apurar os custos de uma confecção de roupas, por meio do sistema de custeio variável e a formação do preço de venda por meio do *markup*. Nesse capítulo também consta a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício, utilizada para verificar o desempenho econômico da microempreendedora individual.

Ao final, no quinto capítulo, são apresentadas as conclusões obtidas com a análise do estudo de caso em confronto com o referencial teórico estudado, relatando qual o preço de venda que orienta-se aplicar aos produtos confeccionados pela microempreendedora individual e como o efetivo controle de custos contribui para a gestão de seu negócio.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 CONTABILIDADE DE CUSTOS

A contabilidade originou-se da necessidade do homem de controlar suas riquezas. Já ocorria indícios da contabilidade em dois mil anos antes de Cristo, porém de forma bem rudimentar, quando o homem primitivo usava os números para controlar seus instrumentos de trabalho (caça e pesca), seus rebanhos e demais itens que julgasse necessário inventariar. A evolução da contabilidade aconteceu vagarosamente até a criação da moeda. Na época da troca simples de mercadorias, os apontamentos de vendas, recebimentos e obrigações já era feito pelos comerciantes, porém apenas como simples anotações para controle, sem avaliação monetária (IUDÍCIBUS, 2015).

O objeto de estudo da contabilidade é o patrimônio das empresas. Para viabilizar esse estudo é feito o processo de contagem. As informações obtidas na contagem são registradas em contas, por meio do acúmulo de dados em comum. O registro é de grande importância, visto que esse acúmulo de dados não serve apenas para visualização de fatos já ocorridos, mas também é útil para projetar o futuro, e tomar decisões (PADOVEZE, 2006).

Apesar de estudar o patrimônio das entidades, a contabilidade não é voltada apenas para pessoas jurídicas, as informações contábeis são úteis para todos os interessados na evolução patrimonial da empresa. Assim, os usuários da contabilidade podem ser classificados em usuários internos e externos. Os usuários internos são aqueles que trabalham na empresa, como o administrador, os funcionários, gerentes, etc. E os usuários externos são os que não trabalham dentro da empresa mas importam-se com seu desempenho, cita-se como exemplo os investidores, acionistas, o governo e toda a sociedade. Ressalta-se que para os administradores a utilidade da contabilidade é tanto para planejamento, quanto controle e tomada de decisões (SANTOS *et al.*, 2014).

De acordo com Crepaldi e Crepaldi (2018), a contabilidade de custos é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos e/ou serviços. Os autores ainda afirmam que além de calcular os custos dos produtos, a contabilidade de custos também permite estabelecer padrões e orçamentos, controlar os gastos ocorridos comparando com os previstos, definir preço de venda, identificar

a lucratividade de seus produtos, decidir sobre a descontinuação de fabricação de algum produto e opção de compra, reduzir custos, identificar o ponto de equilíbrio e avaliar o desempenho.

A contabilidade de custos nasceu da necessidade de controle de estoques a partir do surgimento das indústrias. Nas últimas décadas passou a ter duas novas utilidades que são fundamentais para a contabilidade gerencial: o controle e o auxílio para tomada de decisões com base nos dados de custos. Na questão do controle, é possível utilizar os custos para manter padrões e elaborar orçamentos, e posteriormente comparar se o previsto foi o realizado. Com o controle localiza-se as ineficiências produtivas. Referente a tomada de decisões normalmente é utilizado o método de custeio variável, onde só se analisa os custos diretos (CORTIANO, 2014).

Segundo Martins (2010), apesar de se enquadrar na contabilidade gerencial, a contabilidade de custos foi criada com a finalidade básica para controle de estoques. Portanto quando utilizada para tomada de decisões é necessário desenvolver as devidas adaptações, para que os dados referentes custos sejam eficientes a cada tipo de empresa. Essas adaptações são possíveis por meio das novas tecnologias, os sistemas integrados de custos, que tornam o levantamento e interpretação das informações mais satisfatório para a gestão.

### **2.1.1 Terminologia em Custos**

Referenciando Crepaldi (2010) a contabilidade de custos possui terminologia própria, para melhor entendimento do tema, é necessário a uniformização dos conceitos.

#### **2.1.1.1 Gastos**

Gastos são as compras de produtos ou serviço, que geram desembolsos, normalmente em dinheiro, para a empresa. Ou seja, é um sacrifício de ativos para obter um produto ou serviço. Pode ser um custo ou uma despesa. Cita-se como exemplo os gastos com compra de matéria-prima, com mão de obra e com imobilizado (MARTINS, 2010).

Para Crepaldi (2010, p. 6), “somente é considerado gasto no momento que existe o reconhecimento contábil da dívida ou da redução do ativo dado em pagamento”.

#### 2.1.1.2 Desembolso

Desembolso, segundo Martins (2010), é o pagamento para aquisição de bem ou serviço, no momento da compra ou após o momento do gasto. Já para Crepaldi (2010), é a saída financeira para realizar a aquisição, é a entrega de ativos. Pode ser pagamento a vista ou a prazo, quando o gasto acontece no momento da compra, mas o desembolso só no momento o pagamento.

#### 2.1.1.3 Investimentos

Conforme Crepaldi (2010), os investimentos são os gastos feitos para proveito futuro. Classificam-se em circulantes e permanentes. Tal classificação ocorre em função da época de seu retorno. Os circulantes são os que geram o retorno mais rápido, como exemplo, os estoques de matéria-prima ou produtos para revenda. Já os permanentes são de retorno a longo prazo, como a aquisição de ativos imobilizados (máquinas, equipamentos e instalações).

Ou seja, investimentos são gastos realizados visando o benefício futuro que o bem ou serviço produzirá para a empresa (MARTINS, 2010).

#### 2.1.1.4 Custos

De acordo com Viceconti e Neves (2013, p. 14), custos “são todos os gastos relativos à atividade de produção”.

Dessa forma, custos são os gastos realizado para a produção de bens ou serviços. Um gasto gera o desembolso, que é a retirada do valor para efetuar a aquisição. Quando o bem ou serviço adquirido for estocado, ou contabilizado no ativo, é um investimento. No momento em que esse bem ou serviço for utilizado pela produção se torna um custo. Quando o produto estiver pronto volta a ser um investimento em estoque (MARTINS, 2010).

Conforme Crepaldi (2010), os custos também são gastos, só que reconhecido no momento da produção de um bem ou prestação de um serviço.

#### 2.1.1.5 Despesas

Despesa é um gasto efetivado para obtenção de receitas. As despesas reduzem o Patrimônio Líquido, pois diminuem as receitas, conseqüentemente o lucro da empresa (MARTINS, 2010).

Crepaldi (2010) afirma que as despesas são os gastos não utilizados na atividade produtiva, cita como exemplo as comissões sobre vendas e honorários de advogados. O custo afetará o resultado de acordo com a quantidade de produtos vendidos, enquanto as despesas atingem diretamente o resultado do exercício.

Viceconti e Neves (2013) reiteram que em alguns casos não é uma tarefa fácil diferenciar despesas de custos, para isso sugerem a seguinte didática para melhor entendimento: todos os gastos obtido até o produto ficar pronto ou o serviço ser prestado é custo, a partir de pronto, é uma despesa.

#### 2.1.1.6 Perda

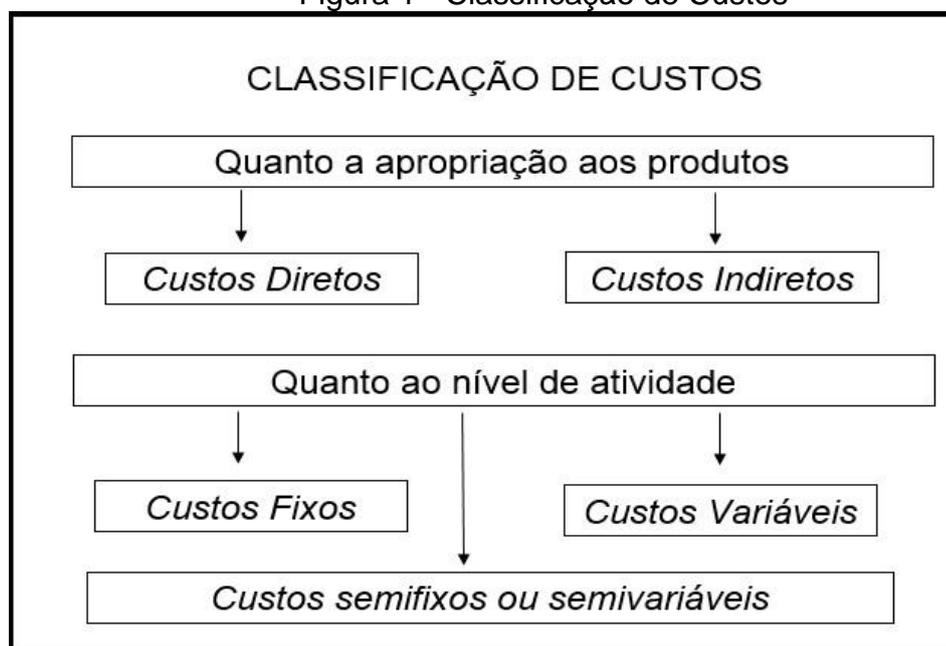
Perda é o bem ou serviço utilizado de forma eventual ou imprópria. Não pode ser confundido com despesa ou custo, isso porque é um consumo involuntário, que não é realizado com a intenção de gerar receitas (MARTINS, 2010).

As perdas são os gastos não intencionais ocasionados por fatores externos, de forma acidental, ou até mesmo da atividade produtiva da empresa (CREPALDI, 2010).

### 2.1.2 Classificação de Custos

De acordo com Crepaldi (2010), os custos pode ser classificados quanto a apropriação dos produtos e quanto ao nível de atividade, conforme apresentado na Figura 1.

Figura 1 - Classificação de Custos



Fonte: Crepaldi (2010, p.8)

Segundo Crepaldi (2010), referente a apropriação dos produtos os custos classificam-se em diretos e indiretos, já quanto ao nível de atividade os custos classificam-se em fixos, variáveis, e ainda em semifixos ou semivariáveis.

### 2.1.2.1 Custos Diretos

Os custos diretos são aqueles que podem ser apropriados diretamente aos produtos. Sem o custo direto o produto não existe e para mensurar o seu consumo é necessário a utilização de uma unidade de medida, como quilograma, horas-máquinas, horas-homens trabalhadas, unidades, etc. (CREPALDI, 2010).

Segundo Schier (2013, p. 136), os custos diretos “são os custos que podem ser identificados e quantificados no produto ou no serviço e valorizados com relativa facilidade”.

A classificação de um custo como direto varia de uma empresa para outra, o que define essa classificação é a possibilidade de determinar a quantidade de consumo para a fabricação de um determinado produto ou prestação de serviço. Em alguns casos exclusivos, como em empresas que produzem apenas um produto ou prestam apenas um serviço, há somente custos diretos em seu sistema de custos (FERREIRA, 2007).

### 2.1.2.2 Custos Indiretos

Os custos indiretos são aqueles que para serem alocados aos produtos ou serviços prestados dependem de um critério de rateio, um cálculo ou uma estimativa (VICECONTI; NEVES, 2013).

Para Martins (2010), os custos indiretos não dispõem de condições objetivas, como uma unidade de medida, para aloca-los aos produtos, então tal alocação deve ser feita de forma estimada, e muitas vezes arbitrária.

Conforme Crepaldi (2010), o rateio dos custos indiretos de fabricação é o fator utilizado para dividir os custos aos produtos. A base de rateio utilizada deve ser escolhida com um critério lógico, em função do recurso mais empregado na produção.

### 2.1.2.3 Custos Fixos

Para Crepaldi (2010, p. 8) “custos fixos são aqueles cujo total não varia proporcionalmente ao volume produzido”.

Os custos fixos são aqueles em que o valor não depende do volume de produção. Porém isso não significa que os valores serão sempre os mesmos (VICECONTI; NEVES, 2013).

Os custos fixos podem subclassificar-se em custos fixos repetitivos, aqueles cujo valor se repete de um período para o outro, como a depreciação, e não repetitivos em valor, pois apresentam valores diferentes a cada período, como a manutenção de máquinas (MARTINS, 2010).

Martins et al. (2013), afirma que a depreciação é o valor correspondente ao desgaste efetivo de um bem da empresa, ocasionado pelo uso ou perda de sua utilidade.

### 2.1.2.4 Custos Variáveis

Custos variáveis são aqueles cujo valor varia proporcionalmente de acordo com o volume de produção (VICECONTI; NEVES, 2013). Crepaldi (2010) reitera que se não houver produção no período, não haverá custo variável.

Martins (2010) afirma que quanto maior a quantidade produzida, maior será o valor do custo variável e cita como exemplo os materiais diretos.

#### 2.1.2.5 Custos Semivariáveis ou Semifixos

De acordo com Crepaldi (2010), existem custos que são semifixos ou semivariáveis, isso porque variam de acordo com a produção porém tal variação não ocorre de forma proporcional.

Viceconti e Neves (2013) por sua vez, chamam tais custos de “Custos Mistos”. Afirmam que os semivariáveis caracterizam-se por modificarem de acordo com a produção, mas obterem uma parcela fixa, como no caso da energia elétrica da fábrica. Já os semifixos, também chamados de “Custos por Degraus”, são fixos porém mudam de acordo com a alteração de faixa de produção. Para o sistema de Custeio Variável é preciso diferenciar e separar totalmente a parcela fixa da variável.

#### 2.1.2.6 Custos de Transformação

Conforme Martins (2010, p. 51) os custos de transformação representam “o valor do esforço da própria empresa no processo de elaboração de um determinado item”.

Os custos de transformação são originados dos esforços de produção aplicados sobre a matéria-prima para transformá-la em produto, para calculá-lo soma-se o valor de mão de obra direta aos demais custos indiretos de fabricação (FERREIRA, 2007).

#### 2.1.2.7 Custos Primários

Os custos primários são a soma do consumo de matéria-prima com a mão de obra direta para produção de um determinado produto (CREPALDI, 2010). Martins (2010) acrescenta que não podem ser confundidos com os custos diretos, visto que os primários só incluem a matéria-prima e mão de obra direta, enquanto os custos diretos são mais amplos.

### 2.2 SISTEMAS DE CUSTEIO

Um sistema de custos tem por objetivo alcançar três objetivos: a determinação do lucro, o controle das operações e a tomada de decisões. Os sistemas de custeio auxiliam na determinação de lucro, pois apropriam os custos a cada produto em

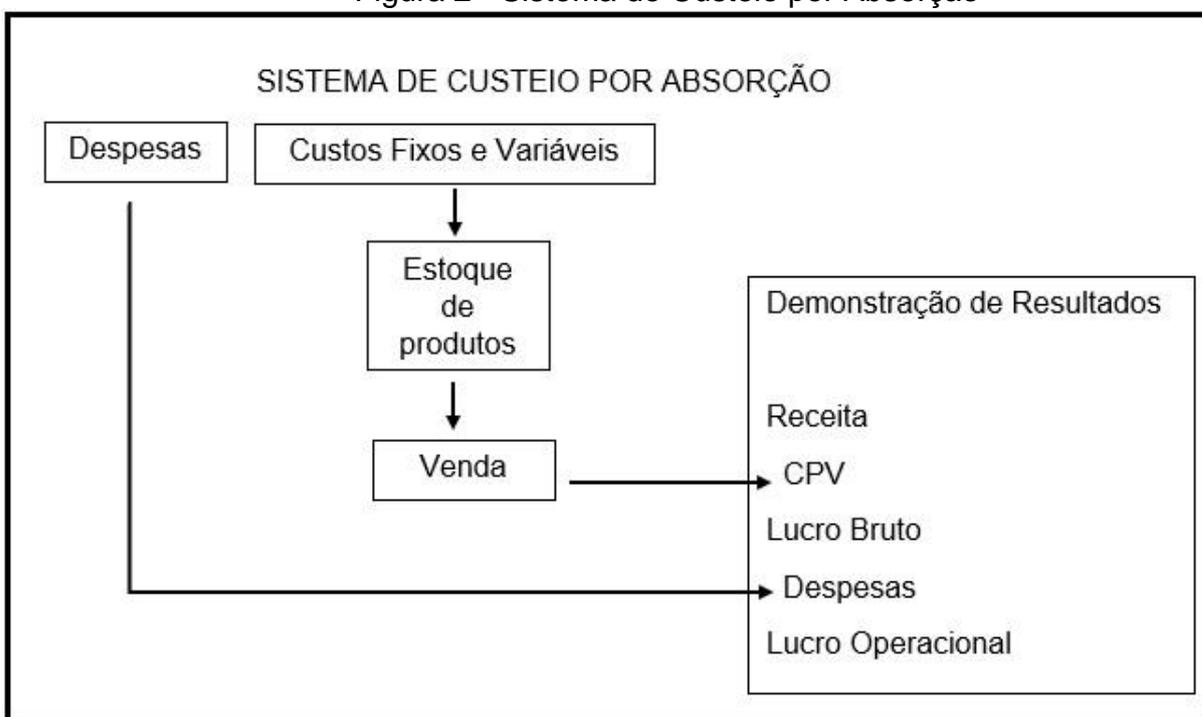
estoque, e posteriormente quando os produtos são vendidos, esses custos são direcionados para a Demonstração de Resultado do Exercício, onde apura-se o lucro (SARDINHA, 2013).

De acordo com Crepaldi (2010) os dois sistemas de custeio tradicionais, ou seja mais conhecidos e utilizados, são o custeio por absorção e o custeio variável. A principal diferença entre esses dois métodos é o modo como cada um trata os custos fixos. O que define qual é o melhor sistema de custeio para uma empresa é a sua atividade principal, as prioridades gerenciais e o benefício que o sistema resultará para a empresa.

Segundo Martins (2010, p. 37) o custeio por absorção “consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de produção são distribuídos para todos os produtos ou serviços feitos.”

A Figura 2, apresenta um esquema representativo do sistema de Custeio por Absorção.

Figura 2 - Sistema de Custeio por Absorção



Fonte: Adaptado de Santos (2012)

No Brasil, conforme a legislação do Imposto de Renda, para fins fiscais é obrigatório, com pequenas exceções, utilizar o sistema de Custeio por Absorção. Tal sistema de custeio consiste na apropriação de todos os custos de produção aos

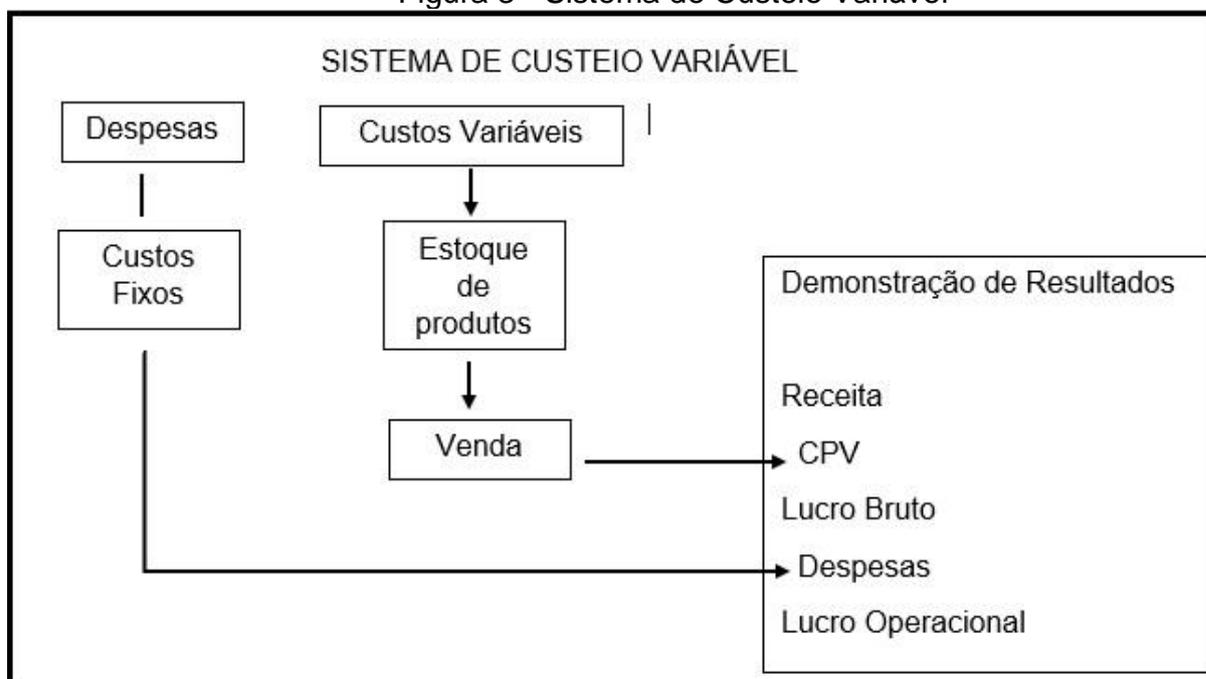
produtos elaborados, e os gastos relativos a esforços de produção distribuídos a todos os produtos ou serviços. Já o custeio variável, apropria aos produtos somente os custos de produção, os demais gastos relativos aos esforços de produção e custos fixos são considerados como despesas (MARTINS, 2010).

Um sistema de custeio é adequado e eficiente quando é capaz de identificar os custos de diferentes produtos, quando ocorre alterações nos fatores que determinam o custo reflete a tal mudanças, identifica as atividades improdutivas e produtos que não agregam ao resultado da empresa, apresenta a estrutura dos custos e seu desempenho (FERREIRA, 2007).

### 2.2.1 Sistema de Custeio Variável

O sistema de custeio variável é aquele que trata dos custos que variam de acordo com o parâmetro operacional determinado para ser base de volume, atividade ou segmento da empresa. O critério do custeio variável é seletivo, ou seja, para que o custo chegue ao produto é necessário que ele seja diretamente relacionado ao produto e varie de acordo com o parâmetro operacional (LEONE, 2012).

Figura 3 - Sistema de Custeio Variável



Fonte: Adaptado de Santos (2012)

A Figura 3 apresenta um esquema representativo do sistema de custeio variável, onde é possível observar a diferença desse sistema para o sistema por absorção, pois nesse sistema os custos fixos são direcionados para as despesas na Demonstração de Resultado do Exercício.

Segundo Viceconti e Neves (2013), uma das vantagens de implantação do sistema de custeio variável é que ele impede que o aumento de produção não relativo a aumento de vendas distorça o resultado. Dessa forma, quando aumentar a produção os custos fixos permanecem os mesmos, então se fossem rateados entre toda a produção gerariam impacto menor ao resultado, pois só passaria ao resultado os custos fixos relacionados as vendas. Porém esses ocorrem independente da produção. Outra vantagem é oferecer melhores informações para tomada de decisões aos administradores. As desvantagens são observadas nos casos em que há custos mistos, em que não é possível identificar objetivamente a parcela de valor variável separada da parcela fixa.

Além disso, o sistema de custeio variável não é aceito pela auditoria externa e pela Legislação do Imposto de Renda. A não aceitação é justificada pelo fato de que o sistema de custeio variável fere a legislação contábil, principalmente a norma da competência. Conforme essa norma, deve-se apropriar as receitas e delas reduzir todos os sacrifícios envolvidos para sua obtenção. Portanto, diante desse raciocínio não é correto considerar os custos fixos de produtos que ainda não foram vendidos, que gerarão receita futuramente (MARTINS, 2010).

Crepaldi (2010) defende o sistema de custeio variável pelo fato de que os custos fixos existem independente da fabricação de um produto ou do aumento ou redução da produção. Os custos fixos podem ser encarados como uma necessidade da indústria para ter condições de produzir, e não como encargo de um produto específico. Também afirma que os rateios feitos para distribuição dos custos fixos é arbitrária. O critério de rateio é lógico para a avaliação de estoques, porém para a tomada de decisões acaba atrapalhando. Isso porque, alterando o critério de rateio pode acontecer de um produto que era rentável passar a ser não rentável, e o valor dos custos fixos depende do volume de produção. Assim, qualquer decisão com base em custos deverá levar em consideração a o volume.

Apesar de sua não-adequabilidade em relação a legislação e normas contábeis, o custeio variável pode ser utilizado de forma gerencial e apresenta-se com uma ótima ferramenta para gestão, e também financeira, entretanto deve-se tomar

cuidado para ajustá-lo ao fim do exercício para elaboração das demonstrações contábeis obrigatórias (BRUNI; FAMÁ, 2012).

## 2.3 CUSTOS COMO FERRAMENTA DE GESTÃO

Bruni e Famá (2012, p.173), afirmam sobre custos para tomada de decisão,

Os procedimentos empregados, de modo geral, na análise de custos nascem da aplicação direta das normas e princípios da Contabilidade, que possuem o propósito maior do registro do patrimônio. Na gestão empresarial, porém, a ênfase deve estar baseada nas decisões tomadas e seus efeitos subsequentes.

Segundo Bornia (2010), o sistema de custos é muito amplo e abrange o sistema de gestão das empresas modernas. Dessa forma o sistema de custeio deve ser adaptado as normas administrativas para que as informações obtidas possam ser usada pelos gerentes.

### 2.3.1 Margem de contribuição

De acordo com Schier (2013), a margem de contribuição por unidade é a diferença entre o preço de venda e o custo variável do produto. Ou seja, é quando o produto contribui para o lucro. Para calculá-la, Schier (2013), indica a fórmula:

Margem de Contribuição = Preço de Venda - (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)

Martins (2010) afirma que a margem de contribuição unitária não é o lucro da empresa. Para localizar o lucro é necessário multiplicar a margem de contribuição unitária pela quantidade vendida, somar as demais margens de contribuição dos outros produtos, assim obtendo a margem de contribuição total. Desse montante é deduzido os custos fixos, encontrando o resultado que pode ser o lucro da empresa.

Segundo Crepaldi (2010) a margem de contribuição ajuda os gerentes a decidir sobre o aumento ou redução de produção de produtos, a avaliar as alternativas da produção como as propagandas especiais, a decidir estratégias de preço, e a avaliar o desempenho da produção.

### 2.3.2 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio objetiva indicar ao administrador qual a produção mínima que deve ser realizada para, pelo menos, empatar seus custos com a receita obtida. Ou seja, o ponto de equilíbrio é o ponto em que a empresa não apresenta nem lucro nem prejuízo (FERREIRA, 2007).

O ponto de equilíbrio contábil (PEC), segundo Bruni e Famá (2012), é o ponto em que a receita total é igual aos gastos totais, dessa forma o lucro é zero. Quanto mais próxima uma empresa estiver do seu PEC, mais arriscada é sua situação, isso porque há maior chance de ter prejuízos.

Conforme Crepaldi (2010), a fórmula do PEC é:

$$\text{PEC} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas Totais}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

O ponto de equilíbrio econômico (PEE), de acordo com Crepaldi (2010), acontece quando a empresa tem lucro e quer comparar e demonstrar o lucro obtido com a taxa de atratividade que o mercado oferece ao capital investido (custo de oportunidade). Apresenta a rentabilidade real que a atividade produz comparando com outras opções de investimento. Assim, a fórmula do PEE é:

$$\text{PEE} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas Totais} + \text{Custo de Oportunidade}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Sendo assim, o PEE apresenta a quantidade de produto que deve ser vendida ou receita a ser realizada para cobrir a remuneração mínima do capital próprio nela investido. Dessa forma, o lucro obtido deve ser igual ao custo de oportunidade. O custo de oportunidade é a remuneração do capital próprio (BRUNI; FAMÁ, 2012).

Para Martins (2010, p. 234), o custo de oportunidade representa “o quanto a empresa sacrificou de remuneração por ter aplicado seus recursos numa alternativa ao invés de em outra.”

Já o ponto de equilíbrio financeiro (PEF) é a quantidade de produto que deve ser vendido ou receita a ser realizada para empatar com a soma dos gastos que geram desembolso financeiro. Então, o cálculo do PEF não considera gastos relativos a depreciações, amortizações ou exaustões, pois esses não geram desembolsos (BRUNI; FAMÁ, 2012).

Conforme Crepaldi (2010), a fórmula do PEF é:

$$\text{PEF} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas Totais} - \text{Despesas não Desembolsáveis}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Crepaldi (2010) afirma que o cálculo dos pontos de equilíbrio disponibiliza importantes subsídios para o gerenciamento eficaz da empresa. Isso porque o PEF auxilia o administrador a saber o quanto vender para não ficar sem dinheiro, e conseqüentemente, endividar-se com empréstimos. Enquanto o PEE permite confrontar a real rentabilidade da atividade com outras oportunidades de investimento.

### **2.3.3 Demonstração do Resultado do Exercício**

A Demonstração do Resultado do Exercício é relatório contábil econômico-financeiro que apresenta as contas de resultado (receitas realizadas e despesas incorridas no exercício) de forma eficaz na vertical. Respeitando as normas contábeis pelo regime de competência, tem o objetivo de elencar o resultado do exercício e os elementos que o formaram e o desempenho da empresa. Tais elementos principais para formação do resultado são as receitas, que representam as entradas de recursos e as despesas, que por sua vez compreendem os decréscimos de benefícios econômicos, ou seja, saída de recursos (MELO; BARBOSA, 2018).

O Quadro 1 apresenta um modelo de Demonstração de Resultado do Exercício. A conta de receita bruta de vendas refere-se a todas as receitas resultantes das vendas de mercadorias, produtos ou serviços prestados pela empresa, de acordo com suas atividades principais. As deduções da receita bruta compreendem os tributos incidentes sobre vendas, as devoluções de vendas (retorno das mercadorias por estarem em desacordo com o pedido), os abatimentos sobre vendas e descontos incondicionais (desconto no valor do produto decorrente de insatisfação do cliente, para que não aconteça a devolução do produto), e os tributos incidentes sobre as vendas. O resultado de tal dedução é a receita operacional líquida de vendas (MELO; BARBOSA, 2018).

Quadro 1 – Modelo de Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO
Receita Bruta de Vendas
Deduções da Receita Bruta
Receita Líquida de Vendas
Custo das Mercadorias e dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados
Lucro Bruto
Despesas e outros Resultados Operacionais
Resultado antes das Receitas e Despesas Financeiras
Resultado Financeiro
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro
Tributos sobre o Lucro
Resultado Líquido do Exercício

Fonte: Adaptado de Assaf Neto (2015)

O custo das vendas refere-se a todos os gastos necessários para produção de produtos ou serviços, ou à aquisição de mercadorias. Deduzindo os custos das vendas da receita operacional líquida chega-se ao resultado operacional bruto. Após é deduzido as despesas operacionais, que compreendem todos os gastos com a administração, gastos comerciais e os tributos não relacionados as vendas, encontrando o resultado antes das receitas e despesas financeiras, que busca evidenciar o lucro operacional sem considerar o resultado financeiro (PADOVEZE, 2016).

O resultado financeiro corresponde as receitas financeiras deduzindo as despesas financeiras. As despesas financeiras são os gastos acessórios a obtenção de recursos não ligados diretamente a atividade da empresa para que possa ser realizada a atividade operacional, como os juros pagos e tarifas bancárias, entre outros. As receitas financeiras, por sua vez, são aquelas que surgem com o excesso de recursos financeiros e precisam ser administradas, como os rendimentos de aplicações financeiras (SANTOS et al., 2014).

A partir da dedução ou soma do resultado financeiro, resulta o valor do resultado antes do Imposto de Renda e Contribuição Social. Os tributos Imposto de Renda e Contribuição social incidem sobre o lucro do exercício corrente (MELO; BARBOSA, 2018).

O resultado líquido do exercício é o lucro ou prejuízo decorrente do período da demonstração e corresponde a rentabilidade líquida da empresa. Esse resultado deve ser transferido para a conta de lucros e prejuízos acumulados (LUZ; OLIVEIRA, 2017).

Martins et al. (2013) afirma que a Demonstração de Resultado do Exercício deve definir claramente o lucro ou prejuízo líquido do exercício, lucro esse que deverá ser adicionado ao patrimônio líquido da empresa e posteriormente será distribuído aos acionistas ou sócios como dividendos.

## 2.4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

De acordo com Martins (2010), para administrar preços de venda, é necessário saber o custo dos produtos, porém apesar de necessário não é suficiente. Além do custo é preciso conhecer os preços da concorrência, a elasticidade da demanda, as estratégias de marketing da empresa, o preço de produtos substitutos e o mercado em que a empresa atua, de forma que o sistema de custos atenda a filosofia da empresa, produzindo informações úteis para a política de preços.

A definição do preço pode ser feita por três processos distintos que costumam basear-se nos custos, no consumidor ou na concorrência. A definição do preço de venda pelos custos pode ser justificada pela simplicidade, pois acertando os preços aos custos não necessita de preocupação com a demanda, pela segurança, porque os vendedores encontram mais garantia nos custos do que na demanda, e porque na visão do consumidor o preço calculado pelo custo assegura melhor retorno de seus investimentos, sem tirar vantagens (BRUNI, 2018).

Já quando baseado no consumidor, o preço é calculado levando em consideração a percepção do consumidor e não ao custo encontrado pelo vendedor. A terceira forma de definição do preço de venda é pela concorrência, que pode ser pela oferta, quando o preço é aproximado ao de seus concorrentes, ou pela proposta, quando a empresa define seu preço de acordo com o julgamento de como acredita que seus concorrentes irão fixar os preços deles (BRUNI, 2018).

### 2.4.1 Markup

O *markup* é uma margem que acrescentada ao custo define o preço de venda, é apresentado em índice ou percentual. Ocorre variação no valor do custo

dependendo do método de custeio utilizado, conseqüentemente no preço de venda calculado pelo *markup* (MEGLIORINI, 2011).

O *markup* deve ser estimado para cobrir os gastos excedentes ao custo, os tributos, as comissões, e a margem de lucro determinada pelos administradores. Se o sistema de custeio for o Variável, também deve ser considerado os custos fixos no cálculo da margem (MARTINS, 2010).

Segundo Yanase (2018), o *markup* divisor é calculado pela seguinte fórmula, onde DF são as despesas fixas, DC as despesas comerciais, DT as despesas tributárias, e Mg a margem de lucro desejada:

$$\text{Markup divisor} = 1 - (\text{DF} + \text{DC} + \text{DT} + \text{Mg})$$

A fórmula do *markup* multiplicador, de acordo com Yanase (2018), é a seguinte:

$$\text{Markup multiplicador} = \frac{1}{\text{Markup divisor}}$$

## 2.5 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

De acordo com o Portal do Empreendedor (2018), o MEI é o pequeno empresário individual que fatura no máximo R\$81.000,00 por ano, não tem participação societária em outra empresa e exerce uma das atividades econômicas previstas no Anexo XI, da Resolução CGSN nº 140, de 2018. Em 31 dezembro de 2018, estavam formalizados mais de 7 milhões de empresários optantes pelo MEI, junto ao Portal do Empreendedor.

O MEI deve pagar mensalmente o Simples Nacional, isento de impostos federais, no valor de R\$49,90 para comércio, R\$50,90 para indústria e comércio, R\$54,90 para prestação de serviços, e R\$55,90 para serviços e comércio juntos (SEBRAE, 2019).

Conforme disposto no Portal do Empreendedor (2018) o MEI pode exercer diversas atividades, são mais de quatrocentos CNAE (Cadastro Nacional de Atividades Econômicas) disponíveis para o cadastro do MEI.

Os benefícios de formalizar o MEI são os direitos previdenciários, como auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria, e com o CNPJ é possível abrir conta bancária de pessoa jurídica (SEBRAE, 2019).

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Quanto aos procedimentos técnicos, primeiramente foi realizada uma pesquisa bibliográfica, por meio de levantamento de temas relacionados ao sistema de custeio variável, em que elencou-se os diversos aspectos que devem ser levados em consideração ao apurar os custos e definir preço de venda dos produtos de uma microempresendedora individual atuante na área de confecção de roupas. Com base nos conceitos teóricos apurados pela pesquisa bibliográfica, foi realizado um estudo de caso com os dados contábeis de uma microempresendedora individual atuante na Serra Gaúcha, visando aplicar de forma prática os conceitos levantados.

A pesquisa bibliográfica, segundo Nascimento (2012), é o método pelo qual o pesquisador tomará conhecimento de diversas opiniões sobre o mesmo tema, muitas vezes podendo até encontrar conflito entre a percepção de um autor e outro, sendo necessário posicionar-se e desenvolver o seu entendimento a respeito do assunto. Para Gil (2017, p.24), “a principal vantagem da pesquisa bibliográfica é o fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”.

O estudo de caso, segundo Gil (2017), é a modalidade de pesquisa pela qual o pesquisador obterá amplo conhecimento sobre determinado assunto com base em um ou poucos casos. Dessa forma, é possível verificar um problema e sua solução que pode ser abrangido por uma grande população, porém analisando um único caso.

A abordagem da questão de pesquisa foi realizada de forma descritiva. Para Beuren et al. (2013), a pesquisa descritiva é aquela na qual o pesquisador apresenta características e comportamentos de determinada população analisada. Para o presente estudo foi contextualizado os dados contábeis da microempresendedora individual, em comparativo com os dados levantados na pesquisa bibliográfica.

Em relação ao objetivos, trata-se de pesquisa qualitativa. Para Gil (2017), a pesquisa qualitativa consiste em interpretar os dados levantados, sem utilização de estatísticas. Dessa forma, é possível analisar de forma mais profunda as características do objeto de estudo. No presente estudo, os dados levantados foram interpretados com base nos conhecimentos contábeis adquiridos durante o curso de Ciências Contábeis em conjunto com o referencial teórico elaborado.

### 3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Para realização da pesquisa, os dados foram coletados por meio de entrevista informal a microempreendedora individual, acompanhamento do processo produtivo de um modelo de cada produto e inspeção nas notas fiscais. As informações coletadas foram organizadas em tabelas para contextualizar a estrutura de cada produto, possibilitando a apuração dos custos.

Com base nas tabelas geradas com as informações levantadas junto a microempreendedora individual, foi definido o preço de venda, calculado o ponto de equilíbrio e margem de contribuição. Além disso foi elaborado uma projeção da Demonstração do Resultado do Exercício, para analisar o desempenho econômico com o preço de venda praticado e orientativo.

As análises conclusivas basearam-se no relatório de contextualização, nas tabelas, quadros e demonstrações expostas no estudo de caso, em confronto com o referencial teórico, sugerindo qual o melhor preço de venda a ser aplicado, alinhado ao objetivo e questão de pesquisa.

## 4 ESTUDO DE CASO COM UMA MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI) DA SERRA GAÚCHA

### 4.1 APRESENTAÇÃO DA MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL

O estudo de caso desenvolvido foi realizado com base em uma microempresendedora individual que atua na área de confecções de roupas na cidade de Caxias do Sul, no estado do Rio Grande do Sul. A microempresendedora individual tornou-se costureira em 1990, prestando serviços para confecções de terceiros em sua residência, utilizando máquinas de costuras das próprias confecções. Devido ao aumento da demanda de serviços, a costureira passou a trabalhar junto com sua cunhada, em uma sala comercial, com suas próprias máquinas. No período em que trabalharam juntas trocaram experiências e aprendizados.

Após algumas tentativas de empreender, a costureira conseguiu abrir seu próprio negócio no ano de 2016, em uma sala ao lado de sua residência. Inicialmente, a microempresendedora individual confeccionou moletons que foram comercializados para familiares e vizinhos.

Com a maior divulgação de seus produtos, percebeu a procura por uniformes empresariais, então passou a produzir, além dos moletons, outros produtos, que são camisetas, camisas polo, calças e jalecos. Dessa forma, a carteira de clientes é composta principalmente por pequenas empresas prestadoras de serviços e comércios localizadas nas cidades de Caxias do Sul e Farroupilha.

O faturamento médio mensal da microempresendedora individual é de R\$4.250,00, calculado com base no faturamento anual, apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 – Produtos da microempresendedora individual  
(continua)

<b>Produto</b>	<b>Quantidade Vendida no ano</b>	<b>Preço Praticado</b>	<b>Faturamento Anual</b>
Calça A Adulto	90	R\$ 60,00	R\$ 5.400,00
Calça A Infantil	24	R\$ 45,00	R\$ 1.080,00
Calça B Adulto	33	R\$ 50,00	R\$ 1.650,00
Calça B Infantil	21	R\$ 40,00	R\$ 840,00
Calça C Adulto	100	R\$ 50,00	R\$ 5.000,00
Camiseta A Adulto	120	R\$ 30,00	R\$ 3.600,00
Camiseta A Infantil	24	R\$ 25,00	R\$ 600,00
Camiseta A Plussize	24	R\$ 30,00	R\$ 720,00
Camiseta B Adulto	90	R\$ 30,00	R\$ 2.700,00
Camiseta B Infantil	15	R\$ 25,00	R\$ 375,00

(conclusão)

<b>Produto</b>	<b>Quantidade Vendida no ano</b>	<b>Preço Praticado</b>	<b>Faturamento Anual</b>
Camiseta B Plussize	24	R\$ 30,00	R\$ 720,00
Camisa Polo Adulto	30	R\$ 50,00	R\$ 1.500,00
Camisa Polo Infantil	6	R\$ 30,00	R\$ 180,00
Jaleco Sarja Adulto	162	R\$ 50,00	R\$ 8.100,00
Moletom A Adulto	45	R\$ 85,00	R\$ 3.825,00
Moletom A Infantil	6	R\$ 55,00	R\$ 330,00
Moletom B Adulto	120	R\$ 70,00	R\$ 8.400,00
Moletom B Infantil	39	R\$ 50,00	R\$ 1.950,00
Moletom C Adulto	29	R\$ 95,00	R\$ 2.755,00
Moletom C Infantil	15	R\$ 85,00	R\$ 1.275,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 51.000,00</b>
<b>Faturamento médio mensal</b>			<b>R\$ 4.250,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Conforme observa-se na Tabela 1, a microempreendedora fabrica vinte produtos. Os preços de venda praticados foram determinados pela costureira sem calcular todos os custos de seus produtos e sem definir margem de lucro.

De acordo com entrevista junto a microempreendedora, foi possível perceber que não há controle financeiro efetivo e apuração adequada de custos. Até o desenvolvimento do estudo, os custos não são registrados, são apurados conforme notas de compra e orçamentos de fornecedores. O único controle financeiro registrado no momento é referente as vendas e valores recebidos, de forma manual segundo fechamento de encomendas e conforme emissão de notas. O microempreendedor individual não tem a obrigatoriedade de elaboração das demonstrações contábeis, o que também justifica a falta de controle.

Visando o aumento de vendas e desenvolvimento do negócio, sabe-se que é importante o controle de custos, para adequar o preço de venda e também verificar quais os produtos mais lucrativos, e ainda, se há algum produto inviável, para garantir a competitividade com a melhor organização financeira.

#### 4.2 IDENTIFICAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS E DESPESAS

A identificação e classificação dos custos e despesas foi realizada por meio de visita a confecção onde ocorreu o acompanhamento do processo produtivo e coleta de dados em notas fiscais. Os custos diretos e variáveis são diferentes para cada tipo de produto, então foram mensurados individualmente por produto, contemplando os custos com matéria-prima, embalagem, mão de obra direta e serviços terceirizados.

#### 4.2.1 Estrutura dos produtos

Inicialmente, a identificação dos custos variáveis foi apurada por meio de estruturação dos produtos, de acordo com sua classificação, efetuada na contextualização da empresa, por proximidade de materiais em comum utilizados em sua fabricação.

A Tabela 2 apresenta a estrutura dos produtos classificados como calças, nos tamanhos e modelos confeccionados pela microempreendedora individual. O modelo calça C é confeccionado somente em tamanho adulto pois é usado exclusivamente como uniforme empresarial.

Tabela 2 - Estrutura dos produtos: calças

Produtos	Calça A Adulto	Calça A Infantil	Calça B Adulto	Calça B Infantil	Calça C Adulto
<b>Tecido moletom três cabos (m)</b>	0,66	0,30	-	-	-
<b>Tecido moletom careca (m)</b>	-	-	0,75	0,27	-
<b>Tecido sarja (m)</b>	-	-	-	-	1,58
<b>Cordão elástico (m)</b>	0,75	0,45	0,75	0,45	0,75
<b>Linhas (m)</b>	24,37	15,90	24,37	15,90	24,37
<b>Fios (m)</b>	77,42	46,15	77,42	46,15	77,42
<b>Etiquetas (un)</b>	1	1	1	1	1
<b>Embalagem (un)</b>	1	1	1	1	1
<b>Mão de obra direta (hh)</b>	0,36	0,26	0,36	0,26	0,56

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A matéria-prima, incluindo tecidos, cordão elástico, linhas e fios, foi calculada em metros (m). A compra do tecido é efetuada em quilogramas (kg), então foi realizada a conversão para metros de acordo com rendimento do tecido, por meio de verificação na ficha de composição concedida pelos fornecedores, com observação das notas fiscais de compra, e pesagem de uma amostra de cada produto.

O consumo do cordão elástico foi mensurado por meio de medição em uma amostra de cada produto. Já o cálculo do consumo de linhas e fios foi feito com base no rendimento de dois rolos de linhas e dois rolos de fios, que são utilizados nas máquinas de costura, observando quantos metros possuem cada rolo, dividindo pela quantidade de produto que se fabrica. As etiquetas e embalagens por sua vez, são mensuradas por unidades (un).

Já a mão de obra, foi identificada por acompanhamento do processo produtivo cronometrando o tempo necessário para cada etapa, abrangendo os processos de corte, montagem e acabamento. Na tabela 2, o tempo é apresentado em horas homem (hh).

A Tabela 3 apresenta a estrutura dos produtos classificados como camisetas, nos tamanhos e modelos confeccionados pela microempreendedora individual.

Tabela 3 - Estrutura dos produtos: camisetas

Produtos	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta
	A Adulto	A Infantil	A Plussize	B Adulto	B Infantil	B Plussize
<b>Tecido algodão (m)</b>	0,74	0,42	0,9588	-	-	-
<b>Tecido meia malha PV (m)</b>	-	-	-	0,64	0,38	0,82
<b>Ribana (m)</b>	0,002	0,001	0,002	0,002	0,001	0,002
<b>Linhas (m)</b>	12,19	10,30	12,39	12,19	10,30	12,39
<b>Fios (m)</b>	39,34	33,33	40,00	39,34	33,33	40,00
<b>Etiquetas (un)</b>	1	1	1	1	1	1
<b>Embalagem (un)</b>	1	1	1	1	1	1
<b>Mão de obra direta (hh)</b>	0,24	0,21	0,24	0,24	0,21	0,24
<b>Estampa (un)</b>	1	1	1	1	1	1

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A ribana está apresentada em metros, da mesma forma como os tecidos, é adquirida por quilograma, e para o cálculo foi convertido em metros de acordo com o rendimento identificado pela ficha de composição do tecido, e posteriormente medido em uma amostra. A estampa é feita através de serviços terceirizados contratado por unidade.

A Tabela 4 apresenta a estrutura dos produtos classificados como camisa polo, nos tamanhos confeccionados pela microempreendedora individual.

A gola utilizada na confecção da camisa polo é adquirida por metro, o consumo foi mensurado por medição de uma amostra. Os botões de casa são unitários e exigem um processo de fabricação a mais, que é a feitura das casas. A microempreendedora individual optou por terceirizar esse processo, por não ter os acessórios para máquina de costura necessários para realização, então o serviço é

contratado por unidades. O bordado também é feito por serviço terceirizado contratado por unidade.

Tabela 4 - Estrutura dos produtos: camisa polo

<b>Produtos</b>	<b>Camisa Polo Adulto</b>	<b>Camisa Polo Infantil</b>
<b>Tecido meia malha pique (m)</b>	0,44	0,18
<b>Gola meia malha pique (m)</b>	0,06	0,004
<b>Linhas (m)</b>	12,61	11,79
<b>Fios (m)</b>	39,34	33,33
<b>Botão de casa (un)</b>	2	2
<b>Etiquetas (un)</b>	1	1
<b>Embalagem (un)</b>	1	1
<b>Mão de obra direta (hh)</b>	0,29	0,26
<b>Bordado (un)</b>	1	1
<b>Caseadeira (un)</b>	2	2

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A Tabela 5 apresenta a estrutura dos produtos classificados como jalecos, que são produzidos apenas em tamanho adulto, por ser utilizado exclusivamente como uniforme empresarial.

Tabela 5 - Estrutura dos produtos: jalecos

<b>Produtos</b>	<b>Jaleco Adulto</b>
<b>Tecido sarja (m)</b>	2,33
<b>Linhas (m)</b>	24,37
<b>Fios (m)</b>	77,42
<b>Botão de pressão (un)</b>	5
<b>Etiquetas (un)</b>	1
<b>Embalagem (un)</b>	1
<b>Mão de obra direta (hh)</b>	0,84
<b>Estampa (un)</b>	1

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

O botão de pressão é adquirido por unidades e diferente do botão de casa, esse é aplicado pela própria microempreendedora individual, então seu custo de aplicação está incluso na mão de obra direta.

A Tabela 6 apresenta a estrutura dos produtos classificados como moletom, nos tamanhos e modelos confeccionados pela microempreendedora individual.

Tabela 6 - Estrutura dos produtos: moletom

Produtos	Moletom A		Moletom B		Moletom C	
	Adulto	Infantil	Adulto	Infantil	Adulto	Infantil
	Tecido moletom três cabos (m)	0,83	0,43	-	-	0,83
Tecido moletom careca (m)	-	-	0,86	0,39	-	-
Tecido meia malha PV (m)	0,12	0,05	0,12	0,05	0,12	0,05
Ribana (m)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Cordão (m)	1,00	0,65	1,00	0,65	1,00	0,65
Linhas (m)	15,90	13,06	15,90	13,06	15,90	13,06
Fios (m)	48,00	40,00	48,00	40,00	48,00	40,00
Ilhóis (un)	2	2	2	2	2	2
Ponteira (un)	2	2	2	2	2	2
Zíper (un)	-	-	-	-	1	1
Etiquetas (un)	1	1	1	1	1	1
Embalagem (un)	1	1	1	1	1	1
Mão de obra direta (hh)	0,44	0,34	0,44	0,34	0,44	0,34
Estampa (un)	1	1	1	1	1	1

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

O ilhóis e a ponteira são adquiridos em caixas com mais de uma unidade, para o cálculo do custo foi dividido o custo da caixa pelas unidades que cada uma contém. Já o zíper é adquirido por unidade.

#### 4.2.2 Cálculo dos custos variáveis

Com base nas tabelas de estruturação dos produtos, o custo de cada matéria-prima foi pesquisado nas notas fiscais de compra. O MEI tem sua tributação fixa de acordo com a atividade que exerce, então não tem direito a crédito de impostos. Dessa forma, o custo de compra compreende o valor do produto somado ao frete e ao imposto sobre produtos industrializados.

A mão de obra foi calculada levando em consideração um pró-labore equivalente ao salário mensal base do sindicato da categoria de costureira, correspondente a R\$1.223,00, visto que os dados são para fins gerenciais, pois para o microempreendedor individual é previsto o pró-labore correspondente a um salário mínimo federal. Conforme relatado pela microempreendedora, o total de horas trabalhadas no mês é de 200 horas. Sendo assim, encontra-se o custo hora de R\$6,12.

Os serviços terceirizados foram calculados com base nas notas fiscais de prestação de serviços recebidas, assim como foi feito o cálculo da matéria-prima.

A Tabela 7 apresenta o custo unitário variável de cada item da estrutura dos produtos.

Tabela 7 - Custos variáveis de matéria-prima, mão de obra direta e serviços terceirizados

<b>Itens</b>	<b>Custo Unitário</b>
<b>Matéria-prima</b>	
Botão de casa (un)	R\$ 0,10
Botão de pressão (un)	R\$ 0,25
Cordão (m)	R\$ 1,00
Cordão elástico (m)	R\$ 1,05
Embalagem (un)	R\$ 0,17
Etiquetas (un)	R\$ 0,10
Fios (m)	R\$ 0,01
Gola meia malha pique (m)	R\$ 35,40
Ilhóis (un)	R\$ 0,25
Linhas (m)	R\$ 0,01
Ponteira (un)	R\$ 0,14
Ribana (m)	R\$ 16,74
Tecido algodão (m)	R\$ 11,15
Tecido meia malha pique (m)	R\$ 25,06
Tecido meia malha PV (m)	R\$ 10,72
Tecido moletom careca (m)	R\$ 19,56
Tecido moletom três cabos (m)	R\$ 22,10
Tecido sarja (m)	R\$ 12,90
Zíper (un)	R\$ 2,15
<b>Mão de Obra Direta</b>	
Mão de Obra Direta (hh)	R\$ 6,12
<b>Serviços Terceirizados</b>	
Bordado (un)	R\$ 6,00
Caseadeira (un)	R\$ 0,40
Estampa (un)	R\$ 5,30

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com posse dos custos unitários foi possível calcular os custos variáveis de cada produto.

Os custos dos produtos classificados como calças é elencada na Tabela 8, cuja diferença de um modelo para outro é decorrente da utilização de tecidos diferentes e a mão de obra necessária para confecção de cada um.



(conclusão)

Produtos	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta	Camiseta
	A	A	A	B	B	B
	Adulto	Infantil	Plussize	Adulto	Infantil	Plussize
Embalagem (un)	R\$ 0,17					
Mão-de-obra direta (hh)	R\$ 1,47	R\$ 1,28	R\$ 1,47	R\$ 1,47	R\$ 1,28	R\$ 1,47
Estampa (un)	R\$ 5,30					
<b>Total</b>	<b>R\$ 15,39</b>	<b>R\$ 11,62</b>	<b>R\$ 17,84</b>	<b>R\$ 14,00</b>	<b>R\$ 11,00</b>	<b>R\$ 15,93</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

As camisetas de modelo A possuem maior custo do que as camisetas modelo B, isso porque o tecido algodão, utilizado nos modelos A, tem custo unitário maior que o tecido meia malha PV, utilizado nos modelos B, em uma variação de R\$0,43, conforme Tabela 7. Assim, a camiseta com o maior custo é a Camiseta A Plussize, no valor de R\$17,84, e a camiseta de menor custo é a Camiseta B Infantil, no valor de R\$11,00.

A Tabela 10 apresenta os custos variáveis das Camisas Polo, como essas só possuem um modelo, o que altera é somente o tamanho, conseqüentemente a de custo maior é a tamanho adulto, no valor de R\$22,32, pois utiliza maior quantidade de tecido, enquanto o tamanho infantil custa R\$13,53.

Tabela 10 - Custos variáveis: camisa polo

Produtos	Camisa Polo Adulto	Camisa Polo Infantil
Tecido meia malha pique	R\$ 11,14	R\$ 4,47
Gola meia malha pique	R\$ 2,08	R\$ 0,15
Linhas	R\$ 0,03	R\$ 0,03
Fios	R\$ 0,05	R\$ 0,04
Botão de casa	R\$ 0,20	R\$ 0,20
Etiquetas	R\$ 0,10	R\$ 0,10
Embalagem	R\$ 0,17	R\$ 0,17
Mão de obra direta	R\$ 1,76	R\$ 1,57
Bordado	R\$ 6,00	R\$ 6,00
Caseadeira	R\$ 0,80	R\$ 0,80
<b>Total</b>	<b>R\$ 22,32</b>	<b>R\$ 13,53</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Já a Tabela 11 por sua vez, apresenta os custos variáveis do produto Jaleco. O produto Jaleco Adulto tem seu custo variável total no valor de R\$42,15, sendo maior parte desse custo composta pela matéria-prima tecido sarja e o diferencial dos demais produtos é o uso dos botões de pressão.



Produtos	(conclusão)					
	Moletom A	Moletom A	Moletom B	Moletom B	Moletom C	Moletom C
	Adulto	Infantil	Adulto	Infantil	Adulto	Infantil
Embalagem (un)	R\$ 0,17					
Mão-de-obra direta (hh)	R\$ 2,67	R\$ 2,10	R\$ 2,67	R\$ 2,10	R\$ 2,67	R\$ 2,10
Estampa (un)	R\$ 5,30					
<b>Total</b>	<b>R\$ 30,01</b>	<b>R\$ 19,33</b>	<b>R\$ 28,50</b>	<b>R\$ 17,41</b>	<b>R\$ 32,16</b>	<b>R\$ 21,48</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

### 4.2.3 Cálculo dos custos fixos

A microempreendedora individual possui cinco máquinas, quatro de costura e uma de corte. Apenas uma das máquinas de costura foram adquiridas pela pessoa jurídica. As outras quatro máquinas de costura e a máquina de corte foram adquiridas usadas antes da constituição do MEI e utilizadas para integralização de capital social, sendo assim, já estão totalmente depreciadas.

A Tabela 13 apresenta o cálculo da depreciação da máquina de costura que foi adquirida em 2017.

Tabela 13 - Cálculo de Depreciação das Máquinas

Máquina de Costura Galoneira	
Custo de aquisição	R\$ 2.700,00
Tempo de vida útil	10 anos / 120 meses
<b>Depreciação mensal</b>	<b>R\$ 22,50</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Além da depreciação, foram levantados outros custos fixos encontrados na fabricação dos produtos, apresentados na Tabela 14, que são os custos de manutenção das máquinas compostos pelos gastos com óleos e silicone, e também o custo com energia elétrica, que representam 8,43% do faturamento médio mensal.

Tabela 14 - Custos Fixos

Custos Fixos	
Manutenção de máquinas	R\$ 10,43
Depreciação	R\$ 22,50
Energia elétrica	R\$ 279,00
<b>Total Custos Fixos</b>	<b>R\$ 311,93</b>
Faturamento médio mensal	R\$ 4.250,00
Percentual sobre o faturamento	8,43%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

#### 4.2.4 Cálculo das despesas

Observando os documentos de comprovantes de pagamento da microempreendedora identificou-se as despesas fixas mensais, que são os gastos necessários para vendas e para manter o empreendimento, mas que não estão presentes no processo de fabricação dos produtos. Tais despesas, que representam 7,43% do faturamento médio mensal, estão elencadas na Tabela 15.

Tabela 15 - Despesas

<b>Despesas</b>	
Pró-labore administração	R\$ 122,30
Telefone	R\$ 100,00
Internet	R\$ 80,00
Contribuição MEI	R\$ 55,90
<b>Total Despesas</b>	<b>R\$ 358,20</b>
Faturamento médio mensal	R\$ 4.250,00
Percentual sobre o faturamento	7,43%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A despesa com pró-labore referente a administração foi calculada levando em consideração o salário mensal base do sindicato da categoria de costureira, cujo valor é R\$1.223,00, considerando 10%, que é o percentual do tempo utilizado para vendas e demais procedimentos administrativos necessários. Os valores para telefone, internet e contribuição do MEI não varia, portanto também foram considerados como despesa fixa.

#### 4.3 FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

A formação do preço de venda orientativo foi calculado com base no lucro desejado pela microempreendedora individual, utilizando o *markup*.

O cálculo do *markup* divisor foi elaborado analisando os percentuais de despesas e custos fixos, juntamente com a margem de lucro esperada pela microempreendedora individual. Com o *markup* divisor pronto, foi calculado o *markup* multiplicador. O custo unitário de cada produto, apresentado nas tabelas anteriores, foi multiplicado pelo *markup* multiplicador resultando no preço de venda orientativo.

A Tabela 16 apresenta a formação do preço de venda pelo *markup*.

Tabela 16 - Formação do preço de venda pelo *markup*

Produtos	Custos Fixos	Despesas Fixas	Margem de Lucro	Markup Divisor	Markup Multiplicador	Custo Unitário	Preço de Venda Orientativo
Calça A Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 18,01	R\$ 36,58
Calça A Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 9,14	R\$ 18,57
Calça B Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 18,13	R\$ 36,83
Calça B Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 7,66	R\$ 15,56
Calça C Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 25,02	R\$ 50,82
Camiseta A Adulto	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 15,39	R\$ 25,98
Camiseta A Infantil	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 11,62	R\$ 19,62
Camiseta A Plussize	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 17,84	R\$ 30,12
Camiseta B Adulto	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 14,00	R\$ 23,64
Camiseta B Infantil	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 11,00	R\$ 18,57
Camiseta B Plussize	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 15,93	R\$ 26,90
Camisa Polo Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 22,32	R\$ 45,34
Camisa Polo Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 13,53	R\$ 27,48
Jaleco Sarja Adulto	7,34%	8,43%	25%	0,5923	1,6883	R\$ 42,15	R\$ 71,16
Moletom A Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 30,01	R\$ 60,96
Moletom A Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 19,33	R\$ 39,26
Moletom B Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 28,50	R\$ 57,89
Moletom B Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 17,41	R\$ 35,36
Moletom C Adulto	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 32,16	R\$ 65,33
Moletom C Infantil	7,34%	8,43%	35%	0,4923	2,0313	R\$ 21,48	R\$ 43,63

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A margem de lucro foi definida pela microempreendedora individual, observando que os produtos com menor margem são os que se espera uma venda em maior quantidade por ser normalmente adquirido como uniforme empresarial.

Com o preço de venda orientativo calculado, é possível comparar com o preço de venda praticado, conforme análise comparativa apresentada na Tabela 17.

Tabela 17 - Comparativo entre o preço de venda praticado e o preço de venda orientativo

<b>Produtos</b>	<b>Preço de Venda Praticado</b>	<b>Preço de Venda Orientativo</b>	<b>Diferença R\$</b>	<b>Diferença %</b>
Calça A Adulto	R\$ 60,00	R\$ 36,58	R\$ 23,42	39%
Calça A Infantil	R\$ 45,00	R\$ 18,57	R\$ 26,43	59%
Calça B Adulto	R\$ 50,00	R\$ 36,83	R\$ 13,17	26%
Calça B Infantil	R\$ 40,00	R\$ 15,56	R\$ 24,44	61%
Calça C Adulto	R\$ 50,00	R\$ 50,82	(R\$ 0,82)	(2%)
Camiseta A Adulto	R\$ 30,00	R\$ 25,98	R\$ 4,02	13%
Camiseta A Infantil	R\$ 25,00	R\$ 19,62	R\$ 5,38	22%
Camiseta A Plussize	R\$ 30,00	R\$ 30,12	(R\$ 0,12)	(0,4%)
Camiseta B Adulto	R\$ 30,00	R\$ 23,64	R\$ 6,36	21%
Camiseta B Infantil	R\$ 25,00	R\$ 18,57	R\$ 6,43	26%
Camiseta B Plussize	R\$ 30,00	R\$ 26,90	R\$ 3,10	10%
Camisa Polo Adulto	R\$ 50,00	R\$ 45,34	R\$ 4,66	9%
Camisa Polo Infantil	R\$ 30,00	R\$ 27,48	R\$ 2,52	8%
Jaleco Sarja Adulto	R\$ 50,00	R\$ 71,16	(R\$ 21,16)	(42%)
Moletom A Adulto	R\$ 85,00	R\$ 60,96	R\$ 24,04	28%
Moletom A Infantil	R\$ 55,00	R\$ 39,26	R\$ 15,74	29%
Moletom B Adulto	R\$ 70,00	R\$ 57,89	R\$ 12,11	17%
Moletom B Infantil	R\$ 50,00	R\$ 35,36	R\$ 14,64	29%
Moletom C Adulto	R\$ 95,00	R\$ 65,33	R\$ 29,67	31%
Moletom C Infantil	R\$ 85,00	R\$ 43,63	R\$ 41,37	49%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Entre todos os produtos analisados, apenas três tem o preço de venda praticado inferior ao preço de venda proposto. O Jaleco Sarja, cuja diferença é de R\$21,16, equivalente a 42% maior no preço orientativo, a Calça C Adulto, cuja diferença é de R\$0,82, equivalente a 2%, maior no preço orientativo, e a Camiseta A Plussize, com diferença de R\$0,12, equivalente a 0,4%, maior no preço orientativo. Assim, esses três produtos geram lucro menor do que o esperado aplicando o preço de venda praticado pela microempreendedora individual.

Os demais produtos tem o preço praticado maior que o orientativo. Entre esses, produto que apresentou maior diferença de preço foi a Calça B Infantil, em que o preço orientativo é R\$24,44, ou seja, 61% menor que o praticado. E o produto que

apresentou menor diferença foi a Camisa Polo Infantil, com diferença de 8% a menos no preço orientativo. Ou seja, com o preço de venda praticado a microempreendedora individual tem mais lucros na venda desses produtos, do que com o preço orientativo.

#### 4.3.1 Margem de contribuição

Com o preço de venda calculado é possível encontrar a margem de contribuição de cada produto, que representa quanto cada um contribui para o lucro da microempreendedora individual, conforme apresentado na Tabela 18.

Tabela 18 - Margem de Contribuição sobre o Preço de Venda Praticado

<b>Produtos</b>	<b>Preço de Venda Praticado</b>	<b>Custo Variável</b>	<b>Margem de Contribuição Unitário</b>
Calça A Adulto	R\$ 60,00	R\$ 18,01	R\$ 41,99
Calça A Infantil	R\$ 45,00	R\$ 9,14	R\$ 35,86
Calça B Adulto	R\$ 50,00	R\$ 18,13	R\$ 31,87
Calça B Infantil	R\$ 40,00	R\$ 7,66	R\$ 32,34
Calça C Adulto	R\$ 50,00	R\$ 25,02	R\$ 24,98
Camiseta A Adulto	R\$ 30,00	R\$ 15,39	R\$ 14,61
Camiseta A Infantil	R\$ 25,00	R\$ 11,62	R\$ 13,38
Camiseta A Plussize	R\$ 30,00	R\$ 17,84	R\$ 12,16
Camiseta B Adulto	R\$ 30,00	R\$ 14,00	R\$ 16,00
Camiseta B Infantil	R\$ 25,00	R\$ 11,00	R\$ 14,00
Camiseta B Plussize	R\$ 30,00	R\$ 15,93	R\$ 14,07
Camisa Polo Adulto	R\$ 50,00	R\$ 22,32	R\$ 27,68
Camisa Polo Infantil	R\$ 30,00	R\$ 13,53	R\$ 16,47
Jaleco Sarja Adulto	R\$ 50,00	R\$ 42,15	R\$ 7,85
Moletom A Adulto	R\$ 85,00	R\$ 30,01	R\$ 54,99
Moletom A Infantil	R\$ 55,00	R\$ 19,33	R\$ 35,67
Moletom B Adulto	R\$ 70,00	R\$ 28,50	R\$ 41,50
Moletom B Infantil	R\$ 50,00	R\$ 17,41	R\$ 32,59
Moletom C Adulto	R\$ 95,00	R\$ 32,16	R\$ 62,84
Moletom C Infantil	R\$ 85,00	R\$ 21,48	R\$ 63,52

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com o preço de venda praticado, o produto que mais contribui para o lucro da empresa é o Moletom C Infantil, com a margem de contribuição unitária de R\$63,52. Já o produto que possui menor margem de contribuição unitária é o Jaleco Sarja Adulto, com margem unitária de R\$7,85.

Com o preço de venda orientativo, de acordo com a Tabela 19, o produto que gera maior margem de contribuição unitária é o Moletom C Adulto, com margem no valor de R\$33,17, e o de menor margem de contribuição é a Camiseta B Infantil no valor de R\$7,57. O Jaleco Sarja Adulto com o preço orientativo melhora sua margem de contribuição para R\$29,01.

Tabela 19 - Margem de Contribuição sobre o Preço de Venda Orientativo

<b>Produtos</b>	<b>Preço de Venda Orientativo</b>	<b>Custo Variável</b>	<b>Margem de Contribuição Unitário</b>
Calça A Adulto	R\$ 36,58	R\$ 18,01	R\$ 18,57
Calça A Infantil	R\$ 18,57	R\$ 9,14	R\$ 9,43
Calça B Adulto	R\$ 36,83	R\$ 18,13	R\$ 18,70
Calça B Infantil	R\$ 15,56	R\$ 7,66	R\$ 7,90
Calça C Adulto	R\$ 50,82	R\$ 25,02	R\$ 25,80
Camiseta A Adulto	R\$ 25,98	R\$ 15,39	R\$ 10,59
Camiseta A Infantil	R\$ 19,62	R\$ 11,62	R\$ 8,00
Camiseta A Plussize	R\$ 30,12	R\$ 17,84	R\$ 12,28
Camiseta B Adulto	R\$ 23,64	R\$ 14,00	R\$ 9,64
Camiseta B Infantil	R\$ 18,57	R\$ 11,00	R\$ 7,57
Camiseta B Plussize	R\$ 26,90	R\$ 15,93	R\$ 10,97
Camisa Polo Adulto	R\$ 45,34	R\$ 22,32	R\$ 23,02
Camisa Polo Infantil	R\$ 27,48	R\$ 13,53	R\$ 13,95
Jaleco Sarja Adulto	R\$ 71,16	R\$ 42,15	R\$ 29,01
Moletom A Adulto	R\$ 60,96	R\$ 30,01	R\$ 30,95
Moletom A Infantil	R\$ 39,26	R\$ 19,33	R\$ 19,93
Moletom B Adulto	R\$ 57,89	R\$ 28,50	R\$ 29,39
Moletom B Infantil	R\$ 35,36	R\$ 17,41	R\$ 17,95
Moletom C Adulto	R\$ 65,33	R\$ 32,16	R\$ 33,17
Moletom C Infantil	R\$ 43,63	R\$ 21,48	R\$ 22,15

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

#### 4.3.2 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio é o valor de vendas necessário para liquidar custos fixos, variáveis e também as despesas.

Para o cálculo do ponto de equilíbrio foi dividido o total de custos e despesas fixas pelo percentual de margem de contribuição ao lucro.

O Quadro 2 apresenta o ponto de equilíbrio considerando o preço de venda praticado. O valor mínimo de vendas mensais para quitar despesas, custos fixos e variáveis com o preço de venda praticado é R\$1.264,40.

Quadro 2- Ponto de equilíbrio com o preço de venda praticado

<b>Ponto de Equilíbrio</b>	
Custos e Despesas Fixas	R\$ 670,13
Margem de Contribuição (%)	53%
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>R\$ 1.264,40</b>
<b>Comprovação</b>	
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.264,40
(-) Custos Variáveis	R\$ 594,27
(-) Custos e Despesas Fixas	R\$ 670,13
<b>Total</b>	<b>R\$ -</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com o preço de venda orientativo o ponto de equilíbrio é de R\$1.439,85, conforme Quadro 3.

Quadro 3 - Ponto de equilíbrio com o preço de venda orientativo

<b>Ponto de Equilíbrio</b>	
Custos e Despesas Fixas	R\$ 670,13
Margem de Contribuição (%)	47%
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>R\$ 1.439,98</b>
<b>Comprovação</b>	
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.439,98
(-) Custos Variáveis	R\$ 769,85
(-) Custos e Despesas Fixas	R\$ 670,13
<b>Total</b>	<b>R\$ -</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

O ponto de equilíbrio com o preço de venda orientativo aumenta pois o preço de venda orientativo é menor para grande parte dos produtos, dessa forma é necessário vender mais para cobrir custos e despesas.

#### 4.4 PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício evidencia o desempenho econômico-financeiro da microempreendedora individual. Com base nos cálculos de preço de venda, custos e despesas foi projetado as demonstrações.

Na Tabela 20, a Demonstração do Resultado do Exercício apresentada foi elaborada com os dados registrados pela microempreendedora individual. Com o preço praticado o total de receitas operacionais é de R\$51.000,00, gerando um lucro líquido de R\$19.096,53.

Tabela 20 - Demonstração do Resultado do Exercício com o Preço de Venda Praticado

<b>Demonstração do Resultado do Exercício</b>	
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>R\$ 51.000,00</b>
<b>Deduções da Receita Bruta de Vendas</b>	<b>R\$ -</b>
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>R\$ 51.000,00</b>
Custo dos Produtos Vendidos	R\$ 23.861,91
<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$ 27.138,09</b>
Custos Fixos	R\$ 3.743,16
Despesas Operacionais	R\$ 4.298,40
<b>Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras</b>	<b>R\$ 19.096,53</b>
Resultado Financeiro	R\$ -
<b>Resultado Antes dos Tributos Sobre o Lucro</b>	<b>R\$ 19.096,53</b>
Tributos sobre o Lucro	R\$ -
<b>Resultado Líquido do Exercício</b>	<b>R\$ 19.096,53</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com o preço de venda orientativo o total de receitas operacionais projetado reduz para R\$44.632,86, gerando um lucro de R\$12.729,39, considerando a mesma quantidade de vendas, conforme Tabela 21.

Tabela 21 - Projeção da Demonstração do Resultado do Exercício com o Preço de Venda Orientativo

<b>Demonstração do Resultado do Exercício</b>	
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>R\$ 44.632,86</b>
<b>Deduções da Receita Bruta de Vendas</b>	<b>R\$ -</b>
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>R\$ 44.632,86</b>
Custo dos Produtos Vendidos	R\$ 23.861,91
<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$ 20.770,95</b>
Custos Fixos	R\$ 3.743,16
Despesas Operacionais	R\$ 4.298,40
<b>Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras</b>	<b>R\$ 12.729,39</b>
Resultado Financeiro	R\$ -
<b>Resultado Antes dos Tributos Sobre o Lucro</b>	<b>R\$ 12.729,39</b>
Tributos sobre o Lucro	R\$ -
<b>Resultado Líquido do Exercício</b>	<b>R\$ 12.729,39</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

#### 4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO ESTUDO DE CASO

Verificou-se que a microempresendedora individual consegue cobrir todos os seus custos e despesas com o preço de venda praticado, porém, conforme relatado na contextualização, a intenção é aumentar a competitividade e conseqüentemente as vendas. Esse aumento é possível aplicando o preço de venda proposto, visto que a margem de lucro permanecerá a mesma com o preço menores, devido ao cálculo

do *markup* com a porcentagem de lucro desejada aplicada, conforme Tabela 16. Dessa forma o ganho ocorrerá pelo volume maior de vendas.

Visando que o preço orientativo aplicado a todos os produtos gera um lucro menor, ressalta-se que os dados do estudo de caso devem ser usados para conceder descontos e facilitar a negociação com os clientes, e não a troca imediata na tabela de preços.

Os dados apurados no estudo de caso são de grande relevância para manter a capacidade de negociação, visto que a maioria dos produtos estavam sendo consideradas pela microempreendedora individual com o custo mais elevado, deixando-a sem margem para conceder descontos.

Todos os produtos analisados podem continuar sendo produzidos, pois nenhum possui margem de contribuição negativa, conforme apresentado na Tabela 18. Quanto aos produtos em que o preço orientativo encontrado é superior ao praticado, sugere-se aplicar o orientativo para que obtenha a margem de lucro desejada. Porém se optar por manter o preço praticado nesses produtos, não terá prejuízo, apenas menos lucro. Para manter a margem de lucro desses produtos sem alterar o preço é necessário a redução dos custos desses, trocando o fornecedor de matéria-prima ou até mesmo terceirizando a mão-de-obra.

## 5 CONCLUSÃO

Grande parte dos microempreendedores individuais buscam a formalização de seus negócios com objetivo de garantir sua renda mensal, diante do cenário de crise econômica brasileira, que gerou muitos desempregos. Conforme dados do Sebrae, publicados em maio de 2017, houve um expressivo aumento de formalizações nos últimos anos, sendo que 78% dos MEI's afirmam que o cadastro contribuiu para aumento de vendas e prestação de serviços.

Para continuar atuante no mercado e manter a competitividade, independente do porte da empresa, é essencial o controle de custos. A contabilidade de custos abrange não só o controle de estoques, mas também apresenta-se como uma eficiente ferramenta para tomada de decisões e formação de preço de venda.

O presente estudo teve por objetivo analisar como os custos interferem na formação de preço de venda dos produtos de uma microempreendedora individual da Serra Gaúcha, utilizando o sistema de custeio variável.

A formação do preço de venda foi realizada utilizando o índice *markup*, considerando a margem de lucro desejada pela microempreendedora individual e os custos calculados no estudo. Foi calculada também a margem de contribuição para conferir se o preço dos produtos está cobrindo custos e despesas, assim como o ponto de equilíbrio, para verificar qual o valor total de vendas necessário para cobrir tais custos e despesas, analisando o preço de venda praticado e orientativo. Com os dados calculados foi elaborado a Demonstração do Resultado do Exercício com o preço de venda praticado e projetado com o preço de venda orientativo.

Analisando o resultado obtido com estudo, verificou-se que os preços de venda praticados, na maioria dos produtos, são superiores aos preços propostos com aplicação do *markup*. Dessa forma, foi compreendido que a microempreendedora individual não está atingindo o volume de vendas que deseja por estar com os preços de seus produtos elevados.

Entretanto, no que se refere aos produtos Calça C Adulto, Jaleco Sarja e Camiseta A Plussize, os preços praticados são inferiores aos propostos. Então, para os produtos citados, sugere-se que aplique os preços de venda propostos, ou busque redução dos custos, visando alcançar o lucro desejado, caso contrário a margem de lucro desses produtos será menor do que a esperada. Quanto aos demais produtos, o preço praticado gera margem de lucro superior ao preço orientativo, assim orienta-

se que os preços de venda propostos não sejam aplicados de imediato, mas que sirvam de base para conceder descontos e facilitar a negociação, buscando o aumento de vendas sem perder a margem de lucro.

Todos os produtos apresentaram margem de contribuição positiva, assim não deve encerrar a produção de nenhum, ao menos que tenha algum produto de margem de contribuição maior que precise substituir os de margem menor, por não ter capacidade de produzi-los em paralelo.

Em vista disso, o presente trabalho apresenta vasta utilidade para a microempreendedora individual, pois atingiu seus objetivos específicos através do levantamento bibliográfico, cálculos e planilhas onde apresentam o custo de cada produto, aplicando o sistema de custeio variável, e ainda a margem de contribuição para o lucro e ponto de equilíbrio, servindo de ferramenta para tomada de decisões e ainda projeções, para aumento de vendas e estabilidade financeira.

O estudo também atingiu seu objetivo geral, pois foi calculado o preço de venda com base no lucro desejado e nos custos pelo sistema de custeio variável, gerando informações de notável relevância para que o preço dos produtos garanta retorno positivo, continuidade operacional e proporcione o crescimento do negócio.

Ainda recomenda-se que seja feita uma análise da concorrência, buscando analisar os preços que praticam e a qualidade dos produtos vendidos, possibilitando a comparação e adequação ao padrão exigido pelo mercado.

Sabendo que, antes do estudo, a microempreendedora individual não tinha controle efetivo dos custos de seus produtos, percebe-se a importância dos dados levantados, pois assim poderá definir seu preço de forma segura e garantir a competitividade. Evidencia-se também a importância dos conhecimentos do profissional da área contábil, que contribui de forma expressiva para a evolução do empreendimento.

O tema abordado não foi esgotado pelo estudo realizado, visto que outros microempreendedores podem utilizar as informações apresentadas, adaptando com sua área de atuação, para atender suas necessidades de gestão de seu empreendimento. Este trabalho deixa como sugestão para futuras pesquisas a análise em demais microempreendedores e confecções de roupas da Serra Gaúcha, com aplicação de outro sistema de custeio, como o sistema de custeio por absorção, possibilitando a análise da influência de cada sistema de custeio na formação do preço de venda e utilidade dos custos como ferramenta de gestão. Também sugere-se a

projeção para o aumento do empreendimento com a opção pelo regime tributário Simples Nacional e admissão de um funcionário, verificando a viabilidade de crescimento do negócio.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços: Um enfoque econômico-financeiro**. São Paulo: Atlas, 2015.

BEUREN, Ilse Maria et al. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

BORNIA, Antonio Cezar. **Análise Gerencial de Custos: Aplicação em Empresas Modernas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRUNI, Adriano Leal. **A administração de custos, preços e lucros**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597018431/cfi/6/10!/4/8/6/2@0:100>>. Acesso em: 15 mar. 2019.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços: Com aplicações na calculadora HP12C e Excel**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CORTIANO, José Carlos. **Processos básicos de contabilidade e custos**. Curitiba: Intersaberes, 2014.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade de Custos**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de Custos: Casos práticos, exercícios e questões**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

FERREIRA, José Antonio Stark. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

LUZ, Érico Eleutério da; OLIVEIRA, Antonio Carlos Leite de. **Contabilidade Geral das Sociedades**. Curitiba: Intersaberes, 2017. (Gestão Financeira).

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu et al. **Manual de Contabilidade Societária: Aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos**. São Paulo: Makron Books, 2001.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos: análise e gestão**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

MELO, Moisés; BARBOSA, Sergio. **Demonstrações Contábeis: Da teoria à prática**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos Editora, 2018.

NASCIMENTO, Luiz Paulo do. **Elaboração de Projetos de Pesquisa: Monografia, dissertação, tese e estudo de caso, com base em metodologia científica**. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

PADOVEZE, Clóvis Luis. **Contabilidade Geral**. Curitiba: Intersaberes, 2016.

PADOVEZE, Clóvis Luis. **Introdução à Contabilidade: Com abordagem para não-contadores**. São Paulo: Cengage Learning, 2006.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Dúvidas relacionadas ao Microempreendedor Individual: O Microempreendedor Individual - MEI**. 2019. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes>>. Acesso em: 15 mar. 2019.

SANTOS, Joel José dos. **Fundamentos de Custos para Formação do Preço e do Lucro**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SANTOS, José Luiz dos et al. **Contabilidade Geral**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SARDINHA, José Carlos. **Formação de Preço: Uma abordagem prática por meio da análise custo-volume-lucro**. São Paulo: Atlas, 2013.

SCHIER, Carlos Ubiratan da Costa. **Gestão de Custos**. Curitiba: Intersaberes, 2013. (Gestão Financeira).

SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber sobre MEI**. 2019. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 05 maio 2019.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério das. **Contabilidade de Custos: Um enfoque direto e objetivo**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

YANASE, João. **Custos e Formação de Preços: Importante ferramenta para tomada de decisões**. São Paulo: Trevisan Editora, 2018.