



COMPOSIÇÃO DO CUSTO PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO ARTESANATO DE UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL LOCALIZADO EM GOIÂNIA-GO

Lumara Soares Dias¹
Ricardo da Silva Pereira²

RESUMO:

É de fundamental importância para o artesão conhecer a composição dos custos de produção e com base nestes formar o preço de venda de seu produto. Nesse sentido o objetivo principal desse estudo é identificar a composição do custo para formação do preço de venda do artesanato de um microempreendedor individual localizado em Goiânia-GO. Para isso foi efetuada uma pesquisa descritiva, e os procedimentos utilizados foram de uma pesquisa bibliográfica, e um estudo de caso que foi aplicado em um empreendimento de produção de peças artesanais em crochê, localizada em Goiânia-GO. Foi aplicada uma entrevista semiestruturada com a proprietária do empreendimento, onde a coleta dos dados foi dividida em três partes: características sobre o empreendimento artesanal, composição dos custos de produção e formação do preço de venda. Como resultado foram apresentadas planilhas de cálculos dos custos de produção e de formação do preço de venda com base no método de *mark-up*. Concluiu-se que é de suma importância para um empreendedor, para dar suporte ao processo de gestão e tomada de decisão, entender do conhecer os detalhes sobre seus custos de produção para com base nestes, seja calculado um preço de venda justo e competitivo de forma a garantir a lucratividade do empreendimento.

Palavras-Chaves: Empreendimento; custo de produção; preço de venda; artesanato.

ABSTRACT:

It is of foundational importance for the artisan to know the composition of production costs and, based on these, form the selling price of his product. In this sense, the main objective of this study is to identify the cost composition for the formation of the selling price of the craftsmanship of an individual microentrepreneur located in Goiânia-GO. For this, a descriptive research was carried out, and the procedures used were from a bibliographical research, and a case study that was applied in an enterprise of production of handcrafted pieces in crochet, located in Goiânia-GO. A semi-structured interview with the owner of the enterprise was applied, where data collection was divided into three parts: characteristics of the artisanal enterprise, composition of production costs and formation of the sale price. As a result, spreadsheets for calculations of production costs and sales price formation were presented based on the mark-up method. It was concluded that it is of paramount importance for an entrepreneur, to support the management and decision-making process, to understand the details of their production costs to based on these, be calculated a fair and competitive sale price is calculated in order to guarantee the profitability of the enterprise.

Keywords: Enterprise; production cost; sale price; craftsmanship.

¹ Graduada em Ciências Contábeis, pelo Centro Universitário – UNIESP. Email: lumarasoares.k@gmail.com

² Graduado em Administração e Ciências contábeis, pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Especialista em Contabilidade pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Docente do Curso Superior em Ciências Contábeis e Gestão Financeira, pelo UNIESP. Email: ricardo.pereira.jp4@gmail.com



1 INTRODUÇÃO

Segundo o SEBRAE (2021), o mercado de artesanato brasileiro fatura \$28 bilhões por ano e emprega 8 milhões de pessoas e é um mercado que cresce consideravelmente a cada ano.

Neste contexto a contabilidade de custos passa a ser uma ferramenta essencial para ajudar na identificação dos custos de produção e na formação do preço de venda não só para os grandes, mas também para os pequenos empreendimentos.

Para o Microempreendedor Individual (MEI), Diany Neves Crochê, aqui caracterizado como artesã, que fica localizada na cidade de Goiânia-GO, cuja atividade é a produção de peças de crochê, é de suma importância saber quanto custa a produção e como elaborar a precificação dos seus produtos de forma a garantir a lucratividade desejada para seu negócio.

Já no contexto do conhecimento da legislação que ampara esse tipo de empreendimento, de acordo com o SEBRAE - BA., (.p.4) a legislação criou mecanismos para simplificar tanto a formalização quanto a regularização desses pequenos negócios. Com menos burocracia e um regime tributário adequado.

Assim, o presente estudo torna-se relevante para fins acadêmicos e sociais, uma vez que busca demonstrar a importância sobre o conhecimento por parte do microempreendedor individual de como será efetuado o cálculo do custo de produção e a utilização deste para formação do preço de venda dos produtos por ele produzidos de forma a lhes garantir a lucratividade esperada. Considera-se também que este estudo poderá servir como referência para outros empreendimentos, que dele poderão utilizar para melhorar a sua gestão sobre a composição dos seus custos e consequente formação do preço dos seus produtos. Pode também contribuir com o meio acadêmico no sentido de dar embasamento a discussão de que a contabilidade de custos relaciona a formação do custo de produção com o cálculo do preço de venda dos produtos.

A melhor maneira de alcançar o sucesso em um novo empreendimento é buscando conhecimento sobre tudo que envolve a sua nova atividade. Por se tratar de um microempreendedor individual é fundamental que se conheça a legislação que beneficia esse tipo de empreendimento bem como os limites impostos pela referida legislação. A Lei Complementar n.º 128/08 ampara Microempreendedor Individual. Esta Lei facilitou a formalização de diversas atividades. Sendo assim, esse tipo de empreendimento passou a ser regularizado mais facilmente, onde lhe é concedido um CNPJ para que possa emitir nota fiscal e utilizar dos benefícios da Previdência Social. Além dos aspectos legais é de suma importância no contexto da gestão, o conhecimento básico sobre a contabilidade de custos para identificar a composição dos seus gastos divididos entre despesas, custos de produção fixos e variáveis, diretos e indiretos, para que estes uma vez bem identificados, possam dar suporte a formação do preço de venda do produto através da utilização do mark-up e por fim garantir a lucratividade esperada para reinvestimento e consequentemente crescimento do empreendimento.

Não dar a devida importância a tais conhecimentos poderá dificultar o bom andamento da gestão, de forma a não garantir o cálculo correto dos custos de produção e uma consequente má formação da precificação dos produtos, o que poderá afetar a lucratividade do empreendimento de forma considerável.

Diante desse contexto, o presente estudo busca responder ao seguinte questionamento: Como deverá ser formado o custo de produção para cálculo do preço de venda de um produto artesanal produzido por um microempreendedor individual localizado na cidade de Goiânia-GO? O presente estudo traz consigo a justificativa de que, dentro de um empreendimento de artesanato não pode haver uma falta de formação de preço de venda, uma vez que ela é



necessária para que o empreendedor tenha controle de seus custos e de sua mão de obra para administrar e precificar de forma correta seus produtos.

Sendo assim, o objetivo geral deste estudo é demonstrar como deverá ser formado o custo de produção para cálculo do preço de venda de um produto artesanal produzido por um microempreendedor individual localizado na cidade de Goiânia-GO. E como objetivos específicos será: abordar o mercado de artesanato no Brasil; caracterizar o Microempreendedor Individual (MEI); abordar a contabilidade de custos no que se refere a terminologia contábil, classificação, formação dos custos de produção e técnicas de formação do preço de venda e por fim demonstrar como é efetuado o cálculo do custo de produção e formação do preço do empreendimento objeto desse estudo.

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica onde serão levantados dados através de livros, artigos, revistas, publicações e sites da internet e para aprofundar a temática será elaborado um estudo de caso com um microempreendedor individual localizado na cidade de Goiânia-GO., onde serão levantados dados de como é formado o seu custo de produção e como é calculado o seu preço de venda. Para a fundamentação teórica, o presente estudo busca dialogar com os autores (Viceconti, Padoveze e Ribeiro), dentre outros, tudo visando uma melhor compreensão e aprofundamento do problema e objetivos em pauta onde para tanto serão levantadas informações sobre o mercado de artesanato no Brasil, caracterização do Microempreendedor Individual (MEI); a contabilidade de custos no que se refere a terminologia contábil, classificação, formação dos custos de produção e técnicas de formação do preço de venda.

O presente estudo está composto por cinco partes: a primeira é a Introdução, onde foi contextualizado o problema e expostos os objetivos geral e específicos; a segunda parte trata-se da fundamentação teórica onde será efetuada uma abordagem geral sobre o tema; a terceira parte refere-se ao procedimento metodológico utilizado para elaboração desse estudo; a quarta parte trata da análise e discussão dos dados levantados junto ao microempreendedor individual, objeto desse estudo e a quinta parte composta pelas considerações finais e referencial bibliográfico.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 MERCADO DE ARTESANATO NO BRASIL

De acordo com o SEBRAE (2021), a fabricação de produtos artesanais está agindo em todo território nacional e é reconhecida como uma expressão importante da identidade local e da diversidade cultural do Brasil, aumentando assim, o patrimônio representativo e artístico nacional.

Representa também, além disso, uma atuação econômica considerável, que gera incontáveis apropriações, sejam elas, na produção ou na comercialização dos seus produtos. Porém, o artesanato brasileiro, mesmo sendo algo de diversas políticas públicas de apoio e incentivo, precisa-se ter números precisos que alcancem sua verdadeira participação no mercado de bens e consumo no território brasileiro.

No ano de 2010, o Sebrae instituiu uma estratégia de atuação ligado ao reposicionamento do mercado de artesanato no Brasil, utilizando sempre a visibilidade de grandes eventos que são realizados no país.

Existem também projetos que agregam novos mercados, os quais o SEBRAE (2021) fortalece e apoia, são eles:

CRAB – Centro Sebrae de Referência do Artesanato Brasileiro, como espaço privilegiado de exposição, comercialização e conhecimento. Projeto Brasil Original,



com a montagem de lojas conceituais temporárias para conquista de novos mercados. Desenvolvimento da comercialização do artesanato, com foco em gestão e desenvolvimento de negócios.

Diante desses projetos, é visivelmente exposta a preocupação com a valorização do artesanato no Brasil, visto que, muitas vezes sabemos o quão desvalorizado é a comercialização de produtos artesanais, quanto ao seu custo.

2.2 CARACTERIZAÇÃO DO MEI

Um microempreendedor individual, mais conhecido como MEI, é um empresário que tem um pequeno negócio com faturamento anual de até R\$ 81.000,00. Isso foi desenvolvido para aqueles pequenos negócios que não tinham formalização pelo tamanho da sua empresa.

Em 2008, foi gerada na lei complementar nº 128, ao microempreendedor individual (MEI), instituindo um regime jurídico próprio para todos os profissionais que atuavam no mercado sem nenhum tipo de formalização ou que queriam iniciar suas atividades trabalhistas buscando o reconhecimento como pequenos empresários (SEBRAE - BA 2021).

Além disso, de acordo CONTABILIZEI (2021), o MEI é enquadrado no regime de tributação do Simples Nacional, ele determinará quais impostos devem ser pagos por esta categoria. Por esta razão, no momento da formalização o microempreendedor torna-se adquirente de impostos como ISS que conta com uma taxa de R\$ 5,00, INSS com percentual de 5% do valor do salário-mínimo e o ICMS que atende uma taxa de R\$ 1,00, dessa forma ele se tornará legalmente formalizado e sendo dispensado de pagar qualquer outro imposto federal. É necessário saber em que tipo de atividade a empresa está associada através do CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), consultando a tabela de atividade.

O MEI tem um valor fixo pago por mês, e seu recolhimento é feito via DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), seu pagamento deve ser efetuado até o dia 20 de cada mês.

O cálculo feito para pagamento do DAS é baseado no seguinte exemplo:

R\$ 56,00 para comércio ou indústria: R\$ 55,00 do INSS + R\$ 1,00 do ICMS
R\$ 60,00 para prestadores de serviços: R\$ 55,00 do INSS + R\$ 5,00 de ISS
R\$ 61,00 para comércio e serviços: R\$ 55,00 do INSS + R\$ 1,00 do ICMS + R\$ 5,00 de ISS

Tabela 01 – Base de cálculo para o DAS

Fonte: (Contabilizei, 2021).

Para aqueles empresários que querem se tornar MEI é de suma importância que eles realizem as atividades que foram determinadas na legislação que ele atende. O empreendedor deve atender também, a algumas condições estabelecidas.

Segundo o Sebrae - BA (2021), a formalização de um MEI é simples, rápida e gratuita, e ainda permite ao empresário um CNPJ, permite também, uma Inscrição Municipal e um certificado de Microempreendedor Individual. Quando um empreendedor possui um CNPJ, isso dará a ele mais credibilidade dentro de seu negócio, além disso, permitirá que ele faça parte de processos de licitações, tenha opções e mais facilidades nos prazos de pagamentos, facilite também as compras que sejam efetuadas direto com fornecedores.

Segundo Marques (2020):

(...)o empreendedor individual é aquele que cria sua empresa sozinho, sem contar com sócios. É importante esclarecer que esse termo se difere da nomenclatura de



Empresário Individual (EI) que, nesse caso, se refere a um tipo jurídico de empresa estabelecida no Brasil. O empreendedor individual pode optar por formalizar a sua empresa na categoria de Empresário Individual (EI), podendo escolher o regime tributário Simples Nacional que se caracteriza por oferecer uma carga tributária bem mais leve. Ao escolher essa categoria, é importante saber que o empreendedor responde de forma ilimitada pelos débitos da sua empresa.

Nesse caso, Marques mostra a importância de um MEI, e o que ele pode oferecer para quem o adquire.

2.3 TERMINOLOGIAS CONTÁBEIS

Segundo o site Educa Mundo (2018), possuir conhecimento e domínio das terminologias contábeis é o caminho correto, para a contribuição dos profissionais, uma vez que eles consigam determinar de forma absoluta os componentes contábeis dentro dos relatórios. Por este meio eles conseguem contribuir de forma a trazer melhorias em diversos aspectos e com ênfase na gestão.

As terminologias contábeis trata-se de características básicas de cada ato da contabilidade, ou seja, alguns termos que são usados no cotidiano contábil, os quais tem os nomes de: Gasto, desembolso, investimento, custo, despesa e perda. Neste trabalho falaremos de apenas quatro deles que são:

2.3.1 Gasto

Para Viceconti (2013), gasto é o desapego de um direito que a entidade tem, com o propósito de conquistar um bem ou serviço, reproduzida pela entrega ou juramento de entrega de bens ou direitos (dinheiro).

O gasto começa se efetivar quando os bens ou serviços obtidos são válidos ou passam a ser atributo da organização. Normalmente o gasto se origina em um desembolso, apesar de, estar atendido no tempo em relação ao gasto.

Vicecont (2013, p.27), cita alguns exemplos comuns:

- Gasto com salários e encargos de funcionários, que está ligada a mão de obra adquirida da empresa;
- Gasto com a compra de bens para revenda;
- Gasto com a compra de matérias-primas para industrialização;
- Gasto com a compra de máquinas e equipamentos;
- Gasto com serviços de energia elétrica de terceiros;
- Gasto com aluguéis;
- Gastos com serviço (reestruturação da diretoria).

Então, o gasto é um termo genérico, ele não recebe uma classificação específica, qualquer coisa que você adquirir que não tenha um objetivo próprio e específico se caracteriza como um gasto.

Padoveze (2014), classifica gastos como todas as ocorrências advindas de pagamentos e recebimentos de bens, custos ou despesas. Ele ainda diz que o gasto significa receber produtos e até mesmo os serviços para o consumo diante de todo o processo operacional, como os pagamentos que são feitos e os recebimentos.



2.3.2 Investimento

Desembolso com bem ou serviço despertado em cargo de sua vida útil ou de beneficiamento que sejam concedidos a um tempo futuro (VICECONTI 2013).

Diante do conceito Viceconti (2013, p.28), ainda fala sobre os exemplos no que se refere aos investimentos:

- Aquisição de móveis e utensílios;
- Aquisição de imóveis (casas, apartamentos, pontos comerciais);
- Aquisição de registro de marcas e patentes;
- Aquisição de matéria-prima para confecção de produtos;
- Aquisição de material para o escritório.

LEONE (2000), conta sobre o conceito de investimentos, aquilo que para ele faz sentido diante da terminologia aplicada como tal. Um investimento é gasto que venham ser ativados para uma serventia futura, ou seja para uma utilidade futura, onde venha necessitar do retorno feito do investimento.

Dessa forma, o investimento trata-se de aplicação de um valor específico em um bem, com o objetivo de adquirir benefícios futuros, e assim podendo obter um retorno esperado pelo investidor.

2.3.3 Custo

Os custos são gastos referente a tudo o que for voltado para geração de um novo bem ou serviço. O seu conceito está relacionado aos seus efeitos em relação a contabilidade e sua importância para a formação de produtos, desde o gasto com a matéria prima.

Para Paulo Viceconti (2013, p.28):

Os custos são ativados e integram o estoque de produtos em elaboração e o de produtos. No momento da venda, os custos se transformam em despesas, em obediência ao Princípio da Competência (as despesas devem ser reconhecidas simultaneamente com as receitas que ajudaram a gerar).

Diante do conceito dado, o autor Viceconti (2013) citou alguns exemplos em seu livro que precisam ser mencionados a seguir, são eles:

- Salários do pessoal da produção;
- Matéria-prima utilizada no processo produtivo;
- Combustíveis e lubrificantes usados nas máquinas da fábrica;
- Aluguéis e seguros do prédio da fábrica;
- Depreciação dos equipamentos fábrica;
- Gasto com manutenção das máquinas da fábrica.

De acordo com a Editorial Conceitos (2017), custo pode ser classificado como um sacrifício gerado para alcançar determinados objetivos, que tenham um enfoque futuro. O custo pode ser classificado dentro de explícito e implícito, uma vez que quando nos referimos ao custo de oportunidades.

Está incluso dentro dos custos que foram utilizados na economia, o custo de produção que é o mais conhecido e comum em todo o território mundial. Ele pode ser de fácil definição, uma vez que, a quantidade de recursos que são de necessidade na fabricação de um bem e que esteja composto em três elementos (Editorial Conceitos 2017).



2.3.4 Despesa

Para Paulo Viceconti (2013), uma despesa está classificada como um gasto referente a bens e serviços que não são aplicados nas atribuições produtivas e consumidas com o propósito de obter receitas. Portanto, todos os custos que estão agrupados dentro dos produtos acabados de uma determinada empresa industrial, são eles conhecidos como despesas no momento em que esses produtos serão vendidos para terceiros. VICECONTI (2013, p.28), ainda citou exemplos de despesas mais corriqueiros, são eles:

- Salários e encargos sociais do pessoal de vendas;
- Salários e encargos sociais do pessoal do escritório de administração;
- Energia elétrica consumida no escritório;
- Conta telefônica do escritório e de vendas;
- Aluguéis e seguros do prédio do escritório.

De acordo com Padoveze (2014, p.16), a contabilidade de custos conta com um amplo conceito de custos e despesas e mostra suas diferenças de forma concisa e sem complicação para melhor entendimento do leitor, buscando demonstrar da melhor forma suas diferenças dentro de seus conceitos:

(...) a grande diferenciação conceitual entre custos e despesas decorre da separação primária entre empresas industriais e comerciais, adotada universalmente pela contabilidade societária e fiscal, com o enfoque básico de custear os estoques de produtos. Custos são gastos para se conseguir um produto (adquirir ou fabricar), e despesas são gastos para vender esses produtos. Contudo, é comum a utilização das terminologias de custos e despesas tanto para a área industrial quanto para as demais, o que não chega a comprometer a gestão econômica.

2.4. CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS

2.4.1 Com relação a unidade produzida

De acordo com RIBEIRO (2017), os custos podem ser diretos ou indiretos.

Custos diretos trata-se de um valor aplicado diretamente ao produto, referindo-se a sua mão de obra e sua matéria prima, esse tipo de custo está totalmente ligado a fabricação de cada produto, além disso, suas quantidades e valores são de fácil identificação não causando tanta dificuldade para serem demonstrados. Um exemplo bem clássico: quando uma peça artesanal está sendo criada, o artesão tem obrigação saber qual o custo direto de cada matéria prima para a confecção daquele produto, pois ele saberá mensurar o que é realmente os custos diretos enxergando que, aquele tipo de custo está totalmente ligado a produção de uma peça.

Custos indiretos eles são aplicados indiretamente a mão de obra ou as matérias primas usadas em determinado produto, dessa forma os gastos gerais de fabricação são atribuídos indiretamente e não tem total ligação como os custos diretos, dessa forma é importante entender como é identificado os dois tipos de custo em cada unidade produzida. Para entender que os custos indiretos não estão totalmente alocados aos produtos, basta compreender que ele pode ser algo que não seja de fácil mensuração, como por exemplo: um aluguel de um espaço que o artesão use para fabricação de seus produtos (ateliê), não dá para alocar esse valor direto aos produtos, é preciso criar um critério de rateio para **distribuir o valor do aluguel para cada peça.**



2.4.2 Com relação ao volume produzido

Ainda com relação aos custos que o artesão terá para fazer suas peças, estão: os custos fixos e custos variáveis.

Custos fixos são aqueles que sempre existiram, independente de vender ou não seu produto, eles sempre vão existir. São eles: o valor do MEI (se já for uma empresa formalizada), o custo com água, luz, internet, aluguel etc. Por outro lado, temos os **custos variáveis** que são aqueles que envolvem a produção de cada peça, como matéria prima, margem de lucro, impostos, valor da hora trabalhada, embalagem, combustível (caso tenha transporte próprio), se você não tem, precisará pagar alguém ou um ônibus, e dentre outros custos.

É muito importante pensar em todos os gastos, que estejam em relação direta ou indireta com a sua produção, para que o artesão não acabe fazendo um trabalho sem entender o que será embutido no valor final da peça (REVISTA ARTESANATO 2009-2019).

2.5 COMPOSIÇÃO DO CUSTO DE PRODUÇÃO

Para Ribeiro (2014), existem três elementos que são os componentes dos custos de fabricação: os materiais, mão de obra e os gastos gerais de fabricação.

Materiais são produtos que entram na fabricação de maneira indireta, porque nas muitas das vezes o mesmo nem é utilizado em determinada produção, eles podem ser classificados em: matéria-prima, que é o componente principal de qualquer processo de produção, no caso de uma artesã que faz crochê sua matéria prima se caracteriza nas linhas. Os materiais secundários, que tratam dos materiais que são aplicados na fabricação com menos quantidade, ou seja, se tratando apenas de detalhes, nesta situação se tratando de crochê é botões, lantejoulas, entre outros. Materiais auxiliares, trata-se de produtos que não tem entrada na fabricação do produto, ou seja, que não entre diretamente no produto, sendo ele, no caso do crochê, a agulha que é feito o trabalho. E por fim, os materiais de embalagem, que são materiais feitos para embalagens de produtos já prontos e que estão prontos para venda e entrega, nesses casos são: sacolas plásticas e caixas de papelão (RIBEIRO 2014).

Mão de Obra é o trabalho feito por quem trabalha na produção das peças!

(...) compreende não só os gastos com salários, mas também com os benefícios a que os empregados têm direito como cestas básicas, vale-transporte, refeição e outros. Acrescentam-se ainda à mão de obra, os encargos sociais de obrigação da empresa, como a previdência social parte patrimonial, FGTS, férias e décimo terceiro salário (RIBEIRO, 2014, p.21).

Gastos Gerais de Fabricação, Ribeiro (2014) conta que esse tipo de gasto por sua vez trata-se de gastos que não estão nem ligados aos materiais para a produção e nem a mão de obra, estão alocados a custos indiretos, sendo gastos com aluguéis, energia elétrica, serviços feitos por terceiros, material de higiene e limpeza, telefones e coisas relacionadas a comunicação, tudo isso faz parte dos custos gerais de fabricação dentro de qualquer organização, seja ela um grande negócio como um micro empreendimento.

2.6 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Para uma boa formação de preço de venda, o artesão precisa definir alguns pontos, e estudar as melhores formas para aplicar cada ponto corretamente, gerando então, um bom desempenho no valor para ele e seus clientes.



Quando o artesão estabelece valor a uma peça, ele terá que se atentar a como seu cliente verá esse trabalho, por exemplo: se o cliente ver uma peça sendo oferecida com um valor muito abaixo do que é encontrado no mercado, obviamente ele não irá entender o porquê de um valor tão baixo em um produto e passará a desconfiar da procedência do trabalho, vindo a desconfiar do material utilizado, e da forma com a qual o artesanato é produzido, fazendo muitas vezes, com que o cliente desista da compra (FAZFACIL 2020).

Para falarmos sobre a precificação de cada produto precisamos definir os pontos a serem ajustados onde falaremos sobre as horas trabalhadas, matéria prima, custos e despesas e o lucro ao final de cada peça produzida.

De acordo com o site FazFácil (2020), o artesão precisa identificar como calcular suas horas trabalhadas e conseguir aplicá-las a sua produção, estabelecer suas horas de trabalho diárias, é importante para a formação do seu lucro ao final de cada peça produzida.

Circulo (2018), cita como fazer o cálculo de formação a hora trabalhada:

Vamos supor que você deseja ganhar R\$1500,00 por mês com a venda de peças de crochê. Você trabalha 6 horas por dia (com a produção e horas dedicadas em outros afazeres) 5 dias por semana (6 horas x 5 dias = 30 horas por semana). Vamos pensar que no mês temos 4,3 semanas, então 30 horas x 4,3 semanas \cong (aproximadamente) 130 horas por mês! Portanto, você trabalha 130 horas por mês! Agora, faça o seguinte cálculo para saber o valor da sua hora: $R\$1500,00 \div 130 \text{ h} = R\$11,53...$ Sendo assim, SUA HORA VALE R\$11,53

Em relação a matéria prima utilizada para a produção das peças, é importante salientar o quanto de cada material é usado, e saber calcular o valor exato de quanto o artesão utilizará no produto em questão, o FazFácil (2020) cita um exemplo bem básico: quando ele compra um pacote de botões por um valor e acaba não utilizando todos esses botões na peça automaticamente ele terá que saber dividir o valor total pago pelo saquinho de botões pela quantidade usada na peça.

Também é preciso agregar a essas peças, o custo que se teve com embalagens para a entrega da peça pronta, afinal, eles não foram gratuitos e espera-se que estejam inclusos dentro dos cálculos (FAZFACIL 2020).

Para calcular o preço de venda é necessário entender que ele depende de vários fatores, como entender os custos diretos e indiretos, entender a concorrência, compreender o comportamento dos consumidores e o valor que o artesanato agrega para cada consumidor.

Existe um cálculo que é baseado na precificação por *mark-up*, que segundo o SEBRAE (2014), significa um preço formado por uma soma dos custos de determinado produto, pode ser também referente a soma de valores que tem as matérias primas, ou até mesmo, dos custos fixos e variáveis envolvidos na produção e acrescentando uma margem de lucro.

Para calcular, o SEBRAE (2014, p. 05), demonstra como fazer corretamente o cálculo através de um exemplo e da seguinte fórmula abaixo:

(...) exemplo fictício, de uma associação de artesãs que produz cachecóis feitos de lã em tear. São dez mulheres que fazem os artesanatos para comercializar em uma loja alugada. Utilizando a fórmula de precificação por *mark-up* divisor, temos os seguintes dados:

- Produção: cada artesã produz 2 cachecóis por dia (44 cachecóis por mês), cada cachecol utiliza 4 horas de produção
- Jornada: 8 horas por dia (176 horas por mês)
- Equipe: 10 artesãs
- Custos Fixos: Aluguel (R\$ 600) e Salários (R\$ 1.000 por pessoa)
- Matéria-prima: Para produzir um cachecol, utilizam-se 3 novelos de lã, que custam R\$ 7 a unidade.



- Custo de mão de obra por produto: R\$ 22,73

CMV 21

$$PV = 1 = \frac{(\%I + \%C + \%CF + \%L)}{100} \quad PV = 1 = \frac{(4,5 + 40 \times 15 + 10)}{100}$$
$$PV = R\$ 46,31$$

PV = PREÇO DE VENDA QUE DESEJAMOS CALCULAR
CMV = CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA
%I = PORCENTAGEM DOS IMPOSTOS SOBRE A VENDA
%C = PORCENTAGEM DA COMISSÃO SOBRE A VENDA REALIZADA, PAGA AOS VENDEDORES
%CF = PORCENTUAL DO CUSTO FIXO, QUE NÃO VARIA EM FUNÇÃO DAS VENDAS OU DA PRODUÇÃO. ESTE VALOR PODE SER CALCULADO MEDIANTE A DIVISÃO DA MÉDIA DOS CUSTOS FIXOS MENSAIS PELA MÉDIA DE VENDAS MENSAIS
%L = PORCENTUAL DE LUCRO DESEJADO

Os artesões precisam dos cálculos corretos para que garantir o lucro esperado pelo seu trabalho, uma vez que foi dedicado todo um tempo e depositado um esforço para a produção e acabamento da peça.

3 METODOLOGIA

A metodologia corresponde a um conjunto de procedimentos metodológicos relacionados com a escolha das técnicas de pesquisa e métodos para o desenvolvimento de um estudo científico. Sendo assim, esta pesquisa classifica-se como uma pesquisa de natureza aplicada, uma vez que são usados dados primários e secundários, em se tratando de preço de venda, o objetivo desta pesquisa é entender como um microempreendedor individual da cidade de Goiânia-GO, consegue calcular o seu custo de produção e o seu preço de venda para peças artesanais em crochê.

É considerado também uma pesquisa de caráter descritivo por se referir e descrever as características de uma microempresa de artesanato, assim como detalhes dos processos de formação dos custos de produção e do preço de venda dos seus produtos. Para GIL (2019, p. 26), uma pesquisa descritiva estuda tudo que existe em uma sociedade, nesse caso, pessoas, empresas, governos de partidos políticos, elas coletam dados específicos e verídicos diante do que se foi estudado e apurado.

Se tratando dos objetivos propostos, esta pesquisa se caracteriza como descritiva por se referir a estudos relacionados com o cotidiano e vivência, ou seja, quando o escritor sabe do que está se referindo, tendo autonomia para falar de determinado assunto. Segundo GIL (2019, p. 26), a pesquisa descritiva tem objetivo de descrever melhor a coleta de dados, para isto é usado as características mais significativas.

De acordo com SILVA (2014, p. 20), quanto a abordagem do problema pode ser de característica tanto descritiva como qualitativa, onde geralmente são definidas técnicas de coleta, para que possam ser codificados e analisados, os dados utilizados, esses dados têm como meta gerar resultados diante dos significados dos fatos que foram estudados, sem o surgimento de preocupações com a repetição com que os procedimentos acontecem no estudo. Este tipo de pesquisa busca sanar dúvidas que venham surgir para que possam ser didáticos e completos com informações precisas e verídicas.



Com relação aos procedimentos técnicos, foi realizada uma pesquisa de cunho bibliográfico, com o suporte de um estudo de caso. De acordo com LAKATOS, (2021. P.46) a pesquisa bibliográfica é feita com base em textos, como livros, artigos científicos, ensaios críticos, dicionários, enciclopédias, jornais, revistas, resenhas, resumos. Hoje, predomina entendimento de que artigos científicos constituem o foco primeiro dos pesquisadores, porque é neles que se pode encontrar conhecimento científico atualizado, de ponta. Entre os livros, distinguem-se os de leitura corrente e os de referência. Os primeiros constituem objeto de leitura refletida, realizada com detida preocupação de tomada de notas, realização de resumos, comentários, discussão etc. Os livros de referência são livros de consulta, como dicionários, enciclopédias, relatórios de determinadas instituições, como os do Banco Central e do IBGE. Já com relação ao estudo de caso, segundo o site FIA (2020), é feito mediante um trabalho profundo, procurando apurar fatos importantes para compor melhor seu trabalho, com o intuito de recrutar depoimentos de pessoas e aprofundar melhor seus conhecimentos sobre determinados assuntos. Dessa forma o estudo de caso é importante para o trabalho em questão, por se tratar de uma pesquisa para coletar dados importantes com relação a formação do custo de produção e do preço de venda para uma pequena empresa de artesanato cujo seu produto são peças confeccionadas utilizando a arte do crochê.

Os dados necessários para realização do estudo de caso dessa pesquisa são classificados como primários por terem sido obtidos através da aplicação de uma entrevista realizada com a proprietária da empresa Diany Neves Crochê no mês de novembro de 2021 onde foram abordadas questões relacionadas com a caracterização da empresa, o cálculo do custo e formação de preço de venda dos seus produtos.

4 ESTUDO DE CASO: RESULTADO E DISCUSSÃO

Após ser feita, a coleta de dados para os resultados e discussões, foram extraídas informações que são fundamentais e essenciais para demonstrar como é calculado o custo de produção e formado o preço de venda, pela empreendedora Diany.

4.1 CARACTERÍSTICAS SOBRE O EMPREENDIMENTO ARTESANAL

Em fevereiro de 2020 a empresária Diany crochê, decidiu montar um perfil no Instagram para divulgar seu trabalho, na época ela trabalhava com confecção de tapetes, então foram surgindo clientes fora do seu ciclo de amizade, com pessoas que ela não conhecia, mostrando interesse por seu trabalho, ela decidiu, se aperfeiçoar em apenas um nicho. Então em junho de 2020 começou a fazer jogos americanos em crochê, e depois disso vem se aperfeiçoando na busca de conhecimentos para produzir peças com muita qualidade, delicadeza e sofisticação para seus clientes, isso tudo mantendo sempre a essência do seu negócio.

A escolha desse empreendimento artesanal veio por meio de incentivos desde a infância, quando a empresária, Diany aprendeu a fazer seus primeiros pontos em crochê com sua mãe, que sempre apoiou seu trabalho e suas decisões. Por ter conhecido o mundo do crochê, ela enxergou um mercado e uma forma de ganhar dinheiro apenas trabalhando com o que ela gosta de fazer e no conforto da sua casa.

Na maioria das vezes, alguns empresários antes de sua formalização, iniciam o trabalho artesanal para gerar um valor extra e complementar uma renda mensal na família, mas hoje em dia o trabalho manual vem ganhando destaque como uma fonte de renda principal, e vai muito além quando há a profissionalização no mercado em que se pretende atuar. Após descobrir esse mercado, busca fidelizar e adquirir novos clientes.



Como o Sebrae (2021) destacou, a fabricação de produtos artesanais está agindo de forma acelerada no Brasil, com um custo-benefício bom, tirando os custos do artesão e suas horas de trabalhos, ele ganha destaque mesmo que ainda não lidere totalmente um mercado valorizado, mas está no caminho para no futuro liderar.

O nicho de mercado que a artesã escolheu para atuar, foi o da moda casa, para o qual desenvolveu seus dois principais produtos, que são: jogos americanos e porta guardanapos. Atualmente, estes são os produtos mais faturados pelo seu empreendimento. Trata-se de materiais que compõe uma mesa posta e que traz um realce maior para a mesa posta em reuniões de família tanto brasileira e até mesmo estrangeira, já que ela também conseguiu desenvolver clientela fora do país.

Quando é falado sobre a prática da mesa posta, trata-se de um hábito que é cativado a cada dia, não é apenas uma simples “modinha” e sim, uma cultura que foi adotada desde muito tempo atrás. Houve períodos de não está sendo tão utilizada, mas que nunca deixou de existir. Nos dias atuais, esse costume está muito em evidência e os jogos americanos em crochê vem consideravelmente fazendo parte desse cenário.

Para Diany, o mercado de artesanato futuramente irá expandir muito, não só no segmento de crochê, mas em todos os tipos de trabalhos manuais. Para ela é um trabalho que merece um reconhecimento maior no Brasil.

Hoje o empreendimento de Diany conta com duas colaboradoras terceirizadas que lhe prestam serviços na linha de produção. Uma delas é sua irmã e a outra uma amiga que ajudam a empreendedora a suprir suas necessidades de mão de obra para atender os pedidos mensais.

O faturamento médio mensal, sofre variações de acordo com a demanda do mercado. Sendo assim, alguns meses ela utiliza os serviços da terceirização da mão de obra para que possa atender os pedidos da sua clientela no tempo esperado. A empreendedora conta, que utilizar o serviço de terceiros é bem melhor para seu empreendimento uma vez que este supre a necessidade de mão de obra quando o volume de produção e venda aumentam e é fundamental para ela entregar o produto no tempo acordado com o cliente.

A gráfico a seguir demonstra a média mensal da proporção da utilização da mão de obra própria x mão de obra terceirizada.



Gráfico 01 – Mão de obra própria x mão de obra terceirizada.

Fonte: (dados da pesquisa 2021)

Trabalhando mensalmente sozinha, Diany fatura em média R\$ 2.000,00/mês que no gráfico acima está representado por 33%. Já terceirizando a mão de obra esse faturamento médio aumenta para R\$ 4.000,00/mês que no gráfico acima está representado por 67%. Dessa forma fica evidenciado a importância da utilização dos serviços de terceiros para o faturamento da empresa muito embora exista uma contrapartida no aumento do seu custo de produção.

Com relação aos produtos produzidos por Diany, será destacado um em especial. O produto que lidera a produção mensal com mais de 30 unidades, é o jogo americano floratta.



Trata-se de um produto sofisticado para atender a clientela de classe média alta. Este produto é faturado tanto para dentro como para fora do país.



Figura 01 – Foto do Produto
Fonte: (Diany Neves Crochê 2021)

O preço médio cobrado por este produto é de aproximadamente R\$ 49,90 (quarenta e nove reais e noventa centavos) por unidade. Nesse valor estão inclusos todos os custos de produção mais o *mark-up* que a empreendedora utiliza para formação do seu preço de venda que serão demonstrados a seguir. É possível entender que o preço unitário do produto é considerado alto pelo fato de que para compor uma mesa posta inteira precisamos de no mínimo 4 unidades. Mas por se tratar de um produto artesanal, deve-se levar em consideração o custo elevado dos materiais e mão de obra, considerados custos variáveis, além dos custos fixos desembolsados para o funcionamento do empreendimento.

Um outro produto que lidera o seu faturamento é o porta guardanapo, muitas vezes as clientes encomendam os jogos americanos e se deparam com os porta guardanapos, por serem bonitos e bem-acabados as clientes se encantam e acabam comprando. Ao final de cada mês, foi demonstrado que existe uma certa relação do volume de produção de venda deste produto com o volume de produção e venda dos jogos americanos que fica entre 15 e 20 unidades com a empreendedora trabalhando sozinha e entre 70 e 80 terceirizando a mão de obra.

O gráfico a seguir demonstra a variação do volume de produção dos jogos americanos levando-se em consideração a utilização da mão de obra própria x mão de obra terceirizada:

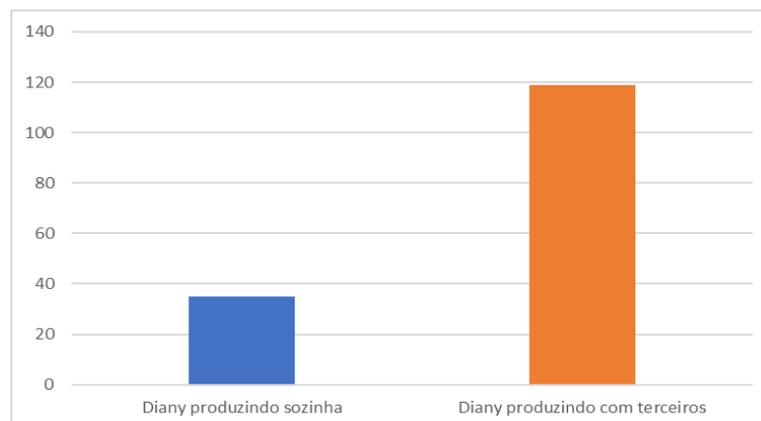


Gráfico 02 – Modelo de Trabalho
Fonte: (dados da pesquisa 2021)



A empresária produz trabalhando sozinha, em média de 30 a 40 unidades de jogos americanos/mês. Quando é utilizada a mão de obra terceirizada o volume de produção aumenta em média para 118 a 120 peças/mês.

4.2 COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO

De acordo com o que a empreendedora relatou na entrevista ela utiliza de informações do seu cotidiano para classificar os custos e definir valores para seus produtos. Os custos utilizados trata-se dos fixos e variáveis.

Os custos fixos são aqueles que estão sempre embutidos no preço final do produto, em que ocorrendo ou não a produção e venda deste, haverá o desembolso mensal. Nesse contexto ela cita como exemplo os custos fixos: água, energia elétrica, internet e a contribuição mensal referente ao MEI, já como exemplo de custos variáveis ela menciona combustível, etiquetas, embalagens, matéria prima e mão de obra de terceiros. Sendo assim, são estas as variáveis de custos que compõem os custos da produção dos seus produtos.

Na opinião da empreendedora é importante controlar seus custos porque a empresa sobrevive do lucro, então dessa forma ela supõe que para empreender não precisa apenas vender, o lucro também precisa ser notório para que o empreendimento seja caracterizado como rentável.

Ela afirma que o maior desafio existente é a oscilação do preço da matéria prima, que vem sofrendo diversas alterações principalmente desde o início da pandemia do Corona Vírus que contribuiu com a escassez de produtos no mercado contribuindo assim com o aumento de preços.

4.2.1 Custo dos materiais

Para cálculo dos custos variáveis unitários com a matéria prima foi utilizado uma planilha de *Excel* onde são elencados e custeados todos os materiais utilizados na produção do Jogo americano:

Materiais				
Material	Qtde	Valor	Qtde peças	Custo unitário
Linha	1	16,00	3	5,33
Cola	1	4,15	150	0,03
Embalagem				1,31
Etiqueta				0,50
Total				7,17

Planilha 01 – Formação do custo variável dos materiais

Fonte: (dados da pesquisa 2021)

Na planilha 01 temos os materiais que são necessários para produzir o jogo americano em *crochê*, onde para produção deste a artesã utiliza: linha, cola, embalagem e etiqueta. Sendo assim, podemos observar que o custo unitário da linha é de R\$ 5,33, o custo unitário da cola é de R\$ 0,03, o custo unitário da embalagem é de R\$1,31 e o custo unitário da etiqueta é de R\$ 0,50, totalizando assim um custo variável com materiais na ordem de R\$ 7,17.



4.2.2 Custo da mão de obra

Na sequência da composição dos custos variáveis de produção do jogo americano temos o custo da mão de obra que também é calculado através da utilização de uma planilha de *Excel*:

Mão de Obra Própria/Terceirizada			
Descrição	Qtde	Custo/h	Custo Total
Horas por unidade	2	12,50	25,00

Planilha 02 – Formação do custo variável da mão de obra própria/terceirizada

Fonte: (dados da pesquisa 2021)

Na planilha 02 temos a quantidade de horas de mão de obra própria/terceirizada que são necessárias para produção do produto jogo americano, bem como o custo unitário da hora R\$12,50/h de mão de obra própria/terceirizada, onde com os quais foi possível calcular o valor do custo de mão de obra no valor de R\$ 25,00.

4.2.3 Custos fixos

Após segregação e cálculo dos custos variáveis, foi elaborada uma planilha de *Excel* com a composição dos custos fixos por jogo americano produzido conforme demonstrado a seguir:

Custos fixos		
Item	R\$/mês	Custo Unitário
Luz	50,00	0,63
Água	20,00	0,25
Internet	40,00	0,50
Combustível	50,00	0,63
MEI	61,00	0,76
Total		2,76
Base de Rateio do Custo Fixo		
Hora de mão de obra pr unidade		2
Nº de horas de mão de obra mensal		160

Planilha 03 – Composição dos custos fixos

Fonte: (dados da pesquisa 2021)

Para calcular os custos fixos por unidade produzida do jogo americano foram elencados todos os custos fixos mensais do empreendimento e rateados para unidade produzida tomando-se por base as horas de mão de obra disponível/mês o equivalente a 160h encontrando assim o custo fixo unitário da hora e em seguida multiplicando pela necessidade de horas de mão de obra para produzir cada unidade que equivale a 2h. Ao final obteve-se o custo fixo por unidade produzida de R\$ 2,76.



4.3 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Para formar o preço de venda dos seus produtos, a empreendedora utiliza a planilha a seguir em *Excel* a qual contempla além dos custos de produção o cálculo do preço de venda dos seus produtos.

Produto: Jogo americano	
Custo unitários de produção	R\$
Materiais	7,17
Mão de obra própria/Terceirizada	25,00
Custos Fixos	2,76
Custo Total por unidade	34,93
Mark-up	30%
Preço de Venda	49,9

Planilha 04 – Formação do Preço de venda

Fonte: (dados da pesquisa 2021)

Observa-se que os custos de produção são formados pelos custos de materiais, mão de obra própria/terceirizada e pelos custos fixos que totaliza o valor de R\$ 34,93/ unidade. Sobre o valor do custo é aplicado o *mark-up* de 30% e obtém-se o preço de venda do produto na ordem de R\$ 49,90 por unidade. Preço este que a empreendedora afirmou está praticando atualmente.

Observa-se que a utilização das planilhas de *Excel* é imprescindível, quando se trata da formação do custo de produção e cálculo do preço de venda. Dessa forma, a empresa por menor que seja pode ter seu controle financeiro bem estruturado, garantindo a análise e a tomada de decisão sobre custo e formação de preço pelo empreendimento garantindo dessa forma o resultado esperado.

Foi observado que a forma com que Diany utiliza as planilhas para cálculo do custo de produção e a formação do preço de venda, é considerado por ela a forma mais adequada para o empreendimento. Ela considera que um cálculo simples e preciso é o suficiente, e a planilha do *Excel* para essa finalidade é uma ferramenta indispensável.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo demonstrar como deverá ser formado o custo de produção para cálculo do preço de venda de um produto artesanal produzido por um microempreendedor individual localizado na cidade de Goiânia-GO. Assim como, abordar o mercado de artesanato no Brasil, caracterizar o Microempreendedor Individual, destacar a contabilidade de custos no que se refere a terminologia contábil, classificação, formação dos custos de produção e técnicas de formação do preço de venda e por fim demonstrar como é efetuado o cálculo do custo de produção e formação do preço do empreendimento objeto do estudo de caso.

Os resultados do seu negócio mostraram que a empreendedora entende que o artesanato começa como um complemento de renda, e que pode chegar a ser uma renda principal, pois ela acredita que se trabalhando de maneira correta todos conseguem atender suas próprias expectativas alcançando assim seus objetivos desejados.

No início ela começou no crochê com o intuito de usar como uma terapia apenas para uso próprio, depois ela foi se aperfeiçoando no trabalho e foram surgindo encomendas, ela ainda diz que o mercado brasileiro só tem a crescer no ramo do artesanato, principalmente no



nicho que ela atende que é a mesa posta. Para fazer esses produtos ela conta duas ajudantes que caracteriza uma mão de obra terceirizada.

Na análise mostrou que a empreendedora em questão trabalhava sozinha e faturava em média R\$ 2.000,00 mensalmente, e terceirizando a mão de obra o faturamento aumentou para R\$ 4.000,00. O produto que lidera sua produção mensal e que é objeto desse estudo é o jogo americano no modelo floratta, no formato retangular é um produto considerado sofisticado que é produzido 100% manualmente, que no mercado artesanal é comercializado ao preço médio de R\$ 49,90 por unidade. Durante todo o mês esse produto lidera com a produção e venda de 30 a 40 peças por mês, quando utiliza apenas mão de obra própria e quando terceiriza a mão de obra a produção de acordo com a demanda do mercado, esse volume aumenta para o intervalo de 118 a 120 unidades.

Quanto ao objetivo proposto para esse estudo foi plenamente atingido, uma vez que através da aplicação de um questionário em uma entrevista semiestruturada foi confirmado que o empreendimento utiliza planilha do *Excel* para calcular o seu custo de produção e o seu preço de venda. Utiliza dos conceitos de custos fixos e variáveis para classificar seus custos de produção, onde os materiais e mão de obra são classificados como custos variáveis e luz, água, internet e combustível e taxas do MEI como custo fixo. Além de utilizar a técnica da aplicação do *mark-up* para formação do seu preço de venda, tudo apresentado de forma clara, prática e objetiva.

Como resultado desse estudo pode-se observar da necessidade que esse tipo de empreendimento tem de controlar os seus custos para formar o preço de venda dos seus produtos de forma justa e competitiva, além de subsidiar análise dos custos e a tomada de decisão no processo de gestão do negócio favorecendo o alcance dos resultados esperados que é a obtenção do lucro. Este estudo também poderá ser utilizado por outros empreendimentos para auxiliar no processo do cálculo de custo e formação de preço e para o meio acadêmico como referência para o aprofundamento de outros estudos inerentes ao tema.

REFERÊNCIAS

CÍRCULO, Precificação: **Aprenda a calcular quanto cobrar pela peça**, São Paulo, 21 ago. 2018. Disponível em:

<<https://www.circulo.com.br/precificacao-quanto-cobrar-peca/>> Acesso em: 04 out. 2021.

CONTABILIZEI.BLOG, **Cálculo MEI Simples Nacional: como fazer, quanto pode faturar no ano e limite de nota fiscal por mês**, 2021. Disponível em:

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/calculo-mei-simples-nacional/>> Acesso em: 13 Dez. 2021.

EDITORIAL CONCEITOS. **Custo - Conceito, e o que é**, 2017. Disponível em:

<<https://conceitos.com/custo/>> Acesso em: 22 set. 2021.

EDUCA MUNDO, **Terminologia de custos: conheça as classificações**, 28 nov. 2018. Disponível em:

<<https://www.educamundo.com.br/blog/terminologia-contabilidade-custos>> Acesso em: 04 out. 2021

FAZFACIL, **Como Calcular o Preço no Artesanato**, 12 maio 2020. Disponível em:

<<https://www.fazfacil.com.br/trabalho/como-calcular-preco-artesanato/>> Acesso em: 01 out. 2021.



GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**, 7ª edição. Disponível em: Minha Biblioteca, Grupo GEN, 2019.

LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. Disponível em: Minha Biblioteca, (9th edição). Grupo GEN, 2021.

LEONE, George SG. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, v. 2, 2000.
<<http://www.drb-m.org/av1/1ContabilidadeCustos.pdf>> Acesso em: 22 set. 2021.

MARQUES, José Roberto. **Empreendedor individual – O que é e o que fazer para se tornar um**, 28 nov. 2020. Disponível em:
<<https://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/empreendedor-individual-o-que-e-o-que-fazer-para-se-tornar-um/>> Acesso em: 24 set. 2021.

OLIVEIRA, Fernanda. **Planilha de cálculo de preços de artesanato**. Revista artesanato, 2009-2019. Disponível em:
<<https://www.revistaartesanato.com.br/planilha-de-calculo-de-precos-de-artesanato/>> Acesso em: 07 set. 2021.

Ribeiro, Osni Moura. **Contabilidade de custos** / Osni Moura Ribeiro - 5. ed. - São Paulo: Saraiva, 2018.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos fácil** / Osni Moura Ribeiro - 7 ed. ampl. e atual. - São Paulo: Saraiva, 2009.

SEBRAE. **Quer investir no Artesanato? Saiba mais sobre esse mercado**, 05 nov. 2021. Disponível em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/artigos/boletim-comercio-e-servicos-artesanato,afb621600576a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 24 set. 2021.

SEBRAE. **Resposta técnica: Precificação no artesanato**, 2014. Disponível em:
<[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/236d0680ce055b899a9a5559ee90de47/\\$File/4870.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/236d0680ce055b899a9a5559ee90de47/$File/4870.pdf)> Acesso em: 10 nov. 2021.

SEBRAE, **Guia Completo do Microempreendedor Individual** - com alterações da Lei Geral, p. 7, 2021.

SILVA, Antônio João Hocayen.. **Metodologia de Pesquisa: Conceitos Gerais**, 2014. Disponível em:
<<http://repositorio.unicentro.br:8080/jspui/handle/123456789/841>> Acesso em: 28 out. 2021

Viceconti, Paulo. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo** / Paulo Viceconti, Silvério das Neves. – 12. ed. rev. e atual. – São Paulo: Saraiva Educação, 2018.