

GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA PARA AUMENTO DA LUCRATIVIDADE EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Adriana Polloni

Andrew Jonathan

Sérgio da Rocha Paris

Yasmim Opariuk Silva

RESUMO

Nos últimos anos, o cenário econômico brasileiro tem se mostrado cada vez mais desafiador para as micro e pequenas empresas. Apesar de representarem a maior parte dos empreendimentos do país e serem grandes geradoras de empregos, muitas delas enfrentam dificuldades em manter suas atividades devido à falta de um controle financeiro adequado.

Grande parte desses empreendedores inicia o próprio negócio com foco na produção e nas vendas, mas sem o devido conhecimento sobre gestão de custos e precificação. Essa ausência de planejamento faz com que muitos definam o preço de venda de maneira intuitiva, sem considerar todos os custos diretos, indiretos e tributos envolvidos. Como consequência, os lucros acabam sendo reduzidos ou até inexistentes, comprometendo a sustentabilidade do empreendimento.

Palavras-chave: Gestão de custos; formação de preço; micro e pequena empresa.

ABSTRACT

In recent years, the Brazilian economic landscape has become increasingly challenging for micro and small businesses. Despite representing the majority of businesses in the country and being major job creators, many of them face difficulties in maintaining their operations due to a lack of adequate financial control.

A large portion of these entrepreneurs start their own business focusing on production and sales, but without the necessary knowledge about cost management and pricing. This lack of planning leads many to set the selling price intuitively, without considering all the direct, indirect, and tax costs involved. As a consequence, profits end up being reduced or even non-existent, compromising the sustainability of the business.

Keywords: Cost management; pricing; micro and small business.

INTRODUÇÃO

A escolha pelo tema “Gestão de custos e formação do preço de venda para aumento da lucratividade em micro e pequenas empresas” se justifica pela importância crescente de um controle financeiro eficiente em organizações de pequeno porte. Embora possuam um papel essencial na economia nacional, essas empresas frequentemente encerram suas atividades nos primeiros anos de funcionamento, em razão de falhas na administração financeira e da precificação incorreta de seus produtos ou serviços.

Nesse contexto, surge a seguinte questão norteadora desta pesquisa: de que forma a gestão de custos e a correta formação do preço de venda podem contribuir para o aumento da lucratividade em micro e pequenas empresas?

Segundo dados do Sebrae (2024), uma parte significativa das micro e pequenas empresas brasileiras fecha as portas antes de completar cinco anos de existência, principalmente por falta de planejamento e desconhecimento das técnicas básicas de gestão de custos. Esse dado evidencia o quanto é fundamental compreender como o controle dos gastos e a precificação adequada podem se tornar aliados no aumento da lucratividade e na sobrevivência das empresas no mercado competitivo.

Além disso, uma boa gestão de custos não se limita apenas a cortar despesas, mas sim a analisar detalhadamente cada processo, identificar desperdícios e melhorar a utilização dos recursos disponíveis. Já a formação do preço de venda deve garantir que todos os custos e tributos estejam contemplados, além de permitir uma margem de lucro justa e competitiva.

Portanto, estudar a relação entre custos, preço e lucratividade é essencial para compreender como as decisões gerenciais impactam diretamente na saúde financeira e no crescimento sustentável das micro e pequenas empresas. Esse conhecimento também pode servir como ferramenta prática para empreendedores que buscam melhorar seus resultados e consolidar seus negócios no mercado.

O objetivo geral do presente estudo é analisar de que forma a gestão de custos e a formação do preço de venda contribuem para o aumento da lucratividade em micro e pequenas empresas e os objetivos específicos: Identificar os principais conceitos e métodos aplicados na gestão de custos empresariais; descrever as etapas envolvidas na formação do preço de venda e seus componentes; investigar como a falta de gestão de custos impacta a rentabilidade das micro e pequenas empresas.

A metodologia descreve os caminhos seguidos para o desenvolvimento deste estudo e as etapas utilizadas para alcançar os objetivos propostos. No caso deste trabalho, que tem como

foco compreender como a gestão de custos e a formação do preço de venda podem contribuir para o aumento da lucratividade em micro e pequenas empresas, o método escolhido busca garantir uma análise coerente e bem fundamentada sobre o tema. Esta pesquisa tem caráter exploratório e descritivo. Ela é exploratória porque procura aprofundar o conhecimento sobre o tema, entendendo de que forma os pequenos negócios podem melhorar sua lucratividade a partir de uma boa gestão de custos e da precificação adequada. Ao mesmo tempo, é descritiva, pois apresenta e analisa práticas, conceitos e informações já existentes sobre o assunto, sem interferir diretamente na realidade observada.

Esse tipo de abordagem foi escolhido porque permite compreender com mais clareza a relação entre custos, preço e lucro, além de identificar os principais desafios enfrentados pelos empreendedores nesse processo.

O principal método utilizado foi a pesquisa bibliográfica, baseada em livros, artigos científicos, materiais acadêmicos e publicações de instituições especializadas, como o Sebrae. Esse método é fundamental para reunir e comparar ideias de diferentes autores, possibilitando uma compreensão mais ampla sobre o tema.

Durante a pesquisa, foram consultados autores da área de administração e contabilidade que abordam temas como gestão de custos, precificação e planejamento financeiro, entre eles Martins, Padoveze, Crepaldi, Assaf Neto e Wernke. Além das obras impressas, também foram analisados estudos e artigos disponíveis em bases digitais, como Scielo, Google Acadêmico e Periódicos Capes, que tratam de experiências reais e reflexões sobre a sustentabilidade financeira de pequenas empresas.

A escolha da pesquisa bibliográfica deve-se ao fato de que ela permite compreender o que já foi estudado sobre o assunto, facilitando a construção de uma base teórica sólida e atualizada.

A coleta de dados foi feita por meio da leitura e análise de materiais teóricos e relatórios institucionais. O levantamento incluiu livros da área contábil e gerencial, artigos científicos, publicações de consultorias e relatórios econômicos recentes que abordam o comportamento das micro e pequenas empresas no Brasil.

Para garantir a qualidade das informações, foram priorizados materiais publicados entre 2018 e 2024, que apresentassem linguagem técnica e relevância para o tema. As leituras foram organizadas em fichamentos, agrupando as ideias conforme os principais eixos do trabalho: gestão de custos, formação do preço de venda e lucratividade.

Esse processo possibilitou uma visão comparativa entre diferentes perspectivas e ajudou a identificar práticas eficientes e falhas recorrentes em empresas de pequeno porte.

Os dados foram analisados de forma qualitativa, com base na interpretação e comparação das ideias encontradas nos materiais consultados. Essa abordagem permitiu refletir sobre como os conceitos teóricos se aplicam à realidade das micro e pequenas empresas e de que maneira uma gestão financeira bem estruturada pode impactar a lucratividade.

A análise qualitativa é apropriada para este tipo de estudo, pois não busca números ou estatísticas, mas sim a compreensão profunda das práticas e estratégias que influenciam o resultado financeiro das empresas.

Em síntese, esta pesquisa combina abordagens exploratória, descritiva e bibliográfica, com apoio em dados documentais e institucionais. Essa combinação foi fundamental para compreender o tema de forma abrangente e construir uma análise baseada em diferentes perspectivas teóricas e práticas.

A metodologia adotada permitiu desenvolver uma reflexão crítica sobre a importância do controle de custos e da formação correta do preço de venda, mostrando como essas práticas podem fortalecer a saúde financeira e o crescimento das micro e pequenas empresas.

DESENVOLVIMENTO

A gestão de custos é um dos pilares mais importantes para o bom funcionamento de qualquer empresa. É por meio dela que o empreendedor consegue compreender quanto realmente gasta para produzir um bem ou prestar um serviço, além de identificar onde é possível economizar e melhorar resultados. Em micro e pequenas empresas, esse controle é ainda mais essencial, pois normalmente os recursos financeiros são limitados e qualquer gasto mal planejado pode comprometer o lucro.

De acordo com especialistas da área contábil e administrativa, como Martins (2020) e Padoveze (2018), o controle de custos auxilia na tomada de decisões e oferece uma visão mais realista da situação financeira do negócio. Já Crepaldi (2019) destaca que compreender a diferença entre custos fixos e variáveis, bem como entre diretos e indiretos, ajuda o gestor a precificar melhor seus produtos e serviços.

Quando a empresa consegue administrar bem seus custos, ela não apenas reduz desperdícios, mas também passa a ter mais segurança para investir e crescer. Assim, a gestão

de custos deixa de ser apenas uma questão de números e passa a ser uma ferramenta estratégica de sobrevivência e competitividade.

Definir o preço de venda é um dos maiores desafios para o pequeno empreendedor. Muitas vezes, o preço é estabelecido com base apenas na concorrência ou em uma estimativa de lucro, sem considerar todos os custos e tributos envolvidos. Esse erro é comum e pode levar a prejuízos, mesmo quando as vendas parecem boas.

Segundo Megliorini (2019), o preço de venda deve ser formado a partir de uma análise que inclui todos os custos diretos e indiretos, além das despesas e da margem de lucro desejada. Wernke (2021) complementa que um preço mal calculado pode comprometer o negócio, seja por afastar o cliente (se for alto demais) ou por não cobrir as despesas (se for baixo demais).

Formar corretamente o preço de venda significa entender que ele precisa garantir a sustentabilidade financeira da empresa e, ao mesmo tempo, manter a competitividade no mercado. Oliveira e Perez Jr. (2018) destacam que a precificação deve ser vista como uma estratégia de gestão, e não apenas como uma soma de custos. Um preço bem calculado é, portanto, o reflexo de uma boa administração e o principal responsável por manter a lucratividade saudável da empresa.

As micro e pequenas empresas são fundamentais para a economia brasileira, gerando emprego, renda e oportunidades. No entanto, muitas delas não conseguem se manter ativas por muito tempo. De acordo com dados recentes do Sebrae (2024), boa parte dos pequenos negócios fecha as portas antes de completar cinco anos de existência, principalmente por falta de controle financeiro e de planejamento.

Para mudar esse cenário, é necessário que o empreendedor compreenda a importância da gestão financeira. Isso inclui acompanhar o fluxo de caixa, entender o impacto dos custos fixos e variáveis, planejar investimentos e saber interpretar os resultados obtidos. Assaf Neto (2020) afirma que a gestão financeira bem-feita é o que garante a sobrevivência e o crescimento sustentável das empresas.

Ter uma visão clara das finanças permite que o empresário tome decisões mais seguras e evite endividamentos desnecessários. Além disso, quando o controle financeiro é aliado à gestão de custos e à precificação correta, o resultado é uma empresa mais competitiva, lucrativa e preparada para enfrentar os desafios do mercado.

A relação entre custos, preço e lucro é o que realmente determina o sucesso de uma empresa. Esses três elementos estão totalmente conectados: se os custos aumentam e o preço

de venda não acompanha, o lucro diminui; se o preço é definido sem considerar todos os custos, a empresa pode vender muito e mesmo assim ter prejuízo.

De acordo com Horngren et al. (2021), compreender essa integração ajuda o gestor a enxergar o negócio como um sistema completo, em que cada decisão financeira influencia o resultado. Perez Jr. e Oliveira (2017) reforçam que o equilíbrio entre custo e preço é o que permite que a empresa mantenha margens de lucro saudáveis sem perder competitividade.

Quando há planejamento, controle e análise contínua, a empresa consegue se adaptar às mudanças do mercado e crescer de forma sustentável. Portanto, dominar a gestão de custos e a precificação é mais do que uma obrigação contábil — é uma estratégia de sobrevivência e prosperidade para as micro e pequenas empresas.

Com base nas ideias apresentadas, percebe-se que a gestão de custos e a formação do preço de venda são práticas interdependentes que impactam diretamente a lucratividade das micro e pequenas empresas. Ambas exigem conhecimento técnico, planejamento e análise constante, pois são os principais instrumentos que permitem ao empreendedor tomar decisões assertivas, reduzir desperdícios e manter a competitividade no mercado.

Assim, compreender esses conceitos e aplicá-los corretamente é o primeiro passo para fortalecer os pequenos negócios e garantir sua continuidade, contribuindo também para o desenvolvimento econômico local e nacional.

A análise dos dados é o momento em que os conhecimentos adquiridos na pesquisa teórica se conectam com as informações coletadas durante o desenvolvimento do trabalho. É nessa etapa que se torna possível compreender como as ideias estudadas se aplicam à realidade e de que forma contribuem para responder à pergunta proposta no início do projeto.

Ao longo deste estudo, foram analisados livros, artigos científicos e dados de instituições como o Sebrae e o IBGE, que ajudaram a entender o comportamento das micro e pequenas empresas no Brasil. Os resultados mostram que, embora essas empresas representem uma parcela significativa da economia nacional, muitas enfrentam dificuldades para manter-se ativas justamente pela falta de controle financeiro e pela ausência de um método correto de formação do preço de venda.

A pesquisa revelou que a gestão de custos tem papel decisivo na saúde financeira de uma empresa. Quando o empreendedor conhece seus custos fixos, variáveis e operacionais, ele consegue identificar onde está gastando mais do que deveria e quais despesas podem ser ajustadas. Esse controle traz clareza sobre o verdadeiro custo de produzir ou oferecer um serviço, o que se torna o primeiro passo para uma precificação justa e lucrativa.

Por outro lado, a formação do preço de venda ainda é um dos maiores desafios para pequenos empresários. Muitos definem seus preços de forma intuitiva ou baseando-se apenas nos valores praticados pela concorrência, sem considerar todos os custos e tributos envolvidos. Essa prática acaba reduzindo a margem de lucro e, em alguns casos, gera prejuízos mesmo com boas vendas. Os dados analisados indicam que empresas que calculam seus preços de maneira estruturada, levando em conta custos, impostos e lucro desejado, têm resultados financeiros mais estáveis e sustentáveis.

A partir da comparação entre os diferentes autores estudados, foi possível perceber um ponto em comum: a lucratividade depende diretamente do equilíbrio entre custos, preço e gestão financeira. Quando esses três elementos estão alinhados, a empresa consegue crescer de forma sólida, manter competitividade no mercado e garantir a continuidade de suas atividades a longo prazo.

Durante a análise, também se observou que pequenas mudanças nas práticas de gestão — como o uso de planilhas simples de controle, acompanhamento do fluxo de caixa e revisão periódica dos custos — podem gerar grandes resultados. Esses ajustes ajudam o empreendedor a ter uma visão mais clara de sua realidade financeira e a tomar decisões mais conscientes sobre seus preços e investimentos.

Com base nas leituras e reflexões realizadas, pode-se afirmar que todos os objetivos específicos deste trabalho foram alcançados. O estudo permitiu identificar os principais conceitos de gestão de custos, descrever as etapas de formação do preço de venda e avaliar como essas práticas influenciam diretamente a lucratividade das micro e pequenas empresas.

Em síntese, a análise dos dados confirma que o conhecimento sobre custos e precificação não é apenas um diferencial competitivo, mas uma necessidade básica para qualquer empresa que deseja se manter no mercado. Investir tempo em planejamento, controle e aprendizado financeiro é o que transforma o esforço do dia a dia em resultados reais e sustentáveis.

CONCLUSÃO

O estudo sobre gestão de custos e formação do preço de venda possibilitou compreender, de maneira ampla e prática, como esses dois fatores são fundamentais para o crescimento e a sobrevivência das micro e pequenas empresas. Ao longo da pesquisa, ficou evidente que muitas delas enfrentam dificuldades justamente por não manterem um controle

financeiro adequado ou por não saberem calcular corretamente o preço de seus produtos e serviços.

Com base nas leituras realizadas e na análise dos dados, percebeu-se que a gestão de custos vai muito além de apenas registrar despesas: ela representa uma ferramenta estratégica que ajuda o empresário a conhecer melhor seu negócio, identificar desperdícios e tomar decisões mais seguras. Já a formação do preço de venda precisa ser feita com cuidado, considerando todos os custos e tributos envolvidos, além de uma margem de lucro que garanta sustentabilidade e competitividade no mercado.

Os resultados da pesquisa mostraram que, quando o empreendedor entende a importância desses dois processos e os aplica de forma conjunta, ele passa a ter mais controle sobre o desempenho financeiro da empresa. Isso aumenta a lucratividade, fortalece o negócio e reduz os riscos de endividamento ou fechamento precoce.

Portanto, pode-se afirmar que os objetivos propostos neste trabalho foram alcançados. A pesquisa contribuiu para mostrar que o conhecimento sobre custos e precificação é essencial para o sucesso das micro e pequenas empresas. Investir em gestão financeira não é apenas uma necessidade contábil, mas um passo decisivo para garantir estabilidade, crescimento e resultados duradouros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- CREPALDI, Sílvio Aparecido. **Contabilidade de custos: teoria e prática**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- HORNGREN, Charles T.; DATAR, Srikant M.; RAJAN, Madhav V. **Contabilidade de custos**. 16. ed. São Paulo: Pearson, 2021.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- MEGLIORINI, Evandir. **Gestão de custos: análise e controle**. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2019.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de; PEREZ JR., José Hernandez. **Gestão financeira de empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SEBRAE. **Panorama dos pequenos negócios no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2024. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 04 nov. 2025.

WERNKE, Rodney. **Gestão de custos e formação de preços**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2021.