

Impacto dos Custos na Formação de Preço de Venda em Pequenos Empreendimentos: Um Estudo Bibliográfico e Bibliométrico.



Maria das Graças Viana da Silva¹; Adriano Alves de França²
Centro Universitário Vale do Salgado-UniVS

RESUMO

O conhecimento dos custos é de fundamental importância para o funcionamento de qualquer empreendimento, pois se os preços de vendas praticados por a empresa forem menores que seus custos, a mesma não sobreviverá no mercado. Neste contexto, esse estudo objetivou analisar os impactos do controle de custos nos pequenos empreendimentos, para formação do preço de venda. Buscando caracterizar os pequenos empreendimentos, identificar os métodos de controle de custos utilizados e apontar o impacto do controle de custos para a formação do preço de venda. A pesquisa feita foi de natureza básica e teve como objetivo o estudo exploratório, com uma abordagem quantitativa e qualitativa. Com a realização do estudo pode-se concluir que a avaliação e interpretação das informações relacionadas aos custos dos produtos ajudam a alavancar as vendas e o resultado operacional do negócio. E a falta desse conhecimento pode acarretar resultados negativos e bastantes comprometedores para a continuidade das atividades comerciais da empresa. Palavras chave: Custos, Preço, Controle.

ABSTRACT

Knowledge of costs is of fundamental importance for the operation of any enterprise, because if the sales prices charged by the company are lower than its costs, it will not survive in the market. In this context, this study aimed to analyze the impacts of cost control on small enterprises, to form the sale price. Seeking to characterize small businesses, identify the cost control methods used and point out the impact of cost control on the formation of the sale price. The research carried out was of a basic nature and aimed at the exploratory study, with a quantitative and qualitative approach. With the completion of the study, it can be concluded that the evaluation and interpretation of information related to product costs help to leverage sales and the business's operating result. And the lack of this knowledge can lead to negative and very compromising results for the continuity of the company's commercial activities.

Key Words: Costs, Price, Control.

1. INTRODUÇÃO

A Contabilidade de Custos é uma área que estuda de forma racional os gastos realizados e tem como objetivo fornecer os valores envolvidos na produção e oferta de um produto ou serviço. Para Padoveze (2013), é a contabilidade de custos a responsável pelo processo de determinação do custo unitário do produto, que no caso das empresas industriais, ocorre com maior complexibilidade, pois envolve diversos insumos e

consequentemente necessita de mais tarefas e maior demanda de tempo para sua contabilização.

Segundo Ribeiro (2018), para a apuração de preço de venda, os custos devem estar devidamente calculados e alocados ao produto, essa identificação nos custos diretos é simples, pois são de fácil identificação, diferente dos custos indiretos que necessitam da utilização de um sistema de rateio para uma alocação mais fidedigna. Assim, para fixar o preço de venda de um produto deve ser levado em consideração o custo unitário, adicionado aos valores necessários para recuperação de custos e despesas e formação da margem de lucro.

Diante de tudo isso para assegurar sua sobrevivência, os pequenos empreendimentos devem se adequar, desenvolvendo estratégias empresariais eficientes e dinâmicas. Entre as estratégias que devem ser analisadas para garantir a competitividade e a permanência dessas empresas, aponta-se a formação de preço de venda. Para Longenecker, *et al.* (2018), se os preços não cobrirem os custos de fornecimento e uma margem de lucro que mantenha as atividades e impulsiona a empresa, ela não será bem sucedida.

Para isso é utilizado o controle de custos que permite a formação de preço de venda com mais exatidão, sendo um dos fatores responsáveis por reduzir os custos de produção e melhorar a produtividade. É por meio desse controle que é possível saber se um determinado produto está trazendo lucro ou prejuízo para uma empresa, analisar o preço adequado para comercialização, e auxiliar os colaboradores nas tomadas de decisões. Com isso o presente estudo buscou responder o seguinte questionamento: Qual o impacto do controle de custos nos pequenos empreendimentos, para formação do preço de venda?

Neste contexto, esse estudo objetivou analisar os impactos do controle de custos nos pequenos empreendimentos, para formação do preço de venda. Tendo como objetivos específicos caracterizar os pequenos empreendimentos, identificar os métodos de controle de custos utilizados e apontar o impacto do controle de custos para a formação do preço de venda dos pequenos empreendimentos.

2. PESQUISA BIBLIOGRÁFICA

2.1 BREVE HISTÓRICO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS

A contabilidade de custos surgiu na Revolução Industrial como ferramenta de aplicação das práticas contábeis. Com o surgimento da nova realidade econômica, aparecimento das máquinas, aumento da produção e do mercado consumidor, foi

desenvolvido as novas técnicas para gerenciamento de produtos, determinação do preço de comercialização e os demais elementos da contabilidade de custos para a adaptação das mudanças referentes ao processo industrial (FELÍCIO, 2011).

Nessa época a evolução da contabilidade de custos foi mais acelerada, pois se tornou perceptível a existência de inadequação entre os conceitos e as práticas referentes ao cálculo dos custos e a realidade da própria empresa. O responsável por essa evolução foi o crescimento do comércio, onde as trocas de mercadorias se tornaram mais complexas, necessitando formas de registros mais sofisticadas (REIS, SOUZA, SILVA, 2017).

A contabilidade de Custos foi introduzida para suprir a necessidade da aplicação de novas técnicas para apuração do resultado na área industrial e diminuição dos custos das organizações. Foi se aperfeiçoando à medida que ocorreu a ascensão das empresas e hoje é uma ferramenta importante não só para avaliação de estoques, mas também para controle e tomada de decisões.

2.2 CUSTOS VERSUS PREÇOS DE VENDA: CONCEITOS E APLICAÇÕES

Para Wernke (2019) há dois caminhos básicos para se fixar o preço de venda, a formação do preço e a análise dos preços já praticados. No primeiro caso, a empresa estipula um preço orientativo, aplicando uma taxa de marcação sobre o custo unitário do produto, e é mais utilizado por empresas com maior poder para impor preço ao mercado consumidor. Já no segundo caso, praticado pela maioria das empresas, a mesma irá identificar a rentabilidade obtida com os preços aceitos pelo mercado consumidor e decidir se os mesmos continuarão a ser praticados ou sofreram majorações ou descontos.

Os custos são classificados em diretos ou indiretos, em relação ao volume de produção, os custos diretos são aqueles referentes aos custos de fácil identificação, ou seja, elementos possíveis de serem identificados de imediato a um produto e mensurados de modo objetivo. No caso dos custos indiretos são contrários aos custos diretos, pois não são de fácil identificação, não se pode apropriar diretamente ao produto e necessitam de um critério de rateio para chegar ao valor do custo do produto (PAULA, CORRÊA e SILVA, 2019).

São definidos ainda como custos fixos ou variáveis, ou seja, que são dependentes ou não, do volume produzido em determinado período na empresa. Os custos fixos são aqueles cujos valores não se alteram, independente do volume de produção, como exemplo o aluguel de um estabelecimento. Já os custos variáveis são aqueles custos dependentes da produção, no qual vai variar de acordo com o volume produzido, como

exemplo a matéria-prima, que à medida que aumenta o volume de produção, consequentemente utiliza-se também mais matéria-prima (ROCHA, *et al.* 2019).

Em um sistema de custos tem-se como objetivo o controle das operações, determinação do lucro e auxílio na tomada de decisões. Os métodos responsáveis por auxiliar na determinação do lucro são os sistemas de custeio, que tem a função de apropriar os custos a cada produto em estoque.

Bertó e Beulk (2013) classificam os sistemas de custeios em integral, que apropriam os custos e despesas diretos e indiretos ao produto, marginal, onde é apropriado somente os custos e despesas variáveis. E por atividade, onde direciona o maior número de custos e despesas diretas ao produto. Já Crepaldi e Crepaldi (2018) apontam dois tipos de métodos de custeios básicos, custeio por absorção, também chamado custeio integral, onde são absorvidos pelos produtos todos os custos da produção e custeio variável ou custeio direto, que são apropriados aos produtos somente os custos variáveis.

2.3 IMPACTO DO CONTROLE DE CUSTOS NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Para Schoninger e Heckler (2017) a preocupação maior dos empreendimentos está na formação do preço de venda, onde deve ser levado em consideração a análise dos custos envolvidos e a margem considerável, que supra as expectativas e os lucros esperados. É a partir dessa análise que é possível identificar se determinado produto está sendo viável para o objetivo da empresa, ou seja, se o produto comercializado está trazendo resultados financeiros positivos ou negativos para a organização.

Segundo Carneiro, Saito, Azevedo e Carvalho (2018) a liberdade das empresas para fixação do preço de venda é condicionada por diversas variáveis do macroambiente, como inflação, taxa de juros, organismos de defesa do consumidor, políticas fiscais e etc. Isso tudo interfere na capacidade das empresas de estabelecerem um preço adequado de venda e aumenta o poder do consumidor, que com a ampla abertura de mercados passam a ter mais acesso às informações sobre a oferta dos produtos, e se tornam consumidores mais conscientes.

Veiga e Santos (2016) afirmam que a formação do preço de venda depende de questões como apuração do custo, existência de produtos substitutos, preço da concorrência para o produto ou similar, volume de vendas, impostos, estratégias mercadológicas, ciclo operacional, custos envolvidos, dentre outros fatores que afetam direta ou indiretamente a classificação do melhor preço de venda a ser fixado no estabelecimento para alavancar as vendas.

Como os preços de venda são sugeridos pelo mercado, devem ser inferiores aos dos concorrentes, para que assim o empreendimento garanta uma vantagem competitiva

em relação aos demais. Para tanto as informações do conhecimento dos elementos de formação de preço, devem ser utilizados para maior controle dos processos produtivos e custos, direcionando os rumos e o planejamento estratégico, além de utilizar os indicadores estratégicos para tomada de decisões dos empresários (JÚNIOR, 2017).

Diante das informações observadas, percebe-se que para formação do preço de venda, deve ser levado em consideração todos os fatores ligados à produção, assim como fatores externos que influenciam direta ou indiretamente no preço adequado para aceitação do produto no mercado.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo em questão tem como base um estudo bibliográfico e bibliométrico. Sendo de natureza básica, pois objetiva o avanço no conhecimento científico sem aplicabilidade imediata dos resultados. Possui uma abordagem quantitativa e qualitativa. Tem como objetivo de pesquisa o estudo exploratório que proporciona uma maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito, com planejamento bastante flexível, considerando os diversos aspectos sobre o fato estudado e com diversas maneiras de coletar os dados, Gil (2017).

Para elaboração da pesquisa foi utilizado o procedimento bibliográfico de revisão de literatura, com artigos e livros relacionados ao tema. Que segundo Fachin (2017) é um conjunto de conhecimentos que estão reunidos em várias obras, se fundamenta em vários procedimentos metodológicos e é base para as demais pesquisas. Logo em seguida realizou-se um estudo bibliométrico, que tem como objetivo alcançar um número representativo acerca do assunto abordado, sendo este número encontrado em plataformas de pesquisas, artigos e revistas. Silva, Leonídio e Freitas (2015).

Para a realização da pesquisa, os dados foram obtidos por meio da plataforma de estudos Google Acadêmico, utilizando como descritores de pesquisa os termos: Formação de preço de vendas e Custos. Para critérios de inclusão foram estabelecidos que as pesquisas deveriam ser realizadas através de artigos em língua portuguesa-BR, com suas respectivas publicações entre os anos de 2016 à 2020 e que estivessem com relação direta diante do tema proposto, trazendo os dados necessários para o estudo. Para critérios de exclusão, utilizou-se dos aspectos dos artigos que, mesmo preenchendo os critérios de inclusão, apresentaram características adicionais, sem relevância para a temática principal e não adequados aos descritores de pesquisa e artigos com mais de três autores.

A pesquisa foi realizada na plataforma Google Acadêmico, e ocorreu no período de agosto de 2020 até abril de 2021. O instrumento de coleta de dados foi feito por meio

da plataforma Google Acadêmico. Onde, depois de coletados os dados, foi realizada a análise, com uso de tabelas e análise de conteúdo.

4. PESQUISA BIBLIOMÉTRICA

Pesquisa Bibliometria (2016-2020): Trabalhos publicados na base de dados Google Acadêmico nos últimos cinco anos.

Tabela 01: Quantidade de artigos publicados (2016-2020)

Quantidade de artigos publicados	
ANO	ARTIGOS
2016	5
2017	3
2018	8
2019	3
2020	1

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

De acordo com a tabela 01 foram encontrados no final da pesquisa um total de 20 artigos relacionados ao tema em questão, dentre os quais a maioria foram publicados no ano de 2018. Observou-se que houve uma diminuição na realização dos trabalhos na área nos últimos anos, mesmo compreendendo a importância do tema para a atualidade. Denota-se que no ano de 2020 foi encontrado apenas um artigo publicado. Portanto, observa-se a carência de publicações na área, visto que, os dados não são expressivos com relação à importância do tema no atual cenário da profissão contábil.

Tabela 02: Total de publicações por periódicos e qualis área.

REVISTA	TOTAL DE PUBLICAÇÕES	QUALIS - ÁREA
Associação Brasileira de Custos	2	B4
Holos	1	B2
Gestão em Foco	1	C
Repositório de Universidades	14	-
Revista Brasileira de Gestão e Engenharia - RBGE	1	B4
Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo	1	B4

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

A tabela 02 apresenta os periódicos utilizados no estudo bibliométrico, quantidade de publicações bem como o qualis área por periódico. A revista Associação Brasileira de Custos foi a periódica que está em destaque com pelo menos duas publicações até o presente momento com qualis B4, nas demais revistas foram encontrados apenas um artigo publicado. Observa-se que a maioria dos artigos encontrados foram publicados em Repositórios de universidades, onde destacou-se a Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, com mais de 50% dos artigos publicados pela mesma.

Tabela 03: Autores principais mais prolíferos

AUTORES	TOTAL
Matheus Pedro de Carvalho	1
Kamila Martins Mota	1
Denise Isabel Rizzi	1
Antônio Zanin	1
Claudio Ciambelli Junior	1
Glauco Humbertus Vilarinho Dias	1
Weverton de Araujo Pinto	1
Gustavo Maccari Espindula	1
Maria Helena Campos Soares Mello	1
Renata Bissi de Oliveira	1
Francieli do Prado Daciê	1
Bruna Stefany Castro Freitas	1
Jéssica Araújo da Costa	1
Jean Ferreira Assunção	1
Marília Alves de Paula	1
Rafaela Seabra Cardoso Leal	1
Amanda de Sousa Burato	1
Priscila Stocco Carlin	1
Jéssica Boeng Westrup	1
Daniela Cadorin Gonçalves	1

Andressa Juliano Coelho	1
Lucas Generoso Velho	1
Leonardo de Sousa Figueredo	1
Emilly Soares Andrade	1
Adriano Alves França	1
José Inácio Schneider	1

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Verifica-se que dos vinte (20) autores principais, de cento e vinte (120) artigos com o foco no tema Custos e Formação de Preço de Venda, todos os autores tiveram participação em apenas um artigo. Logo, é evidente a carência de pesquisas relacionadas à temática supracitada.

Tabela 05: Metodologia utilizada

METODOLOGIA	TOTAL
Qualitativa	13
Quantitativa	1
Quant – Quali.	4
Não mencionada	2
TOTAL	20

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Na tabela 05, denota-se que a abordagem menos usual é a quantitativa, com apenas um artigo desenvolvendo essa metodologia de pesquisa. Esse fato pode ter acontecido, pelo fato de que os estudos bibliométricos são caracterizados pela utilização de técnicas quantitativas.

Observa-se que a abordagem qualitativa foi a mais utilizada nos artigos, e a metodologia quant-qualit foi a segunda mais utilizada. Sendo evidente também, que existem dois trabalhos, que não possuem abordagens mencionadas.

Tabela 06: Quantidade de referências

ANO	QUANTIDADE DE REFERÊNCIAS
2010	43
2011	34

2012	37
2013	41
2014	25
2015	35
2016	22
2017	17
2018	14
2019	3
2020	4

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Constatou-se que no total de referências utilizadas nos 20 artigos publicados com a abordagem “Formação de preço de venda e Custos” foram encontradas 275 referências, sendo o ano de 2010 e 2013 com o maior número. Constatou-se também que as referências menos citadas foram do ano de 2019 e 2020.

Tabela 08: Palavras-chaves apresentadas nos artigos

PALAVRAS - CHAVE	Nº De repetições nos artigos
Contabilidade de custos	6
Métodos de custeios	2
Formação de preço	4
Preço de venda	8
Custos	9
Formação de preço de venda	2
Micro e pequenas empresas	2
Preços	2
Custeio Variável	5
Mark-up	2
Gestão de custos	2
Custeio direto	1
Custeio por absorção	2
Custos indiretos	1
Precificação	1

Administração de venda	1
Venda	1
Microempreendedor	1
Sistema de custeio	1

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

Denota-se que os termos Preço de venda (8) e Custos (9) foram os mais utilizados pelos autores relacionados à temática Formação de preço de venda e Custos. No que se refere aos termos supracitados, os mesmos possuem relação direta com a Contabilidade de custos, visto que, demonstram conceitos básicos a respeito do assunto.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao desenvolver a pesquisa bibliográfica, viabilizou-se que a determinação do preço de venda de um produto, vai além da variável preço de mercado, pois são inúmeros os fatores que englobam essa questão, dentre eles os custos relacionados ao produto, que são os principais responsáveis pela determinação do melhor preço a ser aplicado, cobrindo assim os gastos e investimentos realizados para venda do mesmo e que venha a trazer benefícios econômicos para a empresa.

Analisou-se também que muitas das micro e pequenas empresas fecham as portas antes dos 5 anos de atividade, e o preço de venda utilizado nos produtos se tornam um dos motivos para que isso aconteça. Para que essa formação de preços seja utilizada de forma eficaz, seus custos devem ser muito bem analisados, levando em consideração fatores que afetam direta ou indiretamente a classificação do melhor preço de venda a ser fixado no estabelecimento para alavancar as vendas.

Portanto as informações inerentes aos fatores determinantes do preço de venda devem ser uma ferramenta utilizada pelos administradores dos empreendimentos de forma responsável e visionária, direcionando os rumos e o planejamento estratégico. Portanto, a avaliação e interpretação das informações relacionadas aos custos dos produtos ajudam a alavancar as vendas e o resultado operacional do negócio. E a falta desse conhecimento pode acarretar resultados negativos e bastantes comprometedores para a continuidade das atividades comerciais da empresa.

No caso da pesquisa bibliométrica, pode-se concluir que nos últimos dois anos o índice de trabalhos escritos com relação ao tema abordado foi muito pequeno, sendo encontrados apenas 20 publicações que se enquadram nos critérios de inclusão acima citados. Dos artigos publicados a grande maioria foram para Trabalhos de Conclusão de Curso e assim publicados em repositórios das universidades, e apenas uma revista chegou a publicar mais de um artigo, que foi a revista Associação Brasileira de Custos com Qualis B4.

Dos trabalhos abordados, mais de 60% apresentaram metodologia qualitativa e uma pequena parte apresentou metodologia quanti-quali. A metodologia Quantitativa é a menos utilizada, sendo encontrada em apenas um artigo. Notou-se que as referências utilizadas nos trabalhos desde 2010 foram bem assíduas, e nas palavras chaves utilizadas, as de maiores destaques foram relacionadas a contabilidade de custos, formação de preço, e custeio variável. E dos autores encontrados, nenhum publicou mais de um artigo relacionado ao tema.

E assim observa-se uma grande carência de pesquisas voltadas para a temática em questão, sugerindo-se então um maior aprofundamento dessas informações por meio

de mais pesquisas nessa área da contabilidade e do gerenciamento de empresas, maior envolvimento de revistas e meios midiáticos de propagação e engajamento. Visto a escassez de informações desse tema na atualidade, bem como melhor conhecimento do profissional contábil, das próprias organizações e conhecimentos em geral.

Em relação à comunidade acadêmica sugere-se a abrangência de mais trabalhos publicados com essa linha de pesquisa e conseqüentemente mais publicações desses trabalhos em revistas de melhor Qualis, para que se destaquem e assim os discentes das áreas de Ciências Contábeis e afins, bem como os profissionais das empresas, passem a ter acesso a maiores informações sobre esse conteúdo, auxiliando então na construção de seus conhecimentos, formação profissional e desenvolvimento de suas habilidades técnicas.

REFERÊNCIAS

BERTÓ, D.J; BEULK, R. **Gestão de custos**. 3. ed. Editora Saraiva. 2013.
BRUNI, A.L; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços**. Com aplicação na calculadora HP 12G e excel - 7. ed. - São Paulo: Atlas,2019.

BURATO, A.S. **Estruturação dos custos para formação do preço de venda do serviço prestado: Estudo de caso em uma confecção têxtil localizada no sul de Santa Catarina**. Repositório da UNESC. 2018. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/6230/1/Amanda%20de%20Souza%20Burato.pdf> Acesso em: 06 abr. 2021.

CARLIN, P.S. **Análise de custos e indicadores na formação do preço de venda: um estudo de caso em um restaurante à la carte na Serra Gaúcha**. Repositório da UCS. 2019. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/5227> Acesso em 08 de abril de 2021.

CARNEIRO, J. *et. al.* **Formação e administração de preços**. 4. ed. Editora FGV Management. Rio de Janeiro.2018

CARVALHO, M.P; MOTA, K.M. **Análise de custos e formação de preço de venda: estudo aplicado em uma indústria de ração**. XXVII Congresso Brasileiro de Custos. Revista Associação Brasileira de Custos. São Leopoldo – RS – Brasil. 2019. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4621/4639> Acesso em: 01 abr. 2021.

CHAGASTELES, F.B.S. **Gestão de custos e formação de preços – estudo de caso em uma empresa de vestuário feminino**. Repositório RIUFF. 2018. Disponível em: <https://app.uff.br/riuff/handle/1/5449> Acesso em: 03 abr. 2021.

CHATEAU el al. **A associação da expressão necessidades especiais ao conceito de deficiência**. – v.12.n.1.p.65 – 71. – São Paulo/SP – Cadernos de pós graduação em distúrbios de desenvolvimento – 2018. Disponível em: <http://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/cpgdd/article/view/11195>>. Acesso em: 07 nov. 2020.

COELHO, A.J. **A gestão de custos como ferramenta para formação de preço: estudo de caso em uma panificadora de pequeno porte.** RUNA - Repositório Universitário da Ânima.2018. Disponível em: <https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/4241> Acesso em: 10 abr. 2021.

CREPALDI, S.A; CREPALDI, G.S. **Contabilidade de custos.** 6º edição. Editora Atlas Ltda. São Paulo. 2018.

DIAS, G.H.V; **Modelo de formação de custo e preço de venda de produtos do setor de hortifrúti de empresa supermercadista.** Repositório Institucional – Universidade Federal de Uberlândia/Faculdade de Administração, Ciências Contábeis, Engenharia de Produção e Serviço Social (FACES/Pontal) / TCC - Ciências Contábeis (Ituiutaba-Pontal). 2019. Disponível em: <http://repositorio.ufu.br/handle/123456789/28399> Acesso em: 03 abr. 2021.

DOMINGUES, O.G.D. *et. al.* **Gestão de capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas micro e pequenas empresas.** Revista Ambiente Contábil. UFRN-NATAL-RN. VOL. 9. N. 1, JAN/JUN. 2017.

EMILLY, S.A. **A formação de preço de venda no âmbito do microempreendedor individual: Um estudo nas empresas do ramo varejista de artigos do vestuário de Iguatu – Ceará.** REVISTA LIVRE DE SUSTENTABILIDADE E EMPREENDEDORISMO. 2018. Disponível em: <http://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/278/394> Acesso em: 11 abr. 2021.

ESPINDULA, G.M. **Proposta de um sistema de gerenciamento de custos e formação do preço de venda em uma microempresa do ramo gráfico na cidade de morro da fumaça/SC.** Repositório UNESC.2016. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/4813> Acesso em: 03 abr. 2021.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia.** 6º Ed. Saraiva Educação. São Paulo, 2017.

FELÍCIO, A.L. **Determinação dos custos e preços de venda no comércio de peças industriais.** Universidade Estadual de Maringá-Centro de Tecnologia Departamento de Engenharia de Produção.TCC-EP.11.2011. Maringá-Paraná

FERRONATO, A.J. **Gestão contábil-financeira de micro e pequenas empresas.** Sobrevivência e sustentabilidade. Ed. 2. Atlas.

FIGUEREDO, L.S. **Aplicação do método de custeio ABC e formação do preço de venda: um estudo de caso em uma panificadora na cidade de Manhumirim – MG.** Repositório Institucional do IFMG Campus Governador Valadares IFMG Campus Governador Valadares Nível de Ensino: Cursos de Graduação Bacharelado em Engenharia de Produção TCC - Trabalho de Conclusão de Curso - Engenharia de Produção. 2018. Disponível em: <http://repositorio.gv.ifmg.edu.br:8080/handle/123456789/122> Acesso em: 11 abr. 2021.

FREITAS, B.S.C. *et. al.* **Contabilidade de Custos: Um estudo sobre os custos indiretos aplicados na composição dos preços de venda nas indústrias calçadistas de Nova Serrana, estado de Minas Gerais.** Revista Brasileira de Gestão e Engenharia – RBGE. 2018. Disponível em: <https://periodicos.cesq.edu.br/index.php/gestaoeengenharia/article/view/420/568>
Acesso em: 06 abr. 2021.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 6. ed. São Paulo; Editora Atlas Ltda. GEN, 2017.

GONÇALVES, D.C. **Análise de custos, volume, lucro e preço de venda: um estudo de caso de artesanatos em Turvo/SC.** UNESC Ciências Sociais Aplicadas Ciências Contábeis Trabalho de Conclusão de Curso - TCC (CCN). 2016. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/4799>. Acesso em: 10 abr. 2021.

JUNIOR, C.C. **Contabilidade de custos aplicada no preço de venda dos produtos.** Revista Gestão em Foco-Ed. nº. 9. ano: 2017.

LEAL, R.S.C. **Análise de custos e formação do preço de venda em uma indústria de confecção.** Repositório Institucional da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (RIUT) GRAD - Cursos de Graduação TCC - Trabalhos de Conclusão de Curso de Graduação Apucarana AP - Engenharia Têxtil.2016. Disponível em: <http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/handle/1/5729> Acesso em: 06 abr. 2021.

LOZADA, G; NUNES, K.S. **Metodologia científica.** Porto Alegre: SAGAH, 2018
MARTINS, E. **Contabilidade de custos.** O Uso da Contabilidade de Custos como Instrumento Gerencial de Planejamento e Controle.2003. São Paulo.
MEDEIROS, J.B. **Redação científica.** Prática de fichamentos, resumos, resenhas, São Paulo;13° ed. Editora Atlas Ltda, 2018.

OLIVEIRA, R.B. **Análise nos custos das polpas de frutas e açaís a partir do Decreto 2.673/2019 PR e seus reflexos na formação do preço de venda.** XXVII Congresso Brasileiro de Custos. Revista Associação Brasileira de Custos. São Leopoldo – RS – Brasil.2020. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4774/4795> Acesso em: 06 abr. 2021.

PAULA, M.A. **Gestão de custos como suporte para a formação do preço de venda numa microempresa varejista de roupas e calçados.** Repositório Institucional da UFPB/campus I – Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA)/ Departamento de administração/CCSA – TCC – Administração. 2017. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/4388> Acesso em: 06 abr. 2021.

PAULA, S.C.N. *et. al.* **A contabilidade de custos e seu destaque na gestão.** Rev. Eletrônica Organ. Soc., Iturama (MG), V. 8, N. 9, P. 125-139, jan./jun.2019.

PADOVEZE, C.L. **Contabilidade de custos**. Teoria, Prática, Integração com sistemas de Informações (ERP).2013.

PINTO, W.A. **Formação de preço de venda em micro e pequenas empresas de materiais de construção**. Repositório Institucional UFC - Universidade Federal do Ceará. Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado – FEAAC departamento de contabilidade curso de Ciências Contábeis. 2016. Disponível em: <http://repositorio.ufc.br/handle/riufc/30737> Acesso em: 03 abr. 2021.

REIS, E. *et. al.* **Contabilidade de custos; uma abordagem histórica**. Seminário de Iniciação Científica. Centro de Negócios-FSG V. 6, N. 2. (2017). Caxias do Sul-RN.

RIBEIRO, O.M. **Contabilidade de custos**. Ed. 5. 2018.

RIZZI, D.I; ZANIN, A. **Estratégia de formação de preço de venda/serviço dos empreendedores incubados na recepeti**. Revista HOLOS. 2018. Disponível em: <http://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/5262/pdf> Acesso em: 01 abr. 2021.

ROCHA, I.C. *et. al.* **A contabilidade de custos como ferramenta na formação do preço de venda em uma indústria em panificação**. Brazilian journal of Development., Curitiba, v. 5, n. 9, 2019. Disponível em: <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BRJD/article/view/3371/3213>. Acesso em: 16 out. 2020.

SCHNEIDER, J.I. **Sistema de custeio no preço de venda (SCPV): análise dos resultados em pequenas e médias empresas industriais da região metropolitana da serra gaúcha**. RDBU| Repositório Digital da Biblioteca da Unisinos. 2016. Disponível em: <http://repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/5447> Acesso em: 13 abr. 2021.

SCHONINGER, T; HECKLER, L.A; **Gestão de custos: uma análise sobre a formação de preço de venda em uma empresa comercial**.2017.

SILVA, M, L. *et. al.* **Prática de atividade física e o estresse: uma revisão bibliométrica**. – v.26.n.2 – Maringá/PR – Revista da Educação física / UEM – 2015. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1983-30832015000200331&lang=pt Acesso: 27 nov. 2020

SOUSA, G. **Custos e formação de preço de venda**. 2016.Administradores.com Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/artigo-custos-e-formação-de-preços>. Acesso em: 20 out. 2020.

VELHO, L.G. **Formação de preço de venda: um estudo de caso em uma empresa comercial de ferragens localizada no município de Criciúma/SC**. UNESC Ciências Sociais Aplicadas Ciências Contábeis Trabalho de Conclusão de

Curso - TCC (CCN). 2017. Disponível em:
<http://repositorio.unesc.net/handle/1/5426> Acesso em 11 abr. 2021.

WINDSOR, E.V; SANTOS, F.A. **Contabilidade de custos**. Gestão em Serviços Comércio e Indústria. Editora Atlas S.A. São Paulo. 2016.

WERNKE, R. **Análise de custos e preços de venda: Ênfase em aplicações e casos nacionais** - 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

WESTRUP, J.B. **Organização dos custos e formação do preço de venda no cultivo do arroz irrigado: um estudo de caso numa propriedade localizada no município de Forquilha – SC**. Repositório da UNESC. 2017. Disponível em:
<http://repositorio.unesc.net/handle/1/6232> Acesso em 10 abr. 2021.

YANASE, J. **Custos e formação de preços** [livro eletrônico]: importante ferramenta para tomada de decisões - São Paulo. Trevisan Editora, 2018.
Disponível em: https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=Qw1NDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=info:dN1OlhP6jFcJ:scholar.google.com/&ots=jSFj9mtpKI&sig=5Xnj8pijzXhIQW2NbbtrllAP3_4#V=onepage&q&f=false. Acesso em: 14 out. 2020.