



Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio em Técnico em Contabilidade

Davi Miranda dos Santos

Lucas Silva Rocha

Marcelo Luiz dos Santos

Vinícius Magarotto da Costa

O Desafio da Gestão Financeira dos Microempreendedores Individuais

Marília

2024



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO

Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio em Técnico em Contabilidade

Davi Miranda dos Santos

Lucas Silva Rocha

Marcelo Luiz dos Santos

Vinícius Magarotto da Costa

O Desafio da Gestão Financeira dos Microempreendedores Individuais

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso técnico em Contabilidade na ETEC Antônio Devisate, como requisito obtenção do título de Técnico em Contabilidade.

Orientador: Marlene de Fátima Campos Souza.

Marília

2024

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradecemos a Deus pela oportunidade de adquirir novos conhecimentos. Apesar do pouco tempo juntos, conseguimos compartilhar ideias e experiências que contribuíram para o desenvolvimento do nosso trabalho.

Não podemos deixar de mencionar todos os professores que generosamente dividiram seus conhecimentos com nossa turma. Temos certeza de que saímos desse curso com a ambição de buscar mais conhecimento e nos capacitarmos na área contábil, esperamos nos reencontrar nesse vasto universo.

De maneira geral, essa foi uma oportunidade única para todos nós, uma experiência que levaremos para toda a vida. Agradecemos também a todos os colegas que fizeram parte dessa jornada. Torcemos para que todos possam ingressar na área e alcançar seus objetivos. Mais uma vez, obrigado!

RESUMO

Este resumo discute a gestão de custos e precificação para Microempreendedores Individuais (MEIs). A pesquisa surgiu das dificuldades que esses empreendedores enfrentam no cotidiano empresarial, especialmente na busca por uma gestão eficiente e preços competitivos. O objetivo geral é debater os desafios dos MEIs no atual cenário econômico brasileiro. Especificamente, busca-se apresentar uma solução por meio de uma ferramenta de precificação que contribua para o desenvolvimento das empresas e as expectativas de sucesso dos microempreendedores. A motivação para esta pesquisa foi a necessidade de uma ferramenta simples e objetiva para auxiliar na tomada de decisões. A metodologia adotada incluiu levantamentos bibliográficos, utilizando livros, revistas e artigos, cujas leituras foram essenciais para orientar o desenvolvimento da proposta. Acredita-se que a implementação dessa ferramenta poderá fortalecer a atuação dos MEIs, proporcionando uma base sólida para decisões estratégicas.

Palavras-chaves: Microempreendedores Individuais (MEIs), gestão eficiente, cenário econômico, ferramenta de precificação, decisões estratégicas.

ABSTRACT

This summary discusses cost management and pricing for Individual Microentrepreneurs (MEIs). The research arose from the difficulties that these entrepreneurs face in their daily business lives, especially in the search for efficient management and competitive prices. The general objective is to debate the challenges of MEI in the current Brazilian economic scenario. Specifically, we seek to present a solution through a pricing tool that contributes to the development of companies and the success expectations of micro-entrepreneurs. The motivation for this research was the need for a simple and objective tool to assist in decision making. The methodology included bibliographical surveys, using books, magazines and articles, the readings of which were essential to guide the development of the proposal. It is believed that the implementation of this tool could strengthen the performance of MEIs, providing a solid basis for strategic decisions.

Keys Words: Individual Microentrepreneurs (MEIs), efficient management, economic scenario, pricing tool, strategic decisions.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. OBJETIVO	8
3. METODOLOGIA	9
4. JUSTIFICATIVA	9
5. REVISÃO LITERÁRIA.....	10
5.1. MERCADO	10
5.2. CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS	10
5.3. FORMAÇÃO DE PREÇO	11
5.3.1. TABELA PIZZARIA	11
5.3.2. TABELA BARBEARIA.....	12
6. DESENVOLVIMENTO DO APLICATIVO	13
7. CAPÍTULO 1 – COMPOSIÇÃO DE PREÇO - PIZZARIA.....	14
8. CAPÍTULO 2 – COMPOSIÇÃO DE PREÇO - BARBEARIA	15
9. CAPÍTULO 3 – APLICATIVO WICE PRICE	16
9.1. TELA INICIAL DO APLICATIVO	16
9.2. INFORMAÇÕES SOBRE OS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS.....	17
9.3. INGREDIENTES E QUANTIDADE DE PRODUTOS	17
9.4. FORMAÇÃO DE PREÇO	18
10. CONSIDERAÇÕES FINAIS	18
11. REFERÊNCIAS	19

1. INTRODUÇÃO

O Microempreendedor Individual (MEI) é aquele que trabalha por conta própria, tem registro de pequeno empresário e exerce uma das mais de 400 modalidades de serviços, comércio ou indústria. A figura do MEI surgiu em 2008, com a Lei nº128, buscando formalizar trabalhadores brasileiros que, até então, desempenhavam diversas atividades sem nenhum amparo legal ou segurança jurídica. Com a legislação em vigor desde 2009, mais de 7 milhões de pessoas já se formalizaram como microempreendedores individuais.

Entre os vários benefícios da formalização estão, aposentadoria, auxílio-doença, auxílio-maternidade, facilidade nas aberturas de contas e obtenção de crédito, emissão de notas fiscais, redução do número de impostos, entre outros.

Atualmente, no Brasil, existem aproximadamente 15 milhões de microempreendedores individuais. Cerca de 3 em cada 10 descontinua suas atividades, seja pela competitividade acirrada no mercado ou, principalmente, pela falta de planejamento em relação aos custos, gestão e precificação de seus produtos vendidos. (Sebrae, 2023).

Portanto, os microempreendedores não recebem o suporte necessário para estabelecer o preço de venda de seus produtos. A falta de conhecimentos técnicos e autonomia financeira justifica a necessidade de utilizar intermediários com margens técnicas adequadas para suas demandas.

Diante do exposto, nosso trabalho tem como intuito desenvolver um aplicativo voltado para os microempreendedores, a fim de oferecer suporte na formação do preço de venda de seus produtos, seja no comércio ou na prestação de serviços. Nossa plataforma será disponibilizada para todos os segmentos, utilizaremos a inteligência artificial na interação com o usuário, que será moldado o sistema para fazer perguntas sobre o produto e a partir das informações inseridas, teremos uma troca de informações, entre a inteligência e o usuário, para cálculo do preço sugerido pelo nosso aplicativo, o presente trabalho demonstrará dois exemplos de segmentos, comércio e serviços, para exemplificar duas modalidades de forma distinta, pois a formação ideal detalhada dos preços é fundamental para construir uma empresa competitiva e rentável para seus fundadores.

A precificação é uma função crucial para o sucesso empresarial, e o entendimento profundo do mercado, é essencial para evitarmos riscos e falências. Para garantir o sucesso, o MEI deve investir em tecnologia e manter-se atualizado sobre as tendências e dinâmicas do mercado. Antes do empresário pensar em produzir algo para vender, seja um produto ou um serviço, é necessário, entre outras coisas, que conheça da forma mais real possível os seus custos, pois isso deverá servir como base para uma correta precificação dos produtos ou serviços que irá vender. Uma precificação errada por parte do empresário trará graves consequências financeiras para sua empresa, afetando fortemente a competitividade, a rentabilidade e a própria sobrevivência do negócio. (Araújo, Alexandre Porto de, 2017).

A falta de conhecimento e adaptação às mudanças pode levar a decisões inadequadas na precificação, o que pode comprometer a sustentabilidade e a competitividade do negócio. Portanto, um estudo contínuo e o uso de ferramentas tecnológicas são fundamentais para ajustar as estratégias de precificação e alcançar o sucesso empresarial.

2. OBJETIVO

O projeto tem como objetivo desenvolver uma plataforma que auxilie Microempreendedores Individuais na formação de preços e na gestão financeira, visando reduzir a alta taxa de falências no setor. Essa plataforma será acessível a todos os MEIs, tanto do comércio quanto aos prestadores de serviços, reconhecendo a necessidade de capacitação em precificação que muitos enfrentam.

Nosso aplicativo oferece a funcionalidade de cálculo de preços, permitindo que os empreendedores tomem decisões com mais informações. Com essa ferramenta, esperamos aprimorar a saúde financeira dos negócios, fortalecendo o microempreendedorismo e contribuindo para um ambiente mais robusto e competitivo. Além disso, esperamos que os MEIs consigam gerenciar suas operações de maneira mais eficaz e a se destacarem no mercado.

3. METODOLOGIA

A metodologia adotada pauta-se em levantamentos bibliográficos, cujas leituras foram fundamentais para direcionar o desenvolvimento da proposta. Acredita-se que a implementação dessa ferramenta poderá fortalecer significativamente a atuação dos MEIs, proporcionando uma base sólida para a tomada de decisões estratégicas. Essa abordagem não apenas fundamenta o trabalho, mas também oferece uma compreensão aprofundada das necessidades e desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais. Dessa forma, busca-se não apenas melhorar a eficácia dos MEIs, mas também assegurar sua sustentabilidade e crescimento no mercado competitivo.

4. JUSTIFICATIVA

Observamos que os microempreendedores individuais enfrentam dificuldades significativas no desenvolvimento e fortalecimento de seus negócios, com a crescente migração de profissionais para esse segmento, torna-se evidente a necessidade de oferecer suporte eficaz aos MEIs. Nosso foco é otimizar o tempo e os recursos disponíveis, proporcionando ferramentas e estratégias que ajudem esses empreendedores a navegar pelos desafios diários.

Ao focar em soluções que melhorem a gestão e a tomada de decisões, buscamos não apenas facilitar a operação dos MEIs, mas também promover seu crescimento sustentável. Isso inclui a identificação de oportunidades de mercado, a melhoria das práticas de gestão e a capacitação para enfrentar a concorrência, assim, nossa proposta visa criar um ambiente mais favorável para os microempreendedores, permitindo que consigam chegar ao sucesso de seus negócios.

5. REVISÃO LITERÁRIA

5.1. MERCADO

Antes da criação do MEI, muitos profissionais autônomos e pequenos empresários atuavam de maneira informal, sem acesso aos benefícios sociais ou respaldo legal, o que limitava suas possibilidades de crescimento e de acesso a crédito.

A partir da variedade de escolhas, informação e muitas ofertas, o mercado e os clientes tornaram-se mais abertos a novas alternativas, marcas, além de sofisticados e impaciente. Podendo equiparar com mais rapidez e facilidade, orientam-se mais acentuadamente por qualidade, preços e conveniência, elevando suas expectativas quanto a atendimento e personalidade. (Bernardi, Luiz Antônio, 2006).

Em um mercado cada vez mais competitivo e clientes com cada vez mais informação, sobre os produtos e serviços entre várias opções, e seus custo benefício, podendo minimizar seja qual for os custos e despesas em qualquer fase do processo de transformação do produto ou serviço, e crucial para conseguir manter uma empresa sólida e que perpetue por vários anos.

5.2. CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS

Direto ou primário: são aqueles diretamente incluídos no cálculo dos produtos. Consistem nos materiais diretos usados na fabricação do produto e mão-de-obra direta. Apresentam propriedade de serem perfeitamente mensuráveis de maneira objetiva. Exemplo: aço para fabricar chapas, salário dos operários etc.

Indireto: necessitam de aproximações, isto é, algum critério de rateio para serem atribuídos aos produtos. Exemplos: seguros e aluguéis da fábrica, supervisão de diversas linhas de produção.

Fixos: São custos que, em determinado período de tempo e em certa capacidade instalada, não variam, qualquer que seja o volume de atividade da empresa.

Variáveis: Seu valor total altera-se diretamente em função das atividades da empresa. Quanto maior a produção, maiores serão os custos variáveis. Exemplos óbvios de custos variáveis podem ser expresso por meio dos gastos com matérias – primas e embalagens. (Bruni, Adriano Leal, 2007).

A classificação dos custos é de suma importância, para sabermos sua origem e poder rastrear até a composição final, podendo assim tomar decisões acertadas na precificação dos produtos, sabendo analisar fica prático para reduzir ao máximo os custos, para que seja colocado um produto competitivo mercado, conforme o lucro pretendido.

5.3. FORMAÇÃO DE PREÇO

Segue abaixo a tabela ilustrativa dos ingredientes e a composição de custos utilizados em uma pizza portuguesa.

5.3.1. TABELA PIZZARIA

PRODUTO: PIZZARIA								
BASE DE CÁLCULO			MÃO DE OBRA DIRETA			CUSTOS INDIRETOS		
CUSTO DIRETO			1 UND.			Salário Base		
Receita:			Pizza Portuguesa			R\$ 1.800,00		
Rendimento:			1 unidade			Indiretos		
Tempo de Preparo:			85 minutos			TABELA COMPOSIÇÃO DE CUSTOS DA MATERIA PRIMA		
	INGREDIENTES	QUANTIDADE COMPRADA		VALOR PAGO R\$	QUANTIDADE UTILIZADA		RENDIMENTO POR RECEITA	CUSTO POR PORÇÃO R\$
Massa	Açúcar	1	kg	R\$ 3,29	0,012	g	83	R\$ 0,04
	Farinha de Trigo	1	kg	R\$ 4,99	1	kg	1	R\$ 4,99
	Fermento Biológico	0,500	g	R\$ 19,90	0,060	g	8	R\$ 1,19
	Óleo	0,900	ml	R\$ 6,15	0,120	ml	8	R\$ 0,74
	Sal	1	kg	R\$ 2,85	0,020	g	50	R\$ 0,06
	Água	-	-	-	0,500	ml	-	-
Recheio	Tomate	1	kg	R\$ 8,90	0,170	g	6	R\$ 1,51
	Presunto	1	kg	R\$ 11,00	0,250	g	4	R\$ 2,75
	Ervilha	0,200	g	R\$ 2,15	0,050	g	4	R\$ 0,11
	Ovo	12	unid.	R\$ 6,00	1	unid.	12	R\$ 6,00
	Mussarela	1	kg	R\$ 27,00	0,250	g	4	R\$ 6,75
	Cebola	0,150	g	R\$ 0,50	0,150	g	1	R\$ 0,08
Embalagem	Caixa para pizza	400	unid.	500	1	unid.	400	R\$ 1,25
CUSTO VÁRIAVEL DE 1 PIZZA (MATÉRIA PRIMA)								R\$ 25,46

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

A seguir apresentaremos a tabela de prestação de serviços, onde optamos por uma barbearia.

5.3.2. TABELA BARBEARIA

BASE DE CÁLCULO

MÃO DE OBRA DIRETA

CUSTOS INDIRETOS

CUSTO DIRETO

1 UND.

Matéria Prima

R\$ 18,14

Mão de Obra Direta

R\$ 5,83

TOTAL CUSTO DIRETO

R\$ 23,97

CUSTO INDIRETO

1 UND.

Indireto

R\$ 9,38

TOTAL CUSTO DIRETO

R\$ 9,38

CUSTO TOTAL

R\$ 33,36

Margem de Lucro

35%

Lucro

R\$ 11,67

PREÇO FINAL

R\$ 45,03

Salário Base

R\$ 1.100,00

Férias (1/12)

R\$ 91,67

Férias (1/3)

R\$ 30,56

13º Décimo Terceiro (1/12)

R\$ 91,67

TOTAL MÊS

R\$ 1.313,89

FGTS (8%)

R\$ 105,11

Patronal (3%) MEI

R\$ 39,42

CUSTO TOTAL

R\$ 1.458,42

Corte/Mês

250

Por Unidade

R\$ 5,83

Indiretos

Água

R\$ 140,00

Aluguel

R\$ 590,00

Energia Elétrica

R\$ 230,00

Internet

R\$ 79,90

Pro-Labore

R\$ 1.200,00

Telefone

R\$ 35,90

Manut. Equipamento

R\$ 70,00

TOTAL

R\$ 2.345,80

Corte/Mês

250

Por Unidade

R\$ 9,38

Prestação de Serviço:

Barbearia

Modalidade de Serviço:

1 Corte de Cabelo

Tempo de Execução:

20 minutos

TABELA COMPOSIÇÃO DE CUSTOS DE SERVIÇOS

INSUMOS

QUANTIDADE COMPRADA

VALOR PAGO R\$

QUANTIDADE UTILIZADA

Rendimento por Corte

Custo por Corte (R\$)

Shampoo

5

L.

R\$ 40,00

0,015

ml.

333

R\$ 0,60

Gel/Pomada/Creme

1

ml.

R\$ 35,00

0,010

ml.

100

R\$ 0,35

Produtos de Limpeza

1

L.

R\$ 30,00

0,120

ml.

8

R\$ 3,60

Lâmina

21

Unid.

R\$ 12,90

1,00

Unid.

21

R\$ 12,90

Condicionar

5

L.

R\$ 45,90

0,015

ml.

333

R\$ 0,69

CUSTO VÁRIAVEL DE 1 CORTE (MATÉRIA PRIMA)

R\$ 18,14

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

6. DESENVOLVIMENTO DO APLICATIVO

Os custos referem-se aos gastos que são trabalhados diretamente no processo produtivo para a elaboração de um produto ou prestação de serviços. Esses gastos podem incluir materiais, mão de obra e outros recursos necessários para transformar materiais primários em produtos acabados ou fornecer serviços.

Os custos são fundamentais para a contabilidade e gestão financeira, pois ajudam a determinar o preço de venda, avaliar a rentabilidade e tomar decisões estratégicas para melhorar a eficiência e a lucratividade da empresa. A correta identificação e classificação dos custos permite uma análise detalhada dos processos produtivos e a identificação de áreas para redução de despesas.

Bruni descreve que os custos representam a transformação de um investimento que tem como destino final o valor de estoques. A transformação de matéria prima em produto intermediário, e depois a conversão desses produtos intermediários em produtos finais, representam custos. (Bruni, Adriano Leal, 2006).

Silva diz que os custos são recursos aplicados na transformação dos ativos, representados pelos gastos relativos à utilização dos bens ou serviços, aplicados para produção de outros bens e serviços. (Silva, Benedito Albuquerque, 2008).

Desenvolvemos um aplicativo intuitivo, com objetivo de fornecer uma ferramenta prática para calcular o custo de produção de pizzas e sugerir um preço de venda com base em custos fixos, variáveis e despesas gerais. A ferramenta começa com o cadastro da pessoa física, criando um login e senha, próximo passo vai criar o cadastro da empresa, onde o usuário insere CNPJ, a razão social, descrição da atividade, CNAE, endereço completo, contato e inscrição municipal. Após salvar essas informações, o usuário é direcionado para o cadastro do produto, a ferramenta calcula automaticamente o preço sugerido de venda com base nesses dados.

7. CAPÍTULO 1 – COMPOSIÇÃO DE PREÇO - PIZZARIA

Na tela de cálculo de custo de pizzas, o usuário pode inserir informações detalhadas sobre os ingredientes utilizados na produção da pizza, divididas em duas categorias: Ingredientes da massa e de recheio. Para os ingredientes da massa, o usuário deve inserir o nome do item, quantidade comprada, o valor pago e a quantidade usada na receita. Já nos ingredientes do recheio, as mesmas informações são solicitadas. O aplicativo calcula o custo total da receita da pizza, considerando todos os ingredientes utilizados e a quantidade produzida, determinando também o custo por porção da pizza.

Na tela de custos fixos, variáveis e despesas, o usuário deve preencher os custos adicionais relacionados à produção. Para os custos fixos, são considerados o aluguel, salários e outras despesas fixas. Para os custos variáveis, são incluídas energia, água, internet que variam com produção. Nas despesas gerais, o usuário deve informar gastos com propaganda e demais gastos. O aplicativo calcula o custo total de produção, somando todos os custos fixos e variáveis ao custo da receita da pizza.

A tela de cálculo de preço de venda permite que o usuário insira o percentual de lucro desejado. Com base no custo total de produção e no percentual de lucro inserido, o aplicativo sugere um preço de venda.

Em termos de considerações técnicas, o aplicativo realiza a validação de dados para garantir que todos os campos obrigatórios estejam preenchidos e que os valores inseridos sejam numéricos positivos. A interface do usuário é projetada para ser intuitiva e fácil de usar, com campos claros e botões para adicionar ingredientes e custos, e para calcular os valores. O aplicativo inclui funcionalidades para salvar os dados inseridos, permitindo que o usuário não perca suas informações ao fechar o aplicativo. Além disso, há a opção de exportar relatórios em formatos como PDF ou Excel para fins de análise e documentação. O aplicativo foi rigorosamente testado para garantir a precisão dos cálculos e a robustez das funcionalidades.

8. CAPÍTULO 2 – COMPOSIÇÃO DE PREÇO - BARBEARIA

O objetivo deste capítulo do aplicativo é adaptá-lo para calcular o custo de serviços, utilizando o exemplo de uma barbearia. A intenção é permitir que a barbearia gerencie seus custos e defina preços de serviços com base em informações detalhadas sobre os materiais e os períodos de trabalho. O aplicativo possui diversas funcionalidades. Na tela de cálculo do custo dos serviços, o usuário pode inserir informações sobre os custos relacionados aos serviços oferecidos pela barbearia, incluindo materiais, como produtos de cabelo (shampoo, condicionador, pomadas) e outros consumíveis, período de trabalho relacionado ao tempo gasto em cada serviço, e custos operacionais, como despesas com água, energia e manutenção dos equipamentos.

Além disso, existe a tela de custos fixos e variáveis, onde o usuário deve preencher os custos relacionados à barbearia. Os custos fixos incluem aluguel do espaço, salários dos funcionários e outras despesas fixas. Os custos variáveis abrangem produtos utilizados em cada serviço, energia elétrica e outros custos que variam com a quantidade de serviços prestados. Na tela de definição do preço de venda, o usuário pode inserir o percentual de lucro desejado. O aplicativo calcula o custo total de cada serviço, considerando os materiais e o tempo gasto, e sugere um preço de venda com base nesse custo total e no percentual de lucro inserido. Além de ter a mesma interface do sistema destinado aos serviços de pizzaria.

Em conclusão, o aplicativo desenvolvido oferece uma solução eficaz para o cálculo do custo de produção e sugestão de preços de venda, tanto para produtos como pizzas quanto para serviços como os oferecidos por uma barbearia. Com uma interface amigável e recursos abrangentes, a ferramenta visa facilitar a gestão financeira e a definição de preços com base em dados precisos.

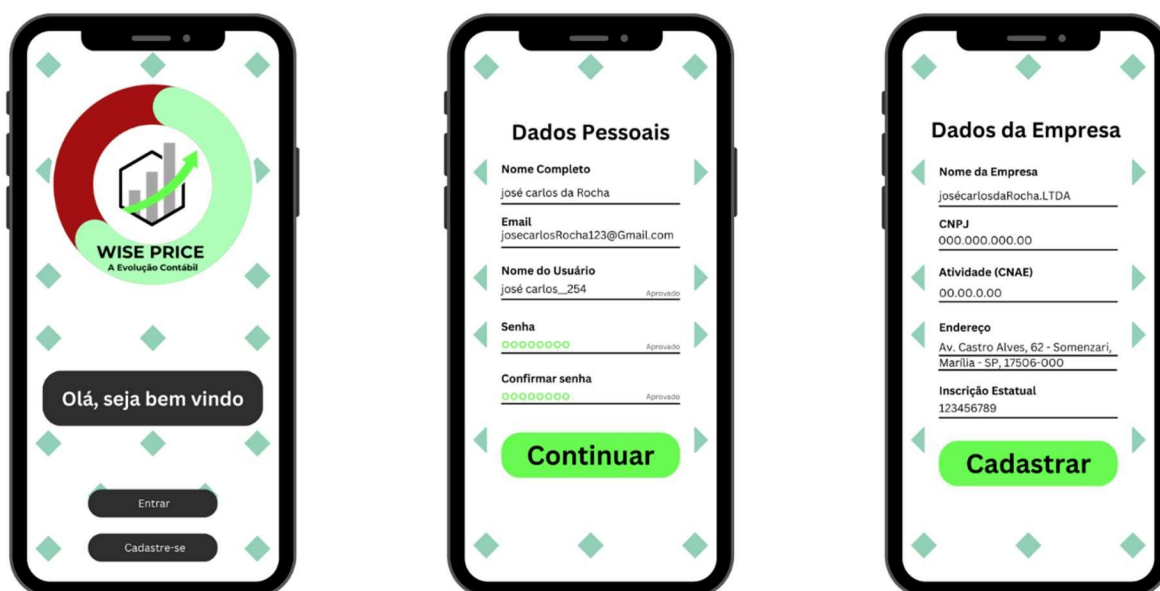
9. CAPÍTULO 3 – APLICATIVO WICE PRICE

Neste capítulo, exploraremos o aplicativo que desenvolvemos, focando em sua proposta de ser uma ferramenta acessível para aqueles que não têm experiência em formação de preços. Nossa solução utiliza Inteligência Artificial para oferecer informações valiosas, apoiando os microempreendedores individuais em suas jornadas rumo ao sucesso.

Embora nosso aplicativo tenha sido projetado especialmente para microempreendedores, sua funcionalidade vai além. Ele funciona como uma calculadora otimizada, servindo como um ponto de partida para que os usuários se adaptem ao mercado e alcancem novos patamares em suas carreiras. Vamos detalhar as principais características do aplicativo e como ele pode impactar positivamente a vida dos empreendedores.

Segue abaixo algumas imagens demonstrando a interface e os primeiros procedimentos que o usuário deverá preencher.

9.1. TELA INICIAL DO APLICATIVO



Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

A seguir, nossa assistente Marbi fará algumas perguntas para enriquecer sua base de dados. O objetivo é, ao final, apresentar a melhor oferta para o usuário.

9.2. INFORMAÇÕES SOBRE OS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS



Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

Dando continuidade, a assistente enriquecerá de novas informações para inserir na sua base de dados.

9.3. INGREDIENTES E QUANTIDADE DE PRODUTOS



Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

Por fim, com base nas informações inseridas pelo usuário, a assistente Marbi informará o valor sugerido para venda do produto.

9.4. FORMAÇÃO DE PREÇO



Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nosso trabalho abordou os desafios enfrentados pelos Microempreendedores Individuais na gestão financeira, com foco na formação de preços e controle de custos. A pesquisa evidenciou a urgência de desenvolver ferramentas que ajudem esses empreendedores a tomar decisões estratégicas, assegurando a competitividade e a sustentabilidade de seus negócios.

O desenvolvimento de um aplicativo intuitivo representa uma solução prática e acessível, permitindo que os MEIs calculem seus custos de produção e sugiram preços de venda adequados. A inclusão de inteligência artificial na

interação com o usuário visa simplificar o processo, promovendo uma compreensão mais clara das variáveis que influenciam a precificação.

Os resultados demonstram que uma gestão financeira adequada, aliada a uma formação de preços eficiente, pode não apenas aumentar a rentabilidade, mas também contribuir significativamente para a redução da alta taxa de descontinuidade entre os MEIs. A expectativa é que esta ferramenta se torne um recurso valioso, capacitando os microempreendedores a otimizar suas operações e a se destacarem em um mercado cada vez mais competitivo.

De modo geral, a pesquisa reforça a importância da capacitação e do acesso à informação para os MEIs, destacando que a adoção de tecnologias adequadas é fundamental para o crescimento e a sustentabilidade do microempreendedorismo no Brasil. Assim, esperamos que nossa proposta contribua para a criação de um ambiente mais robusto e favorável aos pequenos negócios, estimulando a inovação e o desenvolvimento no setor.

11. REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Alexandre Porto de. Gestão de custos: princípios, técnicos e práticas. 1. ed. São Paulo: Editora Futura, 2017. Acesso em 11 de outubro de 2024.

BERNARDI, Luiz Antônio. Manual de Plano de Negócios: Fundamentos, Processos e Estruturação. São Paulo: Editora Atlas, 2006. Acesso em 30 de agosto de 2024.

BRUNI, Adriano Leal. A Administração de Custos, Preços e Lucros. São Paulo: Atlas, 2006. Acesso em 13 de setembro

BRUNI, Adriano Leal. **FAMÁ**, Rubens. Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel /– 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2007. Revista Gestão em Foco – Edição nº 9 – Ano: 2017. Acesso em 23 de agosto de 2024.

EMPREENDEDOR, Sala Mineira do. Disponível em:
<https://www.sympla.com.br/evento/como-se-tornar-microempreendedor-individual-mei/579570?referrer=www.google.com> . Acesso em 06 de setembro de 2024.

SEBRAE. Disponível em:
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em 06 de setembro de 2024.

SILVA, Benedito Albuquerque da. Custos e Estratégias de Gestão. Apostilado de pós-graduação, 2008. Acesso em 20 de setembro.