



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

LARISSA HELLEN MORAIS DE MEDEIROS

**ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DE CUSTEIO E PRECIFICAÇÃO ADOTADAS POR
MULHERES ARTESÃS EM SÃO JOSÉ DOS RAMOS – PB**

**João Pessoa
2025**

LARISSA HELLEN MORAIS DE MEDEIROS

**ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DE CUSTEIO E PRECIFICAÇÃO ADOTADAS POR
MULHERES ARTESÃS EM SÃO JOSÉ DOS RAMOS – PB**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharela em **ADMINISTRAÇÃO**.

Orientadora: Dra. Ceres Grehs Beck

**JOÃO PESSOA
2025**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca Nilo Peçanha do IFPB, *Campus* João Pessoa

M488a Medeiros, Larissa Hellen Morais de.

Análise das estratégias de custeio e precificação adotadas por mulheres artesãs em São José dos Ramos - PB / Larissa Hellen Morais de Medeiros . – 2025.

57 f. : il.

TCC (Graduação – Curso Superior de Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Educação da Paraíba / Unidade Acadêmica de Gestão e Negócios, 2025.

Orientação: Profa. Dra. Ceres Grehs Beck.

1.Estratégia de precificação. 2. Empreendedorismo feminino. 3. Artesanato. 4. São José dos Ramos - PB. I. Título.

CDU 658.8:745/749(043)

Bibliotecária responsável: Lucrecia Camilo de Lima – CRB 15/132



FOLHA DE APROVAÇÃO

LARISSA HELLEN MORAIS DE MEDEIROS

Matrícula 20152460661

**ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DE CUSTEIO E PRECIFICAÇÃO ADOTADAS POR MULHERES
ARTESÃS EM SÃO JOSÉ DOS RAMOS – PB**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em **18/08/2025** no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), Curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

João Pessoa, 18 de agosto de 2025.

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Ceres Grehs Beck (IFPB)

Orientador(a)

Rebeca Cordeiro da Cunha Araújo (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Cibele de Albuquerque Tomé (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- **Ceres Grehs Beck, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO**, em 18/08/2025 20:14:33.
- **Cibele de Albuquerque Tome, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO**, em 18/08/2025 20:14:59.
- **Rebeca Cordeiro da Cunha Araujo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO**, em 18/08/2025 20:18:55.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 18/08/2025. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código: 751156
Verificador: 9129e02510
Código de Autenticação:



NOSSA MISSÃO: Ofertar a educação profissional, tecnológica e humanística em todos os seus níveis e modalidades por meio do Ensino, da Pesquisa e da Extensão, na perspectiva de contribuir na formação de cidadãos para atuarem no mundo do trabalho e na construção de uma sociedade inclusiva, justa, sustentável e democrática.

VALORES E PRINCÍPIOS: Ética, Desenvolvimento Humano, Inovação, Qualidade e Excelência, Transparência, Respeito, Compromisso Social e Ambiental.

*A Deus, por ser minha fortaleza,
à minha mãe, por acreditar no meu potencial,
e às minhas avós (in memoriam), que me ensinaram a lutar.*

AGRADECIMENTOS

A Deus, que é o meu refúgio e minha fortaleza, em quem posso confiar. Graças rendo a Ti, Senhor, por ser tão bom e misericordioso. A presença Dele em cada detalhe foi consoladora durante todo o processo. E à nossa Senhora que me conduziu por todo o caminho.

Aos meus familiares, sobretudo minha mãe, a quem agradeço imensamente por acreditar mais do que eu mesma, por me apoiar e incentivar o tempo todo.

Às amigadas sinceras que conquistei durante o curso, em especial, aos meus amigos Amélia, Carol, Carlos, Hudslayne e Wanessa, que sofreram e vibraram junto a mim durante a graduação. Os guardo carinhosamente em meu coração.

Aos professores que se doam diariamente ao ensino e à aprendizagem para que possamos ter uma formação gratuita e de qualidade, em especial, a todos que fomentam as práticas de ensino por meio dos projetos de pesquisa e extensão. Agradeço de forma particular à Professora Edlaine Correia por todo o apoio e incentivo durante a graduação, foi um privilégio ter sido sua aluna.

À minha estimada orientadora Professora Dr.^a Ceres Grehs Beck, por toda paciência e dedicação no pouco tempo que lhe coube. Obrigada por me incentivar a não desistir, por ter acreditado e contribuído com a construção da minha pesquisa. A sua experiência e direcionamentos foram fundamentais e enriquecedores para que tudo fosse possível. Fica aqui expressa a minha gratidão por ter sido tão humana e sincera o tempo todo.

E por fim, não menos importante, agradeço profundamente às artesãs que se disponibilizaram a participar e colaborar de bom grado com esta pesquisa, obrigada por me ajudarem a entender os gargalos que persistem em seus projetos e por me fazerem perceber, ainda com mais clareza, o quanto o processo criativo é um grande momento de transformação e entrega de amor, expressos na arte.

*“todas as coisas concorrem para o bem
daqueles que amam a Deus”
(Romanos 8,28)*

RESUMO

O artesanato passou a ser reconhecido como uma expressão de arte representando a cultura de um povo, de um local. Nesse contexto, destaca-se o papel das mulheres artesãs, que encontram nessa prática uma possibilidade de autonomia financeira. A pesquisa teve como objetivo analisar as estratégias de custeio e os métodos de precificação utilizados por mulheres artesãs no município de São José dos Ramos – PB, com foco especial na produção de crochê. O estudo foi desenvolvido com abordagem qualitativa e natureza aplicada, por meio de entrevistas semiestruturadas realizadas com nove artesãs selecionadas por acessibilidade. As entrevistas ocorreram presencialmente entre os dias 10 e 12 de julho de 2025, nas residências das participantes. Os dados foram tratados com uma metodologia mista, permitindo identificar padrões nas respostas e realizar uma análise interpretativa alinhada à revisão teórica. Os principais resultados revelaram que a maioria das artesãs possui mais de 50 anos, baixo nível de escolaridade e não atua com o artesanato como principal fonte de renda. Nenhuma das entrevistadas possui formalização via CNPJ, embora parte demonstre interesse em se formalizar e formar uma associação local. Quanto à gestão financeira, observou-se pouco conhecimento técnico sobre metodologias de custeio, como custeio por absorção ou ABC. No entanto, muitas adotam práticas intuitivas, ainda que de forma desorganizada. Apenas duas artesãs consideram o valor da mão de obra na precificação, e mais da metade desconhece o tempo gasto por peça. A maioria registra os custos manualmente, mas sem controle efetivo dos gastos totais. Apesar dessas fragilidades, 100% das participantes apontaram a criação de grupos de apoio e oficinas sobre precificação como medidas desejáveis para melhoria de seus negócios, demonstrando abertura ao aprendizado coletivo. Conclui-se que capacitações práticas e ações colaborativas são caminhos promissores para fortalecer o empreendedorismo feminino e a sustentabilidade do artesanato local.

Palavras-chave: Estratégias de Precificação. Empreendedorismo Feminino. Artesanato. São José dos Ramos/PB.

ABSTRACT

Craftsmanship has come to be recognized as an expression of art representing the culture of a people, of a place. In this context, the role of women artisans stands out, as they find in this practice a possibility for financial autonomy. The research aimed to analyze the costing strategies and pricing methods used by women artisans in the municipality of São José dos Ramos, Paraíba, with a special focus on crochet production. The study was developed with a qualitative and applied approach, through semi-structured interviews conducted with nine artisans selected for accessibility. The interviews took place in person between July 10 and 12, 2025, at the participants' homes. The data were treated with a mixed methodology, allowing us to identify patterns in the responses and perform an interpretive analysis aligned with the theoretical review. The main results revealed that most of the artisans are over 50 years old, have a low level of education, and do not work with handicrafts as their main source of income. None of the interviewees are formally registered with the CNPJ (Brazilian Taxpayer Identification Number), although some show interest in formalizing their activities and forming a local association. Regarding financial management, little technical knowledge was observed about costing methodologies, such as absorption costing or ABC. However, many adopt intuitive practices, albeit in a disorganized manner. Only two artisans consider the value of labor in pricing, and more than half are unaware of the time spent per piece. Most record costs manually, but without effective control of total expenses. Despite these weaknesses, 100% of the participants pointed to the creation of support groups and workshops on pricing as desirable measures for improving their businesses, demonstrating openness to collective learning. It is concluded that practical training and collaborative actions are promising ways to strengthen female entrepreneurship and the sustainability of local handicrafts.

Keywords: Pricing Strategies. Female Entrepreneurship. Handicrafts. São José dos Ramos/PB.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Produção dos chaveiros “Girassol”.....	41
FIGURA 2: Jarros e Grinalda feitos com material de EVA.....	44

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Métodos de custeio.....	23
Quadro 2: Destaques sobre o Empreendedorismo Feminino como uma nova tendência nos negócios	27
Quadro 3: Relação entre perguntas do roteiro de entrevista e referenciais teóricos	31
Quadro 4: Perfil das Respondentes (Questões de 1 a 3)	33

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Identificação dos custos por atividade (Questão 13)	42
Gráfico 2: Percepção sobre o aumento da renda tendo controle de gastos e precificação (Questão 8)	43
Gráfico 3: Ações para obter melhores resultados com relação ao preço de venda (Questão 21)	47

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Tipos de artesanato praticado (Questão 4)	35
Tabela 2: Tempo na Atividade (Questão 5)	36
Tabela 3: Formalização do negócio (Questão 6)	36
Tabela 4: Local de venda (Questão 7)	37
Tabela 5: Conhecimento sobre Formação de Custos e Métodos de Custeio (Questões 9 e 10)	39
Tabela 6: Identificação de custos por absorção para fixação de preço (Questão 14)	39
Tabela 7: Identificação dos registros das despesas e receitas (Questão 11 e 12)	44
Tabela 8: Desafios enfrentados na formação do preço de venda (Questão 17)	45
Tabela 9: Conhecimento do lucro e ganho líquido	46

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABC	Custeio Baseado em Atividades
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
IFPB	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba
ODS	Objetivo de Desenvolvimento Sustentável
ONU	Organização das Nações Unidas
PAB	Programa do Artesanato Brasileiro
PAP	Programa do Governo da Paraíba
RME	Rede Mulher Empreendedora
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
1.1 OBJETIVOS	19
1.1.1 Objetivo Geral	19
1.1.2 Objetivos Específicos	19
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	20
2.1 A ATIVIDADE ARTESANAL	20
2.2 METODOLOGIAS DE CUSTEIO	22
2.3 FORMAÇÃO DE PREÇOS	24
2.4 EMPREENDEDORISMO FEMININO	26
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	29
4 INTERPRETAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	33
4.1 PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DAS ARTESÃS	33
4.2 PERFIL DO NEGÓCIO	35
4.3 ANÁLISE DO CONHECIMENTO SOBRE AS METODOLOGIAS DE CUSTEIO	38
4.4 ANÁLISE DOS CRITÉRIOS DE PRECIFICAÇÃO E REGISTROS DOS CUSTOS	42
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
APÊNDICE - INSTRUMENTO DE PESQUISA	54

1 INTRODUÇÃO

O artesanato é uma atividade que está enraizada na história da humanidade desde o princípio dos tempos com a necessidade do Homem em criar objetos para sua sobrevivência, durante a revolução industrial este labor manual foi perdendo a sua força e o seu espaço, contudo o artesanato passou a ser reconhecido como uma expressão de arte representando a cultura de um povo, de um local. Nesse contexto, destaca-se o papel das mulheres artesãs, que encontram nessa prática uma possibilidade de autonomia financeira, embora enfrentam desafios adicionais, como a sobrecarga da dupla ou até tripla jornada de trabalho, o que impacta diretamente na gestão de seus negócios.

O governo brasileiro visando estimular a valorização do artesão no país, criou o Programa do Artesanato Brasileiro (PAB) pelo Decreto de 21 de março de 1991, no intuito de elevar o seu nível cultural, profissional, social e econômico, além de desenvolver e promover o artesanato e a empresa artesanal (Brasil, 1991). Apesar do programa, a valorização do artesanato como atividade econômica e cultural tem ganhado destaque somente nos últimos anos no cenário brasileiro, recebendo incentivos de governos locais no estímulo à organização de feiras e eventos turísticos para a prospecção desta fonte de renda, especialmente, entre comunidades que buscam alternativas sustentáveis de sobrevivência. No caso do artesanato brasileiro, contribui não apenas com a manutenção de tradições e cultura locais, mas também permite que contribua no desenvolvimento local em ações empreendedoras e criativas (Santana et al., 2022).

Na Paraíba, o artesanato vem se destacando como uma atividade econômica promissora, sendo que o Governo Estadual divulgou avanços significativos no primeiro semestre de 2025, notabilizando um resultado positivo dos dois salões de artesanato realizados, que movimentaram mais de R\$ 7 milhões em vendas.

Historicamente, o artesanato é exercido principalmente por mulheres que necessitam de uma ocupação e autonomia financeira, propiciando estas mulheres a serem protagonistas de suas próprias vidas, mesmo que a atividade supra essa lacuna, muitas mulheres não têm acesso à educação formal pois ainda exercem dupla

jornada de trabalho como mães, cuidadoras e donas de casa, o que por muitas vezes impede outro tipo de ocupação laboral.

Além das dificuldades em se encaixar no mercado, as mulheres que optam por esta via de fonte de renda, encaram dificuldades relacionadas à escassez do conhecimento gerencial, ou seja, existe uma precariedade nos conhecimentos relacionados à formação dos preços de seus produtos. Vergara e Silva (2007) destacam que embora os artesãos dominem técnicas e habilidades manuais, estes agem sem a menor preocupação em saber como funciona um sistema produtivo, cuja prática se reflete de forma negativa perante o cenário econômico-financeiro, sendo uma atividade econômica sem vantagem competitiva.

Kotler e Keller (2012, p. 412) ressaltam que “o preço não é um mero número em uma etiqueta, ele assume diversas formas e desempenha muitas funções” nesse sentido entende-se que o preço é uma unidade de valor extremamente importante e está relacionado a diversos fatores, sendo um assunto que desperta o interesse em diversos nichos de mercado por se fazer presente em todas as transações comerciais, este é um tema ainda pouco explorado no artesanato brasileiro, apesar da existência do Programa Sebrae de Artesanato criado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), há cerca de 26 anos.

O presente estudo surge a partir do considerável aumento no número de mulheres que vem se destacando como líderes em diversas áreas profissionais na cidade de São José dos Ramos/PB, seja no serviço público ou em empreendimentos. Nos últimos anos o empreendedorismo feminino tem se evidenciado no município, apesar do empirismo. Quanto ao artesanato local, esta atividade aponta práticas de comercialização marcadas por preços de venda muito baixos, o que sugere uma possível carência de conhecimentos relacionados à determinação de preços e acredita-se que é pertinente trazer a discussão para o contexto das artesãs, de forma que poderá contribuir com a manutenção de seus negócios.

Sabendo da importância que o preço é um elemento fundamental para a vitalidade de um negócio e auxílio na tomada de decisões estratégicas, Kotler e Keller (2012) pontuam que para estabelecer uma política de preços se faz necessário observar alguns pontos, como: definir o objetivo de determinação de preços, estimar a demanda, considerar os custos variáveis de uma produção, examinar a concorrência para selecionar o método de precificação, e por fim, selecionar o preço final.

Mediante o exposto, considerando a importância que o impacto do artesanato causa na identidade cultural de um povo, na renda familiar e por conseguinte, na economia do país. Esta pesquisa traz a seguinte problemática: Qual é o nível de conhecimento relacionado a gestão de custos para determinação do preço de venda desempenhado pelas mulheres artesãs do município de São José dos Ramos/PB?

Neste sentido, este estudo busca identificar as práticas de custeio e precificação adotadas por mulheres artesãs no município de São José dos Ramos - PB, visando compreender como essas estratégias influenciam a definição de preços e o posicionamento dos produtos no mercado. O município de São José dos Ramos localiza-se na Paraíba, na região geográfica imediata de Itabaiana - PB, tendo 5.891 habitantes, e a principal atividade econômica é a administração pública, logo em seguida a agricultura familiar, segundo IBGE, censo de 2022. Quanto ao artesanato, destaca-se a produção de crochê.

O estudo em questão teve como motivação inicial a afinidade com o artesanato, tendo em vista a atuação na atividade e a percepção das dificuldades presentes relacionadas a tomada de decisão na fixação de preços, as inseguranças em abordar clientes e o anseio pela independência financeira. A partir de uma análise preliminar da importância das atividades artesanais que garantem renda à esta comunidade e, em especial do artesanato exercido por empreendedoras locais relacionado à produção de crochê, este estudo apresenta uma relevante contribuição social com potencial para auxiliar o desenvolvimento dos empreendimentos artesanais, visando, também, contribuir para que as artesãs aprimorem as estratégias de precificação adotadas, bem como avaliem o atual processo de formação dos preços de venda de suas peças, além de contribuir com alternativas que fortaleçam a autonomia financeira das artesãs e estimulem o empreendedorismo feminino na região.

Este trabalho encontra-se dividido em quatro partes, além desta introdução. Na seção seguinte será apresentada a fundamentação teórica. A terceira seção compreende a metodologia utilizada na pesquisa. Na seção quatro são apresentados os resultados obtidos por meio da coleta de dados com as artesãs entrevistadas e, por último, na quinta seção serão tecidas as considerações finais.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar as estratégias de custeio e os métodos de formação de preços utilizados por mulheres artesãs no município de São José dos Ramos - PB.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Identificar o conhecimento das artesãs de São José dos Ramos - PB na área de gestão de custos de produção e precificação;
- Verificar os critérios usados e a existência (ou não) de registros dos custos e preços de venda utilizados na precificação dos produtos artesanais;
- Investigar como as artesãs fazem a gestão pessoal e financeira desta atividade laboral.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo são apresentados os principais conceitos abordados neste trabalho, a exemplo do que é o artesanato, passando pelos tipos de metodologias de custeio e formação de preços, finalizando com a importância do empreendedorismo feminino.

2.1 A ATIVIDADE ARTESANAL

O trabalho artesanal tem suas origens desde a pré-história e vem acompanhando os seres humanos como fonte de sobrevivência, aperfeiçoando-se no período neolítico com o surgimento da agricultura, onde os povos da época utilizavam as sementes como moeda para compra das primeiras peças de artesanato, como utensílios para as aldeias e roupas de lã, linho e algodão, por serem mais leves facilitando a caça, assim pode-se considerar os primeiros indícios de comercialização (Oliveira; Sales, 2022).

De acordo com o Sebrae (2021) o artesanato é geralmente feito com ferramentas caseiras, podendo suas matérias-primas ser objetos recicláveis; materiais retirados diretamente da natureza, como barro, palha e madeira; ou restos de produtos industrializados utilizando-se de incontáveis técnicas e estilos, agregando valor e autenticidade às produções.

O conceito de artesanato no Brasil é definido na Portaria SCS/MDIC nº 29, de 05 de outubro de 2010, documento do Programa do Artesanato Brasileiro - PAB, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, onde:

Compreende toda a produção resultante da transformação de matérias-primas, com predominância manual, por indivíduo que detenha o domínio integral de uma ou mais técnicas, aliando criatividade, habilidade e valor cultural (possui valor simbólico e identidade cultural), podendo no processo de sua atividade ocorrer o auxílio limitado de máquinas, ferramentas, artefatos e utensílios (Brasil, 2010, art. 4º).

A atividade artesanal, devido à mecanização da produção de bens no mundo contemporâneo, passou a ser considerada como meio de subsistência e também de perpetuação da identidade de um povo e de tradições culturais, onde muitas vezes

são encontrados grupos sociais específicos que se unem para garantir a continuidade de seus meios de existência como uma sociedade tradicional, marcada por repassar o conhecimento de geração em geração, no qual os anciãos ensinam aos mais jovens.

No Brasil, a atividade do artesanato é regulamentada pela Lei nº 13.180 de 22 de outubro de 2015 (Brasil, 2015). Segundo dispõe a lei, no parágrafo único do artigo 1º, o “artesão é toda pessoa física, que desenvolve seu trabalho de forma individual, associada ou cooperativada, a partir de uma atividade predominantemente manual, que pode contar com o auxílio de ferramentas ou equipamentos”. Entre as diretrizes básicas que compõem a lei, é atribuída ao artesanato uma finalidade de valorização da identidade e cultura nacional, bem como a integração do segmento com outros setores.

Segundo o Sebrae (2024) este setor engloba cerca de 8,5 milhões de artesãos, sendo 77% mulheres envolvidas neste labor manual. A atividade se destaca na economia com uma representação de 3% do Produto Interno Bruto (PIB), com um faturamento aproximado de R\$ 102 bilhões e movimenta cerca de R\$ 20 bilhões em compras de insumos da indústria. A receita deste mercado chega a R\$ 50 bilhões anual. Estes são dados mais recentes que indicam um crescimento e uma expansão da atividade no comércio brasileiro, que logo remete também à valorização da cultura e manutenção das tradições locais.

O poder público vem incentivando o artesanato como uma atividade econômica promissora para o empreendedorismo nacional e também valorização das culturas regionais. Neste sentido, cita-se a criação do Programa do Artesanato Brasileiro (PAB) que, através do Programa do Governo da Paraíba (PAP) junto com o Empreender PB receberam um investimento de mais de R\$ 680 mil para fortalecer o artesanato paraibano no ano de 2024 (Empreender-PB, 2024).

Para o antropólogo Paulo Keller, o artesanato é o que sustenta as raízes culturais e reaviva as tradições locais e reforça que “O artesanato é apontado como um produto diferenciado pela carga cultural e pela identidade societária da qual é portador, ou, em uma linguagem estritamente econômica, um produto com um valor agregado” (Keller, 2014, p. 331).

A prática artesanal, quando moldada pelas características culturais que se tornam referenciais para os próprios indivíduos do território, passa a ser um elemento distintivo da identidade cultural. Ao perceber as conexões entre território, identidade e cultura, é possível visualizar formas de organização que surgem a partir de

identidades construídas socialmente, as quais atribuem características únicas aos produtos e serviços de uma região, tornando-os diferenciais no mercado. Dessa forma, os laços entre o artesanato e o local onde é produzido podem ajudar a fortalecer estratégias de construção e projeção da identidade, favorecendo o desenvolvimento, especialmente em comunidades com uma forte ligação cultural (Mello; Froehlich, 2022).

2.2 METODOLOGIAS DE CUSTEIO

O método de custeio define quais custos a empresa vai incluir ou não no cálculo do custo de cada produto. Segundo Marion e Ribeiro (2011) existem diferentes sistemas de custeio utilizados nas empresas, sendo que alguns têm como foco a alocação dos custos indiretos aos produtos, enquanto outros visam calcular o custo total de fabricação.

Martins (2003, p.17) define custos como “gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços”, portanto, é um gasto considerado como um fator de produção, ou seja, durante a fabricação de um produto ou execução de um serviço e custeio é uma ferramenta de apoio à gestão e à tomada de decisões.

O custo é mensurado pelo valor corrente dos recursos econômicos consumidos ou a serem consumidos na aquisição de produtos ou serviços a serem utilizados durante as etapas de produção, ou seja, trata-se do valor pago que pode ser determinado pelo preço de mercado ou por acordo entre comprador e vendedor (Hendriksen; Breda, 2010).

Ainda de acordo com Martins (2003), a contabilidade de custos surgiu com o propósito principal de avaliar estoques para controlar os gastos aplicados na produção de bens ou serviços. Com o passar do tempo e a ampliação da escala produtiva das empresas, novas demandas levaram essa área contábil a adaptações relevantes, que passou a necessidade de exercer funções mais amplas e estratégicas, servindo de grande importância a área gerencial, auxiliando no Controle e nas tomadas de decisões.

Assim, é fundamental saber que para a sustentabilidade financeira de qualquer negócio, seja de grande, pequeno ou até para o segmento artesanal, se faz necessário ter uma gestão eficiente dos custos. E compreender as metodologias de custeio e suas finalidades (Quadro 1) como: o custeio por absorção, custeio variável ou custeio

baseado em atividades (ABC), possibilita uma apuração mais justa dos custos reais, evitando distorções no cálculo do preço de venda e permite que os empreendedores tenham uma visão clara sobre como seus produtos ou serviços consomem recursos, de maneira a contribuir diretamente na formação do preço de venda.

Quadro 1: Métodos de custeio

MÉTODO	FINALIDADE
Absorção	Identificar os custos de produção, independentemente de ser fixo ou variável.
	Apropriar os custos e gastos de produção aos produtos destinados à revenda.
	Atribuir um valor de custo ao produto, de forma direta ou indireta, mediante a adoção de critérios de rateio.
Variável	Identificar a margem de contribuição de cada produto ao separar os custos fixos e variáveis.
	Alocar aos produtos estocados e aos custos de produção apenas os custos variáveis.
	Destinar aos produtos apenas os custos variáveis, enquanto que os custos fixos ficam separados e são considerados como despesa do período.
ABC	Vincular os recursos consumidos e custos incorridos às atividades e produtos.
	Permitir uma melhor visualização dos custos através da análise das atividades executadas dentro da empresa e suas respectivas relações com os produtos.
	Analisar o comportamento dos custos por atividade e consumo de recursos, sendo os mesmos rastreados por centros de atividades e produtos.

Fonte: Nascimento, Rêgo e Dias (2016)

Padoveze (2010) argumenta que o sistema de custos deve ser estruturado de forma a fornecer dados confiáveis e atualizados, servindo como base para estratégias de precificação coerentes com os objetivos empresariais como competitividade, lucratividade e sustentabilidade. Sendo assim, o sistema de custos deixa de ser apenas um controle e passa a ser um instrumento estratégico para a gestão.

2.3 FORMAÇÃO DE PREÇOS

Quando se refere a formação de preços surgem alguns questionamentos entre os artesãos, como: valores referentes a hora de trabalho, lucro líquido por mês a partir das vendas e como se dá o cálculo para precificar as peças. Sabe-se que no mercado, muitas vezes, o preço é um fator determinante para a decisão de compra.

De acordo com Santana et al. (2021) o preço é o único elemento que gera receitas e alimenta o caixa dos empreendimentos, no entanto uma formação de preço adequada se torna imprescindível para a saúde financeira do negócio.

Conforme Bertó e Beulke (2013) aspectos como a estrutura dos custos e os fatores externos de mercado, são considerados como fundamentais no processo de fixação de preços de venda, tendo o primeiro como fator principal por ser interno e possibilitar um melhor controle. Koliver (2009) destaca ainda que é a partir do conhecimento dos custos de produção que se define o preço de venda de um produto ou serviço.

Já Kotler e Keller (2012), apontam cinco objetivos principais para determinação de preços, são eles: sobrevivência, maximização do lucro atual, maximização da participação de mercado, desnatamento do mercado ou liderança na qualidade do produto. A definição de tais objetivos permite que as empresas se posicionem no mercado para ofertar seus produtos. Assim, compreende-se que a formação de preço exige uma análise que ultrapassa os números e abrange o comportamento de consumo, as estratégias de mercado e a sustentabilidade financeira da organização.

Martins (2003) destaca que o preço, além de cobrir custos, deve gerar recursos que garantam a continuidade e o crescimento do negócio. Nesse sentido, o autor ainda afirma que os custos se tornam relevantes para a decisão estratégica, no que se refere à precificação que exige planejamento e compreensão dos fatores que influenciam direta ou indiretamente o valor final do produto ou serviço.

O preço de venda já é algo complexo e no contexto de pequenos empreendimentos, como o artesanato, a formação de preço apresenta desafios adicionais que merecem destaque. Em muitos casos, os artesãos não dispõem de controles contábeis formais ou de conhecimento técnico sobre gestão financeira, o que dificulta a correta identificação dos custos reais de produção e, conseqüentemente, a definição de preços justos e competitivos. É comum deparar-se

com situações de desafios para definir o valor da hora trabalhada, por exemplo, devido a informalidade e sazonalidade que caracteriza boa parte do setor artesanal, nesse sentido algumas marcas se sensibilizam com a temática em questão e desenvolvem meios de auxiliar os artesãos.

A exemplo da marca de linhas para costura, tricô e crochê, Círculo (2018), que ensina como fazer o cálculo de formação da hora trabalhada da seguinte forma em um exemplo fictício: supõe-se que a artesã deseja ganhar R\$1500,00 por mês com a venda de peças de crochê e 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). Considerando 4,3 semanas, então $30 \text{ horas} \times 4,3 \text{ semanas} \cong$ (aproximadamente) 130 horas por mês. Portanto, a artesã trabalha 130 horas por mês! O cálculo para saber o valor da hora, é: $R\$1500,00 \div 130 \text{ h} = R\$11,53$, é o valor que a hora vale.

No entanto, este cálculo ensinado pela marca círculo possui limitações importantes, especialmente para o público que se direciona, pois ele não contempla os custos e despesas do processo produtivo, como matéria-prima, insumos, energia, embalagens e demais gastos fixos e variáveis. Assim, quando a (o) artesã (o) utiliza apenas o parâmetro “quanto deseja ganhar”, há um risco de subestimar o preço de venda, uma vez que o cálculo ignora a totalidade dos elementos que compõem o custo do produto.

Uma das maneiras para formar o preço de venda é a partir dos custos adicionando uma margem de lucro, segundo Kotler e Keller (2012) o método de precificação mais utilizado e mais justo, tanto para compradores como para vendedores, no comércio é o *markup* este método corresponde a um índice aplicado sobre o custo de um produto ou serviço, que busca agregar ao preço unitário dos produtos, elementos como custos fixos e variáveis, despesas fixas e variáveis, além da margem de lucro desejada, sendo um índice elementar de determinação de preços, podendo ser utilizado como um fator de multiplicação aplicado sobre o custo dos produtos. Dessa forma, o *markup* irá variar conforme a base de custo escolhida a partir do método de custeio.

Se faz indispensável, na atividade artesanal, os cálculos precisos para garantir o lucro esperado a partir do trabalho produzido, considerando o material investido e o esforço empregado na produção de cada peça, assegurando que o preço de venda estabelecido seja ao mesmo tempo justo para a artesã e competitivo no mercado.

2.4 EMPREENDEDORISMO FEMININO

A representatividade da mulher numa escala de evolução das conquistas por um espaço respeitável está cada vez mais perceptível, a mulher vem alcançando lugares inimagináveis na sociedade no tempo presente, como exemplo de Dilma Rousseff, a primeira mulher eleita Presidenta do Brasil nas eleições em 2010, e Hillary Clinton, a primeira mulher candidata à Presidência dos Estados Unidos por um grande partido nas eleições de 2016.

Apesar de muitas barreiras terem sido derrubadas com a luta de muitas mulheres que decidiram ser protagonistas de suas vidas, as dificuldades ainda persistem no mercado de trabalho. Os preconceitos ainda são latentes por naturalmente as mulheres desempenharem diversas funções como: cuidar dos filhos, do lar, de si e ainda de sua área profissional, executando até uma tripla jornada.

Historicamente as mulheres foram submetidas a diversas barreiras impostas pelo patriarcado, mas com a evolução sistêmica do capitalismo elas agora têm um aliado importante, que é o Empreendedorismo Feminino (Sebrae, 2021).

Samuel (2014) defende a importância do empreendedorismo feminino enquanto um agente transformador social, que fortalece a autonomia das mulheres através da criação de seu negócio. Onde que neste sentido, elas conquistam a independência financeira e confiança para participar de decisões familiares e comunitárias.

Rodrigues et al. (2021), por meio de uma revisão sistemática, analisaram o empreendedorismo feminino a partir de dimensões sociológica, econômico-financeira e psicológica. Os autores apontam que a principal razão da busca por outras alternativas de sobrevivência é devido ao alto índice de desemprego, e que ainda falta incentivo de políticas públicas que possam fortalecer o empreendedorismo feminino.

Na busca para compreender os fatores que motivam as mulheres a empreender, a Rede Mulher Empreendedora (2025) revela que o empreendedorismo feminino não é mais visto apenas como uma resposta à necessidade econômica, mas sim como uma fonte de renda principal e uma ferramenta de transformação social, deixando de ser apenas uma escolha de carreira para ser um ato político.

Nessa perspectiva, a ONU fomenta a participação da mulher tanto na economia como na política, ao constituir o 5º Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

da Agenda 2030 que visa “Garantir a participação plena e efetiva das mulheres e a igualdade de oportunidades para a liderança em todos os níveis de tomada de decisão na vida política, econômica e pública” (ONU, 2015). Portanto, entende-se que há um aumento significativo das mulheres na participação do mercado empreendedor, impactando direta e positivamente na economia do país, além de contribuir para a redução do trabalho informal.

O Sebrae (2023) destaca o empreendedorismo feminino como uma “área de negócios que se concentra na criação, desenvolvimento e gestão de empresas por mulheres”, além de dar ênfase ao potencial transformador na economia pelo destaque em produtos ou serviços ofertados com maior diversidade, criatividade e inovação no mercado. O quadro 2 demonstra o impacto que o empreendedorismo feminino vem causando nos negócios.

Quadro 2: Destaques sobre o Empreendedorismo Feminino como uma nova tendência nos negócios

Fatores que contribuem para o crescimento do empreendedorismo feminino	Impacto na economia	Desafios enfrentados pelas mulheres empreendedoras	Como apoiar e ajudar as mulheres em seus negócios
<p>Aumento da representatividade feminina no mercado de trabalho;</p> <p>Maior acesso a recursos financeiros e de apoio;</p> <p>Maior diversidade e inclusão no mercado;</p> <p>Crescimento da conscientização social;</p> <p>Novas tecnologias e plataformas de negócios.</p>	<p>Criação de empregos;</p> <p>Estímulo à inovação;</p> <p>Fortalecimento das comunidades locais;</p> <p>Aumento da diversidade;</p> <p>Contribuição para o PIB.</p>	<p>Acesso a financiamento;</p> <p>Equilíbrio entre trabalho e vida pessoal;</p> <p>Discriminação de gênero;</p> <p>Acesso a redes de negócios;</p> <p>Falta de modelos de liderança feminina.</p>	<p>Oferecer mentoria;</p> <p>Fornecer financiamento;</p> <p>Oferecer treinamento;</p> <p>Compartilhar recursos;</p> <p>Apoiar iniciativas e organizações que ajudam mulheres empreendedoras.</p>

Fonte: Sebrae (2023)

Além dos desafios apontados no Quadro 2, quando se trata de artesanato, há uma tendência maior em associar atividades de habilidade manual aos trabalhos domésticos, imediatamente relacionado ao trabalho feminino e a crença de que a mulher seria mais habilidosa para a realização de tarefas minuciosas (Figueiredo et al., 2015). Nesse sentido, fica perceptível a dupla desvalorização, e uma maior dificuldade em acesso a redes de negócios.

Por outro lado, Silva, Pereira e Santos (2019, p. 88) apontam que “o empreendedorismo despontou no Brasil como fonte de independência financeira para muitas mulheres, dentro dos mais variados nichos e segmentos” destacando que o perfil de liderança das novas empreendedoras é investir com propósito, transformando causas em negócios sustentáveis, financeiramente viáveis e socialmente impactante (RME, 2025).

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A metodologia utilizada neste trabalho consistiu em um estudo de campo, com uma abordagem exploratória e descritiva, objetivando compreender as estratégias de custeio e os métodos de precificação empregados por mulheres artesãs no município de São José dos Ramos - PB. Segundo Gil (2002), o estudo de campo permite ao pesquisador uma experiência direta com a situação do estudo, possibilitando se imergir na realidade do grupo para entender as regras e os costumes.

A cidade de São José dos Ramos é reconhecida como a “Capital da Vaquejada” e pela sua tradicional Festa do Padroeiro São José. É um município de pequeno porte, com 30 anos de emancipação política, antes pertencente ao território de Pilar/PB, e apresenta um baixo Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHm 0,541), indicador que evidencia fragilidades em dimensões como renda, educação e qualidade de vida, refletindo diretamente nas oportunidades de crescimento econômico local. Nesse cenário, iniciativas como o artesanato ganham relevância enquanto alternativa de subsistência e expressão cultural, mas enfrentam obstáculos relacionados à gestão financeira, inserção mercadológica e sustentabilidade econômica, aspectos que se somam aos desafios estruturais do município.

Sobre o desenvolvimento deste estudo de campo, trata-se de uma pesquisa exploratória e descritiva. Conforme a visão de Hair et al. (2005), as pesquisas exploratórias são utilizadas para discussões com poucas informações, possibilitando ao presente estudo uma investigação mais aprofundada e o desenvolvimento de novas ideias. Por outro lado, as pesquisas descritivas buscam identificar características descritas em uma questão de pesquisa, sendo adequadas para mapear práticas, comportamentos e percepções de grupos específicos como, por exemplo, as práticas de gestão financeira das artesãs investigadas.

Quanto à sua natureza, a pesquisa é aplicada, pois trata de captar as práticas e saberes cotidianos relacionados à gestão financeira no contexto do artesanato local e, a partir disso, propor sugestões de melhorias nos processos de precificação adotados. Quanto à abordagem, é uma pesquisa qualitativa, com a condução de entrevistas semi-estruturadas às artesãs que aceitaram participar do estudo.

A escolha dos sujeitos de pesquisa, no caso, as artesãs, foi definido a partir da lista do resultado final do Edital de Premiação PNAB nº 01/2024, publicado no site oficial da Prefeitura Municipal de São José dos Ramos, por meio da Secretaria de Cultura. Esse edital registrou 19 (dezenove) inscritos na categoria de “Artesã/Artesão”, dos quais 16 (dezesesseis) são mulheres artesãs residentes no município, representando 84,21%. O edital serviu como norteador para a identificação de algumas artesãs entrevistadas, complementando os contatos já conhecidos pela pesquisadora.

O estudo teve como sujeitos de pesquisa 9 (nove) mulheres artesãs residentes no município, das quais 5 (cinco) constam na lista do edital e 4 (quatro) não estavam inscritas, mas aceitaram participar do estudo, sendo uma amostra não probabilística por conveniência.

O instrumento de coleta de dados utilizado foi uma entrevista semiestruturada, composta por questões abertas e fechadas que, para Lakatos e Marconi (2003, p. 195) é “um procedimento utilizado na investigação social, para a coleta de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema social”.

Para elaboração do roteiro de entrevistas, adotou-se a abordagem de pesquisa exploratória e observação, por meio de uma visita junto ao 40º Salão de Artesanato Paraibano em Campina Grande/PB, realizada no dia 28 de junho de 2025. As conversas com as artesãs durante o evento proporcionaram um melhor entendimento do contexto do artesanato na Paraíba e contribuíram para delimitar as questões do instrumento de coleta de dados. O roteiro passou por um pré-teste, realizado no início de julho de 2025, com a participação de três avaliadoras (incluindo uma contadora, uma doceira e uma professora), com o propósito de verificar a objetividade e consistência de cada pergunta, bem como sua compreensibilidade para as participantes. As sugestões de melhorias propostas foram incorporadas ao roteiro final, garantindo maior clareza, pertinência e adequação à realidade das participantes. Todas as questões podem ser consultadas no Apêndice.

O roteiro de entrevista foi estruturado a partir dos objetivos específicos do estudo, organizado em categorias de análise além de identificar o perfil sociodemográfico das participantes e suas respectivas atividades artesanais. O Quadro 3, a seguir, apresenta essa organização.

Quadro 3: Relação entre perguntas do questionário e referenciais teóricos utilizados

BLOCOS	QUESTÕES	FONTES
Perfil Sociodemográfico	1, 2 e 3	Gitman (2010); Kotler e Keller (2012); Martins (2003); Mauss e Costi (2004).
Perfil da Atividade Artesanal	4,5,6 e 7	
Métodos de custeio, Custos Fixos e Variáveis	9, 10, 14 e 16	
Anotações/registros de custos e controle financeiro	11, 12, 13 e 22	
Precificação baseada em custos, mercado e valor percebido	14, 15, 16 e 18	
Controle de estoque e desperdícios	17	
Apoio e Capacitação	20 e 21	

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

A aplicação do roteiro foi agendada e ocorreu de forma presencial, conforme a disponibilidade das participantes, entre os dias 10 a 12 de julho de 2025, sendo que todas as artesãs optaram pela entrevista ser em suas residências. A coleta de dados *in loco* foi particularmente enriquecedora, permitindo conhecer melhor o ambiente de produção das artesãs, além de obter informações que expandiram o repertório da pesquisa contribuindo significativamente para a análise dos resultados.

Para o tratamento dos dados, adotou-se uma abordagem quali-quantitativa ou mista que, para Kruger (2023) é um estilo que explora ambas propostas metodológicas. Embora o instrumento de coleta de dados tenha sido estruturado exclusivamente com questões fechadas de múltipla escolha, durante a aplicação ocorreram manifestações espontâneas por parte das participantes, servindo para ilustrar e aprofundar a interpretação dos resultados obtidos a partir das questões objetivas.

Foi utilizado o próprio roteiro da entrevista para a organização e interpretação das informações obtidas, sendo que foi definido um nome fictício para cada participante, respeitando o anonimato. Sendo denominadas assim: Artesã 1; Artesã 2; Artesã 3; Artesã 4; Artesã 5; Artesã 6; Artesã 7; Artesã 8; e Artesã 9. Em seguida, os dados foram tratados com a ferramenta de edição Planilhas Google, gerando tabelas e gráficos para uma melhor interpretação e análise dos dados obtidos, durante a organização dos dados uma coluna foi adicionada contendo o registro de comentários na íntegra que fora essencial das participantes para aprofundar a discussão dos resultados apresentados. Vale ressaltar que, foi permitido diversas respostas que foram consideradas como alternativas independentes (impossibilitando um somatório de 100%).

Esse processo possibilitou a separação analítica dos resultados, permitindo uma visão clara sobre a frequência e os padrões das respostas. Por conseguinte, foram estabelecidas conexões entre os conceitos apresentados na revisão teórica e os dados coletados, fortalecendo a análise interpretativa desta pesquisa.

4 INTERPRETAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção, demonstra-se a análise dos dados coletados por meio das entrevistas a fim de responder os objetivos geral e específicos desta pesquisa. A apresentação das informações está dividida conforme a estrutura do roteiro utilizado, tendo como seções o Perfil Sociodemográfico das Artesãs; Perfil do negócio; Análise do conhecimento sobre as metodologias de custeio. Sendo assim apresenta-se a base de dados obtida através da pesquisa de campo, juntamente com a sua análise e considerações finais.

4.1 PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DAS ARTESÃS

A pesquisa foi realizada com a participação de 9 (nove) artesãs residentes na cidade de São José dos Ramos/PB que aceitaram participar das entrevistas entre os dias 10 e 12 de julho de 2025. Para a preservação de suas identidades, as entrevistadas são aqui mencionadas como: Artesã 1, Artesã 2, Artesã 3, Artesã 4, Artesã 5, Artesã 6, Artesã 7, Artesã 8 e Artesã 9. O Quadro 4, a seguir, caracteriza o perfil sociodemográfico das artesãs quanto à idade, ao grau de escolaridade e a sua principal fonte de renda.

Quadro 4: Perfil da Respondente (Questões de 1 a 3)

Codificação	Idade	Escolaridade	Principal fonte de renda
Artesã 1	Mais de 50 anos	Ensino Fundamental incompleto	Aposentadoria
Artesã 2	Mais de 50 anos	Ensino Fundamental incompleto	Aposentadoria
Artesã 3	43 a 50 anos	Ensino Superior incompleto	Bolsa-Família
Artesã 4	18 a 25 anos	Ensino Superior completo	Carteira assinada
Artesã 5	35 a 42 anos	Ensino Médio completo	Bolsa-Família
Artesã 6	Mais de 50 anos	Ensino Fundamental completo	Funcionária pública
Artesã 7	Mais de 50 anos	Ensino Médio completo	Aposentadoria
Artesã 8	Mais de 50 anos	Ensino Fundamental incompleto	Aposentadoria
Artesã 9	Mais de 50 anos	Ensino Fundamental incompleto	Aposentadoria

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

A análise do perfil das artesãs participantes, conforme o Quadro 4, revela que a maioria das respondentes possui mais de 50 anos, o que indica uma predominância de mulheres que estão em um nível de maturidade mais avançado, com mais

experiência de vida. Esse fator pode influenciar tanto na disponibilidade de tempo, quanto nas motivações para o exercício do artesanato.

Em relação ao grau de instrução, verifica-se que 50% das entrevistadas possuem o ensino fundamental incompleto, enquanto os outros 50% completaram, ao menos, o ensino médio. Dentre estas, destaca-se que uma das artesãs possui ensino superior completo, evidenciando a diversidade educacional do grupo. Essa realidade aponta para um nível de escolaridade relativamente baixo, o que pode estar associado às condições históricas de acesso à educação formal, especialmente em regiões interioranas e marcadas pela desigualdade social. A seguir, no trecho transcrito da entrevista, percebe-se que a força de vontade as impulsiona por mais conhecimentos:

“Eu não estudei muito na escola, mas durante a minha vida fiz vários cursos de habilidades manuais, até de mestre de obras eu tenho rsrsrs. Um dos cursos que achei mais interessante foi o de Reciclagem, vimos que nada se perde, aproveitamos muita coisa e damos um sentido novo. Sempre fui uma mulher muito curiosa (risos)” (Artesã 8).

Essa fala expressa o comportamento natural que uma mulher empreendedora carrega em sua personalidade, na qual percebe-se o encontro entre os sentimentos de coragem, paixão pelo aprender e a determinação (Rodrigues; Lopes; Santos, 2022), que demonstra o diferencial na trajetória de cada uma.

No que se refere à principal fonte de renda, observa-se que nenhuma das participantes tem o artesanato como atividade econômica principal. A maioria encontra-se aposentada ou é beneficiária de programas de transferência de renda, como o Programa Bolsa Família. Apenas duas artesãs, identificadas como Artesã 4 e Artesã 6, exercem atividades profissionais formais, sendo uma no setor privado e outra no setor público. Logo é possível verificar que, para todas as entrevistadas, o artesanato exerce uma função secundária na composição da renda familiar. No entanto, observa-se que aquelas que estão aposentadas ou são beneficiárias de programas sociais, por não estarem inseridas no mercado de trabalho formal, tendem a dispor de maior tempo livre, o que favorece uma maior dedicação às atividades artesanais. O trecho de entrevista transcrito a seguir confirma essa observação:

“Eu vivo sentada no meu sofá com linha e agulha na mão, passo umas 8 horas por dia e prefiro está assim, fazendo os meus projetos e não saber de nada que acontece no mundo a fora” (Artesã 5).

A fala da Artesã 5 explica a dinâmica de que o artesanato se configura como uma atividade tradicionalmente informal, na maioria das vezes exercida por mulheres

de baixa renda em contextos de vulnerabilidade socioeconômica, além de evidenciar a centralidade da atividade em sua rotina produtiva (Lima, 2015).

4.2 PERFIL DO NEGÓCIO

Percebe-se pela Tabela 1 que o tipo de artesanato mais praticado por esse grupo de artesãs é o crochê e o aproveitamento de material reciclado, representando 33% do artesanato produzido, seguido da costura criativa, bordado, arte com EVA e pintura, que somados juntos chegam a 40%, os outros tipos de artesanato representam os 27% restantes. Neste quesito as artesãs podiam escolher mais de uma opção de artesanato produzido, que dentre elas algumas praticavam mais de um tipo de artesanato.

Tabela 1: Tipos de artesanato praticado (Questão 4)

Tipo de artesanato praticado	Frequência	Porcentagem
Crochê	6	20%
Macramê	1	3%
Costura criativa	3	10%
Bordado	3	10%
Material reciclado	4	13%
Cerâmica	1	3%
Madeira	1	3%
Biojoias ou bijuterias	1	3%
Arte com EVA	3	10%
Pinturas	3	10%
Papelaria personalizada	1	3%
Mosaico	1	3%
Tenerife	1	3%
Tricot	1	3%
TOTAL	30	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Tendo como base o tempo de atividade descrito na Tabela 2, observa-se que 1/3 das artesãs estão na atividade entre 4 a 6 anos representando 33,33% e mais da metade das artesãs possuem mais de 10 anos na atividade, totalizando 66,67%.

Tabela 2: Tempo na Atividade (Questão 5)

Tempo na Atividade	Frequência	Porcentagem
4-6 anos	3	33,33%
Mais de 10 anos	6	66,67%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Quanto à formalização do negócio, nenhuma das artesãs é formalizada como MEI, ou seja, não possuem Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) próprio, conforme a Tabela 3. Contudo, 5 artesãs manifestaram interesse em formalizar no futuro.

Tabela 3: Formalização do negócio (Questão 6)

Formalização do Negócio	Frequência	Porcentagem
Sim, sou MEI	-	-%
Não, mas tenho o interesse em formalizar.	5	55,56%
Não, e não tenho interesse no momento.	4	44,44%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Apesar de ser uma característica unânime, a questão 6 possibilitou alternativas para duas tendências principais entre as respondentes, em que 44,44% (ou seja, 4 artesãs) afirmaram não ter interesse em formalizar suas atividades. No entanto, mais da metade possui o interesse em formalizar, representando 55,56%, dessa maneira, elas têm mais acessos a direitos e garantias assegurados pelos Governos Federal e Estadual. Por outro lado, segundo o Sebrae (2023), o artesão formalizado tem a possibilidade de fechar contratos com grandes empresas que revendem artesanato, pois estas sempre optam por fornecedores que emitam notas fiscais, além de viabilizar linhas de créditos mais barata, registro de marca, isenção de imposto de renda e outros.

Durante as entrevistas, três participantes relataram estar se organizando para fundar uma associação, o que evidencia uma mobilização coletiva em busca da regularização e fortalecimento do artesanato local. O trecho transcrito a seguir, a artesã 5 fala um pouco sobre o andamento da associação:

“Quando a gente fez o curso, que encerrou, ficou certa essa associação. As pessoas deram os nomes para os cargos, quando terminou o curso que ficou o grupo, as pessoas disseram que não queriam mais, mas ainda tá de pé com quem ficou” (Artesã 5).

Percebe-se que há interesse por parte das artesãs em fortalecer seus negócios, ao passo que ainda seja evidente a ausência de firmeza e continuidade entre as participantes do curso ofertado pela prefeitura, mediante o Edital nº 01/2024 da Lei Aldir Blanc, que teve como finalidade premiar agentes culturais que tivessem prestado relevante contribuição ao desenvolvimento artístico ou cultural do município, além de fomentar iniciativas voltadas ao fortalecimento do setor cultural local. Como uma das ações decorrentes do edital, foi promovido o curso de capacitação em produção cultural, cujo objetivo central consistiu em fornecer subsídios técnicos para a criação e elaboração de projetos culturais.

Das entrevistadas, apenas três (as artesãs 5, 7 e 8) participaram da capacitação supracitada e são justamente essas que permanecem firmes em manter a proposta de criação de uma associação. Vale ressaltar que as Artesãs 7, 8 e 9 informaram que possuem a carteira do artesão, embora todas estejam atualmente vencidas, situação que reforça a reestruturação e formalização da atividade artesanal no município.

Quando questionadas sobre o local de vendas dos artesanatos produzidos, conforme nota-se na Tabela 4, a maior parte das participantes indicaram realizar vendas diretamente aos clientes, representando 42,86% das respostas. As outras opções recorrentes sobre as vendas entre as respondentes foram: (1) em casa e (2) por meio das redes sociais, ambas com 19,05%.

Tabela 4: Local de venda (Questão 7)

Local de Venda	Frequência	Porcentagem
Direto aos clientes	9	42,86%
Redes Sociais	4	19,05%
Em casa	4	19,05%
Feiras de artesanato	2	9,52%
Ateliê próprio	1	4,76%
Feira Livre	1	4,76%
TOTAL	21	100,00%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Ainda neste quesito sobre o local das vendas, o que chamou mais atenção foi o fato de apenas duas artesãs possuírem experiências em feiras e salões de artesanato, mesmo com a maioria atuando na atividade artesanal há mais de 10 anos

(conforme exposto no Quadro 4, anteriormente mencionado), enquanto as demais relataram nunca ter visitado esses espaços, principalmente por falta de incentivo e oportunidade.

4.3 ANÁLISE DO CONHECIMENTO SOBRE AS METODOLOGIAS DE CUSTEIO

Este tópico vem responder ao objetivo específico “Identificar o conhecimento das artesãs de São José dos Ramos - PB na área de gestão de custos de produção e precificação”. Apresentam-se nesta etapa representações dos dados em tabelas com as devidas frequências, à medida que as artesãs indicam uma ação realizada em seu processo produtivo que seja considerada como um fator importante para a formação do preço de venda.

O nível de conhecimento financeiro das artesãs sobre custos fixos, variáveis e métodos de custeio (como o custeio por absorção e o ABC) foi analisado durante as visitas, observando-se suas respostas quando questionadas sobre as práticas adotadas para orçar as peças, controlar e registrar gastos, registrar receitas das vendas e definir estratégias de precificação. Os diálogos também permitiram compreender como elas tomam decisões relacionadas à sustentabilidade e ao fortalecimento do artesanato local. Assim, cada item foi elaborado para avaliar o nível de conhecimento prático e teórico das participantes, de modo a relacionar as estratégias de custeio e precificação com a gestão financeira no contexto da atividade artesanal de cada uma.

Pode-se perceber na Tabela 5, no que concerne aos conhecimentos sobre formação dos custos na produção artesanal, que a maioria das artesãs sabem identificar seus custos fixos e variáveis, que são as despesas estáveis e as principais matérias-primas utilizadas na fabricação do produto, respectivamente, ambas com 66,67% das respostas, apesar da boa representação, 33,33%, ou seja, apenas 3 artesãs afirmaram que sabem que existe mais de uma maneira para precificação.

Tabela 5: Conhecimento sobre Formação de Custos e Métodos de Custeio (Questões 9 e 10)

Conhecimento sobre Custos e Métodos de Custeio	Sim	%	Não	%
Sei identificar quais são os meus custos fixos (despesas que você paga todo mês, como aluguel, luz, internet, salário)	6	66,67%	3	33,33%
Sei o que são custos variáveis (Exemplo: quando você utiliza mais materiais conforme produz mais)	6	66,67%	3	33,33%
Sei que existem diferentes maneiras de calcular o custo do produto	3	33,33%	6	66,67%
Conheço o método de custeio por absorção (inclui todos os custos no preço do produto)	0	0,00%	9	100,00%
Conheço o método de custeio ABC (Atividade Baseada em Custos), que separa os custos conforme as atividades feitas.	0	0,00%	9	100,00%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Ao comparar os dados da Tabela 5 e Tabela 6, a seguir, observou-se uma distinção significativa entre o conhecimento técnico e a aplicação prática das artesãs no que se refere à gestão de custos. Quando questionadas sobre métodos de custeio utilizando suas nomenclaturas técnicas, como: custeio por absorção, custeio ABC, custeio variável e fixo, observar a Tabela 5, todas as respondentes (100%) afirmaram não conhecer ou nunca ter ouvido falar desses termos. Já, na tabela 6, o método de custeio por absorção foi discriminado item a item, sendo que cada artesã podia marcar mais de uma alternativa.

Tabela 6: Identificação de custos por absorção para fixação de preço (Questão 14)

Elementos considerados para precificar os produtos	Sim	%	Não	%
Materiais principais	8	88,89%	1	11,11%
Materiais auxiliares	7	77,78%	2	22,22%
Embalagens, sacolas, etiquetas, etc	4	44,44%	5	55,56%
Aluguel	0	0,00%	9	100,00%
Energia elétrica	2	22,22%	7	77,78%
Transporte	2	22,22%	7	77,78%
Manutenção de equipamento (ferramentas de trabalho, máquina de costura, agulhas, afiar tesoura, etc)	2	22,22%	7	77,78%
Tempo de trabalho	2	22,22%	7	77,78%
Não considero os custos para calcular o preço	1	11,11%	8	88,89%
Cliente (quanto está disposto a pagar)	1	11,11%	8	88,89%
O preço que outras artesãs ou concorrentes estão cobrando	4	44,44%	5	55,56%
Preço em sites de vendas de artesanato pela internet	2	22,22%	7	77,78%

Custos (materiais usados, tempo para confeccionar, etc.)	7	77,78%	2	22,22%
Margem de lucro (o quanto você quer/precisa ganhar).	3	33,33%	6	66,67%
Pedido do cliente (peças sob medida ou personalizadas)	7	77,78%	2	22,22%
Época do ano (datas comemorativas, estações, etc.)	3	33,33%	6	66,67%
Local de venda (o preço depende do tipo da feira, em casa, internet, ateliê)	4	44,44%	5	55,56%
Tipo de cliente (amigo, conhecido, turista)	0	0,00%	0	0,00%
Comissão para lojista	0	0,00%	0	0,00%
Nenhum	2	22,22%	7	77,78%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Então, quando questionadas sobre os métodos de custeio a partir dos conceitos, nenhuma tem este conhecimento. No entanto, ao reformular os questionamentos para uma linguagem mais descritiva, com exemplos práticos, vê-se a Tabela 6, trazendo elementos que podem conter na atividade artesanal e agregam para a tomada de decisões sobre custos e precificação, foi possível identificar que algumas dessas práticas já fazem parte da rotina das artesãs, ainda que de forma intuitiva e não ordenada. Essa constatação evidencia uma lacuna entre o saber técnico e o saber prático, sugerindo que, embora o conhecimento formal seja limitado, existe uma base empírica importante que pode ser potencializada por meio de capacitações específicas, logo entende-se que é uma realidade relacionada ao nível de escolaridade baixo aliado ao longo tempo dedicado à atividade (Pinheiro et al., 2018).

O que também ficou evidenciado foi que nenhuma das artesãs conhecem ou já ouviu falar dos métodos de custeio por absorção ou Atividade Baseada em Custos (ABC), verificou-se que as artesãs entrevistadas demonstraram possuir um conhecimento ainda limitado e pouco aprofundado sobre o tema, tornando-as vulneráveis diante de situações que exijam planejamento, conforme relatos.

“Eu vou pra feira livre, vou pra Itabaiana e fico ali na frente do magazine luiza, encostada naquela farmácia, na calçada mesmo. Às vezes vende mas sai muito pouco porque tem muita gente que faz né, vende mais no dia de finado. Veja bem, esse artesanato tem um investimento meio caro, fiz um investimento de 3 mil reais ainda tem flor ai guardada ainda, tem papel ali” (Artesã 2).

“O chaveirinho do girassol que eu fiz deu muito trabalho e eu perdi, por que eu não soube cobrar, eu fiz 200 chaveiros e eu acho que cobrei 120 ou foi 150 reais e deu muito trabalho, eu tive que fazer dois miolo do girassol, olha

quando eu terminei esse chaveiro eu me arrependi amargamente, não pela cliente mas por que eu não soube cobrar e no meio disso eu tive uma crise de ansiedade, eu parei o trabalho, fui parar num psiquiatra em João Pessoa e eu tinha que entregar esse trabalho. Eu disse que nunca mais na minha vida eu faço esse chaveiro, só que depois disso as pessoas começaram a me procurar para fazer esse chaveiro e aí eu cobrei por cada um 12 reais” (Artesã 5).

Figura 1: Produção de chaveiros “Girassol”



Fonte: Arquivos da Artesã 5

Este relato da Artesã 5 chamou muito a atenção, pois na fala fica muito claro como ela aceitou um trabalho manual extenuante, com consequências negativas emocionais e psíquicas e afirma que “não soube cobrar”, demonstrando que teve prejuízos neste pedido, pois ao fazer um cálculo simples, percebe-se que ela cobrou menos de R\$ 1,00 por peça, quando na verdade poderia ter cobrado R\$ 12,00.

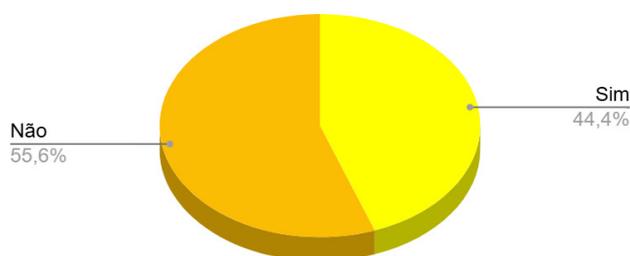
A falta de planejamento percebida nos relatos revela as dificuldades que as artesãs enfrentam e que refletem na precificação de seus produtos, no aumento de perdas, prejuízos financeiros (e até psíquicos) ou até mesmo na minimização dos lucros de seu negócio. Ademais, constatou-se que as artesãs possuem uma certa instabilidade no que diz respeito a tomada de decisões devido a ausência de uma boa base de dados para auxiliar no gerenciamento das informações para fortalecimento dos seus negócios (Santos; Martins, 2012).

O que também ficou evidenciado foi que 22,22%, ou seja, somente 2 artesãs consideram o valor da sua própria mão de obra durante a produção das peças. A maioria relatou que nunca calcularam o valor da hora e não controlam o tempo gasto na atividade, mas que acrescentam um valor aleatório durante a tomada de decisão para fixação do preço.

A análise do Gráfico 1 representa a ciência das artesãs para identificar o tempo dedicado e a quantidade de material utilizado em cada atividade do processo produtivo, onde mais de 50% afirmaram não saber quanto tempo gastam considerando desde a fase do projeto até a embalagem da peça/produto.

Gráfico 1: Identificação dos custos por atividade (Questão 13)

Identificação dos custos por atividade



Fonte: Elaborado pela autora (2025)

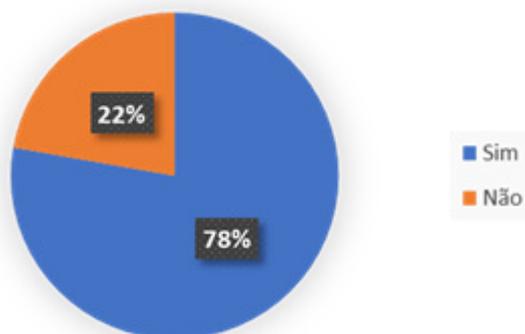
Mauss e Costi (2004) argumentam que se tratando do método por atividades o grande diferencial desse método está na forma de direcionamento dos custos indiretos aos produtos, portanto se faz imprescindível conhecer bem cada atividade realizada durante todo o processo produtivo e o consumo dos recursos utilizados em cada etapa. Os autores ainda afirmam que é um método difícil que leva tempo e custa caro, pois analisa tudo com muito detalhe. A adoção deste método revela-se inviável para o grupo de artesãs analisado, considerando-se o nível de escolaridade das integrantes e as práticas de gestão utilizadas, onde que dessa forma, a complexidade e as exigências técnicas do método em questão não se alinham com a realidade do grupo.

4.4 ANÁLISE DOS CRITÉRIOS DE PRECIFICAÇÃO E REGISTROS DOS CUSTOS

Este tópico vem responder ao terceiro objetivo específico que consiste em “Verificar a existência de registros dos custos e preços de venda dos produtos artesanais” que permitirá compreender como as artesãs realizam o registro dos custos e receitas, bem como o que levam em consideração para a precificação das peças.

No gráfico 2, a seguir, verifica-se que 78% concordam que podem aumentar sua renda se tiverem um melhor controle dos gastos e uma boa definição do preço cobrado a partir dos seus produtos.

Gráfico 2: Percepção sobre o aumento da renda tendo controle de gastos e precificação (Questão 8)



Fonte: Elaborado pela autora (2025)

A Tabela 6 do tópico anterior, mostra alguns pontos importantes que merecem destaque para a análise sobre o lucro da atividade. Quando questionadas se consideram alguma margem de lucro e se a época do ano influencia na fixação do preço, a frequência foi de 33,33% cada, ou seja, apenas 1/3 considera estas variantes na precificação.

Verifica-se, também, que 44,44% consideram os preços de outras artesãs, enquanto outras 44,44% buscam referências de preços em sites e conforme os gastos com a manutenção de equipamentos (como máquina de costura, agulhas). No caso, da Artesã 4, esta considera também outros custos já utiliza a impressora para confeccionar as lembrancinhas personalizadas. E quanto aos custos e aos pedidos personalizados dos clientes, ambos elementos representam 77,78% das respostas, isto significa que 7 artesãs consideram tais fatores para a fixação do preço de venda.

A fala da Artesã 1 ao afirmar que quando não vende, “é mais fácil eu dar de presente”, demonstra a limitação da compreensão do valor econômico do próprio trabalho que, por muitas vezes, se deixam envolver pelo sentimentalismo, o que é bastante preocupante em termos de obtenção de lucro e formação de renda. O relato a seguir revela como essa realidade é uma prática comum no artesanato.

“Não tem preço não, eu vendo a 15, a 20, a 25 reais, depende do tamanho do jarro, é por tamanho até de 10 porque o povo me pede pequeninho ai é 10 reais, eu só olho assim e digo o preço. Às vezes compro muito e às vezes num dá pra terminar aí tem que ir na rua e comprar de novo e pistola é uma a cada 15 dias. aí quando a gente vai pra mente pra saber quanto gastou, quanto investiu e quanto ganhou, ai fica meio complicado. Só sei se a venda valeu a pena quando eu vejo que dá pra pagar o que foi gasto e as vezes ainda tem que tirar do próprio bolso” (Artesã 2).

Figura 2: Jarros e Grinalda feitos com material de EVA



Fonte: Arquivos da artesã 2/adaptação da autora (2025)

Embora a maioria do grupo das artesãs entrevistadas considera os custos e outros fatores como importantes para a fixação do preço de venda, foi identificado que há artesãs que tem preferência por presentear e utilizam de métodos empíricos "no olho e na mente" como elas afirmaram, sem recorrer a instrumentos formais de registro ou análise, conforme demonstra a Tabela 7.

Tabela 7: Identificação dos registros das despesas e receitas (Questão 11 e 12)

Registros de Despesas e Receitas	Sim	%	Não	%
Costumo anotar e somar todas as despesas que tenho mensalmente para saber quanto preciso vender para pagá-las;	2	22,22%	7	77,78%
Anoto tudo o que gasto de material para fazer uma peça;	5	55,56%	4	44,44%
Anoto tudo o que recebo das vendas dos produtos;	5	55,56%	4	44,44%
Tenho controle de todo o material a mais que gasto durante a produção de uma ou mais peças.	2	22,22%	7	77,78%
Faço o controle na mente.	3	33,33%	6	66,67%
Às vezes anoto.		0,00%		0,00%
Faço as anotações e registros em caderno	7	77,78%		0,00%
Não tenho essa prática		0,00%	2	22,22%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Observou-se que apenas 5 artesãs (55,56%) realizam anotações tanto dos valores investidos no material utilizado, quanto dos valores obtidos com as vendas,

de maneira relativamente equilibrada. No entanto, ao serem questionadas sobre o controle de gastos excedentes com materiais, apenas 22,22% afirmaram conseguir ter esse controle de forma efetiva. Além disso, 77,78% das artesãs relataram não ter o hábito de registrar e somar todas as suas despesas mensais, o que dificulta a definição do valor necessário de vendas para cobri-las.

Ficou evidenciado que o registro dos custos pelas artesãs ocorre de forma simples e direta, sendo realizado com o uso de papel e lápis, ou seja, manualmente em caderno (77,78%). Apenas as artesãs identificadas como Artesã 1 e Artesã 2 não adotam nenhuma prática de registro.

A Tabela 8 apresenta os desafios já enfrentados na formação do preço de venda.

Tabela 8: Desafios enfrentados na formação do preço de venda (Questão 17)

Dificuldades enfrentadas pelas artesãs para definição do Preço de Venda	Sim	%	Não	%
Vendi mais barato do que o cliente estava disposto a pagar e ganhei menos.	6	66,67%	3	33,33%
Coloquei um preço muito alto e tive dificuldade para vender.	3	33,33%	6	66,67%
Fiz muitos produtos que dão pouco lucro e deixei de fazer os que dão mais lucro.	3	33,33%	6	66,67%
Não consegui achar formas de reduzir meus custos e despesas	5	55,56%	4	44,44%
Fiz muitos produtos e acabei ficando com estoque encalhado, vendendo só pelo preço de custo	5	55,56%	4	44,44%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Ao verificar os dados da Tabela 8, nota-se que os desafios mais frequentes entre as artesãs são: (1) ter vendido o produto mais barato e conseqüentemente ter ganhado menos (66,67%); (2) não conseguir formas de reduzir os custos da produção; e (3) ficar com estoque encalhado, vendendo a preço de custo, ambas com 55,56%. Algumas artesãs também relataram que quando este último acontece e não conseguem vender, costumam presentear os produtos.

Destaca-se, nesse contexto de barreiras e desafios, o relato da Artesã 5, que afirmou ter cerca de 58 mil seguidores orgânicos no Instagram e 15 mil no TikTok,

com expressivo alcance em ambas plataformas. Apesar da visibilidade nas redes sociais, ela mencionou lidar com bloqueios e inseguranças em relação às vendas pela internet, especialmente por já ter ouvido críticas de pessoas próximas. Ao ser questionada sobre as dificuldades enfrentadas, relatou:

“uma coisa que poderia me destravar muito era o medo, o medo de eu pensar “se eu sei fazer, por que eu não consigo fazer e deixar no correio pra poder enviar!?” eu recebo a mensagem pra mim enviar, aí eu perco. E estaria ganhando muito mais tirando o meu salário do meu trabalho, se eu tivesse enviando pra fora. Eu preciso me libertar desse medo de enviar [...] eu oro a Deus, pra me dar cliente, as clientes vêm e eu tenho medo” (Artesã 5).

Essa experiência ilustra um fenômeno comum enfrentado pelas mulheres empreendedoras, é um conjunto de inseguranças relacionadas ao reconhecimento profissional, a forma de se posicionar e de cobrar um preço justo, não apenas para o cliente, mas em função do valor agregado ao seu trabalho e, por fim, o medo de fracassar. Segundo Azevedo (2020) o medo é um fator que remete ao fracasso e impacta diretamente na tomada de decisões, indicando ainda que pode parecer algo arriscado quando, na verdade, podem ser as decisões que trarão crescimento e oportunidades para o negócio. Na Tabela 9, são apresentados os conhecimentos declarados sobre lucro e ganho líquido.

Tabela 9: Conhecimento do lucro e ganho líquido

Consciência das artesãs sobre lucro, ganho líquido e planejamento financeiro	Frequência	%
Já pensei e comparo quanto recebo nas vendas com o valor que gasto para produzir.	5	55,56%
Já pensei e acrescento um valor a mais no preço do produto.	5	55,56%
Já pensei e considero uma porcentagem em cima dos custos de cada peça.	0	0,00%
Nunca pensei nisso, mas observo se o dinheiro dá pra pagar os gastos.	1	11,11%
Nunca pensei nisso, só coloco um valor a mais sem calcular.	2	22,22%
Não sei se estou tendo lucro	2	22,22%
Sei o quanto ganho líquido por mês	1	11,11%
Não tenho ideia do ganho líquido (o dinheiro entra e vou pagando as contas)	5	55,56%

Fonte: Elaborado pela autora (2025)

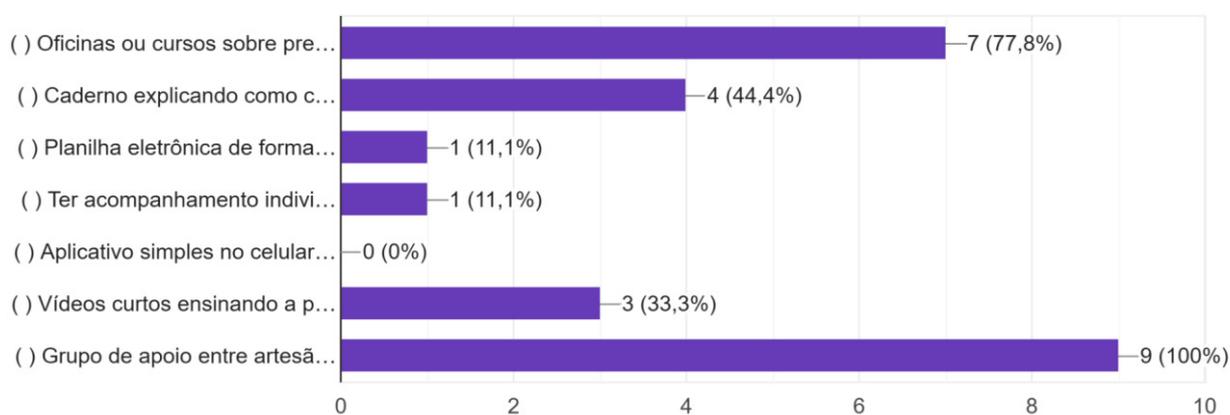
A Tabela 9 apresenta diferentes situações que as artesãs lidam comumente com a sistematização do lucro e do ganho líquido, verificou-se que 55,56% das participantes afirmaram adotar meios comparativos entre os valores obtidos com as vendas e os gastos envolvidos na produção, além de adicionarem um valor a mais,

não especificado, ao preço final do produto. O mesmo percentual (55,56%) declarou que não faz ideia do ganho líquido, apenas aguarda o recebimento do dinheiro das vendas para ir pagando as contas. Ou seja, para elas o lucro está relacionado ao que resta após pagar todos os custos e despesas ao vender um produto.

Sobre ter uma rede de apoio (familiar, amigos, sócios, mentoria) para auxiliar, 4 disseram que só recebem algum tipo de apoio quando há edital aberto pela prefeitura, 3 disseram ter auxílio de algum familiar e 5 declararam não ter apoio nenhum.

Continuando a análise sobre o que poderia ajudá-las a melhorar o preço de venda de seus produtos e ter melhores resultados na execução das atividades, identifica-se, a partir do Gráfico 3, que 100% indicaram que a criação de um grupo de apoio com outras artesãs para troca de experiências, seria essencial, reforçando a importância do coletivo no enfrentamento dos desafios diários. Além disso, 77,8% optaram pela oferta de oficinas e cursos sobre formação de preços de venda.

Gráfico 3: Ações para obter melhores resultados com relação ao preço de venda (Questão 21)



Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Por outro lado, recursos individuais, como aplicativos, mentorias e planilhas, tiveram pouca ou nenhuma adesão, demonstrando que as artesãs valorizam mais o suporte coletivo e as práticas formativas do que meios tecnológicos isolados, considerando até mesmo suas limitações. Neste quesito, vale destacar que as participantes puderam selecionar mais de uma alternativa, visando identificar soluções viáveis conforme a necessidade que as artesãs apresentaram para o fortalecimento do artesanato local.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa buscou compreender as estratégias de custeio e os métodos de precificação adotados por mulheres artesãs do município de São José dos Ramos – PB, com foco na produção artesanal de crochê. Foi possível observar que o artesanato não é uma atividade principal, embora seja exercido majoritariamente como atividade complementar à renda familiar, representa um importante instrumento de valorização cultural, de inclusão produtiva e de fortalecimento da autonomia feminina.

A investigação ocorreu por meio da aplicação de um roteiro de perguntas semiestruturados, aplicadas nas residências das 9 (nove) artesãs que aceitaram participar da pesquisa e revelou um perfil predominante de mulheres empreendedoras com mais de 50 anos, baixo nível de escolaridade e ausência de formalização de seus negócios. A prática do artesanato, nesse contexto, surge como alternativa viável diante da limitação de oportunidades formais de trabalho. Apesar das adversidades, as artesãs demonstram grande envolvimento, criatividade e dedicação à sua atividade, muitas vezes impulsionadas por motivações pessoais e afetivas.

A pesquisa possibilitou constatar que as artesãs enfrentam não apenas dificuldades no campo do conhecimento financeiro, mas também no âmbito mercadológico, o que compromete a definição de estratégias de precificação e a inserção competitiva de seus produtos. Essa realidade faz com que, em diversos casos, as participantes não alcancem o ponto de equilíbrio financeiro, isto é, não consigam cobrir integralmente seus custos por meio das vendas realizadas.

Outro aspecto relevante identificado diz respeito à ausência de registros no que se refere ao controle financeiro de curto prazo, onde que a maioria das participantes não soube informar o valor líquido obtido com as vendas, justificando que, ao receberem os valores, estes são imediatamente destinados ao pagamento de contas pessoais e domésticas, fator que impacta de maneira significativa a gestão do negócio e dificulta tanto a avaliação dos resultados obtidos quanto o planejamento de ações futuras. Dessa forma, os achados evidenciam a necessidade de práticas mais estruturadas de gestão e de capacitação contínua, a fim de assegurar maior

sustentabilidade econômica às atividades artesanais.

Ainda assim, o estudo também apontou potenciais caminhos de fortalecimento. A abertura das participantes para a criação de uma associação, o interesse pela formalização e o reconhecimento da importância de oficinas e capacitações revelam disposição para o aprimoramento coletivo e a profissionalização da atividade. A valorização do apoio em grupo, em detrimento de soluções tecnológicas individuais, reforça a importância das estratégias formativas acessíveis e contextualizadas à realidade local.

Diante disso, conclui-se que, embora o conhecimento técnico ainda seja limitado, há um terreno fértil para intervenções educativas e ações públicas que promovam o fortalecimento da gestão financeira no artesanato, permitindo que as artesãs desenvolvam habilidades de forma a compreender as dinâmicas de mercado. Incentivar o acesso à informação, à formalização e à formação continuada pode ampliar significativamente o protagonismo das artesãs e contribuir para o desenvolvimento econômico e cultural da região.

No tocante, acredita-se que o presente estudo pode vir a contribuir com conhecimentos sobre o gerenciamento do artesanato feito por mulheres e fomentar o meio acadêmico nas análises sobre precificação de produtos artesanais, enfatizando como a contabilidade de custos relaciona o custo de produção ao preço de venda.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AZEVEDO, Amanda Trevisan de. Empreendedorismo feminino: sistematização de framework de competências. 2020. **Tese de Doutorado**. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.
- BERTÓ, Dalvio José; BEULKE, Rolando. **Gestão de Custos**. São Paulo: Saraiva, 2013.
- BRASIL. Portaria SCS/MDIC nº 29, de 05 de outubro de 2010. **Torna pública a base conceitual do artesanato brasileiro para padronizar e estabelecer os parâmetros de atuação do Programa do Artesanato Brasileiro - PAB em todo o território nacional**. Diário Oficial da União, Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Brasília, 6 out. 2010.
- BRASIL. Lei nº 13.180, de 22 de outubro de 2015. **Dispõe sobre a profissão de artesão e dá outras providências**. Diário Oficial da União: Poder Legislativo, Brasília, DF, 23 out. 2015.
- BRASIL. Decreto de 21 de Março de 1991. **Institui o Programa do Artesanato Brasileiro e dá outras providências**. 1991. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/DNN/Anterior_a_2000/1991/Dnn63.htm.> Acesso em: 31 de jul. 2025.
- 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: 4 ago. 2025.
- EMPREENDER PB, 2024. **Governo da Paraíba investe mais de R\$ 680 mil para fortalecer o artesanato paraibano**. Disponível em: <https://empreenderpb.pb.gov.br/noticias/2024/maio/governo-da-paraiba-investe-mais-de-r-680-mil-para-fortalecer-o-artesanato-paraibano>. Acesso em: 31 jul. 2025.
- FIGUEIREDO, Marina Dantas; MELO, A. N.; MATOS, F. R. N.; MACHADO, D. Q. Empreendedorismo feminino no artesanato: uma análise crítica do caso das rendeiras dos morros da Mariana. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, p. 110-123, 2015.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002
- GITMAN Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.
- HAIR, J. F.; BABIN B.; MONEY, A. H.; Samouel, P. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Bookman, 2005.
- HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. Van. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2010.
- KELLER, Paulo F. **O artesão e a economia do artesanato na sociedade contemporânea**. Revista de Ciências Sociais - Política & Trabalho, n. 41, Out. 2014, p. 323-347.
- KOLIVER, Olivio. **Contabilidade de Custos**. Curitiba: Juruá, 2009
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

KRUGER, Juliano Milton. **Metodologia da Pesquisa em Administração: em linguagem descomplicada**. Editora BAGAI, 2023.

LAKATOS, E. Maria; MARCONI, M. de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5 ed. – São Paulo: Atlas, 2003.

LIMA, Naíla Kelly do Nascimento. **Artesanato como exemplo de trabalho informal em uma região econômica periférica: uma análise geográfica do aglomerado produtivo de palhas e bordados da região norte do Piauí**. 2015. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual Paulista (Unesp), São Paulo, 2015.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2003.

MARION, José Carlos; RIBEIRO, Osni Moura. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Saraiva, 2011.

MAUSS, César Volnei; COSTI, Ricardo Miguel. **O Método de Custeio ABC como instrumento de gestão**. São Leopoldo: Atlas, 2004.

MELLO, Carolina L.; FROEHLICH, José Marcos. Território feito à mão: o artesanato como expressão identitária em comunidades remanescentes quilombolas. **Tessituras**. Revista de Antropologia e Arqueologia, Pelotas - RS. v. 10. n. 2, jul/dez 2022.

NASCIMENTO, R. N. O; RÊGO, T. D. F; DIAS, T. F. **Metodologias de custeio e preço de venda: um estudo sobre as práticas dos empreendimentos econômicos solidários**. Revista Ambiente Contábil, Natal - RN. v. 8, n. 1, p 76-92, jan./jun. 2016.

OLIVEIRA, Matusalém Alves; SALES, Matheus Gleydson do Nascimento (org.). **Diálogos sobre pré-história [recurso eletrônico]: mente, cultura e sociedade**. Campina Grande: Editora Antropus, 2022.

ONU. Organização das Nações Unidas. **“A Agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável”**. ONU, 2015. Disponível em: <<https://brasil.un.org/pt-br/91863-agenda-2030-para-o-desenvolvimento-sustent%C3%A1vel>>. Acesso em: 20 jul. 2025.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. São Paulo: Atlas, 2010.

PINHEIRO, Patrícia Oliveira; GRANGEIRO, Rebeca DA ROCHA; SILVA, Cícera EDNA DA ; VIEIRA, Carlos LEANDRO SOARES. **CUSTOS NO PROCESSO DE FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA: um estudo na associação dos artesãos de Juazeiro do Norte**. XXI SEMEAD Seminários em Administração, São Paulo, 7 nov. 2018. ISSN 2177-3866. Disponível em: <https://login.semead.com.br/21semead/anais/arquivos/1122.pdf>. Acesso em: 31 jul. 2025.

REDE MULHER EMPREENDEDORA. **Empreender com propósito: como jovens mulheres transformam causas em negócios de impacto**. São Paulo: Rede Mulher Empreendedora, 4 jul. 2025. Disponível em: <https://rme.net.br/blog/empreender-com-proposito-como-jovens-mulheres-transformam-causas-em-negocios-de-impacto/>. Acesso em: 20 jul. 2025.

RODRIGUES, Cinthia de Oliveira; LOPES, Maria Lucia Bahia; SANTOS, Marcos Antonio Souza. **Empreendedorismo feminino e agricultura: uma revisão sistemática da literatura**. Research, Society and Development, 2022. DOI:

10.33448/rsd-v11i3.26741. Disponível em: <<https://rsdjournal.org/rsd/article/view/26741>>. Acesso em: 21 jul. 2025.

RODRIGUES, Ariele Silva Moreira; GASPAR, L. C. S., RODRIGUES, D. R., & DA GAMA AFONSO, H. C. A. **Fatores críticos relacionados ao empreendedorismo feminino**. Espacio Abierto, v. 30, n. 1, p. 75-96, 2021.

SAMUEL, Lino. **O Contributo do empreendedorismo feminino no empoderamento socioeconómico da mulher: estudo de caso**. Revista Electrónica de Investigación e Desenvolvimento, n. 2, 2014.

SANTANA, M. B.; SOUZA, R. K. S.; SANTOS, A. B. D.; MORETT, A. J. **A contribuição do artesanato para o desenvolvimento do turismo cultural: estudo de caso da associação Hernani Sá Criativo em Ilhéus-BA**. Reunir: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade, v. 12, n. 4, p. 71-80, 2022.

SANTANA, Wesley dos Santos; BARRETO, Marcos Vinicius Santos; SOUZA, Diego Silva; SANTOS, Flavia Karla Gonçalves. **FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA: UM ESTUDO DE CASO VOLTADO PARA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DO RAMO DE COMÉRCIO**. Caderno de Graduação - Ciências Humanas e Sociais - UNIT - SERGIPE, [S. l.], v. 7, n. 1, p. 90-102, 2021. Disponível em: <https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/view/8274>. Acesso em: 9 ago. 2025.

SANTOS, A. C.; MARTINS, P. L. **Formação de Preços num Pólo Artesanal de Cluster na Região das Vertentes**. Anais do IX SEGeT Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Rio de Janeiro, 2012.

SEBRAE. **Desafios e oportunidades para artesãos em 2021**. Brasília: Sebrae, 2021. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/desafios-e-oportunidades-para-artesaos-em-2021,e2a49f266efd7710VgnVCM100000d701210aRCRD>> Acesso em: 21 Jun.2025

SEBRAE. **Artesanato: uma economia tecida a mãos**. /Décio Lima, presidente do Sebrae. Brasília: ASN Nacional, 2024. Disponível em: <<https://agenciasebrae.com.br/cultura-empREENDEDORA/artesanato-uma-economia-tecida-a-maos/>> Acesso em: 21 Jun.2025.

SEBRAE. **EmpREENDEDORISMO feminino: qual a sua importância para a sociedade?**. 08 Mar. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empREENDEDORISMOFEMININO/artigoempREENDEDORISMOFEMININO/empREENDEDORISMO-feminino-qual-a-sua-importancia-para-a-sociedade,5cef0ab8f5ad7710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 20 jul. 2025

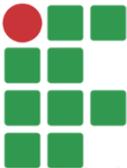
SEBRAE. **EmpREENDEDORISMO feminino: uma nova visão sobre os negócios**. 11 jun. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empREENDEDORISMO-feminino-uma-nova-visao-sobre-os-negocios,e61bf253be2a6810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 21 jul 2025.

SEBRAE. **Entenda a importância de formalizar sua atividade como artesão**. 09 jun. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/entenda-a-importancia-de-formalizar-sua-atividade-como-artesao,f715efba221a8810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 30 jul. 2025.

SILVA, Giulia Fernanda; DE FRANÇA PEREIRA, Maria Fernanda; DOS SANTOS, Éber José. **Empreendedorismo feminino como ferramenta para independência financeira**. Revista H-Tec Humanidades e Tecnologia, p. 68-90, 2019.

VERGARA, S.; SILVA, H. **Organizações artesanais: um sistema esquecido na teoria das organizações**. Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão, v. 6, n. 3, p. 32-38, 2007.

APÊNDICE - INSTRUMENTO DE PESQUISA

ROTEIRO DE PESQUISA - ENTREVISTAS	
 <p>Paraíba Campus João Pessoa</p>	<p>Esta pesquisa tem como objetivo analisar as estratégias de custeio e precificação adotadas por mulheres artesãs do município de São José dos Ramos/PB. As informações serão utilizadas para o desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso da estudante Larissa Hellen Morais de Medeiros (e-mail: larissa.morais@academico.ifpb.edu.br), orientado pela Profª Drª Ceres Grehs Beck (e-mail: ceres.beck@ifpb.edu.br), do curso de Bacharelado em Administração do Instituto Federal da Paraíba. Estamos à disposição para quaisquer dúvidas ou esclarecimentos.</p> <p>Não é necessária identificação do respondente, garantindo o seu anonimato.</p>

PERFIL DA RESPONDENTE

1. Idade:

- () 18 a 25 anos
 () 26 a 34 anos
 () 35 a 42 anos
 () 43 a 50 anos
 () Mais de 50 anos

2. Escolaridade:

- () Sem acesso ao ensino / analfabeta
 () Ensino Fundamental incompleto
 () Ensino Fundamental completo
 () Ensino Médio incompleto
 () Ensino Médio completo
 () Ensino Superior incompleto
 () Ensino Superior completo

3. O artesanato é a sua principal fonte de renda atualmente?

- () Sim. O artesanato é minha principal fonte de renda
 () Não. O artesanato é uma fonte de renda extra

Se você tem outra fonte de renda, qual é?

- () Aposentadoria
 () Bolsa-Família
 () Funcionário público
 () Carteira assinada
 () Pensão alimentícia
 () Salário do marido, pais ou filhos
 () Aluguel de imóvel
 () Venda de outros produtos (alimentícios, perfumaria ou cosméticos)
 () Outro: _____

PERFIL DO NEGÓCIO

4. Qual tipo de artesanato você produz? *(Marque todos os que se aplicam)*

- Crochê
- Macramê
- Costura criativa
- Couro
- Bordado
- Biscuit
- Material reciclado
- Cerâmica
- Madeira
- Biojoias ou bijuterias
- Outros: _____

5. Há quanto tempo pratica o artesanato?

- Menos de 1 ano
- 1 a 3 anos
- 4 a 6 anos
- 7 a 10 anos
- Mais de 10 anos

6. Seu negócio de artesanato é formalizado?

- Sim, possuo MEI.
- Não, mas tenho interesse em formalizar.
- Não, e não tenho interesse no momento.

7. Onde você costuma vender seus produtos? *(Marque todos os que se aplicam)*

- Redes Sociais (Instagram, Whatsapp)
- Feiras de artesanato
- Ateliê próprio
- Loja física de terceiros
- Direto aos clientes
- Outros. Quais? _____

8. Você acredita que poderia aumentar sua renda com o artesanato se tivesse mais controle sobre seus gastos (custos de produção) e sobre o preço que cobra pelos seus produtos?

- Sim
- Não
- Não sei, nunca pensei sobre isso

9. Você sabe o que são custos fixos (despesas que você paga todo mês, como aluguel, luz, internet, salário)?

- Sim, sei identificar meus custos fixos
- Sei mais ou menos
- Não sei

10. Sobre custos e formas de calcular o preço dos seus produtos, marque o que você já conhece ou ouviu falar: *(Marque todos os que se aplicam)*

- Sei o que são custos variáveis (Exemplo: quando você utiliza mais materiais conforme

produz mais)

- Sei que existem diferentes maneiras de calcular o custo do produto
- Conheço o método de custeio por absorção (inclui todos os custos no preço do produto)
- Conheço o método de custeio ABC (Atividade Baseada em Custos), que separa os custos conforme as atividades feitas.
- Não conheço e nunca ouvi falar de nenhum desses métodos para cálculo de preço.

11. Marque todas as opções de anotações/registros descritas abaixo que você costuma fazer na gestão do seu negócio:

- Costumo anotar e somar todas as despesas que tenho mensalmente para saber quanto preciso vender para pagá-las;
- Anoto tudo o que gasto de material para fazer uma peça;
- Anoto tudo o que recebo das vendas dos produtos;
- Tenho controle de todo o material a mais que gasto durante a produção de uma ou mais peças.
- Não costumo fazer registros, faço o controle na mente.
- Às vezes anoto.

12. Caso faça anotações dos gastos, estes registros são feitos:

- Manualmente em caderno
- Planilha eletrônica.
- Não tenho essa prática
- Outros: _____

13. Você consegue identificar o tempo dedicado e a quantidade de material utilizado em cada atividade (ex.: quanto gasta só para embalar os produtos, cortar os fios, etc.) durante o processo de produção de uma peça?

- Sim
- Talvez
- Não

14. Quais custos você costuma considerar para definir o preço de venda dos seus produtos?

- Materiais principais (compra dos materiais para confecção)
- Materiais auxiliares (miçangas, fitas, botões, etc.)
- Embalagens, sacolas, etiquetas, etc
- Aluguel
- Energia elétrica
- Transporte
- Manutenção de equipamento (ferramentas de trabalho, máquina de costura, agulhas, afiar tesoura, etc)
- Tempo de trabalho
- Não considero os custos para calcular o preço

15. Você calcula quanto tempo gasta em cada produto e sabe quanto vale a sua hora de trabalho para incluir no preço de venda?

- Sim, calculo o tempo e já sei o valor da minha hora.
- Calculo o tempo, mas não sei o valor da minha hora.

- Anoto aleatoriamente, sem calcular certo.
- Não calculo e nem sei o valor da minha hora

16. Quais fatores você leva em conta na hora de precificar suas peças?

- Cliente (quanto está disposto a pagar)
- O preço que outras artesãs ou concorrentes estão cobrando
- Preço em sites de vendas de artesanato pela internet
- Custos (materiais usados, tempo para confeccionar, etc.)
- Margem de lucro (o quanto você quer/precisa ganhar).
- Pedido do cliente (peças sob medida ou personalizadas)
- Época do ano (datas comemorativas, estações, etc.)
- Local de venda (o preço depende do tipo da feira, em casa, internet, ateliê)
- Tipo de cliente (amigo, conhecido, turista)
- Comissão para lojista
- Nenhum
- Outros. Quais? _____

17. Você já teve dificuldade para definir o preço de venda dos seus produtos? Se sim, o que aconteceu? *(Marque as opções que já ocorreram com você)*

- Vendi mais barato do que o cliente estava disposto a pagar e ganhei menos.
- Coloquei um preço muito alto e tive dificuldade para vender.
- Fiz muitos produtos que dão pouco lucro e deixei de fazer os que dão mais lucro.
- Não consegui achar formas de reduzir meus custos e despesas.
- Fiz muitos produtos e acabei ficando com estoque encalhado, vendendo só pelo preço de custo
- Outros. Quais? _____

18. Você já pensou em quanto quer ou precisa ganhar em cada peça? E como sabe se está tendo lucro?

- Já pensei e comparo quanto recebo nas vendas com o valor que gasto para produzir.
- Já pensei e acrescento um valor a mais no preço do produto.
- Já pensei e considero uma porcentagem em cima dos custos de cada peça.
- Nunca pensei nisso, mas observo se o dinheiro dá pra pagar os gastos.
- Nunca pensei nisso, só coloco um valor a mais sem calcular.
- Não sei se estou tendo lucro.

19. Você possui alguma ajuda para produção ou vendas (familiares, sócios, funcionários)?

- Sim, familiares
- Sim, sócios
- Sim, funcionários
- Não, faço tudo sozinha

20. Você recebe apoio (curso, consultoria ou orientação) do Sebrae, da prefeitura ou de alguma Organização da Sociedade Civil (OSC) para te ajudar na produção, divulgação ou na definição do preço dos seus artesanatos?

- Sim. Se sim, qual? _____
- Não

21. O que você acha que poderia te ajudar a melhorar o preço de venda dos seus produtos e ter melhores resultados na atividade artesanal?

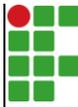
- Oficinas ou cursos sobre precificação
- Caderno explicando como calcular o preço
- Planilha eletrônica de formação de preços
- Ter acompanhamento individual (mentoria ou consultoria)
- Aplicativo simples no celular para calcular preços
- Vídeos curtos ensinando a precificar de forma prática
- Grupo de apoio entre artesãs para trocar experiências
- Outro: _____

22. Você sabe quanto você ganha líquido (por mês) com seu artesanato (ou seja, sabe quanto gasta com materiais e outros custos fixos e variáveis e quanto sobra)?

- sim: _____
- sei mais ou menos
- não tenho ideia (o dinheiro entra e vou pagando as contas)

CHEGAMOS AO FIM

Gostaríamos de agradecer a sua contribuição nesta pesquisa! Suas respostas são importantes para ajudar a criar uma planilha simples e bem prática que vai te ajudar a calcular o preço de venda dos seus produtos.

	INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
	Campus João Pessoa - Código INEP: 25096850
	Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, CEP 58015-435, João Pessoa (PB)
	CNPJ: 10.783.898/0002-56 - Telefone: (83) 3612.1200

Documento Digitalizado Ostensivo (Público)

Entrega da Versão Final TCC

Assunto:	Entrega da Versão Final TCC
Assinado por:	Larissa Morais
Tipo do Documento:	Anexo
Situação:	Finalizado
Nível de Acesso:	Ostensivo (Público)
Tipo do Conferência:	Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- Larissa Hellen Morais de Medeiros, ALUNO (20152460661) DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO - JOÃO PESSOA, em 01/09/2025 23:39:59.

Este documento foi armazenado no SUAP em 01/09/2025. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 1593746

Código de Autenticação: 61946d3e27

