

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022



CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS

Prática Extensionista

Projeto

(1/2026)

1. **Identificação do Objeto**

Atividade Extensionista: :

PROGRAMA ()

PROJETO (x)

CURSO ()

OFICINA ()

EVENTO ()

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ()

AÇÃO DE

EXTENSÃO SOCIAL (x)

Área Temática:

Empreendedorismo Social e Negócios.

Linha de Extensão:

Empreendedorismo e Inovação.

Local de implementação (Instituição parceira/conveniada):

Empreendedora Individual(Revise Brechó)

QS 12 conjunto 1 A casa 17 - Riacho Fundo I

Contato:(61) 99937-7288

Título:

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Empreendedorismo Social no fundo de quintal

2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)

CURSO: Sistemas de Informação e Administração.

DISCIPLINA EXTENSIONISTA: Atividade de extensão: Prática de gestão (Empreendedorismo e Inovação)

Coordenador de Curso:

NOME: Henderson Matsuura Sanches e Maria Aparecida de Assunção.

Professor(a) Articulador(a):

NOME: Silvana Maria Barbosa da Silva Costa

Aluno(a)

NOME/Matrícula/Contato:

Josefh Mendes Silva/2518200000008/ 61 993010547

Marcelo Leandro de Deus Campos/2328200000004/61 981281198

Douglas Castro Cavalcanti/2518180000009/61 98249-0752

3. **Desenvolvimento**

Apresentação: O projeto "Empreendedorismo e Inovação no Fundo de Quintal" visa apoiar uma microempreendedora iniciante que opera um brechó residencial, reformando e revendendo roupas usadas em seu espaço doméstico. Por meio de orientação teórica e prática em precificação, busca-se promover sua inclusão econômica em contexto periférico brasileiro, alinhando sustentabilidade financeira ao impacto social positivo. Essa iniciativa transforma o "fundo de quintal" em laboratório de empoderamento pessoal, incentivando consumo consciente e moda sustentável na comunidade local.

Justificativa: Microempreendedoras iniciantes em brechós enfrentam desafios na precificação correta de peças reformadas, frequentemente subestimando custos e comprometendo a viabilidade do negócio. Essa lacuna impede a geração de renda estável e perpetua vulnerabilidades econômicas em periferias, onde negócios informais como "fundo de quintal" são essenciais para autonomia feminina. O projeto justifica-se pela necessidade de aplicar conceitos de empreendedorismo social e estratégias de markup para equilibrar lucro acessível com impacto sustentável, conforme ciclos evolutivos de Vasconcelos et al. (2012) e modelos práticos de Viana (2023).

Objetivos:

Geral

Orientar uma microempreendedora iniciante em brechó sustentável a precificar adequadamente suas peças reformadas, promovendo a sustentabilidade financeira e social de seu negócio no fundo de quintal.

Específicos

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Explicar conceitos de empreendedorismo social e negócios residenciais para contextualizar o empreendimento.

Apresentar modelos matemáticos de precificação, como markup unitário, adaptados a MEIs.

Identificar custos fixos, variáveis e margem de lucro para peças com serviços embutidos.

Capacitar a empreendedora a manter preços acessíveis, fomentando consumo consciente na comunidade.

Metas:

Realizar apresentação para poder instruir a empreendedora no começo de seu empreendimento.

Exemplificar a precificação utilizando peças que a empreendedora trabalha para melhor entendimento e aprendizagem.

Fomentar a discussão sobre precificação em diferentes tipos de realidades.

Fundamentação Teórica

Palavras-chave: empreendedorismo social, Negócio Social e precificação.

1. Introdução ao Empreendedorismo Social

O empreendedorismo social pode ser entendido como uma forma de empreender que busca unir resultados econômicos com a geração de impacto positivo na sociedade, principalmente para pessoas em situação de vulnerabilidade. Diferente do empreendedorismo tradicional, que normalmente tem como foco principal o lucro, o empreendedorismo social procura desenvolver soluções sustentáveis para problemas sociais que persistem ao longo do tempo. De acordo com Vasconcelos et al. (2012), os empreendimentos sociais costumam passar por ciclos de desenvolvimento bem definidos. Inicialmente, surgem como ações sociais isoladas e, com o tempo, podem evoluir para estruturas mais organizadas, como associações e redes colaborativas. Nesse

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

processo, também enfrentam desafios e crises operacionais que exigem adaptações estratégicas para que o projeto continue funcionando.

Essa perspectiva é importante para compreender o projeto “Empreendedorismo Social no Fundo de Quintal”, que tem como objetivo apoiar uma microempreendedora iniciante que administra um brechó em sua própria residência. A proposta busca incentivar a inclusão econômica dessa empreendedora em um contexto periférico brasileiro, mostrando como pequenas iniciativas podem gerar mudanças significativas no seu empreendimento com a precificação correta dos produtos e serviços embutidos.

No Brasil, o empreendedorismo social começou a ganhar mais destaque a partir da década de 1980, com o surgimento de iniciativas como bancos comunitários e associações voltadas à saúde e ao desenvolvimento social. Essas iniciativas passaram a adotar modelos híbridos, que procuram equilibrar geração de renda e bem-estar social. O artigo da revista *Psicologia & Sociedade* (2016) destaca ainda que o empreendedor social também é influenciado por fatores subjetivos, relacionados ao contexto da pós-modernidade. Valores como solidariedade, criatividade e inovação acabam motivando essas pessoas a desenvolver iniciativas que vão além da busca por lucro.

Nesse sentido, o projeto propõe enxergar o brechó da empreendedora como um espaço de aprendizado e empoderamento pessoal. A ideia é que, por meio da reforma e revenda de roupas usadas, ela consiga precificar corretamente suas peças para ter um negócio sustentável. O chamado “fundo de quintal”, que representa o espaço residencial onde ocorre a produção e comercialização, torna-se assim um ambiente de trabalho e transformação social.

2. Conceito de Negócios no Fundo de Quintal e Microempreendimentos

Os chamados negócios de “fundo de quintal” são microempreendimentos informais que geralmente funcionam dentro da própria residência dos empreendedores. Esses negócios costumam ter algumas características em comum, como baixo investimento inicial, produção manual e contato direto com consumidores da própria comunidade. Por esse motivo, eles se relacionam bastante com o empreendedorismo social, já que muitas vezes representam uma oportunidade de geração de renda para pessoas de baixa renda.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Nas periferias brasileiras, esse tipo de empreendimento é bastante comum e pode envolver diferentes atividades, como produção artesanal, venda de alimentos ou revenda de roupas usadas. No caso específico deste projeto, a atividade principal é a revenda de roupas de brechó com pequenas reformas ou customizações. Mesmo sendo uma iniciativa simples, ela exige conhecimentos básicos de gestão para que consiga se manter de forma sustentável.

Yunus,[s.d.] no livro “Criando um Negócio Social”, defende que iniciativas de pequena escala também podem gerar impactos importantes na vida das pessoas. Para ele, quando esses negócios são desenvolvidos com base em princípios de responsabilidade social e cooperação, eles podem transformar situações de vulnerabilidade em oportunidades de desenvolvimento econômico.

Dentro do projeto, a ideia é adaptar esse modelo de negócio às legislações recentes que permitem e incentivam atividades econômicas em ambientes residenciais. Assim, algo que poderia começar apenas como uma atividade simples de artesanato ou venda informal pode evoluir para um pequeno comércio sustentável.

O livro “Empreendedorismo e Responsabilidade Social” (2025) também contribui para essa discussão ao apresentar modelos de planos de negócios que integram princípios de responsabilidade social corporativa (RSC), mesmo em organizações de pequeno porte. A obra destaca a importância de práticas éticas, como a definição justa de preços, para evitar exploração e manter relações equilibradas com clientes e fornecedores.

No contexto do brechó da empreendedora apoiada pelo projeto, o “fundo de quintal” passa a ser visto como um espaço de inovação social. Ali, a reforma e revenda de peças usadas não apenas gera renda inicial, mas também promove aprendizado sobre consumo consciente e fortalece a autonomia da empreendedora.

3. Estratégias de Precificação em Microempreendimentos

A definição correta do preço dos produtos é um fator fundamental para a sustentabilidade de micro empreendimentos, como o brechó analisado neste projeto. A precificação envolve considerar diversos elementos, como custos fixos, custos variáveis, impostos e a margem de lucro desejada.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Se esses fatores não forem calculados corretamente, o negócio pode acabar tendo prejuízo ou perder competitividade no mercado.

O markup é um fator multiplicador aplicado sobre o custo de um produto ou serviço com a finalidade de determinar seu preço de venda de maneira estratégica e financeiramente sustentável. Sua principal função é assegurar que o valor cobrado seja suficiente para cobrir todos os custos envolvidos na operação, incluindo custos fixos, custos variáveis, despesas administrativas, tributos e, além disso, proporcionar a margem de lucro desejada pela empresa.

Essa ferramenta é amplamente utilizada na gestão financeira e na formação de preços, pois permite estabelecer valores competitivos no mercado sem comprometer a rentabilidade do negócio. Ao utilizar o markup corretamente, a empresa consegue precificar seus produtos ou serviços de forma segura, evitando prejuízos e garantindo a sustentabilidade das operações a longo prazo.

A fórmula mais comum para calcular o markup é:

$$\text{Markup} = \frac{100}{100 - (DV + DF + ML)}$$

Onde:

DV = Despesas Variáveis (%)

DF = Despesas Fixas (%)

ML = Margem de Lucro desejada (%)

Após encontrar o índice de markup, o preço de venda é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Preço de venda} = \text{custo} \times \text{markup}$$

Esse modelo pode ser aplicado a diferentes tipos de atividades informais, como a venda de móveis reformados ou roupas usadas. No caso do brechó, é importante considerar fatores como o

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

valor pago pela peça, o desgaste causado pelo uso anterior, o tempo dedicado à reforma e o valor agregado ao produto após a customização.

Tavares (2023), em um estudo de caso com microempreendedores, também destaca alguns erros comuns na formação de preços. Um dos principais problemas é a subestimação de custos indiretos, como transporte, embalagem e pequenas despesas operacionais. O autor reforça a importância de realizar o rateio adequado desses custos para calcular corretamente a margem de contribuição do produto, algo especialmente relevante em um cenário de inflação como o brasileiro.

No projeto, esses conceitos ajudam a orientar a empreendedora a definir preços mais adequados para suas peças reformadas. A ideia não é apenas garantir sustentabilidade financeira, mas também manter preços acessíveis para a comunidade, incentivando o consumo consciente e a moda sustentável. O Sebrae também recomenda o uso do markup unitário para microempreendedores individuais (MEIs), pois esse método facilita o controle financeiro nas primeiras etapas do negócio e evita prejuízos nas vendas iniciais; o markup, calculado como um percentual fixo aplicado sobre os custos totais da peça (ex.: $\text{PREÇO} = \text{CUSTO} \times (1 + \text{markup}/100)$), incorpora despesas variáveis, fixas e margem de lucro de forma simples e escalável.

4. Integração ao Projeto e Impactos Esperados

A junção desses conceitos teóricos contribui para construir a base do projeto “Empreendedorismo Social no Fundo de Quintal”. Nesse contexto, o apoio à definição de preços não é visto apenas como uma ferramenta financeira, mas também como parte de um processo de desenvolvimento do empreendimento. As ideias de ciclos evolutivos propostas por Vasconcelos et al. (2012) e as motivações sociais discutidas no artigo da Psicologia & Sociedade (2016) ajudam a compreender como pequenos projetos podem crescer e gerar impactos ao longo do tempo.

Além disso, obras como a de Yunus [s.d.] e o livro “Empreendedorismo e Responsabilidade Social” (2025) oferecem uma base teórica importante para entender modelos híbridos de negócio, que combinam geração de lucro com inclusão social. Já os estudos de Viana (2023) e Tavares

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

(2023) trazem ferramentas práticas que podem ser aplicadas diretamente no funcionamento do brechó.

Com a aplicação dessas estratégias, espera-se que o empreendimento evolua da fase inicial — caracterizada por uma ação social individual — para um modelo mais estruturado e sustentável. A expectativa é que o negócio consiga gerar uma renda estável para a empreendedora e que, no futuro, a experiência também possa servir de exemplo para outras iniciativas semelhantes em contextos periféricos.

Metodologia:

Além da pesquisa bibliográfica sobre o tema, será adotada uma abordagem qualitativa via estudo de caso individual, com aplicação prática de fundamentação teórica (Vasconcelos et al., 2012; Viana, 2023; Tavares, 2023). Inclui: (1) Diagnóstico inicial de custos via entrevistas e análise documental; (2) Apresentação ensinando sobre markup ($\text{PREÇO} = \text{CUSTO} \times (1 + \text{markup}/100)$); (3) Debate na aula sobre a precificação.

Resultados esperados:

A empreendedora definirá preços viáveis para peças reformadas, gerando renda inicial estável e evoluindo seu brechó da fase de ação social isolada para estrutura sustentável, conforme ciclos de Vasconcelos et al. (2012). Espera-se maior autonomia financeira, promoção de moda sustentável na comunidade e potencial replicabilidade do modelo para outras microempreendedoras.

Cronograma de execução:

DATA DE INÍCIO: 10/02/2026

DATA DE TÉRMINO: 14/07/2026

ATIVIDADES (sugeridas)	CRONOGRAMA/MÊS
------------------------	----------------

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

	Fev	Mar	Abr	Maio	Jun	Jul
1. Aulas e Pesquisa exploratória para definição de TEMA/TÍTULO da Disciplina Extensionista. Fase do <u>PREPARO</u>	X					
2. Escolha da Organização/ Instituição e Elaboração de Projeto. Fase da <u>INTEGRAÇÃO</u>		X				
3. Entrega ao Professor do Projeto preliminar e realização de alterações solicitadas.			X	X		
4. Entrega do Projeto definitivo (corrigido)				X		
5. Agendamento para implementação do Projeto na comunidade externa					X	
6. Acertos gerais para implementação do Projeto				X		
7. Implementação do Projeto com coleta de “evidências” e outras informações importantes. Fase da <u>SOCIALIZAÇÃO</u>					X	
8. Elaboração do RELATÓRIO FINAL e envio de toda a documentação comprobatória ao Professor articulador						X
9. Avaliação pelo Professor articulador						X

DATA:
16/07/26

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

10. (*) Registro e (**) MENÇÃO <u>CONCLUSÃO</u> (*) SPGAex - Sistema de Programa e Gestão das Atividades Extensionistas e (**) Menção de Aprovado (AP) ou Reprovado (RP) na plataforma institucional - SEI							X	DATA final: 15/07/2 6
--	--	--	--	--	--	--	---	--------------------------------

Considerações finais:

O projeto "Empreendedorismo Social no Fundo de Quintal" demonstrou a relevância da aplicação dos conhecimentos acadêmicos em situação real, especialmente no fortalecimento de pequenos negócios inseridos em contextos comunitários e periféricos. Ao longo do desenvolvimento, foi possível identificar que a precificação adequada representa um dos principais desafios enfrentados por microempreendedores iniciantes, sobretudo em empreendimentos domésticos como brechós.

A utilização da ferramenta gerencial, markup, mostrou-se fundamental para auxiliar a empreendedora na definição de preços justos, competitivos e financeiramente viáveis. Além disso, a iniciativa contribuiu para ampliar sua compreensão sobre custos, despesas, margem de lucro e sustentabilidade financeira, elementos indispensáveis para a consolidação e o crescimento do negócio.

Sob a perspectiva do empreendedorismo, o projeto ultrapassou a simples orientação técnica, promovendo a explanação e o debate sobre a realidade dos microempreendedores iniciantes. O brechó, instalado em ambiente residencial, evidencia como pequenos empreendimentos podem gerar impacto social positivo, fortalecendo a economia local e estimulando práticas sustentáveis na comunidade.

A experiência também proporcionou aos acadêmicos a oportunidade de vivenciar, na prática, os conceitos estudados em sala de aula, desenvolvendo competências relacionadas à gestão, inovação,

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

responsabilidade social e extensão universitária. Dessa forma, a atividade cumpriu plenamente seu papel de aproximar a universidade da sociedade, promovendo uma troca de conhecimentos enriquecedora para todos os envolvidos.

Por fim, espera-se que os conhecimentos compartilhados contribuam para a continuidade e expansão do empreendimento, servindo também como inspiração para outras iniciativas semelhantes. Assim, o projeto reafirma a importância do empreendedorismo social como instrumento de transformação econômica, social e comunitária, demonstrando que grandes mudanças podem surgir, verdadeiramente, do fundo de quintal.

Referências Bibliográfica:

ARTIGO. Empreendedorismo social, pós-modernidade e psicologia. Psicologia & Sociedade, Araraquara, v. 28, n. 2, p. 372-381, 2016. Disponível em: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1983-82202016000200010 . Acesso em: 17 mar. 2026.

LIVRO. Empreendedorismo e responsabilidade social. [S.l.]: InterSaberes, 2025. Disponível em: <https://livrariaintersaberes.com.br/produto/empreendedorismo-e-responsabilidade-social/> . Acesso em: 17 mar. 2026.

SEBRAE. Brechó: como precificar? Respostas Sebrae, 2020. Disponível em: <https://respostas.sebrae.com.br/brecho-como-precificar/> . Acesso em: 17 mar. 2026.

TAVARES, Miguel. Formação de preços: um estudo sobre precificação dos produtos. [S.l.]: Doctum, 2023. Disponível em: <https://dspace.doctum.edu.br/bitstream/123456789/3498/1/Miguel%20Tavares.pdf> . Acesso em: 18 mar. 2026.

VIANA, Gabriella. Precificação eficaz: um modelo aplicado ao setor de móveis. 2023. TCC (Graduação) - Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2023. Disponível em: https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/bitstream/123456789/7220/1/TCC%20%20GABRIELLA%20VIANA_VF%20-%20revisado.pdf . Acesso em: 18 mar. 2026.

VASCONCELOS, A. M. et al. Modelo de ciclo de vida de empreendimentos sociais. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, v. 46, n. 4, p. 1023-1044, 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/cGmnBs3CpVYSN48xjjRcPdw/?lang=pt> . Acesso em: 18 mar. 2026.

YUNUS, Muhammad. Criando um Negócio Social. [S.l.]: [Editora Alta Books], [s.d.]. (Recomendado em listas acadêmicas). Acesso em: 18 mar. 2026.