

VIABILIDADE NA IMPLANTAÇÃO DE UM SISTEMA DE CUSTEIO APLICADO A MICRO E PEQUENO EMPRESA: UM ESTUDO DE CASO EM UM SUPERMECADO ALAGOANO.

Maria Aparecida Lopes da Silva

E-mail: marilopes82@hotmail.com

Centro Universitário Tiradentes - Unit

Nayane dos Santos Barros

E-mail: ns_barros@hotmail.com

Centro Universitário Tiradentes - Unit

Resumo:

As micro e pequenas empresas ocupam um lugar de suma importância na economia brasileira, sendo ela responsável por 27% do PIB nacional, contribuindo com a geração de emprego e renda para a população. São diversos os problemas enfrentados pelos gestores que acaba contribuindo para o fechamento dessas instituições, elevando assim, a taxa de mortalidade. O objetivo deste estudo foi analisar a viabilidade na implantação de um sistema de custeio em um supermercado Alagoano. A pesquisa é caracterizada como um estudo de caso e pesquisa-ação, com abordagem do método qualitativo. Na coleta de dados foi utilizado um guia de entrevista aplicado ao proprietário da empresa. Para organização das informações coletadas foram realizadas tabelas. As tabelas serviram para identificar as necessidades do empreendedor, permitindo a análise de uma melhor solução que se adequasse a essas necessidades. Concluiu-se que existe a viabilidade da implantação de um sistema de custeio.

Palavras-chaves: Viabilidade, Sistema de Custeio, Custeio Variável.

Abstract:

Micro and small enterprises occupy a place of prime importance in the Brazilian economy, it is responsible for 27% of national GDP, contributing to the generation of employment and income for the population. There are several problems faced by managers who end up contributing to the closure of these institutions, thus increasing the mortality rate. The aim of this study was to analyze the feasibility of the implementation of a costing system in a supermarket Alagoano. The research is characterized as a case study and action research with qualitative approach method. Data collection was used an interview guide applied to the business owner. tables for organization of information collected were performed. The tables

served to identify the entrepreneur's needs, allowing the analysis of a better solution that would fit those needs. It was concluded that there is the feasibility of implementing a costing system.

Keywords: Feasibility, Costing System, Variable Costing.

1 INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas são responsáveis pela maioria dos negócios em atividades hoje no Brasil. Sendo grandes geradoras de empregos e riquezas com uma contribuição de suma importância para economia do país (SEBRAE, 2014). Em contraste a sua importância geralmente muita empresas tem uma sobrevivência curta no meio empresarial (IBPT, 2013).

Para Marion (2009, p. 26)

Um dos problemas enfrentados por essas empresas são decorrentes da má gerencia, nas decisões sustentadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Em seguida, dá continuidade ao seu entendimento afirmando que não se pode tomar decisões sobre financiamento, produção, custos ou investimentos, por exemplo, sem a contabilidade.

Dentre as ferramentas fornecidas pela contabilidade para gerar informações indispensáveis na tomada de decisão é os métodos de custeios. (ABRAS *et al*, 2012). Um deles denominado como custeio variável, o qual será abordado neste artigo.

A formação de preço é mais um tipo de decisão importante em que a contabilidade pode contribuir para as organizações. Segundo Bruni (2010, p. 214 *apud* Cunha e Rodrigues 2012) a formação de preço representa uma das mais importantes atividades empresariais e a definição equivocada do preço pode arruinar um negócio.

Para Pereira (2011), os aspectos relevantes para a formação de preço de venda estão ligados às condições do mercado consumidor, ao controle de entidades governamentais, aos fornecedores, aos custos, à inflação, aos fatores tecnológicos e ao ciclo de vida dos produtos.

Muitos estudos voltaram seus objetivos para a importância e utilização de Sistemas de Informações Gerenciais e os desafios enfrentados pelas pequenas empresas (CARMO E PONTES 1999; BAZZOTTI E GARCIA, 2007; BARBOSA E SICSÚ, 2002). De acordo com Batista (2012, p.68) “grande parte das empresas tarda em chegar à conclusão que precisam de um sistema de informações que as auxiliem no gerenciamento de todos os dados gerados por elas.”

Segundo Ismail e King (2006) relata em seus estudos evidências encontradas na literatura indicando que a principal fonte de gestão nas PME provém da contabilidade financeira. Porém, há pouco indício de que o fornecimento e uso de informações contábeis em PME desenvolveu tão rápido quanto em empresas maiores.

Visando aprofundar o conhecimento sobre esse assunto, fazem-se necessário discorrer sobre conceitos, temas e afins que sejam indispensáveis, para que ao final deste estudo possa apresentar os resultados esperado com relação ao objetivo geral. Dessa forma o estudo tem por objetivo identificar os problemas enfrentados na empresa, denotar ferramentas adequadas para a gestão, apresentar subsídios para formação de preço, explicar e capacitar o proprietário para possível aplicação do método de custeio. Diante do que foi exposto surge o seguinte questionamento: **Há viabilidade na implantação de um sistema de custeio para atender as necessidades de MPE?**

Este estudo está dividido em cinco sessões. A primeira contempla a introdução, a segunda sessão apresenta a revisão da literatura que aborda as características das micro e pequenas empresas e os problemas de gestão enfrentados por elas, além dos sistemas de informações e sobre a utilização de informação contábil nessas instituições. A terceira sessão descreve a metodologia adotada neste trabalho. A quarta trata da análise dos dados. Na quinta, apresentam-se as conclusões.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Caracterização de Micro e Pequena Empresa

De acordo com a lei complementar Federal nº 123, de 14 de dezembro de 2006, conhecida como a lei Geral da Microempresa (ME) e da Empresa de Pequeno Porte (EPP), poderá ser integrado nesta categoria aquelas empresas que geraram um limite de faturamento anual estabelecido pela referida lei.

O IBGE e o SEBRAE juntamente com a lei complementar 123/06, visam estimular o desenvolvimento, a evolução e a concorrência dos pequenos negócios, o que aumentam as exportações, facilita o crédito, gera emprego e renda para a população, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia. Esses benefícios advêm do Tratamento Simplificado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES NACIONAL).

Entende-se por microempresa toda sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário individual que obtenham uma receita bruta igual ou inferior a 360.000, 00 (trezentos e sessenta mil reais). Empresa de Pequeno Porte é aquela que tenha uma receita bruta em cada ano-calendário, superior a 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e inferior a 3.600.000,00 (Três milhões e seiscentos mil reais), essa classificação está de acordo com a Lei geral Da Micro e Pequena empresa (LC 123/2006).

No entanto o Serviço de Apoio às Micro e pequenas Empresas (SEBRAE) utilizam o critério do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para classificar como microempresa e empresa de pequeno porte aquelas que além de compor o rendimento bruto anual determinado pela legislação associa com a quantidade de funcionários, havendo diferenciação entre comércio/serviços e indústria. (SEBRAE, 2014).

Tabela 1- Classificação das micro e pequenas empresas pela quantidade de funcionários e faturamento anual.

	Classificação pelo número de funcionários (IBGE)		Classificação segundo a LC 123/06, faturamento bruto anual
	Comércio/ Serviços	Indústria	
Microempresa	1 a 9	1 a 19	Até 360.000,00
Empresa de Pequeno Porte	10 a 49	20 a 99	De 360.000,00 a 3.600.000,00

Fonte: SEBRAE

2.1.2 Problemas de Gestão enfrentados pelas Micro e Pequenas Empresas

De acordo com o Empresômetro, no Brasil encontram-se aproximadamente 16 milhões de Micro e Pequenas empresas ativas. Em conformidade com o levantamento cerca de 6,8 milhões destas instituições é formada pelo setor de serviços, o equivalente a 46,2%. Em seguida está o setor do comércio que contribui com 43,6% do total, com mais de 7 milhões de empresas. Já o setor da indústria e do agronegócio corresponde à cerca de 8,2% e 2,0%, respectivamente. Auferindo um faturamento de 842.011.583.441,52 entre os meses de janeiro a abril deste ano. Estes dados fazem parte do Empresômetro, uma ferramenta tecnológica desenvolvida pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), que se dedica a estudar o sistema tributário do país. O Empresômetro é um censo de entidades públicas e privadas, que são portadoras do CNPJ.

Não obstante com a crescente importância que representam, as MPEs enfrentam diversos obstáculos para permanência da sua existência. Segundo os dados fornecidos pelo Empresômetro, os indicadores revelam uma elevada taxa de mortalidade, aproximadamente 91 mil empresas fecharam as portas no Brasil até abril do vigente ano.

Marion (2009, p. 26) dá ênfase aos problemas enfrentados por essas instituições, mencionando que:

[...] com certa frequência várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, juros altos etc., fatores estes que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo a fundo nas nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a ‘célula cancerosa’ não repousa naquelas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim observamos, nesses casos, uma contabilidade irreal, distorcida, em consequência de ter sido elaborada única e exclusivamente para atender às exigências fiscais.

Em um estudo realizado pelo SEBRAE (2008) sobre sobrevivência e mortalidade das pequenas empresas, evidenciou que não se pode direcionar um único motivo para o fechamento precoce, mas sim, devido a uma sequência de falhas e problemas se não detectadas e solucionadas no momento em que sobrevir, poderá ocasionar a falência dessas instituições. Assim, entre os motivos estão à ausência de um bom planejamento, o contexto econômico, uma conduta empreendedora pouco desenvolvida, carência de apoio às micro e pequenas empresas, escassez no processo de gestão e problemas pessoais dos gestores.

Com o planejamento a empresa ganha efetividade, ou seja, capacidade atribuída à empresa de coordenar seus esforços e energias. Sendo necessário também que ela possua eficiência e eficácia. É importante enfatizar essas características, pois são algumas das principais medidas para avaliar uma boa administração. (CUNHA; SORES, 2011)

2.1.3 Sistemas de Informações

Diante de um mercado competitivo a tecnologia ganha uma importância fundamental dentro da organização. Com a imensidão de dados que surge instantaneamente, o gestor necessita de ferramentas que o auxiliem na incumbência de selecionar os dados mais pertinentes para cada situação e transformá-los em informações de qualidade para tomada de decisão. (BATISTA, 2012)

De acordo com Laudon e Laudon (2009 p. 9) um “sistema de informação pode ser definido como um conjunto de componentes inter-relacionados que coletam (ou recuperam),

processam, armazenam e distribuem informações destinadas a apoiar a tomada de decisões, a coordenação e o controle de uma organização”.

Desta forma, sistemas de informações podem ser estabelecidos como a soma de várias frações da organização que se interagem para o alcance de uma finalidade. Com o propósito de que as organizações obtenham as informações necessárias para o gerenciamento, análise de problemas e pôr fim a tomada de decisão, os sistemas de informações necessitam de três elementos essenciais. São esses elementos entrada, processamento e saída. A entrada é responsável pela coleta de dados brutos de dentro da organização que serão utilizados durante o processo de transformação. O processamento se refere à conversão destes dados brutos em informações significativas para gerar a saída desejada. Na saída por sua vez, envolve a transição da produção de informações que possam ser utilizadas pelos gestores. (OLIVEIRA 2010).

Assim como as atividades básicas do sistema de informação são importantes para a obtenção da solução, não se pode deixar de ressaltar o *feedback*, que significa a realimentação, ou seja, é a saída, no intuito de avaliar e corrigir erros nos estágios de entrada e processamento.

Dentro de uma organização existem diferentes interesses para o alcance de uma finalidade. E para cada interesse existente, apresentam-se diferentes tipos de sistemas para atender a demanda da instituição.

Segundo Rainer Jr. (2011 p. 39), os sistemas de informações podem ser classificados em:

Tipo de Sistemas	Função	Exemplo
SI de área funcional	Apoiar as atividades dentro de uma área específica.	Sistema de processamento da folha de pagamentos
Sistema de processamento de transações	Processar os dados de transação dos eventos empresariais.	Terminal de ponto de venda no caixa de supermercado
Sistema de Planejamento de recursos empresariais	Integrar todas as áreas funcionais da organização.	Oracle, SAP
Sistema de automação de escritório	Apoiar as atividades de trabalho diárias de indivíduos e grupos.	Microsoft Office
Sistema de informação gerencial	Produzir relatórios resumidos dos dados de transação, geralmente em uma área funcional.	Relatórios sobre as vendas totais de cada cliente
Sistema de inteligência de negócios (BI)	Fornecer acesso a dados e a ferramentas de análise.	Análise condicional (what-if) das mudanças no orçamento
Sistema especialista	Imitar a experiência humana em	Análise de aprovação da linha de

	determinada área e tomar uma decisão.	crédito
Painéis de controle	Apresentar aos executivos, informações resumidas e estruturadas sobre aspectos importantes das empresas.	Status da produção por produto
Sistema de gerenciamento da cadeia de suprimentos	Gerenciar fluxos de produtos, serviços e informações entre as organizações.	Sistema Walmart Retail Link conectando fornecedores ao supermercado
Sistema de comércio eletrônico	Permitir transações entre organizações e entre organizações e clientes.	www.dell.com

FONTE: Rainer Jr. (2011, pag. 39)

Já para O'Brien (2006, apud Oliveira 2010, p. 31), os sistemas de informações podem ser classificados em dois grupos com seus subgrupos: Sistema de Apoio às Operações que engloba os sistemas de processamento, Sistema de controle de processos e Sistemas colaborativos. Já os Sistemas de Apoio Gerencial compreende os Sistemas de informação gerencial, Sistema de apoio à decisão e Sistema de informação executiva.

2.1.4 Utilização da Informação Contábil

Para que os gestores consigam alcançar seus objetivos dentro da organização, vale ressaltar a importância de se utilizar as informações geradas pela contabilidade. Um estudo realizado por Stroehrer e Freitas (2008) evidenciou que os gestores vinculam a contabilidade ao excesso de fiscalização e de impostos, isso por que muitos contadores principalmente aqueles que têm escritório, acabam se especificando na área fiscal, sendo assim, produzindo informações relativas a essa área. E as informações fornecidas muita das vezes aos seus clientes não são utilizadas para tomada de decisão.

Caneca (2008) retratou o desequilíbrio existente entre oferta e procura de serviços contábeis nas micro e pequenas empresas, constatando que as informações contábeis que os pequenos empresários recebem frequentemente são relacionadas às obrigações legais. Prosseguindo, ainda relata que a maioria dos pequenos negócios desconhece a utilidade da contabilidade, isto porque os serviços oferecidos pelos contadores se resumem na maioria dos casos, em gerar informações legais e burocráticas, encontrando-se poucos casos de contadores que fornecem algum serviço relacionado à contabilidade gerencial.

Os gestores por desconhecerem a extensão de informações que a contabilidade oferece como auxílio à tomada de decisão, acabam se dando por satisfeito com os serviços

recebidos. Porém, notou-se que a maioria se disponibilizaria a pagar mais pelos serviços dos profissionais se os mesmos oferecessem informações que as auxiliassem na gestão e sucessão do negócio.

Porém Kos et *al*, (2014) retrata em seu estudo sobre a compreensão e utilização das informações contábeis nas MPes, tendo em vista verificar se as informações são disponibilizadas, absorvidas e praticadas pelos administradores. Chegando a conclusão de que os gestores recebem parte das informações concedida pelos profissionais da contabilidade, porém não as compreendem.

Através desta contextura, salienta-se a importância das informações contábeis para a organização e o papel fundamental que possui o contador em oferecer suporte aos gestores nas informações fornecidas, no intuito de auxiliá-los na gestão para pôr fim uma tomada de decisão

3 METODOLOGIA

Este estudo caracteriza-se como estudo de caso e pesquisa ação, com abordagem do método qualitativo. A pesquisa está embasada em pesquisa documental, pela necessidade de utilizar arquivos, dados, relatórios da empresa e bibliográfica em virtude das pesquisas feitas em livros, artigos científicos, periódicos além de pesquisas na internet.

A identificação dos dados é secundária, fornecido pelo gestor da empresa. Realizou-se aplicação de um guia de entrevista com o proprietário contendo questões abertas com objetivo de auxiliá-lo para o entendimento e a viabilidade da aplicação do método. Na aplicação do guia o pesquisador estava presente para a contribuição e esclarecimento de algumas perguntas, acrescentando na propriedade das respostas. Procedeu-se também uma visita ao estabelecimento, a fim de entender como a empresa opera.

Para obtenção do resultado final deste estudo, evidenciou a necessidade de analisar e avaliar os documentos internos da empresa para melhor alcance dos objetivos sugerido pela pesquisa. Tais documentos englobam faturamento, estoque, formação do preço de venda, custos e despesas. A empresa foi definida por acessibilidade aos dados.

3.1 Pesquisa Ação

De acordo com Severino (2007, pag. 120) a pesquisa ação pode ser descrita como aquela que compreende a situação existente, tendo em vista interferir e por fim modificá-la.

Além de realizar um diagnóstico da realidade encontrada e analisá-los, a pesquisa ação possibilita aqueles que estão envolvidos no estudo, mudanças que levem a um aprimoramento.

A escolha deste tipo de pesquisa para abordar este estudo, sucedeu através da possibilidade dos autores, participarem e intervirem na empresa estudada, com o propósito de encontrar e apresentar ferramentas para solução dos problemas existentes e identificados.

3.2 Instrumento de Coleta de Dados

Os dados alcançados foram qualitativos e coletados a partir de entrevista não estruturada e análise documental em fontes secundárias.

Na elaboração do guia de entrevista foram considerados os objetivos deste estudo, observando a revisão da literatura pesquisada, como base para sua formulação. Centralizando-se na necessidade de compreender o processo da empresa para tomada de decisão, formulação do seu preço de venda, controle de seus custos e despesas e verificar possíveis falhas dentro da organização, tendo em vista analisar as informações coletadas, para constatação da viabilidade de um sistema de custeio variável.

A entrevista foi realizada com o proprietário da empresa, para melhor compreensão de como é realizada todas as atividades e para avaliar o grau do seu entendimento para a proposta desse estudo.

3.3 Procedimentos para análise dos dados

Os dados coletados foram organizados por meio de tabelas, onde foram colocadas todas as informações obtidas por meio da entrevista para a finalidade deste estudo.

Através da tabela, examinou a necessidade encontrada dentro da empresa. Depois de encontrada as necessidades, prosseguiram para sua análise concluindo assim, com a proposta apresentada pelos pesquisadores em relação às deficiências encontradas na empresa.

Em seguida, com as informações reunidas passou-se para a análise dos dados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização da Empresa

A empresa analisada se caracteriza como um supermercado situado na região norte do estado de Alagoas, aderente do Simples Nacional. No supermercado trabalham o proprietário com a esposa e contam com mais oito funcionários formais. A empresa conta ainda com uma pessoa responsável para o gerenciamento, observou-se que o mesmo ocupa o cargo por ter relacionamento familiar com o proprietário.

A contabilidade da empresa é realizada externamente. De acordo com Nunes e Serrasqueiro (2004) descreve em seu estudo que a contabilidade quando é feita internamente os gestores atribuem uma importância maior à informação contábil. Podendo indicar que quando a contabilidade é feita externamente, a principal finalidade pode ser para fins fiscais e legais.

A empresa tem características de gestão familiar. Embora se tenha uma pessoa responsável pela administração o mesmo ocupa esse cargo através da relação familiar que possui com o dono. Outro fato interessante é que além do gerente, mais três funcionários possuem o mesmo relacionamento familiar. De acordo com Gueiro (1998 apud Petry e Nascimento 2009) as empresas familiares são o tipo de organização que mais crescem no país.

4.2 Necessidades da Empresa

Através da entrevista buscou entender e analisar, bem como encontrar quais as necessidades existentes da empresa. Em primeiro plano procurou-se entender quais os motivos que levaram ao proprietário em abrir seu próprio negócio e quanto tempo trabalha nesse ramo. Em resposta nos afirmou:

Eu abri minha empresa há um ano. Meu pai trabalha nesse ramo, comércio varejista, cheguei a trabalhar com ele um ano antes de abrir minha própria empresa. Foi através do trabalho que realizei junto a ele que me despertou em abrir meu próprio negócio. Trabalho já há dois anos na minha própria empresa.

Observou através da entrevista que não existe planejamento algum do proprietário. Um estudo realizado pelo Sebrae (2008) evidenciou que a falta de planejamento é uma das principais causas de mortalidade nas pequenas empresas. Foi perguntado ao proprietário qual o tipo de organização das informações da empresa e em que se baseia para a tomada de decisão. Em relação ao que foi perguntado afirmou que:

A única informação que tenho é de faturamento, realizado manualmente. Seja qual for a decisão, sobre financiamento, empréstimo, compra de mercadoria, entre outras, são tomadas com base no faturamento que a empresa tem. O faturamento é

contabilizado mensalmente e de acordo com esse valor tiro minha conclusão para tomada de decisão.

Outro aspecto muito importante procurou ser analisado foi à formação de preço. E verificou-se que a margem estabelecida não retribui o retorno esperado. O que é muito preocupante, pois com o preço formado erroneamente poderá levar a sérios prejuízos. De acordo com o proprietário a definição de preço de venda ocorre através da margem de lucro definida pela empresa. Em produtos relacionados à perfumaria, por exemplo, utiliza-se 30% sobre o custo.

A empresa não recebe nenhuma informação contábil, pois as que são fornecidas por seu contador, são fiscais. Consequentemente nenhuma decisão tomada se baseia em informações contábeis. Encontrou-se dentro da literatura estudada que grande parte das informações fornecidas aos gestores se resume em informações legais e burocráticas e que os administradores desconhecendo a amplitude de informações que a contabilidade pode oferecer acabam se dando por satisfeito com os serviços recebidos. O empresário foi questionado quanto ao contrato que ele mantém com seu contador. Sobre esse questionamento o empresário afirmou: as informações que recebo do meu contador são apenas informações tributárias.

Também foi indagado como é realizado o pagamento das despesas pessoais. Em resposta, esclareceu que: Minhas despesas são pagas através do caixa da empresa. Qualquer valor que necessito, retiro de lá. Aluguel, conta de água e energia da minha residência, por exemplo.

Procurou-se saber em relação ao estoque da empresa. Perguntou ao proprietário se existe controle de estoque e em que se baseia para novas compras. O mesmo respondeu que: Não possuo controle de estoque. Na medida em que preciso fazer pedido, verifico o que tenho de produtos no estoque e decido se preciso ou não fazer nova compra. Com essa falta de controle acaba gerando compras de mercadorias que não tem rotatividade ou que já contém no estoque.

Outro quesito que procurou identificar através do guia aplicado foi se existe algum sistema de vendas e se todos os produtos existentes estão cadastrados assim como todas as vendas são registradas. Através da entrevista o gestor respondeu que: Existe um sistema de vendas, porém nem todos os produtos estão cadastrados, mas a maioria deles. Utilizamos um caderno para anotar vendas em caso de um ou dois produtos e operamos com o sistema em caso de compras maiores.

Tabela 1- Resumo das necessidades identificadas com a proposta

ANÁLISE DE RESULTADOS		
Necessidades identificadas	Análise das necessidades	Proposta apresentada
Controle de custos e despesas. Conforme dito durante entrevista:	Sendo a falta de conhecimento do proprietário em relação à distinção de custos e despesas e qual a sua função, seria o principal motivo por não existir um controle.	Em primeiro plano esclareceu a dúvida do proprietário em relação a sua funcionalidade e como separá-los. Posteriormente, propôs uma planilha para controlá-los, para ter uma noção maior do que está se gastando e se a empresa tem condições de continuar com tais custos e tais despesas. Além de o proprietário ter conhecimento de todos os gastos, saberá se valerá à pena mantê-los.
Auxílio na formação do preço de venda.	A formação do preço utilizada na empresa é definida por uma margem de lucro determinada pelo proprietário. Ao analisar alguns produtos, notamos que a margem fixada não dá o retorno esperado.	Em relação ao preço de venda, explicou-se ao proprietário a fórmula de Mark-up para formação do seu preço de venda. “Custos/ (1-%)”
Ausência de um controle de estoque.	Dentro da organização não existe nenhum controle do estoque. Ao realizar novas compras o proprietário não se baseia em nada para tomar essa decisão. O que acontece é que muitas vezes acabam comprando mercadorias sem rotatividade, acumulando-as, porém sem retorno imediato.	Mostrou-se ao gestor o que era e a funcionalidade dos sistemas ERP e como esse sistema poderia auxiliá-lo não apenas para esse fim, porém, em toda a organização.
Falta de informações para tomada de decisão.	Para qualquer decisão tomada, a única informação considerada é uma anotação realizada pelo proprietário sobre faturamento. Empréstimos, financiamento, compras e outras decisões, são tomadas sem uma análise mais aprofundada. Isso poderá levar o proprietário a tomar decisões errôneas, que poderá afetar o futuro da empresa.	No que se refere à falta de informação, sugeriu-se um sistema ERP apresentando-lhes alguns. Na sequência explicou-se como poderia conseguir as informações necessárias como auxílio à tomada de decisão.
Inexistência de informações contábeis.	Não existe repasse algum das informações contábeis por parte do contador. Isso gera um grande problema para a empresa, pois as informações fornecidas pela contabilidade são de grande importância para auxiliar os gestores na tomada de decisão.	Propôs ao proprietário uma conversa com seu contador, a fim de solicitar as informações contábeis e uma assistência para entendê-las. Mesmo que isso implicasse em um aumento de custos.
Divisão das despesas pessoais com as despesas da empresa.	Todas as despesas pessoais do proprietário são mantidas através do caixa da empresa. Isso sem um diagnóstico da saúde da empresa. Essas atitudes acabam ocasionando um desfalque muito grande na empresa. Como não existe controle algum, o gestor não poderá medir o grau que poderá afetar seu negócio.	No que diz respeito às despesas pessoais, esclareceu a consequência dessa atitude ao proprietário e recomendou-se que as retiradas fossem feitas mensalmente, como seu salário. E incluísse em suas despesas para controle.

Registro de Vendas incorreto.	Existe um sistema de vendas na empresa, porém nem todas as mercadorias são registradas. Através desse procedimento, acontece um desfalque no seu estoque. Complicando ainda mais, para uma possível aplicação, já que não existe controle.	Como já existe um sistema informatizado de vendas na empresa, apenas aconselhou-se o registro de todas as mercadorias. Para controle de seu estoque.
-------------------------------	--	--

FONTE: Elaboração própria, com base nos dados da entrevista

Depois de conseguir as informações necessárias, organizá-las e analisá-las para melhor compreensão dos resultados obtidos a próxima etapa será apresentar a conclusão deste estudo.

5 CONCLUSÃO

A análise realizada neste trabalho teve como objetivo principal verificar a viabilidade da implantação de um sistema de custeio em um supermercado Alagoano. Para alcance de tal objetivo, se fez necessário examinar as respostas obtidas através do guia aplicado para conhecer as necessidades da empresa.

Mediante a análise realizada, constatou-se a falta de planejamento na empresa. Ainda é possível verificar que não existe nenhum controle das suas receitas com seus gastos, desconhecendo totalmente o lucro adquirido. No tocante aos custos e despesas da empresa, o gestor desconhece sua funcionalidade dentro da organização. Além do mais, não existe qualquer separação dos gastos pessoais do proprietário com os gastos da instituição, utilizando o caixa da organização para tudo. O que infringe o princípio da entidade. No que se refere às decisões realizadas para tomada de decisão, são fundamentadas unicamente em anotações manuais sobre seu faturamento, desta forma, aumentando a probabilidade em decisões erradas, podendo afetar o futuro da empresa. Mesmo com um sistema de vendas, os registros também ocorrem de maneira incorreta, sendo assim, gerando um desfalque no estoque.

Conclui-se assim, que diante das necessidades encontradas na empresa no decorrer do estudo juntamente com as especificidades do sistema, evidencia a viabilidade da implantação de um sistema. Apresentou ao empreendedor uma solução tecnológica gerencial, um sistema ERP. Propôs ao proprietário à implantação do *Marketup*, um sistema de gestão para MPEs, totalmente grátis e recomendado pelo SEBRAE.

REFERÊNCIAS

_____. Empresômetro. Estatísticas de Micro e pequenas empresas. Disponível em: <<http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas>> Data de acesso: 03 de maio de 2016.

ABBAS, Katia; GONÇALVES, Marguit Neumann; LEONCINE, Maury. Os métodos de custeio: vantagens, desvantagens e sua aplicabilidade nos diversos tipos de organizações apresentadas pela literatura. Contexto, v. 12, n. 22, p. 145-159, 2012.

BARBOSA, Gilka Rocha; SICSÚ, Abraham Benzaquen. Sistemas de Informação e as Empresas de Pequeno Porte. ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, v. 22, 2002.

BATISTA, Emerson de Oliveira. Sistemas de Informação: o uso consciente da tecnologia para o gerenciamento. 2: Ed. – São Paulo: Saraiva, 2012.

BAZZOTTI, Cristiane; GARCIA, Elias. A importância do sistema de informação gerencial para tomada de decisões, 2010.

BRASIL. Lei Geral do Simples. Lei Complementar 123/06. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm> Data de acesso: 29 de abril de 2016.

CANECA, Roberta Lira. Oferta e Procura de Serviços Contábeis para Micro, Pequenas e Médias Empresas: um estudo comparativo das percepções dos empresários e contadores. 2008. Tese de Doutorado. UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE.

CARMO, Vadson Bastos do; PONTES, Cecília Carmen Cunha. Sistemas de informações gerenciais para programa de qualidade total em pequenas empresas da região de Campinas. Revista Ciência da Informação, v. 28, n. 1, p. 49-58, 1999.

CUNHA, Ulisses Carmo; RODRIGUES, José Roberto Ferreira. A importância da Contabilidade de Custos na Formação de Preços em uma micro-empresa de Uniformes Profissionais. 2012.

DA CUNHA, Adriano Sergio; SORES, Thiago Coelho. Aspectos relevantes do planejamento no crescimento das micro e pequenas empresas (MPE). Revista da Micro e Pequena Empresa, v. 4, n. 3, p. 15-39, 2011.

Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário – IBPT. Causas de Desaparecimento das Micros e Pequenas Empresas. 2013. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/701/CausasDeDesaparecimentoDasMicrosEPequenasEmpresas.pdf>> Data de acesso: 23 de março de 2016.

ISMAIL, Noor Azizi; KING, Malcolm. The alignment of accounting and information systems in SMEs in Malaysia. Journal of Global Information Technology Management, v. 9, n. 3, p. 24-42, 2006.

KOS, Sonia Raifur et al. Compreensão e utilização da informação contábil pelos micro e pequenos empreendedores em seu processo de gestão. *Enfoque: Reflexão Contábil*, v. 33, n. 3, p. 35-50, 2014.

LAUDON, Kenneth C; LAUDON, Jane P. *Sistemas de informação Gerenciais*. 7: Ed. - São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2007.

MARION, José Carlos. *Contabilidade Empresarial*. 14: Ed. – São Paulo: Atlas, 2009.

MICRO, Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. *Dez anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas*: SEBRAE, 2008.

NUNES, Leonor da C. Ferreira; SERRASQUEIRO, Zélia M^a. A informação contabilística nas decisões financeiras das pequenas empresas. *Revista Contabilidade & Finanças*, v. 15, n. 36, p. 87-96, 2004.

OLIVEIRA, Alexandre Alves de. *Sistemas de Informação*. Aracaju, 2010.

PEREIRA, Fábio Henrique. FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA PARA MICROS E PEQUENAS EMPRESAS-DOI: [http://dx. doi. org/10.16930/2237-7662/rccc.v1n2p15-23](http://dx.doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v1n2p15-23). *REVISTA CATARINENSE DA CIÊNCIA CONTÁBIL*, v. 1, n. 2, p. p. 15-23, 2011.

PETRY, Luiz Inácio; NASCIMENTO, Auster Moreira. Um estudo sobre o modelo de gestão e o processo sucessório em empresas familiares. *Revista Contabilidade & Finanças*, v. 20, n. 49, p. 109-125, 2009.

RAINER Jr., R. Kelly; CEGIELSKI, Casey G. *Introdução a Sistemas de informações*. 3: Ed. - Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

SERVIÇO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Classificação de acordo com o número de empregados. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>> Data de acesso: 10 de abril de 2016.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. *Participação das Micro e Pequenas empresas na Economia Brasileira*. Distrito Federal: 2014. Disponível em:<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>> Data de acesso: 26 de maio de 2016.

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do trabalho Científico*. 23: Ed. rev. e atual. - São Paulo: Cortez, 2007.

STROEHER, Angela Maria; FREITAS, Henrique. O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração Eletrônica RAUSP-e*, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 1-25, 2008.