

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
CAMPUS SERTÃO UNIDADE SANTANA DO IPANEMA
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS

JULIO NETO FERREIRA DE CARVALHO

**A UTILIZAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS COM FINS GERENCIAIS PELOS
MICROEMPREENDEDORES DA PRAÇA ISAAC DE MIRANDA LOCALIZADA EM
SANTANA DO IPANEMA**

Santana do Ipanema

2016

JULIO NETO FERREIRA DE CARVALHO

**A UTILIZAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS COM FINS GERENCIAIS PELOS
MICROEMPREENDEDORES DA PRAÇA ISAAC DE MIRANDA LOCALIZADA EM
SANTANA DO IPANEMA**

Monografia apresentada ao Colegiado do
Curso de Ciências Contábeis da Universidade
Federal de Alagoas como requisito para a
obtenção do título de Bacharelado em Ciências
Contábeis.

Orientador: Prof. Me. José Augusto de
Medeiros Monteiro

Santana do Ipanema

2016

Catálogo na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Polo Santana do Ipanema
Bibliotecária Responsável: Rafaela Lima de Araújo – CRB 2058

- C331u Carvalho, Julio Neto Ferreira de.
A utilização de informações contábeis com fins gerenciais pelos microempreendedores da praça Isaac de Miranda localizada em Santana do Ipanema / Julio Neto Ferreira de Carvalho.
- 54f.: il.
- Orientador: José Augusto Medeiros Monteiro.
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Alagoas. Unidade Santana do Ipanema. Curso de Ciências contábeis. Santana do Ipanema, 2016.
- Bibliografia: f.42 – 44.
Apêndice: f.45 – 50.
Anexo: f. 51 – 54.
1. Informações Contábeis 2. Contabilidade gerencial.
3. Microempreendedores. I. Título.

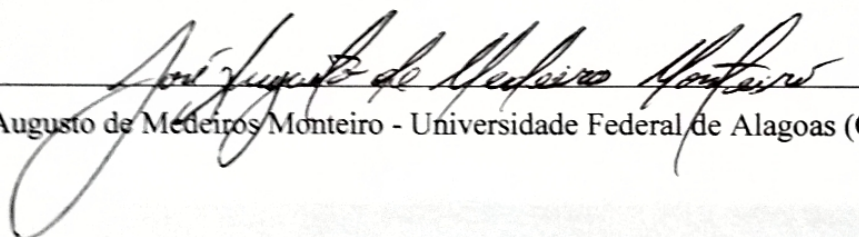
CDU: 657

Folha de Aprovação

JULIO NETO FERREIRA DE CARVALHO

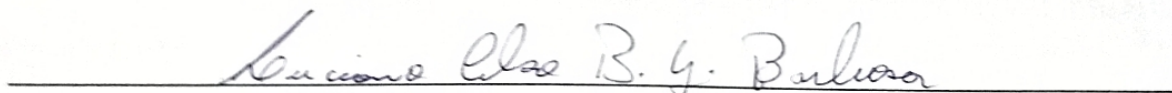
A utilização de informações contábeis com fins gerenciais pelos micro empreendedores da Praça Isaac de Miranda localizada em Santana do Ipanema./ Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Alagoas, na forma normalizada e de uso obrigatório.

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao corpo docente do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Alagoas e aprovado em 18 de Outubro de 2016.

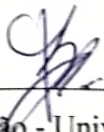


Prof M.e. José Augusto de Medeiros Monteiro - Universidade Federal de Alagoas (Orientador)

Banca Examinadora:



Prof Dr. Luciano Celso Brandão Guerreiro Barbosa - Universidade Federal de Alagoas
(Examinador Interno)



Prof M.a Tatiana Frey Biehl Brandão - Universidade Federal de Alagoas (Examinador Interno)

Dedico este trabalho a toda minha família
que sempre me apoiou e sempre me
surpreende com carinho e amor e que
onde eu estiver estarei pensando em
todos vocês.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais que sempre estiveram comigo: Maria Cristina Ferreira de Santana e Jorge Luis Tavares. Não existe um mundo sem vocês e por isso agradeço todos os dias por tê-los comigo.

Agradeço aos meus irmãos que sempre me apoiaram e me ajudaram, continuaremos sempre, uma união que nada separa: Luana Cristina Ferreira de Santana e Jorge Lucas Ferreira de Santana.

Agradeço aos meus professores da Universidade Federal de Alagoas – UFAL, por tantas amizades e companheirismo. Ao incentivo constante dos professores Luciano Barbosa, Tatiana Brandão, Lídia Ramires, Priscila Menezes, Alcides Neto, Leandro Lopes, vocês estarão sempre comigo, um pedaço de cada um.

Agradeço aos colegas de classe que sempre foram unidos e que sempre conseguiam animar esses anos de luta.

Agradeço aos que aceitaram ser entrevistados para a realização do trabalho. Agradecimentos especiais aos professores Luciano Barbosa e Tatiana Brandao por aceitarem participar da banca e auxiliar na construção deste trabalho.

Agradeço especialmente ao meu orientador José Augusto por me preparar nestes últimos momentos da academia neste trabalho, foi maravilhoso trabalhar com você professor.

Agradeço a todos meus amigos e amigas que todos os dias vivem comigo.

*Se você só fizer o que sabe,
Nunca será mais do que você já é agora.*
(Mestre Shifu – Kung Fu Panda 3)

RESUMO

O objetivo da presente pesquisa foi de identificar quais as ferramentas de controle (ou contabilidade) gerencial são utilizadas pelos empreendedores da Praça Isaac de Miranda para auxiliá-los em suas tomadas de decisão e como elas são utilizadas. Para a presente pesquisa foram feitas entrevistas com todos os 9 empreendedores que atuam na Praça Isaac de Miranda. A Análise de dados foi descritiva e é dividida em 3 etapas, sendo elas: Informações Gerais do Entrevistado, Informações Gerais do empreendimento e Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais. A pesquisa apontou que os empreendedores mais experientes têm o maior faturamento e, também possuem outros investimentos, somente os técnicos em contabilidade do universo encontrado na pesquisa afirmaram ter pouco conhecimento na área de finanças e contabilidade. O recurso mais utilizado para dar suporte aos controles e decisões gerenciais identificado neste estudo foi a pesquisa de mercado. Foi identificado que as técnicas usadas para precificar os produtos são mark-up, preço de mercado e preço de compra. Observa-se também que a maioria dos gestores usa controles como o de contas a pagar, estoques, fluxo de caixa, custos, despesas e vendas, sendo que apenas 2 dos 9 entrevistados não usam controles orçamentário e de contas a receber. Um entrevistado afirmou participar de cursos e que mesmo assim não consegue ter todos os controles contábeis desejados.

PALAVRAS-CHAVE: Informações Contábeis. Contabilidade Gerencial. Microempreendedores.

ABSTRACT

The aim of this research was to identify which control tools (or accounting) management are used by entrepreneurs Isaac Miranda Square to assist them in their decision-making and how they are used. For this research interviews were conducted with all 9 entrepreneurs who operate Square Isaac Miranda. The data analysis was descriptive and is divided into three stages, namely: General Information Interviewed, General Information of the development and use of Accounting Information for the Purpose Management. The survey found that the most experienced entrepreneurs have the largest turnover and also have other investments, only the technical accounting of the universe found in the survey said they had little knowledge in the area of finance and accounting. The most widely used resource to support management controls and decisions identified in this study was the market research. It was identified that the techniques used to price the products are mark-up, market price and purchase price. It is also observed that most managers use controls such as accounts payable, inventory, cash flow, costs, expenses and sales, and only 2 of 9 respondents do not use budget and accounts receivable controls. One stated attend courses and still can not have all the required accounting controls.

KEYWORDS: Accounting information. Management accounting. Microentrepreneurs.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Tempo de experiência na área de atuação do empreendimento	28
Tabela 2: Outros investimentos.....	29
Tabela 3: Faixa etária do entrevistado	29
Tabela 4: Curso do entrevistado X Nível de Conhecimento em Contabilidade e Finanças, em Contabilidade de Custos e em Técnicas de Gerenciamento.	31
Tabela 5: Motivo do desinteresse em participar de cursos de gestão.....	32
Tabela 6: Tempo de existência do empreendimento.....	33
Tabela 7: Forma jurídica dos empreendimentos	34
Tabela 8: Faixa de faturamento mensal.....	35
Tabela 9: Número de colaboradores	36
Tabela 10: Motivação para continuar na atividade	36
Tabela 11: Nível de conhecimento financeiro X Controle de contas a receber	37
Tabela 12: Controles utilizados pelos empreendimentos pesquisados.....	38
Tabela 13: Motivo para não contratar consultoria	39
Tabela 14: Formação de Preço de Venda.....	40
Tabela 15: Controle de estoques	40
Tabela 16: Recursos utilizados para dar suporte aos controles e decisões gerenciais	42
Tabela 17: Função exercida no empreendimento.	42

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CFC – Conselho Federal de Contabilidade

IBM SPSS STATISTICS 20 – Statistical Package for the Social Sciences

ME – Micro Empresa

MEI – Micro Empreendedor Individual

MPEs – Micro e Pequenas Empresas

PIB – Produto Interno Bruto

SEBRAE – Serviço Brasileiro de apoio as Micro e Pequenas Empresas

SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

UFAL – Universidade Federal de Alagoas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	Problema de Pesquisa	13
1.2	Objetivos	14
1.2.1	Objetivo Geral.....	14
1.2.2	Objetivos Específicos.....	14
1.3	Justificativa	15
2	REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1	Contabilidade	18
2.2	Análise de Custos	19
2.2.1	Gestão Estratégica de Custos	20
2.2.2	Margem de Contribuição e Relação: Custo X Volume X Lucro	21
2.2.3	A utilidade dos relatórios contábeis à tomada de decisão	22
2.3	Microempresas	22
2.3.1	O Setor Alimentício no Brasil	23
2.4	Estudos anteriores	24
3	METODOLOGIA	26
3.1	Delimitação do Estudo	26
3.2	Instrumental de Pesquisa	26
3.3	Tratamento e Coleta de dados	27
4	ANÁLISE DE RESULTADOS	28
4.1	Informações Gerais do Entrevistado	28
4.2	Informações Gerais do empreendimento	33
4.3	Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais	37
5	CONCLUSÃO	45
	REFERÊNCIAS	47
	APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa	53
	ANEXO A – Contrato dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda	59

1 INTRODUÇÃO

Paulo Schmidt (2000) explica que foram encontrados materiais usados por civilizações e que consistem em um sistema contábil datado entre 8.000 e 3.000 a.C. que era uma necessidade do registro da agricultura e criação de animais, enquanto Buesa (2010) diz que a técnica de irrigação provocou excedentes agrícolas que por sua vez permitiu a criação de atividades como a manufatura e o comércio, iniciando desta forma o processo de urbanização no mundo.

Ao passo em que a sociedade evoluía, tinha a Contabilidade o dever de acompanhar, sendo atribuídas outras funções, agora frente ao Estado formado era demandado informações cada vez mais específicas e como afirma Buesa (2010) através de materiais como o osso, pedra, ferro, bronze entre outros pode ser observado uma evolução do uso desta ciência.

Schmidt (2000) afirma que a Contabilidade moderna é um reflexo da mudança social e econômica vivida por cidades costeiras da Itália, sendo o método de partidas dobradas uma consequência das necessidades do momento vivido pelo mercado, não se sabe ao certo onde nasceu o método já que estava presente em diversos locais.

Buesa (2010) aborda que no período Contábil considerado como pré-científico tem-se a preocupação além do registro do fato, da mensuração e sim de entender os conceitos e incentivar a discussão contábil.

Martins (2003) aborda que até a Revolução Industrial era pouco comum a Contabilidade Financeira, que tinha fortes alicerces e servia bem as empresas comerciais da Era Mercantilista, surgindo nesse tempo a Demonstração de Resultados (DRE) da empresa comercial.

Já Martin (2002) afirma que a contabilidade do século XXI, exclusivamente financeira não consegue acompanhar o ritmo das necessidades das empresas, devendo ser estendido e flexibilizado para auxiliar na tomada de decisão da administração.

Martins (2003) explica que a contabilidade de custos foi utilizada para resolver problemas de mensuração monetária de estoques e de resultado e não com intenção gerencial, ainda que para a maioria das empresas o potencial da contabilidade de custos está em fornecer dados para a administração.

Ainda de acordo com Martin (2002) a contabilidade de custos nasceu para uma compreensão dos recursos que estavam sendo empregados nos produtos da Revolução Industrial, já a contabilidade financeira precisou padronizar-se e para isso utilizou os princípios gerais amplamente conhecidos, para que o usuário externo pudesse ler e interpretar as demonstrações; o Fisco impôs restrições e aditivos de seu próprio interesse, o trabalho exaustivo acarretou que mais de 80% das empresas do Brasil e contadores trabalham somente com esta contabilidade.

Lucena (2004) aborda que a Revolução Industrial impactou em mudanças significativas no mundo, e hoje se comenta sobre uma nova era, a era da informação, chave importante na competitividade e sobrevivência das empresas, quem possuir estará gerando riquezas. Atualmente grande parte dos sistemas de informação não conseguem gerir os dados de forma que possam ser utilizados, perdendo-se muito nesse processo.

No Brasil a Contabilidade foi influenciada pela escola Italiana e depois migrou passou a sofrer fortes influencias da escola norte-americana a partir dos anos 70 até os dias atuais sendo que em 1946 foi criado o CFC (Conselho Federal de Contabilidade) que aprova o Regulamento Geral dos Conselhos de Contabilidade. O CFC é o grande órgão da Contabilidade Brasileira, é o centro das informações e onde se discute o progresso desta ciência. Vem sendo detectado um aumento no número de empresas no Brasil, o Serviço Brasileiro de apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2013 e 2014), destaca que acontecimentos como o recolhimento pelo Simples Nacional, a criação do Microempreendedor individual (MEI), a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e a ampliação dos limites de faturamento do simples nacional, incentivou a criação de mais MPEs, que agora tem um suporte por parte do Governo um pouco mais facilitado. A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas define as MPEs com base em sua receita bruta anual, as microempresas têm receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00; a empresa de pequeno porte tem receita bruta entre R\$ 360.000,00 e R\$ 3.600.000,00; e o microempreendedor individual tem receita bruta de até R\$ 60.000,00.

De acordo com o SEBRAE (2014), as pequenas empresas no Brasil já têm participação em 27% do PIB, com cerca de nove milhões de micro e pequenas empresas. Assim, se percebe que o empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos, este dado demonstra a importância de incentivar e qualificar os empreendedores de menor porte.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, SEBRAE (2014) os pequenos negócios geram 52% dos empregos com carteira assinada, 40% dos salários pagos, 8,9 milhões de empresas, pelo impacto que causa diretamente na economia fica então notável a importância de conhecer o controle contábil realizado por estes empreendedores.

Longenecker et al. (2011) aborda que o início da atividade do empreendedor é empolgante e ao mesmo tempo preocupante, pois os riscos são diversos ao se abrir um negócio e as preocupações são parte deste processo. Neste sentido, compreender como os empreendedores estão administrando a gestão para auxiliar na tomada de decisão, na formação de preços, controle de estoque, mix de produtos, de inovação nos produtos ou serviços ajuda no entendimento do negócio.

Vieira (2007) aborda que as MPEs tem importância no mundo na redução da pobreza e desigualdade de renda, na geração de emprego e ocupações, produção e comercialização de bens e serviços que suprem as necessidades básicas, Beck, Kunt e Levine (2005 *apud* Vieira 2007) esclarece que em um trabalho empírico realizado com 45 países, as MPEs contribuem para o crescimento do PIB, mas não há comprovação suficiente para balizar este crescimento e a redução da pobreza, cabendo um estudo mais detalhado de cada país para analisar essa relação.

Sobre a gestão de custos das MPEs, Callado, Miranda e Callado (2003) abordam que é um instrumento gerencial fundamental, visto a competitividade acirrada em um mercado competitivo, a interpretação das informações geradas pela gestão aumentam o grau de eficácia da tomada de decisão, sendo necessário compreender os demonstrativos e saber utiliza-lo. Lucena (2004) também explica que a função primária da contabilidade é dar suporte a tomada de decisões da administração, tais informações são necessárias para conhecer o ambiente em que se atua, e planejar de forma mais segura o futuro das empresas.

1.1 Problema de Pesquisa

Considerando a realidade de Santana do Ipanema, em específico dos microempreendedores, localizados na Praça Isaac de Miranda, que há oito anos iniciaram suas atividades ou adquiriram o ponto na Praça de outros que abriram mão.

A praça é bem movimentada, principalmente pela manhã e noite com pouco movimento durante a tarde e há a presença de alunos de curso superior e técnico ali além destes, há alunos de 3 escolas ali próximas.

A Praça é bem conhecida e ocorrem diversos eventos onde se caracteriza como um ambiente cultural com algumas apresentações e de lazer onde diversos grupos de pessoas com diferentes idades se encontram. Os microempreendedores atendem a seus clientes com uma variedade de comidas e bebidas pré-estabelecidas pelo contrato feito com a prefeitura que determina a produção de cada não havendo assim concorrência entre estes, exceto no segmento dos sanduiches que há 2 empreendimentos no local.

Compreender como os empreendedores locais utilizam a contabilidade para auxiliar na tomada de decisão e como se guiam para realizar os registros contábeis dos seus respectivos negócios abre uma discussão para entender melhor os empreendimentos locais.

A presente pesquisa propõe-se a responder o seguinte problema: Quais ferramentas de controle (ou contabilidade) gerencial são utilizadas pelos empreendedores da Praça Isaac de Miranda para auxiliá-los em suas tomadas de decisão?

O objeto de estudo do trabalho são os 9 empreendedores da praça Isaac de Miranda, que atuam no ramo de alimentos e bebidas, alguns atuam há mais de 20 anos, fica evidente o interesse nos comportamentos destes e que sejam estudados para compor uma estrutura básica da contabilidade aplicada a gestão.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar quais ferramentas de controle (ou contabilidade) gerencial são utilizadas pelos empreendedores da Praça Isaac de Miranda para auxiliá-los em suas tomadas de decisão.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar como e quais os controles gerenciais são utilizados pelos empreendedores da Praça Isaac de Miranda;
- Verificar como tais utilizam as informações gerenciais para auxiliá-los em suas tomadas de decisão; e
- Verificar como eles utilizam informações de custos para a formação de preços de venda.

1.3 Justificativa

A proposta do curso de Ciências Contábeis da UFAL na cidade de Santana do Ipanema baliza a necessidade de profissionais para o mercado local e criar oportunidades para desenvolver a região.

Como é destacado no Plano Político Pedagógico do Curso de Ciências Contábeis de 2011, a UFAL em Santana do Ipanema traz novas perspectivas para os alunos da região, os cursos ofertados são um reflexo da necessidade local de profissionais que possam interagir diretamente com os empresários locais e fomentar o desenvolvimento do lugar, trabalhar as informações que os pequenos empreendedores trazem, interagindo e promovendo o social, a cidade apresenta potencialidades ainda não exploradas e que devem ser estudadas.

A Contabilidade como Ciência Social Aplicada tem seu papel baseado em seus princípios que atende a uma demanda de informação variada, tempestiva, confiável para os diversos usuários. O eixo gestão da UFAL Santana do Ipanema trouxe a discussão dos pequenos empreendedores que encontram diversos empecilhos ao longo do tempo, desde a ideia até a concretização da organização existe de fato um caminho a percorrer que muitas vezes não sai do papel. A inegável existência do risco de negócio faz recuar certas pessoas que não assumem riscos. Diversas técnicas dão o suporte de informações necessárias para a tomada de decisão, mas indubitavelmente o processo se torna falho quando há pessoas envolvidas.

Santana do Ipanema é uma região polo e consegue atrair alunos de diversas cidades (Ouro Branco, Carneiros, Olivença, Maravilha, Pão de Açúcar, Arapiraca, Piranhas, Poço das Trincheiras, Dois Riachos, e Cacimbinhas), e a interiorização da UFAL vem em resposta à necessidade que existe no interior, pois de acordo com o

Projeto Político Pedagógico do Curso de Ciências Contábeis em 2011, dos 150.244 alunos do ensino médio 69,2% estavam matriculados no interior.

Se há a necessidade de desenvolver o mercado local, também há a necessidade de estudar a atuação destes para uma compreensão maior das atividades desempenhadas. Essa pesquisa traz a luz não só o atual comportamento como a necessidade que existe de estruturar e dar suporte as mudanças do mercado.

Visto que a continuidade de qualquer atividade empresarial passa por empecilhos como a falta do controle de capital de giro que pode por fim rapidamente às atividades das empresas. O mercado requer uma atenção que não permite o abandono da ideia da estratégia de curto, de médio e longo prazo, a gestão das empresas deve cada vez mais se aproximar do cliente, fornecendo o necessário e da melhor maneira.

De acordo com o SEBRAE-SP em sua pesquisa *causa mortis* de 2014: três são as principais causas do fechamento das empresas, Planejamento Prévio, Gestão Empresarial e Comportamento Empreendedor. Nessa perspectiva o Governo utiliza diversos órgãos, tais como o SEBRAE – e o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) multiplicar a prática da boa gestão através do uso de ferramentas contábeis, desde o registro até o demonstrativo usado para uma avaliação da atividade ou setor específico.

Sobre a contabilidade em pequenas empresas, Callado, Miranda e Callado (2003) explicam que as MPEs necessitam de uma boa estrutura contábil a depender de sua contabilidade financeira, visto que pequenas empresas não demandam grande número de informações por ter processos mais simples, ainda que não se distanciem muito da contabilidade de custos trabalhada em grandes empresas.

O uso de ferramentas para a tomada de decisão é importante para atingir o público alvo, para compor um mix de produção ideal e para ingressar com maior certeza em cenários futuros, traçando uma linha objetiva baseada em sua missão e visão. De acordo com Longenecker et al. (2011) a competitividade enfrentada pelas MPEs pode ser feita com inovação em serviços e produtos, o pequeno empresário consegue competir com o grande desde que preparado para os desafios impostos pelo mercado.

A viabilidade de negócio é ponto chave para entender a atual situação do mercado, se há um número de clientes suficiente e se estes vão aderir aos novos

produtos, a pesquisa é o passo inicial para se compreender diversos problemas que devem ser tratados inicialmente. Assim o Plano de Negócios é um planejamento inicial para aqueles que visam a abertura de um empreendimento.

Avaliar quais mudanças foram necessariamente usadas e quais trouxeram maiores resultados desde o começo da atividade traz uma luz dos problemas que se enfrentam e que por sua vez garantem uma maior atuação da gestão que deve antecipar diversos aspectos que são empecilhos em algumas atividades.

Um exemplo ilustrativo é dado por Longenecker et al. (2011), que compara os empreendedores a pilotos de aeronaves, pois estes não controlam a aeronave apenas durante a decolagem, mas também enquanto sobrevoam e aterrissam. De maneira similar, os empreendedores não controlam as empresas apenas no início, mas também continuam a controlar as ações subsequentes da organização.

Alguns empresários sabem do risco das atividades desenvolvidas e destacam que o uso da consultoria é bom para os negócios. Segundo Ramos (2002) em seu estudo com indústrias e MPEs apenas 40% dos entrevistados se mostraram favoráveis ao uso da consultoria, contra 40% que não pretendem usar e 20% que não souberam opinar, isso mostra uma preocupação visto que em maioria os empresários acham importante, é destacado que sabem as melhorias que trazem para o negócio e ainda assim se mostram distantes.

Muitos dependem de diversas atividades para se manter e esse ciclo torna-se essencial para o crescimento do mercado, toda a cadeia tem um grande papel no social que é mantido pelas empresas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contabilidade

Schmidt (2000) afirma que a Contabilidade nasceu da necessidade do homem de registrar fatos. Conforme o referido autor, esse controle surgiu mesmo antes da escrita, de forma pictórica a contabilidade nascia e de acordo com a evolução do homem na sociedade foi então aparecendo novas necessidades em virtude do novo aparelhamento estatal onde cada indivíduo podia começar atividades que surgiram ao longo do tempo.

Buesa (2010) aborda que com o início da urbanização novos trabalhos foram surgindo, e com esta a exploração de todos através de impostos e com a atuação militar, política e religiosa. Tempos depois essa sociedade dividiu-se e formou classes sociais. Ao passo em que a sociedade evoluía a contabilidade se permitiu acompanhar o ritmo, refinando-se de acordo com a necessidade que a organização social necessitava.

Buesa (2010) e Schmidt (2000) abordam que a intensificação das atividades comerciais deu início a necessidade de controle, de uma contabilidade que pudesse auxiliar as empresas que faziam investimentos em rotas cada vez maiores, para isso foi criado sistemas de controles eficazes.

Sobre a Contabilidade de custos Bruni e Famá (2011) comentam que o nascimento desta surgiu da necessidade cada vez maior e mais precisa de informações que pudessem melhorar a tomada de decisão da administração, isto logo após a Revolução Industrial.

De acordo com Sá (2010) foi preciso dar nome aos fatos que estavam ocorrendo, da necessidade de se registrar e compreender tudo aquilo que estava sendo associado à riqueza, ao tempo que a sociedade evolui seus modos e pensamentos vão mudando sendo necessária a compreensão do patrimônio destes.

Para Sá (2010) a sociedade sempre recorreu a diversos pensamentos para manter seu controle sobre a produção de seus bens e sobre o retorno do investimento na figura do Estado feita pela população, e a Contabilidade da o suporte necessário a toda essa linha que sustenta o convívio, sendo assim, uma ciência social aplicada essencialmente voltada para todo o conjunto dentro da esfera social.

A Contabilidade começa então a ter uma propulsão maior, com a criação da imprensa e o surgimento de Escolas Contábeis que divulgaram e facilitaram o acesso a esta ciência, sempre ligada a tempos de grande impacto econômico pelas guerras e ou religiões até a Revolução Industrial quando surge a Contabilidade de Custos.

2.2 *Análise de Custos*

Martins (2003) explica que a Contabilidade de Custos surgiu da necessidade de mensurar os dados das indústrias, antes era dada pouca importância a isso pelo fato das atividades até então desenvolvidas não serem complexas, por isso a contabilidade de custos ainda não expressava o potencial da sua informação para auxílio à tomada de decisão. De acordo com Muniz (2010) em sua pesquisa com as 500 maiores empresas brasileiras, de acordo com a revista exame de 2008, na qual a maioria das práticas de gestão estratégica de custos não são utilizadas, não por dificuldade, mas por falta de benefício trazido, as práticas mais utilizadas na pesquisa foram custo-meta, custo-padrão, e determinantes de custos.

A contabilidade de custos atualmente tem como enfoque o uso de ferramentas contábeis para a gestão, para o registro, análise e por fim a geração de demonstrativos. Todos esses dados estudados de acordo com o ramo da atividade fim. Estudar como a gestão de custos de um grupo de empreendedores funciona, e buscar suporte acadêmico para compreender seus atos do ponto de vista acadêmico.

De acordo com Callado, Miranda e Callado (2003) a contabilidade de custos em pequenas empresas e grandes empresas não difere tanto dada a necessidade presente das funções básicas usadas pelas duas. As informações geradas demonstram como a empresa está indo em suas atividades e desempenha uma importante função de munir a administração para a tomada de decisão. Ainda segundo os autores, a ausência destas informações gera problemas administrativos que não são objetivados pela empresa e que podem vir a ser desastrosos.

Martins (2003) explica que a Contabilidade de Custos está ligada diretamente a duas funções, sendo elas o (i) Controle, que é responsável por apresentar como esta à aparência ou o comportamento da empresa e o (ii) auxílio à tomada de

decisão, que pressupõe maiores acertos por parte da administração que depuser deste suporte.

Callado, Callado e Machado (2005) afirmam que a contabilidade de custos é um sistema de informações que é gerido pela coleta e processamento de dados que tem como objetivo refinar e repassar as informações em forma de relatórios contábeis.

Lepchak et al. (2013) aborda que a linguagem contábil deve ser objetiva, clara e direta para que nenhuma informação se perca nesse processo de compreensão atingindo então assim a eficiência e eficácia.

2.2.1 Gestão Estratégica de Custos

De acordo com Muniz (2010), não adianta somente as medidas dos custos envolvidos nos processos das empresas, é necessária uma gestão que compreenda a situação e que possa auxiliar a tomada de decisão, sendo a gestão estratégica de custos uma ferramenta importante para sustentar a competitividade.

Sommer (2002) aborda que a gestão estratégica de custos veio a preencher uma lacuna deixada pelos sistemas tradicionais de custos que não compreendem informações solicitadas para o mercado de negócios, essa importante ferramenta vem a desenvolver estratégias sendo alicerce para ações gerenciais.

Wittman et al. (2012) explica que a estratégia de determinada empresa serve como um círculo de proteção contra forças competitivas e gera ainda um retorno de investimento superior ao dos concorrentes. Já na vantagem competitiva cria-se um ou mais itens com um desempenho superior aos concorrentes e que estes não consigam superar e para o cliente este deve observar a vantagem obtida na escolha que é decisiva.

Muniz (2010) e Sommer (2002) concordam que a gestão estratégica de custos analisa os custos de maneira mais abrangente, desenvolvendo estratégias ou no controle dos resultados obtendo assim uma vantagem competitiva.

Segundo Neves (2007) as marcas são muito importantes para as empresas e para os consumidores, em ambos os casos, para a empresa e para o cliente, é um fator chave para a competitividade que estreita qualidade dificultando a decisão sendo escolhida pela ideia de valor diferenciado proposta pela marca.

Com o intuito de se estabelecer no mercado, cada instituição procura idealizar um melhor serviço, adequar mais os produtos para seus clientes, diversificar e trazer novas maneiras de pensar o negócio.

Sobre gestão, Dubois, Kulpa e Souza (2009, p. 10) comentam que “com o surgimento de técnicas de gestão, em tempos mais recentes, um bom gerenciamento de custos acabou se tornando uma ferramenta imprescindível para as organizações”.

2.2.2 Margem de Contribuição e Relação: Custo X Volume X Lucro

Martins (2003) explica que a Margem de Contribuição é conceituada como a diferença entre a Receita e a soma de Custos e Despesas Variáveis, tornando assim mais perceptível à potencialidade do produto.

Bartz et al. (2009) explica que a margem de contribuição precisa de um aprofundamento amplo para que seja válida sua apreciação em um cenário de longo prazo, a análise feita é simples bastando apenas identificar o que sobra da receita de vendas depois de deduzidos os custos e despesas variáveis de fabricação.

Pinto (2015) aborda que o cenário ideal é o produto que tem alta margem de contribuição unitária e alto índice de rotatividade, dificilmente se encontra tal situação por inúmeros fatores complexos.

Fischer et al. (2006) aborda que embora a margem de contribuição possua limite de ordem prática e temporal ainda que tenha boa utilização no cenário de curto prazo e que a literatura para decisões relacionadas a capacidade ociosa a indique.

Tomar cuidado com a evolução dos preços dos concorrentes e fornecedores para não ter problemas futuros, uma vez que a organização seja formada e estudada o dever de continuar o processo de informação é infinito. Castor (2006) aborda que o valor de um produto é a combinação de diversos aspectos que também aliados ao planejamento e controle resultam em um ideal mais próximo do real valor diretamente aplicado aos produtos.

Ferronato (2014) explica que a análise das relações custo-volume-lucro pode ser uma ferramenta útil para identificar a potencialidade do negócio, assim como permitir simulações dinâmicas, sendo então identificados os impactos causados oriundos das mudanças em preços e custos que afetam o resultado.

Ainda segundo Ferronato (2014) vários são os benefícios trazidos com o uso desta ferramenta para a empresa, principalmente entender a inter-relação entre muitas variáveis ligadas no processo, assim como a definição da margem de contribuição, a análise do impacto do mix de produção e os cálculos do ponto de equilíbrio.

2.2.3 A utilidade dos relatórios contábeis à tomada de decisão

Dantas (2009) aborda que toda empresa tem um processo de gestão, embasado em sua missão, filosofia, crença, valores e assim se entende que as mudanças são advindas das pessoas e não do ambiente, cada empresa então tem seu modelo único de gestão.

Valente (2014) explica que os sistemas de gestão de informação se voltam ao usuário visto que é este que se utiliza e para a qual é destinada e produzida, sem isto o potencial evidente fica defasado pelo próprio cliente que recebe não consegue transformar a informação recebida em estratégia. Dantas (2009) em concordância com Valente (2014) afirma que a gestão tem início no planejamento para que então seus passos e ações possam ser comparados e seus resultados controlados, afim de que os planos anteriormente definidos possam embasar e nortear os objetivos a serem alcançados.

Almeida (2010) aborda que a própria competitividade é um mecanismo que disciplina as empresas fazendo com que os números divulgados e as decisões sejam mais eficientes a fim de que se proteja a empresa de empecilhos.

Almeida (2010) explica que diversos são os usuários da informação contábil e que seria custoso para divulgar e elaborar por isso é recomendado um modelo mais amplo para atingir um maior numero de usuários possíveis.

Valente (2014) aponta que para a informação seja considerada um processo estratégico da empresa é necessário que esta possa produzir sentido e auxiliar no processo de tomada de decisão.

2.3 Microempresas

Longenecker et al. (2011) esclarece que os empreendedores abrem novas empresas para satisfazer necessidades do mercado detectadas por estes e aliado

ao risco estimulam mudanças através de seus serviços e produtos oferecidos que não obrigatoriamente são inovadores.

Sempre aliado de necessidades, os empreendedores trazem diversos produtos e serviços em locais diversos, pequenos negócios giram e mantêm renda para diversos núcleos familiares do Brasil, hoje representando uma opção para quem não tem escolaridade ou esteja sem atividade de renda. Segundo Longenecker et al. (2011) o empreendedorismo não é limitado a estereótipos, nesse meio o indivíduo sente grande liberdade de interpretar as necessidades atuais do mercado e agir diretamente com esses produtos e serviços que atraiam clientes e que não necessariamente é algo novo e sim algo seja interessante para o próprio empreendedor.

Pesquisa realizada por Vieira (2007) revelou que há uma relação entre o crescimento das MPEs e a redução das medidas de pobreza no país. Vieira (2007) explica que o empreendedorismo é uma porta de inclusão social.

De acordo com Bruni e Famá (2011) o planejamento está relacionado com os objetivos da empresa e onde a mesma quer atuar e estar em um ambiente próximo e futuro de acordo com os planejamentos de curto prazo e de longo prazo para que de forma gradual possa atingir os objetivos pré-determinados assim contemplando as partes do processo estratégico da empresa.

2.3.1 O Setor Alimentício no Brasil

De acordo com o SEBRAE (2012) o setor de alimentos ocupa 13% da mão de obra formalmente empregada no Brasil e é responsável por 9% da massa salarial brasileira. Ainda de acordo com o SEBRAE (2012) o setor de alimentos é composto majoritariamente por MPE.

O setor alimentício tem crescido bastante nos últimos anos, com o crescimento populacional vem sendo procurados cada vez mais os estabelecimentos que possam ofertar produtos com boa qualidade.

Pesquisa levantada pelo SEBRAE (2012) aponta que no Brasil os estabelecimentos no setor de alimentos somam 667,5 mil, que representa 19% do total de estabelecimentos em 2011.

2.4 Estudos anteriores

Miranda et al. (2011) em sua pesquisa sobre as tapioqueiras de Olinda que teve como objetivo descobrir como é desenvolvido o controle patrimonial por estes microempresários. Em relatos de sua pesquisa identificou-se que as tapioqueiras fazem um controle de estoque diário ou de acordo com a movimentação e que guardam as notas de compras e anotam em um caderninho para fazer comparações com meses anteriores. Com relação aos preços praticados em um relato é justificado que a associação tabela os preços e que a diferença do custo da matéria prima de um lugar para outro é pouca.

Autores explicam ainda que a contabilidade é usada de forma empírica e que por vezes o controle de matéria prima é feito de maneira simples bastando apenas olhar para o estoque ou pelo uso da quantidade vendida que é anotado por algumas.

Carvalho et al. (2008) em sua pesquisa sobre gestão de custos e precificação aborda que a empresa utilizada para a pesquisa, denominada de Metalúrgica, segue uma análise preliminar com base na concorrência conforme orienta a literatura, porém essa prática pode apresentar falhas pelos ambientes diferentes que são propriedades de cada empresa em locais diversos ou ainda em relação ao porte, sendo ambiente interno e externo. Os autores sugerem que a Metalúrgica adote um sistema de informação que possa identificar o comportamento de cada fase do processo, possibilitando assim uma melhor formação de preço.

Souza et al. (2014) em sua pesquisa sobre a percepção dos empresários de micro e pequenas empresas acerca da contabilidade de custos, a amostra utilizada foram 37 empresas da cidade de Londrina/PR, os autores concluem que o objetivo é evidenciar a importância do conhecimento de custos para auxiliar nas decisões tomadas e que por fim a maioria afirma que este conhecimento contribui para o desenvolvimento da empresa.

Callado, Miranda e Callado (2003) em sua pesquisa sobre Gestão de Custos, a amostra da pesquisa foram 108 micro e pequenas empresas do setor de confecções da cidade de João Pessoa. Os autores levantaram quatro hipóteses sendo relacionadas com a decisão de se calcular os custos de produção, nem a idade e nem o grau de escolaridade, hipóteses um e dois, foram consideradas por não demonstrarem grau de diferença. Já na sua terceira hipótese, na qual levava em consideração a sua influência e experiência na atividade, apresentou que com o

tempo a decisão de calcular os custos foi tomada. A quarta hipótese foi dividida em três partes, nas quais se tomava em consideração o tempo do gestor financeiro no cargo; o tempo que o gestor atua no setor e por último a experiência dos gestores em cargos de gerencia sendo os dois primeiros itens favoráveis ao resultado da pesquisa e no último item não apresentou evidências para destacar dependência.

3 METODOLOGIA

De acordo com Kauark, Manhães e Medeiros (2010) pesquisar é o mesmo que procurar ou buscar uma resposta para algo ou alguém, sendo assim, a pesquisa é o meio para se encontrar a solução de a um problema encontrado se produzindo ciência através desta.

Segundo Leucena (2004) a pesquisa depende do método usado e de como será conduzida, essa abordagem é importante para os procedimentos da metodologia.

Neste sentido, Kauak, Manhães e Medeiros (2010) explicam que a pesquisa é uma investigação planejada, desenvolvida e redigida pelos procedimentos metodológicos e que é o meio utilizado para solucionar indagações.

A presente pesquisa se utilizará da abordagem do método indutivo, que de acordo com Kauak, Manhães e Medeiros (2010) esse método tem como conhecimento o resultado de diversas experiências e do aprofundamento do conhecimento empírico.

3.1 Delimitação do Estudo

A pesquisa se limitou à praça de alimentação Isaac de Miranda, localizada no bairro monumento da cidade de Santana do Ipanema – Alagoas, onde se encontram 9 empreendedores que são do ramo alimentício com pontos fixos e que são objeto do estudo dessa indagação presente. Cada empreendedor antes estava espalhado em lugares diversos da cidade até a chamada de licitação da praça.

3.2 Instrumental de Pesquisa

A escolha do lugar foi feita através da importância que a praça tem para os cidadãos da cidade de Santana do Ipanema, lugar de encontro de muitas pessoas e onde se realiza diversas atividades artísticas e culturais.

A entrevista realizada com formulário semiestruturado, com perguntas mistas , foi empregado na pesquisa foi feito de forma a conseguir um alcance maior dos empreendedores a fim de compreender como estes organizam sua gestão de custos e de preços. O mesmo tomou como base as pesquisas de Callado, Miranda e Callado (2003), Lucena (2004) e Miranda et al. (2011), e está subdividido em 3 partes:

PARTE 1 – Informações Gerais do Entrevistado: (1) Função no empreendimento; (2) Tempo de Experiência na Área de Atuação do empreendimento; (3) Sociedade ou propriedade de outros empreendimentos; (4) Faixa Etária do Respondente; (5) Nível de escolaridade do Respondente; (6) Nível de conhecimento em finanças/contabilidade, em contabilidade de custos e de técnicas de gerenciamento; (7) Busca de atualização de conhecimento.

PARTE 2 – Informações Gerais do empreendimento: (1) Tempo de existência; (2) Forma Jurídica do empreendimento; (3) Idealização do empreendimento; (4) Número de empregados; (5) Faixa de Faturamento Bruto Anual; (6) Motivação para a continuidade do empreendimento.

PARTE 3 – Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais: (1) Controles Utilizados pelo empreendimento; (2) Responsável(s) pelos controles do empreendimento (3) Principais falhas e dificuldades identificadas nos controles para o empreendimento; (4) Principais dificuldades na implementação dos controles ainda não existentes no empreendimento; (5) Contratação de consultoria especializada; (6) Acompanhamento da evolução das vendas; (7) Acompanhamento da evolução dos custos; (8) Utilização de recurso de previsão de vendas para decisão de quantidade de produção; (9) Método de formação de preço de venda (10) Utilização de recurso de previsão de despesas, custos e receitas para execução de controle de fluxo de caixa; (11) Prática de Benchmarking para obter vantagem competitiva; (12) Recursos utilizados com frequência para dar suporte às decisões gerenciais.

3.3 Tratamento e Coleta de dados

Foi aplicado o questionário semiestruturado ao dono (ou gerente responsável).

As entrevistas foram feitas pessoalmente – *in loco* –, começaram no dia 19 de junho de 2016 e terminar em 18 de julho do mesmo ano, após serem explicadas as razões da mesma com os empreendedores da praça Isaac de Miranda.

Para a análise de resultados, foi utilizado o software estatístico IBM SPSS STATISTCS 20, através do qual foram tabulados os dados coletados e realizadas as análises descritivas – através de tabelas de frequência e tabelas de referência cruzada – para facilitar o entendimento da relação entre as respostas dos entrevistados.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados os resultados da pesquisa. Ele será dividido em 3 etapas, sendo elas a) Informações Gerais do Entrevistado, b) Informações Gerais do Empreendimento e c) Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais

4.1 Informações Gerais do Entrevistado

A Praça Isaac de Miranda passou por uma transformação de estrutura e recebeu esse nome após a mudança física da praça que resultou na atual Praça de Alimentação. Esta pesquisa apresenta um perfil do empreendedor da Praça Isaac de Miranda, da cidade de Santana do Ipanema (Alagoas).

Na tabela 1 será discutido o tempo de experiência dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 1: Tempo de experiência dos gestores na área de atuação do empreendimento.

Tempo de Experiência	Frequência	Porcentual
Menos de 1 ano	1	11,1 %
Entre 1 e 5 anos	2	22,2 %
Mais de 10 anos	6	66,7 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

A maioria dos entrevistados era bem experiente no ramo, como pode-se verificar na tabela 1 (a qual demonstra que seis dos nove entrevistados possuem mais de 10 anos de experiência na atividade).

Na tabela 2 trataremos do cruzamento dos dados de outros investimentos dos empreendedores e do tempo de experiência dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 2: Outros investimentos dos empreendedores atuantes da Praça Isaac de Miranda.

		OUTROS INVESTIMENTOS		Total
		Sim, no mesmo ramo	Não possui	
TEMPO DE EXPERIÊNCIA	Menos de 1 ano	0	1	1
	Entre 1 e 5 anos	0	2	2
	Mais de 10 anos	2	4	6
Total		2	7	9

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

De acordo com a tabela 2, de nove empreendedores, apenas 2 (22,2%) têm outros investimentos (nos casos em questão, no mesmo ramo). Os mesmos já foram chamados para pôr outros pontos em outros lugares, o que consideravam um desejo distante. Pelo menos 3 (33,3%), dos que tinham investimentos, os venderam ou passaram para terceiros (ou para outros membros da família).

Na próxima tabela destacamos a faixa etária dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 3: Faixa etária do entrevistado.

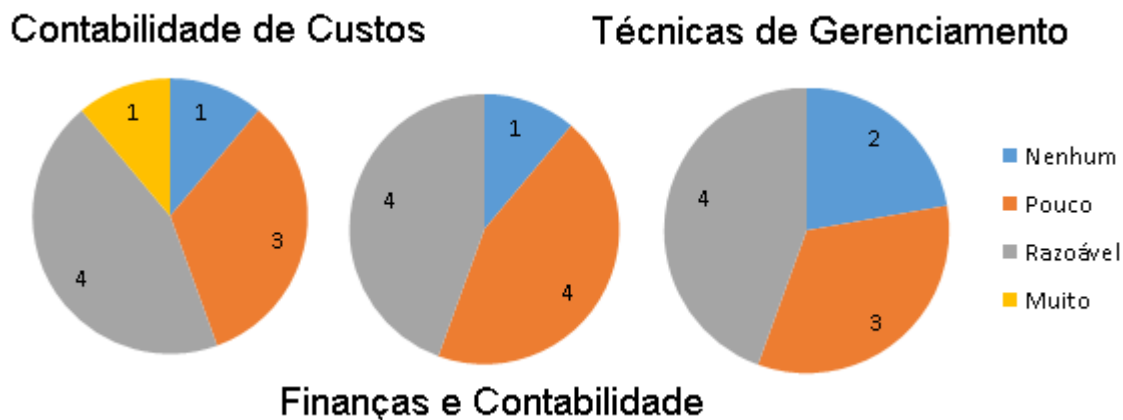
Faixa Etária	Frequência	Porcentual
Inferior a 25 anos	1	11,1 %
Entre 31 e 35 anos	3	33,3 %
Superior a 40 anos	5	55,6 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Quanto à faixa etária dos respondentes, a Tabela 3 demonstra que a maioria deles possui mais de 40 anos de idade (55,6%).

No primeiro gráfico da pesquisa será discutido o nível em conhecimento de Contabilidade de Custos, Técnicas de Gerenciamento e de Finanças e Contabilidade.

Gráfico 1: Níveis de conhecimento dos gestores dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda em Contabilidade de custos, Finanças e Contabilidade e Técnicas de Gerenciamento.



Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Em relação ao nível de conhecimento dos entrevistados (acerca de contabilidade de custos, finanças e contabilidade e técnicas de gerenciamento), o Gráfico 1 demonstra que o conhecimento da maioria dos entrevistados sobre esses temas varia entre “pouco” e “razoável”.

Na próxima tabela trataremos do Curso do entrevistado X Nível de Conhecimento em Contabilidade e Finanças, em Contabilidade de Custos e em Técnicas de Gerenciamento.

Tabela 4: Curso do entrevistado X Nível de Conhecimento em Contabilidade e Finanças, em Contabilidade de Custos e em Técnicas de Gerenciamento.

		NÍVEL DE CONHECIMENTO CONTÁBIL FINANCEIRO				Total
		Nenhum	Pouco	Razoável	Muito	
CURSO	Nenhum	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Técnico em contabilidade	1 (33,3 %)	1 (33,3 %)	1 (33,3 %)	0 (0 %)	3 (100 %)
	Pedagogia	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Economia, em andamento	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Administração e técnico em agropecuária, incompletos	0 (0 %)	1 (50 %)	1 (50 %)	0 (0 %)	2 (100 %)
	Curso de confeitaria e pasteleria	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
Total		1 (11,1 %)	4 (44,4 %)	4 (44,4 %)	0 (0 %)	9 (100 %)
		NÍVEL DE CONHECIMENTO EM CONTABILIDADE DE CUSTOS				Total
		Nenhum	Pouco	Razoável	Muito	
CURSO	Nenhum	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Técnico em contabilidade	1 (33,3 %)	0 (0 %)	2 (66,7 %)	0 (0 %)	3 (100 %)
	Pedagogia	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Economia, em andamento	0 (0 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	1 (100 %)
	Administração e técnico em agropecuária, incompletos	0 (0 %)	1 (50 %)	1 (50 %)	0 (0 %)	2 (100 %)
	Curso de confeitaria e pasteleria	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
Total		1 (11,1 %)	3 (33,3 %)	4 (44,4 %)	1 (11,1 %)	9 (100 %)
		NÍVEL DE CONHECIMENTO EM TÉCNICAS DE GERENCIAMENTO				Total
		Nenhum	Pouco	Razoável	Muito	
CURSO	Nenhum	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Técnico em contabilidade	2 (66,7 %)	0 (0 %)	1 (33,3 %)	0 (0 %)	3 (100 %)
	Pedagogia	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Economia, em andamento	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
	Administração e técnico em agropecuária, incompletos	0 (0 %)	1 (50 %)	1 (50 %)	0 (0 %)	2 (100 %)
	Curso de confeitaria e pasteleria	0 (0 %)	0 (0 %)	1 (100 %)	0 (0 %)	1 (100 %)
Total		2 (22,2 %)	3 (33,3 %)	4 (44,4 %)	0 (0 %)	9 (100 %)

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Observando a tabela (nº 4), vemos que 3 (33,3%) e dos entrevistados possui o curso técnico em contabilidade. Destaca-se que, diferentemente do esperado, eles

não demonstraram possuir um conhecimento em *finanças e contabilidade* e em *contabilidade de custos* acima aos demais entrevistados. Outro fato que também chama a atenção é que – dentre os que afirmaram não possuir nenhum conhecimento em finanças e contabilidade, em contabilidade de custos e em técnicas de gerenciamento – todos possuem curso técnico em contabilidade.

Destaca-se, ainda, o dado de que o entrevistado que faz graduação (em ciências econômicas) foi o que – dentre os entrevistados – julgou possuir o melhor nível de conhecimento nestas áreas, tendo sido ele o único a responder que possui *muito conhecimento* em contabilidade de custos.

Na próxima tabela destacamos os motivos pelos quais os empreendedores não participam de cursos de gestão.

Tabela 5: Motivo do desinteresse dos gestores dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda em participar de cursos de gestão.

Motivo do Desinteresse em Cursos de Gestão	Frequência	Porcentual
Falta de tempo	5	55,6 %
Horário Incompatível	2	22,2 %
Está iniciando as atividades agora	1	11,1 %
Preferência por cursos ofertados através de EaD	1	11,1 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Inicialmente iríamos tratar dos cursos em gestão que os empreendedores participavam, mas como apenas um se atualiza destacamos então os motivos destes não participarem. Como se observa na tabela 5, apenas 1 (11,1%) dos entrevistados busca atualizar-se através de cursos de gestão (dando preferência a cursos na modalidade a distância). A maioria justificou seu desinteresse na a) falta de tempo ou b) incompatibilidade de horários (77,8%). A justificativa dada pelos entrevistados para esta falta de tempo é que a atividade do ramo alimentar depende muito tempo (na preparação dos alimentos e para manter um estoque sempre novo). Destaca-se, também, que o único que busca a atualização – através de cursos de gestão – é graduando em ciências econômicas.

Apenas 1 (11,1%) dos entrevistados (que se atualiza participando de cursos sobre gestão) não realiza controle de estoque, utilizando o próprio mercado como

forma de precificação (utilizando, também, software específico). Apenas os que não se atualizam sobre cursos de gestão utilizam relatórios preparados à mão, planilhas eletrônicas e informatizadas para auxiliar a tomada de decisão. Dentre os entrevistados, 5 (55,5%) afirmaram usar sites do ramo para pesquisa. Estes mesmo fazem parte dos que não se atualizam em cursos de gestão.

4.2 Informações Gerais do empreendimento

A presente pesquisa aponta – com base nos relatos das entrevistas – que os microempreendedores da Praça Isaac de Miranda mantêm o empreendimento em nível familiar, convocando outros membros da família quando encontram dificuldades para dar continuidade aos negócios.

Na próxima tabela discutiremos o tempo de experiência dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 6: Tempo de existência do empreendimento dos gestores dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

TEMPO DE EXISTÊNCIA DO EMPREENDIMENTO NA PRAÇA ISAAC DE MIRANDA	Frequência	Porcentual
Menos de 1 ano	1	11,1 %
Entre 1 e 5 anos	1	11,1 %
Entre 5 e 10 anos	3	33,3 %
Mais de 10 anos	4	44,4 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Como observado na tabela 6, dentre os que têm mais experiência (44,4%), pelo menos 2 (22,2%) afirmaram ter iniciado suas atividades em diversos lugares há mais de 20 anos acreditando que o ramo alimentar traria um bom retorno. Desses, 1 (11,1%) trouxe um produto ainda não ofertado (que lhe rendeu, ao longo do tempo, 2 microempresas), mas hoje trabalha apenas como microempreendedor.

Na próxima tabela traremos as formas jurídicas dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 7: Forma jurídica dos empreendimentos localizados na Praça Isaac de Miranda.

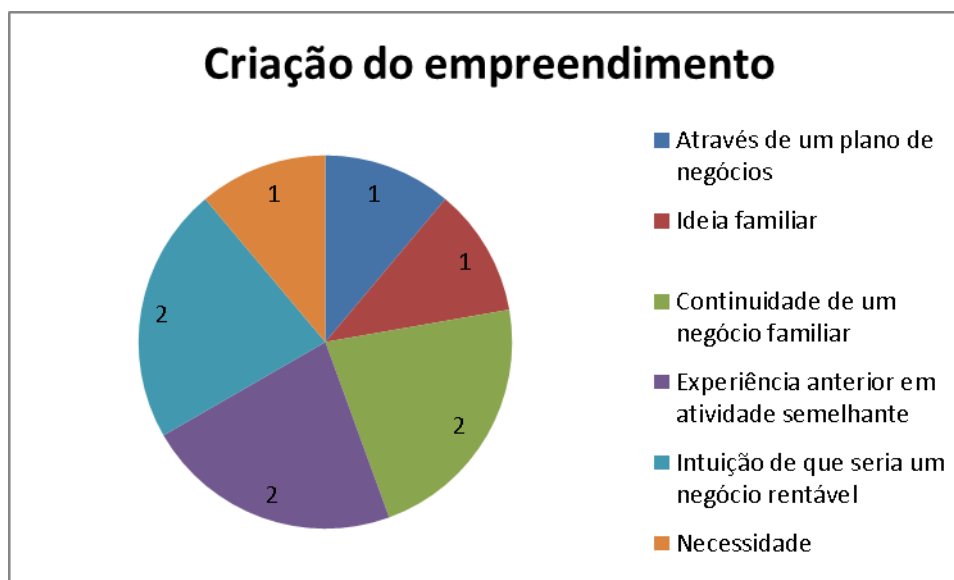
FORMA JURÍDICA	Frequência	Porcentual
MEI	7	77,8 %
ME	2	22,2 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Quanto à forma jurídica dos empreendimentos, como a tabela 7 demonstra, 2 (22,2%) são microempresas e 7 (77,7%) microempreendedores individuais. Sendo que 1 (11,1%) dos entrevistados relatou ter cuidado com os registros na sua fatura (para não ultrapassar o limite estabelecido).

No segundo gráfico da pesquisa tratamos da criação do empreendimento dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Gráfico 2: Idealização do empreendimento.



Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Na criação do empreendimento, como aponta o gráfico 2, apenas 1 (11,1%) dos entrevistados afirmou usar um plano de negócios. Os demais 8 (88,8%) responderam *continuar na atividade da família* e que *foram encarregados(as) de serem gestores da atividade* ou que trabalhavam em atividade semelhante, mas – ao

perceberem o próprio bom desempenho – *resolveram ingressar na atividade, como dono do próprio negócio*. Outros 2 responderam que passaram a praticar tal atividade por se tratar de *negócio rentável*, e outros 2 que *ingressaram nessa atividade por necessidade*.

De acordo com os relatos, foi identificado que pelo menos 2 pessoas vieram de outros estados “procurando melhorar a vida” e encontraram – na cidade de Santana do Ipanema – a oportunidade para iniciar alguma atividade. Outro afirmou estar na atividade sendo pioneira nela, tendo aberto – posteriormente – outros negócios no mesmo ramo (mas que foram vendidos); hoje, atua apenas como MEI.

Na próxima tabela destacamos a faixa de faturamento mensal dos empreendimentos localizados na Praça Isaac de Miranda.

Tabela 8: Faixa de faturamento mensal dos gestores dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Faturamento	Frequência	Porcentual
Até R\$ 1.000,00 por mês	2	22,2 %
Entre R\$ 1.000,01 e R\$ 3.000,00 por mês	2	22,2 %
Entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00 por mês	1	11,1 %
Entre R\$ 5.000,01 e R\$ 7.000,00 por mês	1	11,1 %
Mais de R\$ 10.000,00 por mês	3	33,3 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

De acordo com a tabela 8 – no grupo dos que têm maior faturamento–, podemos perceber que se tratam dos que mais têm experiência e, também, dos que possuem outros investimentos. Notamos, ainda, que – entre os que ganham menos – um (11,1%) *não consegue definir um valor médio mensal*, indicando como causas os diversos empecilhos negócio e a falta de registro de saídas e entradas, que tornava os valores imprecisos. Foi relatado, por um (11,1%) dos entrevistados, haver uma dificuldade em controlar as receitas (para que não ultrapassem a categoria de microempreendedor).

Na próxima tabela veremos a quantidade de colaboradores por empreendimento da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 9: Número de colaboradores por estabelecimento na Praça Isaac de Miranda.

QUANTIDADE DE COLABORADORES	Quantidade de empreendimentos	Porcentual
Nenhum	3	33,3 %
Um colaborador	3	33,3 %
Dois colaboradores	1	11,1 %
Sete colaboradores	2	22,2 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Dados da tabela 9 nos revelam que o maior grupo é de microempreendedores que não possuem colaboradores (ou possuem apenas um). Durante a entrevista, foi relatado que, ao longo do tempo, *vários colaboradores abriram seus negócios*, ou que já trabalharam com um número de colaboradores diferente do atual, mas que – frente a atual crise e a fraca movimentação comercial – *esperam um momento mais adequado para melhorar e investir na contratação de pessoal*.

Na próxima tabela é tratada a motivação para continuidade dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 10: Motivação dos microempresários da Praça Isaac de Miranda para continuar na atividade.

MOTIVAÇÃO PARA CONTINUIDADE	Frequência	Porcentual
Considera a atividade prazerosa	5	55,6 %
Considera que possui um produto bem aceitável	1	11,1 %
Necessidade	3	33,3 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Como foi visto no gráfico 2, a criação dos empreendimentos foi motivada por diversas razões. Na próxima tabela (nº 10), vemos que a maioria dos entrevistados permanece na atividade até o presente por *considerarem a atividade prazerosa* (55,6%), apenas um por *ter um produto bem aceitável* (11,1%) e *necessidade* (33,3%). Durante a entrevista, foi relatado que a *atividade contribui para a renda* e o trabalho cria um vínculo com pessoas diferentes, sendo *um prazer estar nesse*

ramo. Outro entrevistado comentou que sua *boa aceitação* o instiga a desenvolver e pesquisar mais sobre seu produto, e que sempre está procurando novos sabores (e avaliando o trabalho de outros) para o crescimento da atividade.

4.3 Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais

Na tabela 11 discutiremos o cruzamento dos dados de controle de contas a receber e nível de conhecimento financeiro dos gestores.

Tabela 11: Nível de conhecimento financeiro dos gestores X Controle de contas a receber dos empreendimentos.

		Controle de Contas a Receber		Total
		Sim	Não	
Nível de conhecimento em Finanças e Contabilidade	Nenhum	0	1	1
	Pouco	0	4	4
	Razoável	2	2	4
Total		2	7	9

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Na tabela 11, percebe-se que somente os entrevistados que afirmam possuírem *conhecimento razoável em contabilidade financeira* fazem controle de contas a receber (orçamentário) e - enquanto os que relatam que possuem pouco, ou nenhum, conhecimento *não realizam controle de fluxo de caixa, de custos e de venda*. Identificou-se, também, que somente *quem tem pouco conhecimento em contabilidade de custos* não usa controle de contas a pagar. E que, somente quem possui conhecimento (*razoável* ou *muito*), realiza controle orçamentário. O entrevistado que afirmou *possuir muito conhecimento em contabilidade de custos* não faz controle qualquer da evolução de vendas, o que contraria a expectativa. Ou seja, apesar de todos terem controles de despesas, somente 1 (11,1%) não realiza o acompanhamento da evolução dos custos e despesas, que é o mesmo que diz ter conhecimento razoável em contabilidade de custos.

Apenas 1 (11,1%) dos 5 (55,5%) que possuem conhecimento (*razoável* ou *muito*) em contabilidade de custos utilizam relatórios manuscritos. Apenas 1 (11,1%) utiliza relatório informatizado (este disse possuir *pouco conhecimento* em contabilidade de custos).

Na próxima tabela destacamos os controles usados pelos empreendedores em seus estabelecimentos na Praça Isaac de Miranda.

Tabela 12: Controles utilizados pelos empreendimentos pesquisados.

CONTROLES	Utilizado	Não Utilizado
Contas a pagar	8 (88,8%)	1 (11,1%)
Contas a receber	2 (22,2%)	7 (77,7%)
Estoques	6 (66,6%)	3 (33,3%)
Orçamentário	2 (22,2%)	7 (77,7%)
Fluxo de caixa	7 (77,7%)	2 (22,2%)
Custos	7 (77,7%)	2 (22,2%)
Despesas	9 (100%)	0 (0%)
Vendas	7 (77,7%)	2 (22,2%)

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Na tabela 12, podemos observar os controles que os empreendedores utilizam. Apenas 1 (11,1%) *não usa controle de contas a pagar e este possui pouco conhecimento em técnicas de gerenciamento*. Somente 2 (22,2%) *usam controle orçamentário*; estes mesmos *possuem conhecimento razoável em técnicas de gerenciamento*.

Apenas 2 (22,2%) – que *não possuem qualquer conhecimento de técnicas de gerenciamento – não fazem controle de fluxo de caixa*. Há apenas 1 (11,1%) que *não possui noções de técnicas de gerenciamento e não acompanha a evolução dos custos e despesas*. Apenas 1 (11,1%) que *possui pouco conhecimento em técnicas de gerenciamento lança mão da pesquisa de mercado e relatório informatizado*. Apenas 2 (22,2%) que afirmaram pouco saberem de técnicas de gerenciamento usam planilha eletrônica e um (11,1%) que possui conhecimento razoável utiliza software específico.

Quanto aos responsáveis pelos controles do empreendimento, foi obtida uma única resposta de todos os entrevistados: são *empreendimentos familiares e as decisões são tomadas dentro deste núcleo*. Alguns destes colaboradores são *universitários de economia e administração* e, por suas vezes, agregam valor ao

trazer novas ideias ao empreendimento, representando – assim – possíveis mudanças (fossem breves ou futuras).

Sobre o controle, houve apenas um (11,1%) que afirmou que, apesar de não tê-lo, afirmou que gostaria (de ter o controle de vendas). E, apesar do entrevistado afirmar *ter muito conhecimento em contabilidade de custos, o empreendimento ainda não possui um planejamento para iniciar o controle*, o que o possibilitaria utilizar o conhecimento adquirido para auxiliar na tomada de decisões do empreendimento.

Não foram apontadas falhas ou dificuldades no uso dos controles existentes nos empreendimentos. Os entrevistados afirmaram que – por se tratar de um negócio pequeno (e demandar um nível menor de informação) – os *próprios gestores conseguiram lidar com os mesmos*.

Na próxima tabela destacamos os motivos pelos quais os empreendedores da Praça Isaac de Miranda não contratam Consultorias.

Tabela 13: Motivo para não contratar consultoria.

Motivos para Não Contratação De Consultoria	Quantidade de Empreendedores	Porcentual
Não vale a pena	1	11,1 %
Preço alto	2	22,2 %
Falta de necessidade devido ao tamanho do negócio	4	44,4 %
Não tem boa relação custo x benefício	1	11,1 %
Total	8	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Em relação à consultoria (tabela 13) – quando perguntado sobre o assunto – apenas 1 (11,1%) respondeu *tê-la feito há mais de 10 anos* (e que *não conseguiu realizar tudo que fora recomendado*) e que *não pode avaliar o impacto causado*. Quanto à consultoria coletiva, que foi realizada, os entrevistados não conseguiram avaliar os impactos trazidos. Tratou-se, no caso, de uma reunião com todos os empreendedores iniciais que a Associação Comercial de Santana do Ipanema (ACSI) trouxe, em parceria com o SEBRAE, para que os empreendedores fossem auxiliados no começo de suas atividades.

Como foi relatado durante as entrevistas, de tempos em tempos, pelo menos 2 *têm o hábito de recalcular os preços de venda dos produtos* (de acordo com as saídas dos produtos ou pelos preços dos materiais), mas *não foi informada uma periodicidade para tal*. Um dos entrevistados disse saber como deveria definir preço

de venda dos produtos, mas que – ao fazê-lo o resultado seria alto, o que (para não perder clientes) o levava a *usar mark-up*, para estabelecer um preço mais acessível e ter mais saídas.

Na próxima tabela trataremos da precificação dos produtos pelos empreendedores da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 14: Formação de Preço de Venda dos produtos comercializados na Praça Isaac de Miranda.

Formação de Preço	Quantidade de Empreendedores	Porcentual
Mark-up	2	22,2 %
Mercado	2	22,2 %
Custo direto e indireto	3	33,3 %
Pesquisa de mercado e preço de compra	1	11,1 %
Mercado e custo direto e indireto	1	11,1 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

De acordo com a tabela 14, vemos que todos os gestores *usam técnicas para definir os preços de venda dos seus produtos*. Sejam aliadas a outros fatores, ou isoladamente, essas ferramentas auxiliam na compreensão dos gastos, fazendo com que o empreendedor enxergue melhor a margem de contribuição desejada.

Contrariando a doutrina majoritária, notamos que os empreendedores utilizam diversas técnicas para a tomada de decisão do preço de venda e não apenas o preço de mercado (como é comum a muitos que estão para se inserir ou inseridos em alguma atividade no setor). Relataram, também, que – em viagens e momentos de lazer – os empreendedores procuram avaliar outros empreendedores (preço de venda, sabores, atratividades, formas de venda diferentes para conseguir uma maior aproximação do cliente etc.).

Na próxima tabela trataremos do controle de estoques dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 15: Controle de estoques dos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Controle de Estoques	Quantidade de Estabelecimentos	Porcentual
Sim	6	66,7 %
Não	3	33,3 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

Como é observado na tabela 15, dentre os 9 entrevistados, 6 (66,6%) *fazem controle de estoque*. Entre os que não fazem, há pelo menos que *está desmotivado pela baixa atratividade que a Praça Isaac de Miranda tem apresentado*. Observamos que, de acordo com as entrevistas, a atividade do ramo alimentar precisa de muita atenção e tempo.

No que diz respeito a matéria prima usada nos estabelecimentos, existe um controle quase diário (sendo as compras realizadas de um a três dias), semanalmente ou mensalmente (a depender da atividade em questão). Os empreendedores que utilizam um controle de estoques baseado no empírico, através do qual estão sempre olhando como está o estoque, para “ter sempre um material fresco para trabalhar” segundo um dos entrevistados, e poder, dessa maneira, atender a demanda de seus clientes.

A presente pesquisa demonstrou semelhante resultado ao da pesquisa de Miranda et al. (2011), no qual viu-se que as tapioqueiras fazem controle de estoque *observando a quantidade de materiais e vendas ou anotando em um caderno as quantidades*. Todos empreendedores da praça pesquisada realizam o controle de modo idêntico, comprando materiais diariamente (como já foi dito: de dois dias a três dias, semanal ou mensalmente, variando de acordo com a atividade).

Na próxima tabela destacamos os recursos mais utilizados para auxiliar os empreendedores da Praça Isaac de Miranda na tomada de decisão.

Tabela 16: Recursos utilizados para dar suporte aos controles e decisões gerenciais nos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Recursos Utilizados para auxiliar na tomada de decisão	Sim	Não
Intuição	6 (66,6%)	3 (33,3%)
Pesquisa de Mercado	8 (88,8%)	1 (11,1%)
Ações dos concorrentes	4 (44,4%)	5 (55,5%)
Ideias e influências de clientes	6 (66,6%)	3 (33,3%)
Ideias e influências dos funcionários	6 (66,6%)	3 (33,3%)
Relatórios preparados à mão	3 (33,3%)	6 (66,6%)
Relatórios informatizados	1 (11,1%)	8 (88,8%)
Planilhas eletrônicas	2 (22,2%)	7 (77,7%)
Software específico	1 (11,1%)	8 (88,8%)
Consultas em sites do ramo	5 (55,5%)	4 (44,4%)
Participação em eventos do ramo	2 (22,2%)	7 (77,7%)
Outros	0 (0%)	0 (0%)

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

De acordo com a tabela 16, entre os recursos mais utilizados estão: intuição (i), pesquisa de mercado (ii), ideias e influencias dos funcionários (iii), consultas em sites do ramo (iv) e ações dos concorrentes (v). Todos esses itens demonstram que os microempreendedores estão buscando novidades, trazendo e aceitando novas ideias para atrair ou fidelizar clientes, aumentando, assim, a capacidade de competir.

Na próxima tabela trataremos das funções exercidas nos empreendimentos da Praça Isaac de Miranda.

Tabela 17: Função exercida no empreendimento.

Função	Gestores	Porcentual
Proprietário	6	66,7 %
Gerente	2	22,2 %
Administrador financeiro	1	11,1 %
Total	9	100 %

Fonte: Dados da Pesquisa, 2016.

A maior parte dos entrevistados da pesquisa é *proprietária e gerente do próprio negócio*. A tabela 17 nos revela que 6 (66,6%) negócios são geridos pelos próprios donos (prática comum em pequenos negócios); os demais são administrados por gerentes 2 (22,2%) e 1 (11,1%) por um administrador financeiro (que são, nos três casos, da própria família do empreendedor).

Por se tratar de um negócio familiar, um dos respondentes disse que isso traz empecilho para implantar controles contábeis ainda inexistentes/incomuns no empreendimento. Outro indicou que o movimento (“bom” ou “fraco”) reflete sobre outro empreendimento do mesmo ramo (que a família possui). Embora não possam competir entre si, concorrem com outros que estão próximos da praça (e que não seguem o contrato da praça de alimentação).

Durante a realização da pesquisa, observou-se que os empreendedores interagem uns com os outros constantemente. Quando “o movimento é fraco”, estes estão sempre conversando entre si e trocam diversas informações sobre – concernentes aos fornecedores e até sobre técnicas que utilizam. A interação, aqui destacada, identifica que várias técnicas contábeis podem ter surgido de um ou dois dos empreendedores que ali trabalham.

Como foi relatado durante uma das entrevistas, um dos empreendedores trabalhou os três primeiros anos tendo prejuízos (e sem entender o motivo), para – então – calcular e ajustar os preços de venda (no atendimento aos clientes) e passar a lucrar na atividade. Mesmo tendo passado por este problema, o mesmo indica que não há necessidade de uma contabilidade de custos por se tratar de um negócio ser pequeno. Resultado contrário ao da pesquisa de Callado, Miranda e Callado (2003), em que o tempo de experiência se mostrou favorável ao de se ter uma gestão de custos.

Quando perguntado sobre a perspectiva de continuidade no negócio, quatro entrevistados relataram esperar que “o movimento cresça” e ter mais apoio dos órgãos públicos para trazer eventos para o local. Um dos entrevistados disse ser *necessário superar a estagnação atual do mercado* e que, em longo prazo, visa (ao lado de outros três entrevistados) o aperfeiçoamento do negócio, através de investimento em estrutura e pessoal para trazer melhorias. Um dos entrevistados abordados disse pretender melhorar a infraestrutura para atender melhor seus clientes. Todos abordaram *que o cenário atual não está bom e desejam que possam continuar suas atividades por muito mais tempo*.

Os empreendedores da Praça Isaac de Miranda sofrem os impactos da *falta de atratividades* e da *movimentação fraca* e apontam a *falta de apoio da prefeitura* como causa da redução de atividades no local.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo a identificação dos controles contábeis utilizados pelos microempreendedores da Praça Isaac de Miranda. Para isso, aplicou-se um questionário com questões mistas com 9 empreendedores que fazem parte da Praça de Alimentação (não fizeram parte da pesquisa os demais empreendedores, que estão ao redor do local).

Respondendo ao primeiro objetivo deste trabalho de como e quais controles gerenciais são utilizados, a pesquisa apontou que os controles gerenciais utilizados por pelo menos mais de 2 microempreendedores foram: controles de contas a pagar (i), estoques (ii), fluxo de caixa (iii), custos (iv), despesas (v) e vendas (vi). O recurso mais usado para auxiliar na tomada de decisão é a pesquisa de mercado, seguido por intuição, ideias e influências de clientes e de funcionários.

Sobre o segundo objetivo específico (de como se utiliza as informações para a tomada de decisão), a pesquisa demonstra que as informações obtidas pelos empreendedores são limitadas pelo próprio contrato (que faz restrições de produtos a cada um), e que somente alguns utilizam anotações em cadernos ou livro caixa para auxiliar na tomada de decisões.

Para responder ao terceiro objetivo específico (de como os empreendedores utilizam as informações contábeis para o processo da formação de preço), a pesquisa apontou que, para os preços, os empreendedores da Praça Isaac de Miranda, utilizam técnicas como o *mark-up*, preço de mercado. É importante, por fim, ressaltar que os entrevistados disseram ter de “pouco” a “razoável” conhecimento sobre custos. E, ainda que o negócio fosse pequeno, há uma contabilidade gerencial (mesmo que usada de forma limitada).

A pesquisa conclui que os empreendedores da Praça Isaac de Miranda estão desempenhando um bom trabalho contábil mesmo que não utilizem todas as ferramentas que estão ao alcance, pois acreditam que pelo porte do empreendimento não precisa, é trabalhando neste ponto que a presente pesquisa trata dos pequenos negócios.

As principais limitações da pesquisa foram: a desmotivação, o atual cenário político e econômico em que se encontram os empreendedores e a impossibilidade de generalização dos resultados pela limitação do universo da pesquisa.

Como foi relatado durante a pesquisa, vários empreendedores não estavam fazendo registros das atividades, pois estavam desmotivados pela crise.

Sugere-se uma pesquisa para avaliar o impacto da movimentação que a UFAL e ou as escolas próximas gera pela presença dos alunos, professores e técnicos na Praça Isaac de Miranda já que a Universidade irá sair das proximidades. Sugere-se um estudo de caso em um dos estabelecimentos da pesquisa para maior aprofundamento. Com outra pesquisa que demonstre o faturamento bruto gerado pelos empreendedores pode-se ver a diferença que a crise em 2016 surtiu nos empreendimentos.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, J. E. F. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. 2010. 174 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, 2010. Disponível em: <www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29112010.../TeseJoseElias.pdf> Acesso em: 10 abr. 2016.
- BARTZ, D; FANFA, I. P; KAPPEL, R. S; ZONATTO, V. C. S. Aplicação gerencial da margem de contribuição em uma indústria de extração de beneficiamento de minérios. In: Congresso Brasileiro de Custos, 16., 2009, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: CBC, 2009. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/940/940>> Acesso em: 10 abr. 2016.
- BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de Preços com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011. (Série Finanças na Prática).
- BUESA, N. Y. A Evolução histórica da contabilidade como ramo do conhecimento. **Revista Eletrônica Gestão e Negócios**, São Roque, v. 1, n. 1, 2010. Disponível em: <http://www.facsaroque.br/novo/publicacoes/pdfs/natasha_adm.pdf> Acesso em: 10 abr. 2016.
- CALLADO, A. L. C.; CALLADO, A. A. C.; ALMEIDA, M. A. Gestão de custos em micro, pequenas e médias Empresas: Um Perfil dos Artigos Publicados no Congresso Brasileiro de Custos. In: Congresso Internacional de Custos, 10., 2005, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: CBC, 2005. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/viewFile/1891/1891>> Acesso em: 10 abr. 2016.
- CALLADO, A. L. C.; MIRANDA, L. C.; CALLADO, A. A. C. Fatores Associados à Gestão de Custos: Um Estudo nas Micro e Pequenas Empresas do Setor de Confecções. **Revista Produção**, João Pessoa, v. 13, n. 1, 2003. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-65132003000100006&lng=en&nrm=iso&tlng=pt> Acesso em: 15 abr. 2016.

CALLADO, L. C.; CALLADO, A. A. C.; MACHADO, M. A. V. Utilização da contabilidade de custos como ferramenta auxiliar ao processo decisório nas micros e pequenas empresas. In: Congresso Internacional de Custos, 9., 2005, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: CBC, 2005. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/1897/1897>> Acesso em: 15 abr. 2016.

CARVALHO, V. S.; SILVA, A. M. C.; FÉLIX, C. L.; GOMES, J. S.; ALVES, F. J. S. Gestão de custos e precificação: Caso de Estudo em uma empresa de pequeno porte de produção por encomenda. In: Congresso Brasileiro de Custos, 15., 2008, Curitiba. **Anais...** Curitiba,: CBC, 2008. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/1171/1171>> Acesso em: 15 abr. 2016.

CASTOR, B. V. J. **Tamanho não é documento:** estratégia para a pequena e microempresa brasileira, Curitiba: EBEL, 2006.

DANTAS, R. F. **Um Diagnóstico a utilização da informação contábil como suporte à tomada de decisão nas indústrias calçadistas da Cidade de Campina Grande – PB.** 2009. 91 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis, da Universidade de Brasília, da Universidade Federal Da Paraíba e da Universidade Federal Do Rio Grande Do Norte, João Pessoa, 2009. Disponível em: <http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/11014/1/2009_RicardoFerreiraDantas.pdf> Acesso em: 16 abr. 2016.

DUBOIS, A.; KULPA, L.; SOUZA, L. E. **Gestão de Custos e Formação de Preços:** Conceitos, Modelos e Instrumentos: Abordagem do Capital de Giro e da Margem de Competitividade. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

FERRONATO, J. C. **A Análise das relações Custo x Volume x Lucro**: estudo de caso em uma instituição de ensino. 2014. 100 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Universidade Federal do Rio Grande Do Sul, Porto Alegre, 2014. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/109001/000949854.pdf?sequence=1>> Acesso em: 16 abr. 2016.

FISCHER, M. A; MELO, D. C; RESENDE, C. F; ALMEIDA, M. D. Desmistificando o conceito de margem de contribuição. In: Congresso Brasileiro de Custos, 13., 2006, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte, MG: CBC, 2006.

KAUARK, F.; MANHÃES, F. C.; MEDEIROS, C. H. **Metodologia da pesquisa**: guia prático. Itabuna: Via Litterarum, 2010. Disponível em: <<http://www.pgcl.uenf.br/2016/download/LivrodeMetodologiadaPesquisa2010.pdf>> Acesso em: 14 abr. 2016.

LEPCHAK, A; MARTINS, D. B; KRESPI, N. T; SCARPIN, J. E. Terminologias e conceitos de contabilidade de custos na percepção dos graduandos em ciências contábeis. In: Congresso Brasileiro de Contabilidade, 20., 2013, Uberlândia. **Anais...** Uberlândia, MG: CBC, 2013. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/140/140>> Acesso em: 16 abr. 2016.

LONGENECKER, J. G; MOORE, C. W; PETTY, J. W; PALICH, L. E. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

LUCENA, W. G. L. **Uma contribuição ao estudo das informações contábeis geradas pelas micro e pequenas empresas localizadas na cidade de Toritama no Agreste Pernambucano**. 2004. 114 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis do Convenio UnB, UFPB, UFPE e UFRN, João Pessoa, 2004. Disponível em: <[https://www.ufpe.br/gepec/exemplos/03_dissertacao03\(wennerlucena\).pdf](https://www.ufpe.br/gepec/exemplos/03_dissertacao03(wennerlucena).pdf)> Acesso em: 15 abr. 2016.

MARTIN, N. C. Da Contabilidade à Controladoria: A Evolução Necessária. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, n. 28, p. 7–28, jan./abr. 2002. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/rcf/v13n28/v13n28a01.pdf> Acesso em: 16 abr. 2016.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo : Atlas, 2003.

MIRANDA, L. C; KATAOKA, S. S; SANTOS, J; SILVEIRA, G. M. C. Da Mesopotâmia às Tapioqueiras de Olinda o Pensamento Contábil se Revela. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 5, n. 3. p. 24-47, 2011. Disponível em: <www.repec.org.br/index.php/repec/article/download/159/357> Acesso em: 18 abr. 2016.

MUNIZ, L. S. **Práticas de gestão de custos adotadas por empresas brasileiras**. 2010. 157 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2010. Disponível em <<http://docplayer.com.br/10773884-Praticas-de-gestao-estrategica-de-custos-adotadas-por-empresas-brasileiras.html>> Acesso em 14 abr. 2016.

PINTO, M. P. S. F. **Gestão de serviços veterinários: uma investigação sobre as praticas de custos, preços, e rentabilidade sob o enfoque do conhecimento contábil**. 2015. 124 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) - Universidade de São Paulo, São Paulo 2015. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-03122015-120450/pt-br.php>> Acesso em: 17 abr. 2016.

RAMOS, D. R. **Consultoria organizacional em micro e pequenas empresas: um estudo nas micro e pequenas empresas de Lages**. 2002. 137 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/83006/203095.pdf?sequence=1>> Acesso em: 17 abr. 2016.

SÁ, A. L. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SCHMIDT, P. **História do pensamento contábil**. Porto Alegre: Bookman, 2000. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/3575048/historia-do-pensamento-contabil-schmidt-2000>> Acesso em: 17 abr. 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Causa mortis**. São Paulo, 2014. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Nota Conjuntural Setor de Alimentos**. Rio de Janeiro, 2012, Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Menu%20Institucional/Sebrae_SET_dez12_alim.pdf> Acesso em: 21 out. 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **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>>. Acesso em 11 abr. 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Sobrevivência das empresas no Brasil**, Distrito Federal, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2016.

SOMMER, A. T. **Desenvolvimento de um sistema de custeio baseado em atividades – ABC, como ferramenta para otimização da gestão estratégica de custos na indústria e comércio de calçados Andarilho LTDA**. 2002. 126 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande Do Sul, Porto Alegre, 2002. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/1914>> Acesso em: 17 abr. 2016.

SOUZA, L. R. B. De; VOESE, S. B; TEIXEIRA, G. B; Bezerra, C. A. A Percepção dos empresários de micro e pequenas empresas acerca da contabilidade de custos. 2014. In: Congresso Brasileiro de Custos, 21,. 2014, Natal. **Anais...** Natal: CBC. 2014. Disponível em:
<<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/3649/3650>> Acesso em: 17 abr. 2016.

VALENTE, N. T. Z. **Qualidade na informação contábil na perspectiva da ciência da informação**. 2014. 321 f. Tese (Doutorado em Ciência da Informação) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014. Disponível em:
<<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/27/27151/tde-21082014-203328/pt-br.php>> Acesso em: 18 abr. 2016.

VIEIRA, M. L. **A Contribuição das micro e pequenas empresas para a redução da pobreza no Brasil**. 2007. 50 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2007. Disponível em:
<http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/5621/1/2007_dissert_mlvieira.pdf> Acesso em: 18 abr. 2016.

WITTMANN, G; SOUZA, A; DUCLÓS, L. C; BENDLIN, L. Caracterizando a gestão estratégica de custos na busca de vantagem competitiva. In: Congresso Brasileiro de Custos, 19., 2012, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves, RS: CBC. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/viewFile/224/224>> Acesso em: 19 abr. 2016.

APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
CAMPUS SERTÃO
UNIDADE DE SANTANA DO IPANEMA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA
PARTE 1: Informações Gerais do Entrevistado

1. Função exercida no empreendimento? _____

2. Tempo de experiência na área de atuação do empreendimento? _____

3. Possui investimento em algum outro empreendimento?

() Sim () Não

3.1 Caso sim, é no mesmo ramo?

() Sim () Não. Qual ramo? _____

4. Faixa etária?

() Inferior a 25 anos () Entre 36 e 40 anos

() Entre 26 e 30 anos () Superior a 40 anos

() Entre 31 e 35 anos

5. Nível de escolaridade do respondente?

() Ensino fundamental incompleto () Ensino superior incompleto

() Ensino fundamental completo () Ensino superior completo

() Ensino médio incompleto () Pós-graduação incompleta

() Ensino médio completo () Pós-graduação completa

5.1 Caso tenha ensino médio completo ou superior e pós-graduação completa ou incompleta, questionar se possui curso técnico e em qual área, e questionar qual curso superior e/ou pós-graduação fez ou está cursando.

6. Em uma escala de 1 a 4, classifique seu nível de conhecimento nas seguintes áreas:

ÁREA	NÍVEL DE CONHECIMENTO			
	1 (Nenhum)	2 (Pouco)	3 (Razoável)	4 (Muito)
Finanças e Contabilidade				
Contabilidade de Custos				
Técnicas de Gerenciamento				

7. Busca se atualizar participando de eventos sobre empreendedorismo e gestão?

() Sim () Não

7.1 Caso não, por que não tem interesse? Caso sim, qual a periodicidade de participação nestes eventos?

PARTE 2: Informações Gerais do Microempreendimento

8. Tempo de existência do empreendimento? _____

9. Forma jurídica do empreendimento? _____

9.1 Caso não seja formalizado, por quais motivos não é?

10. Como foi criado o empreendimento?

- () Através de um plano de negócio
 () Ideia familiar
 () Continuidade de um negócio familiar
 () Experiência anterior em atividade semelhante
 () Intuição de que seria um negócio rentável
 () Outro. Qual? _____

11. Possui empregados ou familiares colaborando no empreendimento?

() Sim. Quantos? _____
 () Não

11.1 Se possui empregados, os mesmos são formalizados?

() Sim () Não

12. Faixa de faturamento anual? _____

13. Qual(s) a(s) motivação(s) para continuar em atividade?

PARTE 3: Utilização de Informações Contábeis para Fins Gerenciais
--

14. Dentre os seguintes controles, quais são os utilizados pelo seu empreendimento?

CONTROLES	Sim	Não	COMENTÁRIOS (como é realizado, periodicidade, porque não é realizado etc)
Contas a pagar			
Contas a receber			
Estoques			
Orçamentário			
Fluxo de caixa			
Custos			
Despesas			

Vendas			

15. Quem é (são) o(s) responsável(s) pelos controles do empreendimento?

16. Quais as principais falhas e dificuldades identificadas nos controles utilizados pelo empreendimento?

17. Quais as dificuldades para implementação dos controles ainda não existentes?

18. Já contratou alguma consultoria para auxiliar na implementação de controles gerenciais ou para auxiliar alguma tomada de decisão no empreendimento?

() Sim. Por quais motivos? Como você avalia o impacto do trabalho da consultoria contratada no seu empreendimento?

() Não. Por quais motivos?

19. Realiza acompanhamento da evolução das vendas?

() Sim () Não

19.1 Como é realizado esse acompanhamento?

20. Realiza acompanhamento da evolução dos custos e despesas?

() Sim () Não

20.1 Como é realizado esse acompanhamento?

21. Realiza previsão de vendas para decidir a quantidade necessária de produção ou de compras de alimentos perecíveis?

() Sim () Não

21.1 Como é realizada essa previsão?

22. Realiza previsão de despesas, custos e receitas para execução de controle de caixa?

() Sim () Não

22.1 Como é realizada essa previsão?

23. Como se dá o processo de formação de preço de venda no empreendimento (considerando os produtos que são de fabricação própria e os comprados para a revenda)?

24. A empresa busca conhecimento das potencialidades e fraquezas dos concorrentes e utiliza estas informações para obter vantagem competitiva?

Sim Não

24.1 Como é realizada a coleta destas informações dos concorrentes?

25. Dentre os seguintes recursos, quais são utilizados com frequência para dar suporte aos controles e às decisões gerenciais do empreendimento?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Intuição | <input type="checkbox"/> Relatórios informatizados |
| <input type="checkbox"/> Pesquisa de mercado | <input type="checkbox"/> Planilhas eletrônicas |
| <input type="checkbox"/> Ações dos concorrentes | <input type="checkbox"/> Software específico |
| <input type="checkbox"/> Ideias e influências de clientes | <input type="checkbox"/> Consultas em sites do ramo |
| <input type="checkbox"/> Ideias e influências dos funcionários | <input type="checkbox"/> Participação em eventos do ramo |
| <input type="checkbox"/> Relatórios preparados à mão | <input type="checkbox"/> Outros |

26. Já participou de algum programa ou mini curso que incentivou o uso de informações contábeis?

Sim Não

26.1 Caso sim, Qual? _____

27. Perspectiva na continuação do empreendimento?

ANEXO A – Contrato dos empreendedores da Praça Isaac de Miranda



ESTADO DE ALAGOAS
MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA

CONTRATO DE PERMISSÃO DE USO QUE ENTRE SI CELEBRAM O MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA E AILTON FIRMINO ARAUJO

O MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA, inscrito no CNPJ sob o n.º 12.250.916/0001-89, com sede na Rua Cel. Lucena Maranhão, 141, Bairro Monumento, Santana do Ipanema/AL, doravante denominada **PERMITENTE**, neste ato representada por seu Sra. Renilde Silva Bulhões Barros, brasileira, casada, médica, domiciliada no mesmo endereço acima citado, portadora de RG n.º 106.308 SSP/AL e CPF/MF n.º 470.168.504-63 e a Sr. Ailton Firmino Araujo, inscrito no CNPJ sob o n.º 11.739.730/0001-25, domiciliado(a) na Rua Manoel Medeiros [REDACTED] Ipanema - AL, doravante denominada **PERMITIDA**, sujeitando-se às LEIS 8.000/79, 8.085/79, posteriores alterações, demais normas regulamentares e mediante as cláusulas e condições ora pactuadas:

CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO

O presente contrato tem por objeto formalizar a transferência da posse direta à PERMISSIONÁRIA, de um **Quiosque – 04, com endereço** na Praça da Bandeira, esquina da rua Dr. Arsênio Moreira e com a Av. Martins Vieira, [REDACTED] lizado na praça de alimentação, com área 18,77m², com a área de serviço calçada. Estrutura em alvenaria e laje rebocada com aplicação de tinta PVA látex, na cor branca, com telha de fibrocimento. Paredes internas com barra lavável em azulejo 0,10x 0,10cm, cor branca, na altura de 1,50m e pintura PVA látex de 1,50m até ao teto. Externamente todo em revestimento cerâmico no tamanho de 0,10x 0,10m, na cor branca. Piso e rodapé em cerâmica 0,30x 0,30m. Porta da frente metálica de rolo, na medida de 3,00x 2,10m. Porta de madeira prensada de 0,86x 2,10m dá acesso à área de serviço. Balcão em granito de 0,50x 1,40m com cuba de embutir. Três pontos para luz, sendo 2 para duas lâmpadas tubulares de 20w cada e um para lâmpada fluorescente compacta. Quatro pontos de tomadas e dois interruptores.

Parágrafo único - A área ora permissionada é destinada exclusivamente ao ramo de Tapiocas, Crepes, Chocolate quente, sucos, chás e refrigerantes, durante o período da Festa de Julho fica permitido somente bebidas em latas.

CLÁUSULA SEGUNDA - DA ENTREGA E ADMINISTRAÇÃO

O PERMITENTE entrega neste ato o imóvel descrito na Cláusula Primeira, livre e desembaraçado de quaisquer ônus judiciais e extrajudiciais, mediante a assinatura pelas partes do Termo de Entrega que integra este Contrato, independente de transcrição.

Parágrafo único - A PERMISSIONÁRIA administrará, usará e fruirá o bem ora transferido, como seu fosse, enquanto perdurar a presente permissão.

CLÁUSULA TERCEIRA - DA VIGÊNCIA

O presente contrato terá vigência de até 31 de dezembro de 2013, a partir da data de assinatura; e poderá ser prorrogado mediante assinatura de Termos Aditivos.

CLÁUSULA QUARTA - DAS OBRIGAÇÕES DAS PARTES.

Razão

Rua Coronel Lucena Maranhão, 141 – Monumento – Santana do Ipanema – Alagoas
CEP 57.500-000 – Fone/Fax: (82) 3621-1158/ 36211295



ESTADO DE ALAGOAS
MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA

Parágrafo único - A não observância do disposto no item "b" do inciso anterior, implicará na obrigação de a PERMITENTE indenizar a PERMISSIONÁRIA, pelo valor atualizado, em moeda vigente, por todas as importâncias desembolsadas na execução da obra, valendo este instrumento como título executivo para cobrança de débito.

CLÁUSULA QUINTA - DAS BENFEITORIAS

As benfeitorias necessárias realizadas no imóvel, objeto do presente Termo Contratual, incorporar-se-ão ao imóvel, ficando a ele pertencente, não podendo ser retiradas, nem dar motivos ao exercício do direito de retenção, salvo nos casos de rescisão antecipada.

CLÁUSULA SEXTA - DA PERMISSÃO DE USO

A outorga desta permissão de uso é feita a título precário, gratuito, intransferível e por prazo determinado.

§1º - Em caso de falecimento, invalidez ou aposentadoria do titular da Permissionária, a Administração poderá, observada as especificações da legislação pertinente, autorizar a transferência da permissão de uso ao cônjuge supérstite ou a dependente legalmente reconhecido.

§2º - Quando a Permissionária optar pela desistência da permissão de uso e conseqüente desocupação da área permissionada, deverá comunicar formalmente o fato à Permitente com, no mínimo, 60 (sessenta) dias de antecedência.

§3º - Poderá ocorrer o remanejamento do imóvel permissionado, visando atender às normas de setorização ou desde que haja fundamentado interesse técnico – operacional da Administração, mediante notificação prévia da Permissionária, em prazo não inferior a 30 (trinta) dias, arcando a Administração com os encargos diretos da eventual transferência do local e a Permissionária com aqueles resultantes da utilização da nova área.

§4º - É permitida a outorga de mais de uma permissão de uso à Permissionária, no mesmo ramo de atividade principal.

§5º - Poderá a Administração revogar a Permissão de Uso a qualquer tempo, desde que configurada situação de conveniência e/ou oportunidade, sem que caiba à Permissionária ressarcimento ou indenização de qualquer espécie, seja a que título for, nos termos da legislação vigente.

CLÁUSULA SÉTIMA - DA RESCISÃO E ALTERAÇÕES

O presente instrumento poderá ser alterado, exceto quanto ao seu objeto, através de Termos Aditivos; bem como rescindido de comum acordo entre as partes; a qualquer tempo, pôr inadimplência total ou parcial de quaisquer das obrigações ou condições pactuadas, mediante notificação pôr escrito à parte inadimplente, com prova de recebimento.

CLÁUSULA OITAVA - DA CONTINUIDADE DO CONTRATO EM CASO DE SINISTRO

Ocorrendo a hipótese de destruição total ou parcial do imóvel edificado no terreno, objeto do presente Contrato, será assegurada a PERMISSIONÁRIA, e se lhe convier, a continuidade do Contrato, pelo prazo que restar após a realização das obras de reconstrução, sem prejuízo do disposto na Cláusula Terceira, deduzindo-se o período destinado à reconstrução ou reparos.

P. 3/3

Rua Coronel Lucena Maranhão, 141 – Monumento – Santana do Ipanema – Alagoas
CEP 57.500-000 – Fone/Fax: (82) 3621-1158/ 36211295



ESTADO DE ALAGOAS
MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA

I - Constituem obrigações da PERMISSONÁRIA:

- a) Utilizar o imóvel exclusivamente para a finalidade a que se propõe, não podendo ceder o uso do bem em causa, mediante aluguel, subcontrato, arrendamento ou qualquer outra forma, durante a vigência deste Contrato;
- b) Realizar as benfeitorias e reformas necessárias ao perfeito funcionamento do imóvel, durante a vigência deste Termo;
- c) devolver o bem recebido em cessão de uso, ao final do contrato, nas mesmas condições de uso e conservação, ressalvados os desgastes decorrentes do uso natural;
- d) por sua conta e risco, adequar o local às suas necessidades, desde que não prejudique a sua estrutura, devolvendo-o no estado em que o recebeu.
- e) zelar pelas instalações elétricas, hidráulicas e sanitárias que eventualmente colocar no local.
- f) pagar as despesas decorrentes da utilização de energia elétrica e de aparelhos de telecomunicação, bem como de eventuais com água e luz;
- g) Respeitar e fazer respeitar a legislação pertinente;
- h) Responder, civil, jurídica e administrativamente, pelos atos de seus empregados, bem assim por danos ou prejuízos causados à municipalidade ou a terceiros por si, seus prepostos e empregados;
- i) Não suspender suas atividades durante o horário de funcionamento sem prévia e expressa autorização da Administração;
- j) Manter no imóvel toda a documentação referente à área permissionada aos seus empregados, sócios, titulares e prepostos, prova de regularidade fiscal para com a Fazenda Municipal, apresentando-a à autoridade competente sempre que exigido;
- k) Apresentar, sempre que lhe for exigido pela Administração, documento que comprove perfeitas condições, nos termos do que dispõe o Código Sanitário Municipal;
- l) Manter a excelência de padrões de higiene e limpeza dos equipamentos e área permissionada, observando a totalidade das exigências de ordem higiênico - sanitária.
- m) Atender, de imediato, todas as determinações da Administração Pública, no âmbito Federal, Estadual ou Municipal.

§1º - A ocorrência de infração a qualquer dispositivo normativo, mesmo que não previsto explicitamente no edital e/ou termo de permissão de uso, acarretará na aplicação, pela Permitente, das sanções administrativas cabíveis, sem prejuízo da adoção das medidas legais pertinentes.

§2º A **Permissonária** deverá reparar quaisquer danos ocorridos na área que lhe é permissionada, mesmo aqueles provenientes do uso, sob pena de, não o fazendo, ver adotadas contra si as sanções administrativas e judiciais pertinentes.

§3º A **Permissonária** fica obrigada a apresentar, sempre que lhe for exigido pela Administração ou outra autoridade competente, documentação que indique a procedência, especificação e classificação dos produtos por ela comercializados e/ou utilizados no preparo dos alimentos e nota fiscal relativa à compra.

II. - São obrigações da PERMITENTE:

- a) Comunicar por escrito a PERMISSONÁRIA sua eventual intenção de não prorrogar a vigência do presente Contrato, com prazo de antecedência mínima de 03 (três) meses;
- b) Antes de findo o prazo estipulado neste instrumento ou qualquer uma de suas prorrogações, abster-se de promover qualquer ação no sentido de reaver, para uso próprio ou de terceiros, a qualquer título, a área ocupada pela PERMISSONÁRIA.

PSB

Rua Coronel Lucena Maranhão, 141 – Monumento – Santana do Ipanema – Alagoas
CEP 57.500-000 – Foné/Fax: (82) 3621-1158/ 36211295



ESTADO DE ALAGOAS
MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA

CLÁUSULA NONA - DOS CASOS OMISSOS E LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Os casos omissos ou excepcionais, não previstos neste termo, deverão ser submetidos, com brevidade e por escrito, à apreciação das partes e serão resolvidos de acordo com as Leis 8.666/93, 8.883/94, Decreto 93.872/86 posteriores alterações e demais normas regulamentares..

CLÁUSULA DÉCIMA - DA PUBLICAÇÃO

O presente Contrato deverá ser publicado no mural da prefeitura municipal de Santana do Ipanema, correndo tal iniciativa e despesa respectivamente por conta da PERMISSONÁRIA, conforme disposto no parágrafo único do artigo 61 da Lei 8.666/93.

CLÁUSULA DÉCIMA - PRIMEIRA - DO FORO

Fica eleito o foro da Comarca de Santana do Ipanema, com exclusão a qualquer outro por mais privilegiado que seja, para dirimir as questões que derivem deste Contrato e que não puderem ser decididas pela via administrativa.

E por estarem entre si justos e contratados, de pleno acordo, assinam o presente Contrato de Cessão de Uso, em 03 (três) vias de igual teor e forma, na presença das testemunhas abaixo nomeadas a tudo presente, para todos os efeitos legais.

Santana do Ipanema, 15 de Maio de 2008.


MUNICÍPIO DE SANTANA DO IPANEMA-AL
Renilde Silva Bulhões Barros
Prefeita
Permitente


PERMISSONÁRIO

TESTEMUNHAS:



