

CONTABILIDADE GERENCIAL: Aplicada às Micro e Pequenas Empresas

Celso de Paulo Negro Junior

Graduando em Ciências Contábeis,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Leonice Damando de Souza

Especialista em Contabilidade Financeira e Auditoria – UCDB;
Docente das Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

RESUMO

Esta pesquisa discorre sobre a importância da contabilidade gerencial para as micro e pequenas empresas, mostrando a necessidade de se ter acesso às informações úteis que possibilitem ao gestor administrar seu negócio de maneira eficiente. Foi utilizada pesquisa bibliográfica em livros, revistas e sites virtuais. Para ilustrar o tema proposto, serão feitas algumas reflexões sobre a história da contabilidade, a informação como recurso eficiente e útil na gestão e sobre algumas ferramentas da contabilidade gerencial no processo administrativo de uma empresa. A relevância da pequena empresa no contexto econômico demonstra a necessidade de se dar uma atenção especial a este segmento, pois, segundo pesquisas 80% das pequenas empresas sucumbem antes de completar um ano de atividades, pois com as constantes mudanças e aumentos na competitividade entre essas empresas, é cada vez mais necessária uma política especializada de gestão. Dessa maneira, é necessário que o pequeno empresário tenha conhecimento que através da utilização da contabilidade gerencial como instrumento de apoio na gestão dos negócios, sua empresa poderá torna-se mais competitiva, pois o uso de todas as ferramentas disponíveis que possibilitem gerar informações úteis para a gestão dos negócios será crucial para a permanência da empresa no mercado.

PALAVRAS-CHAVE: contabilidade gerencial; micro e pequenas empresas; planejamento.

INTRODUÇÃO

O ano de 2015 trouxe muitas dificuldades para o cenário econômico brasileiro. Com a temida crise, pessoas físicas e jurídicas passaram a viver diariamente em conflitos financeiros.

A instabilidade política, econômica ou social do nosso país, gerou problemas que refletiram e ainda refletem intensamente no setor empresarial e em sua gestão financeira, principalmente entre as micro e pequenas empresas (MPEs).

Grande parte das MPEs está sendo as mais prejudicadas por não possuírem gestores capacitados e acabam por fechar as suas portas, vendo isso, o que os gestores das MPEs precisam para que se mantenham de portas abertas em meio à crise econômica?

A gestão financeira é um procedimento administrativo que auxilia na melhora e no aumento dos resultados, tornando a empresa competitiva, aumentando seus resultados e valor de patrimônio através da geração de lucro líquido, proveniente de suas atividades profissionais. É um procedimento que também é capaz de reverter o índice de inadimplência das MPEs, e de seus saldos devedores. Assim podendo contribuir para solucionar o problema do índice elevado de abandono e fechamento dessas empresas, que são de extrema importância para a economia nacional.

Mostrar através de conceitos o quão importante é a contabilidade gerencial para as MPEs apresentando etapas capazes de auxiliar essas empresas a adequar, modificar o setor financeiro de sua empresa através dessa ferramenta.

2 CONTABILIDADE GERENCIAL

2.1 Definição

Contabilidade gerencial é uma das áreas da organização com as funções específicas de gestão, decisão, mensuração e Informação. Seu objetivo é coordenar a otimização do desempenho econômico visando ao crescimento da riqueza da empresa, onde sua responsabilidade é a disponibilidade de sistemas de informações econômicas como suporte de gestão da empresa e o atendimento às normas e legislações vigentes e tem a autoridade de determinar os conceitos de mensuração econômica da empresa (CORONADO, 2006).

Para Ludícibus (2010), a contabilidade gerencial pode ser caracterizada superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, de custos, na análise financeira e de balanços, etc.. Colocados em uma perspectiva diferente, em um grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório. Pode-se concluir que contabilidade gerencial, pode ser caracterizada, superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanço etc., colocados numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório.

2.2 Funções

Coronado (2006) cita e define as seguintes funções dentro de uma organização: (i) auxiliar e adequar os processos da organização a sua realidade; monitora, planeja e consolida o planejamento orçamentário; (ii) apoiar a avaliação de desempenho: Avaliação de desempenho obtidos em cada área e no geral da organização; (iii) apoiar a avaliação de resultado: elaborar uma análise de resultado econômico dos produtos e serviços; e orientar na implantação de padrões; (iv) gerir sistemas de informações econômicas e financeiras: elaboração de modelos para tomada de decisões para os gestores das diversas áreas e padronizar as informações econômicas; definir base de dados onde permita a organização das informações necessárias para a gestão e (v) atender aos agentes do mercado (acionistas, governo, bancos, etc.) para garantir atendimento às normas e princípios societários e fiscais.

A principal função da contabilidade gerencial é ser utilizada como uma importante ferramenta no processo de tomada de decisão, garantindo que as informações cheguem às pessoas certas no tempo certo, através de compilação, síntese e análise da informação. Tem ainda a função de fazer planejamento perfeito com objetivo de se chegar a um controle eficaz, ou seja, controlar as atividades da empresa e organizar o sistema gerencial a fim de permitir à administração ter conhecimento dos fatos ocorridos e seus resultados (MENEZES, 2010). Assim, conclui-se que as principais funções do contador gerencial são (i) garantir que as informações cheguem às pessoas certas no tempo certo; (ii) fazer compilação, síntese e análise da informação; (iii) fazer planejamento perfeito com objetivo de se chegar a um controle eficaz, ou seja, controlar as atividades da empresa; (iv) elaborar relatórios padrões para facilitar sua interpretação; (v) organizar o sistema gerencial a fim de permitir à administração ter conhecimento dos fatos ocorridos e seus resultados; (vi) comparar o desempenho esperado com o real; (vii) pensar e planejar a administração tributária; (viii) elaborar relatórios para o governo e entidades oficiais; (ix) fazer avaliação econômica para tomada de decisão e (x) propor medidas corretivas a fim de melhorar a eficiência da empresa.

2.3 Contabilidade Gerencial x Contabilidade Financeira

Segundo Marion (2011), a contabilidade financeira atua em todo o tipo de entidade, tenha ou não finalidade lucrativa, e, independentemente do ramo de

atividade que exerce, irá se utilizar para o registro e o controle das operações comuns. Tendo finalidade em oferecer informações para usuários externos, ou seja, investidores, fornecedores, clientes, bancos, governos, etc.

Já a contabilidade gerencial tem como atuação principal nas empresas com fins lucrativos, onde tem o objetivo de aperfeiçoar os processos a fins de melhorias na produção, custeio e comercialização, visando assim um aumento na rentabilidade da entidade gerenciada. As informações geradas são voltadas para os usuários internos (proprietários, acionistas, gerentes, administradores, supervisores e trabalhadores em geral) (MARION, 2011).

De um modo geral, a contabilidade financeira é obrigatória em uma entidade e deve seguir as normas do Comitê de Pronunciamentos contábeis, pois cuida do registro dos fatos, porém sem influenciar sua ocorrência; as informações geradas são destinadas aos usuários externos, e deve ser aplicada a qualquer tipo de entidade (com ou sem fins lucrativos). A contabilidade gerencial por ser facultativa não sofre influência de órgãos reguladores ou pelo governo, esse fato torna seus relatórios são mais uteis para os seus usuários (internos) na tomada de decisões.

3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Em 2006, foi instituída a Lei Federal nº 123, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido à microempresas e empresas de pequeno porte. Para que uma empresa possa ser classificada como micro sua receita deverá ser igual ou inferior a R\$ 360.000,00, caso a receita ultrapasse esse valor e fique dentro dos R\$ 3.600.000,00 será considerada uma empresa de pequeno porte.

Para o SEBRAE, as empresas são classificadas conforme o número de empregados, porém varia conforme o seguimento, industrial, do comércio e de serviços. No industrial, a microempresa contém, no máximo, 19 empregados e a pequena empresa, 20-99. Nos seguimentos do comércio e de serviços, a microempresa contém até 9 empregados e a pequena empresa, 10-49.

Lembrando que para o critério fiscal é considerado conforme a legislação federal, a mesma teve um objetivo de simplificar e desburocratizar a inscrição dessas empresas. Podendo assim, incentivar ainda mais a formalização de novas empresas com a instituição do novo regime tributário (SIMPLES NACIONAL), porém facultativo para as pequenas empresas.

3.1 A Importância para a Economia Nacional

Um levantamento realizado pelo SEBRAE-MT e publicado em 24 de Julho de 2014, demonstrou que os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do produto interno bruto (PIB) brasileiro. Juntos, há cerca de 9 milhões de micro e pequenas empresas, que representam 27% do PIB, um resultado que vem crescendo nos últimos anos.

Conforme Barreto Luiz (2014), o empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos e é fundamental que cresça não apenas em quantidade de empresas, mas a participação delas na economia. Em 1985, o IBGE calculou em 21% a participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro. Como não havia uma atualização desse indicador desde então, o SEBRAE contratou a Fundação Getúlio Vargas para avaliar a evolução das micro e pequenas empresas na economia brasileira, com a mesma metodologia utilizada anteriormente. Em 2001, o percentual cresceu para 23,2% e, em 2011, atingiu 27%. Em valores absolutos, a produção gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, saltando de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011, em valores da época.

Os dados demonstram a importância de incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia. Lembrando que os pequenos negócios também empregam 52% da mão de obra formal no País e respondem por 40% da massa salarial brasileira.

Os principais motivos para o bom desempenho dos pequenos negócios na economia brasileira são a melhoria do ambiente de negócios (em especial após a criação do Supersimples que reduziu os impostos e unificou oito tributos em um único boleto), o aumento da escolaridade da população e a ampliação do mercado consumidor, com o crescimento da classe média.

3.2 Processos de Gestão Empresarial

3.2.1 Planejamentos

Os planejamentos empresariais, quando bem elaborados, podem reduzir os custos das operações, utilizando melhor os recursos e prevenindo ações extras supérfluas ou desnecessárias. Também são fundamentais para aumentar a produtividade e a qualidade dos serviços deixando os clientes mais satisfeitos e consequentemente aumentando as vendas.

Fluxos claros e possibilidades gerenciais dão às empresas a chance de crescer produtivamente e de estarem mais bem preparadas para atender seus clientes e encarar a grande competitividade imposta pelo mercado.

Acompanhar tudo o que é feito em uma grande, média ou pequena organização, possibilita utilizar melhor os recursos e investir em ferramentas que acelerem e facilitem os objetivos empresariais.

3.2.2 Estratégico

Essa fase tem como principal objetivo assegurar o cumprimento da missão das empresas, gerando um conjunto de diretrizes estratégicas de caráter qualitativo que visa orientar a etapa do planejamento operacional. Evidentemente, o processo de planejamento estratégico contempla a análise das variáveis do ambiente externo (identificando as oportunidades e ameaças) e do ambiente interno (identificando os pontos fortes e fracos).

Dessa forma, o conjunto de diretrizes estratégicas tem como objetivo evitar as ameaças, aproveitar as oportunidades, utilizar os pontos fortes a seu favor e superar as deficiências dos pontos fracos. A identificação das oportunidades e ameaças se dará em função do comportamento previsto dessas variáveis e da maneira como elas irão interagir em termos de (i) mudanças no comportamento do consumidor, (ii) possíveis alterações nos movimentos políticos, (iii) desenvolvimentos tecnológicos e de (iv) movimentos sindicais e ecológicos.

3.2.3 Operacional

Consiste na identificação, integração e avaliação de alternativas de ação e na escolha de um plano de ação a ser implementado. O processo de planejamento operacional compreende as etapas de (i) estabelecimento dos objetivos operacionais, (ii) definição dos meios e recursos identificação das alternativas de ação, (iii) simulação das alternativas identificadas, (iv) escolha das alternativas e incorporação do plano, (v) estruturação e quantificação do plano e (vi) aprovação e divulgação do plano.

Esse processo deve ainda incorporar a participação dos responsáveis pelas diversas áreas funcionais da organização, a fim de que possa refletir as condições operacionais adequadas e o compromisso do seu cumprimento. O planejamento das diversas áreas funcionais deve ser realizado tendo em vista o cenário e as diretrizes

estratégicas desenhadas durante o processo de planejamento estratégico. Adicionalmente é elaborado um planejamento de consumo de recursos, volume produzido, mistura de produtos, investimentos em tecnologia, recursos humanos e ativos fixos finalizando o processo em um plano de lucros.

3.2.4 Execução

Corresponde à fase em que os recursos são consumidos e os produtos gerados. Nessa fase, ainda podem ser necessárias alterações e ajustes no programa, com a consequente identificação de alternativas operacionais, seleção da mais apropriada e as implementações dos ajustes. A fase de execução é exatamente aquela em que as ações são implementadas e surgem as transações realizadas.

3.2.5 Controle

Deve ser executado nas áreas operacionais das organizações e em sua totalidade, ou seja, a avaliação de desempenho deve ser global e analítica. Mas, para o controle ser implementado com sucesso, deve envolver quatro etapas, (i) prever resultados das decisões na forma de medida de desempenho, (ii) reunir informações sobre o desempenho real, (iii) comparar o desempenho real com o previsto e (iv) verificar quando uma decisão foi deficiente e corrigir o procedimento que a produziu e suas consequências, quando possível.

Os controles devem ser baseados em planos que, quanto mais claros, completos e integrados, mais eficazes serão. Para tal, os gestores precisam de uma ferramenta que lhes forneça informações sobre o desempenho planejado e o realizado, permitindo-lhes comparar em bases objetivas em todas as etapas do processo de gestão. A fase do controle corresponde à implementação de ações corretivas quando os resultados são diferentes dos planejados, no sentido de assegurar que os objetivos planejados sejam atingidos.

4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

No Brasil, sabe-se que as micro e pequenas empresas são grandes fontes de emprego e renda, por este motivo surge então a ideia de aliar formação de preços com micros e pequenas empresas, onde estas ao identificarem a importância e passando a utilizar essa ferramenta que por sua vez é essencial e fundamental,

poderão chegar com mais facilidades a conquista dos seus objetivos, auferindo crescimento e conseqüentemente gerando emprego e renda. O preço de uma mercadoria quando formado de forma adequada, produz para a empresa reflexos satisfatórios; é um processo muito complexo, pois é necessário muito controle e organização interna.

As empresas buscam pelos preços, estratégias que produzam efeitos positivos, o preço de venda bem como sua fixação é considerado muito importante para uma empresa. Para se calcular o preço de venda é necessário buscar valores que contemplem: a maximização dos lucros; alcançar as metas em quantidade de vendas; possibilitam o retorno sob o capital investido no negócio. Para encontrar um preço a ser praticado, deve-se primeiramente encontrar um preço mínimo, desde que este seja capaz de cobrir todos os custos e despesas envolvidas, após encontrar o preço mínimo faz se necessário fazer comparações com o mercado, para assim praticar o preço perante o mesmo. Sabe-se que o preço de venda do produto sofre muitas influências externas, no entanto, é de fundamental importância estabelecer a prática de preços de acordo com os custos envolvidos no processo, o utilizando como referência, para fazer comparações com o mercado. Dessa forma, o mercado pode influenciar e ditar preços, no entanto, se a empresa tem o seu controle de custos e, conseqüentemente tem conhecimento do custo do seu produto, ela conhecerá seu potencial de ganho, ou até mesmo poderá utilizar estratégias, como, alternar marcas, produtos, fazer promoções, além de outras estratégias.

4.1 Custo e Valor

Todo e qualquer preço está limitado pelo mercado, ou seja, pelo valor percebido pelo cliente. Quando falamos em formar preços, devemos ter em mente que os conceitos do custo e do valor devem ser analisados. O custo é a quantia que a empresa gastou para se ofertar o produto ou serviço, e o valor corresponde aos aspectos desejados do produto pelos clientes.

4.2 Principais Métodos de Custeio

Cada método tem suas vantagens e desvantagens, mas, para efeitos contábeis, somente o custeio por absorção é admissível. O custo padrão pode ser adotado na contabilidade, desde que as variações ocorridas sejam ajustadas em períodos mínimos trimestrais.

4.2.1 Custeio por absorção

Custeio por Absorção (também chamado “custeio integral”) é o método derivado da aplicação dos princípios fundamentais de contabilidade. Consiste na apropriação de todos os custos (diretos e indiretos, fixos e variáveis) causados pelo uso de recursos da produção aos bens elaborados, e só os de produção, isto dentro do ciclo operacional interno. Todos os gastos relativos ao esforço de fabricação são distribuídos para todos os produtos feitos (MARTINS, 2010).

A aquisição de bens de consumo eventual cujo valor não exceda a 5% do custo total dos produtos vendidos no período de apuração anterior poderá ser registrada diretamente como custo (RIR/1999, art. 290, parágrafo único).

4.2.2 Custeio Variável

Segundo Martins (2010), o Método de Custeio Direto ou Variável, atribui para cada custo uma classificação específica, na forma de custos fixos ou custos variáveis. O custo final do produto (ou serviço) será a soma do custo variável, dividido pela produção correspondente, sendo os custos fixos considerados diretamente no resultado do exercício. Gerencialmente, é um método muito utilizado, mas por sua restrição fiscal e legal, sua utilização implica na exigência dos dois sistemas de custos contábeis, o de absorção ou integral, além de uma sistemática de apuração paralela que segregue custos fixos e variáveis.

4.2.3 Custeio padrão

O custeio-padrão é um custo pré-atribuído, tomado como base para o registro da produção antes da determinação do custo efetivo. Em sua concepção gerencial, o custo-padrão indica um “custo ideal” que deverá ser perseguido, servindo de base para a administração medir e eficiência da produção e conhecer as variações de custo.

O custo ideal seria aquele que deveria ser obtido pela indústria nas condições de plena eficiência e máximo rendimento. A resolução CFC nº 750/93 fixou os princípios fundamentais de contabilidade, dentre os quais aparece o princípio do registro pelo valor original que determina a avaliação dos componentes do patrimônio pelos valores originais das transações com o mundo exterior a valor presente em moeda nacional, sendo mantidos na avaliação das variações patrimoniais posteriores, o que descarta a utilização do custo-padrão para fins de

avaliação dos estoques e dos custos dos produtos vendidos, posto que este possa divergir da transação efetiva.

4.3 Problemas Decorrentes da Má Formação do Preço de Venda

Estabelecer preços de venda competitivos é uma tarefa que exige do empresário o conhecimento dos componentes que dão origem ao preço de venda. Como visto acima, a definição da estrutura de custos é parcela importante neste processo, porém muitas empresas não apuram seus custos e despesas de maneira precisa, e os preços de venda são obtidos empiricamente. Essa prática mascara os custos e o lucro da empresa, acarretando diversos problemas, como (i) preço de venda abaixo do real, o que diminui os lucros da empresa; (ii) preço de venda acima do real, o que dificulta as vendas, (iii) fabricação de produtos que dão pouco lucro em detrimento de outros mais rentáveis, ocasionando má alocação dos recursos, (iv) esforço de venda não orientado para produtos mais lucrativos e (v) dificuldades para identificar e fixar ações para redução de custos e despesas, o que poderá levar a empresa a operar com custos e despesas mais altas do que deveria.

Como consequência de um ou mais desses problemas, a empresa terá lucro e rentabilidade menores, o que representa uma ameaça ao seu crescimento e até à sua própria estabilidade econômico-financeira. O empresário deve ter sempre em mente que, em uma economia de mercado, quem define o preço de venda é o mercado.

5 SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA TOMADA DE DECISÕES

A informação é ao mesmo tempo matéria prima e produto acabado da atividade de sistemas e, quando devidamente estruturada, a mesma contribui decididamente para que a empresa se torne mais dinâmica.

Cassarro (1998) afirma que "tanto mais dinâmica será uma empresa, quanto melhores e mais adequadas forem as informações de que os gestores dispõem para suas tomadas de decisão". Baseados nessa afirmativa podem-se classificar as informações que circulam nas organizações (financeiras, industriais, contábeis e outras), em vários grupos. Porém para o propósito desse trabalho utilizar-se-á apenas dois, a operativa e a gerencial.

A informação operativa é necessária para a realização de uma função, de uma operação. Um exemplo a necessidade de uma requisição para a retirada de material do almoxarifado, atualização do fichário, etc.

A informação gerencial é todo resumo de informações operativas que põe o gerente (ou gestor) a par de algo de sua competência para lhe permitir tomadas de decisões. Um exemplo seria a posição de vendas por região, em determinado tempo (vendas da região 01, no primeiro trimestre (X unidades)).

Toda informação produzida apresenta várias características ou atributos técnicos e, pela sua importância, os principais atributos e/ou características das informações gerenciais dizem respeito (i) ao custo versus benefícios (as organizações incorrem em certos custos para fornecer informações a um gerente. Se o benefício advindo da decisão for igual ou inferior ao custo incorrido não haverá porque continuar fornecendo tal informação), (ii) à oportunidade (toda tomada de decisão tem um elemento de oportunidade; ou seja, terá um valor máximo se for tomada em determinado momento, conservará algum valor durante certo tempo e, a partir de então, não terá valor algum, incidindo apenas em custo), (iii) à correção versus exatidão (uma informação gerencial quase nunca tem que ser exata, bastando-lhe ser correta e estar disponível no momento necessário), (iv) à relevância ou significado (nem todas as informações apresentam a mesma importância para a tomada de decisão, pois umas são mais relevantes que outras. Raramente um gerente disporá de 100 % de informações para tomada de decisão e normalmente ele se apoiará em algumas informações, aceitando determinada margem de risco. Portanto, o êxito do gerente será tanto maior quanto menos errar nas suas decisões) e (v) à comparação e tendência (as informações gerenciais devem ser comparadas; ou seja, deve mostrar seu desempenho real e o que era esperado, o orçado e a respectiva variação. Deve-se indicar a tendência do fato representado sempre que possível, pois a cifra absoluta de um mês quase nunca fornece ideia exata se o resultado é ou não satisfatório).

Essas funções somente poderão ser adequadamente cumpridas se houver coordenação, pois existem áreas em quaisquer empresas que se orientam basicamente para a execução (ex.: setor de compras, produção ou vendas), enquanto outras chamam a si o comando das ações, que é o caso do planejamento e do controle. Assim, Cassarro (1998) entende que os sistemas gerenciais de

informações são aqueles que permitem adequado comando, controle e coordenação do ciclo gerencial.

6 O CONTADOR GERENCIAL E SUA IMPORTÂNCIA

O fechamento das empresas encontra-se em primeiro lugar as questões relacionadas às falhas gerenciais na condução dos negócios, expressas nas razões: falta de capital de giro, problemas financeiros, ponto inadequado e a falta de conhecimentos gerenciais.

Segundo Roveda (2016), os quatro motivos que levam o fechamento prematuro de uma empresa são: A falta de conhecimento sobre o mercado de atuação, bem como a ausência de identidade, planejamento e controle financeiro.

O contador gerencial, também conhecido como *controller* da empresa, tem como principal função na moderna Contabilidade Gerencial, a função de assessoria, é o seu departamento que tem a incumbência de prestar serviços especializados aos outros administradores e à presidência da empresa (CREPALDI, 1998, p.24).

O contador gerencial deve ser uma pessoa altamente qualificada, com profundo conhecimento dos princípios contábeis, pois é ele quem definirá e controlará todo o fluxo de informações da empresa, fazendo com que, como já foi citado anteriormente, as informações corretas cheguem aos interessados dentro de prazos adequados e que a administração superior só receba informações úteis à tomada de decisões.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A contabilidade gerencial se destaca dentre as demais, pois como visto no decorrer desta pesquisa, fornece subsídios de grande valia para a administração da empresa, fazendo com que o gestor consiga analisar, mensurar e interpretar as informações para melhor tomada de decisão.

Ao conceituar micro e pequena empresa e demonstrar benefícios legais existentes, percebemos que a legislação brasileira dispõe de elementos que auxiliam no desenvolvimento desta classe empresarial. Para tanto, promove menor carga tributária e auxilia no amadurecimento de tais gestores, instituindo fóruns para trocas

de experiências, de informações e de novas tecnologias, assim como tratamento diferenciado para tais empresas, visto a necessidade de fortalecê-las.

A utilização da contabilidade gerencial em micro e pequenas empresas auxiliam no desenvolvimento das estratégias de futuras decisões, com informações mais claras, precisas e úteis sobre a atual realidade da empresa, que, se bem interpretadas, facilitam visão dos administradores sobre ações a serem tomadas, tornando mais fácil o planejamento e controle das operações.

Acontece que essa gestão muitas vezes não vem de bases conceituadas e não estão totalmente adequadas ao tipo de empresa ou ramo. Outro problema é que muitos desses administradores, não sabem o quão importante é se atualizarem e estarem abertos à gestão adequada.

Para que qualquer empresa, tanto uma Grande Organização como uma MPEs se mantenham no mercado é de extrema necessidade que ela se mantenha atualizada e que ela se organize financeiramente.

REFERÊNCIAS

CASSARRO, Antonio C. Sistema de Informações para tomada de decisões. São Paulo: Pioneira, 1998.

CORONADO, Osmar. Contabilidade gerencial básica. São Paulo: Saraiva, 2006.

CREPALDI, Silvio Aparecido. Contabilidade gerencial: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sergio de. Teoria da contabilidade. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, Jose Carlos. Introdução à contabilidade gerencial. São Paulo: Saraiva, 2011.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. São Paulo: Atlas, 2010.

MENEZES, Valdelicio. A contabilidade gerencial e sua importância na atualidade. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/a-contabilidade-gerencial-e-sua-importancia-na-atualidade/47936/>> Acesso em: 18 set. 2016.

SEBRAE. Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas->

empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010a
RCRD> Acesso em: 22 jul. 2016.