

MEDITATIO

REVISTA DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS

ISSN: 2359-3318



Revista de Ciências Sociais e Aplicadas

<http://book.ugv.edu.br/index.php/Meditatio/index>

EXPEDIENTE

UGV - CENTRO UNIVERSITÁRIO
Rua Padre Saporiti, 717–Bairro Nossa Senhora do Rocio
União da Vitória – Paraná
CEP. 84.600-904
Tel.: (42) 3522 6192

CATALOGAÇÃO

ISSN: 2359-3318

LATINDEX

Folio:25163

CAPA

Equipe Marketing (UGV)

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA REVISTA

Editor-chefe: Prof. Dr. João Vitor Passuello Smaniotto (UGV)

Coeditora: Prof. Me. Lina Cláudia Sant'Anna (UGV)

CONSELHO EDITORIAL

Prof. Dr. João Vitor Passuello Smaniotto (UGV)

Prof. Dr. Andrey Portela (UGV)

Prof. Dra. Julia Caroline Flissak (UGV)

Prof. Remei Haura Junior (UGV)

Prof. Dra. Patrícia Manente Melhem Rosas (Campo Real)

Prof. Dra. Bruna Rayet Ayub (UGV)

SUMÁRIO

A CLASSIFICAÇÃO DA NORMA CONTIDA NO INCISO LVII, ARTIGO 5º DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA: REGRA OU PRINCÍPIO?	04
A CONTABILIDADE COMO APOIO AO EMPREENDEDORISMO	12
A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE NA GESTÃO FINANCEIRA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): UMA REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	27
A IMPORTÂNCIA DO TERCEIRO SETOR VOLTADA PARA UMA ORGANIZAÇÃO SINDICAL RURAL	39
ANÁLISE DE CUSTOS COMO FERRAMENTA GERENCIAL EM UMA PIZZARIA NO MUNICÍPIO DE IRINEÓPOLIS – SC	54
ANÁLISE FINANCEIRA UTILIZANDO ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL, INDICADORES DE LIQUIDEZ E INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO	69
EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA – APLICAÇÃO PRÁTICA DE CONSULTORIAS EM EMPRESAS DO PARANA E SANTA CATARINA	82
ESTUDO DE VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA JOALHERIA NA CIDADE DE UNIÃO DA VITÓRIA PR	99
HOLDING FAMILIAR E SEUS BENEFÍCIOS E A ECONOMIA GERADA NA SUCESSÃO EM RELAÇÃO AO INVENTÁRIO	107
PRINCÍPIOS E DIRETRIZES PARA UM WEB DESIGN INCLUSIVO	122
VALUATION: COMPREENDENDO O VALOR E SEU IMPLEMENTO	136

A CLASSIFICAÇÃO DA NORMA CONTIDA NO INCISO LVII, ARTIGO 5º DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA: REGRA OU PRINCÍPIO?

Pedro José Mendes de Moura¹
João Vitor Passuello Smaniotto²

RESUMO: Há cerca de quatro décadas vem o Supremo Tribunal Federal discutindo sobre a (im)possibilidade de prisão após sentença penal condenatória em segundo grau de jurisdição, mesmo sem o trânsito em julgado. Desde o ano de 1991 houve cinco grandes julgamentos sobre o tema, e dentre estes houve três mudanças de entendimento. Ante a constante modificação de entendimentos tem-se clara insegurança jurídica, sendo ela majorada por se tratar de matéria penal. Visando findar a referida insegurança que reside neste tema, é necessário fixar uma interpretação correta do inciso LVII, constante no artigo 5º da Constituição da República, definindo finalmente se esta norma se trata de uma regra, sendo assim proibida a sua flexibilização, ou de um princípio, passível de flexibilização. Por meio da presente pesquisa qualitativa, busca-se expor as principais ideias que circundam o assunto, para ao fim, chegar a uma conclusão satisfatória sobre a classificação da referida norma.

Palavras-chave: Prisão em Segunda Instância, Insegurança Jurídica, Necessidade de Classificação, Regras, Princípios.

ABSTRACT: For about four decades, the Federal Supreme Court has been discussing the (im)possibility of imprisonment after a convicting criminal sentence at the second level of jurisdiction, even without a final judgment. Since 1991, there have been five major judgments on the subject, and among them, there have been three changes in understanding. Due to the constant modification of perspectives, there is clear legal uncertainty, exacerbated by the fact that it concerns criminal matters. To put an end to the aforementioned uncertainty inherent in this topic, it is necessary to establish a correct interpretation of Article 5, Section LVII, of the Constitution of the Republic, finally determining whether this norm is a rule, thus prohibiting its flexibilization, or a principle, subject to flexibilization. Through this qualitative research, the aim is to present the main ideas surrounding the subject in order to ultimately reach a satisfactory conclusion regarding the classification of said norm.

Keywords: Imprisonment in the Second Instance, Legal Uncertainty, Need for Classification, Rules, Principles.

1 INTRODUÇÃO

Desde meados dos anos noventa o Supremo Tribunal Federal vem discutindo sobre a (im)possibilidade da execução de pena após o julgamento em segunda instância. No citado Tribunal se teve cinco grandes julgamentos sobre o tema, isso desde a promulgação da Constituição Cidadã em 1988, cabe ressaltar que dentre eles, houve três *overruling*, ou seja, três superações/ alterações de entendimento.

Tal debate se iniciou no ano de 1991, quando ocorreu o julgamento do *Habeas Corpus* nº 68.726/DF, por meio do qual decidiram os ministros da mais alta corte em

¹ Graduando do Curso de Direito da Ugv – Centro Universitário – e-mail dir-pedromoura@ugv.edu.br

² Professor orientador. Docente da Ugv – Centro Universitário. Doutor em Ciências Jurídicas e Políticas – e-mail prof_joaovitor@ugv.edu.br

considerar constitucional a execução de pena após a simples condenação em segunda instância (BRASIL, 1991). Entendimento este mantido após o julgamento do *Habeas Corpus* nº 74.983/DF do ano de 1997 (BRASIL, 1991).

Passando ao ano de 2009 ocorreu o celebre julgamento do *Habeas Corpus*, de nº 84.078/MG, o qual teve como Relator o renomado Ministro Eros Roberto Grau, por meio do qual o tribunal, após uma argumentação eximia do mesmo, decidiu por proibir, seguindo o texto constitucional, o cumprimento de pena após julgamento em segundo grau de jurisdição (BRASIL, 2009).

Após se firmar tal entendimento, houveram dois julgados sobre o tema no curto espaço de três anos, sendo estes, o *Habeas Corpus*, nº 126.292/SP no ano de 2016, por via do qual se definiu, por permitir, novamente, a prisão em segunda instância (BRASIL, 2016), e o julgamento no ano de 2019 das Ações Declaratórias de Constitucionalidade, números 43, 44 e 54 todas do Distrito Federal, por meio das quais novamente se retornou ao entendimento firmado no ano de 2009 proibindo assim a prisão em segunda instância (BRASIL, 2019).

Haja vista ter ocorrido em menos de quatro décadas essas inúmeras modificações de entendimentos, busca-se por meio do presente se compreender a possibilidade de interpretação do inciso LVII, constante no artigo 5º da Constituição Republicana, como sendo ele um princípio, o que vem ocorrendo, e assim, permitir sua flexibilização, ou então compreendê-lo como sendo uma regra, impossibilitando a referida.

Cabe destacar que firmar um entendimento consolidado sobre este tema é de grande valia, uma vez que a constante modificação de entendimentos gera grave insegurança jurídica, majorando a insegurança por se tratar de matéria penal.

Visando tal classificação, iniciar-se-á o presente artigo conceituando normas, e abrangendo regras e princípios nesta espécie, para tal tarefa utiliza-se de autores renomados como Alexy e Dworkin. Seguindo o artigo, traça-se limites e conceitua-se as regras e os princípios.

Partindo ao fim do desenvolvimento, busca-se entender as estruturas gramaticas das normas e conseqüentemente diferenciar princípios de regras por meio de suas próprias estruturas.

Após todo o desenvolvimento, busca-se responder e classificar a norma contida no inciso LVII, artigo 5º da Constituição Republicana, entendendo-a como

sendo uma regra, ou de um princípio, bem como indicar de que forma a busca pela sua flexibilização é um reflexo de um estado punitivista.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 METODOLOGIA

O presente artigo cuida-se de uma pesquisa científica, dado que se trata de um “procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos.” (GIL, 1987, p. 19).

Sobre os métodos, trata-se o presente de um trabalho científico original, tendo por objetivo uma pesquisa exploratória e objeto bibliografias. Quanto aos procedimentos técnicos trata-se de uma pesquisa bibliográfica e *ex post facto*, tendo em vista que se busca entender o fenômeno das constantes modificações de entendimentos em relação a norma contida no inciso LVII, artigo 5º, Constituição da República. Quanto ao tratamento dos dados, trata-se de pesquisa qualitativa.

2.2. NORMAS, REGRAS E PRINCIPIOS

Conforme indicado, utilizar-se-á dos escritos de Alexy e Dworkin para classificar e abranger as regras e os princípios dentro do gênero normas. A teoria de ambos é clara ao indicar que tanto regras como princípios são espécies do gênero norma.

Segundo Ronald Dworkin a diferença entre princípios e regras é lógica, ambas são normas (*standards*) que direcionam a decisões particulares, contudo diferem-se quanto ao caráter de seus direcionamentos (DWORKIN, 1978, p. 47). Na mesma esteira, Alexy propõe que “Tanto regras quanto princípios são normas, porque ambos dizem o que deve ser.” (ALEXY, 2008, p. 87).

2.3 A DISTINÇÃO ENTRE REGRAS E PRINCIPIOS

Tendo em vista que tanto regras como princípios são normas, faz-se necessário qualificar e diferenciar ambos, dando contornos claros sobre a conceituação de cada um.

De acordo com Dworkin *“Rules are applicable in an all-or-nothing fashion”* (DWORKIN, 1978, p. 47), ou seja, as regras, em sua essência são aplicadas de forma tudo ou nada, se ela for válida, seu comando deve ser aceito por todos, porém no caso de não ser, em nada mudará na decisão (DWORKIN, 1978, p. 47). Complementar é Alexy em seu livro *“Teoria dos Direitos Fundamentais”*, por meio do qual afirma que *“as regras são normas que são sempre ou satisfeitas ou não satisfeitas”*, continua o jurista alemão indicando que *“se uma regra vale, então, deve se fazer exatamente aquilo que ela exige; nem mais, nem menos.”* (ALEXA, 2008, p. 91).

Sobre os princípios, Dworkin, apesar de não se aprofundar tanto em uma conceituação expõe que *“Even those which look most like rules do not set out legal consequences that follow automatically when the conditions provided are met.”*, ou seja, a principal característica dos princípios é que estes não indicam consequências imediatas e diretas no caso de seu descumprimento (DWORKIN, 1978, p. 48).

Concomitantemente, Alexy classifica os princípios como *“mandamentos de otimização”* (ALEXY, 2008, p. 90), ou seja, normas que serão efetivadas na maior medida do possível, dentro das possibilidades jurídicas e fáticas existentes, desta forma eles se caracterizam por poderem ser cumpridos em diversos graus.

Sinteticamente pode-se afirmar que as regras sempre são cumpridas ou descumpridas, ou seja, são elas executadas de forma tudo-ou-nada, desta forma, não existe regra parcialmente cumprida, no caso de inobservância, mesmo que mínima, se tem o completo descumprimento. Diferentemente se dão os princípios, sendo eles normas que serão aplicadas sempre ao máximo possível e permitido pela situação concreta, caracterizando-se os princípios também por não possuírem sanção/consequência jurídica decorrente de seu descumprimento.

2.4. ESTRUTURAS

Após a compreensão de que tanto regras como princípios são espécies de normas, bem como diferenciado conceitualmente ambas as espécies, busca-se compreender os elementos que constituem normas, entendendo suas estruturas.

Para tanto, utiliza-se dos ensinamentos de Juliana Sahione Mayrink Neiva, em seu trabalho intitulado como *“Presunção de Inocência: Princípio ou Regra? Uma*

Análise da Estrutura da Norma com base na Jurisprudência do Supremo Tribunal Federal”.

De acordo com a autora, as normas geralmente possuem/podem possuir três elementos, sendo eles, a previsão, que seria o caso *in concreto*, ou melhor, a “condição antecedente que precisa existir ou realizar-se para que os demais elementos da estrutura operem seus efeitos” (NEIVA, 2017, p. 323), o operador deôntico, que é o mandamento definido pela norma (permissão, proibição ou imposição), e por fim as normas podem possuir a estatuições, que seria a consequência imposta pela norma.

Tendo em mente os três elementos constitutivos acima referidos e as classificações dadas por Alexy e Dworkin expostas no capítulo anterior, percebe-se que a diferença, ou melhor, a forma de diferenciar regras de princípios está nos elementos da previsão e da estatuição, conforme Juliana explica, “regras possuem elementos precisos”, “enquanto os princípios não apresentam as previsões de forma pré-definida e as consequências de forma imediata.” (NEIVA, 2017, p. 325), ou seja, os princípios são realizados, ou executados, na maior medida do possível, sendo eles típicos “mandamentos de otimização” (ALEXY, 2008, p. 48).

Ante o exposto, exclui-se diretamente o operador deôntico como sendo um elemento diferenciador das duas espécies normativas, é certo que ambas necessitam de um “dever ser”, um mandamento, em sua estrutura, e assim, uma vez que ambos necessitam de tal elemento, torna-se impossível qualquer classificação a luz deste. Assim sendo, pode-se afirmar que o operador deôntico constitui a norma em si e não as regras ou os princípios.

Excluído o operador deôntico, resta a previsão e a estatuição como formas de diferenciação. A luz do já exposto, percebe-se que há sim uma diferenciação entre regras e princípios frente ao elemento da previsão. As regras se aplicam sempre a um caso/ato previamente determinado, ou seja, a regra tem uma previsão definida antes mesmo de o ato ocorrer, por sua vez, os princípios não possuem previsão definida, estes se aplicam ao máximo de casos possíveis, mesmo que não positivadas em seu corpo.

Em relação à estatuição, percebe-se que apenas as regras os possuem sendo eles aplicados imediatamente após o acontecimento da previsão, diversamente se dá com os princípios ante a impossibilidade de se aplicar uma consequência jurídica a

estes, uma vez que nunca se há um descumprimento *stricto sensu*, e sim um cumprimento minorado, tendo em vista que eles se aplicam ao máximo de casos possíveis dentro das condições fáticas.

Conclui-se assim que a forma de diferenciação de regras e princípios reside nas previsões, ou seja, as regras são taxativas e os princípios exemplificativos, e na estatuição, sendo que apenas as regras definem consequências para o caso de seu descumprimento, uma vez que não há descumprimento de um princípio e sim uma eterna aplicação do máximo possível pelas circunstâncias fáticas.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Constituição brasileira promulgada em 5 de outubro de 1988, trouxe no corpo do artigo 5º, o inciso LVII, que indica que somente será considerada culpada uma pessoa após o trânsito em julgado, ou seja, quando não se puder mais recorrer a sentença penal condenatória, ou como *giza* a constituição *ipsis litteris*:

“Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

[...]

LVII - ninguém será considerado culpado até o trânsito em julgado de sentença penal condenatória;” (BRASIL, 2023)

Analisando o referido inciso a luz de todas as informações trazidas no presente artigo, percebe-se a caracterização dos três elementos normativos indicados anteriormente.

Nas palavras “ninguém será” podemos encontrar presente o operador deôntico, indicando uma imposição, quando o texto indica as palavras “considerado culpado” encontra-se clara estatuição, ou seja, a consequência jurídica, consequência esta ao trânsito em julgado. Por fim, localiza-se clara previsão na parte em que se indica “até o trânsito em julgado de sentença penal condenatória”, prevendo que até o acontecimento do trânsito em julgado não se ocorre a consequência.

Por óbvio que os referidos elementos não precisam se encontrar na sequência lógica indicada, ou seja, previsão, operador deôntico e estatuição, um exemplo prático é o próprio inciso LVII em comento, contudo para facilitar a localização de cada elemento, a melhor disposição se dá da seguinte forma: Até o trânsito em julgado de sentença penal condenatória, ninguém será considerado culpado.

Diante o exposto, torna-se de fácil compreensão de que o inciso LVII presente no art. 5º da nossa Constituição da República é sim uma regra.

Pode-se caracterizá-lo como uma regra, uma vez que possui uma consequência jurídica, “considerado culpado”, que será aplicada imediatamente após a previsão, “após o trânsito em julgado de sentença penal condenatória”.

Caracteriza-o assim, uma vez que tal norma é taxativa, não se podendo ampliar e nem reduzir seu alcance sem ferir o preceituado por ela, ou seja, é aplicável na forma de tudo ou nada (*all-or-nothing*), uma vez que não se pode flexibilizar tal norma, ou seja, não é possível considerar um pouco culpado ou considerar as vezes culpado, antes do trânsito em julgado da sentença penal condenatória.

Conclui-se desta forma que o inciso LVII ora comentado, trata-se de sim de uma regra, não podendo, desta forma ser flexibilizado, sob pena de adentrar-se no campo da ilegalidade, ou melhor, da inconstitucionalidade.

Diversos são os problemas trazidos por tal “principiologização”, contudo, dentre eles, podemos ver um sério risco ao estado de direito, uma vez que sua flexibilização importa na mitigação da ampla defesa, do contraditório e do devido processo legal, tendo em vista que tais direitos “Engloba(m) todas as fases processuais, inclusive as recursais” (BRASIL, 2009).

Assim sendo, conclui-se que a busca por essa “principiologização” da regra contida no inciso LVII, artigo 5º, Constituição Republicana, é a tentativa de flexibilizar tal preceito, passando a considerá-la um princípio, não sendo mais necessário o cumprimento na forma de tudo-ou-nada e sim a aplicação na forma de um mandado de otimização, podendo deixar de aplica-lo sempre, sem exceções.

A tentativa de tal minoração do cumprimento da regra que assegura ao individuo o direito de não ser preso sem antes ser condenado e não possuir mais direito a recorrer, é reflexo de um estado punitivista, que visa executar a pena sem nem mesmo ter a certeza da culpabilidade, mitigando ao máximo o direito de defesa do acusado.

REFERÊNCIAS

ALEXY, Robert. **Teoria dos Direitos Fundamentais**. São Paulo: Malheiros Editores Ltda., 2008.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 26 nov. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Habeas Corpus n. 68.726 Distrito Federal**. Impetrante: Fernando Eduardo Ayres da Mota. Paciente: Marco Antônio da Fonseca Loureiro. Coator: Tribunal de Alçada Criminal do Estado do Rio de Janeiro. Relator: Min. Néri da Silveira. Brasília, 28 jun. 1991. Disponível em: [HC 68726 \(stf.jus.br\)](https://stf.jus.br/HCServlet?stf=stf&accao=HC68726). Acesso em: 26 nov. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Habeas Corpus n. 74.983 Distrito Federal**. Impetrante: Gerson G. da Costa. Paciente: Mario Somensi. Coator: Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul. Relator: Min. Carlos Velloso. Brasília, 30 jun. 1997. Disponível em: [HC 74983 \(stf.jus.br\)](https://stf.jus.br/HCServlet?stf=stf&accao=HC74983). Acesso em: 26 nov. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Habeas Corpus n. 84.078 Minas Gerais**. Impetrante: Omar Coelho Vitor. Paciente: Omar Coelho Vitor. Coator: Superior Tribunal de Justiça. Relator: Min. Eros Grau. Brasília, 05 fev. 2009. Disponível em: [: HC 84078 \(stf.jus.br\)](https://stf.jus.br/HCServlet?stf=stf&accao=HC84078). Acesso em: 26 nov. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Habeas Corpus n. 126.292 São Paulo**. Impetrante: Maria Claudia de Seixas. Paciente: Marcio Rodrigues Dantas. Coator: Relator do HC nº 313.021 do Superior Tribunal de Justiça. Relator: Min. Teori Zavascki. Brasília, 17 fev. 2016. Disponível em: [paginador.jsp \(stf.jus.br\)](https://stf.jus.br/paginador.jsp). Acesso em: 26 nov. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Ação Declaratória de Constitucionalidade n. 43 Distrito Federal**. Requerente: Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil - CFOAB. Relator: Min Marco Aurélio. Brasília, 7 nov. 2019. Disponível em: [paginador.jsp \(stf.jus.br\)](https://stf.jus.br/paginador.jsp). Acesso em: 26 nov. 2023.

DWORKIN, Ronald. **Taking Rights Seriously**. Cambridge: Harvard University Press, 1978.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1987.

NEIVA, Juliana Sahione Mayrink. Uma análise da estrutura da norma com base na jurisprudência do Supremo Tribunal Federal Brasileiro. In: GONÇALVES, Rubén Miranda; VEIGA, Fábio da Silva (org.). **Los desafíos jurídicos a la gobernanza global: una perspectiva para los próximos siglos**. Brasília-DF: Advocacia-Geral da União, 2017

A CONTABILIDADE COMO APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Karime Michely Bastos¹

Dagmar Rhinow²

Fernando Luiz Perotti³

RESUMO: Empreender é o sonho de muitos brasileiros, entretanto a perpetuação do negócio é uma missão desafiadora, pois não basta ter conhecimento técnico, é preciso liderar, otimizar recursos financeiros, encontrar oportunidades, arriscar de forma calculada e persistir. A contabilidade em sua essência de compreender a variação do patrimônio contribui com ferramentas e técnicas, dando suporte ao empreendedor em tomar decisões assertivas. Sendo assim o presente artigo tem como objetivo demonstrar a importância da contabilidade frente ao empreendedorismo. A metodologia utilizada no desenvolvimento do artigo se dá através de pesquisa básica, qualitativa, exploratória e bibliografia. Tendo como resultado a discussão sobre a importância da contabilidade no empreendedorismo e a descrição dos problemas que os empreendedores enfrentam quando não se utilizam da contabilidade para tomar decisões.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Contabilidade. Gestão.

ABSTRACT: Entrepreneurship is the dream of many Brazilians, but the perpetuation of the business is a challenging mission, because it is not enough to have technical knowledge, it is necessary to lead, optimize financial resources, find opportunities, take risks in a calculated way and persist. And accounting in its essence of understanding the variation of equity contributes with tools and techniques, supporting the entrepreneur in making assertive decisions. Therefore, this article aims to show the importance of accounting in the face of entrepreneurship. The methodology used in the development of the article is through basic, qualitative, exploratory research and bibliography. Resulting in the discussion about the importance of accounting in entrepreneurship and reporting the problems that entrepreneurs face when they do not use accounting to make decisions.

Keywords: Entrepreneurship. Accounting. Management.

1 INTRODUÇÃO

Empreender é encontrar oportunidades onde a maioria das pessoas vê dificuldades, oferecendo soluções criativas. O sucesso do empreendimento depende da entrega e da persistência de seu líder, que deve se ater a definição do propósito do negócio, visualizar o mercado, analisar a forma jurídica e planejar o negócio em suas perspectivas de equipe, produção, vendas e finanças.

¹Graduada em Ciências Contábeis. Especialista em Controladoria e Planejamento e MBA em Gestão Estratégica Corporativa. Professora na Ugv - Centro Universitário. E-mail: prof_karime@ugv.edu.br.

² Graduada em História e Ciências Econômicas. Especialista em Gestão Fazendária. Mestrado em Desenvolvimento Regional. Professora na Ugv - Centro Universitário. E-mail: prof_dagmar@ugv.edu.br

³ Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória – Paraná, especialista em educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor da Ugv – Centro Universitário prof_fernandoperotti@ugv.edu.br.

O presente artigo tem como objetivo geral demonstrar a importância da contabilidade frente ao empreendedorismo e como objetivos específicos a contextualização dos fundamentos da contabilidade empregados no empreendedorismo, a descrição dos principais problemas que os empreendedores enfrentam e apresentar demonstrativos contábeis aplicáveis na gestão do negócio.

A contabilidade em sua essência tem o intuito de estudar, interpretar e registrar os fenômenos que afetam o patrimônio, proporcionando ao empreendedorismo informações necessárias para tomar decisões assertivas, utilizando-se dos demonstrativos contábeis para analisar a situação e variação patrimonial.

A metodologia utilizada no desenvolvimento do artigo se dá através de pesquisa básica, qualitativa, exploratória e bibliografia. Tendo como resultado a discussão sobre a importância da contabilidade no empreendedorismo e relato dos problemas que os empreendedores enfrentam quando não se utilizam da contabilidade para tomar decisões.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Nesta seção será apresentado um breve relato sobre tema empreendedorismo e contabilidade, enriquecido por abordagens de vários autores.

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo está presente no plano de carreira de muitas pessoas, seja pela habilidade de inovação, pelo conhecimento de mercado ou necessidade financeira, intensificando-se durante a pandemia com a perda de empregos e empresas tendo que se reinventar para atender as mudanças e demandas criadas pelo novo contexto econômico-social.

De modo geral, é possível associar o ato de empreender a uma atividade de mudança, que é estimulada pelo instinto de curiosidade e descontentamento. Essa ação é resultado da atividade humana sobre a realidade imediata, alterando sua natureza e explorando essa situação como uma oportunidade. Portanto, é possível afirmar que empreender é uma característica de todo ser humano. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 14).

O empreendedorismo vai além de simplesmente abrir uma empresa e operar suas atividades comerciais, industriais ou de serviços. O empreendedorismo assume riscos, se preocupa em atender perspectivas, econômicas, sociais, sustentáveis e inovadoras, comprometendo-se com seus clientes, dividendos, colaboradores e a comunidade.

Hoje, estamos vivenciando um momento especial do Empreendedorismo: é reconhecido pelo seu valor como promotor de desenvolvimento econômico, por sua capacidade de gerar empregos, pela criação de produtos inovadores, pela atuação na busca de soluções para questões sociais e até mesmo pela sua inclusão em programas governamentais com o objetivo de conseguir fazer acontecer o desenvolvimento local e regional. (SALIM, SILVA, 2010, p.06)

Todavia para que o empreendedorismo aconteça de fato, faz-se necessário que o responsável pelo empreendimento tenha perfil de empreendedor, que tenham como características:

1. Busca de oportunidades e iniciativa;
2. Persistência;
3. Aceitação de riscos (calculados);
4. Exigência de eficácia, eficiência e qualidade;
5. Comprometimento com o trabalho;
6. Trabalho baseado em metas;
7. Busca de informações contínuas;
8. Monitoramento e planejamento sistemático;
9. Formação de rede de contatos — persuasão;
10. Independência e autoconfiança. (SALIM, SILVA, 2010, p.28)

Em outras palavras “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” (SCHUMPETER, 1949 “apud” DORNELAS, 2021, p. 29).

Além disso um elemento primordial no processo é a elaboração de um plano de negócio, o qual, “apresenta um empreendimento, arquiteta estratégias relacionadas com a produção, inserção no mercado, aquisição, manutenção e fidelização de clientes, às formas de enfretamento da concorrência, e faz estimativas dos resultados financeiros.” (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 38).

Por meio de um Plano de Negócios bem estruturado, é possível antever situações de risco a que o negócio estará sujeito e, como se trata de um documento escrito, ele pode ser alterado e apontado para novos rumos que possam transformar o projeto em algo produtivo, que garanta a conquista dos resultados almejados e com probabilidade de retorno ao capital investido. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 38).

Desta forma pode-se dizer que o empreendedorismo está ligado a busca de informações, planejamentos, aprender com os erros e a correr riscos meramente calculados, Salim, Silva, (2010, p.24), ressalta as etapas do processo empreendedor:

As etapas do processo empreendedor para gerar um empreendimento são:
FASE 1 — Identificação de uma oportunidade de inovação.
FASE 2 — A abertura do empreendimento — definição das características do empreendimento; avaliação dos requisitos de recursos; aquisição dos recursos necessários.
FASE 3 — Criação do empreendimento e implementação — teste real do conceito.
FASE 4 — Administração do empreendimento — crescimento — resultado do conceito ou características do empreendimento e seus frutos

Além do plano de negócio e o planejamento do processo empreendedor, angariar recursos financeiros para o investimento é o maior desafio, seja através de instituições financeiras, sócios ou acionistas.

A obtenção do capital faz parte do processo empreendedor e realmente é uma das fases mais difíceis. Contudo, o mais complicado está por vir: construir uma empresa e fazê-la crescer, cumprindo as metas do plano de negócios, gerando lucros, criando empregos, atendendo às necessidades dos clientes e recompensando o investidor conforme previsto (DORNELAS, 2021, p.246)

Tornar o empreendimento sustentável é dar respostas rápidas, aprender com os erros e mudar as estratégias, alinhando com o posicionamento. Entretanto essa ação só se faz presente quando há gestão, que inicialmente será representada pelo empreendedor, porém com o crescimento do empreendimento pode-se contratar um CEO.

O início do negócio depende totalmente do empreendedor e de suas atitudes dentro da empresa. Mas, a partir do momento em que a empresa começa a andar com as “próprias pernas” e a crescer, o empreendedor deve profissionalizar cada vez mais a gestão, contratando especialistas para tocarem o negócio, sem medo de perder sua autonomia ou autoridade, dedicando-se a fazer o que mais sabe ou o de que mais gosta: inovar, criar e pensar estrategicamente. (DORNELAS, 2021, p.246).

2.2 CONTABILIDADE

A contabilidade em sua ciência tem como objeto de estudo o patrimônio das entidades, evidenciando, interpretando e registrando os fenômenos que afetam o patrimônio, proporcionando aos usuários interpretação da composição e variação patrimonial.

A Contabilidade, na qualidade de ciência social aplicada, tem um campo de atuação muito amplo. Com uma metodologia especialmente concebida para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer ente, seja pessoa física, entidade de finalidades não lucrativas, empresa, seja mesmo pessoa de Direito Público, como Estado, Município, União, Autarquia etc. (FEA-USP, 2019, p. 01).

Ao realizar investimentos, sócios, cooperados, acionistas entre outros beneficiados pela entidade, não esperam que o patrimônio diminua, pelo contrário querem que o patrimônio aumente, então é preciso utilizar-se dos princípios, técnicas e conceitos da contabilidade para gerir as organizações de maneira que a mesma evolua.

Os negócios (organizações empresariais e suas operações) precisam de controles para calcular o lucro, os custos, as despesas, as receitas etc. Todavia, para se ter um maior controle, é necessário manter os registros atualizados, feitos com técnica embasada em normas contábeis que orientam a prática contábil. A contabilidade precisa reconhecer as transações com base nas decisões e julgamentos tomados pela gestão das empresas (pressupondo os executivos ou sócios e o contador que poderá apresentar os impactos dessas decisões), como um espelho que reflete as operações. Além disso, a contabilidade é importante para manter o monitoramento das atividades empresariais e também prestar contas aos usuários interessados nas entidades por meio das suas demonstrações contábeis. (ALMEIDA, 2015, p. 01).

Se a empresa não sabe o custo do produto ou serviço, as despesas o faturamento, a lucratividade o retorno do empreendimento, fica difícil de tomar decisões assertivas que venham contribuir para o aumento do patrimônio.

Alguns dados mostram como é difícil a consolidação das empresas no âmbito empresarial e para não perder todo o patrimônio algumas optam em fechar o negócio.

Existem inúmeros fatores que contribuem com a decisão de fechar o empreendimento. Impostos altos, falta de gestão financeira, gestão de estoques, gestão de custos, análise de retorno do investimento, a falta de controle são fatores decisivos na extinção de empresa.

Então para que uma organização tenha sucesso é preciso investir em Gestão, administrar, gerir os recursos de maneira estratégica conquistando resultados satisfatórios, e utilizar-se da Contabilidade que “é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa.” (MARION, 2018, p. 04).

Se verificarmos as estatísticas divulgadas, por exemplo, pelo Relatório Sebrae (2004), veremos que muitos negócios fracassam por falta de planejamento, falta de controle entre recebimentos e pagamentos, falta de capital de giro, dificuldades para obtenção de financiamento, juros elevados entre outros problemas enfrentados por muitas micro, pequenas e médias empresas. Esses problemas apresentados nas estatísticas ocorrem, na verdade, em muitos casos, por falta de uma contabilidade organizada (e controles internos adequados) e por falta de organização da própria entidade. O controle contábil das transações ocorridas (ou fatos) é primordial para o sucesso de qualquer negócio que pretenda se estabelecer. (ALMEIDA, 2015, p. 22).

Para dar suporte ao empreendimento a contabilidade disponibiliza os relatórios contábeis que nada mais é que “a exposição resumida e ordenada de dados colhidos pela contabilidade.” (MARION, 2018, p.20), a qual “Objetiva relatar às pessoas que se utilizam da contabilidade (usuários da contabilidade) os principais fatos registrados pela contabilidade em determinado período.” (MARION, 2018, p.20). Permitindo ao empreendedor tomar decisões assertivas.

A Lei das Sociedades por Ações, descreve a obrigatoriedade da elaboração e publicação das demonstrações financeiras, ao fim de cada período social de 12 meses, com base na escrituração contábil sendo:

- Balanço patrimonial (BP).
- Demonstração do resultado do exercício (DRE).
- Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados (DLPAc).
- Demonstração dos fluxos de caixa (DFC).
- Demonstração do valor adicionado (DVA) (se companhia aberta). (BRASIL, 1976).

O Balanço Patrimonial é a demonstração que evidencia a realidade da empresa perante a estrutura patrimonial e financeira, contendo elementos e informações do ativo, passivo e patrimônio líquido, em outras palavras, bens, direitos e obrigações com terceiros e sócios. “A partir desta demonstração contábil podemos ter noção dos recursos em caixa em uma empresa, ou quanto do seu ativo está sendo imobilizado ou o volume de dívidas, por exemplo. (ALMEIDA, 2015, p. 85).

Já a Demonstração do Resultado do Exercício apresenta as receitas, custos e despesas da empresa. “É apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo)”. (MARION, 2018, p. 86)

A Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPAc) “é um relatório contábil que explica e evidencia as alterações e os motivos da variação entre o saldo inicial e o saldo final da conta Lucros ou Prejuízos Acumulados contida no Patrimônio Líquido.” (FEA-USP, 2019, p. 01 p. 122).

Temos também a Demonstração dos Fluxos de Caixa, que tem o intuito de apresentar a origem e destino da movimentação financeira da empresa.

A DFC pode ser elaborada por meio de dois métodos: o direto e o indireto. O método direto consiste em mensurar diretamente as entradas e saídas de caixa ou equiva-lentes-caixa (Disponível) derivados das atividades operacionais, de financiamento e investimento. O método indireto procura reconciliar o Lucro Líquido do Exercício com o caixa gerado pelas atividades operacionais, mostrando quanto desse lucro se converteu efetivamente em caixa ou equivalentes-caixa, evidenciando as parcelas do lucro que foram aplicadas em outros grupos do Ativo ou Passivo Circulante. (VICECONTI, NEVES, 2017, p. 399)

E por último a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) que “É um demonstrativo que procura evidenciar o valor da riqueza agregada, por determinada empresa, a um produto, e de que forma esse valor agregado foi distribuído entre os fatores de produção.” (REIS, 2009, p, 57).

Juntamente com as demonstrações contábeis são elaboradas as notas explicativas, contribuindo com o entendimento das demonstrações de forma simples e objetiva.

Essas demonstrações financeiras ou contábeis darão suporte aos empreendedores, gestores, administradores perante a situação patrimonial da empresa e conseqüentemente implantar estratégias e decisões assertivas.

2.3 ETAPAS PARA A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Após toda a etapa inicial de planejamento e visão empreendedora, faz-se necessário a abertura da empresa, e neste momento é necessário contar com o Contador, para elaborar e preparar toda a parte burocrática da oficialização do empreendimento.

No quadro 01, apresenta-se algumas etapas necessárias para a constituição de uma empresa, abordando os procedimentos corretos e permitidos pela legislação empresarial.

Quadro 01 - Etapas para a constituição de uma empresa.

1	Busca do nome empresarial	É preciso fazer a busca do nome empresarial, para saber se não existem empresas com o mesmo nome pretendido, antes de realizar o registro na Junta Comercial (para Sociedades Empresárias) ou no Cartório (para Sociedades Simples).
2	Registro	<p>O registro formal de uma Sociedade Empresária é realizado na Junta Comercial do Estado, enquanto a Sociedade Simples é registrada no Cartório de Pessoa Jurídica. A partir deste momento, a empresa está constituída; para isso, é preciso apresentar alguns documentos e formulários, podendo variar de um estado para outro. Os principais são:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Contrato social — contém a qualificação dos sócios, cláusulas referentes aos interesses das partes, descrição do objeto social da empresa, endereço do estabelecimento, descrição e participação do capital social, responsabilidade pela administração e outras cláusulas convenientes a cada sociedade. O contrato social deverá ter um visto de advogado — exceto para micro e pequenas empresas, que são dispensadas dessa formalidade. •Documentos pessoais dos sócios — RG, CPF, comprovante de endereço, certidão de casamento ou de nascimento. •Formulários padronizados — são disponibilizados no site da Junta Comercial ou no Cartório de Pessoa Jurídica. •Recolhimento das taxas pertinentes ao registro, os preços e prazos variam de estado para estado (informe-se no site da Junta Comercial ou no Cartório).
3	Definição da atividade econômica	É necessário escolher o código de Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE). Este código é muito importante para efeito de tributação e fiscalização por parte dos órgãos públicos, principalmente para aquelas empresas que pretendem se enquadrar ao Simples Nacional.
4	Identificação e cadastro	Após o registro, será disponibilizado o Número de Identificação do Registro da Empresa (NIRE), com o qual será possível obter o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ). Esse processo é realizado por meio do site da Receita Federal, que disponibiliza o download de um programa próprio via Internet.
5	Inscrição municipal e alvará de funcionamento	O alvará vai depender de laudo dos órgãos de vistoria. De acordo com o tipo de atividade e objetivo social, a empresa será vistoriada por Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros, Autorização Ambiental, dentre outros. Com a emissão do alvará de funcionamento a empresa poderá começar suas atividades. Empresas que atuam no comércio, na indústria e na prestação de serviços de transporte intermunicipal e interestadual e de comunicação necessitam da inscrição estadual, pois recolhem Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS).
6	Autorização para a Impressão de Documentos Fiscais (AIDF)	No caso de comércio ou indústria, na Secretaria da Fazenda Estadual. Para prestação de serviços em geral, a autorização é feita na Prefeitura.

Fonte: Patrício, Candido, 2016,

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo são apresentados os caminhos a serem seguidos para alcançar os objetivos e solucionar o problema proposto pelo artigo. Desta forma os procedimentos e métodos utilizados são contemplados nesta sessão.

Em seu sentido mais geral, o método é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um certo fim dado ou um resultado desejado. Nas ciências, entende-se por método o conjunto de processos empregado na investigação e na demonstração da verdade. (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2014, p. 27 “apud” MARCONI; LAKATOS, 2022, p.31).

O artigo caracteriza-se perante sua natureza como pesquisa básica, buscando gerar conhecimento aos empreendedores, sobre a importância da contabilidade no empreendimento.

Quanto aos objetivos a pesquisa é exploratória, pois será realizado levantamento bibliográfico para contextualizar os fundamentos da contabilidade empregados no empreendedorismo.

Em relação à abordagem, será qualitativa, pois a apresentação dos resultados será descritiva contemplando os problemas que os empreendedores enfrentam quando não se utilizam da contabilidade para tomar decisões assertivas.

Referente aos procedimentos será bibliográfica, pois utilizará da fundamentação através artigos científicos e livros especializados.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

O quadro 02 apresenta alguns fatores que impedem os empreendimentos de crescerem ou se perpetuarem, sendo eles: fatores econômicos, inexperiência, vendas insuficientes, despesas excessivas entre outros.

Quadro 02 - Fatos pelos quais as empresas fecham.

Fatores econômicos – 72%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lucros insuficientes ■ Juros elevados no mercado ■ Perda progressiva de mercado ■ Mercado consumidor restrito ■ Nenhuma viabilidade financeira futura
Inexperiência – 20%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Incompetência do empreendedor em negócios ■ Falta de experiência no setor ■ Falta de experiência gerencial ■ Experiência prévia desequilibrada
Vendas insuficientes – 11%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mercado parado e estático no setor escolhido ■ Recessão ou depressão econômica ■ Vendas insuficientes ■ Dificuldades de estoque ■ Localização inadequada ■ Retornos insuficientes
Despesas excessivas – 8%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dívidas e cargas demasiadas ■ Impostos e tarifas elevados ■ Despesas operacionais fixas elevadas ■ Recursos financeiros insuficientes
Outras causas – 3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Negligência ■ Capital ou capital de giro insuficiente ■ Clientes insatisfeitos ■ Fraudes ■ Ativos insuficientes ■ Concorrência elevada e competitiva ■ Falta de talento humano

Fonte: Chiavenato, 2021.

Analisando os fatores que contribuem com o fechamento das empresas, destaca-se com 72%, fatores relacionados a questões econômicas, sendo lucros insuficientes, juros elevados no mercado, perda progressiva de mercado, mercado consumidor restrito, nenhuma viabilidade financeira futura.

Se tratando em fatores econômicos a contabilidade pode e deve dar todo o suporte necessário evitando que a empresa se perca por falta de controle e gestão econômico-financeira.

Para evitar problemas, como os citados no quadro de número 02 (Fatos pelos quais as empresas fecham.) a contabilidade pode auxiliar o empreendedor, com alguns métodos e ferramentas.

Sendo uma delas inicialmente o estudo de viabilidade, documento elaborado com o intuito de responder as seguintes perguntas: “minha ideia é viável ou não? Vai dar lucro ou prejuízo? Quais serão os meus custos? Quanto terei que vender? Que estrutura de empresa terei que montar para as minhas necessidades de vendas?” (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 46).

Ainda dentro do estudo de viabilidade temos alguns métodos a serem aplicados como o Payback Simples e Descontado (Tempo de Retorno); Valor Presente Líquido – VPL (Lucratividade) e Taxa Interna de Retorno – TIR (Rentabilidade). (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016).

O payback é desenvolvido através de cálculos que apresentam o tempo necessário para se obter retorno do investimento. O payback simples não considera o valor do dinheiro no tempo, já o payback descontado considera, aplicando uma taxa de juros.

O VPL, valor presente líquido, busca atualizar o valor presente dos fluxos de caixa futuros, evidenciando os lucros que o investimento pode dar a empresa nos próximos anos. Calculando uma taxa de retorno comparado ao custo necessário do investimento inicial.

E a taxa interna de retorno (TIR) se utiliza da projeção de fluxo de caixa, realizando comparações entre o investimento inicial e suas futuras despesas e o potencial retorno.

Outra situação importante é o fluxo de caixa, projeção de entradas e saídas de recursos financeiros.

Fluxo de Caixa do Projeto: Deve ser realizado para que o projeto possa ser analisado com vistas na tomada de decisão sobre a implantação ou não. Os principais aspectos que devemos considerar na montagem do fluxo de caixa são:

- O valor das receitas, mês a mês ou ano a ano, esperadas para o projeto, durante sua vida útil.
- A evolução dos custos (fixos e variáveis) prevista para cada mês ou ano.
- ◆ Os efeitos da inflação.
- ◆ Os efeitos fiscais. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 47)

A partir do controle de fluxo de caixa o empreendedor, consegue aplicar várias estratégias, referente vendas, ciclo financeiro, aquisição de materiais, investimentos, capacidade de captar recursos, capacidade de pagamento entre outros.

Outro ponto é o controle de estoque:

...é comum que se relegue para um segundo plano a gestão de estoques. Muitos empreendedores fazem o controle em um caderno de modo muito simples, com a única preocupação de anotar o que comprou e o que vendeu. O resultado é a falta de controle, levando a compras desnecessárias ou superdimensionadas.

Saber a quantidade de produtos que se deve manter é imprescindível, pois evita gastos desnecessários, como: compra de material por um preço mais alto do que o de seu concorrente, contratação de funcionários para uma produção não programada, fretes mais altos para uma entrega repentina, custos de armazenagem (quanto maior o estoque, maior este custo), custo de falta de estoque (perda da venda pela falta do produto), entre outros. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 173)

Para minimizar os problemas citados por Patrício e Candido, pode-se usar o Inventário, levantamento de todos os bens e produtos em estoque. A avaliação de estoque que pode ser pelos métodos peps, primeiro produto que entra no estoque é o primeiro produto que será vendido, o ueps, último produto a entrar no estoque é o primeiro a sair; e a média que é realizado uma média de todos os produtos que constam em estoque, independente da ordem de chegada ou saída.

A curva ABC também auxilia no controle de estoque, pois através dela consegue verificar quais são os produtos que mais giram no estoque e quais trazem mais rentabilidade para o negócio.

Também perante a lucratividade da empresa, a demonstração do resultado do exercício a DRE, é de extrema importância, pois através dela a empresa consegue analisar se tem lucro ou prejuízo, conseguindo modificar suas estratégias para o próximo ano, sendo maximizadas as receitas ou minimizando os custos e despesas, tendo noção de onde vem a receita e para onde vai.

A imagem 01, apresenta a estrutura da demonstração do resultado do exercício de forma genérica, podendo cada empresa adicionar itens específicos ao seu dia a dia.

Imagem 01 - Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA BRUTA	
(-) Deduções da receita bruta	
Devoluções e cancelamentos	
Abatimentos	
Impostos faturados	
= RECEITA LÍQUIDA	
(-) Custo da receita líquida	
= RESULTADO BRUTO	
(+) Outras receitas operacionais	
Juros, aluguéis, dividendos	
(-) Despesas operacionais	
Salários, juros, aluguéis, fretes, seguros, depreciação etc.	
= RESULTADO OPERACIONAL	
(+) Receitas não operacionais	
Ganhos resultantes da alienação de valores do ativo permanente	
(-) Despesas não operacionais	
Perdas provocadas pela alienação de valores do ativo permanente	
= RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	
(-) Participações de terceiros	
Imposto de Renda	
Empregados e diretores	
Debentures e partes beneficiárias	
= RESULTADO LÍQUIDO	

Fonte: Reis, 2009

O contador também auxilia perante a melhor opção do regime de tributação para a empresa, visando a minimização dos impostos:

No caso de cálculo dos tributos para Pessoa Jurídica — Micro e Pequenas Empresas, temos o regime de tributação Simples Nacional, para efeito de cálculo exclusivo de Imposto de Renda — Pessoa Jurídica (IRPJ); no que diz respeito à Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), temos os seguintes regimes: Lucro Real, Lucro Presumido e Lucro Arbitrado. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p. 66)

Perante a contratação de funcionários o contador verifica na legislação se há algum incentivo ao empreendedor:

A Legislação prevê incentivos fiscais para as pequenas empresas e institui também alguns benefícios com relação às obrigações trabalhistas.

A Lei Complementar 123/2006 dispõe o seguinte:

Art. 51. As microempresas e as empresas de pequeno porte são dispensadas:

- I – da afixação de Quadro de Trabalho em suas dependências;
- II – da anotação das férias dos empregados nos respectivos livros ou fichas de registro;
- III – de empregar e matricular seus aprendizes nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem;
- IV – da posse do livro intitulado “Inspeção do Trabalho”;
- V – de comunicar ao Ministério do Trabalho e Emprego a concessão de férias coletivas.

Art. 52. O disposto no art. 51 desta Lei Complementar não dispensa as microempresas e as empresas de pequeno porte dos seguintes procedimentos:

- I – anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social — CTPS;
- II – arquivamento dos documentos comprobatórios de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, enquanto não prescreverem essas obrigações;

III – apresentação da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social — GFIP;
IV – Apresentação das Relações Anuais de Empregados e da Relação Anual de Informações Sociais — RAIS e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, CAGED. (PATRÍCIO, CANDIDO, 2016, p.74).

Sendo assim são várias situações em que a contabilidade dará apoio ao empreendedor, ou seja, se o empreendedor tiver a contabilidade como guia e parceira o empreendimento tem maior chance de se perpetuar e se tornar um negócio rentável.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Empreender é desafiador e a contabilidade contribuiu com que os riscos sejam calculados, dando apoio ao empreendedor na tomada de decisão, pois o empreendedor, planeja, calcula, lidera, inova e corre riscos.

E para correr riscos de forma coerente é necessário se utilizar da contabilidade que através do seu objeto de estudo o patrimônio, consegue estudar, interpretar e registrar informações, codificando em dados importantes para tomada de decisão.

Portanto a contabilidade pode auxiliar o empreendedor, através do estudo de viabilidade, aplicação de indicadores financeiros o Payback Simples e Descontado (Tempo de Retorno); Valor Presente Líquido – VPL (Lucratividade) e Taxa Interna de Retorno – TIR (Rentabilidade).

A utilização do fluxo de caixa, contribuindo com os controles e análise da origem dos recursos financeiros e destino dos mesmos. A utilização da técnica de inventário, avaliação de estoques, pelos métodos peps, ueps ou média, a aplicação da curva ABC, para gerir o estoque, de forma que a empresa tenha produto suficiente e de qualidade para entregar ao cliente.

Elaborara os demonstrativos contábeis para analisar a situação patrimonial da empresa e posteriormente aplicar estratégias para aumentar a margem de lucratividade.

Analisar qual melhor opção de regime tributário para cada empresa, levando em consideração a atividade o porte e quantidade de funcionários, encontrar na legislação incentivos legais para minimizar os custos e despesas. São alguns fatos abordados perante a importância da contabilidade no empreendedorismo.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, José Elias Feres de. **Fundamentos de contabilidade para os negócios**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

BRASIL. **Lei nº 6.404**. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Brasília, DF, 1976.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

DA FEA-USP, **Contabilidade Introdutória**. 12ª edição. São Paulo: Atlas 2019

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia Científica**. 8. ed. Atualizações João Bosco Medeiros, São Paulo: Atlas, 2022.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 12. ed. Atualizações: Ana Carolina Marion Santos, São Paulo: Atlas, 2018.

_____, José Carlos. **Contabilidade empresarial: instrumentos de análise, gerência e decisão; atualizador Ricardo Pereira Rios**. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

PATRÍCIO, Patrícia; CANDIDO, Claudio Roberto. **Empreendedorismo: uma perspectiva multidisciplinar**. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

REIS, Arnaldo Carlos de R. **Demonstrações contábeis: estrutura e análise**. São Paulo: Saraiva, 2009.

SALIM, Simões; Nelson Caldas SILVA. **Introdução ao empreendedorismo: construindo uma atitude empreendedora**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério Das. **Contabilidade Básica**. 18 ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE NA GESTÃO FINANCEIRA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): UMA REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Leonardo Cegielka¹
Fernando Luiz Perotti²
Dagmar Rhinow³

RESUMO: Este artigo explora a significativa relevância da contabilidade na gestão financeira do Microempreendedor Individual (MEI). Os MEIs constituem uma parcela significativa dos empreendedores no país e enfrentam desafios financeiros específicos que podem ser mitigados por meio de uma abordagem contábil eficaz, bem como contribuir para decisões coerentes no âmbito empresarial do microempreendedor individual. Esse estudo tem como principal assunto discorrer sobre a importância da contabilidade no âmbito do microempreendedor individual (MEI). Inicialmente abordou os temas pertinentes ao assunto, de modo a conceitualizar o tema principal do estudo. Os resultados e discussões foram alcançados com base em revisões bibliográficas, através de uma pesquisa descritiva, de caráter exploratório. Para a captação dos artigos, foi realizada busca em plataformas de pesquisa científicas, como Google Acadêmico. Com a revisão de materiais, foi possível analisar que o profissional de contabilidade é de extrema importância para o MEI e que pode vir a agregar para um bom andamento empresarial.

Palavras-chave: Gestão Financeira, Microempreendedor, Contabilidade, Organizações.

ABSTRACT: This article explores the significant relevance of accounting in the financial management of Individual Microentrepreneurs (MEI). MEIs constitute a significant portion of entrepreneurs in the country and face specific financial challenges that can be mitigated through an effective accounting approach, as well as contributing to coherent decisions within the individual microentrepreneur's business scope. This study's main subject is to discuss the importance of accounting within the scope of individual microentrepreneurs (MEI). Initially, it addressed the themes relevant to the subject, in order to conceptualize the main theme of the study. The results and discussions were achieved based on bibliographic reviews, through descriptive, exploratory research. To capture the articles, a search was carried out on scientific research platforms, such as Google Scholar. With the review of materials, it was possible to analyze that the accounting professional is extremely important for MEI and can contribute to good business progress.

Keywords: Financial management, Microentrepreneur, Accounting, Organizations.

1 INTRODUÇÃO

Compreende-se que a contabilidade vem a auxiliar empresas, de modo a

¹ Graduando do Oitavo Período de Ciências Contábeis no Centro Universitário – UGV – União da Vitória – Paraná – Brasil. leonardocegielka@ugv.edu.br

² Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória – Paraná, especialista em educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor Universitário Centro Universitário Vale do Iguaçu – UGV prof.fernandoperotti@ugv.edu.br

³ Graduada em História e Ciências Econômicas. Especialista em Gestão Fazendária. Mestrado em Desenvolvimento Regional. Professora no Centro Universitário UGV. E-mail: prof_dagmar@ugv.edu.br

possibilitar um maior controle financeiro e econômico, tendo como suas funções registrar, classificar, demonstrar, auditar e analisar. Também vem de modo a agregar informações, interpretações e orientações de variações de um patrimônio. Dito isso, é possível destacar que esse ramo pode ser recrutado em diversos departamentos, indo desde grandes a pequenas empresas (CHUPEL; SOBRA; BARELLA, 2014).

Destaca-se ainda que a economia brasileira vem crescendo menos do que o previsto. De acordo com os dados de 2018, aumentou apenas 1,3%, sendo que a pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), vê crescimento de 2,7% no ano de 2019, ou seja, é possível perceber o pouco crescimento na economia brasileira. Já conforme os dados atuais disponibilizados pelo IBGE, o Brasil teve no ano de 2021, 13,2 milhões de microempreendedores individuais, sendo esse número correspondente a 9,7% do total de empresas e outras organizações e a 19,2% do total de ocupados formais, já incluindo os MEIs (COSTA; FILHO, 2019).

Para o MEI, os impactos econômicos e políticos tem ainda maior relevância, visto que estes desempenham um papel vital na economia brasileira, contribuindo para a geração de empregos e o crescimento econômico do Brasil. No entanto, muitos enfrentam desafios na gestão de suas finanças, como a entrada, saída e as reservas da empresa. Desse modo, este artigo destacará o papel fundamental da contabilidade na gestão financeira dos MEIs, sendo uma pesquisa de estudo qualitativo, descritivo e bibliográfico.

Objetiva-se, portanto, como objetivo geral descrever com base em revisões bibliográficas, a importância da contabilidade na gestão financeira do MEI, trazendo como objetivos específicos elucidar com dados fidedignos e científicos sobre esse tema, bem como, trazer informações aos microempreendedores sobre a importância desse profissional para auxiliar na organização e gestão de sua empresa.

2 DESENVOLVIMENTO

Neste artigo serão abordados assuntos referentes a pesquisa em si, sendo explanado sobre o objetivo do trabalho de modo a elucidar o tema aqui abordado. Será abordado sobre a contabilidade e a gestão financeira, explicando o empreendedorismo, trazendo dados científicos e coerentes sobre o MEI, bem como

evidências fidedignas sobre a lei geral da Micro e Pequena Empresa, abordando as leis atuais, sendo essas a Lei nº123/2006 e a Lei nº 128/2008.

2.1 CONTABILIDADE E A GESTÃO FINANCEIRA

Compreende-se que, de acordo com Lopes (2018), a contabilidade é considerada ciência que busca registrar, de maneira padronizada, os eventos considerados administrativos, esses que de algum meio, afetam a economia financeira de uma empresa. Sendo os princípios da contabilidade da palavra *axiomas*, derivada do grego *axios*, significa *valido*, essa é seguida de seis princípios que devem ser seguidos: De entidade; Continuidade; Oportunidade; Princípio do registro pelo valor original; de competência; Princípio de prudência.

Deste modo, a contabilidade tem como objetivo vir a possibilitar registro de transações de uma empresa frente agentes de economia (*Stakeholders*) de modo padronizado. Os *Stakeholders* são partes interessadas na empresa, mencionando o governo, bancos, fornecedores, bem como os clientes e os funcionários. Portanto, o profissional de contabilidade visa possibilitar que todos possam visualizar situação econômico-financeira da empresa (LOPES, 2018).

Em relação à gestão financeira, essa é ligada ao conjunto de ações e procedimentos administrativos que envolvem o planejamento, análise e controle de uma empresa, de modo a contribuir para situações econômicas e financeiros. Sendo que em qualquer negócio, várias ferramentas podem ser usadas com objetivo de dar suporte às decisões, sendo também em micros e pequenos empreendimentos, necessário por contribuir positivamente (LIMA; SILVA, 2018 *apud* OLIVEIRA, 2013).

De acordo com Lima e Silva (2018), os controles básicos financeiros permitem elaboração do fluxo de caixa e da gestão capital do giro, além das necessidades da empresa. O fluxo de caixa é pensando de modo a prever a possível situação financeira do local. Sendo que em pequenas empresas o fluxo de caixa é um dos pontos fundamentais para a tomada de decisões, analisando entradas e saídas financeiras, compreendendo necessidades de empréstimos ou aplicações na empresa, de modo a equilibrar fluxo de caixa.

Conforme dados retirados do SEBRAE, o principal fator que acarreta no fechamento de micro e pequenas empresas no Brasil, vem a ser a má gestão do capital de giro. Logo, é preciso ter ciência que o planejamento é essencial para a gestão positiva de um negócio, sendo pequeno ou grande porte. O planejamento pode

vir a sinalizar pontos que prevalecem a continuidade do negócio, ou possibilidades de descontinuar a empresa existente (LIMA; SILVA, 2018).

Por fim, destaca-se que em todas as empresas, de grande e pequeno porte, para que seja possível a sua permanência no mercado de trabalho é necessário ferramentas que busquem uma melhor clareza das finanças e nas tomadas de decisões. Dito isso, a contabilidade é uma das possibilidades de ferramentas positivas para empresas, visto que vem acompanhar o desenvolvimento da instituição (SANTOS; BATISTA, 2019).

2,2 EMPREENDEDORISMO

De acordo com Lima e Silva (2018), o empreendedorismo é conhecido como uma distribuição criativa, em que produtos e métodos de produção que já existem vem a ser destruídos e substituídos por novos. É um dos processos de criar maiores riquezas dos negócios. O empreendedorismo é ter um comportamento proativo, criando algo diferente, em que assume os riscos financeiros, psicológicos e sociais. Esse é considerado como um dos fatores mais relevantes do desenvolvimento econômico.

Segundo Silva (2014 *apud* Souza; Guimarães, 2005), existem várias definições que norteiam a palavra empreendedorismo. Entre elas está a de que o empreendedor cria um negócio para capitalizar, em que assume riscos calculados. É o estudo da criação e da administração de negócios novos, tanto com pequenas como familiares. Na maioria dos conceitos relacionados ao empreendedorismo, existem três fatores que vêm assumir o empreendedor: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos de modo a transformar situações e recursos para proveito e aceitar riscos e possíveis fracassos.

O Serviço Brasileiro de Apoio de Micro e pequenas empresas (SEBRAE) é o órgão conhecido como principal do pequeno empreendedor no Brasil, tendo como objetivo dar suporte para um novo empreendimento. Atualmente a internet é um dos meios que fornece informações, além de auxiliar a importância de ideias para empreendedorismo no país (SILVA, 2014).

Desse modo, compreende-se que, em relação ao empreendedorismo, há uma grande função de criação e do crescimento de negócios. Seguindo caminhos que acreditam ser oportunidade que vale a pena trabalhar, em que se deve ter nesse momento o pensamento de empreendedor, pensando em estratégias, caminhos e

meios que vão de encontro com o objetivo empresarial a ser atingido (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

2.3 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O microempreendedor individual (MEI) é um programa criado em 2008 pelo Governo Federal, tendo como objetivo principal beneficiar microempresários, de modo a buscar inclusão de profissionais que vem trabalhando de modo individual. Esse programa apenas entrou em vigor no ano de 2009. No regime de MEI, o profissional autônomo consegue ter sua personalidade jurídica, e esse profissional só deve atuar na atividade que lhe foi permitida no regime, bem como deve ficar no regime de não ultrapassar o valor de 81.000 mil reais por ano, sendo que esse valor pode ser ajustado anualmente (BUTIGNON, 2021).

O MEI teve sua regulamentação regida pela Lei Complementar nº. 123/2006, mas, devido à complexidade dessa lei, muitos trabalhadores ainda ficaram como informais. Como forma de mudar esse cenário, criou-se a Lei Complementar nº 128/2008, que teve como objetivo incluir o uso do MEI no Brasil (SILVA, 2014).

Compreende-se que o programa MEI tem suas vantagens e desvantagens. Dito isso, cita-se como suas vantagens a cobertura de previdência para o empreendedor e a família, como por exemplo, auxílio-reclusão, doença e salário-maternidade após carência, bem como aposentadoria por idade e pensão. Ainda entre as vantagens está a possibilidade de registrar um empregado com baixo custo. O MEI também é uma das portas para mercado formal, e se enquadra como regime de tributação Simples Nacional, ou seja, livre de Imposto de Rendas, PIS, COFINS, IPI e CSLL (FARIAS, 2022).

Em contrapartida, de acordo com Farias (2022), entre as desvantagens do MEI está o alto custo caso necessário alterar ou fechar a empresa, sendo a taxa maior comparada a demais empresas e regime de tributação. Ainda, muitas vezes o fato de poder contratar apenas um funcionário é uma desvantagem, percebendo assim que muitas vezes existem limitações envolvendo esse ramo empresarial, visto que também limita a opção de se ter um sócio ou abrir mais de um estabelecimento.

Ademais, segundo Souza *et al.* (2022), o MEI também possui responsabilidades que devem ser seguidas. Ele deve realizar pagamento de contribuição mensal (DAS), encaminhar declaração de faturamento anual (DASN-SIMEI), preencher relatório mensal, emitir notas fiscais para pessoas jurídicas e

guardar notas de cobrança e de venda por 5 anos. Percebendo assim, que existem também algumas desvantagens que devesse ter ciência.

2.4 LEI QUE REGULAMENTA O MEI

O MEI é regido pela lei, essas regularizam o Microempreendedor Individual, em que foi realizado no ano de 2006 pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, essa vêm alterar as Leis nº 8.212 e 8.213, pertencentes ao dia 24 de julho de 1991. O principal objetivo do surgimento da lei mencionada foi o apoio das pequenas empresas, em que é entendido que a burocracia era um dos principais pontos que travavam o crescimento econômico (OLIVEIRA, 2013).

Dito isso, ainda segundo Oliveira (2013), diante das burocracias analisadas como empecilhos para os microempresários, o governo federal, de modo a auxiliar, estabeleceu por meio da Lei nº123/2006 a desburocratização para a criação desse cadastro que regulariza os microempreendedores, de modo a facilitar sua abertura, fechamento e alteração de cadastro de pequenos empreendimentos. Sendo que, após a aprovação desta lei, o Brasil presenciou o crescimento da economia, vindo também novas lei de modo a aperfeiçoar ainda mais esse programa e contribuir significativamente para o microempreendedor.

Com a lei complementar supracitada, ficou mais fácil pagar impostos, obter créditos, acessar a tecnologia, vender e até exportar. Ainda em relação aos benefícios está o regime unificado de apuração e recolhimento de impostos simplificando as obrigações fiscais, a desoneração tributária das receitas, a dispensa do cumprimento de algumas obrigações trabalhistas, a simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das microempresas individuais (MEI), facilitação ao crédito e do mercado, preferência nas compras públicas, estímulo à inovação tecnológica, incentivo ao associativismo na formação de consórcios, regulamentação da figura do pequeno empresário, parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional (OLIVEIRA, 2013).

Posteriormente, ainda foi criada a lei complementar nº 128/2008, em que essa considerou o MEI como sendo um empresário individual, conforme consta no Art. 18, em que a receita bruta desse empreendedor seja de no máximo até R\$ 81.000,00 durante o ano. Ainda, conforme consta na lei, o MEI fica isento dos tributos federais, podendo citar aqui como exemplo os impostos de renda, PIS, entre outros, em que é

recolhido o valor mensal fixo de 5% do salário mínimo, R\$ 1,00 de ICMS caso contribuinte, e R\$ 5,00 do título ISS caso enquadrado como contribuinte (BERGAMO; PEREIRA, 2022).

3 METODOLOGIA

Este estudo é considerado como pesquisa descritiva, de caráter exploratório e bibliográfico, e que utiliza como base artigos de plataformas online, como o Google Acadêmicos e Scielo. Esse método de pesquisa busca coletar informações de outros autores sobre o tema aqui descrito, voltado para a importância da contabilidade na gestão financeira do Microempreendedor (MEI).

Segundo Gil (2009), esse método de pesquisa é desenvolvido com base em materiais já elaborados, em que se utiliza como meio principal de fonte livros e artigos. Entre as vantagens dessa pesquisa, se destaca a diversidade ampla de trabalhos diretamente relacionados ao tema. Essa consiste em buscar dados de autores de modo aperfeiçoar o conhecimento, elaborando ainda um projeto de pesquisa sobre o assunto tratado.

Em relação ao caráter exploratório, essa pesquisa tem como principal objetivo esclarecer ideias que envolvam habitualmente o levantamento bibliográfico e documental. Sobre a pesquisa descritiva, descrever situações, características ou fenômeno (GIL, 2009).

A coleta de dados se deu através de pesquisas em plataformas online, em que as palavras chaves utilizadas foram: Contabilidade; Importância; Microempreendedor Individual (MEI). Sendo para a amostragem de pesquisa selecionados 4 (quatro) artigos para análise de conteúdo, esses com referência dos anos de 2019 a 2022, logo não fizeram parte da pesquisa demais artigos que não mencionavam o MEI relacionando à contabilidade, bem como não se encontravam entre os anos supracitados.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A partir dos artigos selecionados, foi realizado uma análise bibliográfica com intuito de responder os objetivos da pesquisa, bem como a discussão embasada no referencial teórico mobilizado, relacionando os temas entre os assuntos desta pesquisa. Esse estudo realizado contou com a análise de quatro artigos das

plataformas online de pesquisa, como o Google Acadêmico e Scielo, sendo que para a captação desses trabalhos, foram utilizados os critérios mencionados no método, de modo que abrangesse o assunto aqui abordado na presente pesquisa, sendo os artigos que foram selecionados para realização da revisão bibliográfica ilustrado no quadro número 1:

Quadro 1: Caracterização dos artigos analisados

Nome do artigo	Autores	Ano de Publicação
A importância do profissional da contabilidade para o microempreendedor individual (MEI)	Ludmila Daros Gonçalves	2021
O microempreendedor individual: um estudo sobre a importância da contabilidade para o MEI	Eloisa Novais Fernandes Karla Gonzaga Camporez	2019
A importância da contabilidade para o microempreendedor individual (MEI)	Fabício Maximiano de Araújo Mayara Abadia Delfino dos Anjos	2021
As vantagens e desvantagens do MEI – microempreendedor individual	Debhora Souza de Farias	2022

Posteriormente será discutido os artigos supracitados, de modo a discorrer sobre os assuntos que norteiam o estudo.

4.1 A IMPORTÂNCIA CONTABILIDADE NA GESTÃO FINANCEIRA DO MEI - MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Compreende-se que o profissional da contabilidade atualmente se encontra em diversos ramos empresariais, e que existe o questionamento da importância desse profissional no âmbito do MEI. De acordo com Gonçalves (2021), os MEI, não são obrigados a contratar o profissional de contábeis, conforme a lei esses têm liberdade para efetuar contrato ou não com esses profissionais.

Ainda em relação ao MEI, é possível analisar que as questões burocráticas para esta microempresa não é um dos empecilhos, visto que segundo Araújo e Anjos (2021), esse meio foi criado de modo a auxiliar os empreendedores irregulares a saírem dessa situação, sendo um sistema mais simplificado e que exige menos burocracias do que demais empresas.

Mas, apesar do MEI poder ser criado de maneira menos burocrática, compreende-se que é necessário um planejamento para que existam lucros no ramo escolhido pelo empreendedor, ou seja, que existam perspectivas a serem seguidas, com ideias e inovações relevantes. Dito isso, Araújo e Anjos (2021 *apud* Borges, 2013), é de extrema relevância ter um caminho para ser percorrido. Assim, percebe-se ser necessário pensar no nicho, como será feito o estoque, por qual motivo, qual o valor total de investimento e o lucro.

Menciona-se ainda, de acordo com Farias (2022), que o MEI também possui responsabilidades, como pagamentos de contribuição (DAS), declaração de faturamento anual (DASN-SIMEI), preencher relatório mensal, retirar notas fiscais para pessoas jurídicas e guardar notas de cobrança e de venda por no mínimo de até 5 anos. Bem como seu valor anual não ultrapassar de R\$ 81.000,00. Desse modo, também, exige-se uma atenção na gestão financeira nesse sentido mencionado acima.

Levando em consideração os trechos supracitados, compreende-se que o profissional de contabilidade nesse ramo empresarial não é uma obrigação prevista em lei, mas nem por isso deixa de ser necessário construir um planejamento para que exista o crescimento, bem como giro para o empreendedor do MEI. Assim, para que os resultados sejam positivos é importante que exista um profissional contábil gerindo a gestão financeira.

Conforme Fernandes e Camporez (2019), o profissional de contabilidade busca auxiliar o MEI nas ações consideradas complexas, tendo um reflexo significativo no desenvolvimento da empresa. Uma vez que esse profissional é capacitado para coleta de dados econômicos, registrando esses e somando as formas possíveis, bem como realizado os relatórios, contribuindo para tomadas de decisões da empresa, de modo que avalia o desempenho de negócios, analisando ainda o desempenho dos negócios.

O profissional de contabilidade, dentro do ramo do MEI também visa buscar um percentual menor de juros sempre que necessário um capital com os bancos, em que o MEI busca evitar sempre o possível custo, deste modo o contador também pode vir a contribuir na busca de preços mais acessíveis para a microempresa, visando não acarretar prejuízos, controlando entradas e saídas, e favorecendo positivamente para o negócio (FERNANDES; CAMPOREZ, 2019).

Ademais, levando em conta as discussões realizadas anteriormente, é possível analisar a importância do profissional de contabilidade também para o MEI, onde esse pode buscar meios e estratégias que contribuam positivamente na gestão financeira, de modo a contribuir para o crescimento significativo do negócio, bem como auxiliando na tomada de decisões de maneira positiva, agregando o negócio e possibilitando um giro melhor para o microempreendedor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O intuito desta pesquisa foi analisar a importância do profissional de contabilidade para o microempreendedor individual (MEI), em que apesar de não ser uma exigência contida na lei, é possível observar que o contador no âmbito de microempresas é de extrema importância para um bom desenvolvimento e crescimento significativo.

Igualmente, percebe-se que conforme discussões realizadas, o MEI teve como principal objetivo a regularização de pequenos empreendedores, mas que é significativo ter um caminho para ser seguido, bem como visar sempre pelo menor custo para que a empresa consiga um giro, sendo necessário sempre avaliar antes da tomada de decisões. Dito isso, pode-se reiterar sobre a importância de um profissional de contábeis nesse meio empresarial, visto que esse profissional terá subsídios e conhecimentos necessários para auxiliar na tomada de decisões coerentes.

Por fim, é possível analisar que o objetivo inicial da pesquisa foi atingido, bem como a hipótese inicial não foi refutada, já que é importante a presença de profissionais de contabilidade na gestão financeira do microempreendedor individual (MEI), de modo que esse acrescentará em vários aspectos de maneira positiva. Diante disso, este trabalho visou mostrar para os leitores sobre a MEI, a gestão financeira das microempresas individuais, bem como a relação e importância com a contabilidade para um bom andamento empresarial.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Fabrício Maximiano de. ANJOS, Mayara Abadia Delfino dos. A importância da contabilidade para o microempreendedor individual (MEI). **Gestão, Tecnologia e Ciências**, v. 10 n. 33, 2021. Disponível em: <<https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/2582>>. Acesso em: 09

Jun. 2023.

BERGAMO, Sany Amélia Padilha. PEREIRA, Tatiane Pietrobelli. A importância do contador ao microempreendedor individual – MEI. **Revista Eletrônica e Ciências Contábeis**, v. 11 n. 2, 2022. Disponível em:

<<https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/2515>>. Acesso em: 01 Out. 2023.

BUTIGNON, Rosemeire de Lima. **MEI: Como formalizar e gerenciar empresas**. 1 ed. São Paulo: Expressa, 2021.

CHUPEL, Jessica Fernanda; SOBRAL, Elvio; BARELLA, Lauriano Antonio. A importância da Contabilidade para Microempreendedor Individual. **Revista Eletrônica Multidisciplinar da Faculdade de Alta Floresta**. v. 3, n. 2, 2014. Disponível em: <<http://www.refaf.com.br/index.php/refaf/article/view/161/pdf>>. Acesso em: 17 de Out. 2023.

COSTA, Marcelo Lima da. FEITOSA FILHO, Raimundo Ivan. **A importância da contabilidade no processo de desenvolvimento do microempreendedor individual (MEI)**. 2019. 15 fls. Artigo científico apresentado à Coordenação do Curso de Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade Leão Sampaio., 2019. Disponível em: <https://sis.unileao.edu.br/uploads/3/CIENCIASCONTABEIS/C469.pdf> >. Acesso em: 5 de Ago. 2023.

FARIAS, Debhora Souza de. As vantagens e desvantagens do MEI – microempreendedor individual. **Revista Processus Multidisciplinar**. v. 3, n.06, jul.-dez., 2022,. Disponível em: <<https://periodicos.processus.com.br/index.php/multi/article/view/761/798>>. Acesso em: 23 Set. 2023.

FERNANDEZ, Eloisa Novais. CAMPOREZ, Carla Gonzaga. **O microempreendedor individual: um estudo sobre a importância da contabilidade para o MEI**. UNIVC Centro Universitário Vale do Cricaré, 2019. Disponível em: <<https://repositorio.ivc.br/handle/123456789/219>>. Acesso em: 04 Out. 2023.

Gil, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas: (2009).

GONÇALVES, Ludmila Daros. **A importância do profissional da contabilidade para o microempreendedor individual (MEI)**. Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC. Dez-2021. Disponível em: <<http://200.18.15.28/handle/1/9246>>. Acesso em: 5 de Ago. 2023.

HIRSRICH, Robert D. PETERS, Michael P. SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9 ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

LIMA, Joyce Dutra. SILVA, Marli Auxiliadora. **Microempreendedores individuais: uma discussão sobre gestão financeira e expectativas de negócios**. 21-Dez-2018. Universidade Federal de Uberlândia. Disponível em: <<https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/23873/3/MicroempreendedoresIndivi>

duaisUma.pdf>. Acesso em: 23 Out. 2023.

LOPES, Wellington. **Contabilidade e gestão financeira**. 1 ed. São Paulo: Senac, 2018.

SANTOS, Diego Aparecido. BATISTA, Marcos Antônio. **Gestão Financeira: A importância da contabilidade em sua aplicação**. 2019, Disponível em: <<https://dspace.doctum.edu.br/bitstream/123456789/2288/1/GEST%c3%83O%20FINANCEIRA%20A%20import%c3%a2ncia%20da%20contabilidade%20em%20sua%20aplica%c3%a7%c3%a3o.pdf>>. Acesso em: 14 Out. 2023.

SILVA, Rodrigo Rangel. **O Microempreendedor Individual MEI – Uma abordagem sobre a efetividade das vantagens, benefícios e desafios gerados ao novo empreendedor**. Cacoal – RO 2014, Fundação Universidade Federal de Rondônia. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/294852743.pdf>>. Acesso em: 14 Out. 2023.

SOUZA, Mônica Sonchine. **Não Obrigatoriedade de Contabilidade Para o Microempreendedor Individual, Incentivo ou Morte Certa?**. São Paulo, 27 e 29 de junho 2022. Disponível em: <<https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3820.pdf>>. Acesso em: 23 de Out. 2023.

OLIVEIRA, Milton Cesar Pereira. A importância da lei geral da micro e pequena empresa para o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos, o caso do município de Miranda, MS. **INTERAÇÕES**. v. 14, n. Especial, p. 81-90, 2013. Disponível em: <<https://multitemasucdb.emnuvens.com.br/interacoes/article/view/249/294>>. Acesso em: 10 Out. 2023.

A IMPORTÂNCIA DO TERCEIRO SETOR VOLTADA PARA UMA ORGANIZAÇÃO SINDICAL RURAL

Eleni Baum¹

Fernando Luiz Perotti²

RESUMO: O Terceiro Setor é o espaço ocupado pelas organizações da Sociedade Civil, sem fins lucrativos ou econômicos, empresas não governamentais cujos objetivos são de natureza social ou beneficente, que não buscam o lucro e não seja parte integrante do setor público. Este termo surgiu na década de 70 nos Estados Unidos, mas o setor em si já existia há muitas décadas. A Organização Sindical é uma entidade sem fins lucrativos que visa atender uma parcela da população interessada, preenchendo assim uma lacuna não atendida pelas esferas governamentais e nem pelas empresas privadas, assim caracterizando a Organização Sindical como uma entidade do terceiro setor.

Palavras-chave: Terceiro setor, Organização sindical, Agricultura.

ABSTRACT: The Third Sector is the space occupied by Civil Society organizations, non-profit or economic, non-governmental companies whose objectives are of a social or charitable nature, which do not seek profit and are not an integral part of the public sector. This term emerged in the 70s in the United States, but the sector itself had been around for many decades. The Trade Union Organization is a non-profit entity that aims to serve a portion of the interested population, thus filling a gap not served by the governmental spheres or by private companies, thus characterizing the Trade Union Organization as a third sector entity.

Keywords: Third Sector, Union organization, Agriculture.

1 INTRODUÇÃO

Para ser considerada uma entidade do Terceiro Setor, é necessário cumprir os seguintes requisitos: ser devidamente estabelecida com objetivos públicos ou sociais, operar de maneira independente do governo, possuir estruturas de governança próprias, voluntariado e, não ter como objetivo a lucratividade. No Brasil, a valorização do terceiro setor iniciou na década de 90, com a reforma administrativa do estado implantada pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso.

A partir disso, diversas leis foram criadas para qualificar essas entidades como a Lei nº 9.637/1998, a Lei 9.790/1999 e o Código Civil Brasileiro de 2002. Dentre as entidades pode-se citar: Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, Organizações Sociais, associações, fundações, organizações religiosas, etc. Os sindicatos, mais especificamente o Sindicato Rural, apesar de não estar previsto na

¹ Egressa do Curso de Ciências Contábeis pela Ugv - Centro Universitário. con-elenibaum@ugv.edu.br

² Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória — Paraná, Especialista em Educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, Graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor Universitário na Ugv -Centro Universitário. prof_fernandoperotti@ugv.edu.br

legislação, opera como uma entidade do Terceiro Setor, visto que é uma organização privada de pessoa jurídica sem fins lucrativos e que opera pelo interesse público dos produtores rurais. Estão entre os deveres do Sindicatos Rurais, estabelecidos pelo Decreto-Lei nº 7.038/1944, representar a categoria, prestar serviços e assistência e ainda promover a orientação e educação de produtores rurais. A partir disso, verifica-se que a entidade Sindicato Rural se configura dentro da estrutura organizacional e operacional das entidades do Terceiro Setor e que possui sua devida importância frente aos problemas enfrentados pela classe em virtude da sua legalidade plena para defendê-los.

Existem três Setores no Brasil. O Primeiro Setor compreende o Estado, responsável por questões sociais, executando ações com recursos públicos; o Segundo Setor envolve as empresas privadas, que apresentam como finalidade o lucro; e, o Terceiro Setor, alvo desse estudo, compreende as organizações privadas sem fins lucrativos, que possuem preocupações e práticas sociais com objetivo de mitigação de impactos voltados para o bem público e o avanço social (SANTOS, 2012; VESCO, 2020). Embora não esteja formalmente ligado ao Primeiro e Segundo Setor, ele opera em conjunto com esses, em resposta às necessidades sociais.

A participação das entidades sem fins lucrativos, que compõem o chamado terceiro setor está em constante ascensão tanto globalmente quanto no cenário brasileiro (CUSTÓDIO; JACQUES; QUINTANA, 2013).

Este trabalho tem como objetivo enfatizar a importância do Sindicato Rural, uma entidade que possui estrutura do Terceiro Setor, mas não é regulamentada na legislação brasileira.

2 METODOLOGIA

Este trabalho foi realizado através de pesquisa bibliográfica, feita dentro da legislação brasileira através do site Planalto e dentro da Plataforma de busca Scielo.

A pesquisa traz de forma qualitativa com os objetivos de pesquisa exploratória e bibliográfica, que se buscou por meio de referências de autores renomados em suas áreas. Segundo Lozada e Nunes (2019, p.102) “Toda pesquisa científica demanda que o pesquisador se dedique à leitura daquilo que outros autores já produziram sobre o assunto que pretende tratar em seu estudo”.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 TERCEIRO SETOR

3.1.1 Origem do termo e histórico

O Termo Terceiro Setor, surgiu primeiro nos Estados Unidos, na década de 70 (Hall, 2016) e era utilizado em conjunto com outros termos como “*nonprofit organizations*” (organizações sem fins lucrativos) e “*voluntary sector*” (setor voluntário) (ALBUQUERQUE, 2006; VESCO, 2020). Entretanto, as constituições que compõem esse setor surgiram nos séculos XX e XXI e apresentavam caráter político ou religioso. Em 1800, surgiram as associações patronais e sindicatos de trabalhadores e, posteriormente, os partidos políticos, os quais apresentavam características semelhantes às instituições de maior poder naquela época e que ditavam a organização da sociedade civil: o Estado e a Igreja. Conforme o tempo foi passando, houve mudanças na estrutura do Estado e, conseqüentemente, a organização das associações e sindicatos também foram mudando (ALBUQUERQUE, 2006).

Após a Segunda Guerra Mundial, grandes mudanças foram observadas no âmbito político, social, econômico e produtivo e também, grandes problemas (Albuquerque, 2006). Dessa forma, houve um “boom” nas organizações da sociedade civil, que tinham como intuito reduzir os impactos da “crise do Estado” e reestruturação da democracia, principalmente em países americanos (Albuquerque, 2006; Santos, 2012). A partir disso, esse setor foi reconhecido como sendo conexo à política, economia e vida social da América (HALL, 2016).

Além das Grandes Guerras, outros eventos contribuíram para o crescimento do Terceiro Setor como a Terceira Revolução Industrial, a revolução das comunicações e a mudança da agenda de financiamento internacional. E, a organização internacional que mais impulsionou o movimento de reconhecimento e regularização do Terceiro Setor foi o Banco Mundial (FALCONER, 1998).

Na década de 90, iniciou-se o processo de incentivo de organizações do Terceiro Setor nos países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil (CALEGARE; SILVA JUNIOR, 2009). Entretanto, a valorização do setor ocorreu com a Reforma do Estado, em 1995 (SANTOS, 2012), quando o Poder Público restituiu à sociedade civil

a responsabilidade por atividades de interesse coletivo (RIBEIRO, 2015). Apesar do setor ser reconhecido nessa época, algumas das organizações que compõem essa classe já estão presentes no Brasil há muitos anos, como é o exemplo das Santas Casas.

3.1.2 Papéis do Terceiro Setor

O Terceiro Setor compreende organizações privadas sem fins lucrativos não vinculadas à Administração Pública, que objetivam a prestação de serviços em áreas de interesse social e público (FUCHS et al., 2014). Este fato coloca o Terceiro Setor entre os dois primeiros: Estatal (Primeiro Setor) e empresarial (Segundo Setor) (VESCO, 2020) isso porque, as entidades componentes não fazem parte do governo e não são geridas a partir da lógica de mercado (FERNANDES, 2007).

Outro fator que diferencia os setores é a mobilização de recursos financeiros. Visto que o Terceiro Setor pratica atividades de interesse público, não governamentais e não lucrativas, precisa administrar os recursos obtidos pelo seu próprio Patrimônio ou pela prestação de serviços, diferentemente do Primeiro e do Segundo Setor (NAVES, 2003; VESCO, 2020).

Com os recursos obtidos da própria atividade, de doações e financiamentos públicos e privados (CRC RS, 2018), o Terceiro Setor busca pela expansão e ampliação de suas atividades, à medida que se envolve em diversas áreas, como educação, saúde, cultura, meio ambiente, assistência social, entre outras (SANTOS, 2012).

A estrutura operacional e organizacional das entidades componentes é ditada pelo “Manual de Mão do Terceiro Setor no Sistema de Contas Nacionais”¹ publicado pela Universidade de John Hopkins e Organização das Nações Unidas (NAÇÕES UNIDAS, 2003).

3.1.3 Organizações do Terceiro Setor

No Brasil, as principais organizações do Terceiro Setor que seguem as cinco características operacionais e estruturais estabelecidas são: OSCIPs, OSs,

¹Tradução para “*Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts*”.

fundações, institutos, associações, sindicatos, organizações religiosas, Entidade Beneficente de Assistência Social e serviços sociais autônomos (Sistema S). A natureza jurídica de algumas entidades do terceiro setor é dada pelo Artigo 44 Código Civil Brasileiro (BRASIL, 2002) e outras por leis próprias.

As OSCIPs ou Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, são organizações que seguem diretrizes e processos específicos de parceria com o Poder Público para desempenhar seu papel de promoção de bem-estar social (MANAF; SILVA, 2017).

As Organizações Sociais (OS) foram instituídas pela Lei nº 9.637/1998, e são definidas como pessoas jurídicas de direito privado e sem fins lucrativos que tem como objetivo reduzir a intervenção direta do Estado em serviços públicos, especialmente aqueles que não são de caráter exclusivo (MANAF; SILVA, 2017). O campo de atuação bem como a gestão das OSCIPs e OSs ficou melhor estabelecido no Brasil com a Lei do Marco Regulatório nº 13.019, de 31 de julho de 2014 (BRASIL, 2014). O Novo Marco Regulatório teve como objetivo era instituir normas gerais para as parcerias entre Poder Público e o Terceiro Setor, garantindo segurança jurídica (RIBEIRO, 2015).

As fundações, associações e organizações religiosas são pessoas jurídicas de direito privado, de acordo com o Artigo 44º do Código Civil (BRASIL, 2002). Estas não se enquadram como OSCIP ou OS. As fundações são organizações destinadas a um fim social, constituídas de um patrimônio personalizado. De acordo com o Código Civil e redação dada pela Lei 13.151/2015, as Fundações podem ser constituídas para fins de:

- I – assistência social;
- II – cultura, defesa e conservação do patrimônio histórico e artístico;
- III – educação;
- IV – saúde;
- V – segurança alimentar e nutricional;
- VI – defesa, preservação e conservação do meio ambiente e promoção do desenvolvimento sustentável;
- VII – pesquisa científica, desenvolvimento de tecnologias alternativas, modernização de sistemas de gestão, produção e divulgação de informações e conhecimentos técnicos e científicos;

VIII – promoção da ética, da cidadania, da democracia e dos direitos humanos;

IX – atividades religiosas;

As associações também são definidas pelo Código Civil, Artigo 53º, como união de pessoas que se organizam para fins não econômicos (BRASIL, 2002). Seu propósito é realizar ações beneficentes em prol de terceiros. As organizações religiosas foram incluídas no Código Civil pela Lei nº 10.825/2003. Estas são caracterizadas por não objetivar o lucro e professar um culto de qualquer credo.

As Entidades Beneficente de Assistência Social são definidas pela Lei Complementar nº 187, de 16 de dezembro de 2021 (BRASIL, 2021), como pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, que prestam serviços nas áreas de assistência social, saúde e educação. Estas precisam da Certificação das Entidades Beneficentes de Assistência Social (CEBAS), a qual é emitida pelo Poder Público Federal, para sua devida atuação.

Os Serviços Sociais Autônomos são definidos como pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos, de interesse coletivo e de utilidade pública pela Lei nº 8.246/1991. Neste caso ocorre fomento por parte do Estado e prestação de serviços de interesse público pelas entidades (SILVA, 2017). Assim, surgiram as entidades do Sistema S: Sesi, Sesc, Senac, Sest, Senai, Senar e Sebrae.

E por fim, os Sindicatos, alvo desse estudo, os quais são definidos como uma associação voluntária e permanente, cujo objetivo é proteger os interesses dos trabalhadores assalariados que compartilham a mesma profissão ou atuam na mesma indústria.

3.2 SINDICATO RURAL

3.2.1 Sindicalismo Rural no Brasil

A organização sindical no Brasil foi sistematizada com uma série de normas pela Consolidação das Leis Trabalhista (CLT), em 1943. Todavia, o setor agrícola não se enquadrava no molde do sindicalismo corporativista vigente entre 1930 e 1940 (RAMOS, 2010). Após muitas tentativas frustradas de estabelecer uma organização sindical rural fundamentada nos sindicatos do setor industrial (RAMOS, 2010), foram criadas em 1964, duas entidades que representavam oficialmente os proprietários e trabalhadores rurais por meio do Decreto-Lei n.º 53.516, de 31 de janeiro de 1964: A

Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e a Confederação Nacional dos Trabalhadores da Agricultura (CONTAG). Estas entidades marcaram o início do sindicalismo rural no Brasil, regido pelo Estatuto do Trabalhador Rural (Brasil, 1963).

O Sistema Sindical Rural defende, trabalha e fala em seu nome e de todos os produtores rurais do Brasil. Este é constituído por 1.976 Sindicatos Rurais e 1.136 extensões de base, os quais são representados pelas federações estaduais e pela Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) como representante máxima. O principal objetivo desse sistema é defender os direitos e interesses da classe rural, independentemente do tamanho da propriedade e do ramo de atividade. Para isso se baseia em seis princípios básicos: solidariedade social, livre iniciativa, direito de propriedade, segurança jurídica, economia de mercado e interesses do País (CNA BRASIL, 2023a).

3.2.2 Definição, estrutura e funções dos Sindicatos Rurais

De acordo com a Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo - FAESP (2023), os Sindicatos Rurais são associações civis de direito privado, sem fins lucrativos, formadas com o propósito de estudar, coordenar, defender e representar a categoria econômica agrícola. Produtores rurais de pequeno, médio e grande porte, bem como empresas do setor agroindustrial, têm a possibilidade de se associar.

Os Sindicatos Rurais precisam estar registrados no Ministério do Trabalho (cadastro nacional de entidades sindicais) e ter estatuto e ata de fundação, registrados no cartório de títulos e documentos. A receita da entidade é obtida por arrecadação de mensalidades, contribuições sindicais, taxa confederativa ou doações, e a escrituração contábil da entidade é simplificada (SENAR, 2011).

Diferentemente da CNA e das Federações estaduais que estimulam o sindicalismo rural, os sindicatos realizam intervenções práticas para respaldar o agricultor, procurando alternativas para as questões locais de maneira associativa (CNA BRASIL, 2023a). De acordo com o Decreto-Lei nº 7.038, de 10 de novembro de 1944:

Art. 3º São prerrogativas dos sindicatos:

a) representar perante as autoridades administrativas e judiciais os interesses gerais das categorias ou profissões para que foram constituídos, ou os

interesses individuais dos associados relativos à atividade ou profissão exercida;

b) celebrar contratos coletivos de trabalho;

c) eleger os representantes das categorias ou profissões que representar na base territorial;

d) colaborar com o Estado, como órgãos técnicos e consultivos, no estudo e solução dos problemas que se relacionem com as categorias ou profissões representadas;

e) impor contribuições a todos aqueles que participem das categorias ou profissões rurais representadas;

f) promover a coordenação de seus associados para a realização do seguro grupal de acidentes do trabalho;

Art. 4º São deveres dos sindicatos:

a) colaborar com os poderes públicos no desenvolvimento da solidariedade social;

b) manter serviços de assistência para seus associados

c) promover a conciliação nos dissídios de trabalho;

d) promover a criação de cooperativas para as categorias representadas;

e) fundar e manter escolas de alfabetização e pré-vocacionais (Brasil, 1944).

A partir do que é previsto no Decreto-Lei, os Sindicatos Rurais orientam produtores rurais sobre regras e normas dos métodos de trabalho e processos de comercialização, a fim de manter o bem-estar sociocultural e a eficiência e qualidade da produção dos seus associados. Também, promove a formação profissional de forma gratuita e com certificações para empreendedores e trabalhadores rurais, em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR).

A prestação de serviços também é uma ação realizada pelos sindicatos rurais. Dentre os serviços, pode-se citar a orientação sobre ITR (Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural), Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF), Cadastro Ambiental Rural (CAR), Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR), Declaração de Posse; emissão de certidões e cadastros; registro de empregados, contratos de trabalho e folhas de pagamento; recolhimento de tributos (INSS, FGTS, IRRF); entrega de RAIS e todas as obrigações trabalhistas via e-Social; emissão de nota fiscal; requerimento de serviços do INSS, tais como, benefícios rurais de aposentadoria por idade rural, salário maternidade rural, auxílio reclusão rural, pensão rural, revisão e recursos desses serviços e cópia de processos, na modalidade de atendimento a distância, e

demais serviços em cumprimento com o que dispõe o Decreto nº 8.539 de 2015; entre outras.

3.3 A IMPORTÂNCIA DO TERCEIRO SETOR VOLTADO PARA O SINDICATO RURAL

Apesar de o Sindicato não ser definido como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público e nem como Organização Social, que são entidades do terceiro setor estabelecidas por Lei, também possui a estrutura organizacional e operacional ditada pelo “Manual de Mão do Terceiro Setor no Sistema de Contas Nacionais” publicado pela Universidade de John Hopkins e Organização das Nações Unidas. Diferentemente de outras entidades do Terceiro Setor, como é o caso das Associações, os sindicatos ainda possuem legalidade plena para defender uma categoria inteira – mesmo dos não-associados –, e no caso, defender o interesse público da categoria agrícola.

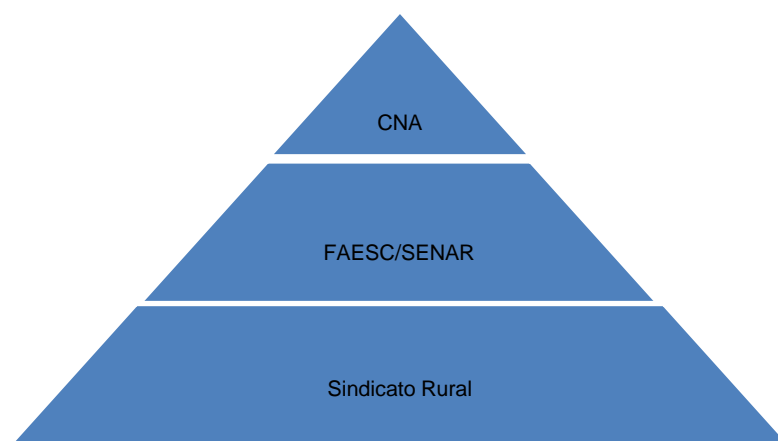
Assim como está previsto no Decreto-Lei nº 7.038, de 10 de novembro de 1944, é dever dos Sindicatos Rurais colaborar com os poderes públicos no desenvolvimento da solidariedade social e ainda prestar assistência aos associados. Isso mostra que a responsabilidade saiu das mãos do Estado e passou para os Sindicatos. A partir do que já foi mencionado anteriormente, verifica-se a importância da entidade e dos serviços dos Sindicatos Rurais para a classe rural. É por meio dela que os interesses e necessidades dos produtores de cada município são atendidas.

Também, verifica-se a importância de outra entidade do Terceiro Setor que possui grande importância para os Sindicatos Rurais, que é o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), o qual se enquadra como Serviço Autônomo do Sistema S. Essa parceria tem se mostrado benéfica para a formação profissional no meio rural. Só em 2022, o SENAR em parceria com os Sindicatos Rurais de todo o país realizou a formação profissional de 743.397 participantes; 226.345 participantes em promoções sociais; 399.332 em programas especiais de empreendedorismo e gestão destinados aos produtores rurais, com destaque para o Programa Negócio Certo Rural; 247.932 matrículas no EAD SENAR; 7.866 alunos matriculados em formação técnica e profissionalizante; entre outras ações (CNA BRASIL, 2023b).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O Sindicato de Produtores Rurais de Irineópolis – Estado de Santa Catarina, é uma organização sindical sem fins lucrativos, fundado em 1977 e possui em seu Estatuto Social o registro no Ministério Trabalho e Emprego processo sob o número 306.141/78. É constituído para fins de estudo, coordenação, defesa, proteção e representação legal da categoria dos empresários, empregadores, produtores rurais, pessoa física ou jurídica que empreende atividade econômica rural, proprietário ou não, mesmo em regime de economia familiar, nos termos da legislação vigente, exercentes das atividades dos ramos da agricultura, da pecuária, do extrativismo rural, da exploração granjeira ou aquícola, da agroindústria e demais integrantes no plano da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA. Inspira-se na solidariedade social, na livre iniciativa, no direito da propriedade, na economia do mercado, na defesa do meio ambiente e nos interesses do país. A base territorial do Sindicato compreende os municípios de Irineópolis e Porto União, conforme prevê o Estatuto Social. Conforme o organograma da Figura 1, compreende sua base o Sindicato, representada pelo sistema FAESC/SENAR, E CNA – Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil.

Figura 1 – Organograma dos Sindicatos Rurais.



Fonte: Os autores (2023).

4.1 IMPORTÂNCIA DO TERCEIRO SETOR VOLTADO PARA O SINDICATO RURAL

Apesar de o Sindicato não ser definido como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público e nem como Organização Social, que são entidades do terceiro setor estabelecidas por Lei, este também possui a estrutura organizacional e operacional ditada pelo “Manual de Mão do Terceiro Setor no Sistema de Contas Nacionais” publicado pela Universidade de John Hopkins e Organização das Nações Unidas. Diferentemente de outras entidades do Terceiro Setor, como é o caso das Associações, os sindicatos ainda possuem legalidade plena para defender uma categoria inteira – mesmo dos não associados – e no caso, defender o interesse público da categoria agrícola.

Assim como está previsto no Decreto-Lei nº 7.038, de 10 de novembro de 1944, é dever dos Sindicatos Rurais colaborar com os poderes públicos no desenvolvimento da solidariedade social e ainda prestar assistência aos associados. Isso mostra que a responsabilidade saiu das mãos do Estado e passou para os Sindicatos. A partir do que já foi mencionado anteriormente, verifica-se a importância da entidade e dos serviços dos Sindicatos Rurais para a classe rural. É por meio dela que os interesses e necessidades dos produtores de cada município são atendidas.

Também, verifica-se a importância de outra entidade do Terceiro Setor que possui grande importância para os Sindicatos Rurais, que é o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), o qual se enquadra como Serviço Autônomo do Sistema S. Essa parceria tem se mostrado benéfica para a formação profissional no meio rural.

O Sindicato Rural de Irineópolis possui 1500 (um mil e quinhentos) produtores rurais inscritos, dos quais 800 estão com seus pagamentos de anuidades sindical em dia, com uma média de três pessoas por família, fazendo assim com que o sindicato atenda em média 2.400 pessoas durante o ano. A Diretoria do Sindicato sempre busca melhores atendimentos e prestação de serviços para os associados e produtores rurais, que são os seguintes:

Convenio com Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, e CNA – Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil, para envio de processos e benefícios dos segurados, Aposentadorias, pensão por morte, salário-maternidade, e outros;

Elaboração e emissão da CAF – Cadastro Nacional da Agricultura Familiar, que dá acesso a financiamentos agrícolas e comprovação da atividade rural;

Criação e Emissão do CCIR.

Declaração do ITR;
Atos Declaratórios Ambientais (ADA's);
Cadastro de Imóveis Rurais no Cafir;
Orientação sobre o Livro Caixa Rural aos produtores para evitar malha fina;
Elaboração e envio do IRPF – Imposto de Renda Pessoa Física;
Agendamento de consultas e exames para os associados e dependentes;
Criação da senha e-gov para produtor rural;
Contabilidade Rural e folha de pagamento para empregadores rurais.
Realização de contratos e distratos rurais;
Fechamento contábil, livro caixa diário, mensal e balanço anual;
Convenio com SENAR/SC, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural;
Palestras de orientação sobre saúde do Homem e Saúde da Mulher Rural;
Palestras e desenvolvimento de programas sobre Conservação de águas e estradas rurais;
Diversas palestras em parceria com associação de produtores de Leite do Município de Irineópolis e Administração Municipal;
Representação da Diretoria nas cadeias do tabaco, leite e cereais;
Cadastro do RENAGRO de tratores para os produtores rurais;
Cadastro dos produtores no SEFAZ para a emissão de Nota Fiscal Eletrônica.
Com todos estes atendimentos para os associados e produtores rurais, vemos uma importância muito grande para a sociedade, pois além de representar, defender e informar o produtor rural, levar as demandas para a esfera municipal, estadual e federal das dificuldades que vem acontecendo, ainda presta os mais variados serviços.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Sindicato Rural é uma entidade muito forte. Apesar dos sindicatos corporativistas também desempenharem atividade em prol da categoria que defendem, eles não estão acompanhando o ritmo de crescimento do setor empregatício. Além disso, não ocorrem tantas mudanças quanto ocorre no setor agrícola. Os Sindicatos Rurais precisam apoiar os agricultores frente às alterações no mercado em uma cadeia segmentada por diversas culturas e as intempéries climáticas que afetam as atividades agropecuárias com maior frequência. Isto é, são

mais variáveis dentro do setor agrícola, que acabam por exigir maior atuação do Sindicato e de forma mais constante.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Antônio Carlos Carneiro de. **Terceiro setor**. Summus Editorial, 2006.

BRASIL. **Decreto-lei nº 7.038, de 10 de novembro de 1944**. Dispõe sobre a sindicalização rural. 1944. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/del7038.htm. Acesso em 31 out. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 53.516, de 31 de janeiro de 1964**. Reconhece a Confederação Nacional da Agricultura. 1964. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1950-1969/d53516.htm#:~:text=DECRETO%20No%2053.516%2C%20DE,que%20lhe%20confere%20o%20art.. Acesso em 31 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.637, de 15 de maio de 1998**. Dispõe sobre a qualificação de entidades como organizações sociais, a criação do Programa Nacional de Publicização, a extinção dos órgãos e entidades que menciona e a absorção de suas atividades por organizações sociais, e dá outras providências. 1998. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19637.htm. Acesso em 27 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999**. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. 1999. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19790.htm. Acesso em 27 out. 2023.

BRASIL. **Lei complementar nº 187, de 16 de dezembro de 2021**. Dispõe sobre a certificação das entidades beneficentes e regula os procedimentos referentes à imunidade de contribuições à seguridade social de que trata o § 7º do art. 195 da Constituição Federal; altera as Leis nos 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional), e 9.532, de 10 de dezembro de 1997; revoga a Lei nº 12.101, de 27 de novembro de 2009, e dispositivos das Leis nos 11.096, de 13 de janeiro de 2005, e 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências. 2021. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp187.htm#art47. Acesso em 31 out. 2023.

CALEGARE, Marcelo Gustavo Aguilar; DA SILVA JUNIOR, Nelson. A “construção” do terceiro setor no Brasil: da questão social à organizacional. **Revista Psicologia Política**, v. 9, n. 17, p. 129-148, 2009.

CNA BRASIL. **Contribuição Sindical Rural**. 2023a. Disponível em: <https://www.cnabrasil.org.br/contribuicao-sindical-rural#:~:text=Sistema%20Sindical%20Rural,em%2016%2F02%2F2022>. Acesso em 31 out. 2023.

CNA BRASIL. **SENAR**. 2023b. Disponível em: <https://www.cnabrasil.org.br/senar>. Acesso em 01 nov. 2023.

CUSTÓDIO, Eduardo Barbosa; JACQUES, Flávia Verônica Silva; QUINTANA, Alexandre Costa. Organizações sem fins lucrativos: um estudo bibliométrico. **Revista Ambiente Contábil**, v. 5, n. 2, p. 107-127, 2013.

FAESP. **Sindicatos Rurais**. 2023. Disponível em: <https://faespsenar.com.br/sindicatos-rurais-beneficios-da-pessoa-se-associar-ao-sindicato/>. Acesso em 31 out. 2023.

FERNANDES, R. C. **Privado, porém público**: o terceiro setor na América Latina. 3. ed. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.

FUCHS, M. R. et al. **Novo manual do terceiro setor**. São Paulo: Paulus, 2014.

HALL, Peter Dobkin. Historical perspectives on nonprofit organizations in the United States. **The Jossey-Bass handbook of nonprofit leadership and management**, p. 3-42, 2016.

MANAF, Marcos Aurélio; SILVA, Juvencio Borges. A burocracia do Estado brasileiro como obstáculo à concreção dos direitos sociais: uma avaliação da organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) e da organização social (OS). **Revista de Estudos e Pesquisas Avançadas do Terceiro Setor**, p. 170-197, 2017.

MILANI FILHO, Marco Antonio Figueiredo. Resultado econômico em organizações do Terceiro Setor: um estudo exploratório sobre a avaliação de desempenho. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, v. 1, n. 1, 2009.

NAÇÕES UNIDAS. **Handbook of Non-Profit Institutions in the System of National Accounts**. 2003 Disponível em: https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesf/seriesf_91e.pdf. Acesso em 27 out. 2023.

NAVES, R. Novas possibilidades para o desenvolvimento da cidadania In: PINSKY, J.; PINSKY, C. B. **História da cidadania**. São Paulo: Contexto, 2003.

RAMOS, Carolina. A construção do sindicalismo rural brasileiro. **Anais do VI Simpósio Nacional Estado e Poder:Cultura**, 2010.

RIBEIRO, Leonardo Coelho. O novo marco regulatório do Terceiro Setor e a disciplina das parcerias entre Organizações da Sociedade Civil e o Poder Público. **Revista Brasileira de Direito Público–RBDP**, Belo Horizonte, ano, v. 13, p. 95-110, 2015.

SANTOS, Suely Xavier dos. **Organização do Terceiro Setor**. 1 ed. Natal: EdUnP, 2012. 175 p. Disponível em: https://conteudo.unp.br/ebooks_ead/Organizacao_no_Terceiro_Setor.pdf. Acesso em 26 out. 2023.

SENAR – SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL. **Associações Rurais**: práticas associativistas, características e formalização. Brasília: SENAR,

2011. Disponível em: https://cnabrazil.org.br/storage/arquivos/153_-_associacoes_rurais_0_0.21228900_201514989212.pdf. Acesso em 31 out. 2023.

SILVA, Natalia Bianca Roque. **Direito Administrativo: Terceiro Setor**. Jusbrasil, 2017. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/direito-administrativo-terceiro-setor/519735047>. Acesso em 31 out. 2023.

VESCO, Ari Dal (Org.). **Fundamentos do terceiro setor (entidades sem fins lucrativos)**. Mafra: Editora da UNC, 2020. 116 p.

ANÁLISE DE CUSTOS COMO FERRAMENTA GERENCIAL EM UMA PIZZARIA NO MUNICÍPIO DE IRINEÓPOLIS – SC

Milena Aparecida Snicer¹
Fernando Luiz Perotti²
Romildo João Lisbôa³

RESUMO: Com o aumento da concorrência entre as empresas em virtude da globalização, as empresas se veem obrigadas a utilizar a Contabilidade de Custos como uma ferramenta fundamental para o seu negócio. O presente trabalho tem como objetivo geral realizar uma análise de custos como ferramenta gerencial em uma pizzaria na cidade de Irineópolis – SC. Tem a finalidade também de realizar um levantamento dos custos na produção das pizzas, analisar como são feitos o controle dos custos e apresentar a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio da produção. Para isto, utilizou-se da pesquisa aplicada, descritiva e exploratória com uma abordagem quantitativa e qualitativa, assim como a pesquisa bibliográfica e de campo, para a observação dos fatos e obter dados da realidade da empresa para dar fundamento ao trabalho. A realização do trabalho justifica-se porque a empresa não realiza a gestão/controla dos custos de produção e esta gestão é uma ferramenta essencial no sistema de informação para serem utilizadas em decisões gerenciais. Por fim, a pesquisa poderá, além de demonstrar a importância desta gestão, auxiliar a empresa no cálculo da margem de contribuição e ponto de equilíbrio para garantir a saúde financeira do negócio.

Palavras-Chave: Produção, Gestão, Controle, Tomada de decisão.

ABSTRACT: With the increase in competition between companies due to globalization, companies are forced to use Cost Accounting as a fundamental tool for their business. The present work has the general objective of carrying out a cost analysis as a management tool in a pizzeria in the city of Irineópolis – SC. It also aims to carry out a survey of the costs of producing pizzas; analyze how costs are controlled and present the contribution margin and the production break-even point. For this, applied, descriptive and exploratory research was used with a quantitative and qualitative approach, as well as bibliographical and field research, to observe the facts and obtain data on the company's reality to support the work. Carrying out the work is justified because the company does not manage/control production costs and this management is an essential tool in the information system to be used in management decisions. Finally, a survey can, in addition to demonstrating the importance of this management, help the company in calculating the contribution margin and break-even point to guarantee the financial health of the business.

Keywords: Production, Management, Control, Decision making.

¹Graduanda do curso de Ciências Contábeis, Centro Universitário Vale do Iguaçu - UGV. União da Vitória. Paraná. Brasil. E-mail: com-milenasnicer@ugv.edu.br.

²Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória – Paraná, especialista em educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor Universitário Centro Universitário Vale do Iguaçu. E-mail: prof_fernandoperotti@ugv.edu.br

³ Administrador, Mestre em Administração, mentor e consultor empresarial Gestão negócios, Empreendedorismo Inovação, Professor UGV Centro Universitário, Coordenador e instrutor dos Cursos de Gestão e negócios SENAC PR, Orientador SEBRAE ALI N6 Paraíba. Email para contato: prof_romildo@ugv.edu.br

1 INTRODUÇÃO

Dentro de uma empresa, um fato de suma importância, sem dúvidas é a gestão do controle de custos. Esta gestão não só proporciona informações de alta relevância para a tomada de decisões como também, auxilia a maximizar lucros com propósito de produzir mais, com menor custo.

Atualmente, não conhecer os custos da empresa é praticamente impossível, visto que há muita competitividade. O custo entendido e controlado ajuda o empreendimento em diversos pontos, sendo um deles o posicionamento mercadológico, e esse se bem trabalhado, contribui para a empresa melhorar sua margem de contribuição tornando o preço de seus produtos mais atrativos e/ou aumentando o retorno sobre eles, ou seja, seu lucro.

O presente trabalho justifica-se, porque a empresa não possui uma boa gestão dos custos, sendo necessária uma mudança nesta área para que se consiga obter uma visão melhor da real situação da empresa e tomar conhecimento dos custos e ferramentas essenciais para a saúde financeira da empresa, a fim possibilitar uma tomada de decisões com mais assertividade e obter resultados mais eficientes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONTABILIDADE

Segundo Marion (2022, p.23), a Contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa. Ela é muito antiga e sempre existiu para auxiliar as pessoas a tomarem decisões.

Conforme Basso (2000) relata que ao abordar sobre contabilidade, destacam que a mesma é entendida como a ligação ordenada de conhecimentos, leis, princípios e métodos de evidenciação próprios. Sua ciência é focada no estudo, controle e observação do patrimônio das instituições nos seus aspectos quantitativos e qualitativos, e como um conjunto de normas, preceitos e regras gerais, que se constitui na técnica de coletar, catalogar e registrar os fatos que nele ocorrem, bem como de acumular, resumir e tornar visível as informações de suas variações e situações, principalmente de natureza econômico-financeira.

A sua finalidade é atender aos diversos interesses das pessoas de acordo com a sua atividade dentro da organização, possibilitando uma análise no sentido de gerar soluções e ajustar problemas, onde proporcionará aos seus usuários a tomar decisões seguras e, através das informações geradas, a empresa analisa seu comportamento, progresso, riscos e oportunidades, obtendo assim maior compreensão de suas atividades econômico-financeiras (BASSO, 2000).

2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS

A contabilidade de custos surgiu com o aparecimento das empresas industriais, tendo como objetivo calcular os custos dos produtos fabricados. Com o crescimento das empresas e o conseqüente aumento da complexidade do sistema produtivo, constatou-se que as informações providas pela contabilidade de custos eram potencialmente úteis como auxílio gerencial. (BORNIA, 2010).

De acordo com o pensamento de Bruni e Famá (2003), a contabilidade de custos é o processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio. A partir das informações coletadas das operações de compra e de venda, a administração pode empregar os dados contábeis e financeiros para estabelecer os custos de produção e distribuição, unitários ou totais, para um ou para todos os produtos fabricados, ou serviços prestados, além dos custos das outras diversas funções do negócio, objetivando alcançar uma operação racional, eficiente e lucrativa.

De acordo com as visões dos autores citados e referenciados acima, entende-se a importância de compreender a contabilidade de custos, pois esta concede melhor controle sobre os custos do negócio e facilita a busca pelo lucro.

Alguns termos técnicos deverão ser definidos, para melhor entendimento durante todo o trabalho, onde muitos desses termos são empregados na contabilidade geral, mas também são trazidos para a contabilidade de custos, conforme a seguir.

2.2.1 Tipos de Custos

De acordo com Leone (apud Martins, 2000 p.52) “Custo é um gasto relativo à bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços”.

Uma ferramenta básica para administrar qualquer negócio, segundo Bertó e Beulke (2013, p.26):

Custo é a soma dos gastos incorridos e necessários para a aquisição, conversão e outros procedimentos necessários para trazer os estoques à sua condição e localização atuais, e compreende todos os gastos incorridos na sua aquisição ou produção, de modo a colocá-los em condições de serem vendidos, transformados, utilizados na elaboração de produtos ou na prestação de serviços.

Ainda para Bertó e Beulke (2013, p.22) “[...] custos constitui a expressão monetária dos insumos e consumos ocorridos para a produção e venda de um determinado produto ou serviço”.

Para Schier (2006), o principal objetivo da gestão de custos, é controlar os custos de produção, possibilitar a realização de melhorias nos processos e eliminação de desperdícios, auxiliar no processo de tomada de decisões gerenciais e otimização de resultados.

Para que possa auxiliar na tomada de decisões tem que possuir como objetivo conhecer os custos, de modo que com o levantamento desses custos determinada operação da empresa expresse a realidade. Desse modo, surge a necessidade de entender as diferenciações dos custos.

2.2.1.1 Custo Direto e Indireto

Para Silva (2017, p. 41), a classificação dos custos como diretos ou indiretos está vinculada com a atribuição do elemento ao produto ou serviço. Afirma que quando podemos apropriar um elemento diretamente a unidade do produto, de forma segura, sendo apenas em uma unidade de medida (quilogramas, horas trabalhadas, etc), enquadra-se como direto. Mas, se existe a necessidade de efetuar alguma estimativa, rateio para atribuir um elemento ao produto, então os custos são indiretos. De forma mais detalhada, Crepaldi (2023, p.45), classifica os custos diretos como,

São os custos que podem ser apropriados diretamente aos produtos e variam com a quantidade produzida. Exemplos: Material Direto (MD) e Mão de Obra Direta (MOD).

Sem eles o produto não existiria. Sua apropriação pode ser direta, bastando que exista uma medida de consumo, como kg, horas-máquina, horas-homem trabalhadas etc. Matéria-prima e material de embalagem são custos diretos, pois podem ser perfeitamente apropriados aos produtos elaborados.

Já os custos indiretos, para Crepaldi (*Op. cit*),

São os que não se podem identificar diretamente com os produtos e cuja apropriação necessita de rateios. É todo custo que não está vinculado diretamente a cada unidade do produto, mas ao processo de fabricação.

Pela visão de Migliori (2011), os custos diretos são aqueles que podem ser apropriados ao produto conforme o consumo. Já os custos indiretos, são aqueles que precisam de um rateio, algum critério de apropriação para que se possa apropriar ao produto.

2.2.1.2 Custos Fixos e Variáveis

De acordo com Silva (2017, p.43),

“Ao classificar os Custos em Variáveis e Fixos, estamos nos reportando à alocação dos componentes de custos às unidades de produtos ou serviços do período. O custo é variável quando exige a adição de valor ao produzir cada unidade adicional ao produto, já os custos são fixos quando o incremento de unidades não afeta os montantes de custos”.

Silva (*Op. cit*) aborda ainda que “[...] não devemos nos prender à ideia de que os Custos Fixos não sofrem oscilações, pois esses custos podem sofrer reajustes, como no caso do aluguel, em que pode ocorrer a correção do valor do contrato por algum índice de preço da economia”.

De forma objetiva, Crepaldi (1998), diz que o custo variável, como o próprio nome já diz, são os custos que variam de acordo com o volume produzido, os custos aumentam à medida que a produção aumenta. Por outro lado, o custo fixo, também entendido pela própria nomenclatura, é aquele cujo total não varia proporcionalmente ao volume produzido, isso indica que permanecem os mesmos em termos monetários quando o nível de produção muda.

2.2.2 Métodos de Custeio

Os métodos de custeio são os modos que se usam para apropriar os custos, com o intuito de fornecer informações essenciais para a gestão empresarial. Existem vários métodos de custeio, mas aqui serão abordados quatro: Custeio Baseado em Atividades (ABC), Absorção, Padrão e Variável.

2.2.2.1 Método de Custeio Baseado em Atividades (Abc)

Para Martins (2018, p. 286), o método de custeio ABC pode ser visto “como uma ferramenta de análise dos fluxos de custos e, quanto mais processos interdepartamentais houver na empresa, maiores serão os benefícios do ABC”. Esse sistema é uma ferramenta que pode ser utilizada por qualquer tipo de empresa, seja indústria, comércio, prestação de serviços etc.

Segundo Silva (2017, p.113), explica que:

“Podemos compreender o ABC como sendo um Método de Custeio pelo qual os custos indiretos de produção e eventualmente as despesas (se for para fins de Contabilidade Gerencial) são inicialmente alocados às atividades, e das atividades são direcionados aos objetos de custos (produtos, serviços etc.)”.

Segundo Borna (2010), “aponta que o custeio baseado em atividades pressupõe que as atividades consomem recursos, e assim geram os custos, e que, por sua vez, os produtos ou serviços utilizam as atividades, e por intermédio dessas absorvem seus custos”.

2.2.2.2 Método de Custeio por Absorção ou Integral

Segundo Bertó e Beulke (2013) o custeio integral ou por absorção “apropria aos produtos, às mercadorias ou aos serviços tanto custos e despesas diretas (fixas e variáveis) como custos e despesas indiretas (fixas e variáveis) ocorridos na atividade”.

Para Souza e Clemente (2011), o Custeio por Absorção é um método em que é possível apropriar aos produtos todos os custos realizados para a sua fabricação. Admite-se que todos os recursos consumidos, direta ou indiretamente, no processo de produção de um bem ou serviço integrem o custo do produto. Ainda ressaltam que este método tem como pressuposto teórico que a produção de bens é o elemento gerador de riqueza para a empresa, por isso, visa monitorar a produção em termos de volume e de custos.

2.2.2.3 Método de Custeio Padrão

Para Oliveira e Costa (2003, p.154), o custo padrão é definido como “aquele determinado, a priori, como sendo o custo normal de um produto”. Esta definição é considerada a elaboração do custo do produto em um cenário favorável para que se

possam alcançar as metas propostas, mas se é necessário levar em consideração algumas eventuais dificuldades que podem ocorrer.

O autor diz ainda que o método do custo-padrão consiste em servir de referência, determinar o custo incorrido, levantar o desvio ocorrido entre o padrão e a realidade e para auxílio das causas dos desvios deve-se analisar as variações. (BORNIA, 2010).

2.2.2.4 Método de Custeio Variável

O Custeio Variável é um instrumento relevante a gestão, no que tange a identificação dos produtos ou serviços mais rentáveis da empresa, com base no conceito de margem de contribuição. Este conceito é bastante utilizado nas empresas, pois os gestores podem tomar decisões de curto prazo, analisando as relações de custo/volume/lucro de cada produto ou serviço (FARIA E COSTA, 2008).

Crepaldi (2010, p.232) assim classifica o Custeio Variável: “Conhecido também como custeio direto, é um tipo de custeio que considera como custo de produção de um período apenas os custos variáveis incorridos, desprezando os custos fixos”.

Visto que este método encontra impedimentos para fins societários e fiscais, a utilização do método de custeio variável se restringe apenas para a Contabilidade Gerencial, deixando de lado a utilização para fins de Contabilidade Financeira.

2.3 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição representa um dos mais importantes conceitos em gestão de custos. Ela corresponde à folga das receitas sobre os gastos variáveis, sejam custos ou despesas, ou seja, é a contribuição para o pagamento dos custos e despesas fixas que cada unidade terá que suprir e também terá que gerar o lucro. A margem de contribuição pode ser unitária quando é por unidade ou total quando sua contribuição decorre de diversos produtos. BRUNI e FAMÁ (2003).

Segundo Cogan (2002) “é, pois, a diferença, para mais, entre o preço de venda e as despesas variáveis referentes às unidades vendidas”. Desta forma o preço de venda e o total dos custos variáveis é um parâmetro de análise para auxiliar na tomada de decisão.

2.4 PONTO DE EQUILÍBRIO

Para Bruni e Famá (2003) o ponto equilíbrio representa o nível de vendas em que a empresa atua sem lucro ou prejuízo. Logo, o ponto de equilíbrio será o número de unidades vendidas suficientes para a empresa pagar seus custos fixos e variáveis, sem gerar lucro.

Segundo Martins (2008) a conjunção dos custos e despesas totais com as receitas totais deu nascimento ao ponto de equilíbrio. É através dele que a empresa adquire o conhecimento sobre o volume que precisa ser vendido para não ter prejuízo e qual o valor que a começará a gerar o lucro.

O ponto de equilíbrio é um índice muito simples e muito importante, que informa ao empresário o faturamento mínimo necessário para cobrir os custos (fixos e variáveis). Por não sobrar nada para o empresário e seus sócios, o ponto de equilíbrio proporciona o ponto em que os novos produtos vendidos (desde que com margem de contribuição positiva) passarão a gerar lucro para empresa.

3 MÉTODOS

Este trabalho que tem como objetivo analisar os custos na produção das pizzas utilizou-se da pesquisa aplicada, descritiva e exploratória a partir de uma abordagem qualitativa e quantitativa, para entender as opiniões, motivos, pensamentos e motivações da proprietária assim como reunir dados que podem ser codificados de forma numérica.

O estudo foi desenvolvido, também, a partir da pesquisa bibliográfica para dar fundamento ao trabalho, assim como a pesquisa de campo para a observação dos fatos e obter dados da realidade da empresa.

Para a coleta dos dados do trabalho foi utilizada entrevistas e a observação da rotina da proprietária na pizzaria, empresa pesquisada, o que caracterizou a pesquisa de campo. A participante tomou conhecimento e concordou com a pesquisa através do Termo de Compromisso.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao início do trabalho, pode-se constatar que a empresa não possuía nenhum tipo de controle de custos, tendo o controle de estoque baseado apenas em experiências, sabendo o quanto deve ser pedido semanalmente de acordo com o produto.

Para o desenvolvimento do presente trabalho para alcançar os objetivos propostos, foi necessário realizar o levantamento dos custos fixos e variáveis da empresa para analisá-los, e utilizá-los nas ferramentas que serão aplicadas.

Portanto, houve a necessidade de mensurar esses custos, fazendo uma estimativa de quanto iria a cada pizza, e para isto, a proprietária realizou um levantamento de custos, das quatro pizzas mais vendidas na pizzaria, montando cada uma das pizzas para conseguir fazer o rateio estimado dos custos variáveis.

Depois de realizar o rateio, pode-se estimar os custos variáveis de todos os ingredientes, embalagem e lenha para o forno, necessário para assar as pizzas, totalizando em média o valor de R\$ 24,46 por pizza produzida. Com isto, pode-se fazer uma estimativa mensal dos custos variáveis, sendo para o mês de agosto R\$ 2.788,44, para o mês de setembro R\$ 2.348,16 e para o mês de outubro R\$ 2.519,38, sendo que para chegar a estes valores, foi multiplicado o valor unitário de produção pelo número total de pizzas vendidas no mês.

Em relação aos custos fixos, juntamente com a proprietária, também foi realizado uma estimativas para estes. Devido à falta de controle de alguns itens, como produtos de limpeza e lenha, foram adotados valores nos quais a proprietária se baseia mensalmente, já os demais custos foi observado as faturas mensais. A seguir, tais custos estarão descritos na tabela 01.

Tabela 01 - Custos fixos

	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO
Água	R\$ 110,15	R\$ 129,67	R\$ 132,73
Luz	R\$ 347,03	R\$ 338,66	R\$ 369,28
Internet	R\$120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Produtos de limpeza	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Lenha	R\$ 200,00	R\$ 170,00	R\$ 180,00
DAS - MEI	R\$ 67,00	R\$ 67,00	R\$ 67,00
TOTAL	R\$ 944,18	R\$ 925,33	R\$ 969,01

Com os dados obtidos acima, dos custos fixos e variáveis, podemos desenvolver a Demonstração do Resultado do Exercício – DRE da empresa, que é um relatório contábil que evidencia se as operações de uma empresa estão gerando lucro ou prejuízo, considerando um determinado período de tempo, como é o caso da pizzaria, onde foi analisado os meses de agosto, setembro e outubro.

Tabela 02 - DRE DE AGOSTO

RECEITA BRUTA	R\$ 6.384,00
(+) receita de venda de produtos	R\$ 6.384,00
DEDUÇÕES	<i>(R\$ 67,00)</i>
(-) guia DAS - MEI	<i>(R\$ 67,00)</i>
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 6.317,00
CUSTOS	<i>(R\$ 2.788,44)</i>
(-) custos dos produtos vendidos	<i>(R\$ 2.788,44)</i>
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 3.528,56
DESPESAS	<i>(R\$ 877,18)</i>
(-) água	<i>(R\$ 110,15)</i>
(-) luz	<i>(R\$ 347,03)</i>
(-) internet	<i>(R\$ 120,00)</i>
(-) produtos de limpeza	<i>(R\$ 100,00)</i>
(-) lenha	<i>(R\$ 200,00)</i>
(=) LUCRO LÍQUIDO	R\$ 2.651,38

Tabela 03 - DRE DE SETEMBRO

RECEITA BRUTA	R\$ 5.376,00
(+) receita de venda de produtos	R\$ 5.376,00
DEDUÇÕES	<i>(R\$ 67,00)</i>
(-) guia DAS - MEI	<i>(R\$ 67,00)</i>
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 5.309,00
CUSTOS	<i>(R\$ 2.348,16)</i>
(-) custos dos produtos vendidos	<i>(R\$ 2.348,16)</i>
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 2.960,84
DESPESAS	<i>(R\$ 858,33)</i>
(-) água	<i>(R\$ 129,67)</i>
(-) luz	<i>(R\$ 338,66)</i>
(-) internet	<i>(R\$ 120,00)</i>
(-) produtos de limpeza	<i>(R\$ 100,00)</i>
(-) lenha	<i>(R\$ 170,00)</i>
(=) LUCRO LÍQUIDO	R\$ 2.102,51

Tabela 04 - DRE DE OUTUBRO

RECEITA BRUTA	R\$ 5.768,00
(+) receita de venda de produtos	R\$ 5.768,00
DEDUÇÕES	(R\$ 67,00)
(-) guia DAS - MEI	(R\$ 67,00)
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 5.701,00
CUSTOS	(R\$ 2.519,38)
(-) custos dos produtos vendidos	(R\$ 2.519,38)
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 3.181,62
DESPESAS	(R\$ 902,01)
(-) água	(R\$ 132,73)
(-) luz	(R\$ 369,28)
(-) internet	(R\$ 120,00)
(-) produtos de limpeza	(R\$ 100,00)
(-) lenha	(R\$ 180,00)
(=) LUCRO LÍQUIDO	R\$ 2.279,61

Através das informações obtidas acima, podemos usar os dados e aplicá-los em duas ferramentas importantes para análise da saúde financeira da empresa e tomada de decisões com mais assertividade, a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio.

Para obter o valor da margem de contribuição e verificar sua contribuição para a formação do lucro da empresa, torna-se necessário a disposição dos custos variáveis da empresa, ou seja, aqueles custos que se mantêm diretamente relativos ao volume da produção.

Abaixo, estarão descritos os valores necessários para obter a margem de contribuição.

Tabela 05 - Margem de Contribuição

	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO
Pizzas vendidas	114 unidades	96 unidades	103 unidades
Valor total das vendas	R\$ 6.384,00	R\$ 5.376,00	R\$ 5.768,00
(-) Total dos custos variáveis	R\$ 2.788,44	R\$ 2.348,16	R\$ 2.519,38
(=) Margem de contribuição	R\$ 3.595,56	R\$ 3.027,84	R\$ 3.248,62

Tabela 06 - Margem de Contribuição Unitária

	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO
Valor total das vendas unitárias	R\$ 56,00	R\$ 56,00	R\$ 56,00
(-) Total dos custos variáveis unitários	R\$ 24,46	R\$ 24,46	R\$ 24,46
Margem de contribuição unitária	R\$ 31,54	R\$ 31,54	R\$ 31,54

Com estes dados pode-se observar que a empresa tem uma boa margem de contribuição, visto que no mês de agosto, obteve uma margem de contribuição (resultado do valor total das vendas no mês descontando os custos variáveis) de R\$ 3.595,56, o que garante que a empresa consegue cobrir seus gastos fixos de funcionamento de R\$ 944,18, gerando um lucro de R\$ 2.651,38.

Para o mês de setembro, a margem também está boa, visto que obteve uma margem de contribuição de R\$ 3.027,84, o que consegue cobrir seus custos fixos de R\$ 925,33 e ainda garantir uma contribuição para o lucro de R\$ 2.102,51.

Já no mês de outubro, não foi diferente, visto que obteve uma margem de contribuição de R\$ 3.248,62, que além de cobrir seus custos fixos de R\$ 969,01 obtém uma contribuição de lucro de R\$ 2.279,61.

Com relação à margem de contribuição unitária, os valores seguiram os mesmos para os três meses, agosto, setembro e outubro, visto que foi realizada uma estimativa destes custos.

Já para o cálculo do ponto de equilíbrio são utilizados valores correspondentes aos custos fixos da empresa dividindo-os pela margem de contribuição unitária. Conforme segue abaixo o cálculo descrito na tabela.

Tabela 07 - Ponto de Equilíbrio

	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO
Custos fixos totais	R\$ 944,18	R\$ 925,33	R\$ 969,01
(÷) Margem de contribuição unitária	R\$ 31,54	R\$ 31,54	R\$ 31,54
(=) Ponto de equilíbrio	29,93	29,33	30,72

Se dividirmos o valor da margem de contribuição unitária pelo valor médio unitário de venda das pizzas e multiplicarmos por 100, teremos o resultado em porcentagem, para realizar o cálculo da receita mensal mínima que a empresa precisa atingir para não operar em prejuízo.

De acordo com a margem de contribuição unitária de R\$ 31,54 e o valor médio unitário de venda das pizzas de R\$ 56,00 reais, obteremos a porcentagem de 56,32% para calcularmos a receita mensal mínima esperada para cobrir ao menos seus custos fixos.

Considerando o custo fixo de R\$944,18 no mês de agosto, se dividir pela porcentagem de 56,32% vista acima, obteremos o resultado de R\$ 1.676,45; no mês de setembro, tendo um custo fixo de R\$ 925,33, como resultado, teremos o valor de R\$1.642,98; e por fim, ao mês de outubro, obtemos um custo fixo de R\$ 969,01, e como receita mínima o valor de R\$ 1.720,54 reais.

Portanto, a empresa terá que vender no mínimo 29 unidades no mês de agosto, 29 unidade no mês de setembro e 30 unidades no mês de outubro, para atingir seu ponto de equilíbrio e não possuir nenhum prejuízo, ou seja, pagar ao menos seus custos. Já em questão de receita mínima mensal, a empresa deve obter o valor de R\$ 1.676,45 para o mês de agosto, R\$ 1.642,98 em setembro e R\$ 1.720,54 no mês de outubro.

O ponto de equilíbrio é uma ferramenta essencial para analisar quanto a empresa deverá vender para não ter prejuízo e ainda, auxilia o empreendedor na tomada de decisões identificando se haverá necessidade de redução ou aumento de custos, além de identificar a capacidade produtiva da empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através do presente trabalho foi constatada a importância e também a dificuldade de implementação do sistema de custos em uma empresa. A principal dificuldade para a realização da pesquisa foi a obtenção dos dados necessários, visto que a proprietária não possui controle total dos custos, sendo necessário desenvolver o mesmo com base em estimativas mensais.

O trabalho teve como objetivo principal analisar os custos em uma empresa do ramo alimentício, uma pizzaria na cidade de Irineópolis – SC, onde se pode observar que a empresa não tinha um controle nem o conhecimento total destes custos. Como finalidade também, demonstrar a importância da gestão de custos, para que se possa tomar conhecimento real da situação da empresa e diante disto, conseguir tomar decisões, ou mesmo fazer ajustes necessários com mais assertividade. Também, fazer um levantamento dos custos da empresa para utilizar nas ferramentas apresentadas, a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio, que são fatores determinantes para o crescimento e sucesso de qualquer empresa e deles depende a saúde financeira do negócio.

Mesmo sendo realizado o trabalho com base em estimativas mensais, e podendo ficar alguns custos de fora, como é o caso do pró-labore, que a proprietária não possui, pode-se observar que os índices foram bons, tendo uma margem de contribuição unitária de R\$ 31,54 para os três meses, o que significa que além de cobrir com seus custos, ainda garante uma boa contribuição para o lucro da empresa. Já o ponto de equilíbrio, que é quando os custos totais se igualam as receitas, foi constatado que a empresa precisa vender no mínimo 29 pizzas por mês, para atingir seu ponto de equilíbrio e não operar em prejuízo, ou seja, pagar ao menos seus custos.

Portanto, é de suma importância possuir um controle de seu estoque, os custos da empresa e conhecer suas margens para identificar se a empresa consegue suprir suas necessidades.

Com os objetivos alcançados do trabalho, o mesmo serve como base para a proprietária para realizar um futuro controle total de custos da empresa, sejam eles custos fixos e variáveis, para assim, conseguir resultados mais precisos nas margens e possa gerar mais lucratividade na empresa. Mesmo sendo os resultados obtidos através das estimativas, com esse estudo pode ser tomada alguma postura decisória para a empresa, para fins de melhores resultados financeiros.

Por fim, considera-se que esta pesquisa seja válida e com objetivos alcançados, porém necessita de um aprofundamento além do estudo oferecido como base e ferramentas apresentadas, ou seja, é importante que a empresa busque por ferramentas, seja ela através de planilhas ou software na área, para um melhor controle de custos e assim, tomar decisões importantes referente a saúde financeira da empresa.

REFERÊNCIAS

BASSO, I. **Contabilidade Geral básica**. Ijuí: Editora Unijui, 2000.

BERTÓ, D. J.; BEULKE, R. **Gestão de custos**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

BOMFIM, E. A.; PASSARELLI, J. **Custos e formação de preços**. 4. ed. São Paulo: Thomson, 2006.

BORNIA, A. C. **Análise Gerencial de Custos: aplicação em empresas modernas**. 3ª Edição. São Paulo: Atlas, 2010.

BRUNI, A. L. FAMÁ, R. **A administração de custos, preços e lucros: com aplicações na HP12C e Excel**. 2. ed São Paulo: Atlas, 2003.

CIAMBELLI JUNIOR, C. **Contabilidade de Custos Aplicada no Preço de Venda dos Produtos**. Revista Gestão em Foco, n. 9, 2017.

COGAN, S. **Custos e preços: Formação e Análise**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

CREPALDI, S. A; CREPALDI, G. S. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2023.

DUTRA, R. G. **Custos: uma abordagem prática**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

FARIA, A. C.; COSTA, M. F. G. **Gestão de Custos Logísticos**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GONSALVES, E. P. **Conversas sobre iniciação à pesquisa científica**. São Paulo: Alínea, 2001.

LEONE, G. S. G. **Custos: Planejamento, Implantação e Controle**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION, José C. **Contabilidade Básica**. São Paulo: Atlas, 2022. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559773220/>. Acesso em: 10 nov. 2023.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MEGLIORINI, E. **Custos: Análise e Gestão**. 3. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2011

MATIAS-PEREIRA, J. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

OLIVEIRA, L. M.; COSTA, R. G. **Gestão estratégia de custos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SCHIER, C. U. C. **Gestao de Custos**. Curitiba: Ibpex, 2006.

SILVA, H. A. S. **Contabilidade de Custos**. Itaipava: Uniasselvi, 2017.

STRUTZ, E. **Gestão e Análise de Custos**. Itaipava: UNIASSELVI, 2017.

SOUZA, A; CLEMENTE, A. **Gestão de custos: aplicações operacionais e estratégicas: exercícios resolvidos e propostos com utilização do Excel**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

ANÁLISE FINANCEIRA UTILIZANDO ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL, INDICADORES DE LIQUIDEZ E INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

Hugo Gabriel Schwebel¹
Fernando Luiz Perotti²
Karime Michely Bastos³
Dagmar Rhinow⁴

RESUMO: Em um mundo cada vez mais globalizado cada crise por menor que parece pode afetar o mundo inteiro, para isso devemos estar preparados para futuros imprevistos que possam aparecer. Sendo assim, um bom planejamento estratégico é fundamental para a prospecção de uma empresa. Neste artigo o leitor ampliará o conhecimento acerca da estrutura de capital, dos índices de Liquidez e indicadores de endividamento tem em relação com essa prospecção, pois através deles podemos identificar onde estão aplicados os ativos da empresa, a capacidade que a empresa possui de pagar suas dívidas e assim estar pronta para quaisquer imprevistos. Será apresentado os índices com suas respectivas fórmulas de aplicação extraída de uma pesquisa bibliográfica com renomados autores da atualidade, seguido de uma análise das mesmas.

Palavras-chave: Análises. Indicadores, Índices, Endividamento.

ABSTRACT: In an increasingly globalized world, every crisis, no matter how small it may seem, can affect the entire world, so we must be prepared for unforeseen future events that may arise. Therefore, good strategic planning is essential for the prospecting of a company. In this article the reader will expand knowledge about the capital structure, Liquidity indices and debt indicators in relation to this prospecting, because through them we can identify where the company's assets are applied, the company's ability to pay its debts and thus be ready for any unforeseen events. The indexes will be presented with their respective application formulas extracted from bibliographical research with renowned current authors, followed by an analysis of them.

Keywords: Analysis, Indicators, Indexes, Debt.

1 INTRODUÇÃO

A análise das demonstrações contábeis é uma ferramenta de bastante utilidade na gestão das empresas, pois através dela conseguimos detectar a verdadeira saúde

1 Egresso do Curso de Ciências Contábeis na Ugv - Centro Universitário. Email para contato: con-hugoschwebel@ugv.edu.br.

2 Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória – Paraná, especialista em educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor da Ugv – Centro Universitário prof_fernandoperotti@ugv.edu.br.

3 Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade do Contestado. Especialista em Controladoria e Planejamento Tributário. Especialista em Gestão Estratégica Corporativa. Professora da Ugv - Centro Universitário. prof_karimebastos@ugv.edu.br.

4 Graduada em História e Ciências Econômicas. Especialista em Gestão Fazendária. Mestrado em Desenvolvimento Regional. Professora na Ugv - Centro Universitário. E-mail: prof_dagmar@ugv.edu.br

financeira da empresa e assim criamos uma base para se nortear na tomada de decisão.

Com a o passar dos anos, vemos que crises existentes em qualquer lugar do mundo, por menor que seja pode nos afetar direta ou indiretamente, sendo assim devemos estar preparados para tomarmos decisões, sobre fatos que possam ocorrer em momentos em que menos esperamos.

“As demonstrações financeiras tradicionais (Balanço Patrimonial e DRE) preparadas e divulgadas por uma empresa não têm, isoladamente, uma grande potencialidade para identificar suas forças e fraquezas” (MARTINS, 2005, p.69).

Os índices de estrutura de capital, indicadores de liquidez e indicadores de endividamento são índices fundamentais para a realização de um estudo detalhado onde podemos extrair informação importantes.

Cada uma das ferramentas que o leitor verá nesta pesquisa bibliográfica tem sua importância para a análise das demonstrações contábeis, porém, quando utilizadas juntas tem um maior nível de assertividade e minimização de erros que possa haver e assim planejar o futuro estando preparados para quaisquer imprevistos que possam acontecer. Neste artigo o leitor verá um estudo que abordará os respectivos temas com base nos conhecimentos de renomados autores.

Assim o artigo terá como objetivo geral de demonstrar a importância dos índices e indicadores para a análise financeira e como objetivos específicos, aumentar o campo de conhecimento a cerca deste assunto, apresentar os índices e indicadores e suas respectivas fórmulas e mostrar a importância sobre o tema, utilizando a metodologia bibliográfica, tendo como base alguns dos mais renomados autores do ramo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ESTRUTURA DE CAPITAL

2.1.1 Análise Vertical

“A análise vertical espelha os efeitos e, em algumas demonstrações, é também possível descobrir algumas das causas primárias. Uma vez efetuado o levantamento dos percentuais, o analista focará sua análise neles, deixando para trás os valores monetários absolutos, sendo possível verificar as tendências de forma mais objetiva. Uma análise limitada a expressões monetárias, sejam elas expressas em valores históricos ou corrigidos, não permitiria uma visualização dos impactos de cada conta patrimonial ou de resultado no conjunto das respectivas demonstrações.” (SILVA, 2017, p.122).

Ainda de acordo com Silva (2017), através da análise vertical podemos avaliar a mutação de uma conta ou de um grupo de contas no decorrer de determinados períodos, podemos utilizá-la de modo evolutiva para que possamos analisar o presente ou de maneira retrospectiva para que possamos analisar o passado. Para calcular devemos dividir o valor pelo saldo da conta do período mais recente pelo do período mais distante, diminuir 1 e multiplicar por 100, o que nos dará o resultado desta variação.

Segundo Martins (2020), a maneira de elaboração da análise vertical é calculada semelhante com a análise horizontal, à diferença é que a análise horizontal tem como foco da análise a variação temporal ocorrida em uma mesma conta, já a análise vertical analisa a variação da conta em relação a outra conta, dentro de determinado período.

$$\text{Fórmula: } \left(\frac{\text{Ano seguinte (Ano 2)}}{\text{Ano-base (Ano 1)}} - 1 \right) \times 100$$

Fonte: Martins, (2020)

2.1.2 Análise Horizontal

Segundo Padoveze e Benedicto (2013), a análise horizontal é uma forma de avaliar o crescimento ou diminuição, de um determinado período de tempo, fazendo uma relação entre os dados desse período de tempo, ela sempre leva em consideração a moeda corrente do país, sem expurgo dos efeitos inflacionários.

“A análise horizontal é um processo de análise temporal que permite verificar a evolução das contas individuais e também dos grupos de contas por meio de números-índices. Inicialmente é necessário estabelecer uma data-base, normalmente a demonstração mais antiga, que terá o valor-índice 100.1 Para encontrar os valores dos próximos anos, efetuamos a regra de três para cada ano, relacionado com a data-base.” (MARTINS, 2020, p.87).

$$AH = \left(\frac{\text{Valor do Período Atual}}{\text{Valor do Período Anterior}} - 1 \right) \times 100$$

Fonte: Martins, (2020)

2.1.3 Balanço Patrimonial de uma empresa fictícia

BALANÇO PATRIMONIAL			
ITEM/PERÍODO	1	2	3
ATIVO			
Ativo Circulante	3.396,00	3.615,00	4.341,00
Caixa e equivalentes de caixa	303,00	436,00	588,00
Aplicações Financeiras	763,00	765,00	1.157,00
Contas a Receber	1.445,00	1.603,00	1.624,00
Estoque Matéria-prima	200,00	180,00	210,00
Estoque Produtos em Elaboração	12,00	14,00	13,00
Estoque Produtos Acabados	480,00	350,00	490,00
Impostos a Recuperar	190,00	260,00	253,00
Despesas Antecipadas	3,00	7,00	6,00
Ativo Não Circulante	1.778,00	1.711,00	1.716,00
Ativo Realizável a Longo Prazo	187,00	210,00	226,00
Investimentos	156,00	118,00	106,00
Imobilizado	918,00	831,00	860,00
Intangível	517,00	552,00	524,00
TOTAIS	5.174,00	5.326,00	6.057,00
PASSIVO			
Passivo Circulante	1.026,00	1.260,00	1.522,00
Obrigações Sociais e Trabalhistas	178,00	195,00	217,00
Fornecedores	269,00	320,00	372,00
Contas a Pagar	128,00	227,00	157,00
Empréstimos	451,00	518,00	776,00
Passivo Não Circulante	1.349,00	945,00	853,00
Financiamentos	1.349,00	945,00	853,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.799,00	3.121,00	3.682,00
Capital	1.740,00	1.884,00	1.943,00
Reservas de Capital	271,00	250,00	251,00
Reservas de Lucros	788,00	987,00	1.488,00
TOTAIS	5.174,00	5.326,00	6.057,00

2.1.4 Análise horizontal na prática

BALANÇO PATRIMONIAL						
ITEM/PERÍODO	1	AH	2	AH	3	AH
ATIVO						
Ativo Circulante	3.396,00	100,0	3.615,00	106,4	4.341,00	127,8
Caixa e equivalentes de caixa	303,00	100,0	436,00	143,9	588,00	194,1
Aplicações Financeiras	763,00	100,0	765,00	100,3	1.157,00	151,6
Contas a Receber	1.445,00	100,0	1.603,00	110,9	1.624,00	112,4
Estoque Matéria-prima	200,00	100,0	180,00	90,0	210,00	105,0
Estoque Produtos em Elaboração	12,00	100,0	14,00	116,7	13,00	108,3
Estoque Produtos Acabados	480,00	100,0	350,00	72,9	490,00	102,1
Impostos a Recuperar	190,00	100,0	260,00	136,8	253,00	133,2
Despesas Antecipadas	3,00	100,0	7,00	233,3	6,00	200,0
Ativo Não Circulante	1.778,00	100,0	1.711,00	96,2	1.716,00	96,5
Ativo Realizável a Longo Prazo	187,00	100,0	210,00	112,3	226,00	120,9
Investimentos	156,00	100,0	118,00	75,6	106,00	67,9
Imobilizado	918,00	100,0	831,00	90,5	860,00	93,7
Intangível	517,00	100,0	552,00	106,8	524,00	101,4
TOTAIS	5.174,00	100,0	5.326,00	102,9	6.057,00	117,1
PASSIVO						
Passivo Circulante	1.026,00	100,0	1.260,00	122,8	1.522,00	148,3
Fornecedores	269,00	100,0	320,00	119,0	372,00	138,3
Obrigações Sociais e Trabalhistas	178,00	100,0	195,00	109,6	217,00	121,9
Contas a Pagar	128,00	100,0	227,00	177,3	157,00	122,7
Empréstimos	451,00	100,0	518,00	114,9	776,00	172,1
Passivo Não Circulante	1.349,00	100,0	945,00	70,1	853,00	63,2
Financiamentos	1.349,00	100,0	945,00	70,1	853,00	63,2
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.799,00	100,0	3.121,00	111,5	3.682,00	131,5
Capital	1.740,00	100,0	1.884,00	108,3	1.943,00	111,7
Reservas de Capital	271,00	100,0	250,00	92,3	251,00	92,6
Reservas de Lucros	788,00	100,0	987,00	125,3	1.488,00	188,8
TOTAIS	5.174,00	100,0	5.326,00	102,9	6.057,00	117,1

Fonte: Martins, (2020)

2.1.5 Análise vertical na prática

BALANÇO PATRIMONIAL						
ITEM/PERÍODO	1	AV	2	AV	3	AV
ATIVO						
Ativo Circulante	3.396,00	65,6	3.615,00	67,9	4.341,00	71,7
Caixa e equivalentes de caixa	303,00	5,9	436,00	8,2	588,00	9,7
Aplicações Financeiras	763,00	14,7	765,00	14,4	1.157,00	19,1
Contas a Receber	1.445,00	27,9	1.603,00	30,1	1.624,00	26,8
Estoque Matéria-prima	200,00	3,9	180,00	3,4	210,00	3,5
Estoque Produtos em Elaboração	12,00	0,2	14,00	0,3	13,00	0,2
Estoque Produtos Acabados	480,00	9,3	350,00	6,6	490,00	8,1
Impostos a Recuperar	190,00	3,7	260,00	4,9	253,00	4,2
Despesas Antecipadas	3,00	0,1	7,00	0,1	6,00	0,1
Ativo Não Circulante	1.778,00	34,4	1.711,00	32,1	1.716,00	28,3
Ativo Realizável a Longo Prazo	187,00	3,6	210,00	3,9	226,00	3,7
Investimentos	156,00	3,0	118,00	2,2	106,00	1,8
Imobilizado	918,00	17,7	831,00	15,6	860,00	14,2
(-) Depreciação Intangível	517,00	10,0	552,00	10,4	524,00	8,7
TOTAIS	5.174,00	100,0	5.326,00	100,0	6.057,00	100,0
PASSIVO						
Passivo Circulante	1.026,00	19,8	1.260,00	23,7	1.522,00	25,1
Fornecedores	269,00	5,2	320,00	6,0	372,00	6,1
Obrigações Sociais e Trabalhistas	178,00	3,4	195,00	3,7	217,00	3,6
Contas a Pagar	128,00	2,5	227,00	4,3	157,00	2,6
Empréstimos	451,00	8,7	518,00	9,7	776,00	12,8
Passivo Não Circulante	1.349,00	26,1	945,00	17,7	853,00	14,1
Financiamentos	1.349,00	26,1	945,00	17,7	853,00	14,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.799,00	54,1	3.121,00	58,6	3.682,00	60,8
Capital	1.740,00	33,6	1.884,00	35,4	1.943,00	32,1
Reservas de Capital	271,00	5,2	250,00	4,7	251,00	4,1
Reservas de Lucros	788,00	15,2	987,00	18,5	1.488,00	24,6
TOTAIS	5.174,00	100,0	5.326,00	100,0	6.057,00	100,0

Fonte: Martins, (2020)

2.2 INDICADORES DE LIQUIDEZ

2.2.1 Liquidez Geral

Segundo Silva (2017), através do indicador de Liquidez Geral é possível descobrir a capacidade de pagamento que a empresa possui a Longo Prazo, assim nele se considera tudo o que ela transformar em dinheiro (a Curto e a Longo Prazo), comparando com as dívidas que a empresa possui (a Curto e a Longo Prazo).

“O índice de liquidez geral mostra o quanto a empresa possui de recursos de curto e longo prazos (Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo) para cada

real de dívidas de curto e longo prazos (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante). Ou seja, mostra a capacidade de pagamento atual da empresa com relação às dívidas a longo prazo; considera tudo o que ela converterá em dinheiro (no curto e longo prazos), relacionando com todas as dívidas assumidas (de curto e longo prazos). Em outras palavras, ele evidencia a capacidade de saldar todos os compromissos assumidos pela empresa.” (MARTINS, 2020, p.112).

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.2.2 Liquidez Corrente

Segundo Silva (2017) com este índice podemos identificar quanto a organização possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis ao curto prazo, realizando um comparativo com as dívidas que a organização possui no mesmo período de tempo, este índice é o mais aplicado para que a empresa possa identificar sua saúde financeira.

“O índice de liquidez corrente mostra o quanto a empresa possui de recursos de curto prazo (Ativo Circulante) para cada real de dívidas de curto prazo (Passivo Circulante). Portanto, se o índice de liquidez for maior que 1, significa que o Capital Circulante Líquido (CCL) da empresa será positivo, portanto haverá compatibilidade entre os recursos que se espera receber no curto prazo e aqueles que se espera pagar no curto prazo. Em outras palavras, o índice de liquidez corrente mostra a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo, bem como o potencial de financiar suas necessidades de capital de giro.” (MARTINS, 2020, p.110).

Ainda com Martins (2020), este indicador de liquidez corrente possui uma crítica quanto as dispersões temporais entre os componentes das contas do Ativo Circulante e Passivo Circulante, pois nele não são apresentadas as dívidas que a empresa possui em um mês ou três meses ou vice e versa, outro ponto que o analista deve considerar é o fato dos estoques, duplicatas a receber, etc. Esse indicador ganha muita relevância quando aplicado junto a outros indicadores.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.2.3 Liquidez Seca

Segundo Silva (2017), o índice de Liquidez Seca geralmente é o menos líquido do ativo circulante, porém em relação à medida de mercado ele é menos confiável, pois ele não leva em consideração a condição do estoque, onde pode ter mercadorias ou produtos estragados.

Ainda com Martins (2020), podemos ampliar a utilização do índice de liquidez seca comparando ao índice de outras empresas do mesmo ramo. Este índice também sofre com efeitos de diferenças temporais entre as contas, assim para eliminar este efeito o analista pode utilizar o índice de Liquidez imediata.

Para Almeida (2019) através deste índice podemos identificar quanto a entidade possui de ativos para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, no caso de contas a receber representam direitos advindos de vendas de bens ou serviços que constam no ativo circulante que possuem vencimentos em até 12 meses da data do balanço.

$$\text{Liquidez seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Desp. Antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.2.4 Liquidez Imediata

Segundo Silva (2017), este é um dos índices mais importantes para analisar, pois muitas empresas mantêm poucos recursos financeiros líquidos e muitas de suas dívidas são a curto prazo, o recomendado é analisar este índice em conjunto com o fluxo mensal de caixa da empresa, assim podemos prevenir situações anormais que possa ocorrer.

Segundo Martins (2020), o indicador de Liquidez imediata nos mostra as dívidas de curto prazo (Passivo Circulante) que podem ser pagas com os valores disponíveis na conta caixa ou equivalente. Dependendo da empresa este índice tende a ser mais baixo, pois quanto mais recurso à empresa aplica, menor será o disponível que ela possuirá.

Para Almeida (2019) no parágrafo 7 do CPC 03, estabelece o conceito do que seria equivalente de caixa que são os mantidos que a empresa guarda para atender

suas obrigações a curto prazo, para que estes recursos sejam classificados como equivalente a caixa, ele precisa ter sua conversibilidade imediata em recurso no prazo de três meses ou menos a contar de sua aquisição. Assim, este índice mostra quanto à entidade possui de recursos disponíveis de imediato para cada R\$ 1,00 de passivo circulante.

$$\text{Liquidez imediata} = \frac{\text{Caixa e Equivalentes de Caixa}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.3 INDICES DE LIQUIDEZ NA PRÁTICA

Índice	Fórmula	Período 1	Período 2	Período 3
Liquidez imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$	$\frac{303,00}{1.026,00} = 0,30$	$\frac{436,00}{1.260,00} = 0,35$	$\frac{588,00}{1.522,00} = 0,39$
Liquidez seca	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Desp. Antecip.}}{\text{Passivo Circulante}}$	$\frac{2.701,00}{1.026,00} = 2,63$	$\frac{3.064,00}{1.260,00} = 2,43$	$\frac{3.622,00}{1.522,00} = 2,38$
Liquidez corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	$\frac{3.396,00}{1.026,00} = 3,31$	$\frac{3.615,00}{1.260,00} = 2,87$	$\frac{4.341,00}{1.522,00} = 2,85$
Liquidez geral	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$	$\frac{3.583,00}{2.375,00} = 1,51$	$\frac{3.825,00}{2.205,00} = 1,73$	$\frac{4.567,00}{2.375,00} = 1,92$

Fonte: Martins, (2020)

2.3 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

2.3.1 Endividamento Geral

“Os Capitais de Terceiros compreendem o somatório do Passivo Circulante e Exigível em Longo Prazo, representando, portanto, o endividamento da empresa. Considerando a lógica da alavancagem financeira, poderá ser interessante operar com capitais de terceiros desde que o custo da captação desses recursos seja inferior à rentabilidade proporcionada pelo negócio. Por outro lado, do ponto de vista financeiro pode ser preocupante, porque revela uma menor liberdade de decisões financeiras da empresa ou uma maior dependência para com terceiros.” (SILVA, 2017, p.150).

Segundo Martins (2020), o índice de endividamento apresenta as dívidas que a empresa possui com terceiros utilizando como base (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante), assim podemos identificar o quão a empresa depende de capital e o seu risco. Para isso um bom comparativo é avaliar empresas do mesmo setor que está inserida, por exemplo, o índice de endividamento de uma empresa do setor bancário deve ser muito maior que de uma empresa de brinquedos ou de roupas.

$$\text{Endividamento} = \frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.3.2 Composição da Dívida

Segundo Silva (2017), através deste indicador podemos identificar o perfil da dívida de organização, aqui englobamos dívidas antigas, dívidas renegociadas, novos empréstimos com prazos mais longos, etc. Aqui é fundamental que o analista identifique as principais causas das variações nesta análise.

Para Martins (2020), é comum que uma empresa procure alocar recursos de financiamentos do Ativo Não Circulante e recursos do Ativo Circulante, sendo que uma empresa que possui um maior índice que endividamento em longo prazo, maior tempo ela terá para angariar recursos para quitar seus compromissos o que é ótimo em um momento de crise por exemplo, sendo assim quanto menor o nível de endividamento no curto prazo que a empresa possui menor será seu risco.

$$\text{Composição do Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.3.3 Grau de Imobilização do Capital Próprio

Para Martins (2020), quanto mais a empresa investir em ativos de baixa Liquidez, menos recursos ela terá para aplicar no Ativo Circulante, sendo assim ela terá que financiar suas aplicações em curto prazo alocando recursos de terceiros. O ideal seria que a empresa financie seu Ativo Circulante com seus próprios recursos, diminuindo o grau de risco da mesma.

$$\text{Imobilização do PL} = \frac{\text{Ativo Não Circulante} - \text{Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.3.4 Grau de Imobilização de Recursos não Corrente

Segundo Silva (2017), através deste indicador podemos identificar quanto dos Recursos não Correntes da organização está investido em seu Ativo Permanente, utilizando a seguinte fórmula (Patrimônio Líquido + Exigível a Longo Prazo), assim chegando ao resultado de quanto a empresa possui de Capital Circulante Próprio, aplicando a fórmula seguinte (CCP = Patrimônio Líquido – Ativo Permanente).

“Os elementos componentes dos grupos Investimentos, Imobilizado e Intangível possuem vida útil bastante superior aos demais ativos. Dessa forma, desde que a firma possua recursos no Exigível cujos prazos sejam compatíveis com o prazo de duração dos elementos do Ativo Não Circulante mencionados, ou suficientes para a empresa gerar recursos capazes de resgatar as dívidas de longo prazo, é perfeitamente possível que se financie parte do Imobilizado com recursos de terceiros.” (MARTINS, 2020, p.125).

$$\text{Imobilização dos Recursos Não Correntes} = \frac{\text{Ativo Não Circulante} - \text{Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{PL} + \text{Passivo Não Circulante}}$$

Fonte: Martins, (2020)

2.4 ANÁLISES DOS INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO NA PRÁTICA

Índice	Fórmula	Período 1	Período 2	Período 3
Endividamento	$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	$\frac{2.375,00}{2.799,00} = 0,85$	$\frac{2.205,00}{3.121,00} = 0,71$	$\frac{2.375,00}{3.682,00} = 0,65$
Composição do endividamento	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}}$	$\frac{1.026,00}{2.375,00} = 0,43$	$\frac{1.260,00}{2.205,00} = 0,57$	$\frac{1.522,00}{2.375,00} = 0,64$
Imobilização do PL	$\frac{\text{Ativo Não Circulante – ARLP}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	$\frac{1.591,00}{2.799,00} = 0,57$	$\frac{1.501,00}{3.121,00} = 0,48$	$\frac{1.490,00}{3.682,00} = 0,40$
Imobilização dos Rec. Não Correntes	$\frac{\text{Ativo Não Circulante – ARLP}}{\text{PL + Passivo Não Circulante}}$	$\frac{1.591,00}{4.148,00} = 0,38$	$\frac{1.501,00}{4.066,00} = 0,37$	$\frac{1.490,00}{4.535,00} = 0,33$

Fonte: Martins, (2020)

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o passar dos anos a competitividade no mundo dos negócios está cada vez mais forte, como por exemplo, concorrência direta e indireta e principalmente crises globais, que vem afetando nosso dia a dia, assim devemos sempre estar atentos e preparados com um bom planejamento estratégico para que os impactos dessas ameaças sejam mínimos.

Por meio da pesquisa bibliográfica é possível identificar a visão de alguns dos mais renomados autores da contabilidade e seus conhecimentos e ideias sobre alguns dos principais indicadores.

Como o leitor pode observar os índices são de fundamental importância para nortear o planejamento estratégico, porém deve ser utilizado o máximo deles possíveis juntos, para que possamos ter uma base mais construtiva para a tomada de decisão.

Neste artigo o leitor pode ter acesso a alguns dos principais e mais utilizados indicadores do ramo dos negócios, porém existem inúmeros outros indicadores e maneiras diferentes para que possamos avaliar a saúde das organizações, e estar preparados para as demais situações adversas que possam aparecer.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Marcelo C. **Análise das Demonstrações Contábeis em IFRS e CPC**. Grupo GEN, 2019. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020779/>. Acesso em: 01 out. 2023.

MARTINS, Eliseu. **Análise Didática das Demonstrações Contábeis**: Grupo GEN, 2020. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597025439/>. Acesso em: 23 set. 2023.

PADOVEZE, Clóvis L.; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das Demonstrações Financeiras - 3ª ed. revista e ampliada**. Cengage Learning Brasil, 2013. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522114689/>. Acesso em: 23 set. 2023.

SILVA, Alexandre Alcantara da. Estrutura, **Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis**. Grupo GEN, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012897/>. Acesso em: 19 set. 2023.

EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA – APLICAÇÃO PRÁTICA DE CONSULTORIAS EM EMPRESAS DO PARANÁ E SANTA CATARINA

Allan Luís Trebien Carneiro¹
Geórgia Fernanda Danielak¹
Romildo João Lisboa²

RESUMO: Dentre as diversas possibilidades de aprendizado empresarial e acadêmico, pode ser destacado o impacto da extensão universitária, que leva saberes da sala de aula para o mundo dos negócios, levando em consideração que o mercado cada vez mais competitivo ferramentas e análises através de consultorias empresariais. Durante a pesquisa, oito empresas foram visitadas e submetidas a um questionário validando a maturidade empresarial. O objetivo foi identificar fragilidades e, em seguida, fornece soluções administrativas para abordar estas situações detectadas. Desta forma, áreas críticas foram identificadas. A partir dessas descobertas, foram desenvolvidos planos de ação personalizados, recomendando ferramentas e práticas administrativas para enfrentar os desafios específicos de cada empresa. Podendo concluir que uma administração eficiente desempenha um papel fundamental no sucesso das empresas, permitindo identificar e superar suas fraquezas, estimulando o crescimento sustentável e a competitividade no mercado.

Palavras-chave: Extensão, Consultoria, Fragilidades, Soluções, Administração.

ABSTRACT: Among the various possibilities for business and academic learning, the impact of university extension can be highlighted, which takes knowledge from the classroom to the business world, taking into account the increasingly competitive market for tools and analyzes through business consultancies. During the research, eight companies were visited and submitted to a questionnaire validating business maturity. The objective was to identify weaknesses and then provide administrative solutions to address these detected situations. In this way, critical areas were identified. Based on these discoveries, personalized action plans were developed, recommending administrative tools and practices to face the specific challenges of each company. It can be concluded that efficient administration plays a fundamental role in the success of companies, allowing them to identify and overcome their weaknesses, stimulating sustainable growth and competitiveness in the market.

Keywords: Extension, Consulting, Weaknesses, Solutions, Administration.

1 INTRODUÇÃO

De fato, o mercado econômico se caracteriza cada vez competitivo, onde somente as empresas que estão preparadas e possuem e utilizam o conhecimento como aliado se destacam das demais e sobrevivem diante tantas mudanças. O investimento de se ter um consultor dentro da empresa faz total diferença sendo algo que poucos sabem, duvidam da capacidade ou tem até mesmo, tem um certo

¹ Egresso do Curso de Administração pela UGV Centro Universitário. União da Vitória. Paraná. Brasil.

² Administrador, Mestre em Administração, mentor e consultor empresarial Gestão negócios, Empreendedorismo Inovação, Professor UGV Centro Universitário, Coordenador e instrutor dos Cursos de Gestão e negócios SENAC PR, Orientador SEBRAE ALI N6 Paraíba.

“medo” de investir nesse negócio.

A consultoria empresarial desempenha um papel fundamental no ambiente de negócios atual, oferecendo suporte e orientação a empresas de diversos setores para melhorar sua eficiência, produtividade e resultados. Considerada um suporte de desempenho e que funciona por partes, o consultor oferece conhecimentos especializados e experiência para ajudar os clientes a resolver problemas, tomar decisões estratégicas e alcançar seus objetivos.

Os consultores são capacitados a desenvolverem estratégias e recomendações personalizadas para a empresa. Essas estratégias podem abranger várias áreas da empresa, como gestão de processos, marketing, recursos humanos, finanças, inovação e tecnologia. As recomendações são elaboradas de forma a alinhar-se com os objetivos e metas da empresa, visando impulsionar seu crescimento e competitividade no mercado.

Portanto, esse trabalho teve como objetivo demonstrar a relevância da consultoria empresarial, através de diagnóstico e devolutiva de maturidade, de empresas de União da Vitória, no estado de Paraná.

2 ANÁLISE DOS DADOS

As consultorias foram realizadas nas regiões de dividas entre cidades, sendo elas União da Vitória extremo, sul do estado do Paraná e Porto União no estado de Santa Rosa. O meio de abordagem inicial nas empresas que aceitaram a participar das entrevistas com o anseio de explorar o seu próprio entendimento e mensurar seus resultados, Clínica odontológica, restaurante, desenvolvimento de softwares, mecânica industrial, clínica de estética e beleza, Instituição financeira, prestador de serviços de correspondente bancário, produção artesanal de produtos fito cosméticos.

CLÍNICA ODONTO VALE SÃO CRISTÓVÃO

Imagem 1 – Fachada da empresa



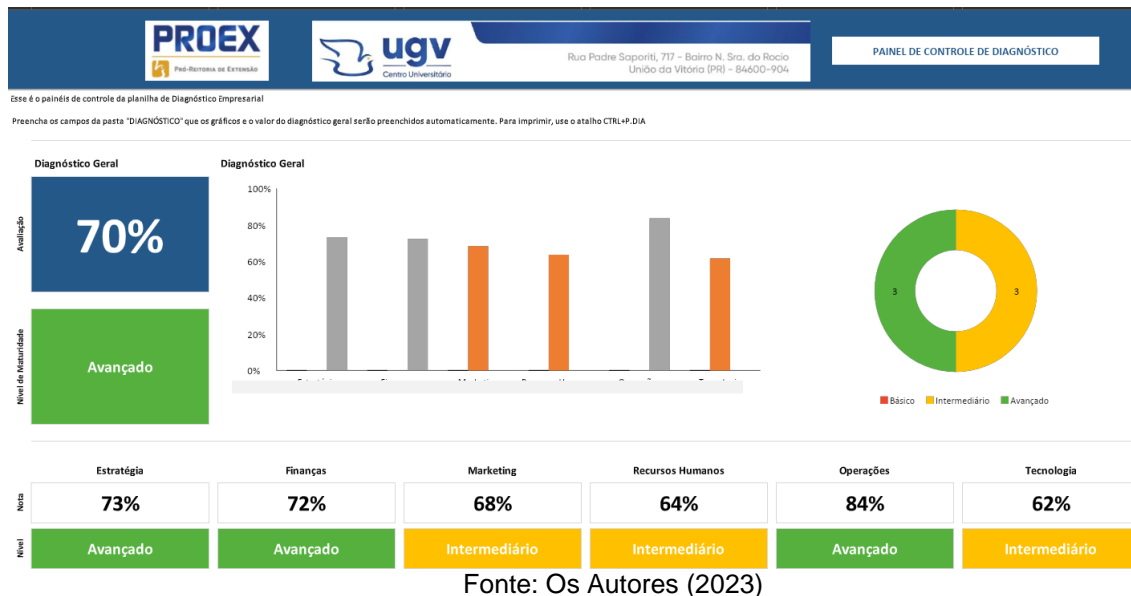
A empresa Clínica Odonto Vale, CNPJ: 13.137.774/0001-00 foi fundada em 14/01/2011, e suas atuais instalações são em (cidade): União da Vitória. Contando hoje com 3 colaboradores diretos, e 6 dentistas que trabalham na clínica por diária e circulam entre outras clínicas pela região por cada um possa especialidades diferentes.

Trabalhando com produtos/serviços: odontológicos e com um público de todas as classes e idades a partir de 14 anos.

A Clínica Odonto Vale, possui uma grande tradição no local onde atua com seus atendimentos odontológicos, ela disponibiliza diversos e variadas especialidades de atendimento, sendo ele básico como restauração até a reabilitação bucal. A maioria de seu público de pacientes são convertidos por meio de indicações entre familiares e amigos. É visível que a demanda da clínica está nas confecções de próteses dentárias, sendo elas movem ou fixas sobre implantes e grande procura ao dentista que atua desde o começo da clínica.

Após aplicar o questionário o diagnóstico por meio de gráfico nos demonstras as seguintes médias:

Gráfico 1 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico



O gráfico 1 descreve a atual situação em que a empresa se encontrou durante a entrevista inicial, utilizado a nota de 1 a 5, sendo 1 para não aplicava ou não realizava dentro da empresa até o 5 para que realizava a ação com plenitude e direcionamento, com isso gerando médias descritas conforme o gráfico e deixando a modo de visualização de cada setor devidamente identificada e dívidas em unidade, e com isso demonstra a média geral e nível de maturidade em que a empresa atualmente pertence. As perguntas em cada empresa foram predefinidas e não houve adaptação para cada setor em que a empresa pertence. E esse modelo de coleta foi utilizado em todas as empresas que serão descritas a seguir com cada um com seus devidos painéis visuais.

Portanto, o painel da empresa Clínica Odonto Vale Santa Rosa, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

Estratégia: Nota 73%, sendo seu nível Avançado; Finanças: Nota 72%, sendo seu nível Avançado; Marketing: Nota 68%, sendo seu nível Intermediário; Recursos Humanos: Nota 64%, sendo seu nível Intermediário; Operações: Nota 84%, sendo seu nível Avançado; Tecnologia: Nota 62%, sendo seu nível Intermediário.

Essas foram as médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 70% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível avançado.

Com os setores definidos para se aperfeiçoar e modificar os métodos atuais de execução foram usados como base de pesquisa, o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), disponibiliza em seu site um guia de plano de ação em PDF com diferentes ferramentas que serviram de direcionamento prático de identificação de onde deve-se direcionar as melhorias e as diferentes ferramentas possam auxiliar a empresa a chegar no objetivo. Com a análise swot as principais fraquezas que foi identificada é a distribuição de recursos e desatualização tecnológica.

Podemos destacar que a essa desatualização tecnológica vem de instrumento de realização de tarefas como computador e velocidade de internet, onde a principal relato do colaborador que utiliza ambos, atualmente por estarem migrando de uma prioridade física com prontuário, controle de agenda e controle financeiro. Pode presenciar atrasos e lentidão que algumas tarefas de cadastro e de confecção de tabelas que auxiliam e monitoram aos supervisores o estado atual de atendimento e de registro caixa.

A proposta inicial seria montar um PDCA aos dois elementos a serem corrigidos, sendo eles a identificação de suas causas, elaboração e análise de como se pode iniciar a solução desses itens, checar se o que está sendo feito está sendo efetivo e se precisa planejar novas propostas caso ocorram novas dúvidas e com isso o aprimoramento gera novos planos e ações de cada gargalo. Essa ferramenta PDCA pode levar ao dia da empresa uma maior facilidade de tomada de decisão, aprimoramento de trabalho em conjunto, uma busca de melhoria contínua, gestão de tempos e de certo modo uma padronização de execução tal tarefa e levando a compreensão mútua a todos os envolvidos.

Outra ferramenta a ser utilizada indicada é o 5w2h ferramenta essencial para o direcionamento e orientação para cada tarefa vai ser realizada sendo por uma ou mais pessoas, nesse caso a observação ficará para a colaboradora responsável pela gestão de controle de estoque e disponibilidade aos profissionais que necessitam de materiais específicos em seus atendimentos.

CLÍNICA ODONTO VALE

Imagem 2 – Fachada da empresa



A aplicação de consultoria em âmbito presencial e com direcionamento por reunião agendadas videochamada foi realizada no ano de 2023 nos meses de março e abril, a empresa teve seu surgimento por uma identificação de um outra filial. Onde os pacientes dessa filial extinta o seu maior público, tem como moradia o bairro Santa Rosa e proximidades, na cidade de Porto União, e com um investimento da matriz foi possível montar esse novo espaço com 3 consultórios de atendimento e em uma ótima localização próximo a grandes fluxos de pessoas dos moradores e região.

Gráfico 2 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Clínica Odonto Vale Santa Rosa, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota

devidamente especificado.

Notamos que o padrão dessas medias podemos citar que majoritariamente se encontram com a média avançada

A entrevista teve melhor recepção, pois certamente a matriz que me convidou para realizar a pesquisa nessa outra unidade previamente possa ter deixado alguma observação e de como funcionava, mas não notei que houve alguma distorção de alguns assuntos. A diferença direta que pude notar e de que a presença do gestor no ambiente deixa tudo interligado, no momento da entrevista o gestor já pode previamente ver o gráfico de diagnóstico e solicitou, se fosse possível, centralizar nos destaques negativos.

Sendo eles o marketing e o recursos humanos, com essa identificação o direcionamento iniciar foi de proposta de uso da ferramenta PDCA a mesma com o principio de identificação direta de onde está vindo as falhas, planejar o que será feito, iniciar melhoria e monitoramento com o Planejar o que precisava ser aprimorado, após a confecção da primeira parte do PDCA e gestor deu ênfase nos itens que negativos a parte motivacional do colaborador que está constantemente sendo checado para realizar as tarefas e a definição do marketing as ser aplicado e previamente identificar os 4 P's de marketing para ter otimização e aplicar abordagens de captação de paciente de maneira certa, pois como a clínica no bairro Santa Rosa possui marketing shere alto em sua localidade de grande potencial.

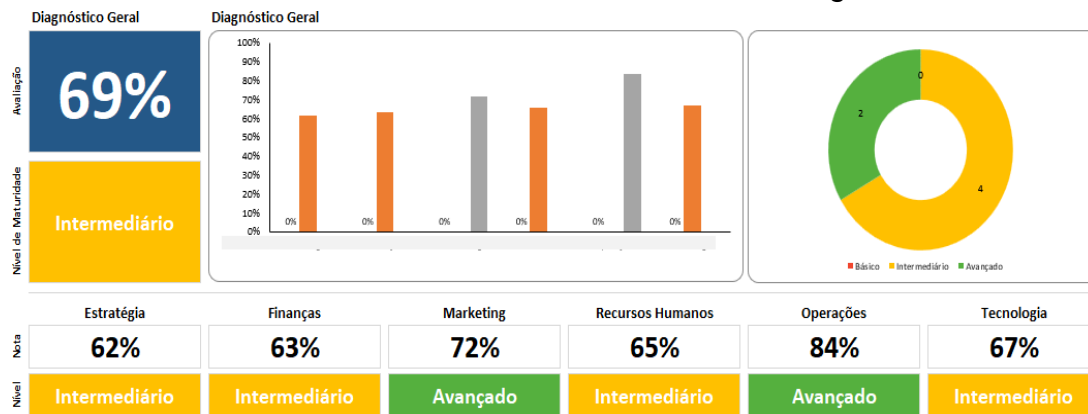
TACK'S HOUSE

A empresa Tack's House LTDA CNPJ: 49.618.472/0001-00, foi fundada em 15/02/2023, e suas atuais instalações são em (cidade): União da vitória no bairro São Cristóvão. Contando hoje com 7 colaboradores diretos.

Trabalhando com produtos/serviços: lanchonetes, casa de chás, sucos e similares e fornecimento de alimento.

Empresa recém-aberta com o propósito de servir ao moço com prato feito e marmitas no período da manhã a tarde e a noite tem sua principal venda de hambúrgueres artesanais com diferentes tipos de montagens e combinações e opções de porções e bebidas.

Gráfico 3 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Tack's House, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

Estratégia: Nota 62%, sendo seu nível Intermediário; Finanças: Nota 63%, sendo seu nível Intermediário; Marketing: Nota 72%, sendo seu nível Avançado; Recursos Humanos: Nota 65%, sendo seu nível Intermediário; Operações: Nota 84%, sendo seu nível Avançado; Tecnologia: Nota 67%, sendo seu nível Intermediário.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 69% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível intermediário.

Notamos que após o diagnóstico o empresa apresenta característica de nível de maturidade intermediária e com as bases até mesmo desenvolvidas para uma empresa jovem que está se adequando as demandas e compreendendo qual a abordagem terá faturamento, destaque positivo as setor de operacional onde está bem definido e de maneira onde a prioridade foi feita para que não afeta produção principal do local de atendimento que pela manhã disponibiliza ao consumidores almoços e a noite lanches como hamburguês e pasteis.

Destaque negativo fica para o setor estratégico onde a empresa é jovem e precisou mudar alguns planos de última hora para se adequar o público que foi maior que o esperado e com atendimentos e venda acima do esperado e com isso gerando gargalos que precisam ser revistos e corrigidos.

Após a análise e apresentação do diagnostico pelo gráfico e trocas de idade

com o responsável do local foi traçado a definição estratégica que o local está atualmente e que este se modificando para se adequar a demanda, e adequar os valores e diminuir gastos fora do previsto no dia a dia empresa com a compra de insumos de última hora ou deixar de vender tal item por não ter disponível mais pois a demanda foi alta de mais.

Para que a empresa tenha esse controle financeiro orientado e direcionado a revisar ou criar as seguintes etapas para que tenha total informação de oque está entrando no caixa e definir as despesas sem elas fixas ou variáveis. Sendo eles controle de custos, destinado para verificar e avaliar se os valores cobrados estão de acordo com a empresa espera e tenha um retorno adequado sobre eles, realizar uma auditoria interna para que seja revisto todo seus registros a fins de monitorar ou encontrar algo fora do comum sendo ele registro de entrada e em caso de gastos de última hora estão sendo devidamente justificados ou identificado no controle e realizar a confecção de um fluxo de caixa com a finalidade de monitorar toda situação financeira da empresa em um determinado período. Com isso trazendo controle de qual valores as novas estratégias podem ser mais assertivas e corresponder com a realizada e com um objetivo a ser alcançado seja viável.

DEVBUS TECNOLOGIA

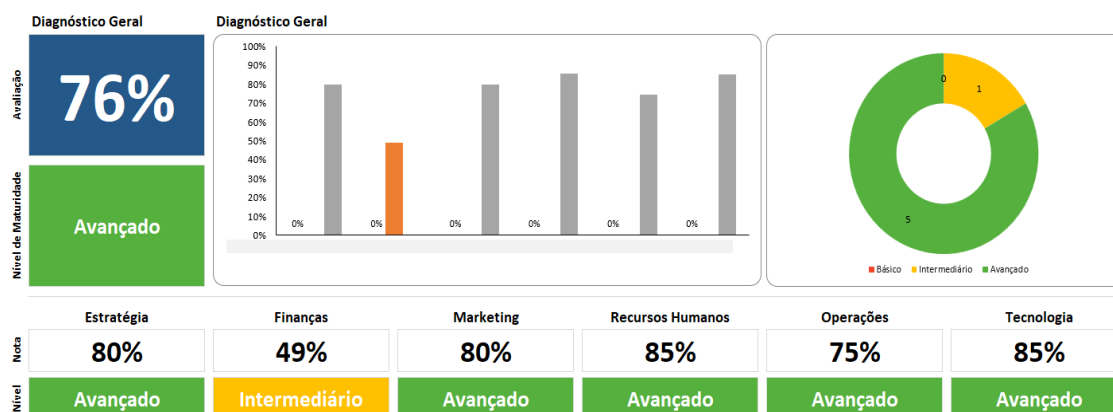
A empresa Devbus Tecnologia - Marvin Senkiv da Silva Desenvolvimento de Software LTDA, CNPJ:37.219.4430001-88, foi fundada em 25/05/2020, e suas atuais instalações são em (cidade):Curitiba PR. contando hoje com 1 colaborador diretos, trabalhando com produtos/serviços: Desenvolvimento de Software.

A empresa MEI, onde todos os funções e realização operacionais é feito pelo próprio desenvolvedor e criador da empresa. Nesse caso como a empresa é uma desenvolvedora de programas a outras empresas a fins de criar melhorias e aperfeiçoamento e criação de sites.

Gráfico 4 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico

Esse é o painéis de controle da planilha de Diagnóstico Empresarial

Preencha os campos da pasta "DIAGNÓSTICO" que os gráficos e o valor do diagnóstico geral serão preenchidos automaticamente. Para imprimir, use o atalho CTRL+P.DIA



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Tack's House, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

Estratégia: Nota 80%, sendo seu nível Avançado; Finanças: Nota 49%, sendo seu nível Intermediário; Marketing: Nota 80%, sendo seu nível Avançado; Recursos Humanos: Nota 85%, sendo seu nível Avançado; Operações: Nota 75%, sendo seu nível Avançado; Tecnologia: Nota 85%, sendo seu nível Avançado.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 76% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível avançado.

Por suas tarefas serem realizadas pelo próprio representante da empresa podemos notar que a empresa está bem distribuída de acordo com a avaliação no diagnóstico, onde apresentou altas medias em diferentes setores, mas o que se destacou de forma negativa foi o de finanças, mas voltado em controle de caixa e juntas a conta empresarial com a pessoal.

Com ênfase na melhoria nas fraquezas e prevenção de ameaças a ser necessária um controle financeiro com os seus devidos valores de entrada ou saída, um fluxo caixa visualização dos mesmo em um certo período e com isso conseguir geral controle financeiro e a necessidade de separa a conta profissional da pessoal a fins de mensurar melhor os gastos, para o acumulo de tarefas e talvez uma filtragem

de aceitar as demandas que se propôs a realizar, onde desde a negociação inicial rever prazos e valores e se o trabalho precisara mais tempo a ser finalizado ou se o retorno financeiro que o trabalho ter é vantajoso.

A ferramenta que pode ajudar nisso é a aplicação da PDCA, acima identificação será mais assertiva e cada processo que ela envolve tem seu próprio desenvolvimento.

MECÂNICA INDUSTRIAL DANIELAK

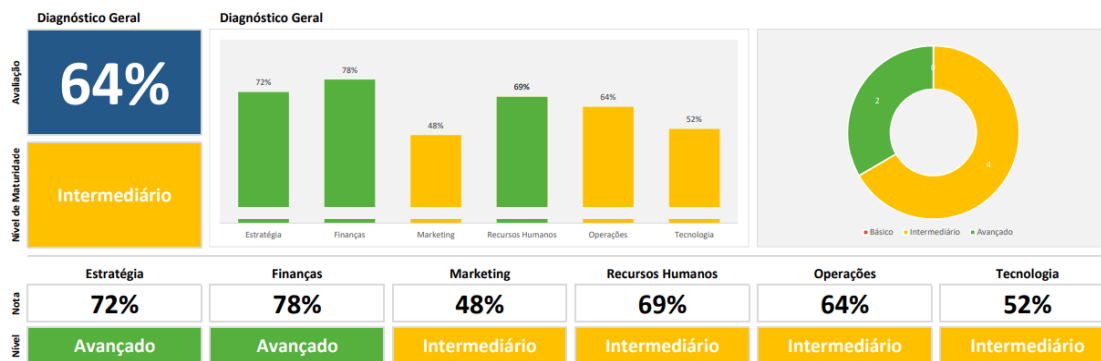
Imagem 3 – Fachada da empresa



A empresa foi fundada no dia 01/03/1993, localizada na cidade de Porto União - PR, trazendo serviços para as Indústrias de Usinagem, como as confecções de peças para a manutenção industrial, vários tipos de soldagem, trabalham com peças de acabamentos finos, entre outros serviços de total qualidade. A empresa foi fundada por dois sócios, Pedro Danielak e José Cláudio Danielak, o qual contam com mais 5 funcionários para a contribuição do andamento da empresa.

Após aplicar as perguntas o diagnóstico por meio de gráfico nos demonstra as seguintes médias:

Gráfico 4 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Mecânica Industrial Danielak, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

Estratégia: Nota 72%, sendo seu nível Avançado; Finanças: Nota 78%, sendo seu nível Avançado; Marketing: Nota 48%, sendo seu nível Intermediário; Recursos Humanos: Nota 69%, sendo seu nível Intermediário; Operações: Nota 64%, sendo seu nível Intermediário; Tecnologia: Nota 52%, sendo seu nível Intermediário.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 64% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível intermediário.

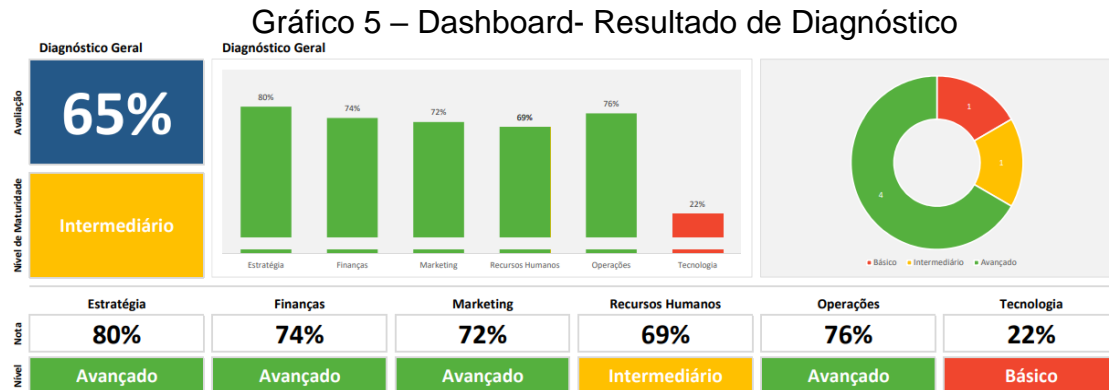
CLÍNICA DE ESTÉTICA PERFECTA

A empresa foi fundada no dia 05/05/2020, localizada na cidade de União da Vitória - PR, trazendo meios de bem-estar estético para a população, tratamentos intradérmicos, como. Aplicação de CO2, toxina botulínica, aplicações de enzimas, lipo enzimática, entre outras, e os procedimentos mais manuais, como massagem relaxante, massagem modeladora, massagem com pedras quentes, ventosa terapia, endermolofia e drenagem, todas elas visando para uma melhora estética corporal, como a flacidez, celulite, gordura localizada, estrias, etc.

A empresa conta com 2 funcionários, sendo eles a Fernanda Luiza de Almeida Albuquerque e a Juliane Pigatto, fazem a divisão desses tratamentos de uma forma em que o cliente possa fazer tanto a intraderma juntamente com o tratamento

manual.

Após aplicar as perguntas o diagnóstico por meio de gráfico nos demonstras as seguintes médias:



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Clínica Estética Perfecta, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

Estratégia: Nota 80%, sendo seu nível Avançado; Finanças: Nota 74%, sendo seu nível Avançado; Marketing: Nota 72%, sendo seu nível Avançado; Recursos Humanos: Nota 69%, sendo seu nível Intermediário; Operações: Nota 64%, sendo seu nível Avançado; Tecnologia: Nota 22%, sendo seu nível Baixo.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 65% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível intermediário.

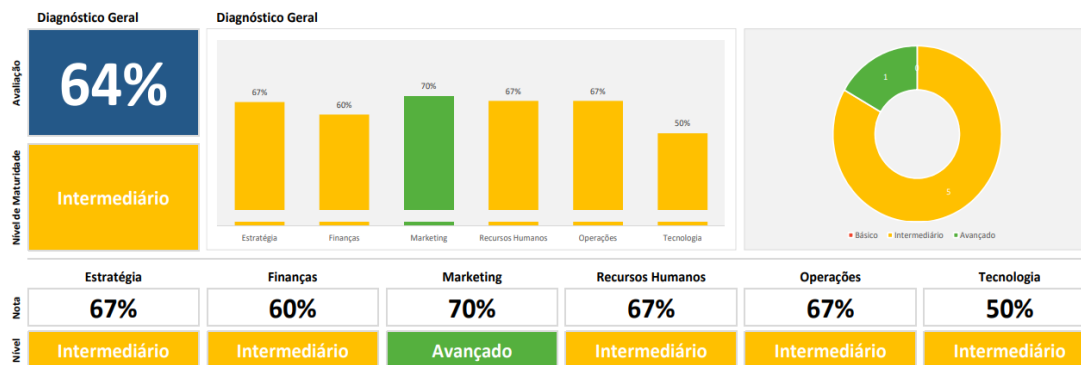
LIBÉLULA

A empresa foi fundada no dia 18/12/2021, localizada na cidade de União da Vitória - PR, trazendo uma novidade para a região, cosméticos que são ecológicos, naturais, veganos, feitos a mão e personalizados. A loja ainda é somente online, utilizando a rede social Instagram e o WhatsApp, como forma de venda, a produção dos produtos é feita em um espaço preparado na residência da empreendedora, porém eles têm a ideia de ampliar essa questão. Atualmente a empresa conta com 2 funcionários, sendo eles a Eduarda Morandi e o Jean Paulichen, os quais dividem os

comprometimentos da empresa de uma forma bem funcional e comprometida.

Após aplicar as perguntas o diagnóstico por meio de gráfico nos demonstra as seguintes médias:

Gráfico 6 – Dashboard- Resultado de Diagnóstico



Fonte: Os Autores (2023)

Portanto, o painel da empresa Libélula, nos demonstra diferentes situações entre setores, sendo eles estratégico, financeiro, marketing, recursos humanos, operacional e tecnologia. Cada um com um nível e nota devidamente especificado.

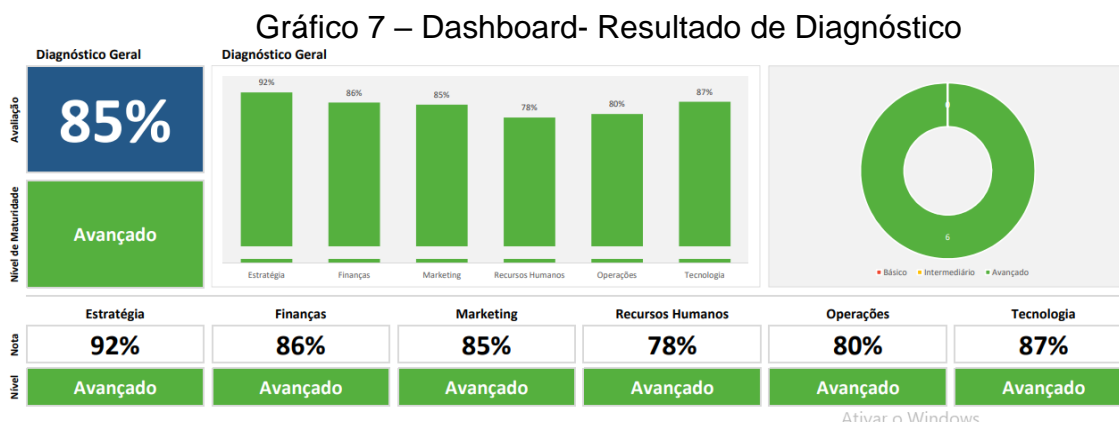
Estratégia: Nota 67%, sendo seu nível Intermediário; Finanças: Nota 60%, sendo seu nível Intermediário; Marketing: Nota 70%, sendo seu nível Avançado; Recursos Humanos: Nota 67%, sendo seu nível Intermediário; Operações: Nota 67%, sendo seu nível Intermediário; Tecnologia: Nota 50%, sendo seu nível Intermediário.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 64% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível intermediário.

UNIÃO ADQUIRENCIA - BRUNO DANIELAK

A empresa foi fundada no dia 21/07/2022, localizada na cidade de Porto União - SC, trazendo uma novidade para a região, uma filial de maquininhas de cartão da AQCIO, nova na região, facilitando e trazendo as melhores taxas, para os comerciantes e empreendedores da região e proximidades. A empresa conta com 1 funcionário, sendo ele o Bruno Fernando Danielak, o qual tomou a iniciativa de trazer essa marca, que está crescendo e se expandindo cada vez mais nos comércios. O colaborador Bruno faz todos os procedimentos e de forma bem-organizada, desde a visitação, coleta de dados, cálculo, instalação da máquina, entregue, feedbacks e os ajustes e apoio quando necessário.

Após aplicar as perguntas o diagnóstico por meio de gráfico nos demonstras as seguintes médias:



Estratégia: Nota 92%, sendo seu nível Avançado; Finanças: Nota 86%, sendo seu nível Avançado; Marketing: Nota 85%, sendo seu nível Avançado; Recursos Humanos: Nota 78%, sendo seu nível Avançado; Operações: Nota 80%, sendo seu nível Avançado; Tecnologia: Nota 87%, sendo seu nível Avançado.

Essas foram a médias de cada setor de maneira individualizar com isso o gráfico demonstra outras informações geradas pelo questionário sendo o percentual de Avaliação pontuando 85% e demonstra o nível de maturidade em que a empresa pertence atualmente sendo ao nível Avançado.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se concluir que a consultoria é uma atividade essencial para auxiliar o crescimento de uma organização oferecendo soluções através do diagnóstico obtido com base nas observações e entrevista realizadas. Sem contar que esta atividade pode ser aplicada em qualquer porte de empresa que esteja necessitando de auxílio para melhorar os seus processos.

As melhorias que a consultoria propõe são realizadas através do uso de ferramentas de gestão como 5W2H, análise SWOT, Plano de ação, entre outras. O uso de tais ferramentas depende das necessidades que os setores da organização possuem, essas necessidades podem ser verificadas através do diagnóstico obtido.

Sendo assim é muito importante estudar muito bem a empresa a qual está sendo aplicada a consultoria para conhecer seus objetivos, necessidades, suas

demandas e ameaças, pois desta forma é possível visualizar qual ferramenta irá melhor se encaixar no processo.

Além de propor ferramentas para melhorar os setores da organização a consultoria também proporciona processos mais eficientes, maximiza os resultados, evita gastos desnecessários, propõem estratégias de expansão do negócio e os resultados obtidos aparecem para a empresa de forma mais rápida.

Por fim, se espera que as oito empresas onde tenham sido aplicadas a consultoria comprometam-se a utilizar das ferramentas propostas para otimizar os seus processos e controlar seus pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades, assim, conquistando o crescimento e reconhecimento no mercado de atuação, tanto por parte dos colaboradores, como dos clientes que buscam pelos seus serviços.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CONSULTORES. **O que é consultoria?** Atlas, 2014.

CASE, T. A.; BOTELHO, J. M. **Gerenciamento da carreira do executivo brasileiro**: uma ciência exata. São Paulo: Catho On-line, 2001.

CROCCO, Luciano. **Consultoria empresarial**. [Digite o Local da Editora]: Editora Saraiva, 2017. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547219864/>. Acesso em: 08 mai. 2023.

ELTZ, F. **Consultoria Interna**: use a rede de inteligência que existe na sua empresa. Salvador: Casa da Qualidade, 1999.

GUIMARÃES, A. S. **Consultoria empresarial: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2017.

INSTITUTE OF MANAGEMENT CONSULTANTS. Guide to membership. London, 1974. apud CROCCO, Luciano. **Consultoria empresarial**.: Editora Saraiva, 2017. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547219864/>. Acesso em: 06 mai. 2023.

JÚNIOR, O. A., & LEME, R. C. (2014). **Consultoria empresarial no Brasil: uma análise histórica do processo evolutivo**. Revista de Administração Contemporânea, 18(6), 776-792.

JUNQUEIRA, L. A. C. **Cada empresa tem o consultor que merece**: como otimizar as relações entre clientes e consultores. São Paulo: Editora Gente, 1999.

MACSÁNYI, D. C. **Consultoria**: o que fazer, como vender – marketing, vendase execução. São Paulo: Editora Gente, 1997.

MARTINS, R. **Consultoria empresarial: conceitos, metodologias e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

OLIVEIRA, C. **Consultoria empresarial: teoria e prática**. São Paulo: Saraiva, 2016.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Manual de Consultoria Empresarial**, 14^a edição. Editora Atlas Ltda Grupo GEN, 2019. Disponível em:

OLIVEIRA, Luciano Oliveira de. **Consultoria empresarial**. Porto Alegre: SAGAH, 2017.

ORLICKAS, E. **Consultoria interna de recursos humanos**: conceitos, cases e estratégias. 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1999.

SILVA, J. A. **Consultoria empresarial: uma abordagem integrada**. São Paulo: Atlas, 2014.

WEISS, Alan. **Consultor de Ouro**. São Paulo: Grupo A, 2012. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788540701151/>. Acesso em: 07 mai. 2023.

ESTUDO DE VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA JOALHERIA NA CIDADE DE UNIÃO DA VITÓRIA PR

Nina Edelweiss Doudera¹
Jonas Elias de Oliveira²
Jonas Guilherme de Oliveira³
Robson Boiarski⁴

RESUMO: O presente estudo tem como objetivo geral verificar a viabilidade de abertura de uma joalheria na cidade de União da Vitória – PR. A ideia de tal estudo justifica-se devido ao fato do mercado de joias estar em constante crescimento, e a busca por novos metais e pedras preciosas contribuem para o aperfeiçoamento destes produtos, os quais atualmente são usados tanto por mulheres quanto por homens, além de ser uma ótima opção para presente, e também fazem parte dos padrões de estética e status social. O escopo do plano de negócios inclui dados sobre análise de mercado, plano financeiro, sendo assim, foi possível chegar à conclusão, através das informações obtidas, que a abertura da joalheria na cidade de União da Vitória não será viável, comparado com demais empreendimentos, os seus custos fixos e variáveis são relativamente altos, assim a rentabilidade do negócio demonstrou-se negativa totalizando -2,56%, a e lucratividade -7,92%, impossibilitando a abertura do negócio.

Palavras-chave: Joias. Plano de Negócios. Indicadores Financeiros.

ABSTRACT: The general objective of this study is to verify the feasibility of opening a jewelry store in the city of União da Vitória - PR. The idea of such a study is justified by the fact that the jewelry market is constantly growing, and the search for new metals and precious stones contributes to the improvement of these products, which are currently worn by both women and men, as well as being a great option for gifts, and are also part of the standards of aesthetics and social status. The scope of the business plan includes data on market analysis and the financial plan, so it was possible to come to the conclusion, through the information obtained, that opening a jewelry store in the city of União da Vitória will not be viable, compared to other ventures, its fixed and variable costs are relatively high, so the profitability of the business proved to be negative totaling -2.56%, and profitability -7.92%, making it impossible to open the business.

Keywords: Jewelry. Business plan. Financial indicators.

1 INTRODUÇÃO

Desde os primórdios os humanos utilizavam daquilo que estava a sua disposição para se enfeitarem, como ossos, conchas, dentes de animais e outros

¹ Graduada em Administração pela ugv – Centro Universitário.

² Administrador. Especialista em Engenharia da Produção e Mestre em Desenvolvimento Regional. Professor e Coordenador do Curso Administração da Ugv - Centro Universitário. prof_jonas@ugv.edu.br.

³ Administrador. Especialista em MBA – Executivo em Administração, Professor do Curso Administração da UGV-Centro Universitário. prof_jonasoliveira@ugv.edu.br.

⁴ Bacharel em Administração pelas Faculdades Integradas do Vale do Iguaçu. Especialização em MBA-Executivo em Administração - ISPAE. Professor do Curso Administração da UGV-Centro Universitário. prof_robsonboiarski@ugv.edu.br.

karime

materiais, é claro que com o passar dos anos houve uma grande evolução e a exploração dos minérios contribuiu para que os adornos mais modernos feitos com ouro e prata fossem surgindo e sendo comercializados para embelezar as mulheres, e assim também contribuindo para o surgimento dos padrões de estética. Atualmente existe uma infinidade de adornos que pode-se utilizar como brincos, pulseiras, colares, anéis, broches, de diferentes materiais e decorados com pedras preciosas como esmeraldas, safiras, rubi, zircônias, turmalina etc. Estes itens podem ser encontrados em diversas joalherias e continuam sendo procurados nos dias de hoje como símbolo de desejo para o embelezamento pessoal, além de serem ótimas opções para presentear alguém. Pesquisas indicam que o mercado de joias teve uma alta na sua receita nos últimos anos, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos, conseguindo um bom faturamento apesar da pandemia, e as importações também subiram. Desta maneira será elaborado um plano de negócios para análise da viabilidade de abertura de uma joalheria na cidade de União da Vitória – Paraná, com o intuito de fornecer joias e semijoias confeccionadas em ouro e prata para os habitantes da cidade. O presente estudo justifica-se pela possibilidade da implantação de tal empreendimento na cidade, aprofundando-se no planejamento do negócio desde o seu início, e contribuindo para o melhor aprendizado de como deve-se prosseguir quando almeja-se criar um negócio, estando disponível a todos aqueles que desejarem lê-lo.

Portanto, o objetivo geral deste estudo foi verificar a viabilidade de implantação de uma joalheria na cidade de União da Vitória – Paraná, utilizando da criação de um plano de negócios para estudar o município e a demanda por tal item na região.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 MÉTODOS

Segundo Walliman (2015), a natureza do problema a ser estudado indica o tipo adequado de pesquisa a ser adotado. Portanto, a partir do delineamento de questões de pesquisa são estabelecidos os objetivos de um projeto de pesquisa e a necessidade de atingi-los faz com que seja necessário a escolha de um desenho de pesquisa. Desta forma este trabalho analisará a capacidade de elaboração de um plano de negócios para a abertura de uma joalheria na cidade de União da Vitória, e

o método de pesquisa adotado será a quantitativa e exploratória, a qual auxilia na validação das hipóteses junto aos dados coletados, além de fazer uso de pesquisas bibliográficas em livros, artigos científicos, revistas, entrevistas e observações para proporcionar maior conhecimento sobre o tema escolhido.

A coleta de dados para a pesquisa utilizou o método quantitativo através de um questionário elaborado na plataforma Google Formulários, o qual possui perguntas de múltipla escolha, totalizando 11 perguntas, este questionário foi aplicado durante a fase de criação do plano de negócios, compreendendo os dias 13 de junho de 2023 à 28 de julho de 2023. Foram entrevistadas 121 pessoas do município de União Da Vitória, desta forma tornou-se possível conhecer o público-alvo através de algumas perguntas como idade, gênero, renda mensal e a frequência de consumo de joias e semijoias.

2.1 HISTÓRIA DA MINERAÇÃO

A história da mineração data de muitos anos antes de cristo, onde o homem pré-histórico já utilizava de alguns minérios disponíveis na época e de fácil acesso para produzir itens para sua defesa. Inicialmente, o cobre foi o primeiro minério com o qual o homem trabalhou e, sem dúvidas, foi um dos mais importantes materiais para a humanidade, pois graças à utilização do cobre adicionado ao estranho resultou-se no bronze, um metal mais resistente, com esta descoberta foi possível a criação de outros minérios.

Para Amarante (2017) a mineração é uma das atividades mais antigas da humanidade que moldou, ao longo do tempo, as paisagens culturais e influenciou a evolução das civilizações em todas as partes do mundo.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Mineração (IBRAM), em 1950 a contribuição da mineração para a produção total e PIB do Brasil era de 0,4%, passando em 1980 para cerca de 1,0%, atualmente a mineração é responsável por cerca de 4,0% do PIB do país, além de possuir mais de três mil minas e contar com mais de oito mil mineradoras.

2.3 A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS JOIAS

Segundo Bautz (2018) a joalheria é um segmento que não sente os efeitos da crise econômica, o que torna o um dos mais promissores. Pesquisas do site *McKinsey Global Institute* demonstram que a expectativa de crescimento do mercado é de até 6% ao ano. Após a pandemia o mercado de joias vem crescendo cada vez mais, visto que a busca por tais produtos se mantém constante, não havendo quedas na sua produção.

É claro que as joias são símbolos de vaidade, mas também possuem um alto valor aquisitivo devido aos metais que são utilizados para a sua composição, e se possui alguma pedra preciosa ou não, porém, quanto mais trabalhada a joia for mais ela irá se valorizar com o passar dos anos, pois, o ouro o qual normalmente é utilizado para compor algumas joias, em períodos de instabilidade econômica o preço dele tende a subir.

Uma pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos (IBGM) com 261 indústrias ligadas ao mercado de joias, apurou que o país está no ranking dos 15 maiores produtores de peças em ouro, com um total de 22 toneladas de joias criadas e comercializadas. Não são somente as joias femininas que contribuem para o crescimento do mercado, pois o seguimento masculino também vem trazendo resultados para o desenvolvimento do setor tanto para uso próprio como para opções de presentes.

Para que a indústria de joias mantenha o seu crescimento é preciso que a produção venha inovando em tecnologia gradativamente, para que assim o processo produtivo se torne mais rápido, eficiente e consiga produzir grandes quantidades para a comercialização.

Para Dauriz *et al.* (2014) os fabricantes de joias podem usar a mídia digital como uma plataforma para transmitir informações, moldar a identidade da marca e construir relacionamentos com os clientes. Trabalhando para conseguir uma produção em larga escala será possível alavancar as vendas e também realizar a exportação dos produtos, colaborando para o aumento da economia do país.

No Brasil, mais especificamente em 2019, foram exportadas 2.695,05 toneladas deste segmento, tendo um aumento de 80,6% vezes mais que em 2018. Já no primeiro trimestre de 2020, foram exportadas 327,16 toneladas, com direito a crescimento, se comparado a 2019. Além disso, a renda ficou em US\$ 169,63 milhões entre janeiro e dezembro (BUENO, 2022, p. 01).

Pesquisas do site *compro ouro BH* apontam que apenas em nosso país, cerca de 250 mil pessoas dependem do mercado de joalheria para o seu sustento. Em São

Paulo, o consumo atinge praticamente 50% do Brasil inteiro, reafirmando também a concentração do poder aquisitivo no estado. Assim, o setor está em constante ascensão, sendo que aproximadamente 4 mil empresas brasileiras são pequenos negócios no ramo.

2.4 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta de planejamento estratégico que proporciona a empresa avaliar seus pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças a fim de identificar fatores de grande influência para o empreendimento e contribuir com o seu planejamento de sucesso.

FORÇAS - Preço baixo em relação aos concorrentes - Produtos de qualidade
- Localização Estratégica - Versatilidade de uso

FRAQUEZAS - Dificuldade para fechar uma venda - Alto custo para manter a loja - Variação do custo da matéria-prima - A empresa não trabalha com a linha de ótica

OPORTUNIDADES - Expansão do mercado de joias e semijoias - Descoberta de novas pedras preciosas - Crescimento on-line - Programa de fidelidade para os clientes

AMEAÇAS - Grande concorrência na cidade - Economia - Flutuação nos preços dos metais e gemas - Falsificações e imitações.

2.5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Conforme visto no estudo do presente plano de negócios a abertura da Lótus Joalheria não será viável, por mais que o investimento necessário para dar início ao empreendimento seja de R\$ 36.325,23, valor considerado como aceitável para investir em um negócio, os índices de lucratividade, rentabilidade e o prazo de retorno sobre o investimento não são positivos, sem contar que na cidade onde o empreendimento será implantado já possui ao menos 6 concorrentes que, além de trabalhar com o serviço de joias e semijoias, também contam com a venda de artigos de ótica e relojoaria, o que atrai ainda mais a atenção dos clientes, visto que é possível adquirir diferentes produtos em um único lugar.

Com relação aos indicadores financeiros obteve-se de rentabilidade -2,56% ao mês e de lucratividade -7,92% ao mês, o que indica que as despesas com o empreendimento são muito maiores do que o resultado operacional obtido, o qual soma um valor negativo de R\$ -133,70, sendo assim, o investimento não irá gerar nenhum retorno no presente momento.

O Ponto de equilíbrio mensal ficou em R\$ 20.173,81 valor que a empresa precisa faturar somente para pagar os seus gastos. Além disso, o prazo de retorno do investimento é superior a 60 meses, ou seja, demoraria cerca de 5 anos para recuperar o valor inicial investido na abertura do empreendimento.

Por fim, em um cenário com uma diminuição de 20% no faturamento o lucro líquido da joalheria seria de R\$ -1.869,79, desta forma seria impossível se manter no mercado, pois as despesas serão muito maiores que o resultado operacional, o qual continua demonstrando-se negativo.

Em um segundo cenário, com um aumento de 20% o resultado obtido pela joalheria seria de R\$ 1.602,39, com este aumento o empreendimento até se tornaria viável, porém ainda é um valor muito baixo comparado com o investimento inicial que precisará ser feito, e com a demora do retorno sobre o investimento. Por isso, através da análise e resultados obtidos percebe-se que a abertura de uma joalheria na cidade de União Da Vitória não é financeiramente viável.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo a elaboração de um plano de negócios para análise da viabilidade de abertura de uma joalheria na cidade de União da Vitória.

A ideia de desenvolver este plano de negócios se deu através de observações do costume que os seres humanos têm de usar adornos desde os primórdios, quando utilizavam de ossos, cochas e dentes de animais para se enfeitarem, até os dias de hoje, onde homens e mulheres fazem o uso de brincos, anéis, pulseiras e colares no seu dia a dia.

Através da pesquisa realizada foi possível conhecer a evolução do mercado de joias e semi joias, e como a mineração e a exploração de pedras preciosas contribuíram para a criação de itens mais sofisticados a base de ouro e prata. A

indústria de joias e semi joias é altamente criativa e possui um design crucial o qual atrai a atenção dos consumidores.

Estima-se que o mercado de joias tenha um crescimento de 6% ao ano, e o Brasil está no ranking dos 15 maiores produtores de peças em ouro, totalizando 22 toneladas de joias criadas e comercializadas.

Com o desenvolvimento do plano de negócios pode-se estudar e identificar os principais pontos para a criação do empreendimento como dados do proprietário, capital social necessário para dar início ao negócio, estudo dos potenciais clientes e o que os mesmos acham sobre o produto que está sendo comercializado, além da frequência com que os mesmos adquirem estes produtos, e também estudar os pontos fortes e fracos da concorrência e os preços que estão sendo praticados no mercado, e ainda buscar os melhores fornecedores para possibilitar uma análise dos principais custos com a criação do empreendimento.

Quanto aos custos, o empreendimento necessita de um investimento inicial de R\$ 36.325,23, terá um faturamento bruto de R\$ 19.867,80, custos variáveis totais de R\$ 11.187,33, e custos fixos totais de R\$ 8.814,17, obtendo um resultado líquido financeiro negativo de R\$ -133,70, um ponto de equilíbrio mensal de R\$ 20.173,81, e diário de R\$ 960,66. Além de um índice de lucratividade mensal de -7,92% e de rentabilidade -2,56%, com um prazo de retorno superior há 60 meses, ou seja, aproximadamente 5 anos.

Com os dados obtidos e resultados alcançados chega-se à conclusão de que o presente plano de negócios não será viável, pois o prazo de retorno do investimento é muito longo e os indicadores de lucratividade e rentabilidade são negativos.

REFERÊNCIAS

AMARANTE, José. **Histórico da Mineração**. Ministério de minas e energia, 2017. Disponível em: <<https://abrir.link/1zWM6>>. Acesso em: 15 de Março de 2023.

BAUTZ, Arthur. Saiba como anda o mercado de joias no Brasil. **Bautz Blog**, 2018. Disponível em: < <https://www.bautz.com.br/blog/mercado-de-joias-no-brasil>>. Acesso em: 27 de Março de 2023.

BUENO, Sinara. Saiba mais sobre as exportações de joias. **Fazcomex**, 2022. Disponível em: < <https://www.fazcomex.com.br/comex/exportacao-de-joias-e-materias-preciosas-ou-semipreciosas/>>. Acesso em: 09 de Abril de 2023.

O MERCADO DE JOIAS MUNDIAL E SUA INFLUÊNCIA NA ECONOMIA. **Compro Ouro BH**, 2020. Disponível em: <<https://www.comproourobh.com.br/o-mercado-de-joias-mundial-e-sua-influencia-na-economia/>>. Acesso em: 27 de Março de 2023.

WALLIMAN, Nicholas. **Métodos de pesquisa**. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

HOLDING FAMILIAR E SEUS BENEFÍCIOS E A ECONOMIA GERADA NA SUCESSÃO EM RELAÇÃO AO INVENTÁRIO

Rodrigo Petters Maximiliano¹
Romildo João Lisbôa²

RESUMO: Uma holding familiar pode ser caracterizada por se tratar de um tipo de estrutura organizacional que acaba desempenhando uma função primordial, quanto aos fatores de manutenção, bem como, de gestão do patrimônio familiar ao longo das gerações. O objetivo geral do estudo foi demonstrar as características e especificidades da holding familiar na sucessão em relação ao inventário. Os procedimentos metodológicos do estudo foram compreendidos pela pesquisa bibliográfica, qualitativa, descritiva e documental. Os resultados demonstraram que ao se elaborar um planejamento sucessório através da holding familiar, a mesma acabará incorporando questões relativas aos patriarcas e herdeiros, bem como, especificando a respeito da tributação, indicando o tipo societário e a doação de quotas com reserva de usufruto como estratégia na sucessão familiar e patrimonial. Conclui-se que a instituição da holding familiar acaba requerendo um cuidadoso planejamento, juntamente com análise criteriosa de aspectos legais, tributários e financeiros, justamente para que exista a garantia da sucessão de maneira ordeira e que venha a beneficiar os objetivos sucessórios patrimoniais e familiares.

Palavras-chave: Holding Familiar. Sucessão. Inventário. Benefícios. Segurança.

ABSTRACT: A family holding can be characterized because it is a type of organizational structure that ends up playing a primary role in terms of maintenance factors, as well as management of family assets over generations. The main objective of the study was to demonstrate the characteristics and specificities of the family holding in succession in relation to the inventory. The methodological procedures of the study were comprised of bibliographical, qualitative, descriptive and exploratory research. The results demonstrated that when preparing succession planning through the family holding company, it will end up incorporating issues relating to patriarchs and heirs, as well as specifying taxation, indicating the corporate type and the donation of shares with usufruct reservation as a strategy. in family and patrimonial succession. It is concluded that the institution of the family holding ends up requiring careful planning, together with a careful analysis of legal, tax and financial aspects, precisely so that there is a guarantee of succession in an orderly manner and that it will benefit the patrimonial and family succession objectives.

Keywords: Family Holding. Succession. Inventory. Benefits. Security.

¹ Graduando em Ciências Contábeis, UGV Centro Universitário. União da Vitória. Paraná. Brasil.

² Administrador, Mestre em Administração, mentor e consultor empresarial Gestão negócios, Empreendedorismo Inovação, Professor UGV Centro Universitário, Coordenador e instrutor dos Cursos de Gestão e negócios SENAC PR, Orientador SEBRAE ALI N6 Paraíba. Email para contato: prof_romildo@ugv.edu.br

1 INTRODUÇÃO

Observa-se que são pouquíssimos os casos onde as famílias buscam se preparar de maneira prévia para a partida de um ente familiar, realizando assim, um planejamento sucessório e patrimonial. A elevada carga tributária aliados aos excessivos elementos burocráticos, acabam onerando e trazendo morosidade ao processo de realização do inventário (PAIVA; MALVINO, 2023; BARBOSA; JESUS, 2017).

Frente a esses fatores, verifica-se que algumas famílias procuram com antecedência realizar um planejamento patrimonial familiar que venha a amparar os sucessores, procurando evitar assim, enormes perdas quando da elaboração do inventário. Para tal, esse planejamento poderá ser elaborado de algumas maneiras, tais como: através da realização de testamentos, intermédio de doações dos bens, por meio da partilha em vida, bem como, na própria criação de uma holding familiar – objeto do presente estudo (SILVA, 2019; BARROS, 2015).

Nesse sentido, grandes investidores e empresários acabaram deixando de lado a forma tradicional de realizar a partilha dos bens posterior ao falecimento do titular, migrando para um novo panorama através do planejamento sucessório conhecido Holding Familiar, por se tratar de um processo que apresenta uma menor burocracia em sua realização, podendo ser elaborado pelo próprio titular dos bens ainda em vida, garantido assim, um custo muitíssimo menor em relação ao inventário (MAMEDE; MAMEDE, 2018; BOFF, 2021).

Assim considerando, frente a contextualização do tema anteriormente proposta, verifica-se que a pergunta problema suscitada no estudo se apresenta na seguinte questão: Como a holding familiar pode beneficiar e gerar economia na sucessão familiar em relação ao inventário?

O estudo apresenta como justificativa demonstrar os benefícios tributários, legais e econômicos frente a realização de um planejamento através da holding familiar, evidenciando que sua estruturação tem como premissa, realizar em vida a partilha do patrimônio com possibilidades tributárias mais benéficas e com segurança jurídica, trazendo inclusive maiores garantias e proteção no caso de sucessão de controle de empresas operacionais. Em síntese, o estudo procurou trazer maior

compreensão aos conceitos e etapas que perfazem a Holding Familiar, evidenciando seus aspectos positivos e econômicos quando da sucessão.

O objetivo geral do estudo foi demonstrar as características e especificidades da holding familiar na sucessão em relação ao inventário. Já como objetivos específicos, os mesmos foram propostos da seguinte forma: retratar os aspectos conceituais da classificação da holding; demonstrar as relações da holding familiar e suas vantagens no planejamento sucessório; e discorrer sobre a holding e a redução da carga tributária.

Os procedimentos metodológicos do estudo foram compreendidos pela pesquisa bibliográfica, pesquisa qualitativa, pesquisa descritiva e documental. A pesquisa bibliográfica é caracterizada por se tratar de um conjunto de ações que objetivam pesquisar, selecionar e ler conteúdos relacionados a temática proposta – Holding Familiar – em livros, artigos científicos, dissertações e teses de cunho técnico-científico e acadêmico. Sua principal função é possibilitar subsídios literários e científicos sobre determinado assunto (ANDRADE, 2010; SANTOS; PARRA FILHO, 2022).

A pesquisa qualitativa busca realizar a coleta de dados e informações que não procura somente mensurar uma temática, mas propor a descrição de percepções, opiniões e pontos de vista, a exemplo da temática escolhida – Holding Familiar –, evidenciando um aprofundamento na temática sugerida para uma melhor compreensão a respeito da análise que se busca neste estudo (GERHARDT; SILVEIRA, 2019; ALEXANDRE, 2021).

A pesquisa descritiva apresenta como principal objetivo a identificação das especificidades e características do objeto pesquisado. Já a pesquisa documental tem a intenção como técnica de coletar e realizar a seleção de informações por meio da leitura de documentos, livros, revistas, para melhor expor as ideias e conceitos pretendidas neste artigo científico (GIL, 2017; MARCONI; LAKATOS, 2022).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS DA HOLDING

Historicamente foi a partir de 1976, que as empresas holding surgiram no Brasil, respaldadas pela Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976, que norteia todas as

características legais das sociedades por ações, demonstram em seu art. 2º, § 3º que “a empresa pode ter por objetivo participar de outras empresas” consolidando assim a formação da holding no Brasil (BRASIL, 1976, p. 1).

Assim considerando, a palavra “holding” tem sua origem no inglês “*to hold*” que traz como significado controlar, sustentar, segurar, deter, manter. O conceito de holding é caracterizado por se tratar de uma sociedade que acaba detendo participação societária em outra ou de outras sociedades, tendo sua constituição realizada de maneira exclusiva (sociedade de participação), ou não (holding mista) (OLIVEIRA, 2015; CARVALHO, 2018).

Nesse sentido, a definição de sociedade holding por ser ainda estabelecida como uma empresa titular de bens e direitos, sendo capaz de incorporar bens imóveis, bens móveis, participações societárias, propriedade industrial (patente, marca, etc.), investimentos financeiros etc. (MAMEDE; MAMEDE, 2019; COUTO, 2020).

A definição de Holding pode ser entendida como um tipo de sociedade por quotas, que não possui somente como objetivo a participação ou controle de outras empresas, assim como, realizar a administração, proteger o patrimônio, reestruturar sociedade, diligenciar o planejamento sucessório, gerir a organização imobiliária, diminuir as despesas e carga tributária, não se atendo somente aos aspectos imobiliários, bem como, aos bens comuns a pessoas físicas (TEIXEIRA, 2019, p. 35).

Para tal, a holding acaba gerenciando os bens da companhia que possui o controle, bem como, do próprio controle acionário de demais companhias (caso existam), vindo a atuar em outras sociedades como sócia ou acionista. Entretanto, verifica-se que a holding poderá também ser compreendida apenas como uma companhia individual, sem que exista a necessidade de atuação em outras sociedades (DIAS, 2019; FREITAS, 2021).

Dessa forma, a empresa é caracterizada em sua composição como um tipo exclusivo de finalidade, que seria de proporcionar controle do patrimônio dos sócios, objetivando questões como a segurança patrimonial, gerencia célere dos recursos, gestão dos bens, vantagem dos subsídios fiscais, tributários, bem como, da própria sucessão hereditária (GARCIA, 2018; HIRONAKA; TARTUCE, 2019).

2.2 CLASSIFICAÇÃO DA HOLDING

Atualmente a holding acaba apresentando variadas classificações ou tipologias, porém, é necessário aqui tecer comentários somente aos tipos mais usuais

de holding para melhor compreensão da construção das ideias deste trabalho científico. Importante ressaltar, que ao se optar por um tipo de holding a mesma será definida pelo tipo de objetivos que os acionistas buscam em seu planejamento sucessório (JUNGBLUTH, 2015; LÔBO, 2019).

Observa-se que o planejamento sucessório, é caracterizado por se tratar de uma alternativa técnico-jurídica com enorme eficiência, que sob o abrigo da Lei, proporciona efetividade na proteção da última vontade do autor da herança. Em síntese, é compreendida pela destinação racional do patrimônio. Nesse sentido, para a mesma tenha funcionalidade, é importantíssimo que o autor da herança indique suas condições familiares e patrimoniais para que seja efetivado o diagnóstico apropriado para a sua família (SILVA, 2018, p. 45).

Observa-se que conforme a finalidade da holding, a mesma pode ser classificada segundo as modalidades a seguir:

- a) Holding pura: sociedade formanda com o propósito de ser titular de quotas ou ações de outras sociedades. Pode ainda, ser reconhecido como sociedade de participação.
- b) Holding de controle: sociedade de participação composta para conservar a gestão societária de outra ou de outras sociedades.
- c) Holding de participação: sociedade de participação desenvolvida para possuir participações societárias, sem ter a premissa do controle de outras sociedades.
- d) Holding de administração: sociedade de participação caracterizada por buscar a centralização administrativa de outras sociedades, determinando planejamentos, regras, orientações, metas, etc.
- e) Holding mista: sociedade que objetiva realizar atividade produtiva específica, mas que procura deter sua participação societária em outra ou em outras sociedades.
- f) Holding patrimonial: sociedade criada para ser a proprietária de específico patrimônio, conhecida por sociedade patrimonial.
- g) Holding imobiliária: apresenta como finalidade ser proprietária de imóveis, inclusive para fins de locatícios (LODI; LODI, 2018).

Nesse sentido, verifica-se que a holding é pura quando aspira de maneira exclusiva a participação societária, independentemente dessa participação ser compreendida majoritariamente ou não. Logo, a sociedade holding pura é compreendida por se tratar daquela que tem por finalidade única se tornar titular de participação no capital social, onde normalmente acaba se tornando controladora de outra(s) pessoa(s) jurídica(s) (LOEBLEIN, 2017; MAIA, 2021).

Em relação a Holding Familiar a mesma é categorizada como uma ferramenta criada com a intenção de preservar as atividades, cotas/ações de outras empresas que pertencem a família, de maneira a centralizar a gestão dos negócios em uma única estrutura, tendo a possibilidade de um desenvolvimento eficaz de um planejamento sucessório e tributário com o intuito da melhoria do gerenciamento do patrimônio e das finanças da família (SILVA, 2019, p. 6).

Verifica-se que por meio da holding acaba acontecendo uma subdivisão conforme o objetivo estabelecido, bem como, da própria quantidade de participação:

- a) Quando tenciona realiza a centralização da administração de uma controlada, através da elaboração de planejamento e de gestão, sendo entendida como uma holding administrativa.
- b) Quando apresenta fundamentalmente a participação societária, sem que existe a realização do controle ou administração, sendo caracterizada como uma holding de participação.
- c) Quando é majoritária em determinada sociedade, será chamada de holding de controle (MACEDO, 2017).

Para tal, é factível também que determinada sociedade não possua como única responsabilidade a participação societária, realizando assim, outras tarefas produtivas, onde a mesma será caracteriza como uma holding mista. Ressalta-se que a participação em outras sociedades é considerada uma atividade imprescindível, mas não a única. Logo, verifica-se que a holding mista também potencializará outra atividade econômica produtiva. No que diz respeito a holding pura, verifica-se que a única atividade realizada pela mesma, é caracterizada pela participação importantíssimo no capital de outras sociedades (MALVINO; PAIVA, 2022).

Assim considerando, verifica-se que é admissível observar também a presença de holdings patrimonial (gênero) e a imobiliária (espécie), que tutelam pela própria administração de bens próprios, ou seja, das quais os bens são de propriedade da própria sociedade. Nesse sentido, verifica-se que o que se distingue a holding patrimonial e a holding imobiliária é fundamentada pelo tipo de bem administrado: onde observa-se que a primeira pode abarcar o mais extenso conjunto de bens, tais como, imóveis, móveis, imateriais, etc., já a segunda possui uma limitação à bens imóveis (MAGANELLI, 2016).

Sob essa ótica, constata-se que a holding patrimonial foi criada para ser titular, proprietária de dados bens, tendo a possibilidade integralização de ações ou quotas de outras sociedades, vindo a concentrar e resguardar os recursos da família através

da formação da pessoa jurídica. Por outro lado, verifica-se que a holding imobiliária é caracterizada por se tratar daquela que tem por finalidade deter e/ou realizar a exploração do patrimônio imobiliário. Para isso, as pessoas físicas acabam conferindo seus bens para a holding, que acaba automaticamente passando a ser titular deles (MANSUR, 2017).

Em razão das classificações aqui expostas, observa-se uma enorme série de possibilidades que podem ser ofertadas no planejamento sucessório, quer seja para a solucionar algum tipo questão, bem como, para (re)estruturação empresarial e patrimonial, trazendo assim segurança e proteção ao patrimônio. Em suma, é necessário averiguar profundamente o caso concreto, cogitando a observação se existem, verdadeiramente, aspectos que proporcionem vantagens ou desvantagens diante de seu uso (MOTHE, 2020).

A maneira como é constituída um planejamento sucessório através de uma Holding Familiar, deve contemplar preponderantemente aspectos intrínsecos ao patrimônio, pois por ser caracterizada como uma empresa jurídica, verifica-se que a Holding Familiar terá custos e burocracias próprios de uma pessoa jurídica, devendo diante desse prisma ser consultado um advogado e/ou contador para cada etapa do planejamento. Para tal, essa ferramenta jurídica não tem designação específica dentro do ordenamento jurídico brasileiro, entretanto, apresenta cobertura legal, respaldada pela Lei nº 6.404/76 (VISCARDI, 2016, p. 17).

Importante evidenciar, que é possível reconhecer que a Holding Familiar, não está inserida em nenhum dos tipos das classificações anteriormente elencadas, fato justificado e apresentado pela compreensão que a Holding Familiar não se caracteriza como um tipo específico, mas uma especificação em que se dá a admissão de uma ou mais espécies de sociedade de participação, frente ao contexto familiar. Necessário se dizer, que a utilização de um tipo de holding não vem a caracterizar a não utilização de outra tipologia (NASCIMENTO; NEVES, 2022).

2.3 HOLDING FAMILIAR E SUAS VANTAGENS NO PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Diante das primeiras considerações relacionadas a esfera da sucessão patrimonial, a mesma necessita passar pelo planejamento sucessório. Logo, tal procedimento pode ser compreendido por se tratar de um conjunto de projeções que possuem sua realização em vida, devendo serem cumpridas e realizadas como

exteriorização de um querer especial. A orientação é que no momento do óbito a família dará início ao processo de sucessão, que em vida foi planejado, bem como, de quem será a responsabilidade sucessória, permitindo um encaminhamento mais harmônico e coerente, bem como, respeitando a própria vontade indicada em vida pelo antecessor (NAVARRO, 2020).

Nesse sentido, a sucessão é um método de transmitir a herança, juntamente com a inúmeras variáveis e adversidades que poderão ser consideradas diante desse contexto. Observa-se que o planejamento sucessório possui por função vital evitar eventuais conflitos nos mais variados sentidos. Importante salientar, que o processo sucessório está preconizado na Constituição Federal de 05 de outubro de 1988 (CF) juntamente com o Código Civil de 10 de janeiro de 2002 (CC), sendo que os presentes textos legais possuem responsabilidade por variadas atualizações, como também, de melhorias nas questões interpretativas dessa temática (OLIVEIRA, 2016).

Observa-se que diante do planejamento sucessório, um de seus eixos que constituem uma Holding Familiar é proporcionar a organização antecipada e diligente em relação a transferência do patrimônio aos herdeiros e, fundamentalmente, possibilitar uma sucessão eficiente no comando dos negócios de eventual empresa que faça parte do conjunto de bens, resguardando aos patriarcas a responsabilidade de estabelecer em vida o destino de seu patrimônio (MAMEDE; MAMEDE, 2019, p. 611).

Para tal, importante se dizer que diante das afirmativas anteriores, é necessário a existência de um contrato social que remeta as questões, tais como, a observância das cotas que poderão ser preenchidas. Assim, esta se caracteriza em um dos pontos mais vantajosos dentro das holdings familiares, pois esse ponto acaba viabilizando que as decisões e/ou discussões sejam indicadas e, concorrentemente, que sejam capazes de ser conduzidas de maneira mais segura e célere, sem a necessidade de um processo judicial (a exemplo) (PANSANI, 2018).

Assim considerando, é pertinente demonstrar outras vantagens compreendidas dentro da Holding Familiar, as quais podem ser observar da seguinte maneira:

- a) Proporciona segurança e proteção patrimonial de bens;
- b) Oportuniza a realização de pagamento menores quanto aos impostos, o que resulta em economia tributária;
- c) Gerenciamento vitalício da administração, não necessitando de anuência dos herdeiros;
- d) Elaboração de planejamento sucessório frente as variadas atividades empresariais;
- e) Impede o surgimento de conflitos, bem como, da própria morosidade do inventário;

- f) Assegura celeridade e harmonia para a família.
- g) Viabilidade de antecipar decisões, o que acaba reduzindo o tempo em que se passa tentando encaminhar a questão (PEREIRA; DIAS, 2018).

2.4 HOLDING FAMILIAR E A REDUÇÃO DA CARGA TRIBUTÁRIA

Constata-se que diante dos principais pontos positivos da Holding Familiar, é possível observar a diminuição da carga tributária atribuída as pessoas físicas que acabam passando a serem tributadas como pessoa jurídica, bem como, do resguardo e cautela em relação ao patrimônio por meio da pessoa jurídica, juntamente com a comodidade na admissão das garantias e do próprio planejamento sucessório, uma vez que empresas familiares no período do momento da sucessão acabam configurando um notável desafio a ser prognosticado e enfrentado (PETRIN; RIOS, 2014).

No que diz respeito a carga tributária, é necessário evidenciar que qualquer diminuição é muito bem-vinda, tanto para a pessoa físicas como para a jurídica, levando em conta que o Brasil possui um sistema tributário que contém altas cargas tributárias num comparativo com os demais países no mundo (PRADO, 2016).

Observa-se que a Constituição Federal de 1988, acabou promovendo inúmeras inovações em relação aos tributos, com observância legal nos arts. 145 a 162 da referida constituição, onde norteia a regulação do Sistema Tributário Brasileiro, trazendo uma definição mais assertiva, quanto as seguintes características:

- a) Em relação aos princípios gerais tributários;
- b) Das questões concernentes as competências tributárias da União, dos Estados, Municípios e do Distrito Federal;
- c) Dos fatores relativos à maneira de repartição das receitas tributárias, bem como, dos limites do poder de tributação do Estado. Não se pode esquecer, da própria legislação específica e complementar, caracterizada pelo Código Nacional Tributário, bem como, das legislações estaduais, que não podem se opor as disposições constitucionais (BRASIL, 1988).

Importante considerar, que mesmo existindo todo um aporte legal em relação a organização e regulamentação dos tributos, os mesmos não param de aumentar, configurando uma quantia relevante nos produtos e serviços consumidos pela

sociedade brasileira. Nesse sentido, a Holding Familiar poderá diligenciar economia tributária (REDECKER; BONDAN, 2015).

Entretanto, em relação os tributos como o Imposto de Renda (IR), o Imposto sobre Transmissão de bens (ITBI) e o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), os mesmos deverão continuar a serem pagos normalmente, mas de uma maneira planejada, refletindo de modo positivo na diminuição da carga tributária. Para tal, é preciso ressaltar que todos os impostos aqui supracitados estão previstos constitucionalmente (ROCHA; RIOS, 2014).

Importante ressaltar, que o ITBI é compreendido por ser um imposto de caráter municipal, que se encontra expresso no seguinte artigo:

Art.156 – Compete aos Municípios instituir impostos sobre: [...] II - transmissão *intervivos*, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, cessão de direitos a sua aquisição. [...] § 2º O imposto previsto no inciso II: I - não incide sobre a transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital, nem sobre a transmissão de bens ou direitos decorrentes de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica, salvo se, nesses casos, a atividade preponderante do adquirente for a compra e venda desses bens ou direitos, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil (BRASIL, 1988, p. 97).

No que diz respeito ao ITCMD, observa-se que ele é reconhecido como um tributo de natureza estadual que apresenta como fator gerador a transferência de possíveis bens ou direitos por meio de *Causa Mortis* ou doação. Nesse sentido, constata-se que o ITCMD terá sua incidência sobre a doação de quotas com reserva de usufruto na Holding (ROCHA JUNIOR; ARAUJO; SOUZA, 2016).

Assim considerando, verifica-se que o planejamento sucessório através da Holding Familiar poderá promover uma redução em relação as alíquotas do imposto de renda em aproximadamente 11,33% para receitas com a venda e locação de imóveis (pessoas jurídicas), e uma diminuição de 27% para as pessoas físicas. Outro fator relevante, diz respeito a diminuição de até 16,17% na tributação de maneira geral das empresas familiares que optarem pela escolha de uma Holding Familiar (ROSSI, 2017).

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao se finalizar o estudo proposto, é necessário primeiramente responder à questão problema, buscando elucidar os fatores econômicos e vantagens da Holding

Familiar como opção de planejamento sucessório. Buscando elucidar as características que permeiam como a Holding Familiar pode beneficiar e gerar economia na sucessão familiar em relação ao inventário – pergunta problema do estudo.

Verificou-se que o patrimônio do patriarca no capital social de pessoa jurídica familiar, poderá ser realizado por meio de planejamento sucessório efetivado por meio da constituição de uma Holding Familiar, que proporcionará uma série de fatores positivos e benéficos para a família, tais como: cuidados quanto a dilapidação do próprio patrimônio, redução dos custos, maior rapidez em sua elaboração, redução da carga tributária e sucessão sem inventários e partilhas, pois em comparação ao procedimento de inventário poderá existir litígios e morosidade na realização do processo, tanto no formato administrativo ou judicial, vindo ainda se arrastar por vários anos no Poder do Judiciário devido a inúmeros fatores.

Buscando responder ao primeiro objetivo específico que foi retratar os aspectos conceituais da classificação da holding, verificou-se que o mesmo possui variadas classificações, porém, em relação a Holding Familiar, a mesma não foi inserida em nenhum dos tipos classificatórios, pois a Holding Familiar não se constitui como um tipo específico, mas uma especificação em que se dá a admissão de uma ou mais espécies de sociedade de participação, frente ao contexto familiar.

Respondendo ao segundo objetivo específico do estudo, que foi demonstrar as relações da Holding Familiar e suas vantagens no planejamento sucessório, a mesma possibilita maior segurança e proteção patrimonial de bens, promove a realização de pagamento menores quanto aos impostos gerando economia tributária, possibilidade de planejamento sucessório frente as variadas atividades empresariais, impede o surgimento de conflitos, em comparação a própria morosidade do inventário, e acaba assegurando celeridade e harmonia para a família.

Por fim, o último objetivo específico que foi discorrer sobre a holding e a redução da carga tributária, demonstrou que a Holding Familiar poderá alcançar diminuição nas alíquotas do imposto de renda quase que em 11,33% para receitas com a venda e locação de imóveis (pessoas jurídicas), e uma diminuição de 27% para as pessoas físicas. Conclui-se que a Holding Familiar em comparativo com o inventário é um instrumento muito eficaz, com enorme eficácia que diante do

planejamento sucessório promove uma gerência e gestão com segurança frente ao patrimônio familiar.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRE, Agripa Faria. **Metodologia científica: princípios e fundamentos**. 3 ed. São Paulo: Blucher, 2021.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Atlas, 2010.

AZEVEDO, Celicina Borges. **Metodologia científica a alcance de todos**. 4 ed. São Paulo: Manole, 2018.

BARBOSA, J. E.; JESUS, J. L. B. Holding: uma alternativa de planejamento tributário e sucessório. **Revista de Administração e Contabilidade**, Rio Grande do Sul, v.14, n.27, p.71-96, jan./Jun., 2017.

BARROS, Tiago Pereira. Planejamento sucessório e holding familiar/patrimonial. **Revista Jus Navigandi**, v.18, fev., 2015.

BOFF, Glauber. **Planejamento tributário e sucessório aplicado a uma organização do agronegócio**. Brasília: Centro Universitário de Brasília, 2021.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil, de 05 de outubro de 1988**.

_____. **Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976, dispõe sobre as sociedades por ações**.

CARVALHO, Dimas Messias de. **Direito das sucessões: inventário e partilha**. 5 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

COUTO, Geovanna Aparecida do. **Holding familiar**. Anápolis: UniEvangélica, 2020.

DIAS, Jefferson Levy Espindola. Holding familiar: planejamento sucessório para uma empresa no segmento agropecuário. **Revista de Ciências Gerenciais**, v.23, n.37, p.57-63, 2019.

FREITAS, Luiza Vital de. **Holding familiar: forma de planejamento da sucessão ou fraude às regras do direito sucessório?** Niterói: Universidade Federal Fluminense, 2021.

GARCIA, Fátima. **Holding Familiar: planejamento sucessório e proteção patrimonial**. Maringá: Viseu, 2018.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2017.

HIRONAKA, Giselda Maria Fernandes Novaes; TARTUCE, Flávio. Planejamento sucessório: conceito, mecanismos e limitações. **Revista Brasileira de Direito Civil**, Belo Horizonte, v.21, p.87-109, Jul./Set., 2019.

JUNGBLUTH, Carla. Holding como estratégia de negócios familiar. **Revista Eletrônica de Ciências Contábeis**, n.7, 2015.

LÔBO, Paulo. **Direito civil: sucessões**. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

LODI, Edna Pires; LODI, João Bosco. **Holding**. São Paulo: Cengage Learning, 2018.

LOEBLEIN, Tiago. **A holding como instrumento de proteção patrimonial e planejamento sucessório e tributário**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, 2017.

MACEDO, Sheron. Holding familiar: como forma de planejamento sucessório patrimonial e seus reflexos tributários. **UNESC**, v.1, n.1, p.11-20, dez., 2017.

MAIA, Davi Oliveira. **Os mecanismos procedimentais da sucessão hereditária**. Goiânia: Pontifícia Universidade Católica de Goiás, 2021.

MALVINO, Leonardo Gomes; PAIVA, Renata Alfradique Carpi. Planejamento sucessório vantagens na instituição de uma holding familiar como instrumento para uma sucessão mais econômica e desburocratizada. **Revista Ibero-Americana de Humanidade, Ciências e Educação**, São Paulo, v.8, n.11, Nov., 2022.

MANGANELLI, Diogo Luís. Holding familiar como estrutura de planejamento sucessório em empresas familiares. **Revista de Direito**, n.1, p.95-118, 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2022.

MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Holding familiar e suas vantagens**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

_____. **Holding familiar e suas vantagens: planejamento jurídico e econômico do patrimônio e da sucessão familiar**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MANSUR, Augusto de Andrade. Aspectos tributários da constituição patrimonial de holdings familiares como mecanismo de planejamento sucessório. **Revista Tributária e de Finanças Públicas**, v.132, n.25, p.29-40, São Paulo, jan./fev., 2017.

MOTHE, Deborah Bastos. **As holdings familiares como instrumento no planejamento sucessório**. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2020.

NASCIMENTO, Rodrigo Otávio Andrade; NEVES, Márcio José das. Holding familiar como instrumento de planejamento sucessório. **RUNA – Repositório Universitário da Ânima**, 2022.

NAVARRO, Saulo Igor Porto. **Holding familiar como instrumento do planejamento sucessório e proteção patrimonial**. Brasília: Instituto Brasiliense de Direito Público, 2020.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. de. **Holding, administração corporativa e unidade estratégica de negócio**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2015.

OLIVEIRA, Diogo Luis Manganelli de. **Holding familiar como estrutura de planejamento sucessório**. Juiz de Fora: Universidade Federal de Juiz de Fora, 2016.

PAIVA, Renata Alfradique Carpi; MALVINO, Leonardo Gomes. Vantagens da instituição de uma holding familiar como instrumento para uma sucessão mais econômica e desburocratizada. **R. EMERJ**, Rio de Janeiro, v.25, n.1, p.147-183, Jan./Abr., 2023.

PANSANI, Gustavo Marsola. Planejamento sucessório e a utilização de holding familiar no Brasil. **Conteúdo Jurídico**, Brasília, v.1, n.1, mai., 2018.

PEREIRA, Rodrigo da Cunha; DIAS, Maria Berenice. **Família e sucessões: polêmicas, tendências e inovações**. Belo Horizonte: IBDFAM, 2018.

PETRIN, Juliana Paola Avilla; RIOS, Ricardo Pereira. A holding e o processo da sucessão familiar: um estudo de caso em uma empresa familiar. **Revista Eletrônica Gestão e Negócios**, v.5, n.1, 2014.

PRADO, Ronaldo. Benefícios sucessórios de empresas holdings. **Rev. Jus**, Brasil, v.1, n.1, out., 2016.

REDECKER, Ana Claudia; BONDAN, Heloisa Korb. A holding familiar como instrumento de efetivação do planejamento sucessório. **Revista Jurídica**, São Paulo, v.63, n.447, p.45-92, jan., 2015.

ROCHA, Valeria Aparecida Penada; RIOS, Ricardo Pereira. Holding para planejamento sucessório: estudo de caso em uma empresa familiar. **Revista Eletrônica Gestão e Negócios**, v. 5, n.1, 2014.

ROCHA JUNIOR, Arlindo Luiz; ARAUJO, Elaine Cristina de; SOUZA, Katia Luiza Nobre de. **Holding: aspectos contábeis, societários e tributários**. 3 ed. São Paulo: IOB Sage, 2016.

ROSSI, Alexandre Alves; SILVA, Fabio Pereira da. **Holding familiar: visão jurídica do planejamento societário, sucessório e tributário**. 2 ed. São Paulo: Trevisan Editora, 2017.

SANTOS, João Almeida; PARRA FILHO, Domingos. **Metodologia científica**. São Paulo: Cengage Learning, 2022.

SILVA, Bruna Rodrigues da. Aspectos gerais sobre a holding familiar no planejamento sucessório. **Revista Miríade Científica**, v.4, n.1, ago., 2019.

SILVA, Gabriela Damian da. **Holding familiar**: os limites legais ao planejamento patrimonial e sucessório. Tubarão: Universidade do Sul de Santa Catarina, 2018.

TEIXEIRA, Daniele Chaves. **Arquitetura do planejamento sucessório**. 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2019.

VISCARDI, Diego. **Holding patrimonial**: as vantagens tributárias e o planejamento sucessório. São Paulo: Ed. JurisWay, 2016.

PRINCÍPIOS E DIRETRIZES PARA UM WEB DESIGN INCLUSIVO

Wesley Kauã Estacio de Paula¹
Andréa Tomko²
Bruno Ricardo Rezende³
Roberto Consantins Torma³
André Weizmann³

RESUMO: Este trabalho aborda profundamente a acessibilidade na web destacando a sua importância na sociedade moderna e os desafios complexos que a envolvem. Considerando os princípios POUR (Perceptível, Operável, Compreensível e Robusto), o estudo investiga a implementação efetiva das diretrizes de acessibilidade, incluindo a avaliação com ferramentas automatizadas, análises manuais e testes realizados por usuários reais. Além disso, são exploradas tecnologias assistivas, como leitores de tela, teclados alternativos e dispositivos de entrada por movimento, enfatizando a colaboração interdisciplinar para a criação de experiências online verdadeiramente inclusivas. Este Trabalho destaca a importância de tornar a web acessível a todos os usuários, independentemente de suas capacidades, como um passo crucial para promover a igualdade e a inclusão em um mundo digitalmente interconectado.

PALAVRAS-CHAVE: Acessibilidade Web, Design Inclusivo, Diretrizes de acessibilidade, Tecnologias Assistivas

ABSTRACT: This paper delves deep into web accessibility, highlighting its significance in modern society and the intricate challenges it encompasses. Considering the POUR principles (Perceivable, Operable, Understandable, and Robust), the study investigates the effective implementation of accessibility guidelines, including evaluation using automated tools, manual analyses, and tests conducted by real users. Additionally, assistive technologies such as screen readers, alternative keyboards, and motion input devices are explored, emphasizing interdisciplinary collaboration in creating truly inclusive online experiences. This work underscores the importance of making the web accessible to all users, regardless of their abilities, as a crucial step in promoting equality and inclusion in a digitally interconnected world. This is the abstract for my thesis and it is a scientific article.

KEYWORDS: Web Accessibility, Inclusive Design, Accessibility Guidelines, Assistive Technologies

1 INTRODUÇÃO

No mundo cada vez mais digital em que as pessoas vivem, a acessibilidade na web é um imperativo, uma ponte que conecta pessoas e informações em um ambiente em constante evolução. A internet é uma ferramenta poderosa que transcende

¹ Acadêmico do curso de Bacharelado em Engenharia de Software da Ugv Centro Universitário. Email: ens-wesleypaula@ugv.edu.br

² Docente do curso de Bacharelado em Engenharia de Software, Ugv – Centro Universitário. Bacharel em Sistemas de Informação e Especialista em Didática e Docência do Ensino Superior pelo Centro Universitário do Vale do Iguçu. Email: prof_andreatomko@ugv.edu.br

³ Docente do curso de Bacharelado em Engenharia de Software, Ugv – Centro Universitário.

barreiras geográficas e temporais, tornando-se um recurso vital para a educação, emprego, comunicação e acesso a serviços essenciais. No entanto, para que essa promessa seja verdadeiramente universal, é crucial que o ciberespaço seja acessível a todos, independentemente de suas habilidades e capacidades individuais (W3C, 2023).

Este trabalho se dedica a explorar e destacar a importância da acessibilidade digital, apresentando os princípios fundamentais, diretrizes de acessibilidade e as tecnologias assistivas que desempenham um papel transformador na promoção da igualdade online. A acessibilidade é a pedra angular do design inclusivo, reconhecendo a necessidade de tornar o conteúdo digital visível e audível para todos os usuários, independentemente de suas capacidades visuais ou auditivas. Esse princípio é baseado na abordagem POUR: Perceptível, Operável, Compreensível e Robusto. Ele orienta a criação de interfaces digitais que garantem a disponibilidade de informações e funcionalidades a todos, independentemente de qualquer limitação que possam enfrentar (W3C, 2023).

No coração da acessibilidade estão as diretrizes que definem as melhores práticas para o design inclusivo. A aplicação efetiva dessas diretrizes transforma princípios em ações concretas, garantindo que todas as etapas do processo de design incorporem os elementos-chave que tornam as interfaces digitais verdadeiramente inclusivas. Isso envolve a escolha de cores e fontes, a disponibilização de alternativas textuais significativas para imagens e uma colaboração estreita entre equipes de design, desenvolvimento e especialistas em acessibilidade (TORRES; MAZZONI; ALVES, 2002).

Além disso, a avaliação da acessibilidade é uma parte essencial desse processo. Através de ferramentas automatizadas, análises manuais, tecnologias assistivas e testes com usuários reais com deficiência, é possível garantir que as interfaces digitais estejam em conformidade com as diretrizes estabelecidas e ofereçam uma experiência inclusiva para todos. A comunicação eficaz entre equipes desempenha um papel crucial, garantindo que os problemas identificados sejam compreendidos e corrigidos de maneira eficiente (AHMI; MOHAMAD, 2020).

Por fim, este trabalho explora uma variedade de tecnologias assistivas que desempenham um papel transformador ao permitir que pessoas com deficiências acessem e interajam com interfaces digitais de maneira independente e significativa.

Leitores de tela, teclados alternativos, legendas, ampliadores de tela e sistemas de síntese de voz são apenas alguns exemplos do vasto leque de soluções disponíveis (W3C, 2023).

Ao entender e aplicar as diretrizes de acessibilidade e reconhecer o potencial das tecnologias assistivas, não apenas capacitam aqueles que enfrentam desafios, mas também enriquecemos a experiência digital de todos os usuários, incorporando inovações que ampliam as formas de interação e acesso ao conteúdo online, destaca sua importância e seu potencial transformador (AHMI; MOHAMAD, 2020).

2 TÓPICOS FUNDAMENTAIS

2.1 ACESSIBILIDADE WEB

2.1.1 Definição de Acessibilidade Web e Seu Propósito

Acessibilidade web, no cenário digital contemporâneo, transcende a mera funcionalidade técnica e adquire um significado profundamente inclusivo. Refere-se ao compromisso de criar conteúdo online de maneira que pessoas com uma ampla gama de habilidades e deficiências possam navegar, interagir e se envolver plenamente com o conteúdo online. Em seu cerne, a acessibilidade web não apenas amplia o alcance da informação, mas também promove uma transformação social que busca quebrar barreiras e proporcionar igualdade de acesso (W3C, 2023).

O propósito central da acessibilidade web reside em assegurar que a internet seja verdadeiramente universal, atendendo às necessidades de todos os usuários, independentemente de suas capacidades físicas, sensoriais ou cognitivas. Ao considerar cuidadosamente fatores como clareza textual, contraste visual, navegação intuitiva e compatibilidade com tecnologias assistivas, a acessibilidade web capacita pessoas com deficiências a participarem de maneira significativa do mundo digital (W3C, 2023).

O acesso à informação online não deve ser limitado por barreiras tecnológicas ou de design. A acessibilidade web reconhece que a diversidade humana é uma constante e que, portanto, o conteúdo online deve ser adaptável e flexível para acomodar essa diversidade de pessoas. A capacidade de entender, navegar e interagir com sites e aplicativos não deve ser uma concessão, mas sim um direito fundamental para todas as pessoas (MEURER; GONÇALVES; BATISTA, 2014).

Ao adotar a acessibilidade web como um princípio essencial, não só estamos

permitindo a inclusão de indivíduos com deficiências, mas também aprimorando a experiência de todos os usuários. Um site ou aplicativo acessível é intuitivo para todos, independente de suas capacidades, resultando em interfaces mais claras, mais eficazes e mais amigáveis (LARA, 2012).

2.1.2 Importância da Acessibilidade Web na Sociedade Moderna

A sociedade contemporânea está interconectada de maneira profunda e global por meio da internet. Nesse cenário digital, a acessibilidade web emerge como um pilar essencial para garantir que todos os membros da sociedade possam desfrutar plenamente das oportunidades e recursos disponíveis online. A crescente dependência de plataformas digitais para atividades que vão desde a educação até as transações comerciais torna a acessibilidade web uma necessidade imperativa, não apenas uma opção (CAMPOVERDE-MOLINA; LUJÁN-MORA; VALVERDE, 2021).

Acessibilidade web não é apenas uma questão técnica, é uma questão de justiça social. A internet é um recurso vital que conecta pessoas, informações e serviços, e negar o acesso a esse recurso com base nas habilidades é perpetuar a exclusão digital. A inclusão de pessoas com deficiências na esfera digital não apenas respeita seus direitos fundamentais, mas também enriquece a sociedade como um todo ao aproveitar todo o espectro de talentos e perspectivas (TORRES; MAZZONI; ALVES, 2002).

A acessibilidade web desempenha um papel crucial na eliminação das barreiras que historicamente marginalizaram as pessoas com deficiências. Permite que elas participem ativamente da economia digital, busquem conhecimento, interajam socialmente e contribuam com suas habilidades únicas. Além disso, a acessibilidade web estimula a inovação, à medida que designers e desenvolvedores enfrentam desafios criativos para criar soluções inclusivas que beneficiem a todos (CAMPOVERDE-MOLINA; LUJÁN-MORA; VALVERDE, 2021).

A sociedade moderna deve aspirar a uma inclusão verdadeira e abrangente, onde ninguém seja deixado para trás na era digital. A acessibilidade web atua como um catalisador dessa visão, capacitando indivíduos com deficiências a participarem plenamente das atividades online que moldam nosso mundo atual. Ignorar a acessibilidade web é, portanto, ignorar o potencial e a contribuição valiosa de um

segmento significativo da população (W3C, 2023).

2.2 PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DE DESIGN INCLUSIVO

2.2.1 **Perceptível: Tornando o Conteúdo Visível e Audível**

O princípio de "Perceptível" é uma pedra angular do design inclusivo, pois reconhece a necessidade de tornar o conteúdo digital acessível a todos, independentemente de suas capacidades visuais ou auditivas. Garantir que o conteúdo seja tanto visível quanto audível é essencial para oferecer uma experiência online enriquecedora e inclusiva (W3C, 2023).

Para os usuários com deficiências visuais, a criação de conteúdo visível envolve a implementação de contrastes adequados e a disponibilização de alternativas textuais para elementos não textuais, como imagens e gráficos. O uso estratégico de contrastes entre cores de fundo e texto não apenas melhora a legibilidade, mas também permite que usuários com baixa visão identifiquem com facilidade informações importantes. Além disso, a descrição de imagens através de texto alternativo possibilita que leitores de tela transmitam o significado das imagens para usuários cegos ou com visão limitada (MEURER; GONÇALVES; BATISTA, 2014).

A aplicação do princípio "Perceptível" vai além da adaptação de conteúdo para deficiências específicas. Ela também beneficia todos os usuários, resultando em interfaces mais claras e intuitivas. Ao empregar contrastes adequados e proporcionar descrições concisas para elementos visuais, você cria uma experiência mais fácil de usar para todos os usuários, independentemente de suas capacidades individuais (TORRES; MAZZONI; ALVES, 2002).

2.2.2 **Operável: Garantindo a Navegação e a Interatividade**

O princípio "Operável" é essencial para criar interfaces digitais que permitam aos usuários navegarem e interagirem de forma eficaz e intuitiva. Garantir que as interfaces sejam operáveis é fundamental para proporcionar a todos os usuários, incluindo aqueles com deficiências motoras ou cognitivas, a capacidade de explorar e utilizar completamente o conteúdo online (W3C, 2023).

Uma das considerações centrais ao aplicar o princípio "Operável" é tornar a

navegação acessível a todos. Isso inclui a disponibilização de teclas de atalho significativas que permitam aos usuários saltarem rapidamente para partes específicas do conteúdo. Essa funcionalidade é particularmente valiosa para pessoas que usam teclados especiais ou tecnologias assistivas para navegar na web (VIANNA; PINTO, 2017).

A aplicação do princípio "Operável" também considera a garantia de que as ações dos usuários sejam reversíveis. Isso é particularmente relevante para usuários com deficiências cognitivas ou aqueles que podem cometer erros acidentais. A disponibilização de opções de desfazer ações ou cancelar operações permite que os usuários tenham mais controle sobre sua experiência (W3C, 2023).

2.2.3 Compreensível: Facilitando a Compreensão do Conteúdo

O princípio "Compreensível" concentra-se na importância de tornar o conteúdo digital compreensível para todos os usuários, independentemente de suas capacidades cognitivas. Garantir que as interfaces sejam projetadas de forma clara e intuitiva é essencial para permitir que todos os usuários entendam o conteúdo e as funcionalidades sem esforço adicional (W3C, 2023).

Uma das considerações fundamentais ao aplicar o princípio "Compreensível" é simplificar a linguagem e a estrutura do conteúdo. Isso é particularmente importante para garantir que informações essenciais sejam comunicadas de maneira clara e concisa. Evitar o uso de jargões complexos e linguagem excessivamente técnica permite que uma variedade de usuários compreenda o conteúdo sem dificuldades (LARA, 2012).

Além disso, a disponibilização de definições e explicações para termos técnicos ou complexos ajuda a garantir que todos os usuários possam entender o conteúdo. Isso é particularmente valioso para aqueles que podem não estar familiarizados com terminologias específicas de determinados domínios (W3C, 2023).

2.2.4 Robusto: Garantindo a Consistência e a Adaptabilidade

O princípio "Robusto" é um alicerce essencial do design inclusivo, pois visa garantir que as interfaces digitais sejam capazes de funcionar de maneira consistente e confiável em diferentes contextos e ambientes. A adaptabilidade é fundamental para

atender às diversas necessidades dos usuários, independentemente dos dispositivos, navegadores ou tecnologias que eles utilizem para acessar o conteúdo online (W3C, 2023).

Ao aplicar o princípio "Robusto", é crucial evitar a dependência excessiva de tecnologias específicas. Isso significa que o design deve ser construído de forma a não ser limitado por um único tipo de tecnologia ou navegador. Evitar a dependência exclusiva de plugins ou tecnologias proprietárias ajuda a garantir que o conteúdo seja acessível a um público mais amplo e diversificado (W3C, 2023).

Além disso, a validação do código é uma parte fundamental da robustez. Certificar-se de que o código utilizado para construir a interface esteja em conformidade com os padrões e as especificações atuais contribui para uma experiência online mais estável. Códigos bem estruturados também facilitam a interpretação por parte de tecnologias assistivas, garantindo uma experiência acessível (W3C, 2023).

2.3 DIRETRIZES DE ACESSIBILIDADE E PADRÕES

2.3.1 Implementação Efetiva das Diretrizes de Acessibilidade

A implementação efetiva das diretrizes de acessibilidade é um passo crucial para garantir que as interfaces digitais sejam verdadeiramente inclusivas e acessíveis a todos os usuários. Ao traduzir os critérios das diretrizes em ações concretas durante o processo de design e desenvolvimento, os criadores de conteúdo podem criar experiências online que atendam às diversas necessidades e habilidades dos usuários (CAMPOVERDE-MOLINA; LUJÁN-MORA; VALVERDE, 2021).

Ao abordar a implementação das diretrizes, uma consideração inicial é garantir que os princípios POUR (Perceptível, Operável, Compreensível e Robusto) sejam incorporados em todas as etapas do design. Por exemplo, na categoria Perceptível, designers podem focar em fornecer alternativas textuais para imagens, garantindo que os usuários com deficiência visual tenham acesso às informações contidas nas imagens. Além disso, ao considerar a categoria Operável, a criação de teclas de atalho e a estruturação lógica da navegação podem facilitar a interação para pessoas que utilizam tecnologias assistivas, como teclados especiais (W3C, 2023).

A escolha de cores e fontes também é uma parte fundamental da implementação das diretrizes. Garantir um contraste adequado entre texto e plano de

fundo pode melhorar a legibilidade para usuários com deficiências visuais ou dificuldades de leitura. Além disso, a seleção de fontes claras e legíveis contribui para a compreensibilidade do conteúdo, abordando o princípio Compreensível (MEURER; GONÇALVES; BATISTA, 2014).

Um aspecto importante da implementação é a incorporação de alternativas textuais significativas para imagens. Isso permite que usuários que dependem de leitores de tela tenham acesso ao contexto das imagens. Ao criar essas alternativas, é essencial considerar o propósito e o conteúdo da imagem para fornecer descrições precisas (CHALEGRE, 2011).

A implementação efetiva das diretrizes de acessibilidade também envolve a colaboração entre designers, desenvolvedores e especialistas em acessibilidade. Testes regulares e iterações são fundamentais para identificar problemas de acessibilidade e garantir que as soluções adotadas estejam funcionando como planejado (PELZETTER, 2021).

2.4 TECNOLOGIAS ASSISTIVAS

2.4.1 Explorando Tecnologias Assistivas

As tecnologias assistivas desempenham um papel transformador ao permitir que pessoas com deficiências possam acessar e interagir com interfaces digitais de maneira independente e significativa. Essas tecnologias englobam uma ampla gama de soluções que abordam diferentes tipos de deficiências, criando oportunidades para uma participação mais equitativa na web (W3C, 2023).

Leitores de tela são uma das tecnologias assistivas mais conhecidas e utilizadas. Esses programas de software transformam o conteúdo exibido nas telas dos dispositivos em saída de áudio ou Braille, permitindo que pessoas com deficiência visual compreendam o conteúdo textual e a estrutura das páginas. Além disso, leitores de tela fornecem informações sobre elementos interativos, links e imagens, tornando possível a navegação e a interação com sites e aplicativos (CHALEGRE, 2011).

A exploração dessas tecnologias assistivas demonstra a diversidade e a amplitude das soluções disponíveis para promover a acessibilidade web. Essas tecnologias não apenas capacitam as pessoas com deficiências a superarem barreiras, mas também enriquecem a experiência digital de todos os usuários, ao incorporar formas inovadoras de interação e acesso ao conteúdo online (FREIRE; DE

LARA; FORTES, 2013).

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa adota uma abordagem de natureza básica, concentrando-se na busca pelo conhecimento teórico e na compreensão aprofundada dos princípios e diretrizes de acessibilidade web para um design inclusivo. A natureza básica desta pesquisa tem como objetivo principal o estabelecimento de um embasamento teórico sólido e uma análise minuciosa dos conceitos, princípios e práticas que sustentam a acessibilidade web.

A abordagem da pesquisa envolve uma análise exploratória e descritiva dos tópicos relacionados à acessibilidade web e ao design inclusivo. O objetivo primordial é analisar e descrever detalhadamente os princípios, diretrizes e boas práticas que promovem a criação de interfaces digitais acessíveis a uma ampla variedade de usuários.

Os objetivos desta pesquisa são exploratórios e descritivos. O objetivo principal é compreender em profundidade os conceitos e fundamentos da acessibilidade web, bem como identificar as principais diretrizes e práticas recomendadas para promover um design inclusivo. Busca-se ainda contextualizar a importância desses princípios no contexto das experiências digitais dos usuários.

A metodologia desta pesquisa baseia-se principalmente em uma abordagem de pesquisa bibliográfica. A coleta de dados consiste na busca e revisão de fontes relevantes, como artigos científicos, documentos oficiais e diretrizes emitidas por organizações especializadas em acessibilidade web. A análise dos dados ocorrerá por meio de uma abordagem qualitativa, envolvendo a interpretação e síntese das informações obtidas.

3.1 MATERIAIS E MÉTODOS

Foram exploradas diversas fontes bibliográficas, incluindo livros, artigos científicos e documentos oficiais emitidos por organizações especializadas em acessibilidade web, como o W3C (World Wide Web Consortium) e suas Diretrizes de Acessibilidade para Conteúdo Web (WCAG). Essas fontes forneceram a base teórica necessária para compreender os conceitos e princípios de acessibilidade web.

Para complementar a revisão bibliográfica, foi realizada uma análise detalhada da acessibilidade do site da Ugv (<https://uniao.ugv.edu.br/>). Essa análise foi conduzida utilizando ferramentas como Lighthouse e Wave, que permitiram identificar pontos críticos relacionados à conformidade do site com as diretrizes de acessibilidade.

4 ANÁLISE DE DISCUSSÕES E RESULTADOS

Ao percorrer os tópicos apresentados neste trabalho, é possível constatar a consecução dos objetivos propostos e a construção de um sólido arcabouço de conhecimento em relação à acessibilidade web e design inclusivo. A análise das discussões e resultados revela o impacto e a relevância desses conceitos no cenário digital contemporâneo, não apenas do ponto de vista técnico, mas também em termos sociais e legais.

No tocante ao objetivo central deste trabalho, que se propôs a abordar a acessibilidade web e suas diretrizes para um design inclusivo, constatamos a clara conquista desse intento. A exploração dos princípios POUR (Perceptível, Operável, Compreensível e Robusto) trouxe à tona a importância de cada um desses pilares na criação de interfaces acessíveis a todos os usuários. Aprofundando-se nas diretrizes de acessibilidade, como as WCAG, este trabalho ofereceu uma análise detalhada e exemplos concretos de como implementar essas diretrizes no design de sites e aplicativos, promovendo a acessibilidade de forma prática. O impacto dessa abordagem transcende a mera conformidade com regulamentações; ele se traduz em uma experiência digital mais inclusiva, ética e socialmente responsável.

Além disso, a exploração das tecnologias assistivas e boas práticas de design ressaltou a relevância de considerar as necessidades específicas de diversos usuários, incluindo aqueles que utilizam leitores de tela ou dispositivos táteis. O enfoque nas abordagens e métodos de teste de acessibilidade reforçou a importância da avaliação contínua para garantir a conformidade com as diretrizes e a identificação de áreas de melhoria. Dessa forma, não apenas cumprimos critérios técnicos, mas também tornamos a web mais acessível, ampliando seu alcance e utilidade para todos os públicos.

A análise da acessibilidade do site <https://uniao.ugv.edu.br/> revelou importantes insights sobre a conformidade do site com as diretrizes de acessibilidade.

Através do uso das ferramentas Lighthouse e Wave, foram identificados pontos críticos que necessitam de melhorias para tornar o site mais inclusivo e acessível a todos os usuários, independentemente de suas capacidades e necessidades. A pontuação de 66/100 conforme a Figura 1, embora represente um ponto de partida, sugere que há muito espaço para melhorias substanciais.

Os principais pontos de atenção, como questões relacionadas ao uso de ARIA, nomes e rótulos adequados para botões, *frames*, *iframes* e links, bem como preocupações com o contraste de cores de fundo e texto, apontam diretamente para áreas-chave que requerem intervenção. A falta de textos alternativos em ícones e imagens também é um grande problema, para que pessoas que estão usando leitores de tela consigam interpretar melhor o site. A estrutura de listas e tabelas também foi mencionada como um ponto que requer correção, destacando a necessidade de manter não apenas o conteúdo, mas também sua estrutura, em conformidade com as diretrizes. Por fim, a atribuição de valores [tabindex] maiores que 0 a alguns elementos foi apontada como um obstáculo para uma navegação eficiente por teclado, mostrando que a usabilidade precisa ser aprimorada.

Para melhorar a acessibilidade do site, é fundamental que as diretrizes e boas práticas de acessibilidade sejam implementadas de forma abrangente. Isso inclui a correção de elementos ARIA, a garantia de nomes acessíveis e rótulos descritivos, bem como a revisão e ajuste das cores usadas no site para atender aos padrões de contraste. A estrutura de listas e tabelas deve ser revisada para garantir que esteja semanticamente correta, e a atribuição de valores [tabindex] deve ser avaliada e ajustada conforme necessário, garantindo uma experiência mais inclusiva e acessível para todos os usuários.

5 CONCLUSÃO

Com base em toda a exploração e análise realizada neste trabalho, podem concluir que a acessibilidade web e o design inclusivo desempenham um papel fundamental no cenário digital contemporâneo. A busca por interfaces digitais que sejam acessíveis a todos os usuários, independentemente de suas capacidades e necessidades, não é apenas um requisito técnico, mas também uma questão de ética, responsabilidade social e conformidade legal.

A jornada por meio dos princípios POUR (Perceptível, Operável, Compreensível e Robusto) e das diretrizes de acessibilidade, como as WCAG, revela a complexidade e a abrangência das considerações necessárias para criar experiências online verdadeiramente inclusivas. Esses princípios não apenas orientam a conformidade, mas também melhoram a experiência de uso para todos, contribuindo para a igualdade digital.

A exploração das tecnologias assistivas, como leitores de tela e dispositivos de entrada alternativa, destaca a diversidade de soluções disponíveis para capacitar pessoas com deficiências, ao mesmo tempo em que enriquece a experiência digital de todos os usuários. A acessibilidade não é uma limitação, mas sim um catalisador da inovação e da inclusão.

A análise da acessibilidade do site <https://uniao.ugv.edu.br/> com a ferramenta Lighthouse ofereceu uma visão pragmática dos desafios que as organizações enfrentam na busca por acessibilidade. A identificação de pontos críticos, como problemas com ARIA, nomes inadequados para botões e questões de contraste, revela que a jornada rumo à acessibilidade é contínua e requer atenção constante.

Para aprimorar a acessibilidade do site, é essencial que as diretrizes e boas práticas de acessibilidade sejam implementadas de forma abrangente. Isso envolve não apenas a correção de problemas técnicos, mas também a promoção de uma cultura de acessibilidade que permeie todo o processo de design e desenvolvimento.

A acessibilidade web é um compromisso com a igualdade de acesso, a diversidade e a inclusão. É uma garantia de que ninguém seja deixado para trás no mundo digital em constante evolução. Este trabalho reforça a importância de priorizar a acessibilidade em todas as etapas do desenvolvimento de interfaces digitais, lembrando-nos de que, ao tornar a web acessível, estamos construindo um mundo digital mais justo, inclusivo e inovador.

REFERÊNCIAS

AHMI, Aidi; MOHAMAD, Rosli. Evaluating Accessibility of Malaysian Public Universities Websites using AChecker and WAVE. **Journal of ICT**, v. 15, n. 2, dezembro, 2016. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3550314. Acesso em: 02 de outubro de 2023.

CAMPOVERDE-MOLINA, Milton; LUJÁN-MORA, Sergio; VALVERDE, Llorenç. Accessibility of university websites worldwide: a systematic literature

review. **Universal Access in the Information Society**, v. 22, p. 133-168, 2023.
Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10209-021-00825-z#citeas>.
Acesso em: 02 de outubro de 2023.

CHALEGRE, Virgínia C. **Uma metodologia de teste de acessibilidade para usuários cegos em ambientes Web**. Dissertação (Mestrado em Ciência da Computação) - Universidade Federal de Pernambuco. Recife, p 209. 2011.
Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/2669>. Acesso em: 02 de outubro 2023.

FREIRE, André P.; de Lara, Silvana M. A.; FORTES, Renata P. de M. Avaliação da acessibilidade de websites por usuários com deficiência. **Human Factors in Computing Systems**, p. 348–351, 8 out. 2013. Disponível em:
<https://dl.acm.org/doi/abs/10.5555/2577101.2577198>. Acesso em: 02 de out. de 2023.

GAY, Greg; Li, Cindy Qi. **Achecker**: open, interactive, customizable, web accessibility checking. Conference on Web Accessibility, 26 abr. 2010. Disponível em:
<https://dl.acm.org/doi/abs/10.1145/1805986.1806019>. Acesso em: 02 de out. de 2023.

GUIMARÃES, Ítalo. J. B.; SOUSA, Marckson. R. F. DE; da COSTA, Levi. C. A. Recomendações de acessibilidade em sites de comércio eletrônico para usuários cegos. **Em Questão**, v. 27, n. 4, p. 84–106, 29 setembro 2021. Disponível em:
<https://seer.ufrgs.br/EmQuestao/article/view/106813>. Acesso em: 03 de outubro de 2023.

JAEGER, Paul. T.; MATTESON, Miriam. e-Government and Technology Acceptance: The Case of the Implementation of Section 508 Guidelines for Websites. **Electronic Journal of e-Government**, v. 7, n. 1, p. 87-98, 1 janeiro 2009.
Disponível em: <https://academic-publishing.org/index.php/ejeg/article/view/492>. Acesso em: 03 de out. de 2023.

DE LARA, Silvana M. A.. **Mecanismos de apoio para usabilidade e acessibilidade na interação de adultos mais velhos na Web**. Tese (Doutorado em Ciências de Computação e Matemática Computacional) -Universidade de São Paulo. São Carlos, p. 278. 2012 Disponível em:
<https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/55/55134/tde-14022013-163940/en.php>.
Acesso em: 03 de outubro de 2023.

MAIOR, Alice F. S. **Design de interface para usuários neurodivergentes: um estudo de acessibilidade web**. Dissertação (Bacharel em Design) – Universidade Federal de Campina Grande. Campina Grande, p. 59. 2017. Disponível em:
<http://dspace.sti.ufcg.edu.br:8080/jspui/handle/riufcg/27722>. Acesso em: 03 de outubro de 2023.

MEÜRER, Mary V.; GONÇALVES, Berenice. S.; BATISTA, Vilson J. Tipografia e baixa visão: uma discussão sobre a legibilidade. **Projetica**, v. 5, n. 2, p. 33, 20 dezembro, 2014. Disponível em:

<https://ojs.uel.br/revistas/uel/index.php/projetica/article/view/19904>. Acesso em: 03 de outubro de 2023.

SILVA, Cleviane R. P. C. E; MOREIRA, Leonardo O. Um estudo de frameworks de design responsivo e avaliação na perspectiva da acessibilidade na web. **Repositório Institucional UFC**, 2019. Disponível em: <https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/45934>. Acesso em: 04 de outubro de 2023.

TORRES, Elisabeth F.; MAZZONI, Alberto A.; ALVES, João B. DA M. A acessibilidade à informação no espaço digital. **Ciência da Informação**, v. 31, p.83–91, 1 setembro 2002. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ci/a/gPYYvnFkpFYfJGmqpVgk8HF/#>. Acesso em: 04 de outubro de 2023.

VIANNA, W. B.; PINTO, A. L. Deficiência, acessibilidade e tecnologia assistiva em bibliotecas: aspectos bibliométricos relevantes. **Perspectivas em Ciência da Informação**, v. 22, p. 125–151, 2017. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/pci/a/33z93qVCRbcWJbCK5Ffm9qC/>. Acesso em: 04 de outubro de 2023.

W3C. **Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) 2.2**. Disponível em: <https://www.w3.org/TR/WCAG22/>. Acesso em: 04 de outubro de 2023.

VALUATION: COMPREENDENDO O VALOR E SEU IMPLEMENTO

Gabriel Samuel Olivette¹
Fernando Luiz Perotti²
Karime Michely Bastos³
Jonas Elias de Oliveira⁴

RESUMO: O valor de um produto decorre da sua utilidade e apreço por este, de forma similar, o Valuation empregado sobre uma empresa demonstra o valor que ela é capaz agregar e produzir ao acionista. O artigo tem por objetivo exibir o conceito Valuation e seus modelos de avaliação, como também sua importância e aplicabilidade, com suas adversidades na definição de valor, com intenção de tirar a superficialização do conceito em sociedade. A metodologia aplicada foi de pesquisa bibliográfica tratando também por ser de cunho exploratório. A respeito do tema abordado, foi possível ponderar que não há método perfeito, mas sim uma conjuntura de métodos que se complementam, para diferentes tipos de análise.

Palavras-chave: Valuation. Modelos de Valuation. Valor de Mercado.

ABSTRACT: The value of a product comes from its utility and appreciation, and similarly, the Valuation applied to a company demonstrates the value it is capable of adding and producing for the shareholder. The article aims to present the concept of Valuation and its valuation models, as well as its importance and applicability, with challenges in defining value, intending to dispel the superficialization of the concept in society. The applied methodology was a literature review, also of an exploratory nature. Regarding the topic, it was possible to consider that there is no perfect method, but rather a combination of methods that complement each other for different types of analysis.

Keywords: Valuation. Valuation Models. Market Value.

1 INTRODUÇÃO

O referente artigo leva o leitor a refletir sobre a importância do tema Valuation⁵ com o propósito de esclarecer sobre o assunto. Para tanto, foram analisados diferentes publicações de autores renomados na área, com sua base bibliográfica, para um embasamento teórico sólido sobre o conteúdo.

Em conformidade ao embasamento:

¹ Graduando do Oitavo Período de Ciências Contábeis da Ugv Centro Universitário. Email: con-gabrielolivette@ugv.edu.br.

² Graduado em Licenciatura em Matemática pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de União da Vitória — Paraná, Especialista em Educação Matemática pelo Centro Universitário de Maringá, Graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário de Maringá, Professor Universitário da Ugv - Centro Universitário. Email: prof_fernandoperotti@ugv.edu.br.

³ 3 Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade do Contestado. Especialista em Controladoria e Planejamento Tributário. Especialista em Gestão Estratégica Corporativa. Professora da Ugv - Centro Universitário. Email: prof_karimebastos@ugv.edu.br.

⁴ Graduado em Administração. Mestre em Desenvolvimento Regional pela UnC – SC. Professor da Ugv - Centro Universitário. Email: prof_jonas@ugv.edu.br

⁵Valuation é um termo de origem inglesa que significa avaliação de empresas.

Qualquer que seja o campo a ser pesquisado, sempre será necessária uma pesquisa bibliográfica, que proporciona um conhecimento prévio do estágio em que se encontra o assunto. Enquanto o pesquisador de laboratório trabalha com fontes primárias, a maioria dos pesquisadores trabalha com fontes bibliográficas, ou seja, com informações já escritas em livros, jornais, revistas, entre outros (SANTOS; FILHO, 2012, p.83).

A pesquisa também teve cunho exploratório e bibliográfico, pois para entendimento da teoria, houve consulta de distintos métodos de Valuation e abordagens do mesmo e suas evoluções, verificando-se linhas de raciocínio e procedimentos, os quais se aplicam até hoje para ter sua estimativa de valor mais aproximada.

Com concordância a Marconi e Lakatos sobre teoria:

A teoria serve para resumir o que já se sabe sobre o objeto de estudo, mediante generalizações empíricas e inter-relação das afirmações comprovadas: sumariar sucintamente o que já se sabe sobre o objeto de estudo é outra das tarefas ou papéis da teoria. (2022, p.98).

Logo como objetivo geral seria esclarecer os fundamentos de valoração, e sua metodologia de valor, ponderando os métodos mais utilizados no mercado. Com isso os objetivos específicos integrariam de maneira propositiva em demonstrar os métodos e suas objetividades e adversidades, constando sua importância.

Portanto, o artigo busca exibir a compreensão do conceito Valuation e valor, e assim com o apanhado de diferentes métodos que foram concretizados ao longo do desenvolvimento das técnicas criadas, mostrar seus respectivos meios de avaliar lembrando que há uma base para cada situação.

Em vista disso como forma de “tirar da superficialização” o tema na sociedade e trazer consigo a explicação dos modelos e sua utilização benéfica na avaliação de empresas, produzirá uma linha introdutória ao tema, trazendo o entendimento deste e por fim as metodologias do Valuation.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FINALIDADE DO VALUATION

Apresentar para um cliente o valor de uma mercadoria ou precificar algo para venda parece ser fácil, porém ao se tratar de valor de mercado de um ativo, ou de uma empresa se transcorre de maneira diferente. Damodaran (2012, p.1) diz quando uma empresa está disposta a abrir seu capital para um ou mais sócios ou então vender toda a sua parte para um de seus concorrentes, não é algo fácil, obtém consigo uma

tarefa de alta complexidade, a mensuração do empreendimento pelo seu valor mais aproximado, o valor justo.

Poucos têm a posse da técnica de elaborar o Valuation mais próximo do valor correto. Por essa razão muitos dos empreendedores ou investidores contratam serviços especializados que fazem a valoração dos ativos.

Uma das especialidades é a análise de mercado, que envolve um leque de conhecimentos de mercadológicos, matemática financeira, economia e contabilidade. Algumas das habilidades citadas acima, poucos profissionais possuem deste conhecimento necessário, alguns dos motivos de se dispor deste entendimento com relação ao tema é o interesse, outro é a falta da inserção e ajuda dos profissionais do mercado, apesar disso, para a utilização dos saberes de forma assertiva e efetiva, precisa primeiro ter uma trajetória no ramo de avaliação de empresas, e outro ponto é o de praticar e analisar. (ANTONIK; MULLER 2017)

2.1.1 Motivos de Saber Valorar

Saber valorar um ativo têm suas vantagens, e um deles é sobre investir em ações e análise de abertura de capital, conhecendo dos riscos das empresas no mercado e suas premissas futuras, e o que há por vir. Perante a Damodaran (2012, p.7) “Os analistas de ações, por exemplo, costumam emitir mais recomendações de compra do que de venda” não somente por gerar liquidez, mas além disso, a causa seria o motivo das quais as instituições bancárias de investimento querem ter maior interação com empresas que estariam abrindo capital, assim, saber valorar uma ação se mostraria um divisor de águas, visando não somente cair em falsas recomendações de ativos.

De mesma forma, saber avaliar um empreendimento ou o seu próprio negócio requer muito empenho, definir suas estimativas para não cair em vieses. Para não entrar em vieses de subavaliar seu negócio ou avaliá-lo acima do preço justo, colocando emoções antes sobre o real valor do empreendimento, interpretar o que seria preço e valor é uma das formas cruciais, pois muitos dos empresários reclamam de que seu negócio foi avaliado abaixo do preço do local onde se está estabelecido o empreendimento. Mas Valuation não é avaliar o terreno, e sim a operação a qual se traz a produção de caixa futuro da empresa. (ANTONIK; MULLER, 2017)

2.1.2 Metodologia de Valor

Compreender a essência da palavra valor para o tema gera certas confusões para leigos, porém, no contexto atual, a palavra tem um único propósito, o de quantificar. Eventualmente no meio da valoração de empresas, a palavra valor representa a quantificação de uma faixa de números, expressão que se resume a uma quantidade monetária de ativos, por analogia a isso, se diz que valor é uma quantidade de unidades monetárias (NETO; BRANDÃO, 2018).

2.1.3 Métodos de Avaliação

Por mais que existam diferentes modelos de análise as quais corroboram a distinguir o valor extrínseco e o intrínseco, tudo depende da informação recolhida. Muitas das informações adquiridas servem para outros métodos. Abaixo, segue uma tabela amostral de diferentes métodos já criados e utilizados em suas respectivas aplicações. Cada coluna exhibe abaixo sua variedade derivada de um modelo. Contudo será abordado alguns dos modelos abaixo.

Tabela 1 - Modelos de Avaliação Baseados em:

Balço patrimonial	Demonstração do Resultado (DRE)	Goodwill	Fluxo de Caixa Descontado	Modelos de Criação de Valor
Valor contábil	Price Earnings ¹ Ratio	Modelo clássico de goodwill	Fluxo de caixa livre da firma	CFROI
Valor contábil ajustado	Valor dos dividendos ²	Modelo simplificado da União Europeia	Fluxo de caixa livre do acionista	EVA ³
Valor de liquidação ⁴	Múltiplos de vendas ⁵	UEC Method	Fluxo de dividendos	SVA
Valor substancial ⁶	P/EBITDA	Indirect Method		AEVA

¹ O índice Preço/Lucro de uma ação é um índice usado para medir quão baratos ou caros os preços das ações estão, dentro de um período de comparação.

² Técnica usada para calcular o valor presente dos dividendos futuros de uma empresa. Partindo do valor dos dividendos que serão pagos futuramente é possível calcular o valor da empresa.

³ EVA, é um modelo criado para a utilização em empresas, com fonte de informação relacionada à geração de valor ao acionista.

⁴ A Valuation de Liquidação utiliza uma metodologia que avalia o valor da empresa caso ela seja liquidada.

⁵ O método de avaliação que define o valor da empresa por meio de comparações com o desempenho econômico-financeiro de outras empresas similares do mercado.

⁶ O valor substancial é o valor que se apura através da soma dos valores atribuídos aos diferentes valores patrimoniais.

	Outros modelos de múltiplos	Compra de lucros anuais		REVA
		Taxa de risco relativo e de risco livre		MVA ¹

Fonte: Adaptado pelo autor com base Antonik e Muller, 2023.

Em conformidade da existência de diversos métodos, e que inclusive muitas vezes são utilizados mais de um método para gerar uma estimativa de valor, este artigo traz alguns dos métodos mais utilizados para avaliação de empresas e ativos.

O presente artigo irá demonstrar, elucidar e descrever o tema em uma revisão bibliográfica de cunho exploratório.

Diante o tema ser de grande importância e pouco dito ao meio empresarial e acadêmico, o presente trabalho tem como objetivo esclarecer o conceito Valuation, de maneira simples e objetiva.

3 METODOLOGIA

Este trabalho se delimita em explorar o conceito Valuation e suas aplicabilidades, devolvendo a sociedade um resumo sucinto dos métodos e modelos.

O exposto trabalho irá esclarecer, descrever e explorar bibliograficamente os modelos e métodos e seus respectivos conceitos, a pesquisa traz de forma qualitativa com os objetivos de pesquisa exploratória e bibliográfica, que se buscou por meio de referências de autores renomados em suas áreas. Segundo Lozada e Nunes (2019, p.102) “Toda pesquisa científica demanda que o pesquisador se dedique à leitura daquilo que outros autores já produziram sobre o assunto que pretende tratar em seu estudo”.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 AVALIAÇÃO DE EMPRESA (VALUATION)

“As metodologias de avaliação de empresas foram criadas a partir da década de 1960” (SILVA; SILVA; SILVA, 2020, p.17).

¹ O MVA é um indicador que mede a criação de valor de uma empresa em relação aos recursos atribuídos ao negócio.

A terminologia da palavra segundo Miyazaki (2009, p.11) “Avaliação de empresas vem do termo em inglês Valuation, que significa atribuir valor”.

Ainda que a terminologia qualifique em atribuição de valor, a palavra em si se envolve além de atribuir algo, e sim transmitir o valor. Conforme a transmissão de valor, há também a credibilidade e confiança de mercado da empresa, seu nome que tem a zelar pela sua marca e de seus produtos e serviços, passando da objetividade de preços (MÜLLER; TELÓ, 2003)

Similarmente a tantas visões, o tema se trata exclusivamente como ferramenta de comensurar empresas e seus ativos ao longo do tempo, “Sinteticamente o processo de avaliação (Valuation) representa o valor potencial do negócio em função da expectativa de geração de resultados futuros” (GUERRA, 2016, p.13).

Como tantas outras ferramentas o Valuation tem suas funções bem compreensíveis, citando em seu uso na aquisição e vendas de negócios, fusões e cisões e as incorporações de empreendimentos, dissolução societária, liquidações, bem como a aplicação como instrumento de avaliar os gestores de uma companhia (MIYAZAKI, 2009).

Entretanto como a finalidade é uma presunção de valor, a técnica tem como sua valia a redução de subjetividade, de algo já subjetivo por natureza própria, para uma aplicação de diversas formas e outras combinadas, criando-se uma faixa de valores, levando em consideração o preço e a demanda do objeto, sendo uma presunção do valor daquele objeto em determinado tempo (PÓVOA, 2021).

Deste modo, a funcionalidade de um Valuation adequado traz um proveito inquestionável, o entendimento da empresa, e se sua função está sendo competente. “Em um momento histórico em que o futuro se assemelha cada vez menos ao passado, faz-se necessário que os empreendedores tenham conhecimento das novas ferramentas que podem ter ao seu dispor para avaliarem o valor das suas empresas”. (MÜLLER; TELÓ, 2003, p.98).

4.2 ADVERSIDADES DO VALOR EM EMPRESAS

Muitos irão dizer que valor é soma dos ativos providos de um empreendimento ou negócio que te geraram benefício, por mais que seja o um ponto de visão correto, se tem uma distinção em avaliar um conjunto de ativos e um empreendimento (TOZZINI; PIGATTO; ARAUJO, 2015).

A conceituação da palavra valor é muito dessemelhante, perante Neto e Brandão (2018) dependendo em qual esfera o termo é empregue não tendo definição sobre o mesmo. Apesar de valor ser vago sem seu sentido anteposto do princípio avaliado, disserta Damodaran (2012) muitos valores baseiam-se em vetores que divergem de segmentos para segmentos, entre os diferentes empreendimentos.

Segundo Póvoa (2021, p.5). “Preço não se discute, é um fato. A noção de valor, ao contrário, suscita diversos julgamentos diferentes”

Complementado ainda a definição:

Em uma abordagem preliminar pode-se entender que o preço de um bem depende das condições de mercado enquanto o conceito de valor estaria associado às condições subjetivas de cada indivíduo sendo função de suas preferências e necessidades (TOZZINI; PIGATTO; ARAUJO, 2015, p.1).

Todavia a função de entender a definição de preço versus valor causam conflitos. Ainda assim para deixar mais claro a sua assimilação com as análises, “Qualquer análise que esteja sendo realizada, existem duas dimensões que jamais podem ser ignoradas [...] o valor justo de um ativo: o potencial de retorno” (PÓVOA, 2021, p.6).

Com o propósito de demonstrar algumas das adversidades de valor em avaliação de empresas, há um certame entre valor calculado e valor de transação onde segundo Neto e Brandão (2018) procedem o seguinte pensamento:

Veja a seguinte situação hipotética. Os sócios de uma empresa desejam vendê-la. Eles consideram que a alternativa mais adequada ao caso é fazer uma oferta privada a possíveis interessados. Inicialmente, a parte vendedora fez os cálculos conforme o método escolhido para precificá-la, utilizando-se de dados disponíveis sobre o seu desempenho atual e estimativas sobre o desempenho futuro, a fim de definir um valor pelo qual estariam dispostos a colocá-la à venda. Em seguida, [...] resultou em uma parte interessada. Após coletar esses dados, o potencial comprador conduziu um processo próprio de avaliação, a partir dos dados recebidos e conforme suas próprias perspectivas do negócio [...] o preço calculado pela parte vendedora é, na verdade, um valor mínimo de referência. Se foi calculado um preço de venda V , trata-se de um piso. Se a parte vendedora conseguir vender a empresa por um valor maior do que V , não será um problema, mas uma situação desejada. No entanto, vender algo que vale V por um preço menor do que V , em princípio, não faz sentido. Daí a razão de V ser um piso na perspectiva do vendedor. (p.112).

Salienta-se ainda que, a causalidade de inúmeras avaliações traz junto ao fator citado acima uma divisão dentre compradores e vendedores, a adversidade de valores, que podem causar prejuízo sendo subvalorizada a empresa em análise (NETO; BRANDÃO, 2018)

Em outra linha de raciocínio, o valor por ser julgado inferior, muitas das vezes é por ser uma empresa concorrente que se tem por intenção adquirir o negócio para fechá-lo, por esta racionalidade o valor não importa muito por ser muito mais uma estratégia de negócios (ANTONIK; MULLER, 2017).

Um dos aspectos abordados por Neto e Brandão (2018) de sobrevalorização seria o avaliador ser o empreendedor, ele estaria a valorizar mais por meios emocionais, já uma condição de subvalorização estaria ligada ao preço e demanda quando diversas empresas do mesmo segmento estariam a venda ao mesmo espaço de tempo, com isso os compradores estariam dispostos a pagar menos pelo valor do negócio.

Outro fator também que gera a adversidade é o de assumir equívocos ou imperfeições do negócio por parte do gestor e empresário, estratégias que não deram certo, ou ação de uma linha nova de produto que não se obteve resultado.

Desta linha de confirmação Silva; Silva; Silva (2020), declaram:

O proprietário de uma empresa, muitas vezes, aposta todas as fichas no sucesso dela e, por esse motivo, tem grande apego à sua criatura e acaba não percebendo o que pode ser destacado por analistas e outras pessoas não diretamente envolvidas com a organização. O empreendedor projeta na empresa suas expectativas de crescimento contínuo. Ele terá dificuldades de assumir se algo vai mal, pois, se vai mal, foi resultado de suas escolhas, ou melhor, de suas más escolhas.

Assim sendo o valor de um empreendimento vai muito além do que se espera, passa por avaliação de decisões já tomadas, ofertas e demandas, procura do seu valor justo e por fim o quanto irá gerar futuramente pelo seu fluxo futuro de caixa.

4.3 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

Em mesmo traço do entendimento, Müller e Teló (2003, p. 98) “Os métodos variam muito e frequentemente envolvem a realização de ajustes arbitrários baseados em evidências empíricas limitadas e no instinto.”

Mas há nos métodos suas clarezas de aplicabilidade em concordância com Neto e Brandão (2018, p.141) “[...] é importante destacar que cada método admite concepções diversas [...] é fundamental compreender tais pressupostos, a fim de empregá-los adequadamente”.

Entretanto, Assaf Neto (2021, p.209) pondera “As metodologias de avaliação de empresas são técnicas empregadas visando mensurar o valor de mercado dos ativos, o seu *fair value*¹”

Complementando ainda, o valor justo pode ser assimilado de seguinte maneira: é todo o valor investido no atual presente, junto com os benefícios futuros de expectáveis gerações de caixa, descontando uma taxa de custo de oportunidade, equivalendo assim ao valor negociado da empresa (ASSAF NETO, 2020).

4.4 MODELOS MAIS UTILIZADOS

Dos mais diversos modelos de Valuation existentes, cada um têm suas peculiaridades com vantagens e limitações, por essa razão o contexto de análise muda tudo. Em virtude disso demonstram-se os diferentes tipos de modelos de avaliação de empresa.

4.4.1 Modelos de Balanço Patrimonial

Tais modelos apresentam o valor de um empreendimento por uma aproximação do valor dos respectivos ativos que ela detém. Simplesmente sua essência é o valor em seu balanço patrimonial, não atribuindo visão de progresso no futuro, assim, o valor do capital da empresa no tempo. Também não considera problemas de gestão, posição de mercado, o conjunto do qual não aparece nas demonstrações. Não mostrando seu valor no mercado (ANTONIK; MULLER, 2017).

4.4.1.1 Valor Contábil

Este modelo se utiliza do Patrimônio Líquido sendo o valor do negócio. Aproveitamento das contas de: Capital Social, reservas e lucros ou prejuízos acumulados. Assim sendo é a diferença entre do total dos ativos e das obrigações com terceiros (ANTONIK; MULLER, 2017).

O grande julgamento do modelo é sobre seus critérios subjetivos que são divergentes dos critérios do mercado, em vista da contabilidade empresarial, pois o registro contábil é feito pelo valor original fundado em custos, ocasionando dessemelhança de valor contábil e valor de mercado (MÜLLER; TELÓ, 2003).

¹ *Fair Value* ou Valor Justo é uma técnica contábil utilizada na determinação dos valores de determinados ativos e passivos de uma organização

4.4.1.2 Valor Contábil Ajustado

Criado de forma que repara a deficiência do método anterior, este irá atualizar os valores trazendo-os valores de ativos e passivos para o de mercado (ANTONIK; MULLER, 2017). Porém ao fazer isso, o valor do Patrimônio Líquido se atualiza, gerando um inconveniente matemático (MÜLLER; TELÓ, 2003).

4.4.2 Modelos de Demonstração do Resultado

Como o nome já diz, estes modelos buscam mostrar baseando-se em Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), com indicativos de volume de lucros entre outros. Neste tipo de modelo é colocada uma taxa de crescimento, taxa a qual é baseada em números voltados no momento econômico que passa o país e o mercado em que a empresa está inserida.

4.4.2.1 Valor dos Lucros (PER)

Trata-se de um modelo que considera como valor patrimonial o produto da multiplicação do lucro, por uma taxa chamada PER, taxa qual relação é preço – lucro. Este tipo de método é usado para estimar previsões de lucros de companhias de capital aberto, fazendo a média do lucro por ação, levando em conta os anos anteriores. Tem suas limitações o modelo, por achar o mercado eficaz e não ponderar o valor do dinheiro no tempo.

4.4.2.2 Valor dos Dividendos

A estrutura deste modelo tem como base os dividendos retornado aos investidores, trazendo-lhes o lucro pós-aplicação do valor investido no tempo. Sendo assim o dividendo é o fluxo de devolução ao investidor, projetando em perpetuidade pagamentos de dividendos todos os anos, traz a divisão deste dividendo por uma taxa de retorno sobre o patrimônio líquido, obtendo valor da ação futura. Na opinião de muitos analistas este modelo têm um contraponto, o de não reter os dividendos para o seu reinvestimento e crescimento da empresa, sendo preocupante ao ponto de cogitar a descontinuação do negócio.

4.4.3 Modelo no Goodwill

O goodwill é um dos modelos mais empregados para mensurar empresas com mais ativos intangíveis, sobre os ativos tangíveis, deixando de lado o valor contábil. Portanto Goodwill tem sua serventia para mensurar o valor de negócios com uma carteira de clientes exclusiva, estratégias e alianças mercadológicas, marca entre tantos outros aspectos intangíveis (ANTONIK; MULLER, 2017).

4.4.3.1 Ponderações Sobre os Modelos de Goodwill

No meio de vários modelos, com base no Goodwill, há muitas particularidades entre estipulação de taxas e outros parâmetros, como indexadores preestabelecidos por método. Mas, seguindo determinados modelos e suas taxas, a sua aplicação não se torna impraticável por não ter tangibilidade, pelo contrário, a medida das particularidades de aplicação causam o valor do negócio, se moldam com os conceitos de outros modelos, suplementando as demais lacunas.

4.4.4 Modelos de Fluxo de Caixa Descontado

Uma das linhas mais utilizadas por analistas para a estimativa de valor da empresa é o Modelo de Fluxo de Caixa. Este modelo é mais bem aceito pelo mercado. Sua definição é da seguinte maneira; o valor de um empreendimento é a previsão do fluxo de caixa futuro, descontado de uma taxa de risco. As empresas são vistas neste modelo como perpetuidades de geração de fluxos de caixa. Este modelo é comparável ao do orçamento de caixa. Possui duas linhas muito utilizadas o de Fluxo de Caixa Livre para o Acionista que seria o quanto tolera ser pago ao acionista após todas as obrigações feitas, e a outra linha é o Fluxo de Caixa Livre para a Empresa, usada como parâmetro de performe da empresa que expõe o caixa líquido produzido, que seriam as despesas, impostos, investimentos.

4.4.4.1 Modelo de Gordon

Modelo conhecido também por crescimento de Gordon, é uma das técnicas que vêm crescendo no mercado, seu principal objetivo é estimar o crescimento contínuo de dividendos futuros, definindo assim o valor da ação da empresa, sobre a ótica de uma taxa de crescimento futura da empresa, baseado muito em dividendos histórico dos dividendos pagos pela companhia.

Uma de suas vantagens é sua facilidade de calcular por não ter tantas variáveis e as suas informações para uso ser de fácil obtenção. Porém o modelo têm algumas limitações, por ser sensível na parte de retorno exigível e crescimento da companhia (perpetuidade). Assumindo uma continuidade de pagamentos de dividendos que podem ser cortados a qualquer momento, outro ponto também é, alguns tipos de crescimento de companhias não podem usar deste modelo por serem instáveis economicamente, ou por assim dizer não atingiram seu nível de maturidade. A recomendação é que se utilize em empresas maduras no mercado e que não estejam vinculadas a fatores que causem variação em suas políticas internas de gestão, exemplo disso empresa estatais ou mistas.

4.4.5 Modelos de Criação de Valor (EVA)

Um modelo muito aceito e de grande credibilidade no meio da avaliação de Criação de Valor é o EVA (valor econômico agregado), que por sua vez detém como função primordial a possibilidade de mensurar o progresso corporativo e o valor ao acionista. Simplificando o modelo, sua atribuição é avaliar a riqueza produzida em certo período, examinando a rentabilidade real do valor investido, sendo um indicador de valia de gestão, o qual deduz se a companhia está sendo bem dirigida.

4.5 PONTO DE CONSIDERAÇÃO DOS MODELOS

Os modelos abordados nos tópicos anteriores tem suas características e propriedades de aplicação para cada caso, depende do ramo da empresa do serviço prestado e do produto oferecido por ela. Muitas das empresas usam o Fluxo de Caixa Descontado, porém este modelo só pode ser aplicado em empresas que geram caixas contínuos mês a mês, não podendo ser aplicado em empresas que necessitam de períodos longos para se obter seu lucro, como exemplo, uma construtora ou uma propriedade rural.

Também há aquelas empresas que pouco produzem em bens físicos, mas geram serviços de logísticas ou promovem um software que irá fazer a interação de usuário com o prestador de serviço. Neste modelo de visão, o Goodwill se encaixa como o avaliador de intangíveis e precificando-os no mercado, realizando também a perspectiva do mercado sobre a carteira de clientes, nível de alcance do serviço entre outros.

Representar o nível de lucratividade de um negócio para investir já é outro modelo, o de Demonstração de Resultado. Ele irá implicar na retenção e distribuição de lucros. Alguns dos seus métodos tem por finalidade o de especular o lucro por ação por média, a distribuição e até quanto é saudável essa distribuição. Estes modelos são utilizados em mercado de ações e outros tipos de ativos que promovem distribuição de lucros por períodos. Ao contrário disso tudo se encontra os modelos de Criação de Valor, os quais emprega meios de avaliar os gestores, muito usado em companhias de começo de carreira, as Startups, ou aquelas que têm por sua vez a troca de gestores em determinadas épocas, com o intuito de ver se houve um valor diferencial agregado pelo gestor.

Enfim todos os métodos geram um resultado, porém depende muito de quem aplica o método, da informação coletada, dos inputs avaliados e qual foi o critério do avaliador para ter o iniciado a avaliação.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma das finalidades deste artigo foi da exposição do conceito do Valuation e seus fundamentos de precificação e valor, em conjunto de sua metodologia de valorar assim como seus métodos mais utilizados.

Em primeiro lugar a compreensão do valor sobre a empresa se deve pela condição que ela agrega em termos de resultados de geração de lucros ao investidor, ou transmitindo estes resultados para o mercado, estando visível seu crescimento econômico, acrescendo sua participação nele.

Embora que haja adversidades como as citadas no artigo, deve-se relevar alguns pontos, pois as técnicas de Valuation não são para determinar um preço exato da empresa, e sim o de mensurar uma aproximação do seu real valor. Assim dizendo, o resultado da avaliação resulta de muitos fatores como a experiência do avaliador com certos métodos e a exatidão dos dados fornecidos pela empresa. Outros pontos merecem atenção, como a confiabilidade dos registros contábeis que por muitas das vezes as empresas se auto boicotam no processo de avaliação por ocultar valores.

Enfim, os métodos foram apresentados de forma resumida, mas o presente trabalho trouxe a essência de cada método, diferenciando cada aplicação e sua relevância promovendo assim seu entendimento.

Portanto, conclui-se que não existe melhor método e sim o mais apropriado, o qual o avaliador irá aplicar pensando no momento econômico em que a empresa se situa, sua taxa de desempenho, ou seja, os princípios do mercado e seus riscos, para assim utilizar o modelo mais oportuno que represente o valor do empreendimento.

REFERÊNCIAS

- DAMODARAN, Aswath. **Valuation - Como Avaliar Empresas e Escolher as Melhores Ações**. [online]: Grupo GEN, 2012. E-book. ISBN 978-85-216-2803-3. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-216-2803-3/>>. Acesso em: 25 set. 2023.
- GUERRA, Pedro Eugenio Van Tol Amaral. **Valuation – Métodos de Avaliação de Empresas e Aplicabilidade em processos de fusão e aquisição**. 2016. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/174335/Monografia%20do%20Pedro%20Guerra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 15 ago. 2023.
- LOZADA, Gisele; NUNES, Karina S. **Metodologia científica**. 2019. *E-book*. ISBN 9788595029576. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595029576/>>. Acesso em: 12 dez. 2023.
- MARCONI, Marina de A.; LAKATOS, Eva M. **Metodologia Científica**. [online]: Grupo GEN, 2022. E-book. ISBN 9786559770670. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559770670/>. Acesso em: 14 ago. 2023.
- MIYAZAKI, T, Emerson. 2009. **Valuation aplicado ao setor bancário: definição de um modelo de avaliação de bancos** v Disponível em: <<https://bdm.unb.br/handle/10483/774>>. Acesso em: 13 out. 2023.
- MÜLLER Aderbal N.; TELÓ Admir R. 2003. **Modelos de avaliação de empresas**. Disponível em: < <https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/viewFile/467/362> > Acesso em: 29 out. 2023.
- NETO, Alexandre A. **Valuation - Métricas de Valor e Avaliação de Empresas**. [online]: Grupo GEN, 2021. E-book. ISBN 9788597027686. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597027686/>. Acesso em: 15 ago. 2023.
- NETO, Jocildo Figueiredo C.; BRANDÃO, José W. **Valuation Empresarial**. [online]: Editora Alta Books, 2018. E-book. ISBN 9786555201130. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786555201130/>>. Acesso em: 25 set. 2023.
- PÓVOA, Alexandre. **Valuation - Como Precificar Ações**. [online]: Grupo GEN, 2021. E-book. ISBN 9788595158634. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595158634/>. Acesso em: 06 out. 2023.

SANTOS, João A.; FILHO, Domingos P. **METODOLOGIA CIENTÍFICA**. [online]: Cengage Learning Brasil, 2012. E-book. ISBN 9788522112661. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522112661/>. Acesso em: 22 out. 2023.

SILVA, Ricardo da Silva E.; SILVA, Fabiane Padilha da; SILVA, Vanessa Foletto da; et al. **Avaliação de Empresas**. [online]: Grupo A, 2020. E-book. ISBN 9786581492519. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786581492519/>. Acesso em: 22 out. 2023.

TOZZINI, Sidney.; PIGATTO, Jose A, M.; ARAUJO, Vanderli de M. 2008. **Valuation: Os Modelos de Avaliação de Empresas em Perspectiva**. Disponível em: < https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos82008/an_resumo.asp?con=1&cod_trabalho=172&titulo=Valuation%3A+Os+Modelos+de+Avalia%E7%E3o+de+Empresas+em+Perspectiva > Acesso em: 20 out. 2023.