

V. 1, Jan./Dez. 2020.

REVISTA

CIENTÍFICA

Interdisciplinar

Faculdades Integradas Machado de Assis

 **Fema**

CORPO EDITORIAL

COMISSÃO EDITORIAL

Prof.^a Dra. Mariel da Silva Haubert
Prof.^a Dra. Bianca Tams Diehl
Prof.^o Me. Anderson Pinceta
Prof.^o Me. Marcos Rogério Rodrigues
Prof.^o Dr. Nedisson Luis Gessi
Prof.^a Me. Denise Felber Chaves

CONSELHO EDITORIAL

Prof.^a Dra. Bruna Knob Pinto – FEMA/BR
Prof.^o Dr. Laercio de M. Ferreira –
AVEIRO/PORT
Prof.^o Dr. Daniel Claudy da Silveira –
UNIJUI/BR
Prof.^o Dr. Edeimar Rotta – UFFS/BR
Prof.^o Dr. João Martins Bertaso – URI/BR

PARECERISTAS

Prof.^o Me. Emmanuel Wekwert – UGD/ARG
Prof.^o Dr. Leandro D. dos Santos – UFSC/BR
Prof.^a Dra. Gabriele Schek – FEMA/BR
Prof.^a Dra. Marli M. M. da Costa – UNISC/BR

COORDENAÇÃO

Prof.^o Me. Anderson Pinceta
Coordenador do Curso de Ciências
Contábeis, Administração e Gestão de
Recursos Humanos
Prof.^a Dra. Bianca Tams Diehl
Coordenadora do Curso de Direito
Prof.^a Me. Denise Felber Chaves
Coordenadora do Curso de Gestão da
Tecnologia da Informação
Prof.^o Me. Paulo Mix
Coordenador do Curso de Enfermagem
Prof.^a Me. Juliane Colpo
Coordenadora do Curso de Psicologia
Prof.^a Dra. Mariel da Silva Haubert
Coordenadora do Núcleo de Pesquisa, Pós-
Graduação e Extensão - NPPGE

ARTE E DIAGRAMAÇÃO DA CAPA

Assessoria de Imprensa

EDITORIAÇÃO

Prof.^a Dra. Mariel da Silva Haubert
Supervisora

APOIO TÉCNICO

Prof.^a Me. Denise Felber Chaves

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Assessoria de Imprensa

PERIODICIDADE DA PUBLICAÇÃO

Anual

AUTOR CORPORATIVO

Faculdades Integradas Machado de Assis

ENDEREÇO

Rua Santos Dumont, 820
CEP: 98780109 - Santa Rosa/RS-Brasil

ENDEREÇO ELETRÔNICO

nppge@fema.com.br

Revista Científica Interdisciplinar/Faculdades Integradas Machado de Assis. – Santa Rosa, v. 1, jan./dez. 2020.

ISSN:
Publicação Anual

1. Administração. 2. Planejamento Estratégico. 3. Tecnologia Inovadora. 4. Artigos Acadêmicos.

I. Faculdades Integradas Machado de Assis. II. Título

CDU: 378 (05)

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO 6

A IMPORTÂNCIA DO CONHECIMENTO CONTÁBIL NO EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO DE CASO EM TRÊS EMPRESAS DE SANTO CRISTO-RS 7
Adriano Elstor Berres
Luigi Antônio Farias Lazzaretti

A IMPORTÂNCIA DO CONTROLE DE ESTOQUES PARA UMA EMPRESA VAREJISTA DE BEBIDAS 37
Airton Rodrigues Júnior
Claudia Mayara Basso
Luigi Antonio Farias Lazzaretti

ELABORAÇÃO DE UMA PROPOSTA DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO EM UMA PEQUENA EMPRESA DO RAMO METALÚRGICO.....61
Bruna Alexia Hermes
Luana Rambo Köche
Diego Leonardo Wietholter

BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UM MATADOURO MUNICIPAL.....96
Bruna Raíssa Marchi
Jonas Bordim

APURAÇÃO DA MARGEM DE LUCRO DOS SAIS MINERAIS E DETERGENTES EM UMA PEQUENA AGROPECUÁRIA.....129
Camila Leticia Hensel
Augusto Rieger Lucchese

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO: ELABORAÇÃO DA ANÁLISE SWOT EM UMA OFICINA MECÂNICA.....154
Dafny Liange Lemes da Cruz
Tanize Geovana Kupske Itermann
Luigi Antonio Farias Lazzaretti

O FORTALECIMENTO DA MULHER NO SEGMENTO
CONTÁBIL.....179

Fernanda Dias Lorenzon

Larissa Figur Almeida

Augusto Rieger Luchesse

INOVAÇÃO NO AGRONEGÓCIO: TECNOLOGIA NO APOIO A GESTÃO
CONTÁBIL E TRIBUTÁRIA DA PROPRIEDADE
RURAL.....190

Lucan Augusto Becker

Fabiana Leske Schreiner

APRESENTAÇÃO

As Faculdades Integradas Machado de Assis apresentam o primeiro volume da Revista Científica Interdisciplinar dos Cursos de Administração, Ciências Contábeis, Direito e Enfermagem vinculada ao Núcleo de Pesquisa, de Pós-Graduação e de Extensão – NPPGE.

A presente revista apresenta oito artigos científicos, aprovados pelo Corpo Editorial, composto pelo Núcleo Docente Estruturante do Curso de Administração, Ciências Contábeis, Direito e Enfermagem. Os artigos científicos publicados, acerca de temas relacionados às Ciências Sociais Aplicadas, Ciências Humanas e Saúde orientados por professores da área, fortalecem a efetiva produção científica dos acadêmicos da FEMA. Dessa maneira, a Revista Científica Interdisciplinar materializa a intertextualidade e a interdisciplinaridade, privilegiando o desenvolvimento regional sustentável, a educação e as políticas sociais, a gestão e o desenvolvimento de pessoas, a gestão e o desenvolvimento de organizações, além da gestão da tecnologia da informação e da inovação tecnológica.

A revista é, portanto, uma oportunidade que os acadêmicos e seus orientadores têm de expor o estudo, apresentando-o para a comunidade interna e externa, além de roborar os Cursos Superiores das Faculdades Integradas Machado de Assis pela apropriação e pela divulgação constante do conhecimento.

Prof.^a Dra. Mariel da Silva Haubert
Coordenadora do Núcleo de Pesquisa, de Pós-Graduação e de Extensão -NPPGE
Faculdades Integradas Machado de Assis/FEMA.

**A IMPORTÂNCIA DO CONHECIMENTO CONTÁBIL NO EMPREENDEDORISMO:
UM ESTUDO DE CASO EM TRÊS EMPRESAS DE SANTO CRISTO-RS**

Adriano Elstor Berres¹
Luigi Antônio Farias Lazzaretti²

RESUMO

Ter certeza do constante crescimento da empresa, trabalhando dentro das leis e normas impostas, é sempre importante, onde tem-se um mundo tão competitivo no que se refere ao comércio inovador, ou seja, empreendedorismo. O tema do presente trabalho é a importância da contabilidade no empreendedorismo: Um estudo de caso em três empresas de Santo Cristo - RS. A pesquisa caracteriza-se como descritiva, com a abordagem quantitativa e qualitativa. A técnica utilizada para a coleta de dados foi a de entrevistas e respostas em um questionário desenvolvido para extrair informações sobre o conhecimento contábil e seu auxílio e influência na empresa. A delimitação temática é a importância do conhecimento contábil no empreendedorismo, a partir do estudo de caso realizado. O objetivo geral foi analisar a importância da contabilidade no empreendedorismo de forma comparativa nos casos das empresas Streda e Cia, Tom e Cor e Doces Sabores. Tendo como objetivos específicos, entrevistar os empreendedores das três empresas, conhecendo a história e a realidade de gestão de cada uma, identificar o perfil de conhecimentos sobre a contabilidade e sua importância para os empreendedores, observar como o conhecimento contábil pertencente aos proprietários e empreendedores os auxilia no dia-a-dia da empresa e propor recomendações de melhorias quanto ao desenvolvimento e/ou utilização dos conhecimentos contábeis pelos empreendedores dessas empresas. Para obter um bom embasamento teórico, foram pesquisados conceitos na literatura sobre o empreendedorismo no Brasil, assuntos relacionados a contabilidade no empreendedorismo e microempresas familiares. Através dos dados coletados formaram-se tabelas apresentando os resultados da pesquisa.

Palavras-chave: Empreendedorismo - Conhecimento Contábil – Empresa.

ABSTRACT

To be sure of the constant growth of the company, working within the imposed laws and norms, is always important, where there is such a competitive

¹ Acadêmico do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. adrianoelstorb@gmail.com

² Especialista em Finanças e Mercado de Capitais. Especialista em Gestão Empresarial. Orientador. Professor do Curso de Administração e do Curso de Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis. luigifarias@yahoo.com.br

world with regard to innovative trade, that is, entrepreneurship. The theme of this work is the importance of accounting in entrepreneurship: A case study in three companies in Santo Cristo - RS. The research is characterized as descriptive, with a quantitative and qualitative approach. The technique used for data collection was interviews and responses in a questionnaire developed to extract information about accounting knowledge and its assistance and influence in the company. The thematic delimitation is the importance of accounting knowledge in entrepreneurship, based on the case study carried out. The general objective was to analyze the importance of accounting in entrepreneurship in a comparative way in the cases of the companies Streda and Cia, Tom and Cor and Doces Sabores. With specific objectives, interviewing the entrepreneurs of the three companies, knowing the history and management reality of each one, identifying the profile of knowledge about accounting and its importance for entrepreneurs, observing how the accounting knowledge belonging to owners and entrepreneurs assists in the company's day-to-day activities and proposes recommendations for improvements regarding the development and / or use of accounting knowledge by the entrepreneurs of these companies. To obtain a good theoretical basis, concepts were researched in the literature on entrepreneurship in Brazil, subjects related to entrepreneurship accounting and family micro-enterprises. Through the collected data, tables were formed presenting the research results.

Keywords: Entrepreneurship - Company Accounting – Knowledge.

INTRODUÇÃO

A contabilidade certamente nasceu da necessidade de conhecimento que alguém, possuindo patrimônio, precisava ter, para controlá-lo e, principalmente, para avaliá-lo, no que respeita ao desempenho. Mas, e principalmente, para tomar decisões sobre o que fazer com tal patrimônio. E essa necessidade de conhecimento é tanto maior quanto mais distante das mãos do interessado está o patrimônio.

O presente estudo teve como delimitação temática a importância do conhecimento contábil no empreendedorismo, a partir do estudo de caso das empresas Streda e Cia, Doces Sabores e Gráfica Tom e Cor, sendo atuantes no ramo de mercado, padaria e gráfica respectivamente, situadas na cidade de Santo Cristo estado do Rio Grande do Sul, no período de julho a novembro de 2020.

O conhecimento contábil permite, tirar conclusões sobre quaisquer demonstrações financeiras que nos sejam apresentadas. Compreender o desenvolvimento é sempre mais simples se atrelado a uma contabilidade precisa e segura, conhecer o processo contábil e saber sobre o crescimento da empresa e seus problemas faz parte disso.

Dessa forma, o objetivo geral da presente pesquisa foi analisar a importância da contabilidade no empreendedorismo de forma comparativa nos casos das empresas Streda e Cia, Tom e Cor e Doces Sabores. Para isso, buscou-se atingir os seguintes objetivos específicos: a) Entrevistar os empreendedores das três empresas, conhecendo a história e a realidade de gestão de cada uma; b) Identificar o perfil de conhecimentos sobre a contabilidade e sua importância para os empreendedores; c) Observar como o conhecimento contábil pertencente aos proprietários e empreendedores os auxilia no dia-a-dia da empresa; d) Propor recomendações de melhorias quanto ao desenvolvimento e/ou utilização dos conhecimentos contábeis pelos empreendedores dessas empresas.

Ter a certeza de estar trabalhando da maneira correta evitando perdas que podem custar caro é muito importante, mas para isso é mais importante ter um bom conhecimento contábil. Sabendo da importância da contabilidade nos negócios faz com que os novos empreendedores e também os já em atividade consigam garantir a subsistência da empresa com maior facilidade, além de orientar-se para o futuro. Todo conhecimento é bem-vindo e agrega valor se for bem utilizado.

Diante disso, o problema que versou esse estudo é: Qual a importância do nível dos conhecimentos contábeis apresentados pelos empreendedores das empresas estudadas? Neste sentido para as empresas este trabalho servirá para realizar uma análise do quanto importante pode ser buscar mais conhecimento sobre o que acontece na sua contabilidade, afim de melhorar o entendimento do desenvolvimento da empresa. Para os autores, expandir o conhecimento sobre a importância do conhecimento contábil no

empreendedorismo, tendo em vista que qualquer empresa, de qualquer ramo precisa da contabilidade.

Neste sentido, abordou-se inicialmente o que é empreendedorismo, e como ele vem se modernizando a cada momento e as suas margens dentro do Brasil, acrescentando mais sobre as micro e pequenas empresas, para assim entender a importância que a contabilidade expressa sobre esses empresários em seus ramos fazendo o foco do trabalho a se realizar ser a busca do nível de conhecimento contábil apresentado pelos mesmos em suas empresas. Por fim, a pesquisa encerra-se com a apresentação dos resultados obtidos na entrevista feita com profissionais da contabilidade, administradores e empreendedores das empresas Streda e Cia, Padaria Doces Sabores e Gráfica Tom e Cor, ambas localizadas no município de Santo Cristo/RS.

As abordagens acerca do nível de conhecimento contábil dos empreendedores entrevistados são embasadas nas entrevistas e questionários realizados, serão utilizados meios físicos e a Internet como meios de pesquisa, que serão capazes o suficiente junto com a pesquisa de campo de construir uma monografia coerente sobre o tema em estudo. Sendo capaz de responder o problema proposto, sanando ou refutando as hipóteses levantadas e que atinja os seus objetivos propostos ao longo da pesquisa e entrevistas. Realizado esse processo, os resultados serão expostos através de um texto escrito monográfico.

1 REFERENCIAL TEORICO

Seguindo a opinião de Lakatos e Marconi “[...] é imprescindível correlacionar a pesquisa com universo teórico, optando-se por um modelo teórico que sirva de embasamento à interpretação do significado dos dados e fatos colhidos ou levantados”. (LAKATOS; MARCONI, 2010, p. 207).

A modernização do mercado pede evolução e de acordo com Sertek, “[...] as empresas inteligentes e modernas introduzem conceitos novos, apoiados em sistemas de tecnologia de informação, e eliminam a necessidade de controles

burocráticos, pois substituem o controle formal pela maior transparência, qualidade e rapidez informativa.” (SERTEK, 2012, p.28).

Desse modo, far-se-á uma análise, verificando os conhecimentos contábeis dos empreendedores, que poderão evitar de alguma forma problemas financeiros, gerenciais ou administrativos. Assim, o artigo terá como escopo o estudo do nível de conhecimento dos mesmos.

1.1 O QUE É EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Para entendermos melhor, como o conhecimento contábil auxilia no empreendedorismo, precisamos saber o que verdadeiramente é o significado desse segmento.

Para Fialho, “[...] o empreendedorismo nada mais é do que a capacidade de criação, por meio do estabelecimento de objetivos e obtenção de resultados positivos. É a materialização de um sonho, de uma imagem mental. O objetivo a ser atingido origina-se na visão sistêmica que se destrincha na intenção dos atos do empreendedor. E os resultados surgem a partir da ação criativa, persistente e focada nos objetivos.” (FIALHO, 2006, p.26).

De acordo com Sertek, “[...] o espírito empreendedor é necessário, tanto ao que inicia a sua empresa quanto aquele que trabalha como empregado em uma organização, pois é preciso gerar ideias eficazes e eficientes, isso é, que produzam resultados e tenham aceitação no mercado. (SERTEK, 2012, p.227).

Seguindo a ideia do mesmo autor, Sertek afirma que, “[...] o empreendedor é uma figura extremamente importante para o desenvolvimento de uma nação, pois sabemos que a maior parte dos empregos gerados provém das micro e pequenas empresas.” (SERTEK, 2012, p.225).

Empreender está intimamente ligado com a proatividade de criação e inovação. Assim como ofertar um serviço ou produto inédito, colocando uma ideia nova em prática. Criar e executar algo novo, um produto, uma marca, um serviço, um projeto, ou até mesmo uma nova empresa.

Para Sertek, empreendedores “[...] são pessoas que desenvolvem a capacidade de visão estratégica para a solução de problemas.” (SERTEK, 2012, p. 227).

Concluindo com isso, a capacidade de identificação de problemas e oportunidades, tomada de decisão e atitude para criar e inovar, é o empreendedorismo, assim como desenvolver soluções e dinamizar serviços, produtos ou atividades de organização e administração.

Dentro do empreendedorismo é preciso saber a função do empreendedor, que por si só, trata-se de empreender, assim para Schneider e Branco, “[...] o termo empreender corresponde ao ato de tentar, experimentar e decidir-se a fazer alguma coisa, resolver, pôr em execução, cismar, sentir apreensões.” (SCHNEIDER; BRANCO, 2012, p.19).

Com o mercado abrangente que existe empreender é observar e identificar as melhores oportunidades que esse mercado disponibiliza para investir valores, recursos, tanto de terceiros como próprios, precisa de uma certeza de retorno para que o empreendimento siga firme, e com resultados, trazendo impactos positivos na sociedade e gerar o objetivado lucro.

Portanto para os mesmos autores, Schneider e Branco, “empreender é uma ação realizada por pessoas determinadas, que se autoconhecem e conhecem seus limites, que estão prontas para agir e dispostas a arcar com as consequências de seus atos.” (SCHNEIDER; BRANCO, 2012, p.22)

Para Schneider e Branco “[...] essa ideia não deve ser a de inserir mais uma organização no mercado, que apenas produz aquilo que as demais empresas já lançaram no mercado.” É preciso ir além, fazer, produzir e/ou oferecer algo diferente. É preciso inovar! (SCHNEIDER; BRANCO, 2012, p.86).

Para que as mudanças aconteçam, e sejam significativas para o mercado e auxiliem nos negócios, é preciso encontrar novas alternativas, formas de empreender no mundo moderno, sem essas inovações que se adequem melhor ao cenário atual, não se percebe a importância da inovação no

empreendedorismo. Para inovar é preciso ser competitivo, portanto, Sertek afirma que:

[...] Entendemos que em um ambiente estável, onde ocorram poucas mudanças, haverá menor reflexo na estratégia e na configuração da empresa, se comparado a um ambiente instável. Verificamos que “a necessidade é a mãe da criatividade”, uma vez que as dificuldades ou exigências por novas soluções tornam-se fatores geradores de inovação. Quando uma instância superior cumpre o que uma inferior deveria ou poderia fazer, ou ainda, quando são instituídas medidas excessivamente protecionistas de mercado, tais ações acabam por prejudicar a sociedade. (SERTEK, 2012, p.41).

Por isso o marco inicial da inovação no desenvolvimento econômico e social de uma nação vem do empreendedorismo inovador.

De acordo com o que diz Luz, que “desse raciocínio resulta que estudar os fundamentos da teoria da contabilidade é tarefa essencial, de modo que as técnicas sejam mais eficientes, em especial para a produção de relatórios e apontamentos que indiquem, sobre determinado empreendimento, qual seu estado econômico atual e quais possibilidades se vislumbram sobre essa riqueza no futuro.” (LUZ, 2015, p.22-23).

Para Schneider e Branco, “no momento atual, tanto para o indivíduo como as empresas colocam suas possibilidades de sobrevivência em sua capacidade de inovação.” (SCHNEIDER; BRANCO, 2012, p.86).

Mas de acordo com Sertek, “ainda que os produtos e serviços tenham qualidade, à medida que as barreiras comerciais caem, as empresas sofrem o aumento da concorrência, no setor.” (SERTEK, 2012, p.42).

Dentro disso Porto conclui que “[...] algumas organizações buscam desenvolver inovações incrementais, mediante pequenas melhorias em seus produtos e processos existentes e, para tanto, estão organizadas de forma a aproveitar as competências existentes na organização, concentrando esforços nos negócios existentes.” (PORTO, 2013, p.84).

Sendo assim, percebe-se que as empresas dependem da sua condição de inovação para evitar a falência, com isso, buscam aprimorar seus produtos para estarem melhores qualificadas no mercado.

De acordo com Porto, “[...] o movimento empreendedorismo no Brasil começou a se tornar expressivo na década de 1990, principalmente a partir da atuação de entidades como o SEBRAE e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex).” (PORTO, 2013, p.8).

Os riscos no cenário atual dos empreendimentos brasileiros são grandes, por isso a extrema necessidade de conhecimento do máximo de informações do meio de atuação é tão importante, além das normas contábeis e fiscais que são específicas de cada área.

Para Schneider e Branco, “[...] surgem negócios inovadores, com maior grau de complexidade técnica e que exigem maior volume de capital. Há, inclusive, uma chance de o Brasil ser um dos grandes alvos dos empreendedores de risco internacionais nos próximos anos. Isso é uma amostra clara do amadurecimento e do preparo dos empreendedores brasileiros, os quais buscam a realização dos sonhos e não o lucro de curto prazo (e muitas vezes, minguido).” (SCHNEIDER; BRANCO, 2012, p. 30).

Contudo, se torna quase impossível empreender no Brasil sem um acompanhamento desse profissional contador. Agregando isso que os empreendedores se tornam competitivos no mercado.

1.2 A CONTABILIDADE NO EMPREENDEDORISMO

A contabilidade exerce sua importância já nos momentos iniciais, por não deixar passar qualquer detalhe do segmento contábil, sabendo que a força financeira dos empreendimentos tem ligação direta com a gestão dos tributos e formação dos preços de serviços e de venda. Do lado empresarial Bernardi afirma que:

[...]grande parte das empresas, notadamente as de pequeno porte, utiliza como fonte de informação para apurar seus custos e despesas o desembolso de caixa, por não apresentar uma contabilidade regular e gerencial, por desconsideração, desinformação, ou por trabalhar por Lucro Presumido. Muitas possuem contabilidade, mas a desenvolvem meramente para finalidades fiscais, sem explorar o potencial e a excelência como ferramenta gerencial e fonte de informações. (BERNARDI, 2012, p.248).

Empreendedorismo e contabilidade formam um tema de grande importância no desenvolvimento social e econômico, nesse ambiente, as pessoas que se dedicam a atividade de gestão ou administrativa em qualquer empresa de qualquer porte têm retornos positivos em valorizar essas duas áreas.

De acordo com Luz, “[...] a contabilidade é uma ciência que capta, registra, resume, analisa e interpreta todos os fatos ocorridos em um determinado período que afetem o patrimônio e o desempenho (resultado) de uma entidade.” (LUZ, 2014, p. 20).

Dá-se importância a contabilidade por tratar de assuntos que precisam resolução para que os empreendedores possam seguir tendo êxito no mercado em que trabalham, sem correr riscos, mas para Bernardi, havendo contabilidade, usualmente as seguintes deficiências são encontradas, e não tratadas de modo adequado:

- A contabilidade é elaborada meramente para finalidades fiscais, não sendo utilizada como ferramenta gerencial;
- O plano de contas é muito sintético e condensado, não acumulando dados de forma que se facilite o acompanhamento;
- A contabilidade não é processada em bases regulares, estando usualmente defasada e atrasada;
- As provisões de gastos incorridos (férias, 13º salário, encargos, entre outros) não são registrados regularmente;
- Despesas pagas antecipadamente, relevantes, como seguros, material de informática, de escritório, entre outros, são por razões fiscais apropriadas em um só período, pelo pagamento;
- As depreciações e devidas correções não são contabilizadas regularmente;
- Gastos relevantes, que por princípio contábil deveriam ser amortizados, são apropriados em um só período com evidentes distorções, no caso dos seguros, entre outros. (BERNARDI, 2012, p.249).

Assim, ao ver de Dornelas, “[...] muitos negócios interessantes fracassam quando os empreendedores buscam agilidade em excesso, não se preocupam com as análises mínimas de viabilidade e não se preocupam com o planejamento do negócio.” (DORNELAS, 2007, p. 92).

Esses fracassos se dão pela falta de utilização dos processos de análise de dados, interpretação de balanços e demonstrativos, que tem finalidade gerencial de auxiliar na tomada de decisões, as quais os empreendedores deverão observar atentamente a escolha feita para não ficarem aquém das expectativas.

Bernardi afirma que “[...] embora haja a necessidade de ajustes gerenciais do custo contábil, para a formação de preços, análises e tomada de decisões, a principal base de dados é (deveria ser) a contabilidade. A importância dos dados contábeis é indiscutível, uma vez que se trata, de fato, do único sistema de informações econômicas, que coleta, avalia, interpreta e registra os fatos que ocorrem na empresa, de forma monetária.” (BERNARDI, 2012, p. 249).

1.3 EMPREENDEDORISMO EM MICROEMPRESAS FAMILIARES

Pode-se dizer que empresa é uma organização de atividade econômica, genericamente empresa é uma pessoa ou um grupo de pessoas que buscam atingir um objetivo comum. O Artigo 6º da Lei 4.137, de 10/09/1962, define empresa como toda organização de natureza civil ou mercantil destinada à exploração por pessoa física ou jurídica de qualquer atividade com fins lucrativos.

Para HERMANN (2011) “[...] uma empresa é considerada pequena não de acordo com o espaço físico que ocupa e sim pela sua capacidade em gerar riqueza”. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2005) aponta preocupação com a sobrevivência das empresas familiares. Essa mesma fonte revela que no Brasil existem cerca de 6 a 8 milhões

de empresas de pequeno, médio e grande porte, sendo 90% empresas familiares, tendo grande responsabilidade no desenvolvimento econômico e geração de empregos diretos e indiretos.

Uma empresa é reconhecida como empresa familiar quando dois ou mais membros de uma mesma família são proprietários, ou, operam em conjunto ou por sucessão. Mas para Bernhoeft, “[...] caracterizar a empresa familiar como sendo aquela que tem membros da família parece muito pouco para configurá-la.” (BERNHOEFT, 1989, p. 36). Por isso ele afirma que: uma empresa familiar é aquela que tem sua origem e sua história vinculadas a uma família; ou ainda aquela que mantém membros da família na administração dos negócios.

Existem autores que desconsideram a ideia de que só é empresa familiar aquela que passa por gerações de herdeiros, acreditam que o fato de investir o dinheiro da família em um negócio já caracteriza como empresa familiar, ele também propõe divisão de categorias. Enfim, de acordo com PARRA FILHO e SANTOS (2004, p. 15) “[...] a empresa familiar é caracterizada ainda pela sua hierarquia, planejamento, prioridade, bem como pelos perfis de personalidade de cada membro da família.” GERSICK (1997 apud TAVARES et al 2009 p. 4) apresentam outra forma de classificação, comentando que, depois da primeira geração, não há apenas nos proprietários, mas também na forma de propriedade, que passa a ser mais diluída.

Os autores diferenciam as empresas familiares, segundo a estrutura de propriedade, em três tipos, mostrados na Ilustração 1, a seguir, adaptada de Parra Filho e Santos, Gersik e Tavares:

Ilustração 1: Tipos de estrutura de propriedade.

a) proprietário controlador: a propriedade é controlada por um dono;

b) Sociedade entre irmãos: o controle acionário pertence a um ou mais irmãos, geralmente ocorrendo na segunda geração familiar;

c) Consórcio de primos: controle da empresa exercido por primos de diferentes ramos da família, normalmente atingindo na terceira geração.

Fonte: Adaptado de Parra Filho e Santos (2004, p.15) e Gersick e Tavares (1997, 2009, p.4)

Um dos erros mais comuns entre os microempresários é a decisão de colocar o preço certo em seus produtos e serviços. A grande maioria nem sabe por onde começar, e colocam os seus preços de acordo com a sua própria vontade e nisso que vemos a importância de conhecer o nível de conhecimento contábil dos proprietários dessas micro e pequenas empresas e como esse conhecimento pode auxiliá-los nessas decisões que ditam o ritmo e trilham o rumo das empresas em seu mercado.

Como as pequenas empresas não possuem condições de contratar profissionais especializados para a área financeira, é comum os sócios acumularem mais essa função. Isso se torna frequente na maioria das empresas do enquadradas como micro ou pequenas empresas familiares. E na visão de Braga, “Não é raro essa pessoa acumular outras funções e relegar (esquecer) a área financeira a um segundo plano, preocupando-se basicamente com a administração das disponibilidades.” (BRAGA, 1995, p.35).

Diante do difícil contexto das micro e pequenas empresas, não há nenhuma dúvida de que esse profissional desempenhe uma atividade-chave para o bom funcionamento e permanência dessas empresas no mercado. Quando há um profissional ou mesmo um dos sócios com esse grau de instrução é pouco provável que a empresa vá à falência, visto que, os maiores motivos de fechamento é a falta de lucratividade e de recursos financeiros. Quanto maior a compreensão do processo decisório na área financeira, mais capacitado o administrador financeiro estará para tratar de questões financeiras e, portanto, conseguirão obter mais facilmente os recursos de que necessitam para atingir seus objetivos (GITMAN, 2004).

Conforme a Ilustração 2, a seguir, adaptada de Lodi (1998), os principais pontos fortes das empresas familiares são:

Ilustração 2: Principais pontos fortes das empresas familiares.

Recursos de capital disponíveis pela família, aval pessoal e patrimônio de familiares que podem ser levantados nos momentos de crise
Reputação e relações no país, onde a família estende o seu tradicional nome na proteção aos novos investimentos;
Lealdade aos empregados, dirigida a pessoas concretas e não a objetivos impessoais;
União entre acionistas, onde a compreensão transcende a sala do conselho;
Sensibilidade para evitar atos contrários ao interesse social;
Continuidade sucessória.

Fonte: adaptado de Lodi (1998 p.25)

Frente a esses entendimentos de funcionamento e como se constituem as micro e pequenas empresas, tem-se um ponto chave de conhecimento sobre esse tipo de empreendimento para assim compreender e conhecer o nível de conhecimento contábil dos proprietários para que tenham um melhor aproveitamento dentro da empresa.

2 METODOLOGIA

A metodologia é de suma importância para o trabalho elaborado, pois precisa-se saber de qual forma vai ser utilizada a parte científica e de forma mais detalhada como será aplicada pós estudos realizados. Assim, explica-se que a metodologia define detalhadamente os métodos que foram utilizados na pesquisa. Logo, a metodologia representa a pesquisa, análise, interpretação de dados e geração dos dados, para que assim, o pesquisador possa descrever o que foi realizado durante o estudo nas empresas.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

A categorização da pesquisa é como os trabalhos acontecem, a sequência dos fatos e os métodos para elaboração. Necessitam ser descritas as informações e métodos aplicados. Nesse sentido utilizando as características da pesquisa Teórico-Empírica (Aplicada) que, segundo Gil, são “Pesquisas voltadas

à aquisição de conhecimentos com vistas à aplicação numa situação específica.” (GIL, 2010, p. 27). Buscou-se em entrevistas e questionários as respostas que serão utilizadas para afirmar e concluir a resolução dos problemas apresentados.

Em relação a forma de abordagem, temos uma pesquisa quantitativa e qualitativa. É considerada quantitativa, pois, segundo Pradonov “[...] considera tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las.” (PRADONOV; FREITAS, 2013, p. 69). E qualitativa, que definida por Vianna como sendo “a forma que foram analisadas as situações a partir de dados descritivos, buscando verificar as relações, causas, efeitos, opiniões, significados e outros pontos considerados primordial à compreensão da realidade estudada” (VIANNA, 2001). Ou seja, envolveu o conhecimento dos sócios, obtida em entrevista, no que se refere ao quanto isso auxilia e influencia dentro da empresa.

Em relação aos objetivos da pesquisa, serão retratados de forma descritiva, sabendo que a pesquisa se embasou nas tratativas diretas com os proprietários das empresas para obter os dados necessários que trarão a possibilidade de resolução deste artigo, explicitando o resultado obtido e os passos até ele, trazendo para o leitor o entendimento de resolução dos problemas apresentados, Beuren afirma que “[...] descrever significa relatar, identificar, comparar, entre outros aspectos, e desta maneira o explorador informa sobre fatos, situações, opiniões e comportamentos que tem lugar na população observada” (BAUREN, 2012).

Em relação ao procedimento de geração de dados trata-se de estudo de caso. Onde foram coletados os dados das empresas Streda e Cia, Padaria Doces Sabores e Gráfica Tom e Cor.

Conforme verificado, a pesquisa é de natureza aplicada, forma de abordagem qualitativa e quantitativa, observando as informações da empresa e os métodos utilizados, sendo descritiva, devido as entrevistas e questionários aplicados a todos os proprietários das empresas.

Referente aos procedimentos técnicos a pesquisa se classifica como estudo de caso que envolve três empresas em especial.

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

Na geração de dados é descrito o método pelo qual foram obtidos os dados durante a pesquisa, além disso, de que material ou documentos foram tiradas informações e instruções relacionadas ao estudo.

Referente aos dados foram realizadas entrevistas através de questionário padronizado aplicado à dois representantes administradores/proprietários das empresas relacionadas, cada um com sua individualidade para melhor compreender qual a percepção os mesmos possuem do conhecimento contábil que cada um deles apresentava e da importância desse para a gestão do seu negócio. Desta forma, nesse estudo, foram utilizadas fontes diretas, com observações diretas intensivas, através das entrevistas com dois representantes administradores/proprietários das empresas relacionadas, para ver qual o nível de conhecimento contábil apresentado e conhecer mais a organização estudada para compreender junto com a análise do questionário aplicado como esse conhecimento auxilia na empresa. A geração de dados iniciou-se com a entrevista realizada junto aos proprietários e deu-se no dia 28 de outubro de 2020, sendo que o pesquisador elaborou previamente um questionário para servir de guia durante o encontro. A entrevista durou cerca de uma hora em cada estabelecimento. A partir dos dados e informações gerados passou-se à análise e interpretação dos dados.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

A partir da entrevista com os proprietários das três empresas selecionadas, foram analisadas e tabeladas as respostas do questionário aplicado, dessa forma, foram averiguados todos os tipos de informações

coletados, assim podendo-se conhecer a realidade da empresa em relação ao problema da pesquisa em estudo.

Sob essas informações colhidas, os procedimentos utilizados para a pesquisa do problema na organização, em relação ao método de abordagem se deu pelo método dedutivo que parte das teorias da contabilidade nas empresas, para investigação do quanto o conhecimento contábil dos proprietários auxilia na empresa.

Os dados desta pesquisa foram analisados e interpretados pelo método monográfico, contemplando a análise do acadêmico, bem como dos autores que embasaram o trabalho, ou seja, se elaborou a triangulação das informações, com o intuito atender aos objetivos do estudo. Para melhor entendimento do leitor, os dados foram apresentados por meio de ilustrações com uso de planilhas eletrônicas, onde se evidenciou o nível de conhecimento contábil dos proprietários.

De posse dos dados gerados, foi possível compreender o quanto o conhecimento contábil dos proprietários auxilia na tomada de decisão, melhora o condicionamento da empresa perante o mercado e previne possíveis desgastes e perdas que podem ser prejudiciais a empresa.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo busca-se aprofundar sobre o tema estudado, com o objetivo de relatar sobre os resultados obtidos com o questionário aplicado a dois representantes administradores/proprietários de cada empresa, para explicitar o nível de conhecimento contábil dos empreendedores proprietários das três empresas selecionadas e o quanto esse conhecimento influencia dentro da empresa.

Assim, após realizado a apresentação da empresa, foi abordado sobre o questionário e suas respostas, aprofundando o conhecimento e analisando as respostas obtidas e seu grau de influência na desenvoltura da empresa.

3.1 APRESENTAÇÃO DAS EMPRESAS

Para desenvolvimento deste artigo, foram escolhidas três empresas de três ramos diferentes, mas todas empresas de comércio varejista, sendo elas Streda e Cia, Doces Sabores e Gráfica Tom e Cor, As três empresas estão instituídas no município de Santo Cristo - RS, e são empresas familiares, ou seja, dirigidas e administradas por um grupo familiar, sendo que na Streda e Cia, o grupo é formado pela mãe e suas duas filhas, porém somente a mãe e uma das duas filhas atuam administrativamente. Já na Doces Sabores, o grupo é formado pela mãe e seus dois filhos, porém somente os dois filhos atuam administrativamente. E na Gráfica Tom e Cor, o grupo é formado por dois irmãos que atuam em funções na empresa.

A empresa Streda e Cia é o nome fantasia para a razão social Mercado Bogorni Ltda., atua a mais de 63 anos, na linha Bom Princípio Alto nº 535, interior de Santo Cristo - RS, no ramo de Mercado. Fundada em 02 de janeiro de 1957, seus principais clientes são agricultores dos arredores, trabalham com produtos do gênero alimentício e bebidas, tubulações, materiais básicos de uso e consumo na lavoura e propriedades rurais, rações e concentrados e também na linha de vestuário e calçados. Tem sede única nesta localidade de Linha Bom Princípio Alto e conta com 11 (onze) funcionários e os 3 (três) proprietários que atuam na empresa para atender seus clientes.

A empresa Doces Sabores é nome fantasia para a razão social, Gervásio Jose Loff, atua a mais de 14 anos, na Rua Mato Grosso nº 049, centro de Santo Cristo - RS, no ramo de Padaria. Fundada em 30 de novembro de 2005, seus principais clientes são munícipes da cidade onde atuam, trabalham com a fabricação e comercio de pães,ucas, bolachas entre outros. Tem sede única no endereço supracitado e conta com 11 (onze) funcionários e os 3 (três) proprietários que atuam em funções da empresa para atender seus clientes.

A empresa Gráfica Tom e Cor é o nome fantasia para a razão social, Butzen e Cia Ltda., atua a mais de 17 anos, na Rua Bahia nº 034, centro de Santo Cristo - RS, no ramo de Impressão de materiais diversos, Fundada em 01 de Abril de 1997, seus principais clientes são pessoas e empresas de toda região noroeste, trabalham com a impressão de diversos tipos de materiais para uso publicitário e para os mais diversos usos. Tem sede única no endereço supracitado e conta com 4 (quatro) funcionários e os 2 (dois) proprietários que atuam em funções da empresa para atender seus clientes.

3.2 NÍVEL DE CONHECIMENTO E INFLUÊNCIA DA CONTABILIDADE NA EMPRESA

Primeiramente tem-se uma ilustração que enquadra os seis empreendedores entrevistados em um nível de conhecimento que eles mesmo escolheram de acordo com seu entendimento, proporcionando uma noção inicial da diversidade que encontramos nas empresas, sendo algumas com profissionais formados mas a tempo fora de atuação específica, e também de empreendedores sem conhecimento contábil, mas que tem experiência adquirida da vivência com os documentos contábeis da própria empresa, assim como existem os que não detêm nenhum conhecimento na área, mas mesmo assim empreendem com sucesso e mantêm seu empreendimento gerando lucros. Assim, segue a Ilustração 3 trazendo os primeiros resultados da pesquisa.

Ilustração 3: Pergunta inicial do questionário aplicado.

Em qual nível de conhecimento contábil você considera que se enquadra?

A) Sou um contador	1
B) Sou formado em área afim	1
C) Estudei e tenho alguma experiência	2
D) Apenas tenho alguma experiência	1
E) Não tenho conhecimento na área	1

Fonte: produção dos pesquisadores.

Para verificar o nível de conhecimento e influencia contábil dos empreendedores na empresa, elaborou-se um questionário, composto por 12 questões, que na Ilustração 4, a seguir, temos a primeira pergunta e apresentam-se também nas demais, os resultados da pesquisa em forma de porcentagem.

Ilustração 4: Pergunta Nº 1 do questionário aplicado.

1) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que a contabilidade é importante na sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	0%	66,67%	33,33%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na questão inicial do questionário respondido pelos empreendedores, obtivemos 66,67% das respostas na classificação MUITO BOM e 33,33% responderam ÓTIMO. Com base nos resultados obtidos na pesquisa, vemos que os empreendedores consideram de grande a importância a contabilidade na empresa, tendo que quanto mais inserida na administração da empresa mais condições de auxílio a mesma tem. Na Ilustração 5, a seguir, temos a segunda pergunta.

Ilustração 5: Pergunta Nº 2 do questionário aplicado.

2) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que a contabilidade interfere nas decisões da sua empresa?

1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	16,67%	50,00%	33,33%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Referente a segunda pergunta inserida no questionário, obtivemos 16,67% das respostas classificadas como BOM, 50,00% das respostas na classificação MUITO BOM e 33,33% responderam ÓTIMO. Referente a interferência da contabilidade na empresa, vemos que é considerado de grande influência, podendo assim desenvolver as novas ideias com mais certeza dos resultados, pois a contabilidade traz a segurança necessária. Na Ilustração 6, a seguir, a terceira pergunta.

Ilustração 6: Pergunta Nº 3 do questionário aplicado.

3) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que a contabilidade auxilia na formação do preço de venda dos produtos?

1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	50,00%	16,67%	33,33%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Referente a terceira pergunta do questionário, obtivemos 50,00% das respostas classificadas como BOM, 16,67% das respostas na classificação MUITO BOM e 33,33% responderam ÓTIMO. Nesse quesito de formação de preço temos que a contabilidade tem influência, mas vemos que é apenas uma boa influência, não sendo extremamente determinante para a formação de preço de venda, também em entrevista aos empreendedores sabe-se que preferem moldar os preços de acordo com o conhecimento de mercado adquirido pelos

mesmos pois os deixa mais competitivos na visão deles. Na Ilustração 7, a seguir, apresenta-se a quarta pergunta do questionário.

Ilustração 7: Pergunta Nº 4 do questionário aplicado.

4) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que a contabilidade seja de suma importância para o desenvolvimento positivo da sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	50,00%	33,33%	16,67%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na quarta pergunta do questionário, obtivemos 50,00% das respostas classificadas como BOM, 33,33% das respostas na classificação MUITO BOM e 16,67% responderam ÓTIMO. A contabilidade tem influência, mas porem de acordo com as respostas a influência para a positividade da empresa, não vem somente da contabilidade, existem muitos outros fatores que tem contribuição para isso, tais como: Administração cuidadosa das finanças; Formação do preço de venda pra melhor competitividade. Também se sabe que muitas vezes esses fatores entre outros, associados a contabilidade facilitam o crescimento positivo. Na Ilustração 8, a seguir, apresenta-se a quinta pergunta do questionário.

Ilustração 8: Pergunta Nº 5 do questionário aplicado.

5) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que a contabilidade evita o decrescimento da sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	33,33%	33,33%	33,33%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na quinta pergunta do questionário, obtivemos 33,33% das respostas classificadas como BOM, 33,33% das respostas na classificação MUITO BOM e 33,33% responderam ÓTIMO. A risco de sofrer com o decrescimento é algo que todas empresas tem, mas com uma boa contabilidade que a certeza de que isso

se afasta cada dia mais da empresa começa a aparecer, percebemos isso nas respostas, mesmo que na pergunta anterior fala-se que importância da contabilidade no crescimento, não se dá sozinha mas sim acompanhada de outros fatores, aqui percebemos que a contabilidade individualmente pode evitar uma possível queda financeira ou decréscimo patrimonial. Na Ilustração 9, a seguir, apresenta-se a sexta pergunta do questionário.

Ilustração 9: Pergunta Nº 6 do questionário aplicado.

6) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera a contabilidade importante para a tomada de decisões dentro da empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	33,33%	66,67%	0%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Já na sexta pergunta do questionário, obtivemos 33,33% das respostas classificadas como BOM e 66,67% responderam MUITO BOM. A tomada de decisões em uma empresa, é influenciada por vários elementos, pensamento dos diferentes sócios e qual a ideia inovadora ou problema que pede uma tomada de decisão, mas vemos de acordo com as respostas que os empreendedores consideram que a tomada de decisão sendo auxiliada pela contabilidade tem uma eficiência e uma eficácia maior, podendo contribuir com mais precisão para uma decisão muito mais segura.

Dando sequência ao questionário aplicado aos empreendedores, depois das seis questões iniciais, o questionário tem um foco aplicado ao conhecimento contábil dos empreendedores, fazendo assim com que as respostas sejam dadas de acordo com o seu conhecimento e não pelo que a contabilidade desenvolvida por seus responsáveis na empresa apresenta para os empreendedores. Na Ilustração 10, a seguir, apresenta-se a sétima pergunta do questionário.

Ilustração 10: Pergunta Nº 7 do questionário aplicado.

7) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que o seu conhecimento contábil é importante na sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	50,00%	50,00%	0%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na pergunta número sete do questionário, obtivemos 50,00% respostas classificadas como BOM e 50,00% respostas classificadas como MUITO BOM. O conhecimento contábil é importante dentro de uma empresa, mas é muito mais necessário conhecer o uso dele, vemos nas respostas que para os empreendedores esse conhecimento que os mesmos detêm é importante, mas por entrevista dada durante a pesquisa constatou-se que o conhecimento em outras áreas afins para a empresa tem o mesmo nível de importância e significância para a empresa. Na Ilustração 11, a seguir, apresenta-se a oitava pergunta do questionário.

Ilustração 11: Pergunta Nº 8 do questionário aplicado.

8) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que o seu conhecimento contábil interfere nas decisões da sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	0%	50,00%	33,33%	16,67%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na oitava pergunta do questionário, obtivemos 50,00% das respostas classificadas como BOM, 33,33% das respostas classificadas como MUITO BOM e 16,67% responderam OTIMO. Da mesma maneira que os empreendedores consideraram que a contabilidade em si interferia nas decisões da empresa, agora também pelas respostas mostram que o conhecimento

contábil dos proprietários influencia com grande força nas decisões da empresa, pois é por meio desse que as problemáticas recorrentes do dia-a-dia e também o desenvolvimento de novas ideias são resolvidos e postos em pratica o mais rápido possível para não perder tempo hábil de desenvolvimento dentro da empresa. Na Ilustração 12, a seguir, apresenta-se a nona pergunta do questionário.

Ilustração 12: Pergunta Nº 9 do questionário aplicado.

9) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que o seu conhecimento contábil auxilia na formação do preço de venda dos produtos?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	16,67%	50,00%	16,67%	16,67%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Já na pergunta número nove, obtivemos 16,67% das respostas classificadas como REGULAR, 50,00% das respostas classificadas como BOM, 16,67% na classificação MUITO BOM e 16,67% responderam ÓTIMO. Como descrito na questão número três o preço de venda e influenciado por vários outros fatores, e aqui se confirma isso, por que não apenas o conhecimento contábil define a formação, mas sim uma mescla de informações e conhecimento, mas também temos que o auxílio desse conhecimento detido pelos empreendedores é importante à formação de preço de venda dos produtos. Na Ilustração 13, a seguir, apresenta-se a décima pergunta do questionário.

Ilustração 13: Pergunta Nº 10 do questionário aplicado.

10) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que o seu conhecimento contábil seja de suma importância para o desenvolvimento positivo da sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	33,33%	0%	50,00%	16,67%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na décima pergunta do questionário, obtivemos 33,33% das respostas classificadas como REGULAR, 50,00% das respostas classificadas como MUITO BOM e 16,67% responderam ÓTIMO. O desenvolvimento positivo da empresa também é influenciado por outros fatores, e percebe-se pelas respostas que os empreendedores compreendem que o desenvolvimento positivo sofre influência da contabilidade, mas que tem uma variação muito grande de acordo com as situações cotidianas, e fatores externos também podem ser determinantes, pois a contabilidade tem mais poder para evitar o decréscimo, e isso conseqüentemente auxilia no desenvolvimento positivo. Na Ilustração 14, a seguir, apresenta-se a décima primeira pergunta do questionário.

Ilustração 14: Pergunta Nº 11 do questionário aplicado.

11) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que o seu conhecimento contábil evita o decréscimo da sua empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	16,67%	33,33%	50,00%	0%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na pergunta número onze, obtivemos 16,67% das respostas classificadas como REGULAR, 33,33% das respostas classificadas como BOM, e 50,00% responderam MUITO BOM. Como citado no comentário sobre a questão número dez, a contabilidade tem mais peso no ato de evitar perdas e desperdícios, portanto é de muita importância para evitar o decréscimo, porém se tratando

do conhecimento detido pelos empreendedores, não se tem tanta certeza disso, pois os mesmo se amparam na contabilidade exercida na empresa. Na Ilustração 15, a seguir, apresenta-se a decima segunda pergunta do questionário.

Ilustração 15: Pergunta Nº 12 do questionário aplicado.

12) Em uma escala de 1 a 5 quanto você considera que seu conhecimento contábil é importante para a tomada de decisões dentro da empresa?				
1- RUIM	2- REGULAR	3- BOM	4- MUITO BOM	5-ÓTIMO
0%	16,67%	50,00%	16,67%	16,67%

Fonte: produção dos pesquisadores.

Na última pergunta aplicada no questionário, obtivemos 16,67% das respostas classificadas como REGULAR, 50,00% das respostas classificadas como BOM, 16,67% na classificação MUITO BOM e 16,67% responderam ÓTIMO. Como última questão a ser tratada, observando as respostas dos empreendedores questionados vemos que o conhecimento detido por eles faz parte da tomada de decisão dentro da empresa, mas não somente ela quem forma a decisão mas sim complementa com informações importantes, portanto cada proprietário tem seu nível de conhecimento, sendo assim, a contabilidade desenvolvida pelos responsáveis contadores das empresas tem o dever levantar todas as informações necessárias para que os empreendedores, possam além do seu conhecimento estudar a melhor maneira para tomada de decisão encontrar a solução da situação.

3.3 RECOMENDAÇÕES

Depois de analisados e estudados, os dados colhidos e interpretados, sabe-se que cada empreendedor tem seu nível de conhecimento contábil, e cada um pode ter uma reação diferente ante a um problema ou para o desenvolvimento de uma ideia inovadora, mas que sempre devido ao seu

conhecimento vão buscar o melhor para sua empresa, por vezes as informações que são processadas por si não são tão concretas e eficazes como as que a contabilidade da empresa lhes fornece, mas agregadas ao entendimento dos mesmos, com suas experiências cotidianas, e seu intuito de crescimento, tornam-se ótimos aliados para o futuro da empresa.

Com tudo que vimos neste artigo, percebemos como os empreendedores consideram importante a contabilidade nas suas empresas, mas também valendo-se muito do seu próprio conhecimento, que quanto maior ele for, mais próximo da contabilidade desenvolvida pelos responsáveis, eles estarão. Sendo assim, nunca será tarde para iniciar um novo ciclo em seu desenvolvimento, buscando o aperfeiçoamento do conhecimento.

Uma faculdade ou curso técnico em contabilidade tem seus valores, que em casos de pequenas empresas pode ser alto, mas tem uma importância muito grande e pode trazer ótimos benefícios tanto pessoais como dentro da empresa.

Contratar um profissional da contabilidade especial para sua empresa, está dentro da vontade de vários empreendedores, mas todos que declaram querer contratar um profissional deste calão, também deixam bem claro os elevados custos que ele trará consigo para a empresa, que quando se trata de uma microempresa familiar, todas as despesas tentam ser reduzidas ao máximo, já que contam com mão-de-obra própria, mais um fator de diminuir custos, portanto fica inviável para empresas desse porte contratar um contador para atuar somente em sua empresa.

A análise feita sobre esse fato, pode ser importante para qualquer empresa de qualquer porte, os valores que serão poupados com o término dos pagamentos a escritório de contabilidade, e demais situações que um contador atuando no dia-a-dia da empresa pode evitar, sendo assim um somatório de eventos que causam prejuízos e despesas desnecessárias na empresa serão evitados, mas todos fatos levados em consideração, somados não serão de expressivo valor e suficiente para a contratação de um profissional da contabilidade.

CONCLUSÃO

Com o presente estudo percebe-se que as empresas contam com grande e significativo um conhecimento contábil de seus proprietários, e que esse nível tem uma influência positiva no desenvolvimento da empresa.

O estudo teve como delimitação temática a importância do conhecimento contábil no empreendedorismo: Um estudo de caso dentro das empresas Streda e Cia, Doces Sabores e Gráfica Tom e Cor, sendo atuantes no ramo de mercado, padaria e gráfica respectivamente, situadas na cidade de Santo Cristo estado do Rio Grande do Sul, no período de julho a novembro de 2020.

A questão problema da pesquisa indaga: Qual a importância do nível dos conhecimentos contábeis apresentados pelos empreendedores das empresas estudadas? Para isso foram sugeridas as quantificadas no item 3 do artigo, obtendo resultados referentes ao quanto o nível de conhecimento contábil dos empreendedores influencia na formação e preço, na tomada de decisões, no desenvolvimento positivo e na precaução para o decréscimo.

O primeiro objetivo específico, entrevistar os empreendedores das três empresas, conhecendo a história e a realidade de gestão de cada uma, foi atendido, onde no item 3.1 encontra-se a uma breve explanação sobre a empresa, onde é possível compreender melhor como cada uma delas tende a trabalhar e na pergunta inicial do questionário, onde trata-se da identificação que o empreendedor tem com a contabilidade, e também no decorrer do questionário e da entrevista, onde percebe-se com facilidade a realidade de gestão apresentada por cada um deles em seu dia-a-dia.

Em relação ao segundo objetivo específico, que foi identificar o perfil de conhecimentos sobre a contabilidade e sua importância para os empreendedores, considera-se que foi atendido, por ocasião da entrevista realizada com os proprietários, que por meio das respostas do questionário

realizados demonstraram o seu nível de conhecimento, explicitado no item 3.2 do artigo.

O terceiro objetivo específico foi observar como o conhecimento contábil pertencente aos proprietários e empreendedores os auxilia no dia-a-dia da empresa, que foi atendido, explicitado também no item 3.2 do artigo, que por meio do questionário aplicado durante a entrevista, obteve-se respostas que mostram a realidade do dia-a-dia, sendo buscado e concretizada a informação nas perguntas realizadas.

No quarto objetivo específico, que foi propor recomendações de melhorias quanto ao desenvolvimento e/ou utilização dos conhecimentos contábeis pelos empreendedores dessas empresas, também foi atendido, mostrado no item 3.2 e 3.3 do artigo, que tratam sobre o aperfeiçoamento do conhecimento detido pelos proprietários, e também sobre os custos que um profissional da contabilidade traz a uma empresa, e que dependendo do porte da empresa torna-se inviável.

Com isso, em relação à pesquisa obteve-se um aprendizado significativo, pois assim foi observado como as empresas se utilizam da contabilidade e do conhecimento contábil de seus proprietários para o melhor aproveitamento e desenvolvimento dos eventos dentro da empresa. Em virtude disso e juntamente com a parte teórica, somando às ideias e o estudo adquirido durante a pesquisa, foi de suma importância para o conhecimento do pesquisador.

Para fins de um novo estudo acadêmico envolvendo as mesmas empresas, sugere-se uma pesquisa de viabilidade financeira e administrativa para a contratação de um profissional da contabilidade, mais especificamente no âmbito das condições financeiras para suportar essa despesa. Sendo assim, contar com um profissional no quadro de funcionários, fará com que o nível de conhecimento contábil dos empreendedores seja agregado as melhores informações contábeis possíveis, para ter a potencialização máxima das atividades desenvolvidas.

REFERÊNCIAS

BARON, Robert A. **Empreendedorismo: uma visão do processo** / Robert A. Baron, Scott A. Shane; tradução All Tasks. – São Paulo: Cengage Learning, 2013.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo. Atlas, 1995.

CASARIN, Helen de Castro Silva. **Pesquisa Científica: da teoria a pratica** / Helen de Castro Silva Casarin, Samuel José Casarin. – Curitiba: InterSaberes, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor** / Idalberto Chiavenato. – 4. Ed. – Barueri, SP: Manole, 2012.

DORNELAS, José Carlos Assis, 1971 – **Empreendedorismo na Prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso** / José Carlos Assis Dornelas. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. – 7ª reimpressão.

FIALHO, F.A.P. **Empreendedorismo na Era do Conhecimento**. Florianópolis: Visual Books, 2006.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa** / Antônio Carlos Gil – 4. ED. – São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa** / Antônio Carlos Gil – 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson/Addison Wesley, 2004.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LODI, J.B. **A Empresa Familiar**. São Paulo: Pioneira, 1998.

_____. **Sucessão e Conflito na Empresa Familiar**. São Paulo: Pioneira, 1987.

LUZ, Erico Eleutério da. **Teoria da Contabilidade** / Erico Eleutério da luz. – Curitiba: interSaberes, 2015 (serie gestão financeira).

LUZ, Erico Eleutério da. **Contabilidade Tributaria** / Erico Eleutério da luz. 2. Ed. Curitiba: interSaberes, 2014 (serie gestão financeira).

PARRA FILHO, Domingos; SANTOS, João Almeida. **Metodologia Científica**. 2 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

PEREIRA, Maurício Gomes. **Artigos Científicos**: como redigir, publicar e avaliar. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2018.

PORTO, Geciane. **Gestão da Inovação e Empreendedorismo** / Geciane Porto. -1. ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

PRODANOV, Cleber Cristiano. FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico / Cleber Cristiano Prodanov, Ernani Cesar de Freitas. – 2. ed. – Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

SCHNEIDER, Elton Ivan. BRANCO, Henrique José Castelo. **A caminhada Empreendedora**: a jornada de transformação de sonhos em realidade / Elton Ivan Schneider, Henrique José Castelo Branco. – Curitiba: InterSaberes, 2012.

SERTEK, Paulo. **Empreendedorismo** / Paulo Sertek. – Curitiba: InterSaberes, 2012.

VIANNA, Ilca Oliveira de Almeida. **Metodologia do Trabalho Científico**: um enfoque didático da produção científica. São Paulo: E.P.U., 2001.

A IMPORTÂNCIA DO CONTROLE DE ESTOQUES PARA UMA EMPRESA VAREJISTA DE BEBIDAS

Airton Rodrigues Júnior¹
Claudia Mayara Basso²
Luigi Antonio Farias Lazzaretti³

RESUMO

O presente trabalho aborda o tema a importância do controle de estoques para uma empresa varejista de bebidas. De modo que a delimitação voltou-se a importância do controle de estoques dos produtos que representam maior valor em estoque na empresa Clube dos Grãos, no caso as bebidas, no primeiro semestre de 2020. A questão problema norteadora deste estudo foi: Como o controle de estoques pode auxiliar na gestão de compras de uma empresa de comércio de bebidas? Sendo que o objetivo geral foi identificar a importância do controle de estoques para a empresa Clube dos Grãos; e especificamente se procurou identificar aspectos relacionados ao controle de estoque, bem como as inúmeras questões relacionadas com o tema; verificando como a empresa vem fazendo seu controle de estoque, e sugerindo melhorias para os procedimentos de controle de estoques adotados pela empresa, considerando a acurácia encontrada e a curva ABC. Para tanto realizou-se uma pesquisa bibliográfica, documental e estudo de caso, aplicada, sendo os dados tratados de modo qualitativo, apresentados de forma descritiva. Sendo que quanto aos procedimentos técnicos. A abordagem deste estudo deu-se pelo do método de abordagem dedutivo. O referencial teórico, elaborado com base na pesquisa bibliográfica trata da gestão e controle de estoques, apresentando assuntos como Controle de Estoque, Inventário Físico de estoques; Acurácia dos Controles. Com base nos dados coletados por meio da documentação direta, fez-se a análise, obtendo-se como resultado a evidência e quantificação das divergências entre o inventário físico e o saldo contábil, o que repercutiu numa baixa acurácia, sendo que níveis altos de acuracidade contribuem no desempenho organizacional, porquanto evita frustrações das expectativas, e melhora a rentabilidade da empresa. Já com a curva ABC, indicou-se quais os produtos representam a classe A, B e C, o que pode auxiliar nas decisões de compras. Informações estas que contribuem de modo significativo para a melhor gestão da empresa.

¹ Acadêmico do curso de Administração da Fundação Educacional Machado de Assis, FEMA. kingpaper@hotmail.com

² Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da Fundação Educacional Machado de Assis, FEMA. Email: claudiamayara91@hotmail.com

³ Especialista em Gestão Empresarial. Especialista em Finanças e Mercado de Capitais. Orientador. Professor dos Cursos de Administração e Ciências Contábeis da FEMA. luigifarias@yahoo.com.br.

Palavras-chave: Estoque – Valor - Produto.

ABSTRACT

The present work addresses the theme of the importance of inventory control for a beverage retail company. Thus, the delimitation turned to the importance of inventory control of products that represent the highest value in stock in the company Clube dos Grãos, in this case the beverages, in the first half of 2020. The problem that underwas this study was: How can inventory control help manage purchases of a beverage trading company? The general objective was to identify the importance of inventory control for the company Clube dos Grãos; and specifically, we sought to identify aspects related to inventory control, as well as the numerous issues related to the subject; verifying how the company has been doing its inventory control, and suggesting improvements to the inventory control procedures adopted by the company, considering the accuracy found and the ABC curve. For this, a bibliographic, documentary and case study research was carried out, applied, and the data were treated qualitatively, presented descriptively. As for technical procedures. The approach of this study was based on the method of deductive approach. The theoretical framework, elaborated based on bibliographic research deals with inventory management and control, presenting subjects such as Inventory Control, Physical Inventory; Accuracy of the Controls. Based on the data collected through direct documentation, the analysis was made, obtaining as a result the evidence and quantification of divergences between physical inventory and accounting balance, which had a low accuracy, and high levels of accuracy contribute to organizational performance, because it avoids flossing of expectations, and improves the company's profitability. With the ABC curve, it was indicated which products represent class A, B and C, which can help in purchasing decisions. This information contributes significantly to the better management of the company.

Keywords: Stock. Value. Product.

INTRODUÇÃO

O tema do presente estudo é a importância do controle de estoques para uma empresa varejista de bebidas. De modo que a delimitação voltou-se a importância do controle de estoques na empresa Clube dos Grãos, no primeiro semestre de 2020. A escolha pelo estoque de bebidas como objeto de estudo desta pesquisa se deve pelo fato desse representar o maior valor dentre os produtos comercializados por esta empresa, sendo sua principal linha de

produtos.

A partir desse panorama, a pesquisa busca responder a questão problema: Como o controle de estoques pode auxiliar na gestão de compras de uma empresa de comércio de bebidas?

O objetivo geral deste estudo foi identificar a importância do controle de estoques para a empresa Clube dos Grãos; sendo que especificamente se procurou identificar aspectos relacionados ao controle de estoque, bem como as inúmeras questões relacionadas com o tema; verificando como a empresa vem fazendo seu controle de estoque, e sugerindo melhorias para os procedimentos de controle de estoques adotados pela empresa, considerando a acurácia encontrada e a curva ABC.

O mercado atual vem se tornando cada vez mais competitivo, permitindo que o cliente tenha inúmeras opções para a aquisição dos produtos que são de seu interesse. Diante disso, cada vez mais as empresas buscam desenvolver e oferecer ao mercado um diferencial competitivo que lhes permita conquistar e manter clientes.

Para a empresa objeto do trabalho que atua na área de comércio de bebidas, é preciso ter em mente que tais produtos são caros e, diante disso, a manutenção de um estoque muito elevado pode levar a grandes valores parados, e conseqüentemente, a prejuízos para o negócio. Por outro lado, a falta de estoques leva o cliente a procurar o produto com outro fornecedor e, assim, sentindo-se melhor atendido em outra empresa, poderá este não retornar ao estabelecimento que não foi capaz de fornecer o produto que desejava, no momento que desejava, deste modo, o presente estudo apresentou plena relevância para a empresa, que além de ter seu método de controle de estoque analisado, também teve sugestões de possíveis melhorias no que se refere ao tema em tela.

Para a Fundação Educacional Machado de Assis, o desenvolvimento do presente trabalho trouxe benefícios relevantes, considerando-se que o trabalho oferece fonte de pesquisas diversas, com visões diferenciadas de autores sobre

o tema e, assim, enriqueceu os processos de ensino e aprendizagem.

Para os acadêmicos o presente estudo contribuiu para ampliar seus conhecimentos quanto a dificuldades existentes na gestão de empresas familiares, em especial, na questão de controle de estoque, tema bastante relevante, mas que nesse tipo de empreendimento não é muito estudado ou valorizado.

Para a empresa a realização deste trabalho mostrou-se muito válida, já que foi realizada considerando exatamente os aspectos que a empresa tinha menor conhecimento, de modo a contribuir com as decisões futuras de seus proprietários e gestores.

Além disso, este estudo contribuiu para a construção do conhecimento por meio dos processos de pesquisa, surge a disponibilidade de um material específico na área de estoques, que poderá ser utilizado tanto durante as aulas sobre o tema, como material de apoio, como durante a condução de novos estudos, como material de pesquisas.

Com relação à metodologia empregada na realização deste estudo, quanto a natureza, trata-se de uma pesquisa aplicada, e com relação ao tratamento dos dados esta pesquisa é considerada qualitativa. Considerando os objetivos traçados para este estudo, define-se que foram utilizadas as pesquisa descritiva. Com relação à forma de pesquisa técnica, foram realizadas pesquisas bibliográficas, documental e estudo de caso.

Para o desenvolvimento deste estudo foram utilizadas documentações diretas e indiretas. Com relação à documentação direta, foram explorados pela observação direta extensiva, através da aplicação de um questionário ao proprietário/gestor da empresa. Com base nos dados coletados desenvolveu-se a análise e interpretação, aplicando-se o método hipotético-dedutivo na sua abordagem; e a pesquisa qualitativa foi analisada de maneira comparativa, já que as informações obtidas foram comparadas com o embasamento teórico de modo a estabelecer um melhor entendimento e enriquecimento da discussão do problema proposto.

O presente estudo inicialmente apresenta uma breve introdução ao tema, o qual é desenvolvido no referencial teórico onde se abordam assuntos relacionados á estoques, considerando sua gestão; tratando ainda da gestão de compras e os demais aspectos relacionados ao tema. Na segunda etapa deste trabalho, são expostos os métodos e técnicas, categorização da pesquisa, coleta e tratamento de dados. Na terceira etapa, tem-se a análise e discussão das informações que foram obtidas através da entrevista com o gestor da empresa, apresentando as sugestões de melhorias para a empresa. Finalizando com a conclusão, e a lista das referências bibliográficas que foram utilizadas.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Para realização deste trabalho foram abordados conceitos teóricos relacionados com Gestão e Controle de Estoques, tais como Controle de Estoque, Inventário Físico de estoques; Acurácia dos Controles.

1.1 GESTÃO E CONTROLE DE ESTOQUES

Conceituar e compreender os estoques é muito relevante, principalmente para as empresas que dependem dessa ferramenta para manter suas atividades dentro de níveis normais ou para atender as demandas de seus clientes. De acordo com Martins e Alt, mesmo empresas que atuam apenas na área de prestação de serviços deverão manter algum tipo de estoques, ainda que estes sejam utilizados apenas para que suas atividades e serviços não sejam interrompidos. Podem ser equipamentos, peças, entre tantos outros produtos que, caso não estejam em estoque, podem comprometer a eficiência e o rendimento das empresas (MARTINS; ALT, 2009).

Os estoques são muito importantes, pois permitem que o cliente seja atendido de forma imediata, de modo que não tenha chances de buscar aquele produto em outro fornecedor. Para Martins, uma empresa que trabalha com a oferta de produtos ao mercado, precisa ter em mente que o estoque pode ser

essencial para seu sucesso, considerando-se que ofertar produtos, mas não poder entregá-los rapidamente, poderá fazer com que os clientes busquem outros fornecedores (MARTINS, 2008).

Para Martins e Alt, é preciso compreender a relevância dos estoques para a empresa, bem como controlar seus níveis de forma correta e clara torna-se indispensável para as empresas que pretendem utilizar seus estoques como um diferencial competitivo. Essas empresas apresentam a vantagem de analisar sua real situação, identificar a situação ideal e definir como irá atuar para chegar ao cenário desejado (MARTINS; ALT, 2009).

Segundo Dias, é preciso ter em mente que o estoque é necessário para que as empresas possam conduzir seus processos de produção e vendas sem preocupações ou desníveis. “Os estoques podem ser de: matéria prima, produtos em fabricação e produtos acabados. O setor de controle de estoque acompanha e controla o nível de estoque e o investimento financeiro envolvido.” (DIAS, 2006, p. 17).

Enquanto conceito de estoques destaca-se as palavras de Ballou, que afirma que os estoques podem ser compreendidos como “[...] acumulações de matérias primas, suprimentos, componentes, materiais em processo e produtos acabados que surgem em numerosos pontos do canal de produção e logística das empresas.” (BALLOU, 2006, p. 271).

É importante citar que na visão de Moreira, estoques são essenciais para as empresas de todos os ramos de atividade, considerando-se que permitem que suas atividades se deem de maneira contínua sem interrupções não planejadas.

Quaisquer quantidades de bens físicos que sejam conservados, de forma improdutiva, por algum intervalo de tempo; constituem estoques tanto os produtos acabados que aguardam venda ou despacho, como matérias primas e componentes que aguardam utilização da produção. (MOREIRA, 2001, p. 463).

Conforme Dias, trabalhar sem estoques é difícil para as empresas que não são prestadoras de serviços, pois ao comercializar um produto, é preciso

poder entregá-lo ao cliente de forma rápida e, para isso, manter um estoque é indispensável (DIAS, 2006).

Assim sendo, Moreira esclarece que os estoques podem ser descritos como bens que a empresa armazena e que são de grande valor para a manutenção de suas atividades, além de torná-las competitivas, permitindo que entreguem ao cliente rapidamente aquilo que ele deseja ou necessita (MOREIRA, 2001).

Deve-se ter em mente que estoques envolvem dinheiro, ou seja, cada material mantido em estoques significa um valor ali investido e, assim, Dias acredita que o estoque deve ser visto como um investimento quando tem rotatividade adequada e mantém a empresa em operação, todavia, quando é mantido por longos períodos e acaba por torna-se obsoleto, esse estoque se torna um custo a mais para a empresa, de modo que é essencial “[...] otimizar o investimento em estoques, aumentando o uso eficiente dos meios internos da empresa [...]” (DIAS, 2006, p. 137).

Para Moreira, enquanto funções do estoque, estas variam de uma empresa para outra, considerando-se que há empresas que utilizam-se do controle de estoques apenas para ajustar a produção sazonal, enquanto outras percebem o controle de estoques como uma operação essencial e de realização diária, como atacadistas, por exemplo. A partir do momento em que a empresa tenha realizado um planejamento detalhado e cuidadoso de suas necessidades futuras de estoque, é possível iniciar o controle dos estoques (MOREIRA, 2001).

Conforme Assaf Neto, o estoque pode representar ganhos ou perdas para uma empresa. Se todos os seus processos forem organizados, ágeis e bem definidos, então a empresa ganha em tempo, qualidade, disponibilidade de produtos e satisfação dos clientes. Por outro lado, estoques desorganizados, com falhas em uma ou mais etapas de seu processo, tendem a representar o comprometimento de capital com demora para que o retorno seja alcançado. Em outras palavras, os estoques podem gerar lucros ou prejuízos, esse resultado dependerá da forma como a empresa entende, planeja, monitora, acompanha e

organiza suas atividades relacionadas aos estoques que possui (ASSAF NETO, 2009).

Franco e Marra afirmam que é relevante considerar que o estoque refere-se a um ativo da empresa e, assim, comparecem em valor no balanço das empresas. O estoque é patrimônio e, como tal, impacta nos relatórios contábeis e na situação financeira de todas as empresas, de modo que sua análise e controle são atividades essenciais para o bom andamento da empresa e de seus setores de forma geral (FRANCO; MARRA, 2001).

De acordo com Dias, é papel do gestor de estoques, assim como do setor de estoques de forma geral, em conjunto com o administrador da empresa, entender a importância do nível adequado de estoques para o bom funcionamento das operações industriais ou comerciais que ela desenvolve e, assim, trabalhar para que o mesmo seja mantido em todos os momentos, sem excesso do comprometimento do capital, porém, sem falhas que comprometam suas atividades (DIAS, 2006).

Compreende-se, assim, que o estoque é o ponto de apoio, não apenas das empresas com atividades industriais, mas também das empresas de atividade comercial, que precisam atender a necessidade do cliente no momento em que este deseja ou necessita. Diante dessa relevância do estoque, torna-se necessário proceder do estudo do controle de estoques como forma de permitir a melhor organização das empresas e emprego adequado de capital na manutenção de seus estoques.

1.1.1 Controle de Estoques

Ballou entende que é preciso esclarecer que, em muitas empresas, os estoques representam uma parte considerável do capital, de 25 a 40% dos custos associados a suas atividades. Assim, é fundamental que os estoques sejam mantidos em níveis adequados, ou seja, não abaixo das demandas dos clientes e não acima da capacidade financeira da empresa (BALLOU, 2006).

Para Mello, Bandeira e Leusin, a representatividade do valor dos estoques

sobre o capital de uma empresa é grande, de forma que os gestores de uma empresa precisam buscar compreender, sempre, qual seu estoque e os valores que a empresa apresenta ali investidos. Para isso, o controle de estoques é indispensável, pois por meio da organização obtida por esse controle, é possível obter dados corretos e precisos sobre “[...] quanto vale ou quanto custa para uma empresa o seu estoque.” (MELLO; BANDEIRA; LEUSIN, 2006, p. 57).

Neste sentido, Ballou declara que é necessário que a empresa comece a desenvolver uma metodologia de controle de estoques “[...] como uma forma de definir a disponibilidade de produtos e uma identificação dos custos relevantes ao gerenciamento dos níveis de estoque.” (BALLOU, 2006, p. 277).

Segundo Ballou, diante dessa realidade, é preciso que todas as empresas compreendam a relevância do controle de estoques e desenvolvam uma metodologia para preceder dessas atividades, respeitando as demandas de seus produtos. Para isso, se deve considerar sempre os prazos de entrega de seus fornecedores, levando em conta possíveis alterações nos comportamentos de consumo de seus clientes (BALLOU, 2006).

Para Mello, Bandeira e Leusin controlar o estoque de uma empresa não é apenas saber se ela possui ou não produtos estocados. É preciso saber ainda, em que local esses produtos estão, quantos estão comprometidos para entrega a algum cliente, quantos serão utilizados dentro das atividades da própria empresa, se suas margens estão adequadas as demandas, se é preciso efetuar compras de forma emergencial, entre tantas outras informações. Nesse sentido, controlar os estoques permite organização, agilidade e eficiência nos mais diversos processos de uma empresa, evitando que ocorram perdas na produção ou na venda de produtos (MELLO; BANDEIRA; LEUSIN, 2006).

Para Mello, Bandeira e Leusin, torna-se relevante, assim, conhecer e compreender alguns métodos de controle de estoques, de modo que cada empresa possa implantar e utilizar aquele que melhor atende suas demandas. Existem diferentes formas de classificação dos estoques, sendo que estes assumem diferentes características quanto a sua utilização, rotatividade, entre

outros fatores (MELLO; BANDEIRA; LEUSIN, 2006).

O controle de estoques torna-se, assim, uma ferramenta de grande utilidade para as empresas, atuem elas na fabricação, comercialização de produtos ou prestação de serviços. Para cada ramo de atividade existe um ou mais tipos de estoque, conforme a Ilustração 1. Sendo que, os gestores de empresas devem conhecer não apenas sua empresa e o mercado em que atuam. Para ter sucesso num ambiente cada vez mais competitivo, devem ter amplo conhecimento sobre os tipos e métodos de controle e estoque, para assim poder escolher o mais adequado para seu negócio.

Ilustração 1: Tipos de estoque

Tipo de estoque	Características do tipo de estoque
De segurança	São mantidos com o intuito maior de prover produtos no caso de incertezas que tangem o fornecimento e a demanda de bens, dentro e fora da empresa.
De ciclo	São formados com base nas demandas de alguns ciclos que a empresa apresenta
De antecipação	São utilizados quando as demandas apresentam flutuações de grande proporção que podem ser previstas, pelo menos em partes.

Fonte: Adaptado de Pozo (2008).

Como se pode verificar, são três os tipos de estoque, sendo que cada um tem características e peculiaridades bem particulares. “O estoque de segurança é o nível mínimo de estoque que uma empresa mantém. Os estoques são renovados sempre que o nível cai até o nível de estoque de segurança.” (ROSS et al., 2013, p. 727).

Sobre o estoque de antecipação, Bertaglia explica que este tipo costuma ser aplicado para produtos com comportamento sazonal, ou seja, os fabricantes de sorvetes, ovos de páscoa, panetones, brinquedos, roupas de inverno, enfrentam condições diferenciadas de demanda. Normalmente as empresas não dimensionam os recursos para atender aos picos de demanda. Portanto, os estoques são feitos previamente e consumidos durante o período (BERTAGLIA, 2006).

E o estoque de ciclo ocorre quando um ou mais estágios nas operações não conseguem fornecer simultaneamente todos os itens que produzem (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2008).

No próximo item, será abordado o inventário físico de estoques e a acurácia, destacando a importância desses elementos para um adequado controle de estoque.

1.1.2 Inventário Físico de estoques e Acurácia de Estoques

Segundo Martins, “O inventário físico consiste na contagem física dos itens de estoque, caso haja diferenças entre o inventário físico e os registros do controle de estoques, devem ser feitos os ajustes conforme recomendações contábeis e tributárias.” (MARTINS, 2001, p. 199).

De acordo com Castiglioni (2010) para desenvolver o inventário em uma empresa e conseguir resultados satisfatórios, deve haver planejamento minucioso consistente de reuniões prévias, com designações de tarefas, escolha de pessoas qualificadas, inclusive os materiais a serem usados no inventário como etiquetas, papéis, impressos, etc. Mantendo sempre o sistema atualizado e otimizando o nível de estoque.

Todo item do estoque deverá ser contado por duas vezes e duas equipes diferentes, feito as anotações das duas contagens e entregando para o coordenador do inventário será analisado se a primeira contagem conferiu com a segunda, no caso de não conferir, será necessário que haja uma terceira contagem por outra equipe diferente das que contaram anteriormente.

A acurácia que existe no controle de estoques é essencial, e quanto mais elevada, maior a exatidão dos dados existentes no sistema de informação da organização. De acordo com Martins e Alt “terminado o inventário, pode-se calcular a acurácia dos controles, que se mede a porcentagem de itens corretos, tanto em quantidade quanto em valor.” (MARTINS; ALT, 2009, p. 201). A Ilustração 2 apresenta alguns métodos de cálculo de acurácia, segundo Martins

e Alt.

Ilustração 2: Aferição da acurácia.

$$\text{Acurácia} = \frac{\text{número de itens com registros corretos}}{\text{Número total de itens}} \times 100$$

ou

$$\text{Acurácia} = \frac{\text{valor de itens com registros corretos}}{\text{valor total de itens}} \times 100$$

Fonte: Martins; Alt. (2009, p. 201).

Na visão de Bertaglia a acurácia dos estoques é a relação existente entre a quantidade do estoque e do registro de controle existente na empresa. Percebe-se a importância deste método de análise, que deve ser mantido em níveis elevados, para trazer vantagens a organização. A acurácia é de 100% quando a quantidade física for igual à quantidade teórica (BERTAGLIA, 2006).

No entendimento de Bertaglia, quando existe acurácia adequada no estoque, tem-se um nível de serviço adequado ao cliente, e assim determina o ressuprimento necessário, garante a disponibilidade de material para a produção, elimina o excesso de estoque e com as informações corretas, leva a uma análise da situação financeira (BERTAGLIA, 2006).

1.1.3 Curva ABC (Princípio de Pareto)

O sistema de controle ABC é um dos mais antigos e conhecidos métodos usados pelas organizações para controlar seus estoques. Para Ching “[...] a curva ABC baseia-se no raciocínio do diagrama de Pareto, em que todos os itens têm a mesma importância e a atenção deve ser dada para os itens mais significativos.” (CHING, 2006, p. 47). Conforme Marcos Cobra explica:

A curva ABC de um produto é baseada na distribuição de Pareto e é utilizada para a análise de um grande número de informações. A lei de Pareto é também denominada como 80/20, ou seja, no caso da curva

ABC de produtos, 80% dos produtos seriam responsáveis por 20% do faturamento, ao passo que 20% do total de produtos seria responsável por 80% do faturamento. Por meio dessa análise é possível determinar quais são os produtos mais importantes em termos de faturamento, e de que maneira a empresa pode estar vulnerável pela atual dependência de alguns poucos produtos. (COBRA, 2009, p. 143).

O método de curva ABC pode ser implantado de inúmeras maneiras nas organizações de forma a adequar-se a necessidade de cada uma. Segundo Vianna,

A classificação ABC poderá ser implementada de várias maneiras, como tempo de reposição, valor de demanda, consumo, inventário, aquisições realizadas e outras, porém a preponderante é a classificação por valor de consumo, da qual se obtêm em consequência, as definições já anteriormente analisadas. (VIANNA, 2002, p. 64).

Então analisando a classificação ABC, pode-se afirmar que uma política de controle de estoques deve se basear na previsão histórica de vendas, podendo classificar quais os produtos que terão maior atenção e investimento, sendo separados em três grupos distintos, desta forma terá diminuição do capital em estoques.

Em qualquer método de controle de estoques existem itens mais e menos importantes para a empresa. Existem produtos com um alto nível de consumo enquanto outros possuem um baixo nível, outros possuem valores mais elevados enquanto outros valores mais baixos. Segundo Slack, Chambers e Johnston “[...] geralmente uma pequena proporção dos itens totais contidos em estoque vai representar uma grande proporção do valor total em estoque.” (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2008, p. 402).

Para poder distinguir os itens do estoque é preciso ser feita uma relação dos produtos e logo depois multiplicar o valor individual com a taxa de uso de cada item. Desta maneira os itens mais importantes são classificados em classe A, os médios em B e os com menos importância em classe C.

Ross et al. explicam que “O raciocínio básico é que uma pequena parte do estoque em termos de quantidade poderia representar uma grande parte em

termos de valor do estoque.” (ROSS et al., 2013, p. 723).

A construção da curva ABC se dá da seguinte forma:

- a) Liste todos os itens em estoque;
- b) Monte uma tabela com colunas para descrição, preço unitário, quantidade e valor total (preço unitário x quantidade);
- c) Em ordem numérica, insira mais uma coluna para classificar os itens pelo valor total. Depois, utilizando essa mesma coluna reorganize os produtos, conforme o valor total (em ordem decrescente);
- d) Acrescente mais uma coluna para o valor total acumulado (valor do produto somado ao valor de todos os itens anteriores);
- e) Em seguida, inclua mais uma coluna para calcular a porcentagem representada pelo valor de cada item em relação ao valor total acumulado de todos os produtos. (MUNDO CARREIRA, 2014).

Dessa forma, será possível ter uma classificação para gerir os produtos levando em conta a prioridade de cada um. Assim, ao somar a porcentagem de cada produto sobre o valor total acumulado você saberá quais itens controlar para realizar a gestão do estoque.

De acordo com Stark “[...] a principal vantagem desse sistema está na melhor e mais racional alocação dos custos indiretos, reconhecendo as relações causais dos direcionadores de custo e das atividades consumidas pelos produtos.” (STARK, 2007, p. 191).

Para Slack, Chambers e Johnston a lei de Pareto também conhecida como 80/20, “é chamada assim porque tipicamente em torno de 80% do valor do estoque de uma operação são responsáveis por 20% de todos os tipos de itens estocados.” (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2008, p. 402). Itens classe A são os 20% de itens de alto valor que representam cerca de 80% do valor total do estoque. Itens classe B são aqueles 30% dos itens que representam cerca de 10% do valor total. Itens classe C são os itens de baixo valor, cerca de 50% do total de tipos de itens estocados que representam somente 10% do valor total de itens estocados (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2008).

Na curva ABC os produtos são agrupados em conformidade com o seu respectivo volume de vendas. Dessa maneira, a empresa consegue identificar os produtos mais interessantes e os menos interessantes em termos de volumes

de vendas e cruzar essa informação com as decisões de compra.

2 METODOLOGIA

Esta etapa indica como foi realizada a pesquisa, apresentando a forma que se obteve os dados e como estes foram analisados, sendo apresentada em três partes: categorização da pesquisa, geração de dados e análise e interpretação dos dados.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

Levando em conta os fins e características desta pesquisa pode-se afirmar que trata-se de uma pesquisa aplicada, já que os resultados podem ser usados na solução do problema identificado, sendo aplicado diretamente na empresa.

Em relação ao tratamento dos dados, trata-se de uma pesquisa qualitativa. É qualitativa, pois realizou-se uma entrevista com o gestor da empresa, através da qual se buscou conhecer melhor a organização, bem como obter informações sobre a gestão do controle de estoque realizado na empresa.

Considerando os objetivos traçados, a pesquisa é descritiva. Sendo que quanto aos procedimentos técnicos, trata-se de um estudo de caso.

O presente estudo fez uso de pesquisas bibliográficas, documental e estudo de caso. Para a pesquisa bibliográfica utilizou-se publicações de autores que tratam do tema em tela.

A pesquisa documental foi realizada com base em documentos disponibilizados pela empresa, como, por exemplo, listas de compras, cronograma de fornecedores, tabelas de preços.

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

A técnica escolhida para reunir os dados necessários foi por meio de

fontes diretas, através da observação direta intensiva (observação e entrevista). No caso da documentação direta, fez-se uma visita a empresa, realizando uma conversa informal com o gestor, através da qual apresentou-se a proposta do estudo, seus objetivos e modo de realização. Em seguida verificou-se a sua disponibilidade para a realização da entrevista, sendo definida a data da entrevista para o dia 10 de julho de 2020. Sendo que o inventário físico foi realizado no dia 25 de agosto de 2020.

Foi desenvolvido um questionário norteador para orientar a entrevista, por meio da qual buscou-se conhecer melhor a empresa, sua realidade, e como vem atuando no gesto do controle de estoque.

Já a documentação indireta contou com fontes primárias e secundárias. Como fontes primárias utilizou-se de documentos, registros e cadastros próprios da empresa em estudo; sendo que as publicações que foram pesquisadas constituíram as fontes secundárias.

Assim, considerando as características da documentação indireta, esta foi realizada através de pesquisa documental, ou seja, em arquivos; e pesquisa bibliográfica em livros, artigos científicos, imprensa escrita, entre outros.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

A abordagem deste estudo deu-se pelo do método de abordagem dedutivo e como monográfico em relação ao método de procedimento, uma vez que se procurou obter a solução para o problema detectado, partindo-se dos conhecimentos teóricos apresentados na revisão da bibliografia.

Dessa forma, a partir dos dados obtidos nas observações e coletas de dados na empresa alvo do estudo, bem como a partir da realização do inventário físico dos produtos, procedeu-se a análise de todos os dados com o auxílio de planilhas eletrônicas, que contribuíram para a realização dos cálculos dos indicadores de acurácia e Curva ABC.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta etapa descreve-se detalhadamente a análise realizada, conforme as informações e dados obtidos mediante a entrevista com o gestor, bem como informações relacionadas ao controle de estoque, como o inventário físico disponibilizado pelo gestor da empresa.

3.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Clube dos Grãos foi fundada em 1986, na cidade de Horizontina/RS. Inicialmente a empresa estava localizada na casa dos seus proprietários, em função de ser uma empresa familiar; e restringia-se a produção de tempero pronto e alho puro. No início o trabalho era todo manual, sendo realizado pelos próprios proprietários.

Em função do seu crescimento, os proprietários acharam por bem, mudarem-se para a cidade de Santa Rosa/RS, onde está estabelecida até os dias atuais.

A ideia dos fundadores da empresa era de ofertar temperos naturais. No entanto, atualmente a empresa não atua só com temperos, sendo que sua linha de produtos envolve uma vasta linha de chás, temperos, condimentos, especiarias, grãos e pimentas. E mais recentemente, em função da alta procura por parte dos consumidores, a empresa passou a trabalhar com o comércio de algumas bebidas alcoólicas diferenciadas, que no último ano têm se mostrado como uma grande inovação na empresa, e principalmente indicando a possibilidade de crescimento neste segmento, já que o gestor indicou o grande interesse em ofertar uma maior diversidade desse tipo de produto, bebidas diferenciadas.

A empresa é gerenciada por um dos proprietários, e atende de segunda a sexta, no horário das 8h às 12h e das 13h30 às 18h, contando com 6 colaboradores para melhor atender aos seus clientes.

3.2 INVENTÁRIO DOS ESTOQUES

Em função da grande procura pelas bebidas, e pelo seu valor monetário ser maior e mais significativo do que dos demais produtos, o gestor solicitou que o estudo fosse centrado nesses produtos especificamente, pois apesar de estar trabalhando com bebidas há pouco mais de um ano, este se mostrou um segmento extremamente promissor, de modo que o interesse é de investir mais nesse setor, nos próximos meses, ofertando uma maior variedade, expandindo para sucos, e bebidas gaseificadas diferenciadas.

De modo, inicialmente fez-se o levantamento do inventário físico desses produtos, o qual foi realizado no dia 25 de agosto de 2020, e apresentou os resultados expressos na Ilustração 3.

Importante recordar que, o inventário físico, consiste em fazer um levantamento por meio a apuração da quantidade de itens que constam no depósito (DIAS, 2006).

Ilustração 3: Inventário físico da empresa

Produtos	Saldo Contábil	Inventário	Diferença
Vinho tinto seco Santo Monge garrafa de 2 litros	650	637	-13
Vinho tinto suave Santo Monge garrafa de 2 litros	350	317	-33
Vodka original garrafa de 1 litro	50	42	-8
Vodka blue ice garrafa de 1 litro	50	49	-1
Vodka cítrus garrafa de 1 litro	50	50	0
Vodka Limão garrafa de 1 litro	50	41	-9
Vodka morango garrafa de 1 litro	50	50	0
Vodka abacaxi garrafa de 1 litro	25	22	-3
Vodka Amendoim garrafa 1 litro	25	22	-3
Conhaque ContryBar garrafa 980 ml	100	98	-2

Fonte: a empresa (2020).

Observando o expresso na Ilustração 3, pode-se verificar que existe diferença entre o saldo contábil e o inventário realizado em praticamente todos os itens. Dessa forma, considerando a importância da acurácia do estoque realizou-se o seu cálculo, utilizando-se a fórmula expressa anteriormente na Ilustração 2.

Venceslau explica que quando as informações constituídas pelo

inventário não são compactas, a circunstância que podem motivar divergências são variadas, podendo estar relacionadas com a ausência de baixa de um determinado material retirado do estoque; o furto ou roubo de material; o não lançamento da nota de entrada no sistema para atualizar os registros de estoque; o sistema de informações possuir possíveis falhas operacionais ainda não detectadas; se as funções de procedimentos, recebimentos, localização e conferência de embarque não forem realizadas de maneira correta pelos encarregados, não irá proporcionar exatidão nas informações (VENCESLAU, 2009).

Ilustração 4: Fórmula e Resultado da acurácia geral do inventário

Acurácia= $\frac{\text{número de itens com registros corretos}}{\text{Número total de itens}} \times 100$
$\text{Acurácia} = \frac{2}{10} \times 100$ $\text{Acurácia} = 20\%$

Fonte: Produção dos pesquisadores

Observando a Ilustração 4, constata-se que a acurácia obtida foi de 20%, o que representa um número muito baixo e longe do considerado ideal, que fica acima dos 90%.

É bastante comum o inventário físico apresentar certas diferenças. Por essa razão é necessário que essas funções sejam praticadas com exatidão, de modo a eliminar as possíveis causas dessas divergências, e com isso, se obter informações mais precisas, o que indica maior confiabilidade nos estoques. O ideal é que as informações estejam entre 98% e 99% para que se apresente um índice regularmente aceito pelas auditorias, por exemplo.

No caso da empresa em estudo, considerando a entrevista que foi realizada com o gestor, pode-se verificar que o principal motivo para este valor

encontrado na acurácia, pode estar relacionado com a condição de que as bebidas, apesar de representarem um alto investimento financeiro para a empresa, desde a sua inclusão como produto oferecido pela empresa, vem sendo tratado como um mero complemento, e como tal, acaba não recebendo os cuidados adequados, seja no armazenamento, seja no controle de prazos de validade, e até mesmo nas conferências por ocasião do recebimento destas mercadorias, já que o gestor informou que dificilmente abre as caixas quando são entregues para verificar se estão completas, sendo que relatou, que muitas vezes ocorreu de estarem faltando unidades em algumas caixas, ou ainda ter produtos quebrados, ou abertos. E como não realiza a verificação ao receber, sequer sabe informar se esta situação provém do fornecedor ou se ocorre depois de recebido.

Inclusive se teve o reconhecimento por parte do gestor de que o tratamento relapso que vem sendo dado às bebidas que comercializa é que nortearam o interesse em voltar o presente estudo para este produto, de modo a deter maior atenção para estes itens.

Assim, sugere-se que o controle de estoque das bebidas seja realizado de modo sério e comprometido, iniciando desde a chegada das mercadorias compradas, verificando o conteúdo das caixas, garantindo assim que estejam completas, e sem itens danificados. Em seguida, o lançamento correto desses itens no programa de controle de estoque que a empresa utiliza, para depois realizar o devido armazenamento destes, de modo a conserva-los, sem riscos de quedas, que podem repercutir em quebra dos vasilhames e perda do produto; e em temperatura adequada, para evitar alteração nas propriedades das bebidas.

3.3 CURVA ABC

O inventário físico realizado no estoque da empresa, considerando somente as bebidas, indicou que a empresa em estudo possui 10 diferentes

produtos. Esses produtos apresentam valores bem variados, variando entre R\$ 112,00 e R\$ 225,00. Dessa forma, entendeu-se interessante que fosse realizada a curva ABC, para que dessa forma, se identificasse o nível de importância de cada item dentre estes produtos.

Assim, considerando exclusivamente os produtos do tipo bebidas, desenvolveu-se a curva ABC, de modo a obter um demonstrativo com o nível de importância de cada um destes produtos para a empresa. O resultado obtido se encontra disposto na Ilustração 5.

Ilustração 5: Curva ABC

Produtos	Preço UN	Qt.	Total	Participação	% acumulado	Classificação
Vinho tinto seco Santo Monge garrafa de 2 litros	117,00	637	74.529,00	40,77%	40,77%	A
Vinho tinto suave Santo Monge garrafa de 2 litros	112,00	317	35.504,00	19,42%	60,19%	A
Conhaque ContryBar garrafa 980 ml	214,00	98	20.972,00	11,47%	71,66%	A
Vodka morango garrafa de 1 litro	195,00	50	9.750,00	5,33%	76,99%	A
Vodka original garrafa de 1 litro	225,00	42	9.450,00	5,17%	82,16%	A
Vodka citrus garrafa de 1 litro	177,00	50	8.850,00	4,84%	87,00%	B
Vodka blue ice garrafa de 1 litro	172,00	49	8.428,00	4,61%	91,61%	B
Vodka Limão garrafa de 1 litro	177,00	41	7.257,00	3,97%	95,58%	B
Vodka Amendoim garrafa 1 litro	195,00	22	4.290,00	2,35%	97,93%	C
Vodka abacaxi garrafa de 1 litro	172,00	22	3.784,00	2,07%	100,00%	C
TOTAL	1756,00	1328	182.814,00	100%	803,89%	

Fonte: Produção dos pesquisadores.

Com base nos cálculos realizados para encontrar a Curva ABC, pode-se constatar quais os produtos representam os 20% considerados A, que correspondem a 80% do valor do estoque. Neste caso, representados pela cor vermelha.

Também se pode verificar quais são os produtos que representam os 30%

referentes a classe B, que correspondem a 15% do valor do estoque. Neste caso, representados pela cor amarela.

Identificou-se ainda, os produtos que são da classe C e representam 50% dos itens analisados, representando 5% do valor do estoque. Estão aqui representados pela cor verde.

A partir dessas informações o gestor tem condições de identificar os produtos em estoque que representam o maior investimento da empresa.

Cabe informar que, com base no software que a empresa utiliza para a realização do controle de estoque, constatou-se a inexistência das informações necessárias para a realização do cálculo de cobertura de estoques, bem como o giro de estoques, e também o ponto de pedido, e o lote econômico, de modo que se sugere, que a empresa, antes de investir na diversificação e aumento de itens no setor de bebidas, passe a utilizar um programa de controle de estoque que permita que sejam realizadas outras análises que poderão contribuir para que o gestor tome decisões acertadas, com relação á compras, por exemplo.

CONCLUSÃO

Por meio deste trabalho buscou-se alcançar os objetivos propostos, bem como responder a questão problema que norteou o presente estudo. Desta forma o objetivo geral que era identificar a importância do controle de estoques para a empresa Clube dos Grãos foi alcançado, pois se verificou a grande necessidade de a empresa acompanhar de perto, desde a chegada dos produtos, conferindo se estão de acordo com o pedido realizado, e se estão sendo entregues nas condições ideais.

O primeiro objetivo específico, que era identificar aspectos relacionados ao controle de estoque foi plenamente realizado com o desenvolvimento do referencial teórico que abordou os diversos aspectos relacionados ao controle de estoque.

O segundo objetivo específico, que buscava verificar como a empresa

vem fazendo seu controle de estoque, também foi alcançado, por meio da entrevista com o gestor e análise de documentos da empresa, sendo que verificou-se que o programa que a empresa utiliza para este fim, mostrou-se incompleto, não fornecendo os dados necessários para que se realizassem determinadas análises de estoque, as quais poderiam auxiliar de forma intensa nas decisões da empresa sobre os rumos a tomar.

O terceiro e último objetivo específico que se propôs, que era sugerir melhorias para os procedimentos de controle de estoques adotados pela empresa, considerando a acurácia encontrada e a curva ABC, foi obtido plenamente, ao se realizar o cálculo da acurácia, e a partir do resultado fez-se sugestões para melhora-la. Com relação a curva ABC, foi possível identificar a devida classificação e importância de cada um dos itens de bebidas. Sendo que sugeriu-se o uso de um sistema de controle de estoque que disponibilize outras informações, necessárias para realização de outras análises referentes a controle de estoque, giro de estoque, ponto de pedido, e outras.

A questão problema que buscava verificar como o controle de estoques pode auxiliar na gestão de compras de uma empresa de comércio de bebidas, foi respondida ao se obter informações capazes de orientar o gestor sobre a real situação do estoque de bebidas da empresa, sobre as falhas que estavam acontecendo. Além disso, com a curva ABC, indicou-se quais os produtos representam a classe A, B e C, o que pode auxiliar nas decisões de compras.

Pode-se afirmar que para a FEMA, a pesquisa representou a divulgação de uma área que é importante para as empresas, e poderá contribuir com acadêmicos interessados em pesquisar sobre o assunto, disponibilizando o material para pesquisa. Para os acadêmicos que realizam este estudo, a realização do mesmo agregou conhecimento e experiência, fazendo assim valer à pena toda a pesquisa realizada.

Conclui-se que este trabalho realizado contribui para a empresa, a qual poderá aplicar as recomendações propostas, obtendo resultados positivos e fortalecendo-se no mercado, ampliando seus rendimentos, e ainda tornando

seus clientes mais satisfeitos.

Controlar adequadamente o estoque garante à empresa identificar falhas que podem vir a resultar em prejuízos futuros, impactando diretamente na saúde financeira da empresa, e muitas vezes, ainda na satisfação dos seus clientes.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos**. 5. ed., Porto Alegre: Bookman, 2006.

BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento**. São Paulo: Saraiva, 2006.

CASTIGLIONI, José Antonio de Mattos. **Logística Operacional**. 3. ed. São Paulo: Érica, 2013.

CHING, Hong Yuh. Supply chain: **Gestão de Estoques na Cadeia de Logística Integrada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

COBRA, Marcos. **Administração de Marketing no Brasil**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de Materiais: princípios, conceitos e gestão**. 5. ed., São Paulo: Atlas, 2006.

FRANCO, H.; MARRA, E. **Auditoria Contábil**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, Petrônio Garcia; ALT, Paulo Renato Campos. **Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

MELLO, L. C. B. B.; BANDEIRA, R. A. M. B.; LEUSIN, S. Analisando uma proposta de alinhamento entre o suprimento e a demanda: o caso do setor de gases industriais no Brasil. **Revista Produção**, São Paulo, v. 6, n. 1, 2006.

MOREIRA, D. **Administração da Produção e Operações**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

MUNDO CARREIRA. **O que é a Curva ABC? Como Calcular?** 2014.

Disponível em: <https://mundocarreira.com.br/mercado-de-trabalho/o-que-e-curva-abc-como-calcular/> Acesso em 03 nov. 2020.

POZO, Hamilton. **Administração de Materiais e Patrimoniais: uma abordagem logística**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RODRIGUES, Adriano; GOMES, Josir. **Contabilidade Empresarial: textos e casos sobre CPC e IFRS**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

ROSS, Stephen A. et al. **Fundamentos de Administração Financeira** [recurso eletrônico]. tradução: Leonardo Zilio, Rafaela Guimarães Barbosa. 9. ed. Dados eletrônicos. Porto Alegre: AMGH, 2013.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da Produção**. 2. ed. 9. Reimpr. São Paulo: atlas, 2008.

STARK, Jose A. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

VENCESLAU, Fábio Mendes. **Gestão de Estoques: um estudo das divergências no inventário de uma empresa de autopeças de João Pessoa/ PB**. 2009. Disponível em: http://www.ccsa.ufpb.br/sesa/arquivos/monografias/2009.1/ADM_MATERIAIS_E_RECURSOS_PATRIMONIAIS/GESTAO_DE_ESTOQ_UES.pdf. Acesso em 03 nov. 2020.

ELABORAÇÃO DE UMA PROPOSTA DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO EM UMA PEQUENA EMPRESA DO RAMO METALÚRGICO

Bruna Alexia Hermes¹
Luana Rambo Köche²
Diego Leonardo Wietholter³

RESUMO

O presente artigo tem como finalidade a elaboração de uma proposta de planejamento tributário em uma pequena metalúrgica, atualmente enquadrada como Microempreendedor Individual (MEI), localizada na cidade de Independência, no Noroeste do estado do Rio Grande do Sul. Nesta forma de tributação, a empresa está limitada ao faturamento de oitenta e um mil reais anual, sendo que para o ano de 2021, pretende faturar cerca de cento e sessenta mil reais no ano. Assim, o objetivo deste trabalho é apresentar uma proposta de enquadramento tributário mais vantajoso, podendo assim resolver a questão problema deste trabalho, que consiste em identificar o melhor regime tributário à nova situação tributária da empresa. Para a elaboração deste artigo, foram feitas pesquisas bibliográficas em livros e leis para fundamentar os regimes tributários e, utiliza-se relatórios elaborados através da tributação atual da empresa, bem como, constituiu-se uma projeção para o novo regime tributário. Desta forma, pode-se afirmar que planejar o recolhimento de tributos pelas empresas passou a ser uma importante ferramenta de gestão, visto que com ela busca-se reduzir o pagamento de tributos, de forma legal e, além disso, a correta apuração dos tributos possibilita um bom desenvolvimento da empresa e, conseqüentemente, uma diminuição dos custos e isso fará com que a mesma realize novos investimentos e amplie o negócio, gerando assim novos empregos e cooperando com a economia da região. Este estudo se justifica por se tratar de uma empresa que está em expansão onde se faz necessário conhecer as formas tributárias para beneficia-la fiscalmente.

Palavras-chave: Planejamento Tributário – Tributo – Benefício Fiscal.

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. brunaalexia11@gmail.com

² Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. ilaine.rambo@hotmail.com

³ Contador. Especialista em Gestão Estratégica de Custos. Orientador. Professor dos Cursos de Ciências Contábeis e Administração. Faculdades Integradas Machado de Assis. diego@escritoriocontecrs.com.br

ABSTRACT

The purpose of this article is to prepare a tax planning proposal in a small metallurgical company, which currently fits as Individual Microentrepreneur (MEI), the company is located in the city of Independência, in the northwest of the state of Rio Grande do Sul. In this form of taxation, the company is limited to billing eighty-one thousand reais annually, and for the year 2021, it is expected to bill about one hundred and sixty thousand reais in the year. The objective of this work is to present a proposal of a more advantageous tax framework, thus being able to solve the problem of this work, which consists in identifying the best tax regime for the new situation of the company. For the elaboration of this article, bibliographic searches were made in books and laws to support the tax regimes and also, reports elaborated through the current taxation of the company were used, as well as a projection for the new tax regime. Therefore, it can be said that planning the collection of taxes by companies has become an important management tool, since it seeks to legally reduce the payment of taxes and, in addition, the correct calculation of taxes it enables a good development of the company and, consequently, a reduction of costs and this will make the company make new investments and expand the business, thus generating new jobs and cooperating with the economy of the region. This study is justified because it is a company that is expanding where it is necessary to know the tax forms to benefit the company fiscally.

Keywords: Tax Planning – Tax – Tax Benefit.

INTRODUÇÃO

Com o processo da globalização há mais oportunidades de negócios, porém, o mercado está mais competitivo, submetendo assim as empresas a buscar redução de custos para manter-se no negócio. Levando em consideração a alta e complexa carga tributária do Brasil, para algumas empresas grande parte dos custos é relativa ao pagamento de tributos, sendo assim, faz-se necessário um planejamento tributário eficaz para reduzir o ônus tributário.

Este artigo tem como tema a elaboração de uma proposta de planejamento tributário em uma pequena empresa do ramo metalúrgico, que está localizada no município de Independência, no estado do Rio Grande do Sul. Atualmente, a firma se enquadra como Microempreendedor Individual (MEI) e

possui projeção de faturamento para o ano de 2021 de cerca de cento e sessenta mil reais.

Com o objetivo geral de realização de um estudo de caso e levando em consideração a resolução da questão problema deste trabalho que consiste em identificar o regime tributário mais adequado para a empresa. Para chegar ao resultado mais vantajoso, realizam-se cálculos com base nos três regimes de tributação: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Ainda, levando em consideração que a empresa deseja aumentar a produtividade e, conseqüentemente, a receita no ano de 2021, projetou-se um novo cenário de vendas, o que possibilita observar qual é o regime tributário mais vantajoso diante do crescimento da empresa.

De acordo com a natureza, este estudo de caso qualifica-se como aplicada. No que se refere ao tratamento de dados, o mesmo caracteriza-se como quantitativo e qualitativo. No que tange os objetivos, o presente trabalho trata-se de uma pesquisa exploratória e descritiva e por se tratar de uma análise teve como base uma pesquisa bibliográfica, documental e o estudo de caso. A coleta de dados se deu por meio de documentação direta e indireta e a interpretação dos dados através do método dedutivo e comparativo. Desta forma, com as teorias estudadas e com a elaboração do estudo de caso, foi possível analisar as informações a fim de definir qual a melhor forma de tributação à empresa para o ano de 2021.

A importância deste trabalho para as pesquisadoras dá-se pela oportunidade de aprofundar os conhecimentos na área tributária, sendo que, com isso, se desenvolve habilidades e competências específicas do profissional da contabilidade. Para a empresa estudada, este artigo tem a função de analisar e implementar o melhor regime tributário, podendo mostrar suas estimativas para o futuro. Para a instituição de ensino, este estudo de caso pode contribuir para instruir os acadêmicos no que diz respeito ao assunto planejamento tributário e, ainda, faz com que os mesmos tenham mais uma fonte para instigar pesquisas futuras.

Neste artigo abordam-se diversos assuntos como, por exemplo, conceitos de planejamento tributário, impostos, regimes de tributação e suas particularidades. Esses temas foram pesquisados em fontes variadas, mas principalmente em livros com autores renomados, sendo os principais utilizados neste trabalho Rezende, Oliveira, Sousa, Pêgas, Fabretti e Young.

O artigo em questão se inicia com a apresentação do tema, seguido pelo referencial teórico, logo após está a metodologia e, na sequência, a apresentação e análise dos resultados da pesquisa, onde constam tabelas: uma estruturada com as receitas e despesas projetadas para o ano de 2021, bem como outras com os cálculos de cada regime de tributação para identificar em qual a empresa recolhe menos tributos. Posteriormente, encontram-se as considerações finais da pesquisa e as referências utilizadas no desenvolvimento deste trabalho.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Atualmente, as micro e pequenas empresas são as que mais sofrem com altos percentuais de impostos e taxas, pois o sistema tributário brasileiro é complexo e está há muitos anos sem ser atualizado (Código Tributário vigente é do ano de 1966). Desta forma, elas enfrentam dificuldades para realizar o enquadramento tributário e projetar o crescimento da empresa, bem como manter-se competitiva no mercado.

O presente artigo tem como função principal realizar a projeção das receitas e despesas para o ano de 2021 e através desta, realizar cálculos para definir qual o regime tributário que beneficia a empresa em questão, de forma que reduza o pagamento de impostos. São abordados conceitos relacionados a tributos e a importância de um planejamento tributário correto, além de que serão conceituados e demonstrados os regimes de tributação (Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido).

1.1 TRIBUTOS

Neste tópico são abordados os principais conceitos de tributos, tipos existentes no Brasil e respectivos conceitos. Conforme abordado no Código Tributário Nacional (Lei Nº 5.171, de 25 de outubro de 1966), em seu Art. 3º, tributo é “[...] toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.” (BRASIL, 1966). Fabretti resume, afirmando que este “é sempre um pagamento compulsório em moeda, forma normal de extinção da obrigação tributária.” (FABRETTI, 2017, p. 134). Sendo assim, pode-se afirmar que os tributos são obrigações dos indivíduos e não podem ser pagos de outras formas a não ser em moeda corrente nacional.

Segundo Sousa, a obrigação tributária é imposta “[...] para que o contribuinte, pessoa física ou jurídica, pague tributo ou pratique certo ato ou, ainda, abstenha-se de praticar ou participar de certo ato ou fato, sob pena de sanção.” (SOUSA, 2018, p. 13). O mesmo autor cita que há a obrigação principal, que é o dever de pagar tributo e/ou penalidade pecuniário, que se origina a partir do fato gerador e se extingue com o pagamento do tributo (SOUSA, 2018). Conforme Sousa há também as obrigações acessórias, que

[...] decorrem da legislação e se referem à determinação para que o sujeito passivo, contribuinte, faça ou deixe de fazer algo no interesse da arrecadação ou da fiscalização dos tributos. A obrigação acessória tem por finalidade viabilizar a averiguação da ocorrência do fato gerador da obrigação tributária principal. A obrigação tributária acessória não cumprida se transforma em obrigação principal, pois culmina na aplicação de multa. (SOUSA, 2019, p. 13).

De acordo com Pêgas, o Brasil possui tributos em espécies distintas em sua estrutura normativa, que são “Impostos, Taxas e Contribuições de Melhoria (competência comum a União, estados e municípios). Contribuições Sociais,

Econômicas e Especiais (competência da União). Empréstimos Compulsórios (competência da União).” (PÊGAS, 2017, p. 31).

Conforme disposto no Art. 16 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966, “Imposto é o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte.” (BRASIL, 1966). Para Carneiro, o imposto possui finalidade arrecadatória, e em algumas situações específicas pode ter caráter extrafiscal (CARNEIRO, 2019). Carneiro também afirma que este “[...] serve principalmente para fazer face a despesas genéricas, podendo, excepcionalmente, ser usado para uma destinação específica.” (CARNEIRO, 2019, p. 38). Em vista disso, conclui-se que por ter objetivo de arrecadar, o imposto serve para financiar serviços públicos como saúde, educação e segurança.

A taxa é conceituada pelo Art. 77 do Código Tributário Nacional, o qual explica que o

[...] fato gerador o exercício regular do poder de polícia, ou a utilização, efetiva ou potencial, de serviço público específico e divisível, prestado ao contribuinte ou posto à sua disposição.

Parágrafo único. A taxa não pode ter base de cálculo ou fato gerador idênticos aos que correspondam a imposto nem ser calculada em função do capital das empresas. (BRASIL, 1966).

As contribuições sociais, segundo Pêgas, são destinadas a seguridade social incidindo sobre folha de Salários e de Terceiros (INSS), faturamento (PIS e COFINS) e sobre lucro (CSLL) (PÊGAS, 2015). Acrescenta o mesmo autor que existem também contribuições sociais direcionadas a outras áreas como: PIS/PASEP, SESC, SENAC, Salário-Educação, INCRA, SEBRAE, entre outros (PÊGAS, 2015).

Para Rezende, Pereira e Alencar as contribuições de intervenção no domínio econômico são conceituadas como “[...] contribuições que têm por fim intervir no domínio econômico, e o produto da sua arrecadação deve ser destinado a financiar a própria atividade interventiva.” (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010, p. 48). E as contribuições de interesse das categorias

profissionais ou econômicas, de acordo com Fabretti, são “destinadas a custear os serviços dos órgãos responsáveis pela habilitação, registro e fiscalização das profissões regulamentadas [...]” (FABRETTI, 2012, p. 143).

Conforme pesquisas, é dos tributos que vêm a maior parte dos recursos financeiros do Estado. Já para as empresas, estes provocam grande impacto nos gastos, conseqüentemente reduzindo os lucros e fazendo com que nem todas consigam cumprir com suas obrigações tributárias, assim se tornando um assunto relevante para os empreendedores. Portanto, é fundamental que os contadores tenham conhecimento das normas que compõe o Sistema Tributário Nacional e acompanhem as alterações nas normas, para que possam desempenhar o seu papel dentro das organizações da melhor forma.

1.2 REGIMES DE TRIBUTAÇÃO

As empresas que não estão obrigadas a optar por um determinado regime de tributação, devem fazer a opção em janeiro de cada ano. A escolha da forma de tributação serve como base para a metodologia de cálculo da apuração dos impostos, alíquotas utilizadas e também para definir quais declarações a empresa precisa entregar durante o exercício. Existem quatro opções de enquadramento tributário para as pessoas jurídicas, que são: simples nacional, lucro real, lucro presumido e lucro arbitrado (não é abordado neste artigo).

O Simples Nacional (Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte) é um regime tributário que foi instituído através da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Em seu artigo primeiro, a lei informa que estabelece normas relativas à microempresa (ME) e à empresa de pequeno porte (EPP) no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, principalmente no que diz respeito a

-
- I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;
 - II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;
 - III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão. (BRASIL, 2006).

Para efeitos da apuração pelo Simples Nacional, no art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 e suas alterações, é definido como microempresas aquelas que possuem a receita bruta igual ou inferior a trezentos e sessenta mil reais e empresas de pequeno porte aquelas que possuem receita bruta superior a trezentos e sessenta mil reais e igual ou inferior a quatro milhões e oitocentos mil reais (BRASIL, 2006). Nesta mesma lei, em seu capítulo IV, dos tributos e contribuições, Seção I, da instituição e abrangência, determina em seu Art. 13 que o imposto do Simples Nacional deve ser recolhido mediante documento único de arrecadação, os seguintes impostos e contribuições

- I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ;
- II - Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI [...];
- III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL;
- IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, [...]
- V - Contribuição para o PIS/PASEP, [...]
- VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica [...]
- VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS;
- VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS. (BRASIL, 2006).

Esta legislação, no seu seguimento, acrescenta em seu §1º que o recolhimento dos impostos acima relacionados na forma deste artigo, não exclui a incidência de outros demais impostos, como IOF, ITR, II, IE, entre outros, que são devidos na qualidade de contribuinte ou responsável, em relação aos quais é observada a legislação aplicável às demais pessoas jurídicas (BRASIL, 2006).

Para as empresas optantes pelo Simples Nacional, o valor a ser pago todos os meses é definido conforme a aplicação das tabelas dos anexos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. As alíquotas variam de acordo com o segmento da atividade econômica desenvolvida pela empresa e a receita bruta (BRASIL, 2006).

Outro regime de tributação é, conforme explicado por Sousa, com base no lucro contábil apurado antes do imposto de renda e da contribuição social, denominado lucro real (SOUSA, 2018). O mesmo autor acrescenta que este regime de tributação é “ajustado pelas adições prescritas e pelas exclusões ou compensações autorizadas pela legislação do imposto sobre a renda.” (SOUSA, 2018, p. 232). Já Oliveira aborda um conceito mais completo, sendo que

[...] o resultado contábil líquido do trimestre antes do IRPJ e da CSLL, transcrito em livro próprio — denominado Livro de Apuração do Lucro Real (Lalur) — e ajustado pelas adições, exclusões e compensações prescritas ou autorizadas pela legislação do imposto de renda. Desses ajustes chamados de extra contábeis, obtém-se o Lucro Real, considerado como base para o cálculo de IRPJ do período de apuração. (OLIVEIRA, 2013, p. 101).

De acordo com Pêgas, o IR tem alíquota de 15% mais um adicional de 10% sobre o lucro que ultrapassar R\$ 20 mil por mês. A CSLL tem alíquota padrão de 9%, sendo aplicada alíquota mais alta para instituições financeiras, empresas equiparadas e seguradoras (PÊGAS, 2015). Seguindo a ideia de Pêgas, a tributação do PIS e da COFINS nas empresas optantes pelo lucro real é de forma não cumulativa e “pagam as contribuições com alíquotas de 1,65% e 7,6%, respectivamente, sobre as receitas totais. Mas, estas empresas podem deduzir créditos permitidos expressamente em lei.” (PÊGAS, 2015, p. 229).

Sobre o pagamento da guia, conforme Crepaldi é realizado mediante o valor do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF) (CREPALDI, 2017). Segundo Sousa, as empresas que optarem pelo lucro real, poderão escolher entre fazer a apuração de impostos de forma trimestral ou anual, sendo que esta opção é irrevogável até o final do ano-calendário (SOUSA, 2018).

Crepaldi cita que o recolhimento anual é o mais utilizado no Brasil e ainda afirma que há várias vantagens, sendo que uma delas

é que os prejuízos apurados em um trimestre ou mês não sofrem essa restrição para compensação, desde que usados dentro do próprio ano-calendário. Outra diferença importante se encontra no momento do recolhimento anual, em que a empresa consegue, durante o ano-calendário, suspender ou reduzir os pagamentos mensais de IR. Isso pode ser adotado quando a empresa percebe, no levantamento dos balanços parciais, que houve recolhimento a mais no mês anterior, por exemplo. (CREPALDI, 2017, p. 158).

Desta forma, conforme explicado por Crepaldi, percebe-se o quão vantajoso se torna o lucro real mensal para as empresas, pois ele permite a compensação do prejuízo ocorrido no exercício anterior desde que compensado no ano-calendário, enquanto o lucro real trimestral apresenta algumas restrições e não permite a utilização de 100% do prejuízo, onde a empresa acaba tendo uma oneração maior em comparação ao regime anual (CREPALDI, 2017).

Há também a opção pelo regime do lucro presumido, que igualmente aos demais regimes, se dá através do primeiro recolhimento anual, Young explica que a opção é aplicada em relação a todo período de atividade da empresa de cada ano, sem que possa ser alterada (YOUNG, 2008). Este é conceituado por Pêgas como “forma de tributação que utiliza apenas as receitas da empresa para apuração do resultado tributável de IR e CSLL. Com isso, esses tributos são calculados por um resultado estimado, encontrado pela aplicação de percentuais definidos em lei.” (PÊGAS, 2015, p. 323). Complementando a ideia de Young, pode-se dizer que é uma “[...] forma simplificada de tributação do imposto de renda das pessoas jurídicas quando não estejam obrigadas ao lucro real.” (YOUNG, 2008, p. 193).

A Lei Nº 12.814, de 16 de maio de 2013, em seu art. 13 afirma que a pessoa jurídica que pode optar por esta forma de tributação deve ter tido receita bruta total de até setenta e oito milhões de reais no ano-calendário anterior (BRASIL, 2013). Segundo Oliveira, o lucro presumido é calculado através do

montante determinado pela aplicação de percentuais variáveis, conforme o ramo de atividade da pessoa jurídica sobre a receita bruta auferida em cada trimestre do ano-calendário, já referidos no cálculo do IRPJ por estimativa [...], exceto as instituições financeiras, seguradoras, entidades de previdência privada e as empresas de factoring que estão obrigadas à apuração do imposto com base no lucro real. (OLIVEIRA, 2013, p. 110).

Pêgas explica que nesta forma de tributação são aplicadas as mesmas alíquotas de IR e CSLL que no lucro real, além de que as empresas optantes por este regime são proibidas de fazer uso de qualquer tipo de incentivos fiscais do IR (PÊGAS, 2015). Seguindo a ideia do mesmo autor, as empresas devem recolher as contribuições do PIS e da COFINS de forma cumulativa “utilizando alíquotas de 0,65% e 3% sobre a receita bruta menos as exclusões permitidas [...]” (PÊGAS, 2015, p 226).

Conforme Pêgas, para a maioria das empresas o lucro presumido gera mais economia, em geral este regime é mais vantajoso para empresas que geram bastante lucro, já para as empresas que tem o lucro reduzido, a melhor opção é o lucro real (PÊGAS, 2015). Pêgas acrescenta explicando que “existem características específicas para cada tipo de empresa, principalmente com relação ao percentual aplicado sobre a receita bruta para obtenção da base de cálculo.” (PÊGAS, 2015, p. 332).

Conforme exposto, os cálculos para identificar qual o regime de tributação é mais vantajoso para cada empresa, devem ser feitos de modo individual, observando as particularidades do dia a dia de cada uma. Já que algumas alternativas legais para dedução da carga tributária servem para algumas empresas e para outras não irrelevantes.

1.3 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI

A empresa estudada se enquadra atualmente como microempreendedor individual, que é uma modalidade criada pela Lei Complementar Nº 128, de 19 de dezembro de 2008, subordinada ao simples nacional.

A referida lei menciona em seu artigo 18-A que o MEI “poderá optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, na forma prevista neste artigo.” (BRASIL, 2008). Conforme Pêgas é possível acrescentar que o microempreendedor individual é “[...] a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário.” (PÊGAS, 2015, p. 462).

De acordo com Fabretti, Fabretti e Fabretti pode optar pelo MEI a pessoa que presta serviços, comercializa ou industrializa produtos (FABRETTI; FABRETTI; FABRETTI, 2019). Também pode optar por ser MEI, o empresário individual que, tenha apenas um empregado com remuneração de um salário mínimo ou piso salarial da sua categoria de profissionais (BRASIL, 2008).

Segundo Pêgas, o MEI paga apenas um valor fixo mensal de 5% do limite mínimo mensal do salário de contribuição, acrescido de cinco reais de ISS e um real de ICMS, se suas atividades estiverem sujeitas a estes impostos (PÊGAS, 2015). Seguindo a ideia de Pêgas, algumas vantagens de ser microempreendedor individual é a isenção de tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL) e possuir registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, para a emissão de notas fiscais (PÊGAS, 2015).

Segundo Pêgas, o microempreendedor individual possui vantagens no sentido de ter registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, para a emissão de notas fiscais (PÊGAS, 2015). No entanto, conforme Fabretti, Fabretti e Fabretti “[...] esse empresário não pode exercer atividades que não são beneficiadas pelo sistema do Simples Nacional.” (FABRETTI; FABRETTI; FABRETTI, 2019, p. 74).

O microempreendedor individual surgiu para formalizar trabalhadores informais, uma vez que assim podem emitir notas fiscais, recolher INSS para garantir aposentadoria no futuro e não necessita de contabilidade regular, ou seja, não precisa de contador. Ainda, se o trabalhador vier a se formalizar terá

muito mais espaço no mercado de negócios, pois empresas maiores buscam empresas legalizadas para auxiliar na prestação de serviços.

1.4 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Com às novas tecnologias e a globalização, a administração correta dos tributos se tornou um fator de muita relevância nas empresas, pois estes representam uma parcela importante dos custos, que muitas vezes são desnecessários devido a falta do planejamento tributário. Além de que isso influencia diretamente na redução dos lucros obtidos no final do exercício, sendo que esta economia pode fazer com que a empresa realize novos investimentos como, por exemplo, no capital de giro, na ampliação do estoque ou, ainda, investir em outras empresas.

De acordo com Crepaldi, para ser lícito, o planejamento de tributos “[...] deve ser realizado antes da ocorrência do verbo “pagar” e, principalmente, antes que ele se torne devido (ocorrência do chamado “fato gerador”).” (CREPALDI, 2017, p. 83). Segundo Chaves, o planejamento tributário é um direito garantido na lei maior aos contribuintes, caracterizando por ser um procedimento realizado anteriormente à ocorrência do fato gerador, objetivando a redução de pagamento de tributos (CHAVES, 2017). Já para Borges, planejamento tributário pode ser conceituado como

uma atividade técnica – realizada no universo da gestão empresarial de tributação – que visa projetar as atividades econômicas da empresa, para conhecer as suas válidas legítimas alternativas estruturais e formais, assim como as suas respectivas obrigações e encargos fiscais , para daí, então, mediante meios e instrumentos adequados, avaliá-las com vistas à adoção daquela (alternativa) que possibilita a anulação, maior redução ou o mais extenso adiamento do ônus tributário pertinente, e, por outro lado, que se integra harmonicamente à planificação global dos negócios. (BORGES, 2015, p. 38).

Conforme Sousa, o legítimo planejamento tributário ampara o empresário, pois ajuda “[...] a reconhecer a dimensão social da arrecadação tributária, auxilia

a engenharia de produtos e serviços, contribui na orientação de tarefas operacionais de diversos setores da empresa, tais como suprimentos, comercial e financeiro.” (SOUSA, 2018, p. 68). De acordo com Oliveira, investigando os impactos que o planejamento causa no sistema gerencial e contábil da instituição, o mesmo pode ser classificado como

a) operacional (Planejamento Tributário Operacional) — refere-se aos procedimentos formais prescritos pelas normas ou pelo costume, ou seja, na forma específica de contabilizar determinadas operações e transações, sem alterar suas características básicas; e

b) estratégico (Planejamento Tributário Estratégico) — implica mudança de algumas características estratégicas da empresa, tais como: estrutura de capital, localização, tipos de empréstimos, contratação de mão de obra etc. (OLIVEIRA, 2013, p. 207).

Oliveira aborda em seu livro os conceitos de evasão e elisão, sendo que para ele, a evasão fiscal “[...] corresponde ao agente (contribuinte) que, por meios ilícitos, visa eliminar, reduzir ou retardar o recolhimento de um tributo, já devido pela ocorrência do fato gerador.” (OLIVEIRA, 2013, p. 189). Ainda, conforme Oliveira, na elisão fiscal “[...] o agente licitamente visa evitar, minimizar ou adiar a ocorrência do próprio fato gerador, que daria origem à obrigação tributária.” (OLIVEIRA, 2013, p. 189).

Para Fabretti, o bom planejamento para o pagamento de tributos resulta na elisão fiscal, entendida como a redução legal de ônus fiscal. Por outro lado, o mau planejamento, pode acabar como evasão fiscal, que descumprindo a legislação reduz a carga tributária, sendo classificada como sonegação fiscal (FABRETTI, 2017). Fabretti ainda cita que “há alternativas legais válidas para grandes empresas, mas que são inviáveis para as médias e pequenas, dado o custo que as operações necessárias para execução desse planejamento [...]” (FABRETTI, 2017, p. 38).

Portanto, o planejamento tributário é algo que todas as empresas deveriam fazer, pois visa reduzir o valor a ser pago de tributos pela empresa de forma correta através da elisão fiscal. Sendo assim, o correto planejamento

tributário somente trará benefícios para a empresa, pois como foi citado anteriormente, irá reduzir a carga tributária e, conseqüentemente, o valor desembolsado pela empresa, o que proporcionará uma possível ampliação nos negócios e até mesmo investimento em outras empresas.

2 METODOLOGIA

Segundo Marconi e Lakatos, é na metodologia que são respondidas as diversas perguntas feitas ao longo do artigo como, por exemplo: Como? Com quê? Onde? Quanto? Além disso, ela corresponde ao tipo de método de abordagem que é usado pelo autor ao longo do artigo, bem como ao método de procedimento, as técnicas de coletas de dados, a descrição da população e o tipo de amostragem utilizado (MARCONI; LAKATOS, 2010). A seguir serão abordados itens como: categorização da pesquisa, geração de dados, análise e de interpretação dos dados e ainda apresentação da organização.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

A classificação da pesquisa, para Gil, é muito importante, pois “ela possibilita uma melhor organização dos fatos e conseqüentemente o seu entendimento.” (GIL, 2010, p. 24). Quanto à natureza da pesquisa, este estudo é realizado com base na pesquisa aplicada, que para Marconi e Lakatos, possui o objetivo de obter conhecimentos para resolver determinado problema (MARCONI; LAKATOS, 2017).

No que se refere ao tratamento dos dados ou abordagem, este artigo analisa os dados atuais da empresa e compara com a projeção desenvolvida para definir em qual regime de tributação a empresa melhor se enquadra. Desta forma, esta pesquisa se classifica como quantitativa e qualitativa. Classifica-se como quantitativa, pois na busca de dados e informações utilizou-se de planilhas para coletar dados numéricos e como pesquisa qualitativa porque se faz análises

do material coletado através de conversa informal com o proprietário da empresa, com questionamentos sobre o futuro projetado pela empresa.

Um dos objetivos deste trabalho é coletar dados da empresa em estudo, como receitas, custos e despesas, a fim de realizar um planejamento tributário adequado e para atingir este objetivo são feitas pesquisas exploratórias e descritivas, sendo que a pesquisa exploratória é aquela onde se buscam dados por meio de uma conversa informal com o proprietário e através de análises das notas de compras e vendas fornecidas pelo mesmo. Já a pesquisa descritiva caracteriza-se pelo fato deste projeto necessitar descrever os dados encontrados, bem como a própria empresa.

Sobre os procedimentos técnicos desta pesquisa, ela é caracterizada como documental e bibliográfica, além de que foi realizado um estudo de caso. A pesquisa documental foi feita com base em documentos fornecidos pela empresa como, por exemplo, notas de compra e venda de mercadorias. Já a pesquisa bibliográfica, utilizou-se devido à necessidade de buscar conceitos em livros e materiais já publicados. Seguindo, o mesmo autor caracteriza estudo de caso como “[...] estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento; tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados.” (GIL, 2010, p. 34).

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

Para o presente artigo, a geração de dados é de grande importância, já que nele encontram-se as planilhas e os cálculos que possibilitam chegar a uma conclusão quanto ao melhor regime tributário para a nova situação da empresa em questão. De acordo com Marconi e Lakatos “toda pesquisa implica o levantamento de dados de variadas fontes, quaisquer que sejam os métodos ou

técnicas empregadas.” (MARCONI; LAKATOS, 2019, p. 189). Deste modo, para a geração de dados serão usados dois métodos, o indireto e o direto.

A geração de dados neste artigo, feita através do método indireto que se utiliza de pesquisa documental e bibliográfica, por meio de diversos livros e leis, conforme citados no artigo, com pesquisas durante o segundo semestre de 2020.

Já no método direto, é realizada uma pesquisa de campo, por meio de uma conversa informal com o proprietário da empresa com as acadêmicas no mês de agosto de 2020, onde foi possível realizar o preenchimento de tabelas, constituídas pelas autoras deste artigo, referentes a dados que possibilitaram fazer a projeção de compras e vendas, bem como verificar os produtos vendidos e seus custos diretos e indiretos, fornecedores e clientes. Estes dados foram de fundamental importância para atingir o objetivo do artigo.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Após coletar os dados, surge a necessidade de analisar e interpretar os mesmos. Esta etapa é realizada através de métodos científicos, que, de acordo com Marconi e Lakatos, é conceituado como “[...] conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo de produzir [...].” (MARCONI; LAKATOS, 2019, p. 78). Este estudo utiliza os métodos dedutivo e comparativo.

O método dedutivo tem o propósito de explicitar o conteúdo abordado neste trabalho e verificar se estes estão corretos ou incorretos. Já o método comparativo, utiliza-se quando a intenção é comparar dados para chegar a uma conclusão, no caso deste artigo quando se necessita comparar os três regimes tributários para encontrar o mais vantajoso para a empresa em estudo.

Portanto, para atingir o objetivo proposto por esta pesquisa e solucionar o problema, é necessário realizar cálculos para fazer um comparativo entre os regimes tributários (lucro presumido, lucro real e simples nacional), a fim de identificar qual deles é mais vantajoso, de forma legal, para a empresa, ou seja,

encontrar através da elisão fiscal, o regime tributário que terá menor montante de impostos a serem pagos pela empresa.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta etapa de apresentação e análise dos resultados é abordado os dados levantados durante a pesquisa e os resultados obtidos após os cálculos realizados. Os tópicos estão subdivididos em: apresentação da empresa, lucro real trimestral, lucro presumido e simples nacional.

3.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A metalúrgica é uma empresa atualmente considerada como Microempreendedor Individual, situada na cidade de Independência, no estado do Rio Grande Do Sul. Foi criada no ano de 2018 com o intuito de produzir peças para máquinas e equipamentos agrícolas, como, por exemplo, alevantador pantográfico John Deere, navalha para vagão desensilador e navalha para máquina de silagem. Possui o quadro de colaboradores composto pelo proprietário e um funcionário.

Para o ano de 2021, a empresa projeta expandir seus negócios e com a previsão de um novo cenário, a empresa (que atualmente se enquadra como Microempreendedor Individual) precisa realizar um planejamento tributário para identificar qual regime, dentre o simples nacional, lucro real e lucro presumido, traz mais benefícios de forma legal para seus rendimentos. Segundo Silva e Faria, “O planejamento tributário inclui benefícios fiscais concedidos (mediante lei) a determinados ramos de atividades empresariais, que possibilitam a empresa optar por uma ou outra escolha, a fim de reduzir sua carga tributária, em prol de um ato vinculado.” (SILVA E FARIAS, 2017, p. 16).

Para realizar o novo enquadramento tributário, projetam-se receitas e despesas para o ano subsequente às quais totalizam, respectivamente, R\$ 161.000,00 e

R\$ 103.914,42. Conforme Marion, a receita “corresponde, em geral, a vendas de mercadorias ou prestações de serviços.” (MARION, 2018, p. 73). Seguindo a ideia do autor, considera-se despesa “[...] todo esforço da empresa para obter receita.” (MARION, 2018, p. 73). Conforme Ilustração 1:

Ilustração 1: Projeção de receitas e despesas para o ano de 2021.

Mês	Receitas	Despesas
1	R\$ 20.075,00	R\$ 10.694,72
2	R\$ 14.325,00	R\$ 9.017,78
3	R\$ 4.550,00	R\$ 6.172,19
4	R\$ 4.740,00	R\$ 6.244,99
5	R\$ 4.760,00	R\$ 6.264,38
6	R\$ 4.595,00	R\$ 6.188,04
7	R\$ 4.080,00	R\$ 5.999,60
8	R\$ 3.925,00	R\$ 5.937,95
9	R\$ 3.700,00	R\$ 5.878,70
10	R\$ 25.875,00	R\$ 12.376,09
11	R\$ 33.075,00	R\$ 14.501,97
12	R\$ 37.300,00	R\$ 15.755,14
TOTAL	161.000,00	R\$ 105.031,55

Fonte: Produção das pesquisadoras.

A partir dos dados da Ilustração 1, é possível desenvolver os cálculos tanto no Lucro Presumido, quanto no Lucro Real Trimestral e no Simples Nacional, conforme descrito no referencial teórico deste artigo. Após a realização dos cálculos nos três regimes de tributação citados, foi possível fazer uma comparação entre eles e identificar qual é o mais vantajoso para a empresa. Conforme exposto nas ilustrações abaixo.

3.2 LUCRO REAL TRIMESTRAL

O cálculo do Lucro Real pode ser apurado de duas formas: anual e trimestral. Neste trabalho, é utilizado para fins de cálculos a forma trimestral, a qual, como o próprio nome diz, faz o encerramento do seu resultado a cada três meses, sendo sempre em março, junho, setembro e dezembro. O cálculo do

Lucro Real trimestral é feito com base no lucro apurado através das receitas e despesas projetadas para o ano de 2021, de acordo com a Ilustração 2:

Ilustração 2: Apuração do Lucro Real Trimestral.

Descrição	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
(=) Lucro/Prejuízo Contábil	R\$ 38.950,00	R\$ 14.095,00	R\$ 11.705,00	R\$ 96.250,00	TOTAL ANUAL A PAGAR
(+) Adições	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	
(-) Exclusões	R\$ 25.884,69	R\$ 18.697,41	R\$ 17.816,25	R\$ 42.633,20	
(=) Base de Cálculo	R\$ 13.065,31	R\$ (4.602,41)	R\$ (6.111,25)	R\$ 53.616,80	
(-) Compensação de Prejuízo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	(R\$ 10.713,66)	
(=) Lucro Real/Prejuízo Fiscal	R\$ 13.065,31	R\$ -	R\$ -	R\$ 42.903,14	
(x) IR 15%	R\$ 1.959,80	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.435,47	R\$ 8.395,27
(X) Adicional IR 10%	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(x) CSLL 9%	R\$ 1.175,88	R\$ -	R\$ -	R\$ 3.861,28	R\$ 5.037,16

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Na Ilustração 2, pode-se notar que no 1º trimestre apura-se um lucro de R\$ 13.065,31 e de acordo com a Lei nº 9.249 de 1995, em seu artigo 3º, sobre o lucro é aplicado uma alíquota de 15% para encontrar o valor do Imposto de Renda, o que resulta em um IR de R\$ 1.959,80 a pagar (BRASIL, 1995). Os demais trimestres são calculados da mesma forma que o 1º trimestre, totalizando em R\$8.395,27 de IR a pagar. Neste caso, o adicional de imposto de renda fica zerado, pois em nenhum trimestre a empresa ultrapassa o limite de R\$ 60.000,00 de lucro.

Ainda com base nas informações da ilustração 2 e segundo a Lei 7.689, 15 de dezembro de 1988, para calcular a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido do 1º trimestre, aplica-se a alíquota de 9% sobre o lucro fiscal, totalizando em R\$ 1.175,88 de CSLL a pagar (BRASIL, 1988). Para calcular os demais trimestres, é aplicada a mesma metodologia de cálculo do 1º trimestre, o que resulta em um total de R\$ 5.037,16 de CSLL a pagar.

Vale ressaltar que no 2º e no 3º trimestre, de acordo com a projeção de receitas e despesas, a empresa obtém prejuízo fiscal de R\$ 10.713,66. Conforme a Instrução Normativa RFB Nº 1700, de 14 de março de 2017, em seu artigo 64, o prejuízo apurado, pode diminuir o lucro líquido através de “[...] compensação de prejuízos fiscais de períodos de apuração anteriores em até,

no máximo, 30% (trinta por cento) do referido lucro líquido ajustado [...]” (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2017). Portanto, como 30% do lucro contábil do 4º trimestre corresponde a R\$ 12.870,94, ou seja, é superior ao valor de R\$ 10.713,66 apurado de prejuízo nos dois trimestres anteriores, pode ser compensado valor integral no 4º trimestre do ano de 2021.

Para apurar Lucro Real, também é necessário efetuar o cálculo de PIS e COFINS, que correspondem, respectivamente, Programas de Integração Social e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social. Ambos devem ser pagos pelas empresas optantes pelos regimes tributários tanto Lucro Real, quanto Lucro Presumido, porém, cada regime possui suas alíquotas específicas aplicadas com base no faturamento da empresa. Conforme Ilustração 3:

Ilustração 3: Cálculo do PIS/COFINS no Lucro Real.

CALCULO PIS E COFINS NO LUCRO REAL			PIS 1,65%			COFINS 7,60%		
Mês	Vendas	Compras	Débito	Crédito	PIS a Pagar	Débito	Crédito	COFINS a Pagar
Janeiro	R\$ 20.075,00	R\$ 6.839,21	R\$ 331,24	R\$ 112,85	R\$ 218,39	R\$ 1.525,70	R\$ 519,78	R\$ 1.005,92
Fevereiro	R\$ 14.325,00	R\$ 5.164,27	R\$ 236,36	R\$ 85,21	R\$ 151,15	R\$ 1.088,70	R\$ 392,48	R\$ 696,22
Março	R\$ 4.550,00	R\$ 2.328,68	R\$ 75,08	R\$ 38,42	R\$ 36,65	R\$ 345,80	R\$ 176,98	R\$ 168,82
Abril	R\$ 4.740,00	R\$ 2.401,48	R\$ 78,21	R\$ 39,62	R\$ 38,59	R\$ 360,24	R\$ 182,51	R\$ 177,73
Mai	R\$ 4.760,00	R\$ 2.420,87	R\$ 78,54	R\$ 39,94	R\$ 38,60	R\$ 361,76	R\$ 183,99	R\$ 177,77
Junho	R\$ 4.595,00	R\$ 2.344,53	R\$ 75,82	R\$ 38,68	R\$ 37,13	R\$ 349,22	R\$ 178,18	R\$ 171,04
Julho	R\$ 4.080,00	R\$ 2.156,09	R\$ 67,32	R\$ 35,58	R\$ 31,74	R\$ 310,08	R\$ 163,86	R\$ 146,22
Agosto	R\$ 3.925,00	R\$ 2.094,44	R\$ 64,76	R\$ 34,56	R\$ 30,20	R\$ 298,30	R\$ 159,18	R\$ 139,12
Setembro	R\$ 3.700,00	R\$ 2.015,19	R\$ 61,05	R\$ 33,25	R\$ 27,80	R\$ 281,20	R\$ 153,15	R\$ 128,05
Outubro	R\$ 25.875,00	R\$ 8.517,58	R\$ 426,94	R\$ 140,54	R\$ 286,40	R\$ 1.966,50	R\$ 647,34	R\$ 1.319,16
Novembro	R\$ 33.075,00	R\$ 10.639,46	R\$ 545,74	R\$ 175,55	R\$ 370,19	R\$ 2.513,70	R\$ 808,60	R\$ 1.705,10
Dezembro	R\$ 37.300,00	R\$ 11.892,63	R\$ 615,45	R\$ 196,23	R\$ 419,22	R\$ 2.834,80	R\$ 903,84	R\$ 1.930,96
TOTAL PIS A PAGAR					R\$ 1.686,06	TOTAL COFINS A PAGAR		R\$ 7.766,10

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Conforme a Ilustração 3, no Lucro Real, estas contribuições são calculadas através do regime de apuração não cumulativa, ou seja, neste pode-se utilizar créditos de algumas compras e despesas como, por exemplo, matéria-prima utilizada, fretes sobre compras, energia elétrica, inclusive depreciação, conforme legislação. Segundo a Instrução Normativa RFB 1911, de 11 de outubro de 2019, o cálculo do PIS e COFINS é apurado mensalmente de acordo com as compras e vendas projetadas pela empresa para o ano de 2021, aplicando as alíquotas de 1,65% para o PIS e 7,60% para a COFINS (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2019).

Portanto, para calcular o PIS aplica-se a alíquota de 1,65% sobre as vendas gerando um débito no total de R\$ 2.656,50 e da mesma forma incide a alíquota nas compras originando um crédito de PIS no valor de R\$ 970,44. Sendo assim, para calcular o valor do imposto que é devido, deve-se subtrair do total de débito a soma dos créditos, que neste caso resulta em R\$ 1.686,06 de PIS a pagar para todo o ano de 2021. O cálculo da COFINS segue a mesma metodologia do PIS, logo, teve um total de débitos no valor de R\$ 12.236,00 e de créditos R\$ 4.469,90, sendo que a diferença entre esses valores resulta em um montante de R\$7.766,10 de COFINS a pagar durante o próximo ano.

Além dos impostos IR, CSLL, PIS e COFINS, as empresas que optarem pelo regime tributário Lucro Real devem calcular o ICMS, que corresponde ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e a Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação. Esse imposto possui alíquotas que variam de estado para estado e conforme o NCM da mercadoria. Como este artigo é realizado com base em uma empresa localizada no Rio Grande do Sul e após estudos das compras e vendas, é possível concluir que a alíquota correta de ICMS a utilizar é de 18%. Para gerar crédito de ICMS, utiliza-se compras e despesas como, por exemplo, a matéria-prima usada, fretes sobre compras e energia elétrica. De acordo com a Ilustração 4:

Ilustração 4: Cálculo ICMS no Lucro Real.

Mês	Vendas	Compras	Débito ICMS 18%	Crédito ICMS 18%	ICMS a Pagar
Janeiro	R\$ 20.075,00	R\$ 6.331,71	R\$ 3.613,50	R\$ 1.139,71	R\$ 2.473,79
Fevereiro	R\$ 14.325,00	R\$ 4.656,77	R\$ 2.578,50	R\$ 838,22	R\$ 1.740,28
Março	R\$ 4.550,00	R\$ 1.821,18	R\$ 819,00	R\$ 327,81	R\$ 491,19
Abril	R\$ 4.740,00	R\$ 1.893,98	R\$ 853,20	R\$ 340,92	R\$ 512,28
Maior	R\$ 4.760,00	R\$ 1.913,37	R\$ 856,80	R\$ 344,41	R\$ 512,39
Junho	R\$ 4.595,00	R\$ 1.837,03	R\$ 827,10	R\$ 330,66	R\$ 496,44
Julho	R\$ 4.080,00	R\$ 1.648,59	R\$ 734,40	R\$ 296,75	R\$ 437,65
Agosto	R\$ 3.925,00	R\$ 1.586,94	R\$ 706,50	R\$ 285,65	R\$ 420,85
Setembro	R\$ 3.700,00	R\$ 1.507,69	R\$ 666,00	R\$ 271,38	R\$ 394,62
Outubro	R\$ 25.875,00	R\$ 8.010,08	R\$ 4.657,50	R\$ 1.441,81	R\$ 3.215,69
Novembro	R\$ 33.075,00	R\$ 10.131,96	R\$ 5.953,50	R\$ 1.823,75	R\$ 4.129,75
Dezembro	R\$ 37.300,00	R\$ 11.385,13	R\$ 6.714,00	R\$ 2.049,32	R\$ 4.664,68
TOTAL ICMS A PAGAR					R\$ 19.489,60

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Conforme é visto na Ilustração 4, são calculados, primeiramente, os débitos e os créditos mensais, com base nas vendas e compras, respectivamente, com alíquota de 18%. Após, é feita a diferença entre créditos e débitos e é encontrado o valor mensal a pagar de ICMS, que, neste caso, totaliza em R\$ 19.489,60 para o próximo exercício.

Também há o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), que conforme a própria nomenclatura e de acordo com Pêgas, é calculado sobre produtos que passam por processo de industrialização, e a alíquota que deve ser aplicada é encontrada na Tabela TIPI com base na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) (PÊGAS, 2017). Para calcular este imposto mensalmente, utiliza-se como base de cálculo, as receitas das vendas dos produtos industrializados. Conforme Ilustração 5.

Ilustração 5: Cálculo IPI no Lucro Real.

CÁLCULO IPI - ALEVANTADOR PANTOGRÁFICO JOHN DEERE		
Mês	Receitas	IPI 5%
Janeiro	R\$ 16.000,00	R\$ 800,00
Fevereiro	R\$ 10.000,00	R\$ 500,00
Março	R\$ -	R\$ -
Abril	R\$ -	R\$ -
Maio/	R\$ -	R\$ -
Junho	R\$ -	R\$ -
Julho	R\$ -	R\$ -
Agosto	R\$ -	R\$ -
Setembro	R\$ -	R\$ -
Outubro	R\$ 22.000,00	R\$ 1.100,00
Novembro	R\$ 29.000,00	R\$ 1.450,00
Dezembro	R\$ 33.000,00	R\$ 1.650,00
TOTAL IPI A PAGAR		R\$ 5.500,00

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Na Ilustração 5, é possível perceber que a alíquota de IPI utilizada é de 5%, pois o NCM da mercadoria vendida é o 8433.90.90. Portanto, no mês de janeiro é utilizada como base de cálculo apenas a projeção de receita do produto Alevantador Pantográfico John Deere, de R\$ 16.000,00 e aplicado o percentual de 5%, resultando em R\$ 800,00 de IPI a pagar neste mês. Nos meses seguintes é usada a mesma metodologia de cálculo, sendo que nos meses em que não tem receita de venda deste produto, não há IPI a pagar. Desta forma, para o ano de 2021, a empresa tem o total de R\$ 5.500,00 de IPI a pagar.

Para o ano de 2021 a empresa pretende manter o mesmo quadro de colaboradores, sendo que atualmente este é composto apenas pelo proprietário e um funcionário. Sendo assim, toda empresa optante tanto pelo Lucro real, quanto pelo Lucro Presumido precisa recolher INSS sobre a folha de pagamento mensal do funcionário e, neste caso, também sobre o pró-labore do proprietário. Conforme Ilustração 6:

Ilustração 6: Apuração do INSS.

FOLHA DE PAGAMENTO	
Folha Mensal	R\$ 2.432,85
Percentual	28,80%
Encargos S/ Folha Mensal	R\$ 700,66
Encargos S/ Folha Anual	R\$ 8.407,93

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Conforme o que consta na ilustração 6, a alíquota de 28,8% usada no cálculo, é composta por 20% de INSS, que corresponde a parte que a empresa deve contribuir obrigatoriamente, conhecida como INSS Patronal, 3% refere-se ao RAT (Risco Ambiental do Trabalho) e os outros 5,8%, representam custos com outras entidades ou fundos (Salário educação, INCRA, SENAI, SESI, SEBRAE). Posto isso, a folha mensal da empresa totaliza em R\$2.432,85 por mês, sobre esse valor aplica-se 28,80% referente à soma das alíquotas, o que resulta em R\$ 700,66 de INSS a pagar, totalizando no período de 12 meses um valor de R\$ 8.407,93.

Então, depois de realizados os cálculos do Lucro Real Trimestral, pode-se concluir que neste regime tributário, com base nas projeções de receitas e despesas da empresa, a mesma vai ter para pagar no ano de 2021 um montante de R\$ 56.282,13 de tributos.

3.3 LUCRO PRESUMIDO

Outro regime tributário calculado é o Lucro Presumido, que de acordo com Pêgas é a forma de tributação que tem como base de cálculo para IR e CSLL, um percentual aplicado das receitas de vendas, estimando um lucro, conforme as atividades desenvolvidas pela empresa definidas em lei (PÊGAS, 2015). Devido a isso, para fazer a apuração do IR e da CSLL utiliza-se como base apenas as receitas projetadas para o ano de 2021 aplicadas a alíquota de 8% para o cálculo do IR e 12% para a CSLL. Conforme Ilustração 7:

Ilustração 7: Apuração IR e CSLL no Lucro Presumido.

LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRAL	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE		
(=) Receita Trimestral	R\$ 38.950,00	R\$ 14.095,00	R\$ 11.705,00	R\$ 96.250,00	TOTAL ANUAL A PAGAR	
(-) Devoluções	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -		
(=) Base de Cálculo	R\$ 38.950,00	R\$ 14.095,00	R\$ 11.705,00	R\$ 96.250,00		
(X) Lucro Presumido 8%	R\$ 3.116,00	R\$ 1.127,60	R\$ 936,40	R\$ 7.700,00		
(=) Base de Cálculo IRPJ 8%	R\$ 3.116,00	R\$ 1.127,60	R\$ 936,40	R\$ 7.700,00		
(X)% IR 15%	R\$ 467,40	R\$ 169,14	R\$ 140,46	R\$ 1.155,00		R\$ 1.932,00
(X) % Adicional 10%	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -		R\$ -
(=) Base de Cálculo CSLL 12%	R\$ 4.674,00	R\$ 1.691,40	R\$ 1.404,60	R\$ 11.550,00		
(X)% CSLL 9%	R\$ 420,66	R\$ 152,23	R\$ 126,41	R\$ 1.039,50		R\$ 1.738,80

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Na Ilustração 7, desenvolve-se o cálculo do IR e da CSLL, ambos têm como base de cálculo a receita trimestral projetada para o ano de 2021. Para apurar o IR do 1º trimestre, aplica-se sobre R\$38.950,00 a alíquota de 8% para calcular a presunção, resultando em R\$ 3.116,00, sobre o qual se aplica a alíquota de 15% referente ao IR gerando um valor de R\$ 467,40 de IR a pagar. Os valores das alíquotas estão definidos nos artigos 3º e 15º da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995 (BRASIL, 1995). Os demais trimestres são calculados da mesma forma, sendo assim no 2º, 3º e 4º trimestre a empresa deve pagar, respectivamente, R\$ 169,14, R\$ 140,46 e R\$ 1.155,00, referente ao Imposto de Renda devido no período.

Ainda, de acordo com o que consta na ilustração 7 e conforme a lei citada anteriormente, em seu art. 20º, é utilizado o percentual de 12% para calcular a presunção para a CSLL (BRASIL, 1995). Portanto, o cálculo da CSLL do 1º trimestre é realizado da seguinte forma: utiliza-se a receita menos as devoluções e sobre esse valor aplicou-se a alíquota de 12%, totalizando em uma base de cálculo para Lucro Presumido no valor de R\$ 4.674,00, sobre este valor calcula-se a alíquota de 9% referente à CSLL, gerando um total de R\$ 420,66 a pagar. Os cálculos dos demais trimestres são feitos com base na mesma metodologia do 1º trimestre, sendo assim a empresa deverá pagar no 2º trimestre R\$ 152,23, no 3º trimestre R\$ 126,41 e no 4º trimestre R\$ 1.039,50, referente ao imposto CSLL.

Assim como no cálculo do Lucro Real, no Lucro Presumido também é necessário apurar o valor referente ao PIS e a COFINS, porém neste regime de tributação as alíquotas se diferem do Lucro Real. Segundo o que afirma no art. 10 da Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003 e art. 8º da Lei nº 10.637, 30 de dezembro de 2002 as alíquotas do PIS e da COFINS são, respectivamente, 0,65% e 3% (BRASIL 1995). Visto isso, calcula-se os valores devidos de PIS e de COFINS, conforme Ilustração 8:

Ilustração 8: Apuração PIS e COFINS no Lucro Presumido.

Mês	Receita Mensal	Devoluções	Base de Cálculo	PIS 0,65%	COFINS 3%
Janeiro	R\$ 20.075,00	R\$ -	R\$ 20.075,00	R\$ 130,49	R\$ 602,25
Fevereiro	R\$ 14.325,00	R\$ -	R\$ 14.325,00	R\$ 93,11	R\$ 429,75
Março	R\$ 4.550,00	R\$ -	R\$ 4.550,00	R\$ 29,58	R\$ 136,50
Abril	R\$ 4.740,00	R\$ -	R\$ 4.740,00	R\$ 30,81	R\$ 142,20
Maiο	R\$ 4.760,00	R\$ -	R\$ 4.760,00	R\$ 30,94	R\$ 142,80
Junho	R\$ 4.595,00	R\$ -	R\$ 4.595,00	R\$ 29,87	R\$ 137,85
Julho	R\$ 4.080,00	R\$ -	R\$ 4.080,00	R\$ 26,52	R\$ 122,40
Agosto	R\$ 3.925,00	R\$ -	R\$ 3.925,00	R\$ 25,51	R\$ 117,75
Setembro	R\$ 3.700,00	R\$ -	R\$ 3.700,00	R\$ 24,05	R\$ 111,00
Outubro	R\$ 25.875,00	R\$ -	R\$ 25.875,00	R\$ 168,19	R\$ 776,25
Novembro	R\$ 33.075,00	R\$ -	R\$ 33.075,00	R\$ 214,99	R\$ 992,25
Dezembro	R\$ 37.300,00	R\$ -	R\$ 37.300,00	R\$ 242,45	R\$ 1.119,00
TOTAL ANUAL PIS E CONFINS A PAGAR				R\$ 1.046,50	R\$ 4.830,00

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Consoante ao que consta na Ilustração 8, desenvolve-se o cálculo do PIS e da COFINS, ambos tendo como base a receita mensal menos as devoluções. Para o cálculo do mês de janeiro utiliza-se como base o valor de R\$ 20.075,00 e sobre este aplica-se a alíquota de 0,65% para o PIS e 3% para a COFINS, conforme afirma a Lei nº 10.833 citada no parágrafo anterior, resultando, respectivamente, em R\$ 130,49 e R\$ 602,25 a pagar. Os demais meses são calculados da mesma forma que o mês de janeiro, por isso, ao final do período os valores devidos de PIS e COFINS totalizam em R\$ 5.876,50, sendo que dentro deste valor, R\$ 1.046,50 corresponde ao PIS e R\$ 4.830,00 a COFINS.

Os cálculos dos impostos IPI, ICMS e INSS no Lucro Presumido são feitos da mesma forma que no Lucro Real Trimestral, portanto, os valores devidos são

os mesmos apresentados no regime de tributação anterior. Ou seja, R\$ 5.500,00 de IPI a pagar, R\$ 19.489,90 de ICMS a pagar e R\$ 8.407,93 referente ao INSS a pagar no ano. Sendo assim, os tributos devidos pela empresa em estudo no regime de tributação do Lucro Presumido, como consequência das projeções, somam um total de R\$ 42.944,13 a pagar para o próximo ano-calendário.

3.4 SIMPLES NACIONAL

Além do Lucro Real e do Lucro Presumido expostos anteriormente, as empresas ainda podem optar pelo regime tributário do Simples Nacional (Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte) este, como o próprio nome já diz, refere-se a uma forma de tributação mais simplificada. De acordo com a Ilustração 9:

Ilustração 9: Apuração do Simples Nacional.

Mês	Receitas	Devoluções	Base de Cálculo	Rec acumulada	Alíquota Nominal	Valor a deduzir	G - H Resultado	Alíquota	ICMS	Alíquota Final	Simplex a pagar
JAN	R\$ 20.075,00	R\$ -	R\$ 20.075,00	R\$ 240.900,00	7,80%	R\$ 5.940,00	R\$ 12.850,20	5,33	1,71	5,33	R\$ 1.070,85
FEV	R\$ 14.325,00	R\$ -	R\$ 14.325,00	R\$ 240.900,00	7,80%	R\$ 5.940,00	R\$ 12.850,20	5,33	1,71	5,33	R\$ 764,13
MAR	R\$ 4.550,00	R\$ -	R\$ 4.550,00	R\$ 206.400,00	7,80%	R\$ 5.940,00	R\$ 10.159,20	4,92	1,58	4,92	R\$ 223,96
ABR	R\$ 4.740,00	R\$ -	R\$ 4.740,00	R\$ 155.800,00	4,50%	R\$ -	R\$ 7.011,00	4,50	1,44	4,50	R\$ 213,30
MAI	R\$ 4.760,00	R\$ -	R\$ 4.760,00	R\$ 131.070,00	4,50%	R\$ -	R\$ 5.898,15	4,50	1,44	4,50	R\$ 214,20
JUN	R\$ 4.595,00	R\$ -	R\$ 4.595,00	R\$ 116.280,00	4,50%	R\$ -	R\$ 5.232,60	4,50	1,44	4,50	R\$ 206,78
JUL	R\$ 4.080,00	R\$ -	R\$ 4.080,00	R\$ 106.090,00	4,50%	R\$ -	R\$ 4.774,05	4,50	1,44	4,50	R\$ 183,60
AGO	R\$ 3.925,00	R\$ -	R\$ 3.925,00	R\$ 97.928,57	4,50%	R\$ -	R\$ 4.406,79	4,50	1,44	4,50	R\$ 176,63
SET	R\$ 3.700,00	R\$ -	R\$ 3.700,00	R\$ 91.575,00	4,50%	R\$ -	R\$ 4.120,88	4,50	1,44	4,50	R\$ 166,50
OUT	R\$ 25.875,00	R\$ -	R\$ 25.875,00	R\$ 86.333,33	4,50%	R\$ -	R\$ 3.885,00	4,50	1,44	4,50	R\$ 1.164,38
NOV	R\$ 33.075,00	R\$ -	R\$ 33.075,00	R\$ 108.750,00	4,50%	R\$ -	R\$ 4.893,75	4,50	1,44	4,50	R\$ 1.488,38
DEZ	R\$ 37.300,00	R\$ -	R\$ 37.300,00	R\$ 134.945,45	4,50%	R\$ -	R\$ 6.072,55	4,50	1,44	4,50	R\$ 1.678,50
TOTAL SIMPLES NACIONAL A PAGAR											R\$ 7.551,19

Fonte: produção das pesquisadoras.

De acordo com a Ilustração 9, os cálculos para apuração do Simples Nacional são realizados mensalmente da seguinte forma: como base de cálculo utiliza-se as receitas mensais, que no mês de janeiro correspondem a R\$ 20.075,00, esta é multiplicada por 12 e dividida por 1, assim obtendo o valor de R\$ 240.900,00. Com este valor, o mês de janeiro fica na segunda faixa do

simples nacional, com alíquota de 7,8% de acordo com a tabela Anexo II do Simples Nacional, com dedução de R\$ 5.940,00 da base de cálculo e 100% de redução do ICMS, finalizando com alíquota de 5,33%. Desta forma, no referido mês, a empresa tem R\$ 1.070,85 de simples nacional a pagar. Os próximos dois meses são calculados com base na mesma metodologia, resultando em R\$ 764,13 em fevereiro e R\$ 223,96 em março.

A partir do mês de abril, a receita acumulada fica abaixo de R\$ 180.000,00, assim se encaixando na primeira faixa do simples nacional, com alíquota de 4,5%, sem valor a deduzir da base de cálculo e com redução de 100% de ICMS, permanecendo 4,5% como alíquota final. Quando aplicada esta alíquota, gera um valor a pagar de R\$ 213,30 no mês de abril. Sendo assim, os meses seguintes são calculados da mesma forma que o mês de abril e a empresa têm a pagar um montante de R\$ 7.551,19 de tributos referentes ao Simples Nacional.

Após a apuração dos três regimes tributários, foi possível realizar uma comparação entre eles para identificar qual é o que melhor se enquadra devido à nova projeção da empresa para o ano de 2021. Conforme consta na Ilustração 10:

Ilustração 10: Comparação de resultados.

IMPOSTOS	LUCRO REAL	LUCRO PRESUMIDO	SIMPLES NACIONAL
IR	R\$ 8.395,27	R\$ 1.932,00	R\$ 415,32
CSLL	R\$ 5.037,16	R\$ 1.738,80	R\$ 264,29
INSS	R\$ 8.407,93	R\$ 8.407,93	R\$ 2.831,70
COFINS	R\$ 7.766,10	R\$ 4.830,00	R\$ 869,14
PIS	R\$ 1.686,06	R\$ 1.046,50	R\$ 188,02
ICMS	R\$ 19.489,60	R\$ 19.489,60	R\$ 2.416,38
IPI	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 566,34
TOTAL A PAGAR	R\$ 56.282,12	R\$ 42.944,83	R\$ 7.551,19

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Na Ilustração 10, é possível observar os resultados da apuração de cada imposto nos três regimes tributários calculados. No Lucro Real, nota-se que se a empresa optasse por este regime precisa recolher R\$ 8.395,27 de IR, R\$ 5.037,16 de CSLL, R\$ 8.407,93 de INSS, R\$ 7.766,10 de COFINS, R\$ 1.686,06 de PIS, R\$ 19.489,60 de ICMS e R\$ 5.500,00 referente ao IPI, totalizando em R\$ 56.282,12 de impostos a pagar. Caso ela optar pelo Lucro Presumido, deve pagar um montante de R\$ 42.944,83 de impostos, sendo que, deste valor, R\$ 1.932,00 corresponde ao IR, R\$ 1.738,80 a CSLL, R\$ 8.407,93 ao INSS, R\$ 4.830,00 ao COFINS, R\$ 1.046,50 ao PIS, R\$ 19.489,60 ao ICMS e R\$ 5.500,00 refere-se ao IPI.

Para elaborar a parte do Simples Nacional na ilustração 10, usam-se as alíquotas individuais deste regime para poder calcular individualmente os valores dos impostos, da mesma forma como é exposto o Lucro Real e o Lucro Presumido. Sendo assim, conforme o Anexo II da Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006, cada faixa do Simples Nacional possui alíquotas diferentes para apuração dos impostos conforme Ilustração 11:

Ilustração 11: Percentual de Repartição dos tributos

Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos						
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	IPI	ICMS
1ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
2ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
3ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
4ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
5ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
6ª Faixa	8,50%	7,50%	20,96%	4,54%	23,50%	35,00%	-

Fonte: Anexo II, Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

A partir da tabela na ilustração acima e com base no resultado total da apuração do Simples Nacional, calcula-se o valor individual dos impostos deste regime. O cálculo do IR foi feito da seguinte forma: utiliza-se o valor de R\$ 7.551,19 como base de cálculo e sobre este se aplica a alíquota de 5,50%, conforme consta na tabela, resultando em R\$ 415,32 a pagar. Os demais impostos seguem a mesma metodologia de cálculo observando sempre a alíquota correta de cada imposto, o que gera um valor de R\$ 264,29 de CSLL, R\$ 2.831,70 de INSS, R\$ 869,14 de COFINS, R\$ 188,02 de PIS, R\$ 2.416,38 de ICMS e R\$ 566,34 referente ao IPI, somando todos os valores chega-se ao resultado de R\$7.551,19, mesmo valor encontrado no cálculo total dos impostos.

Contudo, pode-se analisar que por meio dessa comparação é possível identificar que o Simples Nacional é o regime que melhor se enquadra à nova projeção da empresa. Ainda, levando em consideração que a empresa opte pelo Simples Nacional, como analisado, ela terá uma economia anual de R\$ 48.730,93 em relação ao Lucro Real e de R\$ 35.393,64 se comparado ao Lucro Presumido, ou seja, com essa economia a empresa poderá realizar novos investimentos que possibilitam expandir ainda mais os negócios nos próximos anos.

CONCLUSÃO

As empresas brasileiras têm grande parte de suas despesas relacionadas ao pagamento de tributos. Isso acontece devido à alta carga tributária que incide, principalmente, sobre as empresas caracterizadas como micro e pequenas empresas. Por este motivo se faz necessária a ajuda de um profissional da área contábil, para poder calcular e analisar a situação da empresa, verificando se a mesma está pagando seus impostos e taxas adequadamente. Há situações em que são pagos tributos além do que realmente é devido, e visto isso, pode-se buscar legalmente, a redução da carga tributária, por meio da elisão fiscal.

Deste modo, o intuito deste artigo é auxiliar a empresa em estudo, localizada na cidade de Independência, no estado do Rio Grande do Sul, a encontrar o regime tributário mais adequado. Para atingir este objetivo, são feitos cálculos em três dos regimes tributários existentes (Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional) e, a partir disso, realizaram-se análises para identificar qual regime tributário à empresa deverá escolher, levando em consideração a projeção de receitas, custos e despesas para o ano de 2021. Desta forma, o artigo procurou responder à questão problema: qual a melhor forma de tributação para a empresa em estudo? Sendo assim, a resposta para a problemática do trabalho é que o Simples Nacional é o regime tributário que melhor se enquadra na nova situação da empresa, visto que este regime é o que possui menor carga tributária.

O objetivo deste artigo foi desenvolver cálculos em três das formas de tributação existentes legalmente e verificar qual a mais adequada para a empresa estudada. De acordo com os cálculos e análises desenvolvidas, constata-se que o Simples Nacional é o regime tributário mais adequado para a futura situação da empresa, pois apresenta uma carga tributária menor em relação ao Lucro Presumido e ao Lucro Real. Através deste enquadramento tributário, a empresa pode utilizar os recursos que antes seriam usados no pagamento de tributos, para expandir seus negócios, aumentar o estoque e, conseqüentemente, seus lucros.

Considerando que o objetivo do artigo é alcançado e levando em consideração a importância que o planejamento tributário tem para uma empresa, este trabalho pode servir de apoio para estudos futuros, tanto de acadêmicos da FEMA quanto de outras instituições. Ainda, o presente estudo pode ter continuidade, caso aconteça uma expansão dos negócios da empresa em questão, visto que se isso ocorrer será necessário um novo planejamento tributário para verificar se a empresa deve ou não mudar de regime tributário.

REFERÊNCIAS

BORGES, Humberto Bonavides. **Gerência de impostos: IPI, ICMS, ISS e IR.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

BRASIL. **Lei 5.172, de 25 de outubro de 1966.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5172.htm>. Acesso em: 27 ago. 2020.

_____. **Lei 7.689, de 15 de dezembro de 1988.** Disponível em: <[_____. **Lei 9.249, de 26 de dezembro de 1995.** Disponível em <\[http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9249.htm\]\(http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9249.htm\)>. Acesso em: 22 out. 2020.](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7689.htm#:~:text=LEI%20No%207.689%2C%20DE%2015%20DE%20DEZEMBRO%20DE%201988.&text=Institui%20contribui%C3%A7%C3%A3o%20social%20sobre%20o,jur%C3%ADdicas%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%A2ncias.&text=1%C2%BA%20Fisca%20institu%C3%ADda%20contribui%C3%A7%C3%A3o%20social,Art.>.>. Acesso em: 24 out. 2020.</p></div><div data-bbox=)

_____. **Lei 9.430, de 27 de dezembro de 1996.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9430compilada.htm>. Acesso em 25 set. 2020.

_____. **Lei 10.637, de 30 de dezembro de 2002.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10637.htm>. Acesso em: 20 out. 2020.

_____. **Lei 10.833, de 29 de dezembro de 2003.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.833.htm>. Acesso em: 11 out. 2020.

_____. **Lei 12.814, de 16 de maio de 2013.** Disponível em:
<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Lei/L12814.htm>.
Acesso em 20 set. 2020.

_____. **Lei Complementar Nº 123,** de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 08 out. 2020.

_____. **Lei Complementar Nº 128,** de 19 de dezembro de 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 06 nov. 2020.

CARNEIRO, Claudio. **Impostos Federais, Estaduais e Municipais.** 7. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento Tributário na Prática: gestão tributária aplicada.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CREPALDI, Silvio. **Planejamento Tributário.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária.** 16. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

FABRETTI, Láudio Camargo; FABRETTI, Denise; FABRETTI, Dilene Ramos. **As Micro e Pequenas Empresas e o Simples Nacional: tratamentos tributário, fiscal e comercial.** São Paulo: Atlas, 2019.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 8. ed. - [3. reimpr.]. São Paulo: Atlas, 2019.

_____. **Metodologia Científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica.** 12. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. **Contabilidade Tributária.** 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de Contabilidade Tributária.** 9. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa RFB 1700, de 14 de março de 2017**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268&visao=original>>. Acesso em: 24 out. 2020.

_____. **Instrução Normativa RFB 1911, de 11 de outubro de 2019**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=104314&visao=compilado>>. Acesso em: 27 out. 2020.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta Carvalho de. **Contabilidade Tributária**: entendendo a lógica dos tributos e seus reflexos sobre os resultados das empresas. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, Felipe Martins da; FARIA, Ramón Alberto Cunha de. **Planejamento Tributário**. Porto Alegre: SAGAH, 2017.

SOUSA, Edmilson Patrocínio de. **Contabilidade Tributária**: aspectos práticos e conceituais. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

YOUNG, Lúcia Helena Briski. **Lucro Presumido**. 8. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

_____. **Regimes de Tributação Federal**. 7. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

**BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UM
MATADOURO MUNICIPAL**

Bruna Raíssa Marchi¹
Jonas Bordim²

RESUMO

A carne bovina e suína são as duas proteínas mais consumidas em todo o mundo. Devido a esse fato as preocupações referentes à qualidade e higiene nos processos de abate têm aumentado. Assim o tema abordado no presente artigo será Boas práticas de fabricação: Um estudo de caso em um matadouro municipal, tendo como delimitação as boas práticas de fabricação (BPF) e procedimento padrão de higienização operacional (PPHO) em um matadouro público localizado no município de Alecrim – RS. Outrossim, com problematização de verificar se os processos de abate e higiene estão adequados segundo a bibliografia e legislação apresentada. Logo, a realização deste trabalho tem o objetivo de uma revisão bibliográfica referente à gestão da qualidade e a segurança alimentar nos processos de abate, e o conhecimento técnico dos processos de abate e programas de autocontrole como BPF e PPHO. Dessa forma, justifica-se a realização do estudo, frente à preocupação referente às BPF utilizadas na manipulação de produtos cárneos. No referencial teórico são abordados os temas Gestão da qualidade, Matadouros públicos e conceitos de segurança alimentar e BPF. A coleta de dados se deu através de fontes bibliográficas, livros, legislação vigente, trabalhos de conclusão de curso, manuais técnicos e visita técnica na unidade, que foi de grande relevância para o conhecimento técnico de todos os processos realizados, esses necessários para a realização do presente trabalho. Por último, são especificadas algumas considerações no que está adequado e melhorias nas inadequações em relação à higienização e aos processos de abate.

Palavras-chave: Boas Práticas de Fabricação – Gestão – Qualidade – Segurança alimentar – Higienização.

ABSTRACT

Beef and pork are the two most consumed proteins in the world. Due to this fact, concerns regarding quality and hygiene in the slaughter process have increased. Thus, the theme addressed in this article will be Good manufacturing practices: A case study in a municipal slaughterhouse, with the delimitation of

¹Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis - 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. marchi.raissa@hotmail.com

²Mestre em Gestão Estratégicas de Organização. Administração, Ciências Contábeis e Gestão da Tecnologia da Informação. Faculdades Integradas Machado de Assis. jonas@fema.com.br

good manufacturing practices (GMP) and standard operating hygiene case study in a municipal slaughterhouse, with delimitation as good manufacturing practices (GMP) and standard operating hygiene procedure (PPHO) in a public slaughterhouse located in the municipality of Rosemary - RS. Furthermore, with the problem of verifying if the slaughter and hygiene processes are adequate according to the bibliography and applicable legislation. Therefore, the accomplishment of this work has the objective of a bibliographic review referring to the quality management and food safety in the reduction processes, and the technical knowledge of the reduction processes and self-control programs such as BPF and PPHO. Thus, the study is justified, in view of the concern regarding the GMP used in the handling of meat products. The theoretical framework includes elements such as Quality management, Public slaughterhouses and concepts of food security and GMP. Data collection took place through bibliographic sources, books, current legislation, course completion works, technical manuals and technical visit to the unit, which was greatly included for the technical knowledge of all the processes carried out, those necessary for the accomplishment of the present work. Finally, some considerations are specified as to what is appropriate and improvements in inadequacies in relation to hygiene and reduction processes.

Keywords: Good Manufacturing Practices - Quality - Management - Food Safety – Hygiene.

INTRODUÇÃO

Frente ao cenário atual, a demanda pela qualidade dos alimentos que consumimos continua crescendo, e as unidades que produzem e processam esses alimentos precisam estar mais atentos para garantir a segurança dos produtos e atender às necessidades dos consumidores. No que diz respeito à proteína animal, essa segurança envolve toda a cadeia produtiva, desde o campo até a mesa do consumidor.

A gestão da qualidade trás consigo um controle higiênico sanitário fundamental para garantir a inocuidade e manipular um alimento livre de contaminação. Os cuidados com a higiene nos processos de manipulação de produtos cárneos devem ser rigorosos, para reduzir e minimizar o risco de contaminação causada por vírus, fungos e bactérias ou contaminação cruzada, as quais podem gerar grandes riscos a saúde do consumidor, podendo causar

diversas patologias transmitidas através do consumo dessa proteína contaminada.

Para isso é necessário o conhecimento legal sobre os processos adotados na unidade e adaptar as técnicas aplicadas para além de manipular a carne in natura de maneira a garantir a qualidade, utilizar os produtos químicos necessários no processo de maneira consciente e adequada, diminuindo o desperdício dos mesmos e do tempo gasto.

Assim, no presente trabalho serão abordados assuntos relacionados aos processos de abate e as boas práticas de fabricação durante e após o abate de suínos e bovinos em um matadouro público inspecionado pelo sistema municipal de inspeção e localizado na cidade de Alecrim, noroeste do RS.

Também serão abordadas questões relacionadas à higienização, como o procedimento padrão de higienização operacional (PPHO), e o manejo que a unidade utiliza no momento de limpar e sanitizar a estrutura, utensílios e equipamentos, verificando o cumprimento das bases legais relacionadas aos produtos cárneos.

Dessa forma, o objetivo do trabalho foi conhecer os processos de abate e boas práticas de fabricação de um matadouro público localizado em Alecrim – RS, para verificar se seus processos de abate e higiene estão adequados segundo a bibliografia apresentada e se necessário propor alterações e melhorias na aplicação do PPHO. O mesmo ainda possui como objetivos específicos: mapear os processos de abate realizados na unidade, verificar os procedimento padrão de higiene operacional-PPHO e propor melhorias trazendo mais confiabilidade para a unidade em relação aos processos realizados. Ainda, justifica-se a realização do estudo, frente à preocupação referente às BPF utilizadas na manipulação de produtos cárneos.

Para isso a metodologia utilizada no desenvolvimento do presente estudo, foi uma pesquisa aplicada, pois relacionou os conhecimentos teóricos e práticos na resolução do problema, também se define como uma pesquisa qualitativa, visto que foi utilizada interpretação pessoal para compreender os processos

realizados na unidade e a mesma não costuma ser objetiva. Ainda classificasse como descritiva e explicativa quanto aos objetivos, e do ponto de vista técnico denomina-se como bibliográfica e estudo de caso.

Dessa forma utiliza-se como primeira etapa uma introdução sobre o tema, na sequência foi desenvolvido o referencial teórico abordando assuntos como gestão da qualidade, matadouros públicos e conceitos de segurança alimentar e boas práticas de fabricação, baseando-se em autores como Kirchner, Kaufmann, Schmid, Paladini, Pacheco e Yamanaka, e legislações vigentes como RIISPOA. Na segunda parte foram abordados os métodos e técnicas, categorização da pesquisa, geração de dados e análise e interpretação dos dados. Na terceira etapa encontra-se a análise dos resultados onde apresenta-se os resultados obtidos na visita técnica realizada, bem como as propostas de melhoria.

Por fim, foram retratadas as conclusões obtidas e as referências utilizadas na elaboração e desenvolvimento do estudo.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico é um conjunto de conhecimentos obtidos em fontes bibliográficas que possibilita ao acadêmico fundamentar e argumentar sobre o estudo, apresentando embasamento em literaturas já publicadas no qual serão apresentados os seguintes tópicos: Gestão da qualidade, matadouros públicos e conceito de segurança alimentar e boas práticas de fabricação.

1.1 GESTÃO DA QUALIDADE

Os conceitos de qualidade mudaram ao longo do tempo, passando a ser considerada um dos principais elementos na gestão das organizações. Para Kirchner, Kaufmann e Schmid “Qualidade é o atendimento de exigências e expectativas de clientes.” (KIRCHNER; KAUFMANN; SCHMID, 2007, p.8).

Em relação ao foco voltado a qualidade dos produtos, a inspeção do produto acabado, apesar de transmitir as informações obtidas não tem o poder de alterar a qualidade do mesmo. Porém, como o produto é resultado do processo operacional, a atenção sobre as ações é voltada para o processo produtivo, ou seja, para as causas e não para os efeitos, (PALADINI, 2012).

A visão mais unificada da qualidade é o processo operacional em sua forma mais ampla. Para Paladini, “A gestão da qualidade no processo produtivo pode ser definida, de forma sucinta, como o direcionamento de todas as ações do processo produtivo para o pleno entendimento do cliente.” (PALADINI, 2012, p.37). Outrossim, na visão de Kirchner, Kaufmann e Schmid, o controle da qualidade:

Controle da qualidade inclui todas as atividades preventivas, de controle e corretivas na obtenção de um produto, com o objetivo de atender aos requisitos de qualidade, com aplicação de técnicas da qualidade. Controle da qualidade engloba todas as técnicas de trabalho e atividades cuja finalidade é tanto o controle dos processos como a eliminação das causas de resultados não satisfatórios em todos os estádios do círculo de qualidade para alcançar eficiência econômica. (KIRCHNER; KAUFMANN; SCHMID, 2008, p.18).

Assim a Gestão da qualidade e a segurança alimentar são objetivos elencados pelas indústrias e empresas do ramo alimentício. Dessa maneira as ferramentas mais elementares para a efetivação desse objetivo são as Boas Práticas de Fabricação (BPF) e os Procedimentos Operacionais Padrão (POP's).

1.2 MATADOUROS PÚBLICOS

A geração de alimentos seguros abrange um campo amplo e distinto dentre os segmentos de produção, os commodities (como carnes in natura) que dizem respeito ao ramo animal, serão abordados no presente tópico.

Os estabelecimentos públicos municipais caracterizados pelo processo de abate de bovinos e suínos são denominados segundo RIISPOA, por unidades

de beneficiamento de carne e produtos cárneos destinados à recepção, manipulação, acondicionamento, armazenagem e expedição de produtos cárneos (BRASIL, 2017).

Outrossim, os Matadouros municipais responsáveis pela manipulação e destinação de carne in natura para Pacheco e Yamanaka “Realizam o abate de animais, produzindo carcaças (carne com ossos) e vísceras comestíveis. Algumas unidades também fazem desossa das carcaças e produzem os chamados “cortes de açougue”, porém não industrializam a carne” (PASCHECO; YAMANAKA, 2008, p.27).

Para que os processos de abate apresentem segurança e qualidade, os matadouros possuem uma organização do trabalho, sendo composta por uma linha de produção. Ainda segundo Pacheco e Yamanaka (2008), essa linha é subdividida pelas seguintes etapas:

- **Recepção / Currais:** Os animais são transportados em caminhões até os matadouros, após o desembarque são inspecionados e separados por lotes de acordo com a procedência e permanecem nos currais, em repouso e jejum, por 16 a 24 horas.

- **Condução e Lavagem dos Animais:** Após o período de descanso e jejum, os animais são conduzidos por uma passagem cercada, e os corredores divididos por estágios entre portões os separam uns dos outros, permitindo a condução individual ao matadouro. Durante o percurso, os animais são lavados com jatos de água clorada, que possuem pressão regulável.

- **Atordoamento:** Tem o objetivo de deixar o animal inconsciente. No caso do bovino o equipamento utilizado é a marreta pneumática, com pino retrátil, que é aplicada na parte superior da cabeça dos animais, este perfura o osso do crânio e destrói parte do cérebro do animal, deixando-o inconsciente. Já em suínos o processo normalmente é realizado por descarga elétrica: dois eletrodos, em forma de pinça ou tesoura, são posicionados nas laterais da cabeça e um terceiro, entre o 3º ou 4º espaço intercostal na altura do coração.

• **Sangria:** Após a limpeza do vômito, os animais são conduzidos pelo trilho até a calha de sangria. Em sequencia ocorre à secção de grandes vasos sanguíneos na região do pescoço com uma faca, a morte ocorre por falta de oxigenação no cérebro.

• **Escaldagem:** Em suínos após o tempo suficiente de sangria, os animais saem do trilho e são imersos em um tanque com água quente, em torno de 65° C, para facilitar a remoção posterior dos pelos e das unhas ou cascos.

• **Depilação e “Toilette”:** Após passarem pela escaldagem, os suínos são colocados em uma máquina de depilação, que consiste de um cilindro giratório, com pequenas pás retangulares distribuídas pela sua superfície, dotadas de extremidades de borracha.

• **Esfola e Remoção da Cabeça:** Primeiro, cortam-se as patas dianteiras antes da remoção do couro, para aproveitamento dos mocotós. Via de regra, as patas traseiras só são removidas depois da retirada do úbere e dos genitais. O couro recebe alguns cortes com facas em pontos específicos, para facilitar sua remoção, que então é feita com equipamento que utiliza duas correntes presas ao couro, e ou, pode ser feita a remoção manual do couro, utilizando-se apenas facas.

Retira-se a cabeça, que é levada para lavagem, com especial atenção à limpeza de suas cavidades (boca, narinas, faringe e laringe) e total remoção dos resíduos de vômito, para fins de inspeção e para certificar-se da higiene das partes comestíveis.

• **Evisceração:** As carcaças dos animais são abertas manualmente com facas e com serra elétrica, a evisceração envolve a remoção das vísceras abdominais e pélvicas, além dos intestinos, bexiga e estômagos. Normalmente, todas estas partes são carregadas em bandejas, da mesa de evisceração para inspeção.

• **Corte da Carcaça:** Retiradas às vísceras, as carcaças são serradas longitudinalmente ao meio, seguindo o cordão espinal. Entre um e outro animal,

as serras recebem um “spray” de água para limpar os fragmentos de carne e ossos gerados.

- **Refrigeração:** As meias carcaças são resfriadas para diminuir possível crescimento microbiano (conservação). Para reduzir a temperatura interna para menos de 7°C, elas são resfriadas em câmaras frias com temperaturas entre 0 e 4°C. O tempo normal deste resfriamento fica entre 24 e 48 horas.

- **Cortes e Desossa:** Havendo operação de cortes e desossa, as carcaças resfriadas são divididas em porções menores para comercialização ou posterior processamento para produtos derivados. A desossa é realizada manualmente, com auxílio de facas.

- **Estocagem / Expedição:** As carcaças, os cortes e as vísceras comestíveis, após processadas e embaladas, são estocadas em frio, aguardando sua expedição. (PASCHECO; YAMANAKA, 2008).

As etapas mencionadas acima, demonstram a complexidade dos processos na sala de abate e a importância do controle e da qualidade, para a geração de um alimento sem contaminação e seguro.

A carne é um dos elementos mais importantes na cadeia alimentar, sendo uma relevante fonte de proteína. O Brasil é um dos principais produtores desta proteína do mundo como aponta o IBGE no 2º trimestre de 2020, foram abatidas no Brasil, 7,30 milhões de cabeças de bovinos, e 12,10 milhões de suínos sob algum tipo de inspeção sanitária (IBGE, 2020).

Para que os abates realizados nos matadouros municipais tenham base legal e sejam autorizados, precisam atender as exigências estabelecidas nos Decretos e regulamentações que regem os produtos de origem animal. Assim o Decreto N° 9.013, de 29 de março de 2017 que dispõem sobre a inspeção industrial e sanitária de produtos de origem animal, instituídas pela Lei nº 1.283, de 18 de dezembro de 1950, e pela Lei nº 7.889, de 23 de novembro de 1989. Capítulo II, Art.3º:

A inspeção e a fiscalização industrial e sanitária em estabelecimentos de produtos de origem animal que realizem comércio municipal e

intermunicipal serão regidas por este Decreto, quando os Estados, o Distrito Federal e os Municípios não dispuserem de legislação própria (BRASIL, 2017, p.2).

Portanto, segundo a regulamentação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), as indústrias de produtos de origem animal devem contar com serviços de fiscalização que comprovem a qualidade do produto do ponto de vista técnico e sanitário, sendo classificados em Serviço de Inspeção Federal (SIF), Serviço de Inspeção Estadual (SIE), e Serviço de Inspeção Municipal (SIM), o qual é responsável por estabelecimentos menores como os matadouros municipais (MARRA, et al, 2017).

Para tanto, as unidades de beneficiamento de carne e produtos cárneos dos municípios, necessitam da inspeção municipal (SIM), com jurisdição em todo o território municipal segundo lei orgânica do mesmo e conforme a Lei Federal Nº 7889/89.

Em todo o território Nacional, 1.044 estabelecimentos destinados a abate de bovinos, o IBGE informou que apenas 46,3% são de responsabilidade da Inspeção municipal, onde também 590 informantes de abate de suínos apresentaram um percentual de 44,7% sob a mesma inspeção. (IBGE, 2020). A qualidade e comprometimento na fiscalização refletem em consequência imediata para a saúde pública. O SIM é a ferramenta dos municípios para atestarem a qualidade da carne abatida nos matadouros que abrangem seu território.

1.3 CONCEITOS DE SEGURANÇA ALIMENTAR E BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO

O consumo de alimentos de origem animal, assim como a carne bovina e suína, tem crescido no Brasil e no mundo, deixando o mercado responsável pela produção desse alimento, cada vez mais competitivo e complexo, exigindo controle, qualidade e o bem estar animal no processo de abate.

Do ponto de vista do consumidor, o conceito de qualidade alimentar reflete o grau de satisfação com características como sabor, aroma, aparência, embalagem, preço e disponibilidade do alimento. Geralmente, as condições inerentes à segurança alimentar relacionadas ao impacto dos alimentos na saúde humana são desconhecidas. O termo “alimento seguro” refere-se ao consumo alimentar seguro que garante que não existam poluentes químicos, físicos, biológicos ou outros que possam colocar em risco a saúde (PERES, et al, 2014).

A legislação que engloba a segurança alimentar é composta por diferentes órgãos e ministérios responsáveis pelo conjunto de normas e regulamentos que regem a qualidade dos alimentos de origem animal e a saúde do consumidor. O Ministério da Agricultura e Pecuária sendo um dos responsáveis editou o Decreto nº 369, de 4 de setembro de 1997, que trata das normas técnicas sobre higiene e boa higiene. Boas Práticas de Fabricação (BPF) para Processamento de Alimentos / Plantas Químicas Industriais (BRASIL, 1997, p.2).

As Boas Práticas de Fabricação (BPF) englobam uma série de medidas, princípios e regras aplicadas na produção de alimentos para garantir a segurança sob o ponto de vista das condições de higiene dos alimentos produzidos para o consumo. Segundo o RIISPOA que define as BPF como “[...] condições e procedimentos higiênico-sanitários e operacionais sistematizados, aplicados em todo o fluxo de produção, com o objetivo de garantir a inocuidade, a identidade, a qualidade e a integridade dos produtos de origem animal.” (BRASIL, 2017, p. 4).

O manual de BPF normalmente inclui os PAC (programa de autocontrole), como manutenção de instalações e equipamentos, iluminação e os PPHO (referente aos procedimentos de saneamento diretamente relacionados à produção) podem ser citados no manual de BPF, porém deve ser remetido em documento separado. Esses arquivos devem estar sempre disponíveis para os funcionários.

De acordo com Brasil (2017), tratando-se de estabelecimentos de carnes e derivados, é estabelecido que esses devam satisfazer, além de outras, as seguintes condições, importantes para as condições de higiene.

Do que se refere à estrutura, equipamentos e funcionários:

- Os procedimentos de higienização devem ser realizados regularmente e sempre que necessário, respeitando-se as particularidades de cada setor industrial, de forma a evitar a contaminação dos produtos de origem animal;
- As instalações, os equipamentos e os utensílios dos estabelecimentos devem ser mantidos em condições de higiene antes, durante e após a realização das atividades industriais (BRASIL, 2017, p.23).
- É proibida a presença de qualquer animal alheio ao processo industrial nos estabelecimentos elaboradores de produtos de origem animal;
- Para o desenvolvimento das atividades industriais, todos os funcionários devem usar uniformes apropriados e higienizados;
- Os funcionários que trabalhem na manipulação e, diretamente, no processamento de produtos comestíveis devem utilizar uniforme na cor branca ou outra cor clara que possibilite a fácil visualização de possíveis contaminações;
- São proibidos o consumo, a guarda de alimentos e o depósito de produtos, roupas, objetos e materiais estranhos às finalidades do setor onde se realizem as atividades industriais;
- Proibida a circulação dos funcionários uniformizados entre áreas de diferentes riscos sanitários ou fora do perímetro industrial;
- Os funcionários que trabalhem nas demais atividades industriais ou que executem funções que possam acarretar contaminação cruzada ao produto devem usar uniformes diferenciados por cores;
- Os funcionários envolvidos de forma direta ou indireta em todas as atividades industriais devem cumprir práticas de higiene pessoal e

operacional que preservem a inocuidade dos produtos (BRASIL, 2017, p.24).

- As instalações de recepção, os alojamentos de animais vivos e os depósitos de resíduos industriais devem ser higienizados regularmente e sempre que necessário;
- Deve ser apresentada comprovação médica atualizada, sempre que solicitada, de que os funcionários não apresentam doenças que os incompatibilizem com a fabricação de alimentos;
- Os reservatórios de água devem ser protegidos de contaminação externa e higienizados regularmente e sempre que for necessário (BRASIL, 2017, p.25).

Ainda segundo RIPOA, artigo 43, parágrafo único:

No caso de estabelecimentos que abatem mais de uma espécie, as dependências devem ser construídas de modo a atender às exigências técnicas específicas para cada espécie, sem prejuízo dos diferentes fluxos operacionais. (BRASIL, 2017, p. 21).

Outrossim, são as PPHO que referem-se aos procedimentos de higiene relacionados diretamente com a produção. Segundo RIISPOA artigo 74 e inciso I:

Art. 74. Os estabelecimentos devem dispor de programas de autocontrole desenvolvidos, implantados, mantidos, monitorados e verificados por eles mesmos, contendo registros sistematizados e auditáveis que comprovem o atendimento aos requisitos higiênico-sanitários e tecnológicos estabelecidos neste Decreto e em normas complementares, com vistas a assegurar a inocuidade, a identidade, a qualidade e a integridade dos seus produtos, desde a obtenção e a recepção da matéria-prima, dos ingredientes e dos insumos, até a expedição destes.

§ 1º Os programas de autocontrole devem incluir o bem-estar animal, quando aplicável, as BPF, o PPHO e a APPCC, ou outra ferramenta equivalente reconhecida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. (BRASIL, 2017).

Em matadouros as Boas Práticas de Fabricação e os Programas de Autocontrole são ferramentas fundamentais de gestão da qualidade, para que o estabelecimento atenda em seu funcionamento as legislações e normas de segurança e qualidade dos produtos. O programa reduz perdas e prejuízo na produção, eleva a qualidade dos produtos e a segurança sobre o que, como, quando, onde e para quem foram feitos os mesmos (ARAÚJO, 2010, p. 28). A aplicação das BPF em toda a cadeia de produção de alimentos é sinônimo de responsabilidade e conscientização com a saúde dos consumidores.

2. METODOLOGIA

Esta etapa está organizada em três tópicos com o objetivo de ajudar na compreensão e análise das informações: categorização da pesquisa, geração de dados e análise e interpretação dos dados.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

A presente pesquisa é como uma pesquisa aplicada, pois considerou os conhecimentos teóricos e práticos na resolução dos problemas da organização, já que buscou analisar o desenvolvimento dos processos de abate e a aplicação das boas práticas de fabricação em um matadouro municipal localizado em Alecrim – RS.

Em relação aos objetivos, o presente artigo refere-se como uma pesquisa exploratória, pois teve uma exploração desenvolvida através de conceitos aplicáveis a problemas específicos. Igualmente, classifica-se como um estudo de caso, pois foi realizado um estudo exploratório em um caso prático de boas práticas de fabricação em matadouros públicos, nesse caso, matadouro municipal de Alecrim - RS.

Também se classifica como uma pesquisa descritiva, pois a partir do conhecimento obtido nas bibliografias estudadas e no estudo de caso, buscou-se descrever as atividades realizadas na unidade em questão.

O método utilizado para este trabalho foi o método qualitativo, pois foi utilizada a interpretação pessoal baseada nos conhecimentos adquiridos para apresentar informações qualitativas, que buscam compreender os processos realizados e não costumam ser objetivas.

A metodologia de pesquisa utilizada foi à pesquisa bibliográfica, uma vez que o trabalho teve embasamento em fontes bibliográficas, livros, legislação vigente, trabalhos de conclusão de curso e manuais técnicos.

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

Na geração de dados são apresentadas as formas escolhidas para a coleta de dados utilizados no estudo.

Essas informações são usadas como fonte de dados para análises posteriores. No presente estudo utilizou-se fontes primárias e secundárias, onde os conjuntos de informações coletados podem ajudar a resolver o problema.

Como fontes primárias foram utilizadas informações adquiridas na visita técnica ao matadouro. Já as fontes secundárias buscam um embasamento teórico em literatura como livros, artigos, sites governamentais, legislação e manuais técnicos, sendo essas referências seguras. Com a coleta de dados bem estruturada buscou o conhecimento para a verificação in loco da aplicação dos procedimentos padrão de higiene operacional.

O processo de geração de dados para a realização do artigo ocorreu através de documentação direta, já que os dados foram coletados diretamente no matadouro municipal de Alecrim- RS. As informações foram coletadas através de observação direta intensiva no dia 18 de setembro de 2020, onde houve o acompanhamento pelo veterinário responsável pela inspeção dos processos que

explicou a linha de abate e o procedimento padrão de higiene operacional seguido pela unidade.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Para definir como os dados são utilizados no desenvolvimento do artigo, é necessário analisar e interpretar os dados de forma clara e objetiva, de forma a estabelecer uma conexão entre o objetivo do trabalho e o problema a ser estudado.

Através dos dados coletados, realizou-se a análise e interpretação dos dados a partir da visita técnica realizada no matadouro de Alecrim - RS. Realizou-se uma análise dos processos realizados e confrontou-se os dados com o embasamento teórico.

Desta forma todas as informações coletadas no matadouro foram analisadas a fim de apurar quais mudanças precisam ser feitas para melhorar os processos de boas práticas de fabricação.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta etapa, é desenvolvida a interpretação das respostas obtidas no estudo realizado com a inspeção e os colaboradores da organização escolhida. A seguir, apresentam-se os resultados da visita técnica ao matadouro municipal de Alecrim, onde houve o mapeamento dos processos de produção e verificação do procedimento padrão de higiene operacional. Por fim, são elaboradas as melhorias e as considerações finais baseado no resultado do estudo desenvolvido.

3.1 MAPEAMENTO DOS PROCESSOS DE PRODUÇÃO NO ABATE

O mapeamento foi realizado em um matadouro municipal terceirizado segundo lei municipal 2.707 de 29 de março de 2019, conforme compreende o art 1º:

Fica o Executivo Municipal autorizado a outorgar concessão de uso onerosa da estrutura que compreende o Abatedouro Municipal, abrangendo a área construída do abatedouro: 240,02m², composta pela sala de matança (box de insensibilização, sangria, coureamento, área de evisceração, serra carcaça, inspeção e lavagem), câmara fria, expedição, sala de couros, patas e chifres, sala de lavagem de carretilhas, bucharia suja, bucharia limpa, miúdos e cabeças; compõe também as dependências anexas: composta por circulação, vestiários, WC, sala de inspeção, almoxarifado; área das pocilgas: 25,20m²; área dos currais: 90m² + 60,40m² do corredor de recebimento - não são áreas cobertas; área da casa da caldeira: 25m²; área de depósito de lenha: 15,50m²; área das esterqueiras: 7,00 m² + 13,60m² + 15,30m² + 2,20m² (cobertas com grade e sombrite); sendo o total da área cercada com tela: 3.816,00m². (ALECRIM, 2019, p.1)

Para o desenvolvimento do estudo foi realizada uma visita técnica nas dependências do matadouro, para mapear todos os processos realizados no abate dos bovinos e suínos.

Inicialmente observou-se a estrutura externa do local, que se apresenta em dois prédios, um composto pela área de abate, banheiros, vestiários e sala de inspeção (responsável pelas documentações e burocracias), o outro armazena a caldeira, responsável pelo aquecimento da água utilizada tanto nos processos de abate quanto na higienização do local, ambos demonstrados na Ilustração 1.

Ilustração 1: Prédio composto pela área de abate e caldeira de aquecimento



Fonte: Produção do pesquisador.

Os processos de abate iniciam-se nas operações de pré-abate, que compreende um dia anterior com o recebimento dos animais na unidade mediante inspeção da documentação realizada pelo veterinário responsável, que verifica se todos possuem a GTA (guia de trânsito animal), documento que contém as informações sobre o destino, condições sanitárias, e a finalidade do transporte animal. A GTA é emitida pela inspetoria veterinária do município e é o órgão responsável pelo cadastro de controle dos animais.

Após a inspeção e o desembarque, os animais são alojados nos currais, estes são divididos em dois, um responsável pelo confinamento dos bovinos e outro dos suínos conforme mostra Ilustração 2, o confinamento se resume em repartições distintas para cada produtor, tanto da espécie bovina quanto da suína. Esse processo ocorre para que os animais se recuperem do estresse causado pelo transporte e descansem, já que passaram por um processo de jejum e dieta hídrica pelo período de 24 horas.

Ilustração 2: Confinamento Bovinos e Suínos



Fonte: Produção do pesquisador.

Posterior ao processo de confinamento os bovinos começam a serem abatidos, esses são direcionados ao brete um após o outro até um “box” imobilizador, onde ocorre o banho de aspersão e a insensibilização, um é insensibilizado enquanto três aguardam no banho, ambos ainda realizados na parte externa do prédio conforme ilustração 3.

O processo de banho é realizado com jatos de água clorada e tem a finalidade de acalmar os animais, limpar externamente e favorecer na vasoconstrição sanguínea periférica, que nada mais é que a contração dos vasos sanguíneos, isso facilita o processo da sangria. Já a insensibilização ocorre por meio da pistola pneumática, ou em outras palavras, pistola de pressão, essa ejeta um pino de 15 cm de comprimento a 120 km por hora, no alto da cabeça do animal destruindo parte do cérebro deixando o bovino inconsciente.

Ilustração 3: Banho de aspersão e insensibilização com pistola pneumática



Fonte: Produção do pesquisador.

Agora os processos passam a ser realizados na parte interna do prédio, para o acesso foi necessário passar pela barreira sanitária (limpeza das botas e higienização correta das mãos) além de vestir os equipamentos de proteção necessários (roupas e botas brancas para a fácil visualização de possível contaminação, touca, máscara e capacete) evitando ao máximo o contato para descartar qualquer tipo de contaminação cruzada.

Dentro da instalação encontra-se diversas pias equipadas com o produto NIPPO-BAC G-70 utilizado na higienização das mãos dos colaboradores durante o processo de abate.

Depois de o bovino passar pela insensibilização ele é puxado manualmente para a área de pendura e vômito, esse processo se define por pendurar o animal por um dos membros traseiros deixando-o de cabeça para baixo, dessa forma todo líquido gástrico que ele ainda tem irá sair pela boca e cair em uma área de escoamento.

Com esse processo finalizado, o animal é direcionado à área de esfolagem, onde inicialmente é realizada a sangria como observa-se na Ilustração 4,

processo no qual é retirado grande parte do sangue do animal através de cortes dos grandes vasos sanguíneos localizados no pescoço. Além da sangria, na área de esfola ocorre a retirada do couro, patas, chifres e cabeça. A cabeça é levada para a inspeção do veterinário, já as patas, couro e chifres são direcionados a uma sala específica onde terão o devido destino.

Ilustração 4: Sangria e esfola



Fonte: Produção do pesquisador.

Quando a técnica de esfolagem se encerra é dada sequência no processo com a evisceração e inspeção das vísceras conforme visualizasse na ilustração 5, onde ocorre uma abertura no abdômen do bovino para a retirada das vísceras brancas e vermelhas. As vísceras vermelhas como coração, rins, fígados e pulmões são colocadas em bandejas e destinadas à sala de inspeção, onde o veterinário analisa cada um separadamente para certificar-se que o animal não possui nenhuma doença biológica ou contaminação química, conforme artigo 118 do novo RIISPOA “A evisceração deve ser realizada em local que permita pronto exame das vísceras, de forma que não ocorram contaminações.” (BRASIL, 2017, p.36).

Já a buchada e intestinos caem na área suja, através de uma calefação de alumínio, ambos passam por um processo de “limpeza” onde são retirados todos os restos de resíduos orgânicos que ainda estão em seu interior, em seguida são colocados em tonéis para sua destinação final.

Esse processo da abertura do peito e abdômen, para a retirada das vísceras é o mais importante e o mais crítico, em função do elevado risco microbiológico em relação à qualidade, uma vez que a ruptura do trato digestório na sua retirada em qualquer proporção pode causar contaminação completa da carcaça, bem como do ambiente.

Ilustração 5: Evisceração e Inspeção veterinária das vísceras



Fonte: Produção do pesquisador.

Após o veterinário inspecionar e verificar que o animal está saudável, prossegue-se para o processo de partição da carcaça, porém se for identificado alguma patologia, toda a carcaça seria direcionada ao destino condicional (congelada por determinado período e depois destinada para o consumo), ou condenada (sem aproveitamento algum para consumo). A carcaça é partida ao meio com uma serra de fita, está é mantida na água quente em temperatura entre 60°C a 80°C após cada utilização, evitando contaminação cruzada entre os animais, agora já partida, a carcaça é lavada com água devidamente tratada com o auxílio de um lava-jato com pressão, para retirar todo sangue e farelo de osso que possa ter ficado dos processos anteriores, conforme verificado na Ilustração 6.

Ilustração 6: Partição e lavagem das carcaças



Fonte: Produção do pesquisador.

Posterior à lavagem as carcaças seguem para o final do processo, agora elas serão inspecionadas pelo veterinário, pesadas e carimbadas e seguiram para a Câmara fria, onde ficaram por 24 horas e serão submetidas a uma temperatura média de -7°C assim como a Ilustração 7. Quando o período de resfriamento encerrar, às carcaças seguiram para a expedição, ou seja, os supermercados, açougues ou pessoas físicas que pagaram para o serviço de abate poderão vir retirar sua carne in natura.

Ilustração7: Resfriamento das carcaças



Fonte: Produção do pesquisador.

Depois de terminar todos os abates dos bovinos, inicia-se o processo com os suínos, antes de começar, os materiais utilizados no processo como facas e ganchos, são substituídos por limpos, para que não haja contaminação cruzada entre as duas espécies.

Os processos são exatamente iguais aos utilizados no abate dos bovinos, diferenciando-se apenas pelo processo de insensibilização que observa-se na ilustração 8. No caso dos suínos o atordoamento é realizado através de Eletronarcolese, ou seja, eles passam pelo banho de aspersão que além de realizar a mesma função como nos bovinos, facilita na descarga elétrica, já que a Eletronarcolese consiste em dois eletrodos em forma de pinça que são colocadas nos dois lados da cabeça e seguradas por 20 segundos, produzindo um choque que deixara o animal inconsciente, a sangria ocorre com o animal ainda deitado, só depois ele passa a ser pendurado por um dos membros traseiros, a partir desse processo as etapas são as mesmas citadas anteriormente.

Ilustração 8: Insensibilização dos suínos



Fonte: Produção do pesquisador

Todos os restos de materiais orgânicos gerados nos processos de abate de ambas as espécies, como couro, patas, cabeças, chifres, buchadas e demais partes que não poderão ser utilizados para o consumo humano, são depositados em tonéis de acordo com a Ilustração 9. A destinação final desses resíduos orgânicos ocorre pela FAROS, uma indústria de farinha de ossos, que compra e retira do local esse material para realização de seus processos industriais.

Ilustração 9: Destinação final dos resíduos orgânicos



Fonte: Produção do pesquisador

Por fim, quando os processos de abate são encerrados, é necessário fazer a higienização do local, utensílios e equipamentos, que se subdivide pela limpeza e sanitização. Primeiro é retirado todo o resíduo orgânico e inorgânico com água corrente em uma temperatura de 80 °C, que consiste na limpeza.

Na sequência, é necessário realizar a sanitização que define-se pelo decreto 9.013 de 29 de março de 2017 como:

Aplicação de agentes químicos aprovados pelo órgão regulador da saúde ou de métodos físicos nas superfícies das instalações, dos equipamentos e dos utensílios, posteriormente aos procedimentos de limpeza, com vistas a assegurar nível de higiene microbiologicamente aceitável. (BRASIL, 2017, p.5).

Na unidade em estudo é utilizado para a desinfecção dos pisos, paredes, plataformas, utensílios (carretilhas, ganchos) e equipamentos (serra fita) o desinfetante NIPPO-LAT 3000K composto por hipoclorito de sódio e hidróxido de sódio registrado na ANVISA com o número 3158700540010, responsável pelo desengraxe, remoção de sujidades e eficiência contra os patógenos *Staphylococcus Aureus* e *Scherichia Coli*, principais causadores de contaminação. O produto possui um tempo de ação de 10 minutos depois de aplicado e em sequência é enxaguada com água corrente para retirar todo e qualquer resíduo químico, como demonstra a Ilustração 10.

Após a sanitização concluída, nos equipamentos é utilizado o óleo NIPPO LUB também registrado na ANVISA, esse mantém a conservação e qualidade dos equipamentos.

Já nas facas manuseadas, é utilizada apenas água quente em temperatura média de 80°C. Dessa maneira a unidade está novamente adequada para um novo dia de abate.

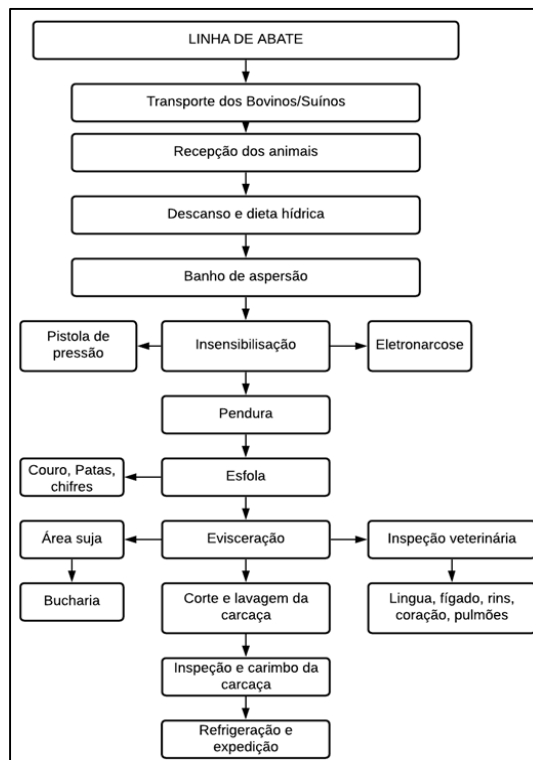
Ilustração 10: Higienização e Sanitização do local



Fonte: Produção do pesquisador

Após apresentar os processos de abate realizados pelo matadouro estudado, construiu-se um fluxograma para maior compreensão do leitor, conforme apresentado na Ilustração 11.

Ilustração 11: Linha de abate



Fonte: Produção do pesquisador.

O fluxograma acima representa a linha completa de abate do matadouro público de uma cidade do noroeste do RS. Nos tópicos a seguir serão apresentados os procedimentos padrão de higiene operacional utilizados na unidade e as adequações e propostas de melhorias apresentadas.

3.2 VERIFICAÇÃO IN LOCO DO PROCEDIMENTO PADRÃO DE HIGIENE OPERACIONAL – PPHO

Na verificação in loco dos procedimentos padrão de higiene operacional, observou-se as práticas de higiene aplicadas na estrutura, equipamentos e utensílios e na higiene individual dos colaboradores.

3.2.1 O que corresponde a estrutura, equipamentos e utensílios.

Conforme check list de verificação in loco da unidade, constatou-se que a mesma tem o cuidado e utiliza produtos saneantes registrados em órgão competente. A aplicação de produtos químicos aprovados para assegurar o nível de higiene microbiologicamente aceitável (BRASIL, 2017).

O matadouro possui inspeção municipal regida pela lei municipal 2.706 de 15 de março de 2019, conforme Art. 2º: “É estabelecida a obrigatoriedade da prévia fiscalização, sob o ponto de vista industrial e sanitário, de todos os produtos de origem animal, comestível e não comestível, sejam ou não adicionados de produtos vegetais, preparados, transformados, manipulados, recebidos, acondicionados, depositados e em transito.” (ALECRIM, 2019, p.1).

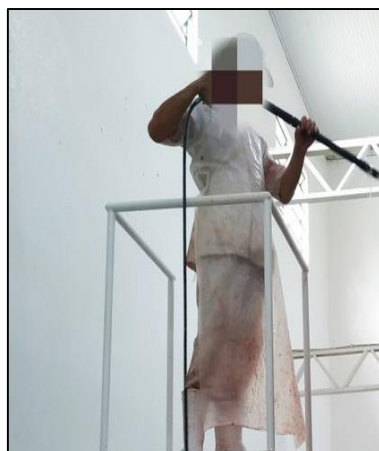
Também dispõe de funcionário treinado para o manuseio dos equipamentos de insensibilização bem como calibração da caldeira, e outro funcionário responsável pela diluição e aplicação dos produtos químicos utilizados na sanitização. Outrossim, verificou-se que a unidade possui a quantidade suficiente de produtos para uma higienização adequada, ferramentas e utensílios necessários para a realização dos processos.

Segundo BPF e a verificação realizada, observou-se que a higienização da unidade divide-se em duas etapas, limpeza e sanitização. A unidade realiza os procedimentos de higienização, incluindo as roldanas, pisos, paredes e equipamentos. A unidade utiliza o método de limpeza por espuma, onde o processo se dá inicialmente pela limpeza remoção de resíduos orgânicos com água corrente a 80°C. A solução de detergente (NIPPO-LAT 3000K) utilizado pela unidade é preparada e colocada no gerador de espumas, aplicada nos equipamentos, pisos e paredes, deixando agir por 10 minutos, após é esfregado e realizado o enxague com água corrente.

3.2.2 O que corresponde a higiene pessoal dos colaboradores

Verificou-se que os colaboradores que executam os processos dentro da unidade utilizam o uniforme que consiste em calça, jaleco, gorro e/ou capacete, bota na cor branca e avental impermeável nos tamanhos e padrões de cada funcionário, assim como observa-se na Ilustração 12 e como consta do novo RIISPOA “Os funcionários que trabalhem na manipulação e, diretamente, no processamento de produtos comestíveis devem utilizar uniforme na cor branca ou outra cor clara que possibilite a fácil visualização de possíveis contaminações proibida a circulação dos funcionários uniformizados entre áreas de diferentes riscos sanitários ou fora do perímetro industrial.” (BRASIL, 2017, p.24).

Ilustração 12: Utilização de roupa, botas e capacete brancos dos funcionários.



Fonte: Produção do pesquisador.

Os mesmos realizam a higienização correta das mãos e botas na barreira sanitária, também utilizam com frequência as pias internas para a limpeza das facas e mãos entre o abate de um animal e outro, seguindo a legislação que estabelece “barreiras sanitárias que possuam equipamentos e utensílios específicos nos acessos à área de produção e pias para a higienização de mãos nas áreas de produção.” (BRASIL, 2017, p.19).

Também verificou-se que os mesmos mantêm uma higiene individual adequada, sendo essa barba feita uma vez que trata-se apenas de colaboradores masculinos e unhas curtas e limpas.

3.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS E MELHORIAS

Após o acompanhamento dos processos de abate e higienização, verificou-se algumas inadequações nos processo de abate e na aplicação do procedimento padrão de higiene operacional.

O funcionário responsável pela insensibilização dos animais e responsável pelo processo de limpeza da triparia que denomina-se como área suja, utiliza apenas roupa civil com avental de plástico conforme visto na ilustração 13, entretanto o mesmo deveria utilizar uniforme adequado para o processo que realiza, sendo esse preferencialmente de cor diferente dos demais minimizando o risco de contaminação cruzada. “Os funcionários que trabalhem nas demais atividades industriais ou que executem funções que possam acarretar contaminação cruzada ao produto devem usar uniformes diferenciados por cores”(BRASIL,2017,p.24). O RIISPOA não estabelece uma cor específica para esses funcionários, nesse caso a proposta foi a permanência do avental impermeável e da elaboração de um uniforme composto em calça, capacete e bota na cor verde, assim se diferenciara dos demais funcionários e cumprira a legislação vigente.

Ilustração 13: Uniforme inadequado



Fonte: Produção do

pesquisador.

Já em relação aos equipamentos de segurança, verificou-se que os funcionários responsáveis pelo processo de esola não utilizam a luva de aço, a qual é extremamente importante, tanto para a segurança do funcionário quanto do alimento que está sendo manipulado, posto que, se o funcionário cortar a mão durante o processo o seu sangue entrara em contato direto com o alimento, e se o mesmo não estiver com os exames laborais em dia ou for portador de alguma doença transmissível poderá contaminar e comprometer toda a carcaça do animal. Nesse caso cabe ao veterinário responsável pela inspeção exigir dos funcionários o uso de todos os equipamentos de segurança e a empresa terceirizada adquirir os mesmos, ou ainda, a prefeitura municipal o fornecimento desses.

Também observou-se o uso do celular durante o processo de abate, o que é um grande risco de contaminação cruzada, já que, é um produto de uso pessoal que não passou por um processo de higienização e contém inúmeras bactérias, as quais podem comprometer a qualidade do alimento pois, segundo a legislação é proibido o uso de qualquer utensílio que comprometa a inocuidade do produto em todas as etapas do processo (BRASIL, 2017). Dessa forma, se propôs a empresa responsável pela unidade para a colocação de armários com chaves nos vestiários onde esses bens pessoais poderão ser guardados em segurança sem comprometer a qualidade do processo de abate.

Houve também a circulação de funcionário para a parte externa da unidade, retornando sem a troca de uniforme e higienização adequada de botas e mãos, comprometendo em grande escala a qualidade dos produtos manipulados, visto que, a probabilidade de contaminação é grande, pois esse funcionário pode ser o vetor de bactérias e vírus trazidos de fora para dentro, para isso a legislação estabelece que “é proibida a circulação dos funcionários uniformizados entre áreas de diferentes riscos sanitários ou fora do perímetro industrial”(BRASIL,2017). Como proposta, utilizou-se a advertência verbal ao funcionário e a permanência de portas secundárias trancadas, ainda se propôs que o funcionário mantivesse um uniforme devidamente limpo em seu armário (já proposto anteriormente) para em situações como essas, a troca de uniforme ser realizada.

Em relação à higienização das facas, que eram limpas apenas com água em temperatura de 80°C, sugeriu-se que utilizassem o mesmo sanitizante usado na higienização dos utensílios (roldanas e ganchos), conforme observasse na ilustração 18, garantindo uma sanitização mais segura, visto que, o novo RISPOA define a aplicação de agentes químicos aprovados na sanitização de equipamentos e utensílios utilizados, com o intuito de assegurar nível de higiene microbiologicamente aceitável (BRASIL, 2017).

Ilustração 14: Produto químico utilizado na sanitização dos equipamentos.



Fonte: Produção do pesquisador.

Ainda, se propôs a melhoria do processo de insensibilização dos suínos. Até o momento o processo realizado era a Eletronarcose que consiste em duas

pinças colocadas nos dois lados da cabaça e são seguradas por 20 segundos, produzindo um choque e deixando o animal inconsciente, segundo a legislação o processo não está incorreto, mas visando ainda mais o bem estar animal sugeriu-se a utilização de um terceiro eletrodo na altura do coração conforme observado no guia técnico ambiental de abate (bovino e suíno) “o atordoamento dos suínos normalmente é realizado por descarga elétrica: dois eletrodos, em forma de pinça ou tesoura, são posicionados nas laterais da cabeça e um terceiro, na altura do coração.” (PASCHECO; YAMANAKA, 2008, p.41).

Para tanto, houve a comunicação e a proposta de melhoria a unidade para que essa pudesse readequar esses justes e cumprir de forma correta a legislação vigente, priorizando a qualidade do seu trabalho e do alimento entregue ao consumidor final.

CONCLUSÃO

Através deste trabalho, em relação às boas práticas de fabricação em um matadouro público, verificou-se a complexidade de uma linha de abate e a importância de realizar os processos com higiene e inocuidade, para garantir a qualidade de um alimento seguro e sem contaminação ao consumidor final.

Este artigo procurou desenvolver um estudo sobre as BPF em matadouros públicos em um matadouro municipal. Com o desenvolvimento do trabalho, o qual vem ao encontro com o objetivo geral, conhecer os processos de abate e boas práticas de fabricação de um matadouro público localizado em Alecrim – RS

Neste trabalho, para auxiliar na elaboração utilizou-se o meio de pesquisas bibliográficas, legislações vigentes e manuais técnicos, como também avaliação técnica dos processos de abate realizados, dos produtos químicos envolvidos e descritos na prática, sendo assim, foram abordados os assuntos relacionados às condições higiênicas sanitárias e boas práticas de fabricação do matadouro público estudado.

Visando atender o primeiro objetivo específico que é mapear os processos de abate realizados na unidade, foi todo referido no item 3.1.

Outrossim, o segundo objetivo é a verificação in loco do procedimento padrão de higiene operacional-PPHO sendo descrito no item 3.2.1 e 3.2.2. Já o terceiro objetivo, o qual apresenta as considerações finais e propõe melhorias trazendo mais confiabilidade para a unidade em relação aos processos realizados, intercorreu no 3.3. Quanto à problematização da pesquisa, foram apresentadas sugestões de melhoria, visto que, a unidade apresenta algumas inadequações segundo a legislação e bibliografia estudada.

Levando em consideração a contribuição da higiene na qualidade do alimento, sendo um ponto chave para garantir a saúde do consumidor final, fica clara a necessidade da utilização de ferramentas gerenciais e de controle de processos, como os Programas de autocontrole (PAC) que inclui as Boas práticas de Fabricação e o Procedimento Padrão de higiene operacional (PPHO), minimizando as falhas e reduzindo os riscos de contaminação dos produtos cárneos.

Portanto, foram propostas algumas sugestões que levam em consideração a gestão da qualidade de todos os processos realizados na unidade, seguindo as legislações estabelecidas e as ferramentas disponíveis.

Assim sendo, o presente trabalho é de grande valia para a unidade em estudo, sendo que servirá para observar e melhorar a aplicação e desenvolvimento das BPF durante os processos de abate realizados na unidade.

Para o acadêmico que desenvolveu o presente artigo, será de grande relevância, dado que, são aplicados seus conhecimentos nessa área e adquiridas novas percepções sobre o tema estudado, favorecendo tanto o desenvolvimento pessoal e profissional, oferecendo uma compreensão mais teórica e referenciada do tema em estudo. Em relação aos pontos limitadores, foi necessária a mudança do tema e a busca completa por uma nova

bibliográfica, em virtude do desligamento da indústria estudada anteriormente, pois a pesquisadora contaminou-se com o novo covid-19.

Em benefício a sociedade acadêmica esse estudo poderá servir como referência bibliográfica para engajar futuras pesquisas na área de Boas Práticas de Fabricação em Matadouros Públicos, aprofundando o tema e sua relação com a contabilidade, a geração de custos e despesas originados durante os processos realizados, ainda auxiliando a gestão da qualidade dos alimentos injetados no mercado e disponibilizados a população em geral. Ainda servirá como fonte de conhecimento, uma vez que, envolve a saúde da população.

REFERENCIAS

ALECRIM. **Lei nº 2.707, de 29 de março de 2019**. Autoriza o Poder Executivo a outorga da concessão de uso onerosa da área estrutural e equipamentos que compreendem o Abatedouro Municipal, e da outras providências. Alecrim, RS, 15/03/2019. Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a/rs/a/alecrim/lei-ordinaria/2019/271/2707/lei-ordinaria-n-2707-2019-autoriza-o-poder-executivo-a-outorga-da-concessao-de-uso-onerosa-da-area-estrutural-e-equipamentos-que-compreendem-o-abatedouro-municipal-e-da-outras-providencias>>. Acesso em: 3 out. 2020.

ALECRIM. **LEI Nº 2706 de 15 de março de 2019**. Dispõe sobre o serviço de inspeção municipal - s.i.m, de alecrim, e sobre a inspeção industrial e sanitária dos produtos de origem animal. Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a/rs/a/alecrim/lei-ordinaria/2019/271/2706/lei-ordinaria-n-2706-2019-dispoe-sobre-o-servico-de-inspecao-municipal-sim-de-alecrim-e-sobre-a-inspecao-industrial-e-sanitaria-dos-produtos-de-origem-animal-revogando-a-lei-n-1237-1997-e-da-outras-providencias>>. Acesso em: 12 nov. 2020.

ARAÚJO, Ana Paula de . **Ferramentas de Controle de Qualidade na Indústria Frigorífica de Frango**. Monografia (Medicina veterinária) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre , 2010. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/28640/000772125.pdf?sequence>>. Acesso em: 11 out. 2020.

BRASIL. **Decreto nº 9013, de 29 de março de 2017**. Regulamenta a Lei nº 1.283, de 18 de dezembro de 1950, e a Lei nº 7.889, de 23 de novembro de 1989, que dispõem sobre a inspeção industrial e sanitária de produtos de

origem animal. Brasília, DF: Senado Federal: Diário da União, 2017. Disponível em: <https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/20134722/do1-2017-03-30-decreto-n-9-013-de-29-de-marco-de-2017-20134698>. Acesso em: 25 set. 2020. IBGE, Instituto brasileiro de geografia e estatística . **Indicadores IBGE:** Estatística da Produção Pecuária . Brasil, 2020. 52 p. Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/2380/epp_2020_2tri.pdf. Acesso em: 3 out. 2020.

KIRCHNER, Arndt; KAUFMANN, Hans; SCHMID, Dietmar. **Gestão da Qualidade:** segurança do trabalho e gestão ambiental. São Paulo: Editora Blucher, v. 1, f. 120, 2008. 240 p.

MARRA, G. C.; COHEN, S. C.; AZEVEDO NETO, F. P. B.; CARDOSO, T. A.O.. Avaliação dos riscos ambientais na sala de abate de um matadouro de bovinos. **Saúde em Debate**, Rio de Janeiro, 06 2017. Disponível em: <https://www.scielo.org/article/sdeb/2017.v41nspe2/175-187/pt/>. Acesso em: 17 out. 2020.

PACHECO, José w. F.; YAMANAKA, Hélio T.. **Guia Técnico Ambiental de Abates (bovino e suíno).** Cetesb. São Paulo, 2008. 98 p. Disponível em: <https://cetesb.sp.gov.br/consumosustentavel/wp-content/uploads/sites/20/2013/11/abate.pdf>. Acesso em: 3 out. 2020.

PALADINI, Edson Pacheco; CARVALHO, Marly Monteiro de. **Gestão da Qualidade:** teoria e casos. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, f. 170, 2012.

**APURAÇÃO DA MARGEM DE LUCRO DOS SAIS MINERAIS E
DETERGENTES EM UMA PEQUENA AGROPECUÁRIA**

Camila Leticia Hensel¹
Augusto Rieger Lucchese²

RESUMO

Os custos possuem grande importância dentro das empresas, assim como, durante o nosso dia a dia e, em nossos lares e afazeres. Além disso, dentro das empresas também é muito importante possuir conhecimento do verdadeiro lucro obtido pela venda de um produto ou serviço. Para tanto, o presente artigo busca apurar a margem de lucro de sais minerais e detergentes de uma pequena empresa do setor agropecuário, a qual comercializa estes produtos, ela está situada do noroeste gaúcho, onde será feita a análise de viabilidade e real margem de lucro da venda destes dois grupos de produtos. Partindo do problema de verificar se o grupo de sais e detergentes estão gerando os resultados esperados. Este estudo se justifica ao proporcionar um conhecimento mais amplo na área de custos, voltado à identificação dos custos e, análise do lucro e resultados. Além de desenvolver competências e habilidades através do estudo aplicado, sendo este fundamental para futuro exercício da profissão contábil e áreas afins. Para o melhor entendimento do estudo de caso exposto, no presente artigo encontra-se primeiramente conceitos e explicações de contabilidade gerencial, contabilidade de custo e, controladoria voltada a análise do custo, volume e lucro (CVL). Este estudo categoriza-se como uma pesquisa aplicada, descritiva, qualitativa e quantitativa através de um estudo de caso. Ao final do estudo e análise dos dados, constatou-se que a venda do grupo de produtos sais minerais e detergentes gerou lucro, porém não gerou a margem de retorno esperada pela proprietária e gestora.

Palavras-chave: Contabilidade Gerencial - Contabilidade de Custos – Análise CVL .

ABSTRACT

Costs are of great importance within companies, as well as during our daily lives and in our homes and chores. In addition, within companies it is also very important to have knowledge of the real profit obtained by selling a product or service. To this end, this article seeks to determine the profit margin of mineral salts and detergents of a small company in the agricultural sector, which markets these products, it is located in the northwest of the state of Rio Grande do Sul,

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. camilahensel03@gmail.com

² Mestre em Ciências Contábeis, Contador – Orientador. Professor do Curso de Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis. augustorl@fema.com.br

where the feasibility analysis and real profit margin will be carried out. the sale of these two product groups. Starting from the problem of checking if the group of salts and detergents is generating the expected results. This study is justified by providing a broader knowledge in the area of costs, aimed at identifying costs and analyzing profit and results. In addition to developing skills and abilities through applied study, which is fundamental for the future exercise of the accounting profession and related areas. For a better understanding of the exposed case study, in this article we first find concepts and explanations of management accounting, cost accounting and controllership aimed at analyzing cost, volume and profit (CVL). This study is categorized as applied, descriptive, qualitative and quantitative research through a case study. At the end of the study and analysis of the data, it was found that the sale of the group of mineral salts and detergents products generated profit, but did not generate the return margin expected by the owner and manager.

Keywords: Managerial Accounting - Cost Accounting - CVL Analysis.

INTRODUÇÃO

Com base na importância de ter um conhecimento na área de custos e, principalmente possuir conhecimento do lucro obtido na venda de um produto ou serviço, este artigo tem e como tema a análise de viabilidade e real margem de lucro da venda de determinados grupos de produtos de uma empresa do ramo agropecuário, localizada no noroeste do estado do Rio Grande do Sul, se delimitando a apuração da margem de lucro dos sais minerais e detergentes.

O artigo possui como objetivo geral a apuração da margem de lucro de sais minerais e detergentes de uma pequena empresa do setor agropecuário, por serem os grupos que apresentam os maiores volumes/unidades de venda, se tornando possível averiguar se a venda destes produtos esta gerando os lucros esperados. Para que este objetivo fosse alcançado, se fez necessário o levantamento dos custos, preço de venda, margem de lucro, bem como fazer a análise dos mesmos.

A realização deste artigo se justifica por auxiliar os gestores, acadêmicos e demais pessoas a ter o um entendimento da contabilidade de custos e através disto possui a capacidade de analisar os custos do produto vendido ou do serviço prestado e, analisar se a margem agregada ao produto esta gerando os

resultados esperados. Assunto esse, de suma importância para o curso de ciências contábeis e áreas afins.

A pesquisa se classifica como aplicada, descritiva e também como estudo de caso, de caráter exploratório. A geração de dados foi realizada de forma indireta através de análise documental, de natureza quantitativa e qualitativa. O artigo apresenta pesquisas pontuais sobre o desenvolvimento da análise dos resultados da empresa em questão.

O desenvolvimento do presente artigo inicia com o referencial teórico, abordando conceitos de contabilidade gerencial, contabilidade de custos e, análise de custos, volume e lucro (CVL). Na sequência foi descrito o estudo de caso, com a apuração dos resultados obtidos, e ao final tem-se a análise dos resultados, a conclusão e referências.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

A pesquisa tem seu embasamento teórico voltado à análise do percentual de lucratividade, alguns conceitos de contabilidade gerencial, contabilidade de custos, além de conceitos acerca da análise de custos, volume e lucro (CVL). Em seguida a apuração dos dados e análise dos mesmos e, para finalizar a apresentação dos resultados obtidos.

1.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

A evolução da contabilidade gerencial concentra-se no processo de criação de valor por meio do uso efetivo dos recursos empresariais, a seguir estão apresentados os principais tópicos relacionados a evolução e mudanças da contabilidade gerencial emitido pelo Comitê de Contabilidade Financeira e Gerencial da Federação Internacional de Contadores (IFAC)

Estágio 1- Antes de 1950, o foco era na determinação do custo e controle financeiro, através do uso das tecnologias de orçamento e contabilidade de custos;

Estágio 2 - Por volta de 1965, o foco foi mudado para o fornecimento de informações para o controle e planejamento gerencial, através do

uso de tecnologias tais como a análise de decisão e contabilidade por responsabilidade;

Estágio 3 – Por volta de 1985, a atenção foi focada na redução do desperdício de recursos usados nos processos de negócios, através do uso das tecnologias da análise do processo e administração estratégica dos custos;

Estágio 4 – Por volta de 1995, a atenção foi mudada para a geração ou criação do valor através do uso efetivo dos recursos, através do uso de tecnologias tais como o exame dos direcionadores de valor ao cliente, valor para o acionista, e inovação organizacional. (IFAC, 1998, p.4).

Cada estágio da evolução representou à adaptação as novas necessidades das organizações, onde cada etapa contempla o melhoramento dos focos aliados as novas tecnologias.

A contabilidade gerencial é voltada exclusivamente para a administração das empresas, esta visa fornecer informações relevantes e válidas para a decisão do administrador. Segundo Sérgio de Iudícibus

A contabilidade gerencial pode ser caracterizada, superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanços etc., colocados numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório. (IUDÍCIBU, 1986, p.15).

Atkinson, et. al. fazem a seguinte definição de contabilidade gerencial “[...] é o processo de identificar, mensurar, relatar e analisar as informações sobre os eventos econômicos da organização.” (ATKINSON; et. al., 2011, p. 36), ou seja, ela esta voltada ao gerenciamento e gestão de uma empresa ou instituição, onde a administração realiza o planejamento com base nessas informações, assim como, avalia e controla os recursos.

Para Atkinson, et. al. a informação gerencial é muito importante para a tomada de decisões e controle nas organizações. “A contabilidade gerencial gera informações importantes que ajudam funcionários, gerentes e executivos a tomar melhores decisões e aperfeiçoar os processos e resultados da organização.” (ATKINSON; et. al., 2011, p. 36). Jiambalvo complementa afirmando que ela tem por objetivo “[...] fornecer-lhes as informações

necessárias para o planejamento, o controle e a tomada de decisão. Se o seu objetivo é ser um gerente eficiente, é essencial que você tenha um perfeito entendimento da contabilidade gerencial.” (JIAMBALVO, 2013, p.2).

Jiambalvo faz uma análise da relação da era da informação e a contabilidade gerencial e afirma que:

Uma vez que a contabilidade gerencial consiste em fornecer informações para planejar e controlar operações e tomar decisões, boa parte do entendimento da contabilidade gerencial corresponde a uma compreensão do impacto da tecnologia da informação sobre a competição, os processos de negócios e as interações que as empresas têm com seus fornecedores e clientes. (JIAMBALVO, 2013, p.10).

A contabilidade gerencial é, portanto um processo de identificação, mensuração e análise de dados, que são muito utilizados para a tomada de decisões. Boa parte dos dados identificados e analisados são coletados e fornecidos pela contabilidade de custos.

1.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS

A contabilidade de custos surgiu através da necessidade de um controle mais específico dos valores atribuídos aos produtos, bem como a necessidade de um mecanismo para auxílio na tomada de decisões relativas a produção dos produtos. Segundo a definição de Silva, et. al.

A contabilidade de custos é o ramo da contabilidade que se destina a produzir informações para os diversos níveis de uma entidade, auxiliando as funções de determinação de desempenho, de planejamento, controle das operações e de tomada de decisões, o controle de custos coleta, classificando e registrando os dados operacionais das diversas atividades da empresa, denominados de dados internos, bem como coletando e organizando dados externos. (SILVA; et. al.,2014 ,p.1).

Há alguns conceitos importantes a serem entendidos e analisados na contabilidade de custos, para que a partir deste entendimento possa fazer sua gestão e elaboração do preço de venda, tornando assim, as

suas decisões mais assertivas em relação aos investimentos, cortes de gastos, mercado a ser abrangido, a viabilidade, entre outros. Ribeiro define,

- Gasto: desembolso à vista ou a prazo para obtenção de bens ou serviços, independentemente da destinação que esses bens ou serviços possam ter na empresa.
- Investimentos: compreendem basicamente os gastos com a aquisição dos bens de uso e dos bens que serão inicialmente mantidos em estoque para que no futuro sejam negociados, integrados ao processo de produção ou consumidos.
- Custo: compreende a soma dos gastos com bens e serviços aplicados ou consumidos na fabricação de outros bens.
- Despesa: compreende os gastos decorrentes do consumo de bens e da utilização de serviços das áreas administrativa, comercial e financeira, que direta ou indiretamente visam a obtenção de receitas.
- Desembolso: entrega de numerário antes, no momento ou depois da ocorrência dos gastos.
- Gastos com parte despesa e parte custo: compreendem os gastos que beneficiam ao mesmo tempo tanto a área de produção quanto as áreas administrativa, comercial e financeira. Neste caso, há necessidade de segregar a parcela que será classificada como despesas da parcela que será classificada como custos. (RIBEIRO, 2018, p.17).

Ribeiro resume custos como sendo parte que integra o produto, que vai para o estoque e aumenta o ativo circulante, já as despesas reduzem o lucro, integram o resultado e reduzem o patrimônio líquido (RIBEIRO, 2013, p.19).

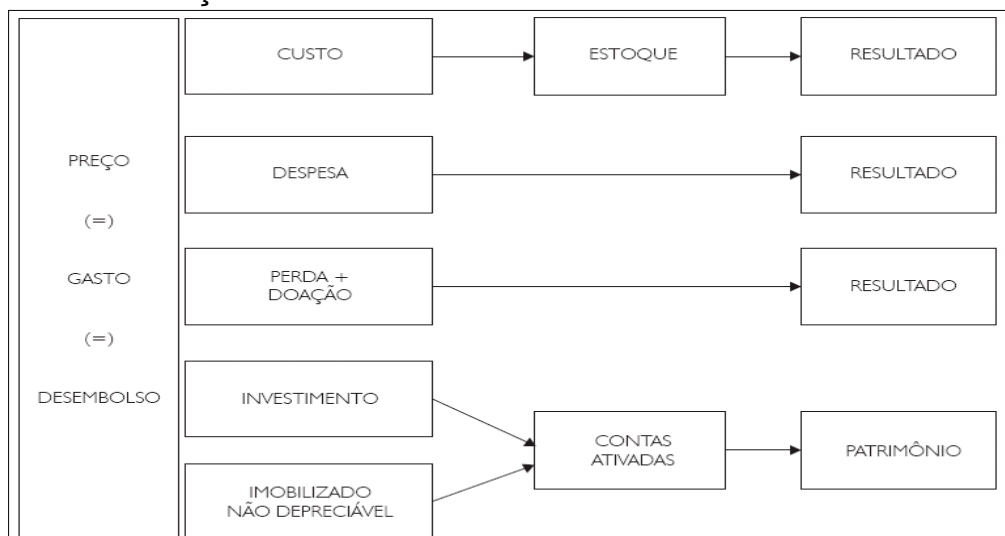
Os custos de quanto sua apuração, de acordo com Dutra, podem se classificados como diretos e indiretos, sendo assim:

- Direto é o custo que pode ser diretamente apropriado a cada tipo de bem ou órgão no momento de sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo.
- Indireto é o custo que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Os custos indiretos ocorrem genericamente em um grupo de atividades ou órgãos, ou na empresa em geral, sem possibilidade de apropriação direta a cada uma das funções de acumulação de custos no momento de sua ocorrência. O custo indireto participa de todas ou de várias das funções concomitantemente, sem possibilidade de segregação da parcela que está onerando cada uma das funções quando de sua aplicação. (DUTRA, 2017, p.25).

Os custos e as despesas podem ainda ser classificadas quanto sua formação, Dutra explica que os custos fixos são definidos como “os custos de estrutura que não ocorre variações a cada período, quando ocorre não são

devido a variação no volume. Enquanto isso, os custos variáveis variam conforme o volume, quanto maior o volume maior será os custos” (DUTRA, 2017, p.30). Para a melhor exemplificação e entendimento dos conceitos da contabilidade de custos analise a Ilustração 1.

ILUSTRAÇÃO 1: Características dos termos usados em custos.



FONTE: DUTRA (2017; p.17).

A contabilidade de custos está relacionada com todo o processo que envolve a fabricação, estocagem, aquisição, movimentação do produto até a venda. De acordo com Veiga e Santos,

Os custos são representados pelo investimento em estoques e por todos os itens relacionados diretamente à elaboração de produtos (para empresas industriais), processo de aquisição, movimentação e estocagem de mercadorias (para empresas comerciais) e os relacionados diretamente à prestação de serviços ou de determinadas atividades. (VEIGA; SANTOS, 2016, p.7).

Veiga e Santos ressaltam que “É importante que os envolvidos com a gestão saibam exatamente o custo envolvido, para a apuração do preço de venda e da margem de contribuição por produto, mercadoria ou serviços” (VEIGA; SANTOS, 2016, s/p), ou seja, é de extrema importância ter-se o conhecimento dos custos, pois através deles são tomadas decisões importantes e adequadas para enfrentar a concorrência e ainda obter o lucro desejado.

A formação do preço de venda é extremamente importante, pois através deste preço cobre-se os custos e obtêm-se lucros que mantêm a empresa. De acordo com Veiga e Santos,

O objetivo da formação do preço é obter um valor de venda suficiente para cobrir todos os custos e despesas envolvidos, e poder direcionar o lucro desejado. Deve-se considerar também o retorno do investimento realizado, a competitividade, a missão empresarial, a sobrevivência da entidade, a elasticidade do mercado, bem como a fixação da marca, estágios do ciclo de vida do produto e a competitividade diante de seus principais concorrentes. (VEIGA; SANTOS, 2016, p. 91).

Segundo Resende “O preço de venda influencia o cliente em suas decisões de compra, pois, com a concorrência acirrada, as empresas necessitam identificar que estão oferecendo a melhor oferta sem perder a lucratividade” (RESENDE, 2010, s/p). Sendo assim Crepaldi e Crepaldi demonstram os objetivos da análise de custos conforme Ilustração 2.

ILUSTRAÇÃO 2: Objetivos da Análise de Custos

<p>OBJETIVOS FINANCEIROS</p> <ul style="list-style-type: none">•Obter maior retorno sobre o investimento (ROI).•Maximizar o lucro a curto prazo ou a longo prazo.•Recuperar o investimento feito.•Encorajar determinado de tipo de pagamento (à vista ou a prazo).•Gerar volume de vendas de forma a obter ganhos de escala. <p>O preço de venda deverá cobrir o custo direto da mercadoria, produto ou serviço vendido, as despesas variáveis [...], as despesas fixas [...]. A diferença será o lucro líquido.</p>
<p>OBJETIVOS MERCADOLÓGICOS</p> <ul style="list-style-type: none">•Obter ganhos de marketshare (participação de mercado).•Obter crescimento rápido de vendas.•Fazer um preço aderente à imagem que se deseja formar.•Criar interesse pelo produto. <p>O preço de venda deverá estar próximo do praticado pelos concorrentes diretos da mesma categoria de produto e qualidade. Fatores como conhecimento da marca, tempo de mercado, volume de vendas já conquistado e agressividade da concorrência também exercem influência direta sobre o valor do produto.</p>
<p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p> <ul style="list-style-type: none">•Estabilizar o mercado, evitando entrada de novos concorrentes ou guerra de preços.•Reduzir a sensibilidade dos clientes ao preço.•Ser o líder do mercado em preços.•Manter a lealdade dos canais de distribuição.•Ser considerado justo pelo cliente.•Dar sinais à concorrência. <p>Se o preço do mercado for menor que o apurado a partir dos custos internos da empresa, o empresário deve refazer os cálculos financeiros para avaliar a viabilidade da sua</p>

prática. Para equilibrar o preço de venda, a empresa deve diminuir custos diretos, despesas fixas ou ainda diminuir a margem de lucro.

Fonte: Crepaldi e Crepaldi (2018, p.283).

Segundo Ribeiro “é necessário ter o conhecimento dos custos variáveis e totais, das despesas geradas pelo produto, o montante das despesas necessárias para administrar e financiar, bem como a margem de lucro desejada para assim poder fixar o preço de venda.” (RIBEIRO, 2018, p.473)

Com relação ao preço de venda Crepaldi e Crepaldi fazem uma observação extremamente importante a ser observada.

A estratégia de preços de venda deve cobrir o custo direto da mercadoria, produto e serviço, somado às despesas variáveis e fixas proporcionais. Além disso, deve gerar lucro líquido. Para definir o preço de venda de um produto ou serviço, o empresário deve considerar dois aspectos: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno). (CREPALDI; CREPALDI, 2018, p.283).

É importante que as empresas façam a administração do preço de venda, para que a empresa obtenha lucro. Crepaldi e Crepaldi afirmam que “[...] apenas o mercado que fixa o preço de venda através da oferta e demanda não há essa administração. Já as demais empresas que possuem a administração do preço de venda utilizam critérios como a padronização, estratificação, segmentação, promoção e financiamento.” (CREPALDI; CREPALDI, 2018, p.291). Para tanto, faz-se necessária a análise do custo, volume e lucro.

1.3 ANÁLISE CUSTO, VOLUME E LUCRO (CVL)

A análise custo-volume-lucro (CVL) é um item relevante para a gestão empresarial, pois através dos resultados gerados torna-se uma ferramenta muito importante para a tomada das decisões, pois esta análise auxilia no entendimento da relação entre o custo, o volume e o lucro. De acordo com Garrison e Noreen,

A análise custo – volume – lucro é uma das ferramentas mais eficientes de que os administradores dispõem. Ela nos ajuda a entender a inter-relação entre custo, o volume e o lucro de uma organização. Uma vez que a análise de CVL ajuda os gestores a compreender as inter-

relações entre custo, volume e lucro, ela é considerada um instrumento vital em muitas decisões empresariais, como, por exemplo, quais produtos fabricar ou vender, qual política de preços a seguir, qual estratégia de mercado adotar e que tipo de instalações produtivas. (GARRISON E NORREN, 2001, s/p).

Segundo Garrison e Noreen a análise CVL “é uma das ferramentas mais eficientes de que os administradores dispõem. Ela ajuda a entender a inter-relação entre o custo, o volume e o lucro de uma organização”. Os mesmos autores complementam que esta análise é considerada um mecanismo essencial em muitas decisões (GARRISON; NOREEN, 2001, p.163). Souza; Schnorr e Ferreira nos trazem de forma exemplificadas a análise CVL e as técnicas relacionadas, conforme a Ilustração 3.

ILUSTRAÇÃO 3: Análise CVL e Técnicas Relacionadas



Fonte: Souza; Schnorr e Ferreira (2011, p. 113).

Wernke afirma que essa análise responde a questões relacionadas ao que acontecerá com o lucro da empresa em situações de:

- Aumento ou diminuição do preço de compra dos insumos;
- Diminuição ou aumento nas despesas variáveis de venda;
- Diminuição ou aumento do volume de vendas, por expansão ou retração de mercados ou segmentos;
- Redução ou majoração dos preços de venda, por opção voluntária da empresa ou forçada pela concorrência. (WERNKE, 2006, p. 98).

É de fundamental importância ter-se o conhecimento das formas de cálculo para obter-se o preço de venda, pois nele se define a margem de lucro ou de retorno esperada. Para tanto, há duas maneiras de se realizar o cálculo, uma muito utilizada é o Mark-up definido por Crepaldi e Crepaldi como “o valor acrescentado ao custo de um produto para determinar o preço de venda final” (CREPALDI; CREPALDI; 2017, p. 284), outra maneira de cálculo e mais correta é através da margem de lucro, ainda segundo Crepaldi e Crepaldi que a definem como sendo:

diferença entre o preço de venda e o custo por unidade. Ela traduz o quanto a empresa gera de receita adicional aos custos para atender a suas necessidades de distribuição de resultados, cobrir despesas e se capitalizar. A partir do custo da unidade vendida, é aplicada a margem desejada. (CREPALDI; CREPALDI; 2017, p. 286).

Considerando a importância de uma definição adequada do preço de venda, obtêm-se a margem de contribuição que é a sobra de valores monetários da receita obtida através das vendas após o pagamento os custos e despesas variáveis, como impostos, fornecedores, pessoal envolvido diretamente com a produção e movimentação das mercadorias, entre outros custos e despesas diretamente ligados a produção, venda e movimentação da mercadoria. Para Martins:

A Margem de Contribuição, conceituada como diferença entre Receita e soma de Custo e Despesa Variáveis, tem a faculdade de tornar bem mais facilmente visível a potencialidade de cada produto, mostrando como cada um contribui para, primeiramente, amortizar os gastos fixos, e, depois, formar o lucro propriamente dito. (MARTINS, 2010, s/p).

Conforme Garrison e Noreen “a margem de contribuição percentual é particularmente valiosa nos casos em que o gerente precisa escolher entre maiores vendas de um produto ou maiores vendas de outros” (GARRISON; NOREEN, 2001, s/p), ou seja, a margem de contribuição é um processo interno de análise que auxilia os gestores na tomada de decisões. Pois através deste processo de elaboração da estrutura e análise da margem de contribuição de cada produto e possível identificar os produtos que de certa forma são mais

viáveis e que geram mais rentabilidade para a empresa. Para a exemplificação do cálculo da margem de contribuição, Megliorini apresenta a Ilustração 4.

ILUSTRAÇÃO 4: Margem de Contribuição

Produtos
Receita de vendas
(-) Custos variáveis dos produtos vendidos
(-) Despesas variáveis de vendas
(=) Margem de contribuição dos produtos

Fonte: Megliorini (2011, p.139).

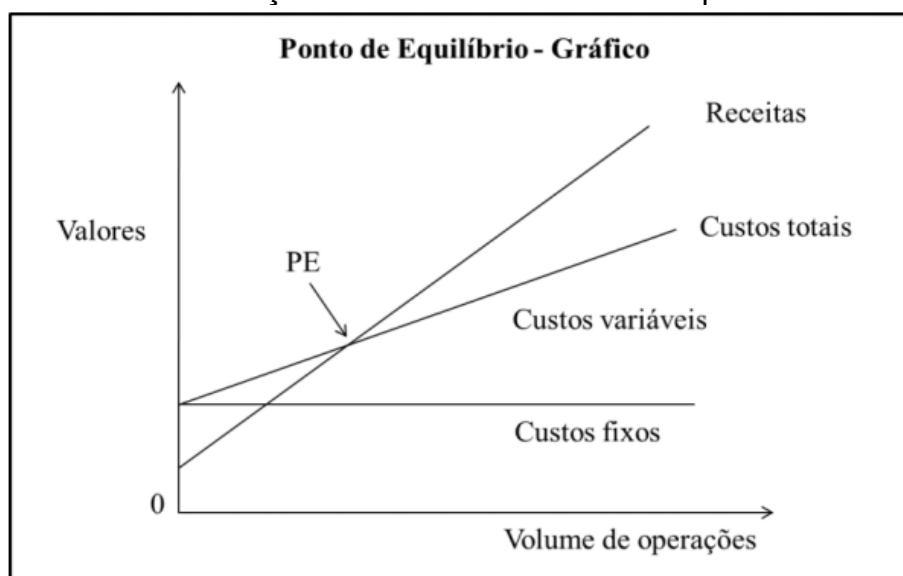
A margem de contribuição permite que se tenha a obtenção de dados precisos, por isso é uma das ferramentas mais importantes para a tomada de decisões mais assertivas em curto prazo. Wernke lista as seguintes vantagens e desvantagens do conhecimento das margens de contribuição:

- permitem avaliar a viabilidade de aceitação de pedidos em condições especiais. [...];
- auxiliam a administração a decidir que produtos devem merecer maior prioridade de divulgação (propagandas, brindes promocionais etc.) ou melhor exposição nas gôndolas ou prateleiras [...];
- identificam quais produtos geram resultado negativo, mas que devem ser tolerados pelos benefícios de vendas que possam trazer a outros produtos [...];
- facilitam a decisão a respeito de quais segmentos produtivos (ou de comercialização) devem ser ampliados, restringidos ou até abandonados, pois quanto maior a Margem de Contribuição Total proporcionada, mais interessante se torna o produto por sua capacidade de geração de caixa;
- podem ser usadas para avaliar alternativas quanto a reduções de preços, descontos especiais, campanhas publicitárias especiais e uso de prêmios para aumentar o volume de vendas. Quanto maior for a Margem de Contribuição, melhor é a oportunidade de promover vendas. Quanto mais baixa a Margem de Contribuição, maior será o aumento do volume de vendas necessário para recuperar os compromissos de promover vendas adicionais. [...]
- a Margem de Contribuição auxilia os gerentes a entender a relação entre custos, volume, preços e lucros, fundamentando tecnicamente as decisões de venda;
- basear o cálculo dos preços de venda somente com dados da Margem de Contribuição pode resultar em valores que não cubram todos os custos necessários para manter as atividades a longo prazo;
- são úteis para a tomada de decisões de curto prazo, mas podem levar o administrador a menosprezar a importância das despesas e dos

custos fixos, caso este decida somente com base na Margem de Contribuição (uma vez que esta considera apenas os custos e as despesas variáveis). Como os gastos fixos tendem, em muitos setores, a aumentar com a evolução tecnológica, tal procedimento pode acarretar problemas futuros para recuperar o capital investido. (WERNKE, 2018, p. 117).

Para Martins “[...] o ponto de equilíbrio, também chamado de ponto de ruptura, nasce da conjugação dos custos e despesas totais com as receitas totais” (MARTINS, 2009, p. 257), ou seja, é o ponto em que as receitas e as despesas se igualam, não havendo lucro ou prejuízo. Dutra apresenta um gráfico do ponto de equilíbrio, que auxilia no seu entendimento, conforme Ilustração 5.

ILUSTRAÇÃO 5: Gráfico do Ponto de Equilíbrio



Fonte: Dutra (2009, p.363).

De acordo com Souza, Schnorr e Ferreira. “A margem de segurança operacional (MSO) corresponde ao volume ou valor das vendas, planejadas ou realizadas acima do ponto de equilíbrio” (SOUZA; SCHNORR; FERREIRA, 2011, p.115), ou seja, a margem de segurança é o ponto em que a empresa possui certa segurança, pois a partir deste ponto ela passa a ter lucros, Souza e Diehl destacam que:

Um aspecto deve ser motivo de ressalva na determinação da Margem de Segurança: o percentual admissível de redução depende da receita

atual, isto é, se a receita atual mudar, o percentual de redução admissível também irá mudar. (SOUZA; DIEHL, 2009, p. 270).

Santos segue o mesmo raciocínio de Santos no que se refere a margem de segurança de uma empresa, ele afirma que:

Quanto maior for a margem de segurança operacional maiores serão as possibilidades de negociação de preços envolvendo as relações custo/volume/lucro, principalmente quando a empresa participa de um mercado altamente competitivo. (SANTOS, 2005, p. 57).

O grau de alavancagem segundo Souza, Schnorr e Ferreira “sinaliza quantas vezes um acréscimo nas vendas refletirá sobre o lucro operacional da empresa e decorre da existência de custos fixos na estrutura de custos da empresa” (SOUZA; SCHNORR; FERREIRA, 2011, p. 116). Os mesmos autores afirmam que

Uma ampliação das receitas de vendas resulta em uma mudança relativamente maior no resultado operacional, ou seja, busca-se a maximização do uso da capacidade instalada (estrutura fixa) da organização, representada pelos custos e despesas fixas. (SOUZA; SCHNORR; FERREIRA, 2011, p.116).

Souza, Schnorr e Ferreira resumem o grau de alavancagem como sendo “uma referência utilizada para o gerenciamento dos custos fixos e representa a incerteza do lucro operacional em relação à incerteza das vendas. Destaca-se que a alavancagem operacional não leva em consideração as despesas financeiras.” (SOUZA; SCHNORR; FERREIRA, 2011, p.116).

2 METODOLOGIA

A metodologia apresenta a caracterização da pesquisa, geração de dados, análise e interpretação dos dados e a apresentação da organização.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

De acordo com a finalidade, esta pesquisa caracteriza-se como aplicada, pois é uma “pesquisa voltada à aquisição de conhecimento com vista à aplicação numa situação específica.” (GIL, 2010, p. 27) sendo esta voltada a análise de

custos e margem de lucro em uma pequena empresa do ramo agropecuário localizada no noroeste gaúcho.

A pesquisa se caracteriza como qualitativa e quantitativa, pois segundo Marconi Lakatos “Os dados qualitativos descrevem detalhadamente os indivíduos ou grupos [...]” (LAKATOS; MARCONI, 2011, p.290), e os dados quantitativos são utilizados para apurar os resultados de questionários aplicados (LAKATOS; MARCONI, 2011).

De acordo com os fins e objetivos propostos, a pesquisa se classifica como descritiva, logo, tem por objetivo “descrição das características de determinada população. Podem ser elaboradas também para a finalidade de identificar possíveis relações entre as variáveis.” (GIL, 2010, p. 27), descreve o embasamento teórico a cerca da contabilidade gerencial e custos e, além disso, o entendimento sobre análise CVL (custo, volume e lucro).

Sendo baseada em pesquisas bibliográficas, pois foi “elaborada de material já publicado, [...], com o objetivo de colocar o pesquisador em contato direto com todo material já escrito sobre o assunto da pesquisa.” (PRODANOV; FREITAS, 2013, p. 54), utilizando publicações de artigos, revistas e livros. Além disso, caracteriza-se como estudo de caso, por aplicar o conteúdo teórico, esta é “uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências biométricas e sócias. Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetivos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento [...]” (GIL, 2010, p. 36).

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

A geração de dados foi realizada através de documentação indireta, “[...] é a fase da pesquisa realizada com o intuito de recolher informações prévias sobre o campo de interesse.” (MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 157), com base em pesquisas bibliográficas. O referencial teórico foi baseado em publicações de artigos, revistas e livros e, as informações de apurações de custos e do lucro

foram coletadas através das demonstrações contábeis e outros documentos fiscais da empresa onde o estudo foi aplicado.

A geração de dados também realizada de forma direta que é constituída “[...] no levantamento de dados no próprio local onde os fenômenos ocorrem.” (MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 169), houve o encontro de duas pessoas, onde uma delas teve por objetivo obter informações de natureza profissional. Ocorreu uma entrevista com a gestora da empresa para a obtenção dos documentos contábeis utilizados na pesquisa, como o balanço patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e balancete.

2.3 ANÁLISE E DE INTERPRETAÇÃO DE DADOS

A abordagem deste artigo foi feita através do método dedutivo segundo Marconi e Lakatos o método “[...] dedutivo tem o propósito de explicar o conteúdo das premissas [...]. Os argumentos dedutivos ou estão corretos ou incorretos, ou as premissas sustentam de modo completo a conclusão.” (MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 74).

O processo de análise e interpretação foi realizado com base nos dados que foram obtidos na empresa e foram representados de forma descritiva. Assim, estes resultados foram comparados ao embasamento teórico, estabelecendo-se um melhor entendimento e, permitindo que fossem apresentadas recomendações à empresa.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Desta maneira apresenta-se o estudo de caso relacionado as pesquisas realizadas no referencial teórico sobre os temas contabilidade gerencial, contabilidade de custos e análise CVL. Com base nos estudos teóricos, será realizada apresentação da organização bem como a apuração dos custos e a demonstração da margem de lucro.

3.1 APRESENTAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

Empresa do ramo agropecuário, localizada no Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, na cidade de Boa Vista do Buricá. É uma empresa familiar, na qual a sócia proprietária atua há quase quatro anos. Antes disso, a agropecuária em questão, possuía como proprietário o seu pai, e a atual sócia proprietária já se encontrava no quadro de funcionários da mesma.

A empresa é dividida no setor de faturamento, financeiro, vendas e entrega de mercadorias. A proprietária é a administradora do negócio e uma funcionária desempenha a função de gerente financeiro. O quadro de funcionários da empresa é composto por oito funcionários, dentre eles, um atendente de balcão com auxílio da proprietária, uma gerente financeira, três vendedores e três pessoas responsáveis pela entrega de mercadorias.

É uma empresa consolidada no mercado em que atua sendo referência na cidade há mais de 20 anos. Possui grande variedade de produtos e com alta qualidade para atender as necessidades exigidas por seus clientes e assim, satisfazê-los, busca também manter seu quadro de funcionários qualificados e atualizados para o melhor atendimento aos clientes.

Preocupa-se em otimizar seus resultados e, manter a qualidade de seus produtos e atendimento, conta com consultoria contábil e assistência de seus fornecedores. Com base na busca da otimização dos resultados fez-se a apuração dos custos a seguir.

3.2 APURAÇÃO DOS CUSTOS

Para a elaboração do estudo de caso foram utilizadas as demonstrações de resultado de exercício (DRE), Balanço Patrimonial, e Balancete dos dois primeiros semestres do ano de 2020, representando o primeiro semestre do ano.

Além disso, foram utilizados os relatórios de vendas dos sais minerais e detergente, grupos que foram estudados.

Para a obtenção das demonstrações financeira e relatórios de vendas foi realizada uma entrevista informal com a proprietária/gestora da empresa e com o contador, nesta entrevista a proprietária informou a margem de lucro que esperava obter pela venda dos grupos de produtos estudados e passou os relatórios de vendas, já o contador passou as demonstrações financeiras e falou um pouco sobre elas.

Através desta apuração dos custos pretende-se verificar a margem de lucro do grupo de sais minerais e detergentes, bem como fazer a comparação entre a margem desejada e a margem apurada, assim como, verificar a viabilidade da venda destes grupos de produtos, abordagem do item 3.3. Neste item será apresentada a planilha, elaborada pela autora, que contém os custos totais e o rateio dos mesmos a cada grupo de produtos, assim como a descrição das formas de rateio.

Ilustração 6: Demonstração do Resultado do Exercício

DRE - REGIME DE COMPETÊNCIA			
Descrição	TOTAL		SAIS 9,22%
	1º SEMESTRE	1º SEMESTRE	1º SEMESTRE
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 2.632.758,09	R\$ 96.948,93	R\$ 52.622,71
RECEITA	R\$ 2.872.579,30	R\$ 264.792,90	R\$ 124.599,95
CMV	R\$ 239.821,21	R\$ 167.843,97	R\$ 71.977,24
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 171.420,98	R\$ 47.487,83	R\$ 39.574,95
DESPESAS TRABALHISTAS	R\$ 60.127,82	R\$ 5.543,89	R\$ 2.609,54
13º SALÁRIO	R\$ 2.916,68	R\$ 268,92	R\$ 126,58
FÉRIAS	R\$ 3.866,66	R\$ 356,51	R\$ 167,81
SALÁRIOS	R\$ 37.988,65	R\$ 3.502,65	R\$ 1.648,71
INSS EMPRESA	R\$ 11.762,50	R\$ 1.084,50	R\$ 510,49
FGTS	R\$ 3.593,33	R\$ 331,31	R\$ 155,95
DESPESAS GERAIS COMERCIAIS	R\$ 80.319,17	R\$ 39.088,14	R\$ 35.621,13
ALUGUEL	R\$ 12.000,00	R\$ 1.106,40	R\$ 520,80
COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES	R\$ 26.435,94	R\$ 2.437,39	R\$ 1.147,32
DEPRECIACÃO E AMORTIZACÃO	R\$ 11.611,29	R\$ 1.070,56	R\$ 503,93
SERV.TERCEIROS PESSOA JURÍDICA		R\$ 31.505,16	R\$ 16.352,11
USO E CONSUMO	R\$ 3.644,62	R\$ 336,03	R\$ 158,18
MANUTENCAO DE VEICULOS	R\$ 24.799,32	R\$ 2.286,50	R\$ 1.076,29
MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	R\$ 1.828,00	R\$ 346,10	R\$ 162,91
ICMS 18%	R\$ 87.219,97	R\$ -	R\$ 15.699,59
DESPESAS BANCÁRIAS E FINANCEIRAS	R\$ 28.436,99	R\$ 2.621,89	R\$ 1.234,17
TARIFAS BANCÁRIAS	R\$ 28.436,99	R\$ 2.621,89	R\$ 1.234,17
PROPAGANDA E MARKETING	R\$ 2.537,00	R\$ 233,91	R\$ 110,11
MARKETING	R\$ 2.537,00	R\$ 233,91	R\$ 110,11
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 51.785,21	R\$ 4.774,62	R\$ 2.247,45
DESPESAS TRABALHISTAS	R\$ 35.471,73	R\$ 3.270,50	R\$ 1.539,43
13º SALÁRIO	R\$ 450,00	R\$ 41,49	R\$ 19,53
FÉRIAS	R\$ 566,67	R\$ 52,25	R\$ 24,55
FGTS	R\$ 463,34	R\$ 42,72	R\$ 20,11
INSS EMPRESA	R\$ 5.491,72	R\$ 506,34	R\$ 238,34
PRÓ-LABORE	R\$ 21.000,00	R\$ 1.936,20	R\$ 911,40
SALÁRIOS	R\$ 7.500,00	R\$ 691,50	R\$ 325,50
DESPESAS GERAIS ADMINISTRATIVAS	R\$ 16.313,48	R\$ 1.504,12	R\$ 708,02
CÓPIAS E REPRODUÇÕES	R\$ 1.048,56	R\$ 96,68	R\$ 45,51
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 475,25	R\$ 43,82	R\$ 20,63
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 2.217,63	R\$ 204,47	R\$ 96,25
SEGUROS	R\$ 925,12	R\$ 85,30	R\$ 40,15
ASSISTENCIA CONTABIL	R\$ 8.490,00	R\$ 782,78	R\$ 368,47
MENSALIDADE SISTEMA	R\$ 930,00	R\$ 85,75	R\$ 40,36
CONSULTA DE RESTRIÇÕES	R\$ 2.226,92	R\$ 205,32	R\$ 96,65
RESULTADO LÍQUIDO (LUCRO OU PREJUÍZO)		R\$ 44.686,48	R\$ 10.800,31

Fonte: Produção da pesquisadora.

O plano de contas que compõe a DRE da loja agropecuária, conforme demonstra a tabela, é composto pelas contas principais de receita bruta, despesas comerciais, despesas administrativas e resultado líquido. A apuração do resultado operacional no primeiro semestre resulta em lucro. Ou seja, as receitas superaram as despesas.

Pode-se observar que as contas despesas trabalhistas aparecem dentro do grupo despesas comerciais e das despesas administrativas. Isso ocorre, pois, as despesas comerciais referem-se a tudo o que está ligado diretamente com a venda dos produtos, por exemplo, serviços de terceiros, funcionários responsáveis pelo depósito e entrega de mercadorias e o faturamento. Enquanto isso a despesas administrativas, como o próprio nome diz referem-se à administração, envolve o pró labore e o salário da funcionária que auxilia a gestora da empresa.

A alocação das despesas foi realizado através do percentual que cada um dos grupos em estudo representavam do total. Ou seja, a venda total no primeiro semestre do ano de 2020 da loja agropecuária foi de R\$ 2.872.579,30, a venda de sais minerais foi de R\$ 264.792,90 e a venda de detergentes foi de R\$ 124.599,95.

O cálculo da alocação das despesas foi realizada através da aplicação de uma regra de três simples (multiplicação em x), multiplicou-se o valor de venda de sais minerais por 100 e dividiu-se pelo total das vendas do semestre e chegou-se ao percentual de representatividade de 9,22% para o grupo de sais minerais e foi realizado o mesmo cálculo para o grupo de detergentes que teve uma representatividade de 4,34% .

Na conta ICMS o total, que seria a base de cálculo, foi colocado apenas do grupo de detergente, pois parte deste grupo é tributado já o grupo de sais minerais é isento de ICMS. Nas vendas de detergentes realizadas no primeiro semestre de 2020, 70% das vendas foram tributadas 18%, para tanto foi pego como base de cálculo o total das vendas deste grupo e multiplicado pelo percentual das vendas tributadas.

Porém, na conta serviços de terceiros pessoa jurídica não foi utilizado o mesmo rateio das demais contas. Há três prestadores de serviço, para tanto foi pego o relatório de vendas de cada um dos grupos de produtos em estudo e multiplicado pelo percentual de comissão, conforme Ilustração 7.

Ilustração 7: Rateio de Serviço de Terceiros

DETERGENTES							
	TOTAL DE VENDAS	COMISSÃO	COMISSÃO R\$	SALÁRIO SEMESTRE	RATEIO	RATEIO DO SALÁRIO	TOTAL SERVIÇO DE TERCEIROS
Vendedor 1	R\$ 77.680,56	11,5%	R\$ 8.933,26	R\$ 9.000,00	50%	R\$ 4.500,00	R\$ 13.433,26
Vendedor 2	R\$ 21.377,26	5,0%	R\$ 1.068,86	R\$ 6.600,00	4,34%	R\$ 286,44	R\$ 1.355,30
Vendedor 3	R\$ 25.542,13	5,0%	R\$ 1.277,11	R\$ 6.600,00	4,34%	R\$ 286,44	R\$ 1.563,55
TOTAL	R\$ 124.599,95		R\$ 11.279,23	R\$ 22.200,00		R\$ 5.072,88	R\$ 16.352,11

SAIS MINERAIS							
	TOTAL DE VENDAS	COMISSÃO	COMISSÃO R\$	SALÁRIO SEMESTRE	RATEIO	RATEIO DO SALÁRIO	TOTAL SERVIÇO DE TERCEIROS
Vendedor 1	R\$ 193.053,41	11,5%	R\$ 22.201,14	R\$ 9.000,00	50%	R\$ 4.500,00	R\$ 26.701,14
Vendedor 2	R\$ 24.274,80	5,0%	R\$ 1.213,74	R\$ 6.600,00	9,22%	R\$ 608,52	R\$ 1.822,26
Vendedor 3	R\$ 47.464,69	5,0%	R\$ 2.373,23	R\$ 6.600,00	9,22%	R\$ 608,52	R\$ 2.981,75
TOTAL	R\$ 264.792,90		R\$ 25.788,12	R\$ 22.200,00		R\$ 5.717,04	R\$ 31.505,16

Fonte: Produção da pesquisadora

Conforme Ilustrações 7 pôde se observar que no rateio do salário do vendedor 1 foi pego o percentual de 50%, o mesmo se justifica por, este vendedor possuir em sua pasta de vendas apenas o grupo de sais minerais e detergentes, os demais vendedores o rateio foi através do percentual que cada grupo representava do total das vendas da loja, pois os mesmos possuem em sua pasta de vendas diversos grupos de produtos.

Através da análise da apuração dos custos pode-se realizar a demonstração da margem de lucro, assim como verificar a possibilidade da redução dos mesmos para que estes produtos tenham uma maior lucratividade.

3.3 DEMONSTRAÇÃO DA MARGEM DE LUCRO

Conforme relatórios de vendas, as vendas de sais minerais foi de R\$264.742,90 e um custo de R\$ 167.843,97 sendo o lucro de 57,73%, enquanto isso a venda de detergentes foi de R\$ 124.599,95 e um custo de R\$ 71.977,24 sendo o lucro de 73,11%. Com base nas demonstrações contábeis e relatórios foi elaborado uma planilha com o rateio das despesas para chegar a real margem de lucro, resumo do cálculo conforme Ilustração 8.

Ilustração 8: Resumo da Demonstração do Resultado do Exercício

DRE - REGIME DE COMPETÊNCIA		
Descrição	SAIS 9,22%	DETERGENTES 4,34%
	1º SEMESTRE	1º SEMESTRE
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 96.948,93	R\$ 52.622,71
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 47.487,83	R\$ 39.574,95
DESPESAS TRABALHISTAS	R\$ 5.543,89	R\$ 2.609,54
DESPESAS GERAIS COMERCIAIS	R\$ 39.088,14	R\$ 35.621,13
DESPESAS BANCÁRIAS E FINANCEIRAS	R\$ 2.621,89	R\$ 1.234,17
PROPAGANDA E MARKETING	R\$ 233,91	R\$ 110,11
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 4.774,62	R\$ 2.247,45
DESPESAS TRABALHISTAS	R\$ 3.270,50	R\$ 1.539,43
DESPESAS GERAIS ADMINISTRATIVAS	R\$ 1.504,12	R\$ 708,02
RESULTADO LÍQUIDO (LUCRO OU PREJUÍZO)	R\$ 44.686,48	R\$ 10.800,31
PERCENTUAL DE REPRESENTATIVIDADE	46,09%	20,52%
PERCENTUAL DE RETORNO ESPERADO	50,00%	35,00%
DIFERENÇA ENTRE A REPRESENTATIVIDADE E O RETORNO ESPERADO	-3,91%	-14,48%

Fonte: Produção da pesquisadora

Conforme entrevista com a proprietária ela mencionou que desejaria obter uma margem de lucro de 50% no grupo de sais minerais e 35% no grupo de detergentes, porém conforme os resultados encontrados na ilustração da

planilha acima esta margem ficou em 46,09% no grupo de sais minerais e 20,52% no grupo de detergentes.

Através dos dados apurados e no rateio dos custos dos grupos de produtos, observou-se que ambos são lucrativos ainda que não obtiveram o retorno esperado, ficando 3,91% abaixo do esperado do grupo dos sais minerais e 14,48% nos detergentes. Porém, a venda destes ainda tornam-se viáveis para a empresa.

Logo, para que se atinja a margem de retorno desejada sem tornar inviável o preço para seus clientes é necessário fazer uma análise detalhada dos custos e assim tentar reduzi-los. Na empresa em estudo, a administradora poderia tentar negociar por menores preços as tarifas bancárias e diminuir os custos com manutenção de veículos. Outro ponto importante é investir mais em Marketing no grupo de sais minerais e detergentes, aumentando as vendas sem aumentar o número de funcionários.

CONCLUSÃO

Para o desenvolvimento deste artigo, realizou-se a análise dos custos e da margem de lucro de uma empresa do setor agropecuário, localizada no noroeste do estado do Rio Grande do Sul. O estudo se deteve a verificação da real margem de lucro do grupo de sais minerais e detergentes.

Objetivando obter um conhecimento mais amplo a cerca do estudo de caso, abordaram-se conceitos de contabilidade gerencial que é voltada a administração das empresas, contabilidade de custos que tem por objetivo um controle maior a cerca dos valores atribuídos aos produtos ou serviços e, análise CVL uma importante ferramenta que auxilia na gestão.

Na apuração do resultado constatou-se que o lucro obtido na venda de sais minerais foi de 46,09% e 20,52% de lucro no grupo de detergentes, ficando abaixo do resultado esperado que seria uma sobra lucro de 50% nos sais

minerais e 35% nos detergentes, conforme apuração da margem de lucro no item 3.3.

Através do levantamento dos dados, análise e interpretação dos mesmos, observou-se que houve lucro na venda destes produtos, ou seja, torna-se viável a venda dos mesmos, ainda que não obtiveram o retorno esperado, resultado encontrado na análise da apuração da margem de lucro no item 3.3.

Pode-se também tentar reduzir os custos com tarifas bancárias e despesas com manutenção de veículos, outra alternativa é investir mais em marketing dos sais minerais e detergentes para vender mais utilizando os mesmos recursos (mão de obra/funcionários, transporte...). Para que não seja necessário aumentar o preço de venda e assim tornar os produtos inviáveis para seus clientes.

O presente estudo proporcionou para a autora conhecimentos mais aprofundados na área de custos, voltado à identificação dos custos e, análise do lucro e resultados. Além de desenvolver competências e habilidades através do estudo aplicado, sendo este fundamental para futuro exercício da profissão. Para as empresas o presente artigo proporcionou maior conhecimento sobre os custos e assim é possível reanalisar os custos do produto vendido ou do serviço prestado e, analisar se a margem agregada ao produto esta gerando os resultados esperados.

REFERÊNCIA

ATKINSON, B. K. et al. **Contabilidade Gerencial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de Custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

CREPALDI, Simões; CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade de Custos**, 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

DUTRA, René Gomes. **Custos - Uma Abordagem Prática**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

DUTRA, René Gomes. **Custos Abordagem Prática**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Federação Internacional de Contadores (IFAC). **Práticas Contábeis de Gestão Internacional Declaração de Prática de Contabilidade de Gestão Internacional**. Conceitos Contábeis de Gestão. Relatório revisado de março de 1998, p.4.

FURASTÉ, Pedro Augusto. **Normas Técnicas para o Trabalho científico**. 17. ed. Porto Alegre: Dáctilo Plus, 2013.

GARRISON, Ray H; NOREEN, Eric W. **Contabilidade Gerencial**. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1986.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. 3. ed. Rio de Janeiro : LTC, 2013.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos Análise e Gestão**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RESENDE, José Flávio Bomtempo. **Como Elaborar o Preço de Venda**. Belo Horizonte: Sebrae MG, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de Custos Fácil**. 8. ed. São Paulo: Saraiva 2013.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de Custos**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

SANTOS, Joel J. **Análise de Custos: sistema de custeio marginal, relatórios e estudos de casos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SILVA, C. S. et. al. **Gestão de Custos como Ferramenta de Planejamento e Controle: um estudo no Jornal Gazeta do Oeste em Mossoró/RN**. XXI Congresso Brasileiro de Custos – Natal, RN, Brasil, 17 a 19 de novembro de 2014.

SILVA, Janderson Dantas et al. **Gestão de Custos como Ferramenta de Planejamento e Controle**. 21. ed. Natal: Gazeta do Oeste, 2014.

SOUZA, Marcos Antonio de; SCHNORR, Carla; FERREIRA, Fernanda Baldasso. **Análise das Relações Custo-Volume-Lucro como Instrumento Gerencial: um estudo multicaso em indústrias de grande porte do Rio Grande do Sul**. Revista de Contabilidade e Organizações, vol. 5 n. 12, 2011.

SOUZA, Marcos Antônio; DIEHL, Carlos Alberto. **Gestão de Custos: uma abordagem integrada entre contabilidade, engenharia e administração**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

VEIGA, Windsor Espenser; SANTOS, Fernando Almeida. **Contabilidade de Custos - Gestão em Serviços, Comércio e Indústria**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

WERNKE, Rodney. **Análise de Custos e Preço de Venda**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

WERNKE, Rodney. **Análise de Custos e Preços de Venda**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO: ELABORAÇÃO DA ANÁLISE SWOT EM UMA OFICINA MECÂNICA.

Dafny Liange Lemes da Cruz¹
Tanize Geovana Kupske Itermann²
Luigi Antonio Farias Lazzaretti³

RESUMO

O presente artigo apresenta a temática da elaboração da ferramenta estratégica, denominada Análise SWOT em uma oficina mecânica, localizada na cidade de Santa Rosa, no Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, durante o 2º semestre de 2020. Para isso, foram estabelecidos objetivos que nortearam o estudo, sendo que o objetivo geral delineado foi analisar o comportamento mercadológico de uma oficina mecânica, observando fatores internos e externos para elaboração da Análise SWOT. Por sua vez, os objetivos específicos traçados foram a análise da estratégia do modelo de negócio da oficina mecânica, a elaboração da Análise SWOT e, ainda, a propositura de recomendações a partir da análise realizada. Com a seguinte problematização: como a Análise SWOT pode ajudar a empresa SOS Car Truck a desenvolver melhores estratégias de negócio? No referencial teórico foram abordados os seguintes temas: Conceitos da Administração, Estratégias e Análise SWOT/Matriz FOFA. A metodologia utilizada foi categorizada quanto à sua natureza teórico-empírica, de abordagem qualitativa com objetivos propostos descritivos. Em relação aos procedimentos, classifica-se em um estudo de caso. O método de abordagem adotado foi documentação direta intensiva (observação e entrevista). Os principais autores pesquisados foram Dornelas, Lacombe, Maximiano, Oliveira e Zaccareli. A coleta de dados iniciou com entrevista a uma das sócias da empresa, além da pesquisa em materiais bibliográficos para compreensão da teoria estudada. Com base nesta pesquisa, foi possível identificar a importância da gestão empresarial, bem como, a definição de estratégias, e o diagnóstico de fatores internos diante do cenário externo do mercado.

Palavras-chave: Gestão – Estratégias - Análise SWOT.

¹ Acadêmica do curso de Administração – 8º semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. dafny.lemes@hotmail.com

² Acadêmica do curso de Administração – 8º semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. tanizeitermann@gmail.com

³ Especialista em Finanças e Mercado de Capitais. Especialista em Gestão Empresarial. Bacharel em Administração. Orientador. Professor dos cursos de Administração e Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis. luigifarias@yahoo.com.br

ABSTRACT

The present article presents the theme of the elaboration of the strategic tool, called SWOT Analysis in a mechanical workshop, located in the city of Santa Rosa, in the Northwest of the State of Rio Grande do Sul, during the 2nd semester of 2020. For this, objectives were established that guided the study, and the general objective outlined was to analyze the marketing behavior of a mechanical workshop, observing internal and external factors for the elaboration of the SWOT Analysis. In turn, the specific objectives outlined were the analysis of the mechanics' business model strategy, the preparation of the SWOT Analysis and, also, the proposition of recommendations based on the analysis carried out. With the following problematization: how can SWOT Analysis help the SOS Car Truck company to develop better business strategies? In the theoretical framework, the following topics were addressed: Management Concepts, Strategies and SWOT Analysis / FOFA Matrix. The methodology used was categorized according to its theoretical-empirical nature, with a qualitative approach with proposed descriptive objectives. Regarding the procedures, it is classified in a case study. The approach method adopted was intensive direct documentation (observation and interview). The main authors surveyed were Dornelas, Lacombe, Maximiano, Oliveira and Zaccareli. Data collection started with an interview with one of the company's partners, in addition to researching bibliographic materials to understand the theory studied. Based on this research, it was possible to identify the importance of business management, as well as the definition of strategies, and the diagnosis of internal factors before the external market scenario.

Keywords: Management - Strategies - SWOT Analysis.

INTRODUÇÃO

Atualmente, nota-se a necessidade de uma visão estratégica do ambiente interno de uma empresa, bem como, gestão qualificada para atuar sobre influências do ambiente externo. Para que a gestão se desenvolva de forma significativa, é indispensável que os gestores se utilizem de ferramentas administrativas e, estratégicas para alavancar sua produtividade e lucratividade.

Nesse sentido, o presente artigo tem como temática a Análise SWOT na oficina mecânica SOS Car Truck, localizada em Santa Rosa-RS, no 2º semestre de 2020. Para os gestores das organizações, é relevante que detenha conhecimentos das ferramentas administrativas para o alcance dos objetivos

empresariais, bem como a realização de uma gestão eficaz através de funções como o controle, o planejamento, a execução e a organização. Do mesmo modo, realizar o diagnóstico estratégico, potencializando as forças e minimizando fraquezas internas colabora, para transformar ameaças advindas do ambiente externo em oportunidades para sustentabilidade no mercado. Dessa forma, a presente pesquisa procurou levantar o seguinte questionamento: Como a Análise SWOT pode ajudar a empresa SOS Car Truck a desenvolver melhores estratégias de negócio?

O artigo tem como objetivo principal analisar o comportamento mercadológico de uma oficina mecânica, observando fatores internos e externos para elaboração da Análise SWOT. Para tanto, foram desenvolvidos os seguintes objetivos específicos: verificar a estratégia do modelo de negócio da oficina mecânica, elaborar a Análise SWOT e, ainda, propor recomendações a partir da análise realizada.

Para a organização em destaque o estudo torna-se relevante, para compreender os fatores influenciadores existentes no mercado, bem como identificar aspectos internos como: habilidades/potências e pontos falhos na operacionalização. Com a finalidade de elaborar a Análise SWOT, que auxiliará a criação de uma estratégia condizente com a realidade da oficina.

Na perspectiva do acadêmico, possibilitará a aplicação de conhecimentos teóricos às atividades práticas. Assim, os conceitos estudados durante o curso serão elucidados e aprofundados aliando-se às rotinas de uma organização. E para a instituição educacional, auxiliará os acadêmicos em pesquisas futuras para exploração de temas que se distanciam dos usualmente abordados.

Como metodologia, o presente trabalho se caracteriza como uma pesquisa de natureza teórico-empírica, na qual as informações foram concebidas a partir de uma entrevista com a sócia-administradora da oficina mecânica. O embasamento teórico deste artigo dispõe de autores como: Dornelas, Maximiano, Lacombe, Tavares, Oliveira, e Zaccarelli os quais

conceituam a administração, apresentam os tipos de estratégias e a formulação da Análise SWOT.

Assim, o trabalho é estruturado pelo referencial teórico, apresentando conceitos da administração, fundamentais para o desenvolvimento das atividades organizacionais, as estratégias, que estruturam o caminho a ser seguido, e Análise SWOT determinando o estudo de análise de mercado, seguido pela metodologia e os resultados obtidos com a pesquisa e as conclusões determinadas a partir do estudo de caso realizado.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

O embasamento teórico é de suma importância para o desenvolvimento do artigo, em que os assuntos trabalhados neste, identificam-se com o objetivo traçado. Assim, este estudo apresenta três tópicos de análise: gestão empresarial, tipologia das estratégias e Análise SWOT, servindo como base para o estudo de caso.

1.1 CONCEITOS DA ADMINISTRAÇÃO

No que se refere ao conceito de administração, é o modo na qual as organizações adaptam-se no mercado, com suas características internas e externas, utilizando-se de ferramentas de gestão para tornar-se sustentável. Conceituada por Lacombe: “administrar é obter resultados por meio de pessoas, ou seja, é o ato de trabalhar com pessoas para realizar objetivos da organização e de seus membros”. (LACOMBE, 2009, p.3).

Nesse sentido, Maximiano delimita a administração de empresas: “é o processo de tomar decisões que faz as organizações serem capazes de utilizar corretamente seus recursos e atingir seus objetivos”. (MAXIMIANO, 2018, s.p). Vindo ao encontro de Maximiano, a gestão da empresa, faz-se por meio de alguém que esteja qualificado para a função gerencial, conforme descreve Mintzberg, apud Dornelas:

[...] focando os papéis dos gerentes: interpessoais (representante, líder e ligação), informacionais (monitor, disseminador e interlocutor) e decisórios (empreendedor, solucionador de distúrbios, “alocador” de recursos e negociador). Esses papéis dos gerentes, podem variar dependendo de seu nível na organização, sendo mais ou menos evidente um ou outro papel.—(MINTZBERG, 1986, s.p, apud DORNELAS, 2012, p.22).

Conseqüentemente, como Maximiano relata, o gestor tem por objetivo conduzir a empresa realizando ações que abrangem processos interligados, são elas: organização, liderança, execução, controle e planejamento (MAXIMIANO, 2011). Lacombe, caracteriza a organização como um método de arrumar logicamente as atividades da empresa, determinar as responsabilidades, estabelecer convívio e interação no trabalho entre os grupos, de forma que os recursos sejam aplicados eficiente e eficazmente, para que todos atinjam os objetivos (LACOMBE, 2009).

A liderança, compreende o ato de coordenação, direção, motivação, comunicação dos colaboradores, o que a torna um processo complexo dentro da organização. A concretização das atividades planejadas, utilizando-se de capital intelectual ou humano, caracteriza, então a ferramenta de execução. O processo para assegurar a realização dos objetivos, baseia-se no controle, que por vez, serve de parâmetro para as atividades realizadas com as planejadas (MAXIMIANO, 2011).

Por fim, não menos importante, o conceito de planejamento, definido por Maximiano: “[...] é definir um objetivo, avaliar as alternativas para realizá-lo e escolher um curso específico de ação.” (MAXIMIANO, 2011, p.112). A atitude de planejar, está vinculada com as competências do gestor, com o nível de produtividade, com a capacidade de lidar com mudanças e com o futuro da organização (MAXIMIANO, 2011). Complementando, Lacombe destaca:

Planejamento é a determinação da direção a ser seguida para se alcançar um resultado desejado. É a determinação consciente de cursos de ação e engloba decisões com base em objetivos, em fatos e na estimativa do que ocorreria em cada alternativa disponível. Planejar

é, portanto, decidir antecipadamente o que fazer, de que maneira fazer, quando fazer e quem deve fazer. (LACOMBE, 2009, p.70).

Para isso, Oliveira estabelece que o planejamento abrange três níveis organizacionais, dispostos em pirâmide de forma hierárquica: planejamento estratégico (objetivos a longo prazo, vinculado com a responsabilidade dos níveis mais altos da empresa); planejamento tático (abrange a utilização de recursos em cada setor da organização, conforme estratégia estabelecida, com fins em médio prazo); e planejamento operacional (responsável pela execução dos procedimentos básicos para os resultados finais esperados) (OLIVEIRA, 2013).

Os níveis de planejamento, atuam como ações interligadas e necessárias para a atuação. Enfatiza-se o planejamento estratégico, o qual analisa detalhadamente os fatores internos e externos, que possam afetar e modificar o curso de ação empresarial. Abrange também, a formulação dos objetivos e seleciona alternativas viáveis para o alcance dos objetivos, prevendo a sustentabilidade organizacional no mercado (OLIVEIRA, 2013).

Segundo Oliveira, o planejamento envolve “[...] tanto à formulação de objetivos quanto à seleção dos cursos de ação a serem seguidos para sua consecução, levado em conta as condições externas e internas à empresa e sua evolução esperada.” (OLIVEIRA, 2013, p.17).

Complementando, Maximiano destaca componentes do planejamento estratégico:

A missão, que é a razão de ser da organização, e que reflete seus valores, sua vocação e suas competências. O desempenho da organização- os resultados efetivamente alcançados. Os desafios e oportunidades do ambiente. Os pontos fortes e fracos dos sistemas internos da organização. As competências dos planejadores- seu conhecimento de técnicas, suas atitudes em relação ao futuro, seu interesse em planejar. (MAXIMIANO, 2011, p.131).

Diante das definições descritas, pode-se observar que o administrador, necessita da capacidade de coordenar, motivar e liderar equipes, em sincronia, com as demais ferramentas: organização, execução, controle e planejamento,

para tomar decisões acerca do cenário empresarial. O planejamento estratégico, em conjunto com os demais níveis, tático e operacional, faz com que a gestão usufrua dos recursos humanos e tecnológicos, para que além de, gerar lucros, haja a concretização dos objetivos definidos.

1.2 ESTRATÉGIA

A maior parte das empresas, visa algum modo para que o seu futuro seja previsível, podendo controlar as ações, usufruir da forma mais adequada os recursos disponíveis, para garantir a lucratividade e permanência no mercado. Desta maneira, há uma tipologia de estratégias, que se faz essencial para auxiliar nível gerencial da organização.

Pode-se definir estratégia, a partir de Oliveira, como uma trajetória para alcançar o objetivo proposto, envolvida de obstáculos e trazendo os desafios do ambiente externo para o crescimento da organização, mostra ações fundamentais para manter a empresa em desenvolvimento e sustentar uma competitividade no mercado (OLIVEIRA, 2011).

Maximiano aponta que a estratégia varia de uma empresa para outra, algumas arriscando mais, e enfrentando seus concorrentes, e outras mais cautelosas que evitam confrontar, algumas empresas procuram se destacar no meio das demais e outras não sendo populares buscam em trabalhar com o mesmo produto dos concorrentes (MAXIMIANO, 2011).

[...] estratégia é definida como um caminho, ou maneira, ou ação formulada e adequada para alcançar, preferencialmente de maneira diferenciada e inovadora, as metas, os desafios e os objetivos estabelecidos, no melhor posicionamento da empresa perante seu ambiente, onde estão os fatores não controláveis. (OLIVEIRA, 2011, p.185).

Como ensina Oliveira, as empresas de sucesso muitas vezes não identificam o real motivo que as fez chegar a tal, e se torna muito mais difícil

manter se no mercado e crescer em diferentes ramos sem a estrutura de suas estratégias básicas de crescimento no mercado:

Uma empresa pode ou não ter uma ou mais estratégias explícitas, mas, seguramente tem um perfil estratégico, que se baseia nas diversas ações que adota e na forma como define seus propósitos e sua postura estratégica perante o ambiente empresarial. (OLIVEIRA, 2011, p.188).

Maximiano complementa apontando a estratégia empresarial como o caminho percorrido pela organização para assegurar sua sobrevivência, auxiliando nas formas de enfrentamento da concorrência, posicionamento de mercado e controle da organização (MAXIMIANO, 2011).

Toda organização tem uma estratégia, ou plano estratégico, formal ou informal, do passado para o presente. Em algum momento do passado os administradores de qualquer organização tomaram decisões estratégicas e aplicaram recursos para aproveitar oportunidades ou enfrentar desafios. (MAXIMIANO, 2011, p. 132).

Para obter sucesso nas ações de estratégia da organização, Oliveira apresenta os tipos de estratégia que sustentam o caminho do crescimento na organização, como sendo, a Estratégia de Sobrevivência, a Estratégia de Manutenção, Estratégia de Crescimento e Estratégia de Desenvolvimento. (OLIVEIRA, 2011).

A Estratégia de Sobrevivência, de acordo com Oliveira, só deve ser utilizada em momentos em que não existem alternativas. “Numa postura estratégica de sobrevivência, a primeira decisão do executivo é parar os investimentos e reduzir ao máximo, as despesas.” (OLIVEIRA, 2011, p.189). Em períodos de recessão, a redução de custos é uma das estratégias de sobrevivência mais utilizadas, consiste em reduzir pessoal e sua mercadoria, melhorando a produtividade e diminuindo assim os custos (OLIVEIRA, 2011).

Outro ponto utilizado em estratégia de sobrevivência está relacionado o desinvestimento, no qual, consiste em desinvestir para não agravar a situação da organização, mantendo apenas, o negócio original. Oliveira também

apresenta a estratégia de liquidação de negócio como sendo a última opção a ser tomada antes de fechar o negócio (OLIVEIRA, 2011).

A Estratégia de Manutenção é utilizada ao identificar ameaças externas a organização e que podem comprometer sua posição conquistada. Oliveira nos traz que se faz importante trabalhar os pontos fortes minimizando assim seus pontos fracos e para isso demonstra os tipos de estratégia que se apresentam dentro da manutenção como sendo, estratégia de estabilidade, estratégia de nicho e estratégia de especialização (OLIVEIRA, 2011).

Na sequência Oliveira nos mostra que a estratégia de crescimento aponta situações de ambiente externo favorável a mudanças, trazendo oportunidades de aumento no volume de vendas e com isso são adotadas as estratégias de inovação, de internacionalização, de *joint venture* e a estratégia de expansão (OLIVEIRA, 2011):

[...] O crescimento pode ser alcançado por meio de diferentes outras estratégias, como: compra de concorrentes, fornecedores ou distribuidores, ingresso em outros ramos de negócios (às vezes, por meio da compra de empresas) e estabelecimento de parcerias com empresas de ramo de negócios complementares.(MAXIMIANO, 2011, p.149).

A estratégia de crescimento traduz a marca das empresas, Maximiano indica que continuam procurando novas oportunidades e sabendo lidar com ameaças, incertezas e desafios (MAXIMIANO, 2011).

Finalizando o ciclo de caminhos para a mudança se destaca a estratégia de desenvolvimento, onde Oliveira aponta a importância de destacarem-se os pontos fortes da organização, que trazem oportunidades de busca de novas tecnologias ou novos mercados, e leva em conta o desenvolvimento de mercado, o desenvolvimento de produtos ou serviços, o desenvolvimento financeiro, de capacidades, e de estabilidade (OLIVEIRA, 2011).

Assim percebe-se que a diversificação, por Oliveira, corresponde a estratégia mais forte dentro do desenvolvimento da empresa, onde é realizada

análise de decisão, que pode ser a partir de diversificação horizontal, vertical, concêntrica, conglomerada, interna e mista (OLIVEIRA, 2011).

Maximiano complementa dizendo que “[...] diversificação é a estratégia de explorar novos mercados com novos produtos. Por exemplo, uma empresa de venda de passagens que entra no mercado de venda de excursões.” (MAXIMIANO, 2011, p 146).

Assim as organizações escolhem diferentes caminhos, suas estratégias funcionais e operacionais conforme Maximiano exemplifica “[...] para ingressar no mercado de futebol a Nike precisou desenvolver novos produtos, instalar um novo sistema de produção e fazer uma campanha de propaganda.” (MAXIMIANO, 211, p 151).

O autor Maximiano, estabelece que as empresas superam seus obstáculos através da mobilização das pessoas, de investimentos, ações na área de marketing, produção, finanças e recursos humanos (MAXIMIANO, 2011).

Desta forma, cada organização apresenta características advindas da sua realidade, considerando fatores externos e internos, como concorrência, características de produtos ou serviços. Tal realidade acarreta a formulação da estratégia de mercado a ser executada, propiciando a postura estratégica mais cabível, que irá determinar os objetivos em curto, médio ou longo prazo. Enfim, não há nenhuma estratégia universal que sirvam para várias organizações alcançar o resultado almejado.

1.3 ANÁLISE SWOT

O ambiente competitivo é o principal componente para a formulação de estratégias, bem como, ações e reações que organização venha executar, levando em conta diversos fatores. Diante deste aspecto, Tavares afirma que os gestores necessitam ter uma visão ampla de fatores do ambiente interno

organizacional, como do ambiente externo, a vir modificar o alinhamento estratégico (TAVARES, 2010).

Para facilitar esse diagnóstico estratégico, Tavares alega que há uma ferramenta que abrange as forças, as fraquezas, oportunidades e ameaças, denominada Análise SWOT, sigla em inglês para *Strengths* (Forças), *Weakness* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças), sendo que em português é conhecida por Matriz FOFA (Forças, Fraquezas, Oportunidade e Ameaças) (TAVARES, 2010).

Desse modo, Tavares, explica: “A análise SWOT permite o afloramento de recursos e capacidades que podem ser úteis e alavancados no processo de gestão estratégica.” (TAVARES, 2010, p.164). Bem como, tem a função de identificar e procurar meios para converter fraquezas em forças (ambiente interno) e as ameaças em oportunidades (ambiente externo) (TAVARES, 2010).

De acordo com Zaccarelli, a análise interna consiste em identificar fraquezas ou forças dentro da organização. Os pontos fracos (fraquezas), baseiam-se em diagnosticar fatores limitantes e/ou inibidores da busca por resultados eficientes. De maneira oposta, os pontos fortes (forças), caracterizam-se por identificar habilidades e potenciais, bem como, favorecer os fatores determinantes do sucesso empresarial (ZACCARELLI, 2012). Complementando Zaccarelli, Oliveira, destaca:

A análise dos pontos fortes, fracos e neutros deve envolver, também, a preparação de um estudo dos principais concorrentes na relação produtos *versus* mercados, para facilitar o estabelecimento de estratégias da empresa no mercado. (OLIVEIRA, 2007. p.48).

Segundo Oliveira, os fatores analisados internamente, podem vir a contemplar todos os setores que compõem a organização ou não, citando-se alguns exemplos como: setor de recursos humanos (mão-de-obra); setor de produção (bens ou serviços); setor de vendas e marketing (comercialização dos produtos e serviços atuais, imagem institucional, promoção, praça, preço, público-alvo); setor de tecnologia (implementação de recursos tecnológicos);

setor financeiro, e por fim, o nível gerencial (estrutura organizacional, métodos de controle e avaliação, resultados empresariais e estilo da administração); entre outros fatores relevantes (OLIVEIRA, 2013).

A esse respeito, Tavares afirma que a existência das forças e ameaças, vincula-se do relacionamento com seus públicos-alvo, ou seja, todas as ações necessitam ter por foco maior: o consumidor (TAVARES, 2010). Por isso, descreve como processo a seguir:

Requer o desenvolvimento de processos organizacionais com capacidade para realização de intercâmbio com o ambiente, a obtenção e retenção de pessoas comprometidas com o aprendizado e o apoio de uma liderança capaz de levá-los aos resultados estipulados. (TAVARES, 2010, p.263).

Dessa maneira Dornelas explica que cada empresa possui suas peculiaridades, ou seja, explorar as fraquezas e forças, é um estudo individual. Tal processo, requer conhecimento interno suficiente, por parte do administrador, para não haver distorções sobre a real situação do que são os pontos fracos e os pontos fortes da própria empresa. (DORNELAS, 2012). Em conformidade Zaccarelli afirma que “distinguir os pontos fortes dos pontos fracos proporciona equilíbrio e realismo.” (ZACCARELLI, 2012, p. 16).

Por conseguinte, Oliveira destaca, como toda organização está inserida em um sistema aberto, ou seja, interage com o ambiente externo. Tal ambiente empresarial, atua com dinamismo, estabelecendo fatores incontrolláveis, que necessitam análise detalhada, já que, acarretam mudanças na postural comportamental no mercado. Esta análise externa, apresenta a função de compreender o vínculo entre a empresa e o seu ambiente, que dispõem de oportunidades e ameaças (OLIVEIRA, 2007).

Para melhor compreensão, Lacombe explana que na análise externa, há dois ambientes: o macroambiente e o microambiente. O primeiro, é um conjunto de fatores que interagem não somente com a organização, mas com todas as organizações daquele setor e potencialmente com outros setores, sendo alguns exemplos destes elementos: científicos, tecnológicos, políticos, econômicos,

sociais, demográficos, ecológicos. Já o microambiente é composto por elementos que atuam em relação ao sistema da organização, podendo também se relacionar com organizações do mesmo setor desta, sendo exemplos os fornecedores, consumidores, concorrentes, órgãos regulamentadores ou governamentais, que exercem influência significativa sobre a organização (LACOMBE, 2009).

Após delimitação dos ambientes, ZACCARELLI, usa de questionamentos para definir ameaças e oportunidades das organizações:

Ameaças: quais são as “ameaças” que podem perturbar a vida da empresa, trazidas pelo mercado, pela tecnologia, pelos concorrentes, ou pelos sindicatos? Oportunidades: quais são as oportunidades existentes para que mudanças na atuação da empresa atinjam certos objetivos? (ZACCARELLI, 2012, p.15).

Segundo Dornelas, constata-se que, esta análise, “[...] ajudará a empresa a identificar e monitorar as tendências que afetarão o seu negócio, e as oportunidades e ameaças associadas a cada uma.” (DORNELAS, 2012, p.165). Além disso, Zaccarelli expõem, os aspectos externos que modificam o andamento da organização, seja no fator tecnológico, ou na concorrência, faz com que, as oportunidades transformem-se em ameaças, ou ainda, as ameaças convertam-se em oportunidades. (ZACCARELLI, 2012).

Após a definição dos fatores do ambiente interno (fraquezas e forças), em conjunto com o ambiente externo (oportunidades e ameaças), a empresa poderá adotar ações cabíveis para cada elemento diagnosticado. Estas atitudes, tornam-se benéficas e, influenciam na condição futura da organização: fortalecimento de pontos fortes, correção dos pontos fracos, exploração de oportunidades e prevenção das ameaças (ZACCARELLI, 2012). Complementado a ideia, Oliveira, destaca o papel da gestão no processo:

O conjunto das informações externas e internas à empresa forma seu sistema de informações global. Naturalmente, desse total o executivo deverá saber extrair as informações gerenciais, que, realmente, a empresa precisa para ser eficaz em seu processo decisório. (OLIVEIRA, 2013, p.71).

A relevância da análise, consiste em levar o “analista da empresa a “[...] abrir pensamentos”, isto é, considerar os problemas gerais sem se prender a aspectos particulares, específicos de um setor da empresa.” (ZACCARELLI, 2012, p.16). Ou seja, faz com que o mesmo, tenha percepção ampla dos problemas da empresa. Além do mais, a postura do analista, terá de ser impessoal e com os fatos verídicos (OLIVEIRA, 2013).

Ademais, Tavares afirma, a construção desta Análise SWOT, vincula-se, com a delimitação do planejamento estratégico: “[...] a empresa pode estimar com maior precisão seus possíveis cursos de ação em respostas às oportunidades e ameaças à luz das suas forças e fraquezas.” (TAVARES, 2010, p.265). Caso contrário, a organização terá dificuldades na criação de estratégias para atingir os objetivos (TAVARES, 2010).

Desse modo Dornelas interpreta, a Análise SWOT, atua como facilitadora de estratégias, a gestão da empresa identificará os seus fatores críticos de sucesso, ou seja, princípios indispensáveis para o sucesso (DORNELAS, 2012). Segundo Tavares, os fatores críticos de sucesso correspondem a: “o que o consumidor considera como valor e, na perspectiva da empresa, o que é necessário para se criar esse valor” (TAVARES, 2010, p.265).

Por fim, o processo de elaboração da Matriz FOFA, torna-se essencial para atuação no ambiente competitivo. Diagnosticar os fatores internos (forças e fraquezas) faz com que, a empresa tenha visão ampla para determinar ações, perante o ambiente externo (oportunidades e ameaças), que se apresenta de forma dinâmica. Bem como, traz estabilidade no tempo presente e preparação para o futuro.

2 METODOLOGIA

Esta seção caracteriza os procedimentos e métodos empregados ao estudo de modo que cumprem os objetivos traçados. Desse modo, apresenta-se a forma com que as informações foram coletadas para análise, bem como, o método de abordagem e procedimentos realizados.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

O presente trabalho caracteriza-se como pesquisa teórico-empírica. Dessa forma, abrange as teorias apropriadas ao conteúdo relacionados com os conceitos de administração, tipologia das estratégias empresariais e métodos para elaboração da Análise SWOT/Matriz FOFA.

No que se refere ao tratamento dos dados, classifica-se como pesquisa qualitativa, com o intuito de conhecer o modo de gerenciamento e os fatores internos e externos que interferem diretamente nas atividades da organização.

Em relação aos fins, este artigo possui metodologia descritiva, com o intuito de descrever o processo de estruturação da Análise SWOT e identificação dos seus respectivos componentes no âmbito empresarial, relacionando-o com o embasamento teórico.

Desse modo, em relação aos procedimentos técnicos adotados a pesquisa é categorizada como um estudo de caso, em que é mostrado o processo de gestão da organização e, como ocorre a estruturação da análise, na qual identifica-se pontos fortes e pontos fracos do ambiente interno e oportunidades e ameaças advindo do ambiente externo.

2.2 GERAÇÃO DOS DADOS

Para a concretização dos propósitos traçados neste artigo, utilizou-se documentação direta intensiva (observação e entrevista). No qual fora realizado uma entrevista com a sócia-administradora da empresa que atua no segmento de prestação de serviços automotivos, com o intuito de definir relação com o conteúdo pesquisado e, observar realidade com que a gestora realiza o

gerenciamento. A entrevista dispôs de sete questões, com duração de aproximadamente uma hora para a coleta das informações, e ela foi realizada no mês de outubro de 2020.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Nesta fase do trabalho, os dados obtidos na pesquisa serão analisados e interpretados, com o objetivo de trazer conclusões sobre o tema proposto, constatando se a pesquisa teve relevância para ajudar em melhorias no âmbito acadêmico e empresarial.

A pesquisa abordou o método dedutivo, que parte de pesquisas e teorias. Por sua vez, o estudo abrangeu o método monográfico, por analisar um conjunto de fatores internos e externos que influenciam esta organização em específico.

Após a análise dos dados apresentados, foi diagnosticado a estratégia de negócio da empresa e ocorreu a elaboração da Matriz SWOT condizente com a realidade da Oficina Mecânica.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente estudo foi realizado na empresa SOS Car Truck, com atuação no segmento de prestação de serviços de mecânica automotiva, em veículos de linha leve. Está localizada na cidade de Santa Rosa - RS. Os dados descritos a partir deste ponto foram obtidos em entrevista com uma das sócias.

A Oficina Mecânica, foi fundada em janeiro de 2017, classificada como Microempresa (ME). Porém, sofreu algumas alterações, como troca da razão social, e modificação do quadro societário. Desde julho de 2020, possui duas sócias (com nível de parentesco de 1º grau, mãe e filha). Uma das sócias, figura como sócia-administradora, já que participa do gerenciamento, e é concluinte no Curso Superior de Administração. A outra sócia, é apenas investidora, possuindo escolaridade de nível Técnico.

Atualmente, conta com 3 funcionários, sendo 1 (um) assistente administrativo, 1 (um) mecânico e 1 (um) auxiliar de mecânico. Os serviços prestados, considerados essenciais, são para veículos de linha leve (automóveis, caminhonetes e camionetas, com peso bruto total inferior ou igual a 3.500kg), cita-se alguns: trocas de óleo, revisões, motores, suspensão, injeção eletrônica, caixa de transmissão. Alguns serviços são terceirizados, como : balanceamento e geometria de pneus, serviços de tornearia entre outros.

O público alvo da empresa são os condutores/proprietários de veículos, com faixa de 18 anos a 65 anos, conforme base de clientes. Mas também, prestam serviços para outras empresas, como por exemplo, a empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (Correios).

A SOS Car Truck, caracteriza-se por estar em estruturação e evolução. Visto que a gestora detêm de conhecimento sobre a área, bem como reconhece a importância da Matriz FOFA para a identificação dos fatores internos e externos que influenciam a operacionalização da oficina. A mesma utiliza-se do planejamento, controle, coordenação para aprimorar procedimentos cotidianos.

As funções de Marketing, Recursos Humanos, Financeiro são de responsabilidade da sócia-administradora. O setor de Contabilidade, para que atenda a legislação vigente, é realizado por um escritório especializado nesta área. O setor de Marketing, interligado com o processo da conquista de novos clientes, se faz por meio das redes sociais, e publicidades em rádios e jornais da região. Ainda, executa campanhas promocionais e oferece brindes aos consumidores. Está em processo de implantação o feedback por parte dos clientes.

Para atender as necessidades do fluxo de operação de modo eficaz, dispõem de um Sistema de Informações contratado de um fornecedor especializado. Tal sistema, contempla informações como: estoque, clientes, fluxo financeiro, entre outros. Sobre o estoque, segundo a entrevistada, é de baixo volume, tendo apenas material para troca de óleos, uma vez que, as peças utilizadas nos veículos, são solicitadas aos fornecedores no momento do

conserto.

Sobre a definição das estratégias, e transmitindo a ideia de Oliveira, a empresa não apresenta explicitamente os objetivos a serem alcançados, mas adota atitudes estratégicas à frente do ambiente empresarial, para que haja autosustentabilidade (OLIVEIRA, 2011).

Levando em consideração as forças e fraquezas delimitadas dentro de seu ambiente interno, bem como, oportunidades e ameaças detectadas do âmbito externo, juntamente com a gestora, elaborou-se a Análise SWOT da Oficina Mecânica.

3.1 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

A partir da entrevista realizada com a gestora, apresenta-se a Matriz FOFA finalizada, com a seguinte estruturação: .no primeiro quadrante concentram-se as forças, em seguida, no segundo quadrante , estão as fraquezas. Logo abaixo, expõem-se as oportunidades e ameaças:

<p>FORÇAS (STRENGTHS)</p> <p>Mão de obra qualificada; Tecnologia em ferramentas; Foco na Satisfação e Fidelização de clientes; Padrão operacional.</p>	<p>FRAQUEZAS(WEAKNESS)</p> <p>Mão de obra limitada; Poucos fornecedores; Dependência de serviços terceirizados.</p>
<p>OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES)</p> <p>Segmento de serviço essencial; Conquistas de novos clientes; Introdução de novos fornecedores.</p>	<p>AMEAÇAS(THREATS)</p> <p>Novas tecnologias em veículos; Concorrência; Crise Financeira.</p>

Ilustração 1: Análise SWOT da Oficina Mecânica.

Fonte: Produção das pesquisadoras.

Nos capítulos a seguir, são apresentados o detalhamento de cada um dos fatores apresentados na Ilustração 1 acima.

3.1.1 Forças (*Strengths*)

As forças diagnosticadas como habilidades e que potencializam a atuação da oficina mecânica no mercado, compreendem:

- a) Mão de obra qualificada;
- b) Tecnologia em ferramentas;
- c) Foco na satisfação e fidelização de clientes;
- d) Processo operacional padronizado.

No quesito mão de obra, evidencia-se qualificação constante, pois, quando há algum curso cabível na área de mecânica, financia-os para os 2 (dois) mecânicos.

No quesito, tecnologia nas ferramentas, tem o aparelho de Diagnóstico Automotivo Haster (PDL-5.600), tal aparelho realiza o diagnóstico computadorizado do problema. A vantagem, é que poucas oficinas em Santa Rosa, detêm-se desta tecnologia.

Constata-se que todos os serviços prestados, estão direcionados a satisfação do cliente. Em relação à carteira de clientes, considera-se pequena, porém, de forma fidelizada. Pode-se dizer que a fidelização com o cliente sucede-se de duas formas: a que o consumidor desenvolve confiança com o trabalho prestado, de outra forma, cria-se confiabilidade que transfere-se de geração para geração, exemplificando, o pai é cliente da oficina há anos, e o filho também torna-se cliente.

Para estruturação do processo operacional, detêm-se de um espaço amplo e com as ferramentas suficientes para cada mecânico executar as tarefas diárias. O que facilita na organização do ambiente, além de favorecer o formato

padrão de processo do trabalho, segue: diagnóstico do problema do veículo, elaboração do orçamento para solução (levantamento de peças necessárias, mão de obra e, conseqüentemente o preço de cada item) após, solicita-se aprovação do cliente do orçamento proposto, também estabelece a forma de pagamento (a vista em dinheiro, boletos, cartões de crédito/débito e cheques), e por fim, realização do conserto automotivo.

3.1.2 Fraquezas (*Weakness*)

Embora seja complexo o apontamento de limitantes da empresa, destaca-se:

- a) Número limitado de mão de obra;
- b) Poucos fornecedores
- c) Dependência de serviços de terceiros;

Posto que a oficina detém de mão de obra qualificada, por outro lado, possui um número pequeno de funcionários, o que torna o número de conserto dos veículos limitados. Por vezes, a demanda de serviços precisa ser ajustada para ter eficiência e eficácia no final.

Verifica-se um número restrito de fornecedores: 2 (dois) estão localizados em Santa Rosa, e os outros 2 (dois), um em Santo Ângelo /RS e o outro em Passo Fundo/RS. Com os fornecedores de fora, encontram-se dificuldades de logística (tempo de entrega) que poderão acarretar atrasos no conserto do veículo. A dependência destes fornecedores de peças, afeta o preço de custo (custo elevado ou baixo) e, conseqüentemente, o preço final para o consumidor.

A oficina terceriza alguns serviços, como por exemplo, balanceamento e geometria de pneus, serviços de tornearia (solda, torno nos discos de freios, volante, etc), parte elétrica automotiva, entre outros. Em razão disso, há dependência do preço praticado e das agendas dos mesmos, bem como, a oficina fica o prazo de entrega do veículo poderá ser postergado.

3.1.3 Oportunidades (*Opportunities*)

As oportunidades percebidas pela administração e que tendem a ser exploradas para benefício próprio,

- a) Segmento de serviço essencial;
- b) Conquista de novos clientes;
- c) Introdução de novos fornecedores.

A oficina é considerada prestadora de um serviço essencial, ou seja, são atividades indispensáveis para a sobrevivência da população, uma vez que executa serviços de manutenção, de reparos ou de consertos de veículos. Em razão disto, terá demanda contínua para o segmento.

O processo de conquista de novos clientes está no aperfeiçoamento e qualidade do serviço final. A satisfação que o consumidor terá, alavancaria as finanças. Além do mais, sucessivamente iria aumentar a base de clientes (de natureza jurídica e física).

É perceptível a formação de um monopólio de fornecedores de peças, que pela gestão, é vista com um grau relevante de dependência. A introdução de um novo estabelecimento, acarretaria em mais poder de negociação com os fornecedores, em relação a custos de peças.

3.1.4 Ameaças (*Threats*)

Destacando as ameaças, que possam a ser modificadas para oportunidades, apontam-se:

- a) Novas tecnologias em veículos;
- b) Entrada de Concorrentes;
- c) Crise financeira.

O surgimento de novas tecnologias na fabricação de veículos, exerce influência para a prestação do serviço. Cita-se como exemplo, o modelo híbrido de carro, que emprega o motor: movido pela combustão de gasolina e etanol e

os motores elétricos, que usa a **energia armazenada em baterias de grande capacidade**, que é convertida em energia mecânica. Uma vez que, necessita-se de cursos de especializações para o conserto destes veículos.

Mesmo que a demanda deste segmento seja constante, há abertura para novos entrantes (concorrentes). A concorrência pode ter atos desleais, como: imitação da estratégia de negócios, reproduzir preços entre outros, ocasionando perda de clientes.

A pandemia do Covid-19 (Coronavírus) é um acontecimento global que trouxe instabilidade financeira, visto que, os consumidores estão cautelosos nos gastos. A consequência, é vista na redução significativa dos serviços prestados, ocasionando baixa lucratividade para oficina.

3.2 SUGESTÕES DE MELHORIAS

Tendo por base os dados coletados e os fatores analisados que influem as ações da empresa, constatam-se sugestões para melhorias. A respeito do planejamento estratégico, é fundamental a definição de missão, visão e valores para que se elabore um caminho cabível a ser executado para atingir os objetivos, ou seja, para definir uma estratégia apropriada para a sustentabilidade no futuro.

Por conseguinte, sugere-se no ambiente interno da empresa: a contratação de funcionários para suprir demandas advindas do segmento. O nível de conhecimento dos funcionários a serem contratados, deverá ser semelhante aos funcionários atuais, para garantir qualidade nos serviços. Proporcionalmente aumentando o quadro de funcionários, a necessidade de realizar um trabalho de endomarketing, que se faz por meio de estratégias e ações de marketing promovendo internamente a organização para os funcionários.

Recomenda-se em seguida, a busca de novos fornecedores, com o intuito da aliança estratégica (descontos em peças), acarretando diminuição do preço

final ao consumidor. Mesmo estando em desenvolvimento, o setor de Marketing, poderia promover uma campanha, voltado ao público feminino, para obter mais clientes, deste modo, poderia tornar esta ação um diferencial competitivo. Ainda, para aumentar os serviços prestados, poderiam oferecer descontos aos carros de aplicativos.

No que tange, o ambiente externo da Oficina, aponta-se a concorrência como ameaça. Ela transforma-se em oportunidade, à medida que a oficina sair do “comodismo” para aperfeiçoar os serviços prestados, investindo em tecnologia nos processos cotidianos, agregando mais valor ao seu negócio e sobressaindo-se dos concorrentes.

Ainda , a Crise Financeira causada pela pandemia do Covid-19, poderia tornar-se algo rentável, utilizando-se do modo *Home-Office* de atendimento ao cliente, com as ferramentas e produtos adequados, selecionando alguns serviços simples para serem realizados na residência do mesmo, como por exemplo, troca de óleo(necessita saber o modelo do veículo para o filtro do óleo e o tipo de óleo).

A criação de um aplicativo, envolveria investimento em tecnologia para agilizar o atendimento ao consumidor. A vantagem ao consumidor, estaria em acompanhar todos os processos realizados no veículo pelos aparelhos eletrônicos (celulares, *tablets* etc) celular, além do mais, o aplicativo poderia emitir mensagens de alertas para o próximo serviço a ser realizado, por exemplo, troca de óleo.

Por fim, a administração da oficina definiria os objetivos que almeja, formulando o próprio planejamento estratégico, condizente com a realidade. As inovações sugestivas mencionadas, trariam um diferencial competitivo. Além do mais, atualizar a Análise SWOT e seguir as tendências deste segmento, geraria mais lucratividade e inibiria a possibilidade de estagnação no mercado.

CONCLUSÃO

O desenvolvimento deste estudo proporcionou a compreensão da administração como um processo complexo de utilização de recursos internos disponíveis (intelectual e humano) da organização para obter autossustentabilidade perante fatores influenciadores do ambiente externo. Os facilitadores desse processo são as ferramentas de gestão empresarial conhecidas e aplicadas pelo próprio administrador.

O caminho a ser percorrido e as ações propícias para busca dos objetivos definidos e almejados conceituam o planejamento estratégico. Para que se concretize e tenha êxito, ele necessita estar acompanhado de uma gestão que além de exercer o papel de liderança, se utiliza de recursos como: organização, execução, controle e planejamento. Além do mais, o gestor precisa ter uma visão ampla tanto interna, como externa, já que a organização precisa acompanhar a evolução constante do mercado.

De acordo com o objetivo geral proposto para a elaboração do presente artigo foi possível analisar que a aplicação da SWOT/Matriz FOFA é uma ferramenta de auxílio para o alinhamento estratégico e alcance das metas mercadológicas da oficina mecânica estudada. Para perceber tal efeito, mostra-se imprescindível a análise interna e minuciosa das forças (potenciais e habilidades) e fraquezas (pontos falhos a serem desenvolvidos) pertencentes a organização. Os fatores internos organizacionais, relacionam-se com o ambiente externo, que determina condicionantes de oportunidades e ameaças diretamente na organização.

Os responsáveis pela gestão da oficina mecânica observada não puderam estabelecer a estratégia do modelo de negócio, razão pela qual não foi possível analisá-la. Tal impedimento se justifica pela troca recente da direção da empresa, que assumiu a administração há poucos meses.

A elaboração da Análise SWOT demanda conhecimento técnico e aplicação das teorias apreendidas ao longo da jornada acadêmica para aplicação nas organizações. Dito isto, percebeu-se que a oficina mecânica detém uma gestão em desenvolvimento, ou seja, está em processo de

estruturação e definição de estratégias. Por outro lado, a administração da organização já tomou conhecimento dos pontos fortes que podem alavancar os seus lucros diante da concorrência e reconhece os pontos fracos que necessitam ser minimizados para melhor desempenho dos seus setores. Além disso, notou-se que a busca por oportunidades é constante, consistindo na lida com as ameaças advindas do ambiente externo. Outro ponto relevante é a manutenção do foco na satisfação do cliente, através da constante evolução da qualidade e uso da tecnologia na prestação de serviços.

Ademais, após vários estudos e consulta aos materiais bibliográficos utilizados para elaboração deste artigo, pode-se constatar a necessidade de propor algumas sugestões para aprimoramento dos negócios da oficina mecânica. Entre as recomendações está a contratação de pessoal qualificado para atender a demanda do segmento, a busca de mais fornecedores para possibilitar a negociação de preços das peças e ferramentas usadas para o trabalho, o que, em síntese, significa poder de barganha. Por fim, foi proposto que a empresa procure ter diferenciais para a prestação de serviços mecânicos, uma vez que tal setor encontra bastante concorrência na cidade onde está estabelecida.

A partir do estudo realizado, recomenda-se que cada gestor, faça uma análise de mercado, levando em conta a concorrência, os fornecedores, bem como, a ampliação nos investimentos em tecnologias. Da mesma forma, é necessário conduzir a empresa para atender com cada vez mais primazia as necessidades dos clientes, alcançando a qualidade e destaque na prestação dos serviços.

Ainda, para o âmbito acadêmico, sugere-se que sejam elaboradas outras pesquisas, com empresas do segmento de prestação de serviços automotivos, tendo o intuito de conhecer internamente potenciais, fragilidades, oportunidades e ameaças existentes neste mercado.

Com efeito, relevante assinalar que este artigo foi de suma importância tanto para a empresa analisada, quanto para os desenvolvedores da pesquisa.

Conseguiu-se entender como é o gerenciamento de cada organização, diante de inibidores internos e externos do sucesso empresarial, dentre os quais destacam-se os fatores que favorecem a lucratividade.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, José. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. 4.ed. Rio de Janeiro, Editora Elsevier, 2012. – 2ª reimpressão.

LACOMBE, Francisco. **Teoria Geral da Administração**. 1. ed. São Paulo, Editora Saraiva, 2009.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

_____, **Teoria Geral da Administração**: da revolução urbana à revolução digital. 8.ed. São Paulo, Editora Atlas, 2018.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 23.ed. São Paulo, Editora Atlas, 2007.

_____, **Planejamento Estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 29. ed. São Paulo, Editora Atlas, 2011.

_____, **Planejamento Estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 31. ed. São Paulo, Editora Atlas, 2013.

TAVARES, Mauto Calixta. **Gestão Estratégica**. 3. ed. São Paulo, Editora Atlas, 2010.

ZACCARELLI, Sérgio Baptista. **Estratégia e Sucesso nas Empresas**. 2. ed. São Paulo, Editora Saraiva, 2012.

O FORTALECIMENTO DA MULHER NO SEGMENTO CONTÁBIL

Fernanda Dias Lorenzon¹
Larissa Figur Almeida²
Augusto Rieger Luchesse³

RESUMO

As mulheres encontraram inúmeras dificuldades para deixarem de ser reconhecidas apenas como mantedoras do lar e conquistarem seu lugar no mercado de trabalho. Na contabilidade, adquiriu sua valorização como profissional e atua em vários setores econômicos, ocupando cargos de destaque nas organizações. Nesse sentido, o presente artigo tem por finalidade representar o fortalecimento da mulher no segmento contábil, tendo como problema investigar como vêm ocorrendo tal fortalecimento. Em virtude do que foi mencionado, o objetivo geral deste projeto é evidenciar a evolução e o fortalecimento da mulher no segmento contábil em uma amostra de escritórios contábeis da cidade de Santa Rosa no Rio Grande do Sul. Tendo como justificativa demonstrar a luta das mulheres e como elas têm se desenvolvido na área contábil, trazendo novas maneiras de conduzir as equipes e os negócios, em busca da equidade entre os gêneros, engajadas com conhecimento e competência para liderar áreas ou empresas contábeis. Sendo assim, como referencial teórico será abordado a evolução histórica da contabilidade, o perfil do profissional contábil e a evolução da mulher na contabilidade. A pesquisa caracteriza-se como aplicada, com os métodos de abordagem qualitativos e quantitativos, objetivo predominante descritivo e o levantamento como procedimento técnico. Com o fundamento da pesquisa realizada identifica-se que a inserção da mulher no meio contábil é significativa, todavia é imprescindível a maior valorização e reconhecimento para que sejam capazes de alcançar o sucesso na profissão.

Palavras - Chave: Mulher – Evolução – Segmento Contábil – Profissional.

ABSTRACT

The women encountered numerous difficulties in stopping being recognized only as housekeepers and gaining their place in the labor market. In accounting they acquired their appreciation as professional and work in several

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis - 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. fernanda_lorenzon@hotmail.com

² Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis - 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. larissafigur@gmail.com

³ Mestre em Ciências Contábeis. Orientador. Professor do Curso de Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis. augustorlijui@gmail.com

economic sectors, occupying prominent positions in organizations. In this sense, this article aims to represent the strengthening of women in the accounting segment. In view of what has been mentioned, the general objective of this project is to highlight the evolution and strengthening of women in the accounting segment in a sample of accounting offices in the city of Santa Rosa in Rio Grande do Sul. With justification to demonstrate the struggle of the women and with them it has developed in the accounting area, bringing new ways to lead teams and businesses, in search of equity between genders, engaged with knowledge and competence to lead accounting areas or companies. Thus, as a theoretical framework, the historical evolution of accounting, the profile of the accounting professional and the evolution of the woman in accounting will be addressed. The research is characterized as applied, with the qualitative and quantitative approach methods, predominantly descriptive objective and the survey as a technical procedure. Based on the research conducted, it is identified that the insertion of the women in the accounting environment is significant, however, greater appreciation and recognition are essential for them to be able to achieve success in the profession.

Keywords: Women - Evolution - Accounting Segment - Professional.

INTRODUÇÃO

As mulheres enfrentaram diversos desafios ao longo da história para conquistar seu lugar na sociedade e inserirem-se no mercado de trabalho. Na área contábil os obstáculos foram ainda maiores, pois a profissão ao longo da história foi considerada masculina. No entanto, aos poucos, foram mostrando sua capacidade e conquistando seu espaço e hoje possuem uma grande representatividade na área contábil que só tende a aumentar (MOTA; SOUZA, 2013). Diante disso, o artigo tem como tema o fortalecimento da mulher no segmento contábil tomando como base o município de Santa Rosa no Rio Grande do Sul no período do 2º semestre de 2020.

Mesmo diante de dificuldades e desafios as mulheres têm se destacado no processo de transformação da sociedade, quebrando padrões e defendendo que é possível combinar o sucesso profissional com a realização pessoal, conciliando família e carreira, vencendo preconceitos, ultrapassando obstáculos e sendo cada vez mais influente no mercado de trabalho. Na busca por realização pessoal e profissional estão investindo no aumento do nível de

instrução a fim de atuar nos diversos setores oferecidos pelo mercado, na área contábil se destacam por serem mais estudiosas capazes de administrar conflitos, trabalhar em grupo, organizadas e motivadas. Características que o sexo oposto também possui, porém tem maior realce nas mulheres. Em virtude do que foi mencionado o problema a ser analisado é: Como vem ocorrendo o desenvolvimento da mulher no segmento contábil?

O objetivo geral deste artigo é evidenciar a partir de uma pesquisa de percepção, a evolução e o fortalecimento da mulher no segmento contábil em uma amostra de escritórios. Deste modo, o trabalho irá desenvolver os seguintes objetivos específicos: mapeamento dos escritórios contábeis na cidade, estruturação de um questionário, aplicação do mesmo direcionado as mulheres que atuam na área contábil, analisar as respostas e identificar como é a inserção da mulher neste segmento. O presente estudo tem como justificativa identificar a crescente participação feminina em uma área que era considerada majoritariamente masculina, demonstrar os desafios enfrentados pelas mulheres e como elas tem se desenvolvido no setor contábil.

A metodologia dessa pesquisa caracteriza-se como aplicada, o tratamento dos dados será de forma qualitativa e quantitativa, objetivo predominante descritivo e o levantamento como procedimento técnico. A geração dos dados ocorreu por meio de um questionário aplicado às mulheres que atuam nos escritórios de contabilidade. Após a realização da coleta de dados, estes serão analisados e interpretados através de tabelas e planilhas para a codificação e tabulação dos dados e parecer a partir das informações obtidas no questionário.

Este artigo está estruturado em seções: na primeira apresenta-se o referencial teórico composto pela Evolução Histórica da Contabilidade, O Perfil do Profissional Contábil e a Evolução da Mulher na Contabilidade. Já na segunda seção esta discriminada Metodologia. Na terceira seção possui o desenvolvimento da apresentação e análise dos resultados e para finalizar a

última seção possui a exposição das devidas conclusões que envolvem este trabalho.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico a fim de aprofundar o tema abordado na pesquisa, será trabalhado no referencial teórico a Evolução Histórica da Contabilidade, O Perfil do Profissional na Contabilidade e a Evolução da Mulher na Contabilidade.

1.1 A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA CONTABILIDADE

A Contabilidade existe desde o princípio da civilização, surgiu da necessidade do homem em registrar e controlar suas riquezas, em razão disso Iudícibus aponta que teve seu início com “[...] o homem primitivo, ao inventariar o número de instrumentos de caça e pesca disponíveis, ao contar seus rebanhos, ao enumerar suas ânforas de bebidas, já estava praticando uma forma rudimentar de Contabilidade.” (IUDÍCIBUS, 2015, p.16). O autor acrescenta que os historiadores acreditam que algumas formas de contagens rudimentares podem ter começado por volta de quatro milênios antes de Cristo (IUDÍCIBUS, 2015).

De acordo com Lopes de Sá, as primeiras civilizações a desenvolverem a contabilidade surgiram na Mesopotâmia e foram responsáveis pela invenção da escrita que tornou-se a expressão gráfica contábil. Neste mesmo cenário há registros de escrituração contábil realizadas em pequenas placas de argila crua, com maior influência as pequenas tábuas de Uruk, primeiro sistema organizado de expressão numérica (LOPES DE SÁ, 2006).

Mesmo originando-se no início da civilização a contabilidade teve seu desenvolvimento lento e somente com a invenção da escrita e o aparecimento da moeda ela passou a evoluir. Com o passar do tempo ter a informação do

quanto se possuía tornou-se insuficiente e o homem precisou pensar em mais formas de analisar suas riquezas. Em relação a isso Ludícibus aponta que:

[...] a preocupação com as propriedades e a riqueza é uma constante no homem da antiguidade (como hoje também o é), e ele teve de ir aperfeiçoando seu instrumento de avaliação da situação patrimonial à medida que as atividades foram-se desenvolvendo em dimensão e em complexidade. A Contabilidade reflete um dos aspectos mais dominantes no homem hedonista, isto é, põe ordem nos lugares em que reinava o caos, toma o pulso do empreendimento e compara uma situação inicial com outra mais avançada no tempo. (IUDÍCIBUS, 2015, p.17).

Além das obras escritas que surgiram e foram aprimorando a contabilidade, as transformações ocorridas na história também influenciaram sua ascensão. Segundo Ludícibus, Marion e Faria:

Na Idade Moderna, em torno dos séculos XIV a XVI, principalmente no Renascimento, diversos acontecimentos no mundo das artes, na economia, nas nações proporcionaram um impulso espetacular das Ciências Contábeis, sobretudo na Itália. Em torno desse período tivemos, sem a preocupação de ordem cronológica, *Copérnico*, *Galileu* e *Newton*, revolucionando a visão da humanidade, o aperfeiçoamento da Imprensa por *Gutenberg* (já referido), *Colombo* iniciando as grandes descobertas, o mercantilismo, o surgimento da burguesia, o protestantismo, a descoberta de diversos campos de conhecimento etc. (IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2018, p.8).

A partir de tais acontecimentos surgem então as escolas do pensamento contábil com o propósito de entender e determinar a contabilidade, criando doutrinas e modelos contábeis em que o desenvolvimento econômico pudesse se apoiar. Tais escolas foram responsáveis por grande parte da evolução da ciência contábil.

Mesmo com todas as transformações que vêm ocorrendo ao longo dos anos, a contabilidade não perdeu sua principal função, que é fornecer informações relevantes para tomada de decisão. Em relação a isso Silva e Campos afirmam que “Como toda ciência, a Contabilidade necessita de mudanças para acompanhar a evolução da economia, ampliando sua quantidade e dando maior confiabilidade nas informações – hoje é vista como

sistema de informações – e aprimoramento das demonstrações.” (SILVA; CAMPOS, 2004, p. 1004).

1.2 O PERFIL DO PROFISSIONAL CONTÁBIL

A profissão se transformou através do desenvolvimento da civilização, juntamente com a contabilidade, neste quesito Iudícibus destaca que ao longo do tempo a profissão contábil passou por diversas mudanças em seus processos e fatos contábeis, sendo uma das ciências mais antigas (IUDÍCIBUS, 2011). Cotrin, Santos e Junior salientam que inicialmente quem exercia a prática contábil era denominado guarda-livros, tendo como principal função a escrituração dos livros mercantis, efetuar cálculos de impostos e preencher guias. Os mesmos autores apontam que “a expressão guarda-livros desapareceu com o tempo, dando lugar à expressão contador, que ganhou mais status perante a sociedade.” (COTRIN; SANTOS; JUNIOR, 2012, p. 51).

Conforme o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) a profissão contábil foi regulamentada em 1946 e “a partir do dispositivo legal, a profissão ganhou regulamento próprio, instituindo-se o princípio básico de que tudo o que envolve a matéria contábil constitui prerrogativa privativa dos profissionais da contabilidade.” (CFC, 2016, p. 27).

A função básica do contador “é produzir e/ou gerenciar informações úteis aos usuários da contabilidade para a tomada de decisões.” (IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2017, p.43). Os mesmos autores salientam que este profissional exerce funções contábeis e têm nível de graduação superior em Ciências Contábeis.

Acerca das atribuições do contador Taveira e Maciel apresentam sendo o profissional responsável por organizar e dirigir serviços de Contabilidade, prestar assessoramento a diversos tipos de entidades, através de suas necessidades de escrituração, auditoria, análise e gerenciamento (TAVEIRA; MACIEL, 2007).

Com o atual cenário de transformações que se encontra o mercado, a evolução de técnicas aliadas à tecnologia e surgimento de novas exigências, o ambiente de trabalho se modifica constantemente, fazendo-se indispensável o avanço e atualização do profissional de contabilidade. Segundo Silva “o mercado atual requer modernidade, criatividade, novas tecnologias, novos conhecimentos e mudanças urgentes na visão através dos paradigmas, impondo com isso, um desafio: o de continuar competindo.” (SILVA, 2000, p. 26). No que diz respeito a isso Cotrin, Santos e Junior destacam que:

O contabilista deve passar de um simples profissional, deixando a postura de quem executa o trabalho de forma mecânica, muito parecida com uma linha de produção, deixando de manter seus conhecimentos somente na área em que atua, passando assim a ser um contador “aplicado”, empenhando-se para analisar a empresa extraindo as melhores informações para auxiliar os empresários de forma correta, estar sempre atualizando seu currículo em busca de saber quais são as novas técnicas e conceitos contábeis, pois estão em constantes mudanças e procurar se relacionar com outras áreas como administração, economia, direito etc. (COTRIN; SANTOS; JUNIOR, 2012, p. 51).

Diante disso, Filho afirma que “o profissional de contabilidade moderno deve ser ágil, competente, antenado e possuir a informação na ponta da língua para ajudar seu cliente a gerir o seu negócio e dessa forma, ser mais competitivo.” (FILHO, 2015, p.11). O mesmo autor ainda complementa:

Para alcançar a qualidade ideal requerida pelo mercado de trabalho, o profissional da contabilidade deve se especializar, cultivar a educação continuada, realizando cursos de aperfeiçoamento e de pós-graduação, mestrado e doutorado; inteirar-se continuamente de todas as novidades da área em que atua; e também participar de eventos promovidos pela área contábil. Além disso, deve obedecer às regras da ética e da dignidade profissional, fazendo dos princípios do Código de Ética Profissional da Contabilidade o seu livro de cabeceira, o seu guia de conduta profissional. (FILHO, 2015, p.15).

No mercado de trabalho a profissão tem se alterado, não se limitando mais em apenas registrar e escriturar livros, controlar atos e gerar guias, o profissional tendo conhecimento sobre a empresa, não é responsável somente por

demonstrar acontecimentos passados, mas também orientar qual o melhor caminho seguir, tendo papel relevante nas tomadas de decisões (BONHO; SILVA; ALVES, 2019).

Tendo em vista os avanços das tecnologias e as mudanças na legislação a profissão contábil vem se modificando e ainda enfrentará uma grande revolução nos próximos anos, exigindo mais conhecimento tecnológico e capacitação de forma continuada aos contadores, para que estes possam desempenhar um papel gerencial e estratégico tornando-se agentes de transformação nas organizações.

1.3 A EVOLUÇÃO DA MULHER NA CONTABILIDADE

Por muito tempo, o único papel da mulher em uma sociedade marcadamente patriarcal e machista era submeter-se ao marido, cuidar dos filhos e ser responsável pelas tarefas domésticas da casa. No entanto, esse cenário começou a se transformar devido a I e II Guerras Mundiais, quando essas passaram a desenvolver outras funções.

A guerra foi longa e muitos soldados morreram nas batalhas, com isso os países tiveram que lidar com o fato de a força de trabalho se tornar escassa e as indústrias precisarem continuar em funcionamento. A mulher precisou se adaptar ao mercado de trabalho, gerir os negócios familiares e ocupar os cargos dos homens (PROBST, 2013). De acordo com Schlickmann e Pizarro:

As tradições dos séculos anteriores davam ao homem o direito de ser o único provedor das necessidades da casa; para as mulheres ficava a obrigação da organização do lar. A elas não cabia o direito de trabalhar fora, principalmente, se fosse para ganhar dinheiro, tampouco contavam com o direito de participar das decisões sociais. Esse direito foi dado às mulheres somente em 1934, quando elas passaram a desfrutar do direito ao voto, começando a participar também das decisões sociais. (SCHLICKMANN, PIZZARRO, 2013, p. 70).

Em seus primeiros contatos com o mercado de trabalho, as trabalhadoras foram discriminadas e vistas apenas como uma alternativa mais econômica, uma vez que representavam um melhor custo-benefício aos empregadores que ofereciam baixos salários que não condiziam com as atividades desempenhadas (LUZ; FUCHINA, 2009). Através de sua mão de obra útil e persistência, foram em busca de seus direitos e igualdade frente aos homens, mostrando que poderiam fazer mais que apenas realizar obrigações domésticas (MORENO; SANTOS; SANTOS, 2015).

A presença feminina no mercado de trabalho foi ganhando reconhecimento, quando no Brasil em 1988 foi autorizada a Constituição Federal que trata sobre a cidadania e os direitos humanos para homens e mulheres, e diz em seu 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”. E em seu parágrafo primeiro estabelece: “I - homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações, nos termos desta Constituição.” (BRASIL, 1988).

Não existem registros do momento exato, mas no Brasil, com o governo de Getúlio Vargas através da instituição do direito ao voto feminino e o crescimento no mercado de trabalho, houve grande colaboração para a inserção feminina (BONIATTI et al., 2014).

Em relação à igualdade de direitos e deveres entre homens e mulheres citada na Constituição Federal Mota e Souza apontam:

Por meio dessa Constituição Federal, pois, que a mulher alcançou a igualdade de direitos e deveres com os homens. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) assegurou e ainda protege os direitos da mulher no que diz respeito às condições e durante do trabalho, ao labor noturno e aos seus métodos e locais, á discriminação contra as mulheres, aos períodos de descanso e à proteção à maternidade, definindo, também, as penalidades pelas infrações cometidas contra esses direitos. (MOTA; SOUZA, 2013, p. 9).

Mesmo existindo legislação específica que defendam os direitos das mulheres, estas ainda sofrem discriminações. Entre as práticas que causam maior indignação estão: o assédio moral que provoca danos à integridade física ou psíquica da pessoa, como exemplo a análise de currículos que supervalorizam os padrões estéticos deixando de lado o perfil profissional. O assédio sexual, caracterizado pelo abuso através de pessoas de cargos hierárquicos superiores a quem está sofrendo a ação e ocorre em situações que são exigidas trocas de favores sexuais por vantagens no ambiente de trabalho. E a desigualdade salarial quando homens e mulheres exercem funções iguais, porém elas recebem menor remuneração (SIMÕES; MELLO, 2016).

A ciência contábil tornou-se primordial para as empresas no que se refere à busca de resultados e gerenciamento de negócios. Fato que se justifica através do crescimento de ingressos em cursos superiores, marcado pelo maior percentual de mulheres no exercício da profissão, tendo em vista que os homens sempre prevaleceram nessa área. Em relação ao que foi exposto Siqueira et al. destacam:

A sociedade vem quebrando tabus com relação à mulher, cedendo cada vez mais espaços para a atuação e valorização feminina, apesar do predomínio de uma sociedade patriarcal. A crescente participação da mulher no mercado de trabalho também é observada em sua atuação na Ciência Contábil. (SIQUEIRA *et al.*, 2013, p.138).

A inserção da mulher no mercado de trabalho se deu por diversos fatores, dentre eles destaca-se a busca pela independência financeira e profissional através da procura de cargos mais elevados, fim da subordinação de gênero e a busca da igualdade e desenvolvimento pessoal (LIMA; MELO; CAMARGO, 2016). A tendência é que ocorra ainda um crescimento maior da participação feminina na área, pois as condições intelectuais e a dedicação à profissão são características que não faltam às mulheres que ingressam no mercado de trabalho da contabilidade (MOTA; SOUZA, 2013).

O perfil da mulher se modificou tanto em sua forma de ser profissional quanto na maneira que é aceita no mercado de trabalho. Segundo o CFC,

apresentam uma evolução no mercado contábil, hoje mais de 43% da classe está em plena atividade, o que expressa o quanto conquistaram em uma área que era predominada pelo sexo masculino, que vem deixando de ser a maioria (CFC, 2019).

Com os avanços das tecnologias e as mudanças na legislação a profissão contábil passará por uma grande revolução nos próximos anos, exigindo ainda mais conhecimento tecnológico e capacitação de forma continuada aos contadores, para que estes possam desempenhar um papel gerencial e estratégico tornando-se agentes de transformação nas organizações.

E elas têm aproveitado essas constantes mudanças para aperfeiçoarem-se e tornarem-se a profissional que o mercado irá precisar no futuro e assim alcançar o apropriado reconhecimento nesta área. Segundo Santos et al., “O mercado na área contábil absorveu muito bem as mulheres, elas estão presentes em todos os setores da contabilidade, este fato é decorrente de sua competência, bem como o seu senso de organização e de disciplina.” (SANTOS et al., 2018, p.3).

Desta forma Moreno, Santos e Santos ao tratarem sobre as conquistas e lutas da classe feminina na área contábil, afirmam que:

[...] a mulher contabilista não deixa apenas uma conquista dentro do mercado de trabalho, ela deixa um legado de luta, que não ocorreu de forma egoísta, querendo demonstrar que são melhores que o sexo masculino, mas sim que também são capazes de serem filhas, mães, esposas e profissionais de sucesso. (MORENO; SANTOS; SANTOS, 2015, p.209).

Com persistência e muita luta, conquistaram seu espaço no mercado de trabalho e se inseriram na profissão contábil, entretanto não são apenas conquistas, mas sim um legado que não ocorreu somente pelo fato de querer se mostrar melhor que o homem, mas sim por demonstrarem ser capazes e iguais, se fortalecendo como classe feminina e como profissionais, contribuindo para o desenvolvimento da sociedade (MORENO; SANTOS; SANTOS, 2015).

1.4 ESTUDOS SIMILARES

Este capítulo é composto por estudos que possuem relação com o fortalecimento da mulher no segmento contábil, as perspectivas e os desafios encontrados na profissão.

Com o intuito de verificar a ocorrência de publicações semelhantes ao tema, foi realizada uma pesquisa bibliográfica em diversos estudos, artigos, revistas e congressos que tratassem sobre assuntos similares ao fortalecimento da mulher no segmento contábil, as perspectivas e os desafios encontrados na profissão. Baseando-se na pesquisa realizada, apontamos as que mais se relacionam ao objeto deste estudo conforme a Ilustração 1.

Ilustração 1: Estudos relacionados ao tema.

AUTOR/ANO	TITULO	OBJETIVOS
Mota e Souza (2013)	A evolução da mulher na contabilidade: Os desafios da profissão	Descrever a evolução da mulher enquanto profissional da área contábil e sua contribuição como agente de transformação da sociedade.
Schlickmann e Pizarro (2013)	A evolução da mulher no trabalho: uma abordagem sobre a ótica da liderança	Demonstrar a evolução da mulher no mercado de trabalho no qual ela vem se destacando no papel de líder e administradora.
Siqueira et al, (2013)	A inserção da mulher como profissional contábil nos escritórios de contabilidade de Tangará da Serra –MT	Analisar inserção e a evolução participativa das mulheres nos escritórios de contabilidade de Tangará da Serra - MT, verificar os cargos ocupados e compatibilidade salarial.
Boniatti <i>et al.</i> , (2014)	A evolução da mulher no mercado contábil	Pesquisar o ingresso das mulheres no mercado de trabalho, com ênfase em sua integração e desenvolvimento

		na área contábil até o presente momento.
Moreno, Santos e Santos (2015)	O fortalecimento da mulher na área contábil – Crescimento e valorização profissional	Analisar a evolução do crescimento das mulheres contabilistas do estado de Goiás no período de 2010 a 2014.
Nonato <i>et al.</i> , (2020)	Mulheres em evidência: Desafios e perspectiva da mulher contabilista	Identificar os desafios enfrentados pela mulher contabilista no exercício da profissão.

Fonte: autores pesquisados.

A fim de apontar a relevância da temática abordada, destacam-se alguns estudos realizados.

O artigo de Mota e Souza traz como resultado que a mulher tem se destacado no mercado de trabalho onde conquistou seu espaço e uma maior aceitação. Conclui-se que com sua luta venceu preconceitos e superou limites fazendo a diferença nas organizações (MOTA; SOUZA, 2013).

Conforme o estudo de Schlickmann e Pizarro, constatou-se que através dos enfrentamentos sociais as mulheres têm se destacado no mercado de trabalho alcançando cargos de liderança. Todavia, sem o devido reconhecimento e igualdade de gênero, pois ainda é possível perceber que os cargos que requerem maior responsabilidade ainda são ocupados pelo sexo masculino. Além disso, as mulheres que optam por assumir cargos que exigem maior dedicação de tempo acabam abrindo mão de ter filhos e família (SCHLICKMANN; PIZZARO 2013).

Os resultados obtidos com estudo de Boniatti et al., demonstram que o ingresso da mulher no mercado se deu há muito tempo e estas estão se desenvolvendo, buscando conhecimento e ocupando papéis significativos nas organizações. Segundo a pesquisa 50% das entrevistadas possuem dupla jornada tendo que conciliar o tempo entre a casa, filhos e vida profissional, e

mesmo assim ganhando destaque e reconhecimento na profissão (BONIATTI et al., 2014).

Moreno, Santos e Santos apontam que 36,18% dos profissionais contábeis no Estado de Goiás são do sexo feminino, acredita-se que esta divisão se tornara mais homogênea em breve. Paralelamente a isso, as mulheres se fortaleceram enquanto classe feminina e colaboraram com o crescimento da contabilidade e da profissão (MORENO; SANTOS; SANTOS, 2015).

O artigo de Nonato et al., em seus resultados expõe que as mulheres entendem que na profissão não existe desigualdade em relação as oportunidades, e sim na contratação e distinção salarial ainda que realizando as mesmas funções. Em relação a isso, dados da pesquisa revelou que 40% das entrevistadas recebem até dois salários mínimos e apenas 5% recebem acima de cinco salários mínimos. A maioria afirma que vem conseguindo conquistar seu espaço, reconhecimento e valorização na profissão, sempre em busca de crescimento na carreira e conhecimento (NONATO et al., 2020).

Na pesquisa de Siqueira et al., destaca-se a busca cada vez mais cedo pelo trabalho na área contábil, aumento da participação no mercado até mesmo em cargos mais elevados, mesmo que de maneira mais suscinta. Nos escritórios de Tangará da Serra MT, cerca de 11% das mulheres exercem cargos de supervisão, tendo em vista que estas possuem tempo mínimo de 4 anos de atuação. Além disso, apenas uma minoria das entrevistadas, equivalente a pouco mais de 10%, disseram não possuir salário equivalente ao de um homem na mesma função (SIQUEIRA et al., 2013).

2 METODOLOGIA

Esse capítulo irá especificar os seguintes itens: categorização da pesquisa, geração de dados, análise e interpretação dos dados e ainda apresentação da organização.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

Em relação a sua finalidade, esta pesquisa será aplicada, pois “[...] abrange estudos elaborados com a finalidade de resolver problemas identificados no âmbito das sociedades em que os pesquisadores vivem.” (GIL, 2010, p. 26).

Toda pesquisa tem objetivos diferentes, cada uma com suas particularidades, todavia em relação aos objetivos gerais ela é classificada como descritiva. A descritiva “[...] tem como objetivo a descrição das características de determinada população.” (GIL, 2010, p. 27).

Em relação aos métodos de abordagem, a pesquisa será classificada de duas formas, quantitativa e qualitativa. Segundo Creswell “pesquisa quantitativa é um meio para testar teorias objetivas, examinando a relação entre as variáveis”. (CRESWELL, 2010, p.26). O mesmo autor diz que “tais variáveis, por sua vez, podem medidas tipicamente por instrumentos, para que os dados numéricos possam ser analisados por procedimentos estatísticos.” (CRESWELL, 2010, p.26). A pesquisa qualitativa “é um meio para explorar e entender o significado que os indivíduos ou os grupos atribuem a um problema social ou humano.” (CRESWELL, 2010, p.26).

Quanto a categorização da pesquisa, o instrumento de apoio utilizado para a realização da mesma será o de levantamento. O Levantamento “caracteriza-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca de um problema estudado.” (GIL, 2010, p. 35). Para Creswell esse instrumento “proporciona uma descrição quantitativa ou numérica de tendências, de atitudes ou opiniões de uma população, estudando uma amostra dessa população.” (CRESWELL, 2010, p. 36).

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

Com relação a geração de dados, em vista do elevado número de escritórios contábeis existentes na cidade de Santa Rosa/RS, 11 foram selecionados, compostos por mais de 10 funcionários, totalizando 232 funcionários, dos quais 163 são mulheres.

O mecanismo utilizado será um questionário composto por 11 perguntas fechadas e uma descritiva, enviado via e-mail eletrônico para o levantamento das informações, o qual terá um tempo aproximado de resposta de dez minutos. Este será aplicado a mulheres que atuam em diversas áreas relacionadas a contabilidade nos escritórios contábeis da cidade de Santa Rosa/RS, com grau de instrução de nível técnico e superior completo com e sem registro no CRC.

2.3 ANÁLISE INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Após a realização da coleta de dados, estes foram analisados e interpretados utilizando métodos que proporcionam as bases lógicas da investigação, sendo eles o estatístico, comparativo e histórico.

Para a elaboração da análise e interpretação dos dados os instrumentos utilizados no desenvolver do estudo, foram revisão teórica a partir de livros e artigos, criação de tabelas e gráficos para a codificação e tabulação dos dados e parecer a partir dos dados obtidos no questionário.

3. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste tópico será abordado a apresentação do resultado obtido através de uma pesquisa, a qual buscou evidenciar a evolução e o fortalecimento da mulher no segmento contábil em uma amostra de escritórios, para isso foram desenvolvidos um mapeamento dos escritórios contábeis na cidade,

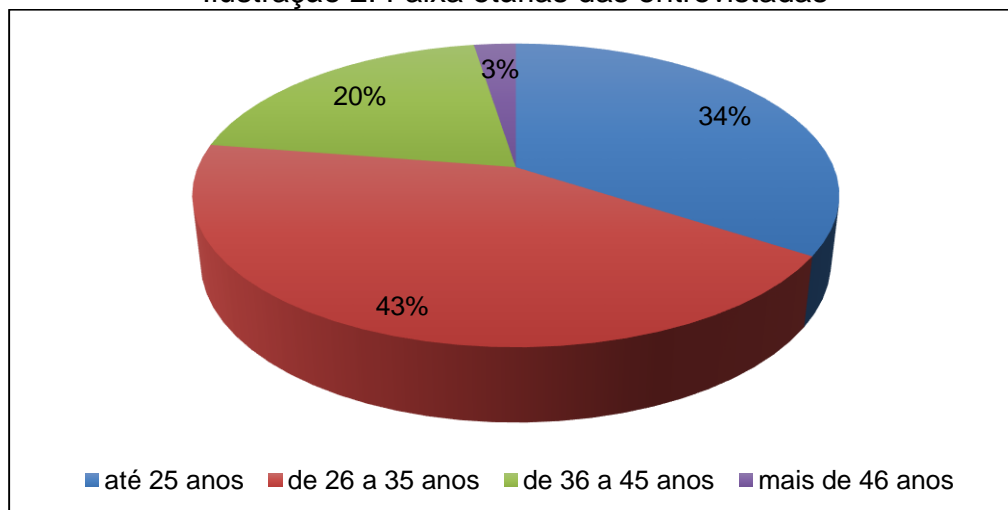
estruturação e aplicação de um questionário direcionado as mulheres que atuam na área e análise das respostas para identificar como é a inserção das mesmas neste segmento.

3.1 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Para a apresentação dos resultados obtidos, foi realizada uma análise das respostas coletadas a partir do questionário composto por 11 perguntas fechadas e uma aberta enviado via e-mail a 163 mulheres, o qual teve em média 120 retornos.

Em relação a primeira pergunta a ser apresentada, esta estava direcionada para investigar a idade, buscando identificar qual a faixa etária que atua neste segmento, sendo que dos 163 questionários enviados houveram 120 retornos. No qual, os resultados seguem na Ilustração 2:

Ilustração 2: Faixa etárias das entrevistadas



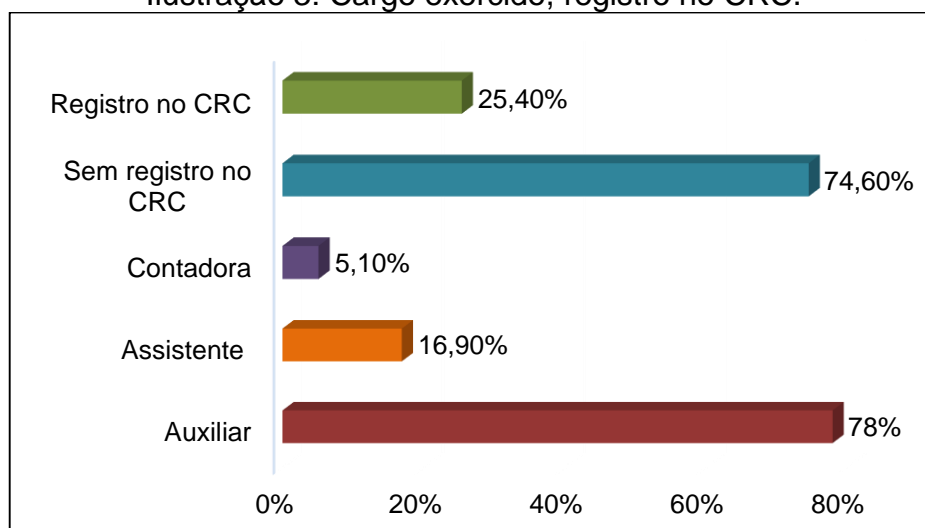
Fonte: produção do pesquisador.

É importante destacar que entre as pesquisadas 34,2% possuem no máximo 25 anos e 43,3% corresponde às mulheres de 26 a 35 anos, verifica-se então que 77,5% denotam a tendência crescente na busca pela profissão por mulheres jovens com até 35 anos. De 36 a 45 anos encontram-se 20%, percebe-

se também que apenas 2,5% possui mais de 46 anos. Dados estes que corroboram com os resultados encontrados na pesquisa de Nonato et al., que em seu estudo 45% das contabilistas pertencem a uma faixa etária de 26 a 35 anos (NONATO et al., 2020).

Já na Ilustração 3 apresenta-se os resultados sobre o questionamento feito a respeito do cargo exercido pelas mulheres no escritório contábil, sendo que nesta pergunta totalizaram 118 respostas.

Ilustração 3: Cargo exercido, registro no CRC.



Fonte: produção do pesquisador.

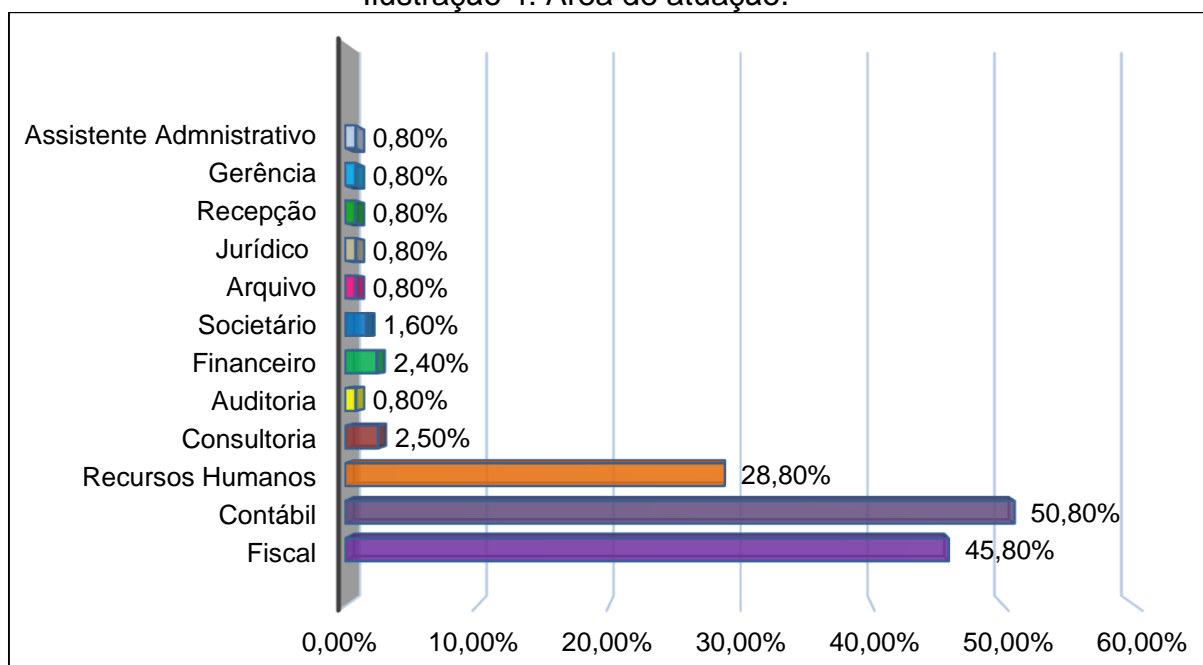
Neste sentido, analisando os dados levantados pela pesquisa, verifica-se que a maior parte das profissionais atuam como auxiliar contábil representando 78%, enquanto que o percentual de assistentes é de 16,9% e o de contadoras é de apenas 5,1%, mostrando que ainda é baixo o número de contadoras em escritórios contábeis.

Tendo em vista o maior percentual ser de auxiliar, ainda na Ilustração 3 exibe-se o resultado a respeito do questionamento sobre a posse do registro no Conselho Regional de Contabilidade (CRC), neste 74,6% das entrevistadas não possuem e somente 25,4% das profissionais possui registro junto ao órgão, podendo justificar o pequeno percentual de contadoras e o elevado nível de auxiliares e assistentes. No estudo de Siqueira et al., os autores trazem que “as

auxiliares representam uma margem de quase 90% das entrevistadas. Normalmente fazem parte das auxiliares as mulheres não formadas, porém que estejam cursando nível técnico ou superior.” (SIQUEIRA et al., 2013, p.149).

Para investigar a área de atuação dentro das organizações, tendo em vista o elevado número de cargos e funções existentes, o questionamento apresentado foi enviado para 163 mulheres dos quais obteve 118 respostas. Segue Ilustração 4 com os resultados fornecidos:

Ilustração 4: Área de atuação.



Fonte: produção do pesquisador.

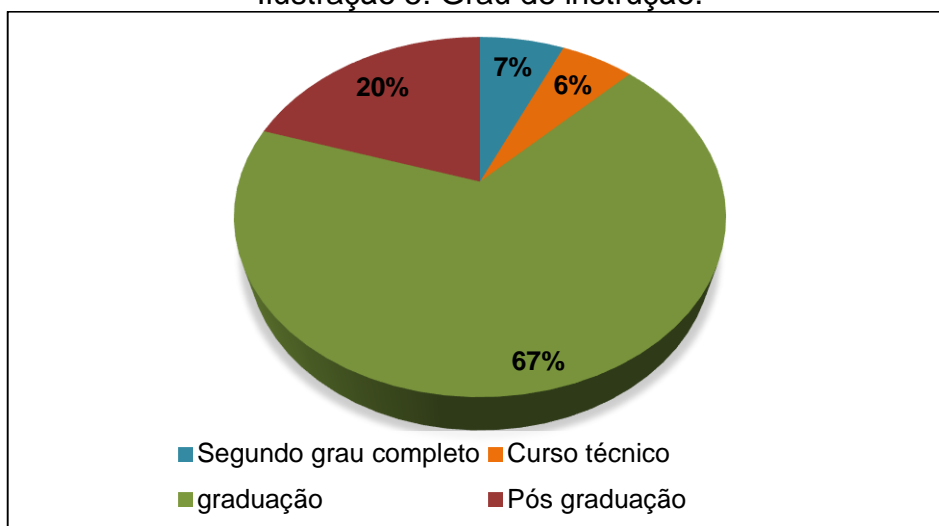
No que diz respeito às áreas de atuação no escritório no qual trabalham, evidencia-se que a maior parte das profissionais se concentram na área contábil compondo 50,8%, 45,8% no departamento fiscal e 28,8% em recursos humanos. Além dessas, 4,1% atuam nos setores de consultoria e societário e na área financeira 2,4 %. Nas demais, tais como auditoria, arquivo, jurídico, recepção, gerência e assistente administrativo, tiveram inferência menor de 1% cada.

Com o propósito de observar o tempo de atuação no mercado contábil, foram analisadas 119 respostas coletadas do questionário, através delas é

possível constatar que a maior parte das mulheres trabalham na área há mais de 5 anos totalizando 53%, sendo que 41,2% possui mais de sete anos de atuação. Percebe-se também que o menor percentual, 9,2% encontra-se no mercado entre 3 a 5 anos e que 37% das profissionais ingressou na área há menos de 3 anos. De maneira geral, é possível observar o quanto a mulher tem se desenvolvido em seu trabalho e se mantido estável. Dados que não condizem com a pesquisa de Nonato et al., 30% das mulheres possuem menos de um ano, como também esse percentual representa as que atuam de 6 a 10 anos, totalizando 60% (NONATO et al., 2020).

O perfil da profissional contábil requer constante aprendizado, independente do setor de atuação. Com o intuito de investigar o grau de instrução das mulheres atuantes nos escritórios foram coletadas 120 respostas a partir do questionário disponibilizado ao público da amostra. A seguir, na Ilustração 5 serão apresentados os resultados:

Ilustração 5: Grau de instrução.



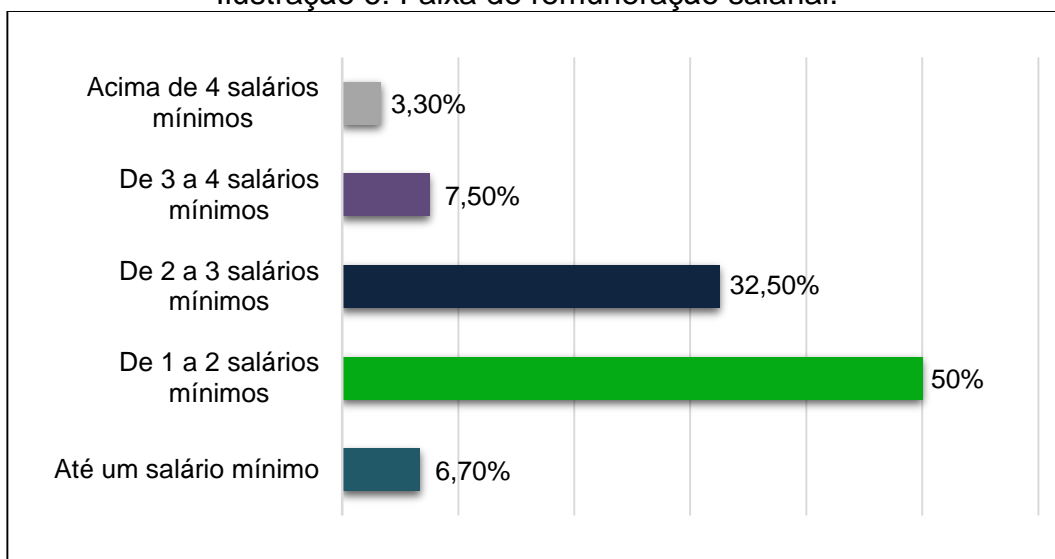
Fonte: produção do pesquisador.

Conforme a análise das informações apresentadas na ilustração 5, percebe-se que 87,5% das entrevistadas possui graduação na área, destes o percentual correspondente a 67% representa as mulheres que possuem somente graduação e 20% as pós-graduadas, bem como 13% apresentam o

segundo grau completo e técnico. Entende-se que as profissionais estão cada vez mais preparadas para buscar cargos e posições mais elevadas nas organizações, através da educação e atualização constante de seus conhecimentos. Em estudos similares os autores Nonato et al., encontraram resultados condizentes com a pesquisa sendo que 40% das mulheres possuem nível de graduação e 30 % especialização (NONATO et al., 2020). Os autores Mota e Souza em seus estudos também obtiveram valores que corroboram para este estudo “A maior parte das entrevistadas possui nível superior, representando 51%. Os outros 20%, são pós-graduadas e possuem outras especializações nas diversas áreas de atuação da contabilidade.” (MOTA; SOUZA, 2013, p.9).

Com a finalidade de verificar a faixa salarial aproximada das mulheres e a forma como estas estão sendo remuneradas em relação ao trabalho exercido foram disponibilizados 163 questionários e coletadas 120 respostas que serão apresentados na Ilustração 6 a seguir:

Ilustração 6: Faixa de remuneração salarial.



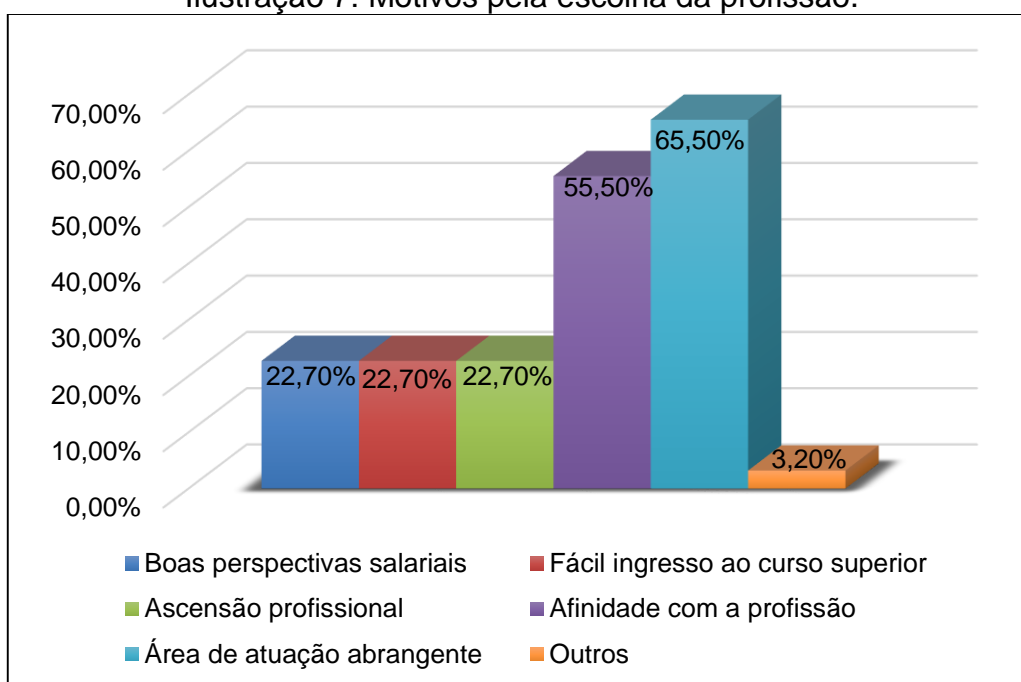
Fonte: produção do pesquisador.

Diante disto identifica-se que quanto à remuneração mais da metade das profissionais recebe abaixo de 2 salários mínimos atingindo 56,7 %, destes 6,7%

apenas 1 salário mínimo. Verifica-se também que 89,2% recebem até 3 salários. Finalmente observa-se que recebem acima de 3 salários mínimos 7,5 % e acima de 4 salários 3,3%. Para Nonato et al., os resultados demonstram que mesmo as mulheres atuando em diversas áreas e em alguns casos até exercendo cargos mais elevados ainda possuem uma remuneração baixa levando em consideração a importância do trabalho que executam. Ainda, os mesmos autores em seus estudos, tiveram resultados condizentes trazendo que “a maioria das mulheres recebem até dois salários mínimos, representando, 40% do total; logo em seguida, estão as que auferem até 3 salários mínimos (25%).” (NONATO et al., 2020, p. 10).

Com a finalidade de esclarecer como deu-se a escolha pela profissão, foi formulado um questionamento no qual as respondentes podiam escolher até três opções para demonstrar os principais motivos que as influenciaram a ingressar na carreira contábil. Frente a essa interrogação obteve-se 119 respostas e os resultados serão evidenciados em seguida na Ilustração 7:

Ilustração 7: Motivos pela escolha da profissão.

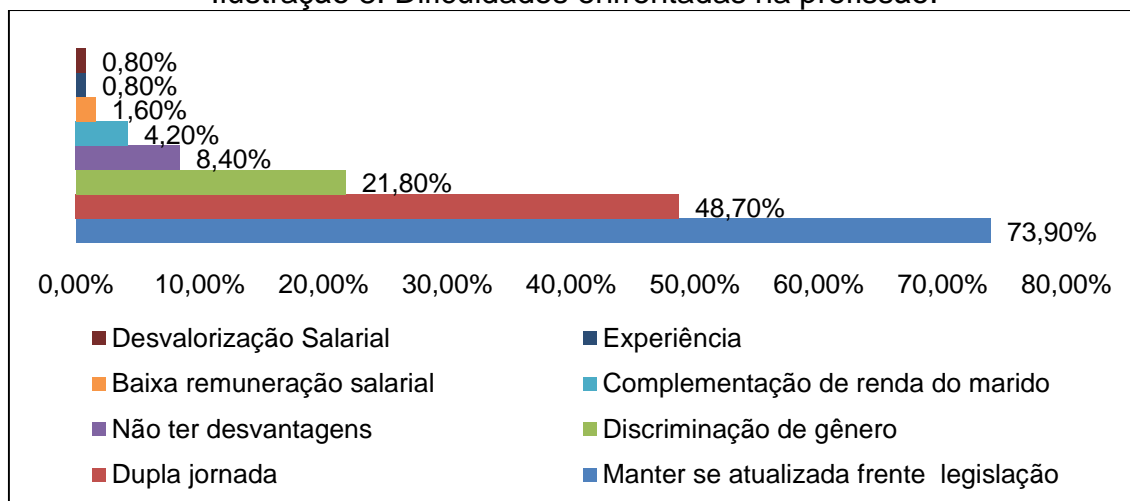


Fonte: produção do pesquisador.

Ao serem questionadas acerca das razões que as levaram a optar pela profissão contábil, as alternativas que obtiveram um percentual maior foram, área de atuação abrangente 65,5%, afinidade com a profissão 55,5%, bem como, boas perspectivas salariais, obter ascensão profissional e fácil ingresso ao curso superior ambas totalizaram 22,7%. A opção “outros”, foi composta por respostas criadas pelas respondentes, sendo elas “gostar de matemática”, “influência familiar” e “amor pela profissão”, totalizando 3,2%. Em estudos relacionados, pode-se verificar uma similaridade nos resultados obtidos, tendo em vista que Mota e Souza afirmam que cerca de 80% das mulheres escolheram ingressar na profissão contábil, por acreditar que existe um bom mercado de trabalho e 60% por ter afinidade com a profissão (MOTA; SOUZA, 2013).

A pergunta seguinte teve o objetivo de evidenciar qual a percepção da mulher contabilista no que concerne às dificuldades enfrentadas no exercício da profissão. Nesta questão, as profissionais podiam assinalar até três alternativas. Dos 163 questionários enviados, obteve-se 119 respostas as quais os resultados estão expostos na Ilustração 8:

Ilustração 8: Dificuldades enfrentadas na profissão.



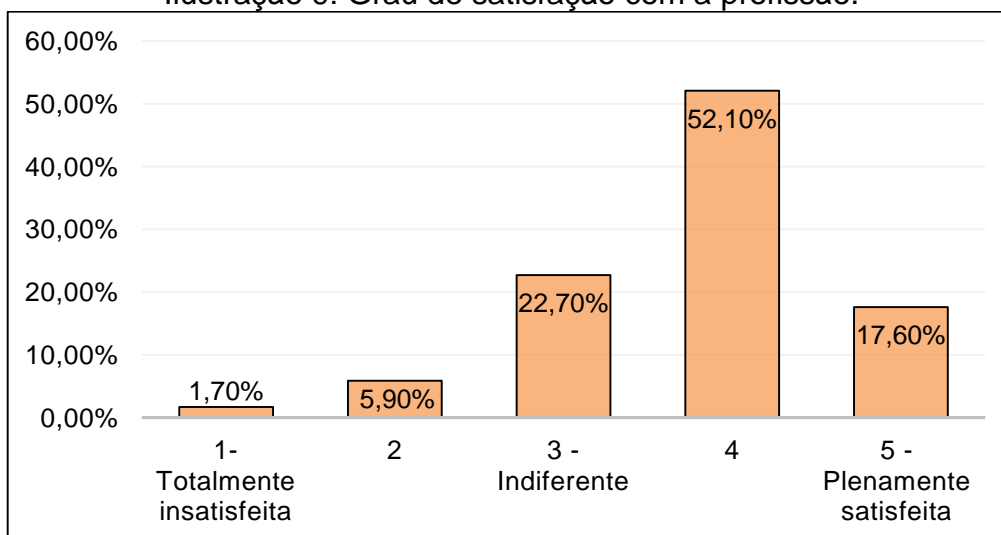
Fonte: produção do pesquisador.

Mostra-se que a maior parte das entrevistadas mencionou a dificuldade de manterem-se atualizadas frente a legislação 73,9%. Em segundo lugar 48,7%

destacaram ser a dupla jornada, a discriminação de gênero, foi a terceira maior dificuldade encontrada com 21,8%. Cerca de 8,4% manifestou não perceber desvantagens. E 4,2% afirmou ser somente considerada complementação da renda do marido, 1,6% baixa remuneração salarial. As demais assertivas tiveram menos de 1% cada uma delas, sendo experiência e desvalorização profissional. Para Boniatti et al., “O preconceito, a falta de oportunidade e a dificuldade de conciliar o tempo entre família, emprego e cuidados pessoais são os maiores obstáculos enfrentados pelas mulheres.” (BONIATTI et al., 2014, p.24). Dados que condizem com as informações coletadas na pesquisa deste artigo.

O nível de satisfação é considerado um grande diferencial competitivo e influencia diretamente no crescimento profissional, em busca de maiores esclarecimentos sobre o assunto, a pergunta foi composta por cinco níveis de satisfação com uma única alternativa. Dos 163 questionários enviados, foram analisadas 119 respostas que retornaram e serão evidenciadas na Ilustração 9:

Ilustração 9: Grau de satisfação com a profissão.



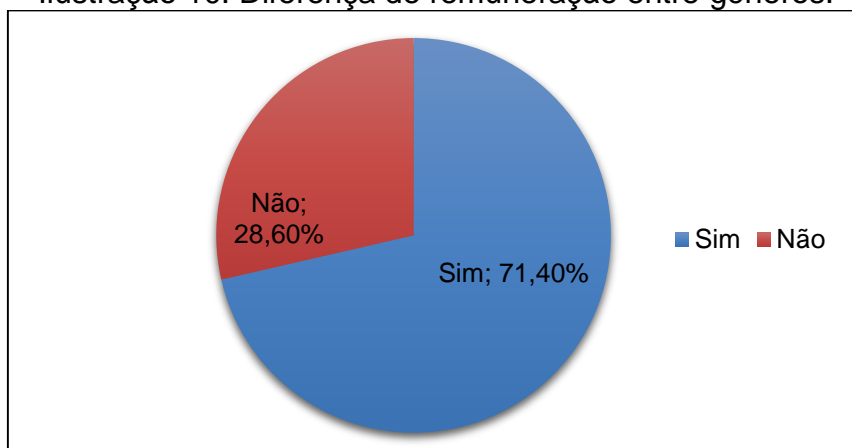
Fonte: produção do pesquisador.

Conforme observado, quando perguntado qual o nível de satisfação com a profissão, os resultados demonstram que a maior parte das entrevistadas alega estar satisfeita e plenamente satisfeita, pois optaram pelas assertivas 4 e 5, totalizando 69,7%. Além disso, 22,7% foram imparciais e apenas 7,6% declaram

estar insatisfeitas e completamente insatisfeitas. Em virtude do que foi apresentado destaca-se que o grau de satisfação foi elevado.

O último questionamento fechado teve o propósito de identificar possíveis diferenças de remuneração entre o gênero feminino e masculino, diante do que foi dito. Os resultados serão apresentados na Ilustração 10:

Ilustração 10: Diferença de remuneração entre gêneros.



Fonte: produção do pesquisador.

Quanto à percepção sobre a existência de diferenciação entre a remuneração devido o gênero do profissional, 71,4% das entrevistadas manifestaram acreditar que existem diferenças entre os gêneros masculino e feminino. Em consonância ao resultado apresentado, segundo pesquisa realizada pelos autores Mota e Souza referente a igualdade salarial de gênero, 71% das entrevistadas responderam que os homens são melhores remunerados. Conseqüentemente é perceptível que existe preconceito e diferença salarial ainda que em menor escala, todavia até então não se conseguiu chegar a um patamar de igualdade (MOTA; SOUZA, 2013). Os estudos de Boniatti et al., contribuem para esta afirmativa destacando que “A principal desvantagem das mulheres em relação aos homens, segundo as respostas dadas no questionário, é a questão salarial, em que, mesmo desempenhando funções iguais, as mulheres ainda recebem salários inferiores aos dos homens.” (BONIATTI et al., 2014, p.25). Em contrapartida, no estudo de

Siqueira et al., cerca de 10% das entrevistadas disseram não possuir um salário equivalente ao do homem exercendo a mesma função (SIQUEIRA et al., 2013).

Finalizando o questionário, foi elaborada uma questão descritiva a qual teve o propósito de investigar “qual é a perspectiva da profissão contábil para o futuro?” A esta questão obteve-se 80 respostas que agrupadas considerando a semelhança, constatou-se que as profissionais acreditam que as perspectivas são positivas. As profissionais são otimistas quanto ao panorama de valorização da profissão em um futuro próximo, baseado na importância do papel da contabilidade para as empresas, que muito mais do que simplesmente registrar atos e fatos contábeis, constitui-se de um fator estratégico para o planejamento do sucesso das empresas. As entrevistadas citam a melhoria da qualidade da informação contábil baseada em novas tecnologias que permitem decisões mais acertadas pelos gestores.

CONCLUSÃO

A participação da mulher no mercado de trabalho tem ganhado destaque, em especial nos últimos anos, o que denota a importância deste estudo que busca identificar o fortalecimento da mulher no segmento contábil em escritórios de Santa Rosa no Rio Grande do Sul no 2º Semestre de 2020.

Conforme o objetivo geral, o qual por meio de uma pesquisa de percepção, buscou evidenciar a evolução e o fortalecimento da mulher no segmento contábil mediante a amostra de escritórios, foi atingido no item 3.1, composto pelas pesquisas realizadas e a formulação de gráficos com os resultados encontrados.

Os objetivos específicos da pesquisa foram contemplados através do mapeamento dos escritórios contábeis, da estruturação e aplicação de questionários para as mulheres atuantes na área contábil, conforme processo descrito no item 3.1. A pesquisa foi aplicada em 11 escritórios selecionados a partir de seu porte, sendo que os mesmos deveriam ter no mínimo 10

colaboradores, com isso foram gerados 163 questionários e obtidas em média 120 respostas. O objetivo de analisar as respostas e identificar a inserção das mulheres também foi auferido através da tabulação e análise dos dados que estão explicitados no presente artigo

Com o estudo realizado, foi possível concluir (esta é uma conclusão indutiva, uma vez não foi objeto de pesquisa histórica a evolução histórica de composição de quadros entre homens e mulheres – se possível esclarecer no texto.) é que o número de mulheres presentes no segmento contábil tem crescido uma vez que 77,5 % das atuantes na área possuem de 25 a 35 anos enquanto apenas 22,5% tem idade superior a esta, o que nos mostra a tendência crescente de mulheres mais jovens em busca das áreas desta categoria. Evidencia-se também que a maior parte do público feminino atua a mais de 7 anos na profissão, como também o segundo maior percentual encontrado refere-se a profissionais que atuam até 3 anos, justificando o que foi mencionado. Além disso 87,5% das mulheres possuem nível superior e 20 % pós graduação o que reflete na busca cada vez maior por qualificação e aperfeiçoamento dos seus conhecimentos.

Apesar do número crescente de profissionais atuantes e em busca de qualificação na área, poucas possuem registro no órgão regulador (CRC) o que diminui as possibilidades de atualização e alavancagem na carreira fazendo com que ocupem cargos inferiores.

Destaca-se que o motivo das profissionais escolherem esta área foi pela afinidade com a profissão e pela sua abrangência, o que torna o trabalho melhor executado já que as mesmas gostam do que fazem. No entanto, mesmo com a busca constante pelo reconhecimento, ainda enfrentam dificuldades na profissão como: manter-se atualizadas devido as constantes mudanças da legislação, a dupla jornada que faz essas dividirem -se entre casa, filhos, marido e trabalho, a diferença salarial entre gêneros que ocorre mesmo quando estas executam as mesmas tarefas que o sexo oposto.

Este estudo não pretende ser definitivo e a partir do levantamento realizado sugere-se que a temática seja explorada em outros projetos visando responder alguns questionamentos tais como: porque a maioria das profissionais contábeis não são registradas no CRC? Qual a diferença entre cargos de chefia ocupados por homens e mulheres nos escritórios de contabilidade, uma vez que o maior número de profissionais da área nestes escritórios é do sexo feminino?

REFERÊNCIAS

BONHO, Fabiana Tramontin; SILVA, Filipe Martins; ALVES, Aline. **Contabilidade Básica**. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

BONIATTI, A.O. et al. 2014, Cruz Alta. A evolução da mulher no mercado contábil.

Revista Gestão e Desenvolvimento em Contexto- Gedecon, Cruz Alta, v. 02, n. 1, p. 19- 27, 2014.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 22 nov. 2019.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **70 Anos de Contabilidade**. Brasília: CFC, 2016.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **A Representatividade Feminina na Contabilidade**. 1 nov. 2018. Disponível em: <https://cfc.org.br/sem-categoria/a-representatividade-feminina-na-contabilidade/>. Acesso em: 2 nov. 2019.

COTRIN, Anderson Meira; SANTOS, Aroldo Luiz; JUNIOR, Laerte Zotte. A evolução da contabilidade e o mercado de trabalho para o contabilista. **Revista Conteúdo**, Capivari, v.2, n., p. 44-63, jan./jul. 2012.

CRESWELL, John W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

FILHO, Joaquim de Alencar Bezerra, **Mensagem ao Futuro Profissional da Contabilidade**. 8. ed. Brasília: Comissão Nacional do Projeto Jovens Lideranças Contábeis, CFC, 2015.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2015.

IUDÍCIBUS, Sergio de; MARION, José Carlos; FARIA, Ana Cristina. **Introdução à Teoria da Contabilidade**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LIMA, Ana Carolina. S; MELO, Caroline.B; CAMARGO, Alessandra.S. 2016, O empoderamento da mulher: uma análise do perfil profissional das contadoras no mercado de trabalho. **Revista Multidisciplinar do Programa de Iniciação Científica do Centro Universitário Estácio**, Goiânia, v. 8, n. 8, p. 201- 210, 2016.

LOPES DE SÁ, Antônio. **A Evolução da Contabilidade**. 1. ed. São Paulo: IOB Thompson, 2006.

MORENO, Marcia. M.; SANTOS, Flávia. V; SANTOS, Cristina.B. O fortalecimento da mulher na área contábil – crescimento e valorização profissional. **Revista Estudos Vida e Saúde**, Goiânia v. 42, n. 2, p. 201- 210, jun. 2015.

MOTA, E. C. F.; DE SOUZA, M. A. A evolução da mulher na contabilidade: os desafios da profissão. **Convibra**. 2013. Disponível em: <<http://www.convibra.com.br/publicacoes.asp?ev=25&eva=30&lang=pt&te=81&anais=1>>. Acesso em: 23 jun. 2020.

PROBST, Elisiana Renata; RAMOS, Paulo. A evolução da mulher no mercado de trabalho. **Instituto Catarinense de Pós-Graduação**. v.1, n.1, p.1-8, 2013.

SANTOS, H.K.M. et al. **A Atuação da Mulher Contabilista nas Organizações Contábeis na Cidade de Salvador/ BA**. 18f. 2018. Disponível em: <https://www.cairu.br/riccairu/pdf/artigos/4/5_ATUACAO_MULHER_CONTABILISTA_ORGANIZACOES.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2020.

SCHLICKMANN, Eugênia; PIZARRO, Daniella. A evolução da mulher no trabalho: uma abordagem sob a ótica da liderança. **Revista Borges**, Florianópolis, v. 03, n. 01, p. 70-89, jul.2013.

SILVA, Mauro Aparecido; Campos, Jonas Comin. **Teoria da Contabilidade**. VIII Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e IV Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba. p. 999-1004, 2004.

SILVA, Tania Moura. Currículo Flexível: Evolução e Competência. **Revista Brasileira de Contabilidade do CFC**, v.29. n. 121. P. 23-27. Jan/Fev, 2000.

SIMÕES, Ana Paula Arrieira; MELLO, Kauana Andrielle. **Seminário Internacional DE Demandas Sociais e Políticas Públicas na Sociedade Contemporânea**, 13., 2016, Santa Cruz do SIL. **Anais**. UNISC, 2016. Tema: A discriminação de gênero no ambiente de trabalho: particularidades e efeitos do assédio moral contra as mulheres. Disponível em: <<http://online.unisc.br/acadnet/anais/index.php/sidspp/index>>. Acesso em: 10 jun. 2020.

LUZ, Alex Faverzani; FUCHINA, Rosimeri. **Seminário Nacional de Ciência Política da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, 02., 2009, Porto Alegre. **Anais**. Porto Alegre: UFRGS, 2009. Tema: Evolução histórica dos direitos da mulher sob a ótica do direito do trabalho. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/nucleomulher/arquivos/artigoalex.pdf>>. Acesso em: 12 jun. 2020.

SIQUEIRA, P.I. et al. A inserção da mulher como profissional contábil nos escritórios de contabilidade de Tangará da Serra –MT. **Revista UNEMAT de Contabilidade**, Nova Mutum, v.02, n.03, p. 138-153, jan.jun. 2013.
TAVEIRA, Elizandra Maia; MACIEL, Luiz Emilio Santos. **O Perfil do Contador do Século XXI**. XI Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e VII Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba. p. 2419-2422, 2007.

NONATO, K. E. C. et al. **Mulheres em Evidência: desafios e perspectivas da mulher contabilista**. Qualitas, Campina Grande, v. 21, n.1, p. 1-21, jan./abril. 2020.

SANTOS, H.K.M. et al. **A Atuação da Mulher Contabilista nas Organizações Contábeis na Cidade de Salvador/ BA**. 18f. 2018. Disponível em: <https://www.cairu.br/riccairu/pdf/artigos/4/5_ATUACAO_MULHER_CONTABILISTA_ORGANIZACOES.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2020.

INOVAÇÃO NO AGRONEGÓCIO: TECNOLOGIA NO APOIO A GESTÃO CONTÁBIL E TRIBUTÁRIA DA PROPRIEDADE RURAL

Lucan Augusto Becker¹
Fabiana Leske Schreiner²

RESUMO

A agricultura com o passar do tempo vem atravessando um processo de evolução, em razão do crescimento populacional, e a necessidade de cada vez mais alimentos de qualidade no mundo. Devido a isso os agricultores que antes se preocupavam somente com a produção agrícola, passam a ser considerados empreendedores, visando controlar estrategicamente a gestão da sua propriedade para a obtenção de lucro. Para tanto, é de extrema importância que o produtor rural faça uso de ferramentas que o auxiliem a planejar e gerenciar de forma eficaz o cumprimento de metas e a tomada de decisões, a fim de antecipar possíveis problemas que possam intervir nos lucros da propriedade. Desta maneira o trabalho objetivou verificar a utilização de ferramentas da Contabilidade Rural, para o Planejamento Tributário de apoio a gestão e tomada de decisões, descrevendo de forma clara e objetiva a utilização destas ferramentas. Buscou-se através da pesquisa, um maior conhecimento sobre o tema, de forma a descrevê-lo. A pesquisa teve como alvo produtores rurais de diversos segmentos que utilizam o sistema de tributação de renda das atividades exercidas pelas pessoas físicas, sendo que todos os entrevistados responderam aos questionamentos sem ocultar informações. Por fim, este trabalho vem contribuir para facilitar o entendimento e melhorar o acesso dos produtores rurais brasileiros as informações contábeis para uma melhor gestão do seu negócio.

Palavras-chave: Contabilidade Rural – Planejamento Tributário – Gestão – Tecnologia.

ABSTRACT

Agriculture over time has been going through a process of evolution, due to population growth, and the need for more and more quality food in the world. Because of this, farmers who previously were only concerned with agricultural production, are now considered entrepreneurs, aiming to strategically control the management of their property to obtain profit. Therefore, it is extremely important that the rural producer makes use of tools that help him to plan and

¹ Acadêmico de Administração. Faculdades Integradas Machado de Assis/FEMA.

² Professora dos Cursos de Administração e Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis/FEMA.

manage effectively the achievement of goals and decision making, in order to anticipate possible problems that may intervene in the profits of the property. In this way the work aimed to verify the use of Rural Accounting tools, for Tax Planning to support management and decision making, describing clearly and objectively the use of these tools. It was sought through the research, a greater knowledge on the subject, in order to describe it. The research aimed at rural producers from different segments that use the system of taxing income from activities performed by individuals, and all respondents answered questions without hiding information. Finally, this work contributes to facilitate the understanding and improve the access of Brazilian rural producers to accounting information for a better management of their business. The research aimed at rural producers from different segments that use the system of taxing income from activities performed by individuals, and all respondents answered questions without hiding information. Finally, this work contributes to facilitate the understanding and improve the access of Brazilian rural producers to accounting information for a better management of their business. The research aimed at rural producers from different segments that use the system of taxing income from activities performed by individuals, and all respondents answered questions without hiding information. Finally, this work contributes to facilitate the understanding and improve the access of Brazilian rural producers to accounting information for a better management of their business.

Keywords: Rural Accounting - Tax Planning - Management - Technology.

INTRODUÇÃO

O presente artigo traz como tema a inovação no agronegócio tecnologia no auxílio a gestão contábil e tributária da propriedade rural. Um estudo de caso realizado em uma empresa do ramo contábil, localizada no noroeste do Rio Grande do Sul.

Historicamente o produtor rural brasileiro tem dedicado o seu tempo para as atividades do campo, e independente do tamanho da propriedade, a gestão nunca foi uma prioridade deste setor. As propriedades rurais, em sua maioria são compostas por pequenos e médios produtores, e um fato comum, é que a gestão destas é realizada pelos próprios proprietários, que na maioria das vezes não possuem um grau de escolaridade muito elevado. Sempre muito preocupados com suas rotinas laborais, cultivares, clima, e não se detendo as questões contábeis e de gestão, baseando suas decisões na intuição e não em dados, o que acaba acarretando decisões equivocadas, e

com resultados inesperados.

No cenário atual o setor agropecuário vive um bom momento no país, porém alguns fatores afetam, e muito, a competitividade numa visão mundial. Diante deste cenário, o produtor rural, para ter sucesso deve começar a aproveitar melhor as oportunidades, corrigir falhas, e trabalhar de forma mais estratégica as suas decisões. Para que os produtores rurais brasileiros evoluam no sentido de gerir melhor os seus empreendimentos surge a seguinte pergunta: como a tecnologia pode facilitar a gestão contábil e tributária das propriedades rurais brasileiras?

O objetivo geral deste trabalho é compreender os conceitos da Contabilidade Rural, e Planejamento Tributário, e o quanto estas ferramentas são essenciais para a tomadas de decisão. Assim, os objetivos específicos deste artigo são: apresentar a importância da Contabilidade Rural, e o Planejamento Tributário; descrever o quão importante se torna a Gestão no cenário atual do agronegócio; apresentar o papel da tecnologia no uso destas ferramentas.

A metodologia é composta pela categorização da pesquisa, a geração de dados, análise e interpretação de dados, e é categorizada como uma pesquisa aplicada, qualitativa e quantitativa, pesquisa exploratória e descritiva explicativa, utilizando-se de autores como: Crepaldi, Camargo e Mariom, para o embasamento teórico.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

O presente artigo descreve os seguintes títulos: contabilidade rural, planejamento tributário e gestão e tomada de decisão, visando um melhor controle sobre o patrimônio e o aumento de riquezas da propriedade rural.

1.1 CONTABILIDADE RURAL

De uma maneira geral, a Contabilidade é a ciência que tem por objeto de estudo os fenômenos patrimoniais. Segundo Crepaldi, a Contabilidade é a

ciência que visa estudar e controlar o patrimônio das entidades, mediante o registro, a demonstração expositiva e a interpretação dos fatos neles ocorridos, com o fim de oferecer informações sobre sua composição e variação, bem como sobre o resultado econômico decorrente da gestão da riqueza patrimonial (CREPALDI, 2007).

Já a Contabilidade Rural, segundo Marion, “[...] é a Contabilidade Geral aplicada as empresas rurais.” (MARION, 2012, p3). Os produtores rurais tem totalresponsabilidade de fazer o uso desta ferramenta, para ver os resultados da propriedade, estar de acordo com a legislação, e buscar lucro e qualidade naprodução. Camargo destaca que devido à grande concorrência e a busca por resultados cada vez melhores, é indispensável o uso de uma contabilidade personalizada para o ramo do agronegócio, para que assim o produtor rural consiga saber o real desempenho do seu negócio (CAMARGO, 2004).

O cenário produtivo e comercial alcançado pelo agronegócio brasileiro exige que as propriedades rurais estejam cada vez mais profissionalizadas, tanto no setor produtivo, quanto na gestão das propriedades, para isso Crepaldi afirma que “[...] a Contabilidade Rural é uma necessidade urgente no Brasil, porém ainda pouco utilizada, tanto pelos empresários quanto pelos contadores. Em geral, considera-se que a função contábil deve ser controlada pelo empresário rural.” (CREPALDI, 2004, p 62).

Em razão do perfil do produtor rural, sempre muito atento a produtividade e asrotinas do dia a dia rural, a gestão contábil fica em segundo plano, sendo visto como algo muito complexo para ser compreendido pelo produtor. Por conta disso, o produtorrural não consegue estimar o custo da sua produção, que segundo Dubois, Kupla e Souza o preço de venda do produto tem total reflexo do custo ao elaborar o bem, e neste caso, percebe-se a importância de contabilizar os custos de maneira a fixar corretamente todos os insumos utilizados (DUBOIS; KUPLA; SOUZA, 2006).

O custo da produção é desconhecido pela grande massa de produtores rurais, pois em sua maioria, tomam decisões com base na sua intuição no

momento de realizar a venda do seu produto, olhando para uma média geral do mercado, e não para a sua realidade. Para Leone a gestão de custos tem a função de acumular, organizar, analisar e interpretar os custos dos insumos, dos estoques, dos componentes da propriedade, dos planos operacionais e das atividades para determinar o lucro, para ter um controle das operações, auxiliando o produtor na tomada de decisão e no planejamento (LEONE, 1987). A gestão de custos é utilizada para atingir finalidades específicas visando um controle gerencial da propriedade, que podem estar relacionados com o fornecimento de dados de custos para a medição dos lucros, determinar a rentabilidade e avaliar o patrimônio.

1.2 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

A realidade do produtor rural brasileiro no método de controle das compras e das vendas ainda é o mesmo utilizado há muito tempo. Esse grande número de produtores desconhece, e nunca utilizou o planejamento tributário, que pode ser utilizado para fazer um melhor controle das atividades desempenhadas na propriedade rural. Para Fabretti “[...] o Planejamento Tributário é o estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando-se seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas.” (FABRETTI, 2006, p. 28).

É de extrema importância, que além de fazer o planejamento tributário, o produtor tenha uma assessoria que o revise constantemente, pois as mudanças na legislação são diárias, visando sempre a preservação da saúde financeira. Crepaldi menciona que “a realidade tributária brasileira tornou-se complexa, ao trazer um custo financeiro enorme às empresas e constante insegurança aos empresários, que não tem a certeza de estar cumprindo com as obrigações exigidas pelo Fisco.” (CREPALDI, 2019, p. 3).

Na atividade rural, todas as despesas de custeio e investimentos podem ser deduzidos da receita da pessoa física produtora conforme artigo 60 do Regulamento do Imposto de Renda (BRASIL, 2018). Essa comprovação é

dada por meio de documentos confiáveis, como notas fiscais, faturas, recibos, duplicatas, contratos de prestação de serviços, folha de pagamento de funcionários, desde que estejam devidamente escriturados no livro-caixa do produtor. Como a maioria das pequenas e médias propriedades não possuem um setor administrativo para fazer o armazenamento e a organização dos documentos fiscais, conseqüentemente o planejamento tributário esbarra na falta de informação dos produtores rurais, ocasionando um aumento no valor dos impostos pagos, em razão da desorganização acarretando a ocorrência de multas, o que acarreta um custo desnecessário ao produtor.

A maneira tradicional da organização documental do produtor rural é, ao fazer a compra ou a venda de um produto, receber o documento que comprove aquele ato, guarda-lo em algum lugar para que no final de cada ano este documento seja entregue ao profissional responsável pela escrituração do livro-caixa. Desta maneira não existe tempo hábil para realizar o planejamento tributário, que segundo Crepaldi “[...] deve ocorrer diariamente ou, no máximo, mês a mês.” (CREPALDI, 2019, p.3).

O principal objetivo do planejamento tributário é a redução de custos, ocasionando reflexos positivos na situação financeira e econômica da propriedade. A elisão fiscal, conforme cita Crepaldi, consiste em um ato preventivo que visa meios legais para evitar que o fato gerador da obrigação tributária aconteça, frustrando sua incidência e, conseqüentemente, seu pagamento (CREPALDI, 2017).

Uma prática muito comum no meio rural, é quando o produtor se depara com um valor alto de imposto a pagar, não tendo uma previsibilidade deste, realizar operações ilegais para reduzir a carga tributária. A chamada evasão fiscal, citada por Martins como uma “[...] economia ilícita ou fraudulenta de tributos porque sua realização passa necessariamente pelo incumprimento de regras de conduta tributária ou pela utilização de fraudes.” (MARTINS, 2002, p.30). Estas operações acarretam uma fragilidade ao negócio, tendo em vista que se identifica a irregularidade no Imposto de Renda, e o produtor ser

responsabilizado com multas elevadíssimas.

No Brasil, existe uma grande distância entre as contabilidades tradicionais, das propriedades rurais. O desconhecimento que o produtor tem devido a sua desinformação, confronta diretamente com o conservadorismo da maioria dos profissionais da área contábil, que demandam de uma carga operacional muito grande, e não possuem tempo para trabalhar estratégias, que hoje no agronegócio são fundamentais. Com os avanços da Tecnologia da Informação (TI), o agronegócio também evoluiu neste quesito, utilizando inteligência artificial para a automação de processos, como por exemplo, a busca dos documentos fiscais do produtor rural, como intuito de organizar a documentação e entregar informações para as tomadas de decisões.

1.3 GESTÃO E TOMADA DE DECISÃO

Os gestores das propriedades rurais desempenham diversas funções, e muito do seu tempo é tomado por tarefas e trabalhos rotineiros. Segundo Kay, Edwards e Duffy, as funções que diferenciam um gestor de um simples trabalhador são as que envolvem um teor considerável de pensamento e julgamento, e estas podem ser resumidas em quatro categorias, o planejamento, a implementação, controle e ajuste (KAY; EDWARDS; DUFFY, 2014). As mudanças no setor rural são constantes, e os resultados dependerão sempre da melhor tomada de decisão dos gestores, e os melhores gestores, como em qualquer outro setor, serão os que melhor se adaptarem a mudanças, principalmente tecnológicas disponíveis no mercado.

A criação de inúmeros aplicativos e novas tecnologias para o agronegócio continuarão proporcionando novos insumos, novas máquinas, novos sistemas que facilitarão o dia a dia na propriedade rural. Estas tecnologias, e outras que estão por vir, precisam ser analisadas com atenção pelo produtor, a fim de serem relacionadas a seus benefícios, e decisões de como adotar, se adotar e quando adotar uma nova tecnologia precisam ser

tomadas com cautela, pois estas decisões afetarão a rentabilidade e a viabilidade da propriedade a longo prazo.

O avanço tecnológico proporcionou um enorme aumento de produção nas propriedades rurais brasileiras. Agricultura de Precisão é o termo utilizado na incorporação de tecnologias no setor produtivo, este oferece ao produtor um diagnóstico, com dados exatos, para o aumento da produção e a redução dos custos da propriedade. Para a Comissão Brasileira de Agricultura de Precisão, que é um órgão consultivo da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a Agricultura de Precisão é

[...] um conjunto de ferramentas e tecnologias aplicadas para permitir um sistema de gerenciamento agrícola baseado na variabilidade espacial e temporal da unidade produtiva, visando ao aumento de retorno econômico e à redução do impacto ao ambiente. (BRASIL, 2013, p.36).

A partir desta indagação surge a seguinte pergunta: faz sentido o uso de tanta tecnologia para a agricultura de precisão, e manter uma gestão informal? Souza Filho argumenta que “qualquer propriedade rural precisa dar retorno financeiro para garantir a sobrevivência e a prosperidade, e o conceito de gestão pode ser aplicado tanto nas propriedades familiares quanto patronais.” (SOUZA FILHO, 2004, p. 4).

A maneira como são tomadas as decisões de negociação dentro das propriedades rurais, é com base nos anos anteriores, sem uma precisão nas informações, fragilizando a tomada de decisões, impactando diretamente nos resultados da propriedade. Uma citação indireta extraída do livro do SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) comenta que o amadorismo tem destaque nos trabalhos de gestão das propriedades rurais brasileiras, que os produtores executam a gestão das propriedades conforme o seu grau de informação e formação, e as ferramentas de gestão não são incorporadas dentro das propriedades (SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL, 2015).

O conservadorismo é um dos principais motivos pelo qual o produtor não busca novas técnicas de gestão, principalmente quando se fala em tecnologia, para uma melhor organização documental, por exemplo, o produtor não mostra interesse pois não vê benefícios, e prefere manter a maneira tradicional, pois na visão dele sempre funcionou desta maneira. A gestão financeira é um dos fatos menos considerados dentro das propriedades rurais, são raros os produtores que realizam essa análise, e poucos sabem a rentabilidade da sua propriedade. Deste modo o produtor precisa entender que a agricultura não trabalha isoladamente, exigindo uma capacidade melhor de fazer transações, negociar, comparar opções de mercado, e buscar informações que aumentem o poder de negociação, pois não é mais como antigamente, hoje competimos a nível global, e por essa razão o produtor deve ter uma postura inovadora diante de seu negócio e os desafios deste novo mercado.

2. METODOLOGIA

A metodologia do presente trabalho é composta pela categorização da pesquisa, geração de dados e análise e interpretação de dados.

2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA

O presente trabalho se categoriza através de uma pesquisa aplicada, desta forma aplicadas três entrevistas, as quais abordam o estudo de dados de maneira qualitativa e quantitativa, devido ao questionário apresentar dados descritivos, e também dados numéricos, estes convertidos em porcentagem para uma melhor análise. O objetivo do presente trabalho é trazido através de uma pesquisa exploratória, com o intuito de preencher as lacunas que surgiram no decorrer deste. Além de suportar a construção de conceitos, a pesquisa também se caracteriza pela forma descritiva e explicativa, pois nesta, foram atribuídas citações do referencial teórico para apresentar dados e opiniões de autores. A coleta de dados da pesquisa se dá pela natureza bibliográfica, pois

foram utilizados livros e artigos para alcançar as referências bibliográficas.

2.2 GERAÇÃO DE DADOS

A geração de dados para o levantamento de informações foi realizada no dia 21 de setembro de 2020, em uma empresa do ramo contábil localizada na região noroeste do Rio Grande do Sul, através de um questionário dissertativo aplicado ao diretor da empresa em uma reunião presencial. Além deste, foram aplicados outros dois questionários, o primeiro com um grupo de clientes da empresa que utilizam da Contabilidade Rural e o Planejamento Tributário como ferramenta de gestão para a tomada de decisões, e o segundo questionário foi aplicado a um grupo de produtores rurais extraídos da base de contatos do setor comercial da mesma empresa, que por sua vez utilizam a contabilidade somente para a apuração do Imposto de Renda. Os questionários aplicados aos dois grupos de produtores rurais foram aplicados via e-mail, no dia 22 de setembro de 2020 e as devolutivas entregues através da mesma plataforma.

2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

A análise das informações geradas na pesquisa, com o diretor da empresa, e com os dois grupos de produtores rurais, foi descrita e confrontada com o referencial teórico, com o intuito de fazer uma ligação e apresentar diferentes perspectivas para consolidar as conclusões a respeito da importância da Contabilidade, do Planejamento Tributário, e o quanto a tecnologia pode auxiliar na gestão nas propriedades rurais. Os dados foram transformados em percentuais para uma melhor análise.

Após a conclusão das análises, o presente ato foi disponibilizado para a empresa, a fim de buscar melhorias no acesso a ferramenta por parte dos produtores rurais, visando a grande resistência que predomina este público

relacionado a tecnologia.

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Baseado nos questionários aplicados, buscou-se responder a problemática do presente ato, onde o questionário aplicado ao diretor da empresa teve o objetivo de apresentar informações gerais, assim como entender o nível de satisfação dos clientes que usam o novo modelo de negócio. O questionário aplicado ao primeiro grupo de produtores teve como objetivo descrever como a tecnologia facilitou, e melhorou a gestão contábil e tributária da propriedade. Já o questionário aplicado ao segundo grupo, buscou trazer os motivos, e as razões de não ter uma gestão melhorada do seu negócio.

3.1 DILEMAS E IMPASSES AO USO DA TECNOLOGIA NO AUXÍLIO A CONTABILIDADE RURAL

Com o intuito de atender aos objetivos propostos pelo estudo, realizou-se uma entrevista com o diretor da empresa, que é formado engenheiro agrônomo, e atua há mais de vinte anos com gestão e treinamentos em empresas ligadas ao agronegócio, e propriedades rurais de diversos segmentos em todo o Brasil.

Quando questionado sobre a evolução da agricultura no país, o entrevistado relatou que o produtor rural precisa de uma atenção especial na gestão, ou seja, conhecer de onde vem, e para onde vai o dinheiro gerado dentro das propriedades. Relatou ainda que ao perguntar a um produtor rural como era feita a gestão da propriedade vinte anos atrás, as respostas seriam: na cabeça, em uma agenda ou caderno, e usando a mesma pergunta, porém trazendo para o tempo atual, a maiorias respostas seriam as mesmas, e um pequeno número diria que já usa uma planilha ou um programa de gestão.

Percebe-se que existe uma pequena evolução no registro das atividades, porém muito pequena, quando comparada com a tecnologia embarcada nas máquinas agrícolas, no manejo das culturas, por exemplo. Santos e Marion afirmam que "[...] a agricultura será tão mais próspera quanto maior for o domínio que o homem venha a ter sobre o processo de produção, que se obterá na medida do conhecimento acerca das técnicas de execução e de gerência." (SANTOS, MARION e SEGATTI, 2002, p.21). Haja vista a gestão das atividades poderia trazer resultados melhores, caso os produtores aproveitassem as ferramentas oferecidas pela contabilidade, por exemplo.

Na pesquisa realizada com o segundo grupo de produtores, muitos relataram que não veem importância no controle, baseados na ideia de que possuem muita experiência e que conseguem gerir "bem" a sua propriedade. Porém com o aumento crescente dos custos, aumenta a importância de se ter conhecimento destes, e a tomada de decisão não deve mais ser baseada na intuição ou na necessidade, mas sim, devem ser analisadas outras variáveis para gerir um futuro sustentável da propriedade.

Algumas informações coletadas no setor comercial da empresa apontam que, de 450 produtores, a maioria utiliza a contabilidade somente para os registros de débito e crédito para apuração do imposto de renda, representando 58%, e 42% utilizam a Contabilidade Rural como uma ferramenta no apoio a tomada de decisões conforme informações apresentadas na Ilustração 1.

Ilustração 1: Produtores Rurais que utilizam a Contabilidade Rural como ferramenta de apoio a tomada de decisões.



Fonte: Base de clientes da empresa.

Analisando a Ilustração 1, percebe-se que a maioria dos produtores rurais não utiliza a Contabilidade Rural como uma ferramenta na hora de tomar as decisões sobre o seu negócio. Visto esse cenário, confirma-se o que cita Crepaldi, que a Contabilidade Rural é pouco utilizada, por ser vista com complexidade, e com baixo retorno na prática, devido a isso é utilizada apenas para a Declaração de Imposto de Renda, e não em uma aplicação gerencial (CREPALDI, 2005).

No questionário aplicado ao grupo de produtores que apenas utiliza a contabilidade para a apuração do Imposto de Renda, buscou-se entender os motivos pelos quais não fazem o uso da ferramenta, e o principal motivo está relacionado ao custo na contratação. O segundo maior motivo está relacionado a confiança e a falta de profissionalismo, por parte dos profissionais da contabilidade, e em terceiro lugar, os produtores afirmam que não possuem tempo para fazer a organização dos documentos fiscais. Informações apresentadas na Ilustração 2.

Ilustração 2: Motivos por não usar a contabilidade como ferramenta de gestão



Fonte: Produção do pesquisador.

Analisando a Ilustração 2 percebe-se que 53% dos produtores rurais entrevistados ainda vê a Contabilidade Rural como um custo, e não um investimento. Em segundo lugar, 28% dos entrevistados relataram que o motivo principal é a desconfiança, ou a insegurança para com os profissionais da contabilidade, ou seja, é perceptível que no Brasil, existe uma deficiência de profissionais capazes de atenderas particularidades do agronegócio. Assim destaca Camargo:

[...] Com a concorrência acirrada, e a busca por melhores produtos surge a necessidade de uma contabilidade diferenciada para a atividade rural, que desenvolva informações concretas para que o empresário rural consiga distinguir em sua propriedade o real desempenho de seu negócio. (CAMARGO, 2004, p.2).

Em terceiro lugar, 19% dos entrevistados destacam que não possuem tempo disponível para fazer a organização dos documentos fiscais para o Uso da Contabilidade como ferramenta de gestão, devido as diversas funções exercidas pelo produtor rural, que demanda do seu tempo às atividades voltadas a produção.

Baseado na pesquisa apresentada anteriormente, percebe-se que existe uma grande distância entre a contabilidade atual, com o estilo da maioria dos produtores rurais, o que impede o uso da ferramenta para uma melhor gestão nas propriedades. Com isso surge a necessidade da inserção da Tecnologia da informação (TI) para diminuir a distância entre produtor rural e a contabilidade. Albert Onwubuya pontua que as TIs são ferramentas capazes de aumentar a produtividade, e são instrumentos que capacitam os produtores rurais, para que possam tomar decisões para impulsionar os empreendimentos agrícolas, obtendo melhores retornos sobre o seu investimento (ALBERT; ONWUBUYA, 2013).

3.2 INOVAÇÃO E TECNOLOGIA PARA MELHORES RESULTADOS

Atenta a um cenário de desorganização por parte dos produtores rurais, e a necessidade de apoio a gestão para uma melhor saúde financeira, a empresa, que possui expertise na área contábil, lançou para o mercado uma Startup, que segundo o diretor, é uma plataforma digital, que auxilia o produtor rural no controle financeiro e no Planejamento Tributário. Para Latorraca “[...] o objetivo do planejamento tributário é, em última análise, a economia tributária. Cotejando as várias opções legais, o administrador procura orientar os seus passos de forma a evitar, sempre que possível, o procedimento mais oneroso do ponto de vista fiscal.” (LATORRACA, 2000, p. 58).

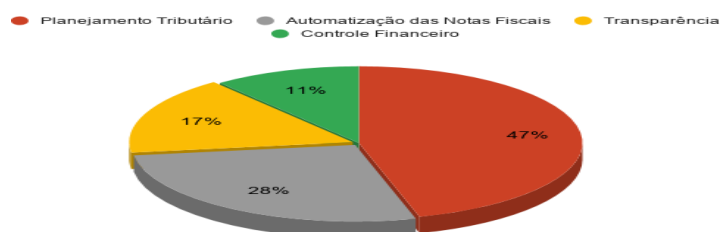
Pensando também no grau de instrução da grande massa de produtores no Brasil, e na escassez de tempo destes, devido as diversas atividades exercidas, o funcionamento da plataforma é todo automatizado, ou seja, quando é emitida uma nota fiscal de receita ou despesa no CPF do produtor, esta automaticamente é salva na plataforma de forma digital. Segundo o diretor da Startup, com o auxílio da inteligência artificial, o próprio sistema faz a leitura daquele documento fiscal, separando receitas e despesas, e entregando valores percentuais e monetários de cada categoria de receita ou de despesa

geradas pelo produtor, entregando assim, um controle financeiro sem que o produtor coloque a mão.

Para o Planejamento Tributário, segundo o diretor, a plataforma também automatiza esse processo, entregando mês a mês uma prévia da apuração do Imposto de Renda, que o produtor irá pagar no ano seguinte, e ainda permite fazer simulações de cenários futuros, podendo o produtor fazer as negociações baseadas em dados reais da sua propriedade, e não mais na intuição. A TI para o produtor rural, segundo Santos, Marion e Segatti é responsável por oferecer informações que possam ser analisadas e compreendidas o suficiente para que, a partir delas, se possam elaborar diagnósticos que auxiliem o administrador rural a tomar decisões no âmbito técnico e gerencial (SANTOS; MARION E SEGATTI, 2002).

No questionário realizado com os proprietários rurais que utilizam da ferramenta disponibilizada pela empresa, buscou-se informações pelas quais contrataram o serviço, e tivemos respostas diferentes, em virtude do cenário de cada produtor, pois foram entrevistados produtores de diversos tamanhos, e diversas regiões do país. Informações apresentadas na Ilustração 3.

Ilustração 3: Principais motivos para usar a plataforma de gestão

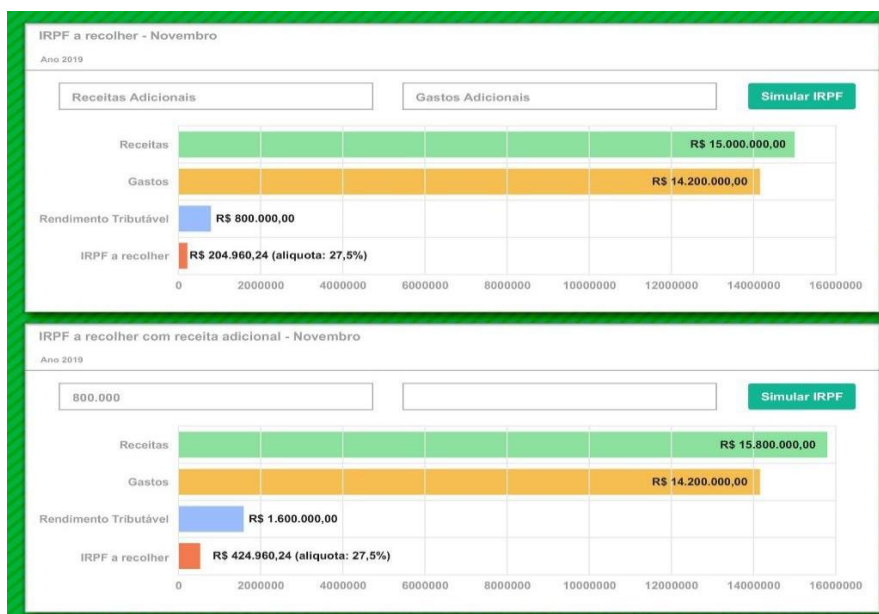


Fonte: Produção do pesquisador.

O principal motivo de fazer o uso da plataforma, conforme a pesquisa, foi o Planejamento Tributário com 47%, em seguida com 28%, o que despertou o interesse foi a captação automática das notas fiscais, 17% buscaram o serviço para ter uma transparência maior sobre a sua contabilidade, e por fim 11% dos entrevistados relatou que o principal motivo é o controle financeiro.

Percebe-se que a grande maioria considera o Planejamento Tributário fundamental dentro da sua propriedade, o que condiz com o que citam os autores anteriormente. Este cenário se confirma ainda mais ao apresentar um caso de sucesso da empresa, através da ilustração 4, extraída da própria plataforma que apresenta o simulador de cenários futuros, onde, o primeiro gráfico mostra a real situação do produtor rural no mês de novembro de 2019, e no segundo gráfico, o impacto tributário que aquele produtor teria se fizesse a venda da produção naquele momento.

Ilustração 4: Gráfico de simulação para o Planejamento Tributário



Fonte: Plataforma da empresa.

O primeiro gráfico da Ilustração 4 nos traz o cenário contábil de um produtor rural, que no mês de novembro de 2019, estava com uma receita bruta de R\$ 15.000.000,00, e gastos da atividade de R\$ 14.200.000,00, e um rendimento tributável de R\$ 800.000,00, o que geraria naquele momento, um imposto sobre a renda de R\$ 204.960,24. Este produtor havia estocado em seu armazém 10.000 sacas de soja, que no período teve um aumento considerável no preço, e se tornou atrativo para comercialização baseado na intuição

daquele produtor. O aumento do grão naquele momento, que seria de R\$ 80,00 a saca, traria ao produtor uma receita adicional de R\$ 800.000,00 (10.000 sacas x R\$ 80,00 = R\$ 800.000,00).

O segundo gráfico da ilustração 4 apresenta o cenário do mesmo produtor, nomês de novembro de 2019, porém com a simulação da receita adicional de R\$

800.000. Percebe-se que o valor de imposto sobre a renda, que antes era de R\$ 204.960,24, passou a ser R\$ 424.960,24, ou seja, R\$ 220.000,00 a mais, para gerar uma receita de R\$ 800.000,00. Este cálculo permite o produtor de visualizar o ganho real que ele teria fazendo a venda da produção naquele momento, que neste casoseria R\$ 580.000,00 (R\$ 800.000,00 – 220.000,00 = R\$ 580.000,00), que dividindo pelas 10.000 sacas teria um valor de R\$ 58,00 a saca, optando assim pela opção maisprecisa, que de fato traga um retorno desejado.

3.3 SUGESTÕES PARA ESCALABILIDADE DA EMPRESA E MELHORIAS NO ACESSO A CONTABILIDADE RURAL NO BRASIL

Baseado nos questionários aplicados aos produtores rurais e ao gestor da empresa, com o intuito de entender a importância da Contabilidade Rural, e o nível de insatisfação dos clientes usuários da ferramenta que possibilita o planejamento e o controle de futuras operações dentro da propriedade rural, obteve-se informações importantes que serão utilizadas para sugerir estratégias de verificação para um crescimento escalável da empresa, e melhorias no acesso a Contabilidade Rural no Brasil.

As informações obtidas no decorrer deste trabalho, nos apresentam as barreiras enfrentadas para que as propriedades rurais tenham acesso a uma contabilidade que atenda os padrões exigidos pelo agronegócio. Percebe-se que os próprios produtores rurais dificultam este acesso, por diversos fatores, mas o principal fator que impede que estas propriedades tenham uma

contabilidade, que de fato atenda os padrões, é o grau de confiança que o responsável da propriedade possui com o seu escritório contábil, que, mesmo fazendo um trabalho insuficiente, possui uma confiança muito grande por estar fazendo a contabilidade por muito tempo, e muitas vezes por mais de uma geração. Outros motivos importantes, são a resistência a mudança, pois sempre foi feito desta maneira e nunca teve problemas, ou, paga bastante mas não tem incômodos, ou seja, são ideias totalmente contrárias ao crescimento do negócio.

Devido a Globalização, a contabilidade tem passado por alguns processos de padronização, e as informações contábeis que antes eram manuais, demandavam de uma carga operacional muito alta, e eram passíveis de erros, hoje são digitais, proporcionando informações eficazes e claras para a tomada de decisões. Segundo Oliveira, os sistemas, quando utilizados de forma plena são a principal ferramenta de trabalho dos profissionais de contabilidade, permitindo o controle de todos os dados registrados (OLIVEIRA, 2014). É notório que os profissionais da área contábil precisam se adaptar, e buscar as novas tecnologias, como softwares que integralizame automatizam as diversas operações, visando entregar aos usuários relatórios mais transparentes e úteis para que tenham controles internos mais eficazes.

Percebe-se que existe um grande gargalo na questão cultural, de um lado os produtores rurais, que precisam se preparar para as mudanças que hoje são necessárias para manter uma boa saúde financeira das suas propriedades, e de outro, os profissionais da área contábil, que precisam buscar soluções com o intuito de entregar uma visão mais estratégica de negócio. Neste contexto, Oliveira cita que “[...] o profissional de contabilidade não pode ficar desatualizado e deixar de conhecer novas ferramentas de trabalho. A tecnologia veio para ajudar, e muito. Seria quase impossível manter um bom nível de trabalho se não tivéssemos a ajuda de equipamentos e aplicativos cada vez mais inteligentes.” (OLIVEIRA; EDSON, 2014, p.31).

O agronegócio atual exige das propriedades estratégias de

diferenciação, visando identificar qual é a principal demanda da propriedade, com o intuito de buscar soluções. Baseado em uma citação direta extraída do livro do SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) “há um aumento na qualidade dos processos de modo geral. Crescem de importância as atividades-meio, ou seja, as atividades que dão suporte a produção: finanças, contabilidade, informática.” (SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL, 2015, p.54).

Uma das ações que pode ser utilizada pela empresa, para quebrar a barreira de conservadorismo por parte dos produtores rurais, é fornecer a tecnologia criada por ela própria para outras empresas e profissionais da área contábil, que atuam no meio rural. Visando a escassez de programas que atendam este público, e de profissionais capacitados para entregar a contabilidade necessária para o meio rural brasileiro. Como hoje os produtores rurais são resistentes em abrir a sua vida financeira para uma empresa digital, este problema, em tese, seria resolvido porque o próprio profissional contábil, de sua confiança estaria proporcionando um diferencial, podendo criar um ecossistema de colaboração entre os partes.

Outra ação que pode ser adotada pela empresa, é a criação de uma academia de aprendizagem para escritórios contábeis que ainda não trabalham, e não possuem uma expertise em Contabilidade Rural, oportunizando assim, a abertura de novos mercados, podendo estes escritórios implementar tecnologias que facilitem o dia a dia do produtor. Além da tecnologia a contabilidade terá a função de fazer a análise dos dados, controlar o movimento financeiro da propriedade, incluindo registros de pagamentos, recebimentos, esses dados serão de suma importância para gerar relatórios exatos que deverão ser apresentados ao produtor a fim de ajudar em suas decisões relativas a produção, possibilitando uma melhor gestão das propriedades rurais brasileiras.

Ao final desta pesquisa pode-se entender que será a contabilidade rural que entregará ao produtor um diagnóstico completo da real situação financeira,

e irá promover as melhores decisões estratégicas, mostrando que existem ações que podem ser utilizadas pela empresa, que irão agregar neste contexto. Da mesma forma estas ações irão impactar no crescimento escalável da empresa, tornando os escritórios contábeis em parceiros ao invés de concorrentes, se tornando referência no país e garantindo a expansão dos seus serviços de Contabilidade Rural, e criando um ecossistema de colaboração entre os profissionais da área.

CONCLUSÃO

O presente trabalho tem como tema a inovação no agronegócio tecnologia no apoio á gestão contábil e tributária da propriedade rural. Com o intuito de entender o seguinte problema: como a tecnologia pode facilitar a gestão contábil e tributária das propriedades rurais brasileiras? A tecnologia aplicada traz melhores resultados na organização documental, no acesso aos documentos fiscais fazendo com que este trabalho não dependa mais do escritório contábil, e nem do produtor rural, oportunizando a economia financeira e o ganho de tempo de ambas as partes.

Para atender aos objetivos específicos foram aplicados três questionários, um ao gestor da empresa, o segundo a um grupo de clientes da empresa que utilizam da Contabilidade Rural e o Planejamento Tributário como ferramenta de gestão para a tomada de decisões, e o terceiro questionário a um grupo de produtores rurais, que por sua vez utilizam a contabilidade somente para a apuração do Imposto de Renda. Baseado nestes identificou-se a importância da Contabilidade Rural, mas também o desinteresse por parte dos proprietários rurais devido a sua complexidade, e suas particularidades.

Percebe-se que a empresa tem um grande diferencial através da tecnologia desenvolvida, e apresenta diversos benefícios capazes de melhorar a contabilidade rural, que se torna um serviço muito importante para os dois lados, tanto para os produtores rurais que precisam garantir que a administração contábil seja bem

administrada, como o escritório contábil que poderá auxiliar no crescimento dessas propriedades, tendo um maior ganho de competitividade, e redução nos custos.

Conclui-se que através das pesquisas aplicadas, que a inovação é possível e necessária, tanto na gestão das propriedades rurais brasileiras, como por parte das contabilidades que trabalham com este setor. Sabemos que existe uma grande concorrência no mercado contábil, e os contadores encontram dificuldades na redução de custos, mas sabem que é preciso correr atrás de diferenciais. É preciso entender as necessidades dos clientes, a fim de entregar diferenciais, buscando tecnologias para diminuir o tempo de execução das tarefas rotineiras e se dedicar a atividades mais estratégicas para as propriedades rurais, que precisam sobreviver aos anos ruins, e prosperar nos bons. Além disso, é de extrema importância trabalhar estes temas dentro das universidades, para que os acadêmicos, quando inseridos no mercado tenham em mente a solução de problemas enfrentados pelos produtores rurais, e desta forma prevenindo perdas, reduzir os riscos de erros nas tomadas de decisões e elevem o lucro e a economia, entregando as propriedades rurais brasileiras, um alto nível de rentabilidade.

REFERÊNCIAS

ALBERT, C.; ONWUBUYA, E. **ICT application in Agricultural Extension Delivery In Rivers State: the prospect**. Disponível em: <journals.usamvcluj.ro/index.php/agricultura/article/view/9989/8422>. Acesso em: 11 ago. 2020.

BRASIL. **Decreto nº 9.580, de 22 de novembro de 2018**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm>. Acesso em: 13 out. 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agricultura de Precisão**. Brasília: 2013.

CAMARGO, Tatiane Heloisa. **Contabilidade: fator de desenvolvimento do agronegócio**. 2004. 9 folhas. Artigo Científico. Egresso do Curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas ICE. Disponível em

<<https://silo.tips/download/contabilidade-fator-de-desenvolvimento-do-agronegocio>>. Acesso em: 03 ago. 2020.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial**. Teoria e Prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural: uma abordagem decisoria**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial**. Teoria e Prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural: uma abordagem decisoria**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Planejamento Tributário**. Teoria e Prática. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Planejamento Tributário: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; Souza, Luiz E. de. **Gestão de Custos e Formação de Preços**. São Paulo: Atlas, 2006.

FABRETTI, Lúcio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

KAY, Ronald D.; EDWARDS, William M.; DUFFY, Patrícia A. **Gestão de Propriedades Rurais**. 7. ed. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda, 2014.

LATORRACA, Nilton. **Direito Tributário: impostos de renda das empresas**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LEONE, George S. Guerra. **Custos: um enfoque administrativo**. 6. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1987.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Rural: contabilidade agrícola, contabilidade pecuária**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, James. **Elisão Tributária e sua Regulação**. São Paulo: Dialética, 2002.

OLIVEIRA, Edson. **Contabilidade Digital**. São Paulo: Atlas, 2014.

SANTOS, Gilberto José dos; MARION, José Carlos e SEGATTI, Sonia.

Administração de Custos na Agropecuária. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SENAR, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. **Administração Rural.** Brasília: 2015.

SOUZA FILHO, Hildo Meirelles de. **Guia para Gestão da Propriedade Agrícola Familiar.** 2004. 32 folhas. Artigo Científico - Universidade Federal de São Carlos – UFSC. Maio de 2004. Disponível em:
<http://www.gepai.dep.ufscar.br/pdfs/1105377567_Cartilhageral082004pdf>. Acesso em: 11 set. 2020.