FACULDADE DA UNIÃO DE ENSINO DA TRIFRONTEIRA – UNETRI

REPOSITÓRIO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Apresentação

O presente repositório tem por escopo a divulgação das pesquisas realizadas pelos acadêmicos do Curso de Bacharelo em Ciências Contábeis da Unetri Faculdades resultado dos Trabalhos de Conclusão de Curso do ano de 2021.

Realização

Colegiado do Curso Bacharelado em Ciências Contábeis da Unetri Faculdades.

SUMÁRIO

01 – ARTIGOS CIENTÍFICOS

O CONTEXTO SOCIOPOLÍTICO DA INFORMALIDADE TRABALHISTA NO MUNICÍPIO DE BARRACÃO-PR: Meios de superação da informalidade dos catadores de recicláveis
Autor: Adriano da Rosa Galvani----------05

A IMPORTÂNCIA DOS CONTROLES INTERNOS PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTE LOCALIZADA EM DIONÍSIO CERQUEIRA – SC
Autora: Ana Paula Lopez----------29

SISTEMAS DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS: A INTEGRAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS POR INTERMÉDIO DOS ERPS, ENTRE OS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE E SEUS CLIENTES NA TRÍPLICE FRONTEIRA QUE CONTRIBUEM PARA A SUPERAÇÃO DE CRISES
Autor: Ariel da Silva----------55

EMPREENDEDORISMO FEMININO: **A FORÇA IMPULSIONADORA QUE MOTIVA AS MULHERES DA TRIFRONTEIRA A EMPREENDER NO SEGMENTO DE DESPACHOS ADUANEIROS**
Autora: Beatriz Maria Hofstetter Haskel----------88

ÉTICA CONTÁBIL: A VISÃO SEGUNDO ESTUDANTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA TRIFRONTEIRA
Autora: Bruna Laura Fernandes----------128

PONTO DE EQUILÍBRIO: um estudo de caso desenvolvido em uma pequena propriedade rural familiar no interior do município de Barracão-PR
Autor: Cleiton Augusto Köche----------156

UTILIZAÇÃO DA CONTABILIDADE GERENCIAL COMO PRINCIPAL FATOR NA GESTÃO ORGANIZACIONAL EM EMPRESAS DE TRANSPORTES DE CARGAS DE BARRACÃO-PR
Autor: Eduardo Raffaelli Cavagnolli----------183

PROBLEMAS NA GESTÃO DE ESTOQUES: um estudo de caso num supermercado localizado em Barracão- PR
Autor: Eloir da Silva Almeida----------211

GESTÃO E ARMAZENAGEM DE ESTOQUE: Estudo de caso em uma empresa de hortifrúti no município de Barracão-PR
Autora: Francieli de Lima Carvalho----------233

ESTOQUES: A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE ESTOQUES E O IMPACTO DE SUA OBSOLESCÊNCIA
Autora: Gessica Fairuzi Assumpção----------260

CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO: Um estudo de caso em uma empresa do comércio exterior localizada em Barracão- PR
Autora: Greice Camila Vargas Wunsch Ribeiro da Silva----------294

ESTILOS DE LIDERANÇA E SUA IMPORTÂNCIA NO AMBIENTE ORGANIZACIONAL NOS ESCRITÓRIOS DA TRIFRONTEIRA
Autora: Kassya Luciane Pelle----------319

IMPLANTAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA COMO FERRAMENTA DE CONTROLE INTERNO NUMA EMPRESA COMÉRCIO EXTERIOR LOCALIZADA EM ITAJAI -SC
Autora: Leila Pinow dos Santos Pinheiro----------346

DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA: UM ESTUDO DE CASO, COM ÊNFASE NA GESTÃO DE CUSTOS, EM UMA PEQUENA PROPRIEDADE RURAL LEITEIRA
Autora: Mara Brandina dos Santos Carniel----------379

GESTÃO FINANCEIRA: as principais dificuldades enfrentadas por uma empresa do comércio exterior, localizada em Barracão-PR
Autor: Márcio Luiz Zabott----------404

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO: um diferencial para a tomada de decisões, um estudo de caso em empresa do comércio exterior, localizada em Barracão- PR
Autor: Otniel Delgado Bertotti----------429

O PAPEL DO CONTADOR EM TEMPO DE PANDEMIA NAS EMPRESAS DO SEGMENTO IMOBILIÁRIO EM DIONÍSIO CERQUEIRA-SC
Autora: Priscila Soledad Iglesias----------451

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO
Autor: Rafael Cezar Graf----------476

CONTROLADORIA EM ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS: IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
Autor: Roberto Junior da Rosa Galvani----------498

MÍDIAS DIGITAIS: OPORTUNIZANDO A SUPERAÇÃO DA CRISE PANDÊMICA COVID-19 PARA AS EMPRESAS DO COMÉRCIO VAREJISTA DE DIONÍSIO CERQUEIRA- SC E BARRACÃO- PR
Autora: Rosane de Fátima dos Santos----------525

O IMPACTO DOS ESTOQUES VENCIDOS: Um estudo no segmento do supermercado
Autor: Sérgio Baze da Silva Cuchi----------558

RECURSOS HUMANOS: A RELEVÂNCIA PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTES DA TRIFRONTEIRA
Autora: Thais Jaciele Faccin----------585

O CONTEXTO SOCIOPOLÍTICO DA INFORMALIDADE TRABALHISTA NOMUNICÍPIO DE BARRACÃO-PR:
Meios de superação da informalidade dos catadores de recicláveis

THE SOCIO-POLITICAL CONTEXT OF LABOR INFORMALITY IN THE MUNICIPALITY OF BARRACÃO-PR: Means of overcoming the informality ofrecyclable collectors

Adriano da Rosa Galvani[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O estudo teve como objetivo analisar o contexto sociopolítico da informalidade de catadores derecicláveis residentes no município de Barracão-PR e a percepção sobre a formalização mediante a criação de uma Microempresa Individual (MEI). Para tantos, na metodologia, adotou-se uma abordagem quanti-qualitativa, com viés descritivo e exploratório. Além disso, considerou-se como uma pesquisa de campo, cuja amostra foi composta por 15 sujeitos que atuam como catadores de resíduos reciclados do município de Barracão-PR, tanto formais, como informais. Os dados foram coletados através de questionário e submetidos à análise preditiva. Os resultados permitiram confirmar as hipóteses previamente estabelecidas, concluindo-se que a informalidade prevalece entre os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR, ante a ausência de políticas públicas municipais que visem o fomento à formalização e informem, de modo adequado, os benefícios oriundos da abertura de uma MEI e os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR mantêm-se na informalidade, pois consideram burocrático o processo de formalização, bem como não têm conhecimento ou orientações sobre as facilidades e benefícios decorrentes do MEI, como tributários e previdenciários.

Palavras-chave: Catadores de resíduos recicláveis. Informalidade. Micro Empreendedor Individual.

RESUME

The study aimed to analyze the sociopolitical context of informality of recyclable collectors residing in the municipality of Barracão-PR and the perception of formalization through the creation of an Individual Microenterprise (MEI). For so many, in the methodology, a quantitative-qualitative approach was adopted, with a descriptive and exploratory bias. In addition, it is considered as a field research, whose sample was composed of 15 subjects who act as collectors of recycled waste in the municipality of Barracão-PR, both formal and informal. Data were collected through a questionnaire and predictive analysis. The results allowed us to confirm the hypotheses, which were prepared, concluding that informality prevails among waste pickers in the city of Barracão-PR, before municipal public policies aimed at promoting formalization and adequately informing the benefits arising from opening of a MEI and recycling collectors in the city of Barracão-PR remain informal, as they consider the formalization process bureaucratic, as well as have no knowledge or guidance on the facilities and benefits arising from the MEI, such as taxes and social security.

Keywords: Recyclable waste collectors. Informality. Individual Micro Entrepreneur.

[1] Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da Faculdade UNETRI – Barracão-Pr.
[2] Orientadora, Professora e Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis UNETRI FACULDADES.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, verificou-se um aumento significativo na economia informal, especialmente decorrente da Pandemia de Covid-19 e a crise econômica dela decorrente. Conforme informações publicadas pela Secretaria de Política Econômica, estima-se que mais de 38% da população economicamente ativa no país encontra-se no setor informal (BRASIL, 2021). Dentre os motivos deste cenário está a burocracia para a formalização das atividades que, inclusive, foi objeto da recente Lei de Liberdade Econômica – Lei 13.874, de 20 de setembro de 2019, que surgiu justamente com a finalidade de reduzir os aspectos burocráticos para o desempenho de atividades laborativas no país (BRASIL, 2019). Entretanto, ainda está em fase de implantação, não sendo encontrados, até o presente momento, estudos que estimem reflexos significativos na informalidade e formalidade das atividades.

O conceito de economia informal é amplo, e de forma genérica pode ser associado ao indivíduo ou a uma empresa que não possui registro formal, conforme Cacciamali (2000). Dentre as incontáveis atividades que podem ser prestadas na informalidade, menciona-se o trabalho dos catadores de resíduos recicláveis.

Neste contexto, tomando em foco o ambiente socioeconômico brasileiro, este estudo resulta em um Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido por um acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNETRI Faculdades, tendo como objetivo analisar o contexto sociopolítico da informalidade de catadores de recicláveis residentes no município de Barracão-PR e a percepção sobre a formalização mediante a criação de uma Microempresa Individual (MEI).

No âmbito jurídico, a Constituição Federal de 1988, garante a seguridade social no sentido de as pessoas se sentirem protegidas contra os riscos sociais como: incapacidade laboral, desemprego involuntário, idade avançada, tempo de serviço, prisão, morte, promovendo às pessoas a concessão de recursos financeiros para auxílio no suprimento das necessidades básicas e de seus dependentes (BRASIL, 1988).

Dentro deste contexto, questiona-se: *qual a percepção dos catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR a respeito da manutenção da informalidade ao invés de abrirem uma empresa do tipo MEI?*

Como hipóteses tem-se: *H1:* A informalidade prevalece entre os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR, ante a ausência de políticas públicas municipais que visem o fomento à formalização e informem, de modo adequado, os benefícios oriundos da abertura de

uma MEI. *H2:* Os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR mantêm-se na informalidade, pois consideram burocrático o processo de formalização, bem como não têm conhecimento ou orientações sobre as facilidades e benefícios decorrentes do MEI, como tributários e previdenciários.

Assim sendo, *objetiva-se:* analisar o contexto sociopolítico da informalidade de catadores de recicláveis residentes no município de Barracão-PR e a percepção sobre a formalização mediante a criação de uma Microempresa Individual (MEI), destacando também a (in) existência de fomento por parte do poder público no sentido de formalização da atividade.

Para suportar o objetivo geral, busca-se também através dos *objetivos específicos: (a)* caracterizar os catadores de recicláveis participantes do estudo, com ênfase nos principais tipos de materiais recolhidos; *(b)* verificar a existência ou não de associação ou cooperativa dos catadores de resíduos recicláveis, bem como de programas ou normatizações de fomento à formalidade no município; *(c)* identificar eventuais desafios encontrados pelos catadores de resíduos recicláveis para formalização da sua atividade; *(d)* investigar as causas de resistência à formalização através do MEI por parte dos catadores de resíduos recicláveis.

Frente a isso, o desenvolvimento desta pesquisa se justifica, por tratar de um tema de grande importância social, visto o crescente aumento da informalidade dentro da economia brasileira. Diante da imensa complexidade dos elementos que compõem a rede de relações trabalhistas, surge a importância de decifrar os males que a afligem. E, apesar de ser evidente a busca imediata do provimento das necessidades, necessário se faz enxergar a informalidade como um passo a ser superado, pois, além de férias e décimo terceiro, o trabalho formal garante acesso a outros direitos, como auxílio-doença, seguro-desemprego e aposentadoria. Neste sentido, a disseminação do conhecimento é o primeiro passo para que esta condição seja superada, somada ao desenvolvimento de políticas públicas que atendam a esta demanda.

Este trabalho está dividido em etapas, tratando-se inicialmente o trabalho informal e precário dos catadores de recicláveis; em seguida trata-se do MEI, as vantagens e desvantagens de ser um microempreendedor. Posteriormente, após a descrição dos métodos, têm-se os resultados e discussões referentes à coleta de dados realizada.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Durante a História tem-se tornado evidente o ciclo de crises econômicas que ocorrem de forma periódica dentro do sistema capitalista, como na Grande Depressão de 1929, a Crise do Petróleo de 1970, a crise de 2008 e o atual momento, que sofre ainda os abalos de uma crise

sanitária sem precedentes. É notório também que uma das principais consequências das crises econômicas, tem sido o aumento do nível de desemprego e a ampliação da economia informal (SANCHES, 2008).

Entende-se por emprego informal, aquele em que uma pessoa desenvolve um trabalho sem vínculo empregatício, sem registro em carteira, sem benefícios como FGTS, licença maternidade e auxílio do governo caso fique desempregado. Comenta Cacciamali (2000) que esse setor informal apresenta características como a propriedade familiar do empreendimento, pequena escala produtiva, uso intensivo do fator trabalho, tecnologias adaptadas, qualificações à parte do sistema escolar de ensino, além da participação no mercado competitivo sem regulamentação pelo Estado.

Ainda, em complemento, Souza (2010, p. 22) evidencia que duas características são fundamentais para a constituição de uma economia informal, quais sejam: "não devem ser reconhecidos ou protegidos por leis ou regulamentações e tanto os empregados quanto os empregadores são caracterizados por um alto grau de vulnerabilidade".

Nas economias subdesenvolvidas, que possuem uma industrialização recente, ainda não se consolida um mercado de trabalho pautado na formalidade, e a presença de uma economia informal ainda é muito grande. O Brasil segue essa tendência, pois, historicamente, sempre apresentou altos índices de informalidade. Duas posições explicam esse fato:

> [...]. Uma primeira que sinaliza que ele tem como causa a perda de dinamismo econômico e a destruição da base de trabalho assalariado. E uma outra que toma o processo como resultado de elevados custos do emprego formal impostos pelo sistema nacional de relação de trabalho (BALTAR; DEDECCA, 1997, p. 79).

Por ser uma iniciativa de responsabilidade também do Estado, registra-se alguns esforços para reduzir os indicadores de informalidade na economia brasileira. Como uma dessas políticas, a categoria de Microempreendedor Individual (MEI) foi criada no Brasil no ano de 2008, com o objetivo de oferecer aos profissionais autônomos e empresários sem registro, a possibilidade de formalizar suas atividades e regularizar sua situação no mercado de trabalho (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2.1. O TRABALHO INFORMAL E PRECÁRIO DOS CATADORES DE RECICLÁVEIS

No início do século XXI, mais precisamente a primeira década segundo Gonçalves (2009), ficou marcada pelo trabalho dos catadores de materiais recicláveis, vindo isso estar vinculado ao circuito econômico do Brasil, aumentado consideravelmente o número de

trabalhadores nesse setor, ao mesmo tempo em que garantem o processamento desses materiais, mesmo isso mostrando a exploração dessas pessoas.

Para Souza (2011, p.65):

> Os catadores são trabalhadores cuja existência antecede os marcos da visibilidade nos cenários urbanos, despertando a atenção como discussão acadêmica a partir da década de 1990 quando temas ligados aos excluídos sociais e as relações de trabalho (novas relações contratuais, exclusão dos postos de trabalho formal, vulnerabilidade dos pobres ao desemprego), passam a ser de interesse de pesquisadores ligados à área social.

Continua dizendo Souza (2011, p.65): "[...] os catadores fazem parte desta engrenagem de longa data nos cenários urbanos, mas tornam-se visíveis como sujeitos das cidades brasileiras a partir da virada da década de 1990 para o novo milênio [...]".

Como se percebe, as pessoas que vivem do lixo no Brasil, não são recentes, vindo a crescer essa força de trabalho consideravelmente, devido à falta de emprego e meios de sobrevivência. Esse crescimento, segundo Bosi (2008), acontece também em outros países, vindo isso a tornar viável o aumento da indústria da reciclagem, onde os trabalhadores viram como um negócio lucrativo.

Para Gonçalves (2009, p.2):

> Toda essa dimensão social e econômica territorializa-se em vários centros urbanos brasileiros, formando uma estrutura de compra-venda, transporte e armazenamento e pré-processamento de mercadorias, que conforma uma complexa trama de relações, geralmente marcadas pela informalidade econômica e de trabalho, ocupando nas diferentes atividades do setor um expressivo contingente de trabalhadores, sobretudo na catação de resíduos. Tal estrutura é composta em sua base pelos trabalhadores catadores, pelos compradores (intermediários, atravessadores que vão até os lixões, ou fazem aquisição do material junto aos catadores que atuam nas ruas das cidades autonomamente ou em cooperativas/associações), que por sua vez podem comercializar com outros intermediários de maior porte, com capacidade de estocagem e triagem, ou diretamente com as indústrias da reciclagem. Estas, por sua vez, compram os resíduos recicláveis de acordo com o tipo de material que lhes interessa processar.

No setor de reciclagem, o catador é considerado o elo mais frágil, não possuem uma unidade significativa e sem uma organização dentro do coletivo, e a exploração do trabalho, o subemprego, se tornam características para que possam ter asseguradas as mínimas condições de vida no dia a dia e de forma precária (MONTENEGRO, 2011).

Assim sendo, deve-se debater a informalidade, a formalidade, distinguir o que é um trabalho e mercado de trabalho, saber o que é inclusão e exclusão social. Isso faz com que se considere os catadores de recicláveis como sujeitos 'autônomos', uma 'oportunidade de trabalho', o que encolhe o número de empregos chamados 'formais' (BOSI, 2008).

2.2. CONHECENDO O MEI

O MEI (Microempreendedor Individual) formaliza empreendedores, que faturam até R$ 81.000,00 no decorrer do ano, sendo em média R$ 6.750,00 mês e um programa de incentivo (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

A Lei Complementar nº 128/2008, criou para o pequeno empresário vantagens, sendo: registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita que abram contas em bancos e possam emitir Notas Fiscais. Também, o MEI, está enquadrado no Simples Nacional, isento do PIS, COFINS, IPI, CSLL e IR somente pagando uma vez por ano uma taxa, que tem como base o salário mínimo que está em vigência (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

Os valores que são cobrados para as Indústrias e Comércios são de R$ 56,00 (R$ 55,00 de INSS + R$ 1,00 de ICMS); para Prestação de Serviços R$ 60,00 (R$ 55,00 de INSS + R$ 5,00 de ISS); para Comércio e Serviços R$ 61,00 (R$ 55,00 de INSS + R$ 1,00 de ICMS + R$ 5,00 de ISS) (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

Para incentivar o microempreendedor, o Governo Federal criou no ano de 1984 a Lei nº 7.256/84, a qual continha o primeiro estatuto da microempresa, e na Constituição Federal (1988), incluiu no Art. 179 (BRASIL, 1984). Já a Lei nº 9.317/96, foi que instituiu o Simples Nacional, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (BRASIL, 1976). Já a Lei nº 9.841/99 instituiu para as microempresas e empresas de pequeno porte, o segundo estatuto (BRASIL, 1999).

Ainda, destaca-se também a Lei Complementar nº 123/2006, a qual "estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios [...]" (BRASIL, 2006).

No mercado nacional, as MEIs, Micro e Pequenas empresas são relevantes no desenvolvimento econômico, pois geram riquezas e empregos. No início das atividades, os empreendimentos passam na maioria das vezes por problemas devido não obterem as informações financeiras e administrativas necessárias, como também, a gestão ainda não está adequada e com um planejamento considerado eficaz. Frente aos desafios enfrentados, muitas empresas desistem de continuar no mercado, encerrando suas atividades (SZUSTER et al., 2011).

2.2.1. Vantagens e desvantagens de ser um Microempreendedor

A MEI, segundo Santos e Freitas (2012), se tornou relevante dentro do segmento de MPEs, devido ao fato de formalizar as condições laborais, que nesse segmento de recicláveis são considerados informais, que não possuem proteção e garantias com relação aos direitos da previdência social e trabalhistas.

O MEI dá aos trabalhadores informais e, dentre estes, os catadores de recicláveis, a oportunidade de formalização, podendo gerir sua atividade e contribuir para a sua qualidade de vida e a economia do país. Dentre os benefícios, destacam-se, inicialmente, os previdenciários. Assim, após a formalização, o MEI passa a ter cobertura previdenciária de aposentadoria por idade, auxílio doença e aposentadoria por invalidez, bem como salário maternidade; já para os dependentes, há direito de pensão por morte e auxílio reclusão (BRASIL, 2021).

A burocracia sendo reduzida, segundo Portal do Empreendedor – MEI (2017), a tributação fica enquadrada do Simples Nacional, e vários tributos federais sendo isentos, citando-se o Programa Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (CONFINS) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), tudo em conformidade com os seguintes dispositivos: art. 13, caput, IV e V, §§ 1º e 3º da Lei Complementar nº 123/2006 (BRASIL, 2006) e; art. 103, § 2º da Resolução CGSN nº 140/2018 (BRASIL, 2018).

Ainda existe, em termos de benefícios, o direito à isenção de taxas, emolumentos e demais custos relativos à abertura, à inscrição, ao registro, ao alvará, à licença, cadastro, alteração e baixa de MEI, conforme preconiza o art. 4º, §3º da Lei Complementar nº 123/2006 (BRASIL, 2006).

Insta menciona-se ainda que, conforme o art. 18-A, §1º da LC 123/2006, o MEI é uma pessoa física, portanto, deverá declarar o Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF) (BRASIL, 2006), estando somente isento quando os seus rendimentos forem inferiores a R$ 28.559,70, valor relativo ao reajuste anual da contribuição 2020 (IMPOSTO, 2021).

Apesar destes benefícios, entretanto, existem algumas obrigações tributárias acessórias do MEI que devem ser observadas, como o preenchimento mensal do relatório mensal de despesas brutas, o pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), declaração de rendimento anual Declaração Anual do Simples Nacional (DASN SIMEI), até 31 de maio de cada ano, bem como a emissão de notas fiscais quando da realização de negócios com pessoas jurídicas e, no caso de pessoas físicas, quando for necessário

(SEBRAE -PR, 2019).

Frente ao exposto, importante se faz essa análise, tendo em vista o município de Barracão-PR, estar na Trifronteira e buscar melhorias para seu desenvolvimento sociopolítico e econômico.

3. METODOLOGIA

O estudo, quanto às *características*, foi realizado com a população de catadores de reciclagem do município de Barracão-PR, por meio de amostra não probabilística, ou seja, aquela em que a coleta é baseada em critérios definidos previamente, em que nem todos do universo tem a mesma chance de ser entrevistado, mas que no final do trabalho de campo, o resultado seja representativo e passível de extrapolação (LAKATOS; MARCONI, 2003).

Assim, a amostra foi composta por 15 (quinze) sujeitos que atuam como catadores de resíduos reciclados do município de Barracão-PR, tanto formais, como informais. Chegou-se a esses trabalhadores por meio de contato com alguns representantes do Poder Executivo e Legislativo, estimou-se que, atualmente, existem, aproximadamente, 40 (quarenta) catadores de resíduos recicláveis em atividade no município de Barracão-PR. Assim, tratou-se de uma amostra representativa, que não inclui todos os sujeitos que atuam na função. Isto ocorreu porque alguns negaram-se a participar e outros não foram encontrados.

Em relação ao local de aplicação do estudo, Barracão-PR, trata-se de um município paranaense pertencente à Região Geográfica Imediata de Francisco Beltrão, possuindo uma área territorial de 164.918km² e uma população estimada de 10.312 habitantes (SEBRAE, 2021).

Em relação à identidade empresarial do município, possui, atualmente, 1.589 Cadastros Nacionais de Pessoas Jurídicas (CNPJ) ativo, sendo que, 49% enquadram-se como MEI, 40% como Micro e Pequenas Empresas (MPE), enquanto que o restante (11%) se enquadram em outros segmentos, como MGE (4%), Entidades sem Fins Lucrativos (4%) e Administração Pública (1%), o que caracteriza o ambiente com predominância de estabelecimentos de pequeno porte (SEBRAE, 2021).

O tipo de pesquisa, com relação à *abordagem*, trata-se de uma pesquisa quanti-qualitativa, por envolver microempreendedores e trabalhadores informais, objetivando dados números e subjetivos, o que caracteriza uma pesquisa com abordagem dupla. Segundo Moresi (2003, p. 69), a quantitativa segundo Moresi (2003, p.64), "é apropriada para medir tanto opiniões, atitudes e preferências como comportamentos", pois os dados dos questionários vão

ser levantados e posteriormente revertidos em números.

Para Flick (2009), o rótulo pesquisa qualitativa é usado como termo “guarda-chuva” sob o qual estão abrigadas várias formas de investigação que auxiliam os pesquisadores no entendimento do sentido de fenômenos sociais, com menor ruptura possível do ambiente natural em que ocorrem. A pesquisa qualitativa não procura enumerar ou medir eventos estudados, nem prega referencial estatístico na análise de dados, os interesses vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve.

Quanto aos *objetivos,* considerou-se uma pesquisa descritiva, tendo em vista o objetivo principal procurar descrever uma população e suas características, pode-se estabelecer uma relação entre as variáveis (GIL, 2002, p.42). Necessário, portanto, se fez conhecer essas características, como também, qual o perfil das pessoas entrevistadas, para posterior análise dos dados que foram coletados de maneira coerente.

Também, considerou-se como exploratória, por ter sido levantado um problema para investigação mais aprofundada. Este tipo de pesquisa permitiu que mais estudos pudessem ser desenvolvidos sobre o tema, com vistas a dar maior familiaridade ao problema, mesmo sendo difícil de ser planejada (GIL, 2002, p.43).

No que tange ao *procedimento para coleta de dados,* considerou-se como uma pesquisa de campo, a qual segundo Lakatos e Marconi (2003), foi uma etapa da metodologia científica que corresponde à observação, coleta, análise e interpretação de fatos e fenômenos que ocorreram dentro de seus nichos, cenários e ambientes naturais de vivência.

Quanto aos *meios,* considerou-se a pesquisa bibliográfica, a qual, segundo Gerhardt e Silveira (2009, p. 37) “[...] é feita a partir de trabalhos já realizados e publicados em livros, artigos, revistas, meios eletrônicos para que as informações sejam recolhidas para se dar uma resposta ao problema levantado”.

Realizou-se uma pesquisa bibliográfica em relação ao tema, buscando-se em revistas acadêmicas científicas impressas e *online*, livros e outros materiais para que se pudesse reunir diferentes dados encontrados nas fontes, e listando-se os fatores predisponentes para o desenvolvimento do assunto que auxiliasse na chegada de um resultado.

Quanto aos *instrumentos de coleta de dados,* utilizou-se um questionário composto por perguntas fechadas (aquelas em que o informante escolhe sua resposta entre duas opões). Este tipo de pergunta facilita o trabalho do pesquisador e também a tabulação, pois as respostas se tornam mais objetivas; as de múltipla escolha, são perguntas fechadas, mas que apresentaram uma série de possíveis respostas, abrangendo várias facetas do mesmo assunto, que os

respondentes podem responder com base em seus conhecimentos e experiências (LAKATOS; MARCONI, 2003).

Em um trabalho acadêmico, a *análise de dados*, segundo Lakatos e Marconi (2003), é um procedimento que transforma os dados numéricos em dados qualitativos que se encontram soltos em uma conclusão, para que o problema de pesquisa levantado possa ser respondido. Assim sendo, foi neste momento em que o pesquisador retirou as informações para a pesquisa e respondeu ao questionário inicial. Para tal, organizou-se os dados coletados para que fossem alcançados os objetivos, estando isso alinhado à metodologia e à fundamentação teórica.

As questões fechadas se apresentaram na forma de múltipla escolha, caixas de seleção e perguntas de classificação, permitindo que os respondentes escolhessem as opções pré-selecionadas (LAKATOS. MARCONI, 2003).

A análise preditiva conforme Lakatos e Marconi (2003), é a mais popular para se chegar às conclusões e poder se fazer a previsão de cenários futuros com base nos dados, e se possa tomar decisões.

Por fim, todo esse percurso metodológico fez chegar até o processo de *validação de hipóteses*. Para essa validação, serão analisadas as respostas obtidas no questionário, verificando a similaridade ou não entre cada uma, sendo todas similares, será possível considerar validadas as hipóteses.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para dar relevância à investigação, apresenta-se os resultados da pesquisa de campo, a qual serviu para que os estudos fossem aprofundados, tendo como base o referencial teórico, levando em consideração as análises quantitativas aqui mencionadas. A apresentação dos resultados está subdividida em tópicos, em conformidade com cada objetivo específico. Ainda, há um subtítulo específico para validação das hipóteses.

4.1. CARACTERIZAÇÃO DOS RESPONDENTES

A Tabela 1 apresenta os dados relativos ao perfil dos respondentes, envolvendo variáveis como gênero, faixa etária, grau de escolaridade e tempo de atuação na profissão.

Tabela 1. Perfil dos respondentes

Variáveis	Nº	%
Gênero		
Masculino	13	87
Feminino	2	13
Faixa etária		
Até 20 anos	4	27
De 21 a 30 anos	2	13
De 31 a 40 anos	5	33
De 41 a 50 anos	3	20
Igual ou acima de 51 anos	1	7
Grau de escolaridade		
Ensino Fundamental	11	73
Ensino Médio (completo)	4	27
Tempo de atuação na profissão		
Há menos de 1 ano	8	53
De 2 a 3 anos	4	27
Mais de 2 anos	3	20

Fonte: o autor.

A maioria dos respondentes são homens (n=13; 87%); predominando, em termos de escolaridade, o ensino fundamental (n=11; 73 %). Ainda, em relação à faixa etária, predomina o perfil jovem de 31 a 40 anos (n=5; 33%), sendo que a maioria (n=8; 53%) atua na profissão há menos de um ano.

Além das características elencadas na Tabela 1, os participantes também foram questionados acerca de questões específicas sobre a atividade econômica que realizam, destacando-se aspectos de formalidade/informalidade, atividade principal e horas de trabalho diário, conforme Tabela 2.

Tabela 2. Perfil dos respondentes em relação à atividade de catador

Variáveis	Nº	%
Classificação		
Informal	11	73
Formal/MEI	4	27
Atividade principal		
Catador independente	11	73
Coleta, transporte, triagem e comercialização de resíduos	4	27
Horas de trabalho diário		
04 horas	8	53
08 horas	4	27
12 horas	3	20
Materiais coletados		
Papel, papelão, alumínio, plástico e latinhas	15	100

Fonte: o autor.

Observa-se, pela Tabela 2, que a maioria dos participantes (n=11; 73%) atuam na informalidade, enquanto apenas 4 (27%) são formais, enquadrando-se como MEI. Ainda, predominou como atividade principal catador independente (n=11; 73%) e carga horária diária de 04 horas (n=8; 53%). Em relação aos materiais coletados, 100% dos participantes indicaram papel, papelão, alumínio, plástico e latinhas.

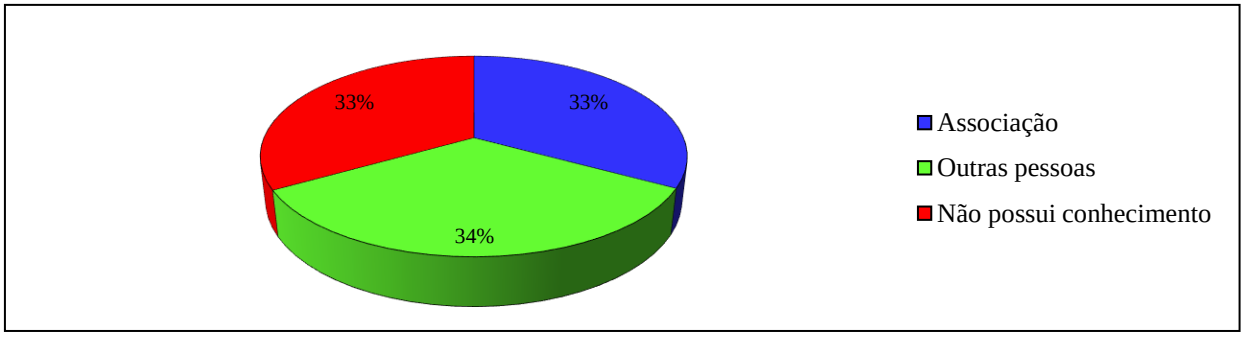
4.2. ASSOCIATIVISMO, COOPERATIVISMO, PROGRAMAS E NORMAS DE FOMENTO À FORMALIZAÇÃO

Outro aspecto que foi objeto do estudo foi a verificação sobre a existência ou não de instrumentos relacionados à formalização da atividade de catadores de resíduos recicláveis. Deste modo, em consulta junto ao setor de tributos do município de Barracão-PR, descobriu-se a existência de uma Associação de Catadores de Resíduos Recicláveis do referido município, atualmente composta por 10 (dez) indivíduos, todos Micro Empreendedores Individuais. Destes 10 (dez) associados, 04 catadores (40%) participaram desde estudo.

Em contrapartida, não foram identificadas cooperativas, programas ou normas municipais de fomento à formalização dos catadores, sendo esta informação preocupante, pois, acredita-se que, se o ente municipal se empenhasse e desenvolvesse, juntamente com a sociedade e outras instituições sociais e empresariais, programas de incentivo, maior seria o número de catadores formalizados.

Esta informação é corroborada com a afirmação dos respondentes, em que, apesar de 10 (66,7%) sujeitos mencionarem que têm conhecimento sobre o MEI, 5 (33%) catadores disseram não ter este conhecimento. No Gráfico 1 há a apresentação dos dados em relação à forma de obtenção de cada sujeito em relação ao conhecimento sobre o MEI.

Gráfico 1. Forma de obtenção de conhecimentos sobre o MEI



Fonte: o autor.

Em relação aos meios pelos quais a amostra obteve tal conhecimento, não foi realizada menção ao ente municipal. Os resultados mostram que o conhecimento em relação ao MEI para 33% foi por meio da Associação do município; 34% através de outras pessoas e 33% disseram não saber o que é, ou seja, que não possuem nenhum conhecimento.

Especificamente sobre esta Associação, apesar de 11 (73%) catadores entrevistados não serem associados, o restante (n=4; 27%), associados, mencionaram que a associação dos catadores de resíduos recicláveis, quando da situação de informalidade de algum dos participantes, atua no sentido de regularização deste, auxiliando em todos os procedimentos burocráticos, bem como expondo as informações necessárias ao sujeito. Neste sentido, conforme Fontão e Oliveira (2020), tanto as associações, como as cooperativas de catadores de materiais recicláveis atuam como instrumentos de mudança social na vida desses sujeitos, não somente através da organização da sua atividade econômica, mas também auxiliando e conduzindo para a regularização da sua função e, consequentemente, a formalização.

Ainda, quando questionados se recebiam algum incentivo por parte do ente municipal para formalização da sua atividade econômica, os resultados demonstraram que a maioria (n=10; 66,7%) não recebe incentivos para a formalização, enquanto que a minoria (n=5; 33,3%) recebe. Estes dados corroboram com aqueles encontrados no estudo de Santiago, Oliveira e Pugliesi (2016), os quais, ao analisarem o desafio da inserção dos catadores de materiais recicláveis nas políticas municipais de resíduos sólidos, verificaram fragilização da associação com o poder público municipal, sendo que este demonstra, na maioria das vezes, pouca ou nenhuma preocupação com este segmento de trabalhadores e os benefícios ambientais resultantes desta atividade.

4.3. DESAFIOS PARA FORMALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DE CATADOR DE RESÍDUOS RECICLÁVEIS

Outro aspecto que foi objeto de análise no estudo foi em relação aos desafios para buscar a formalização ou informações sobre cadastro no MEI da atividade econômica de catador de resíduos recicláveis junto ao ente municipal. Denota-se que 27% (n=4) conseguiram de forma imediata e realizaram a formalização, 40% (n=6) foram buscar informações adicionais de outras pessoas e 33% (n=5) precisaram retornar várias vezes para conseguir um atendimento com a finalidade de esclarecimentos.

Ainda, ao serem questionados sobre o principal motivo para manterem-se na

informalidade, 27% (n=4) indicaram que já são formais, 40% (n=6) indicaram a burocracia para realização do cadastro, aliada à falta de conhecimento, enquanto que 33% (n=5) mencionaram o gasto mensal para manutenção do MEI, como INSS e honorários de contador. É justamente por isto que as cooperativas e associações se mostram importantes, pois, é através destes que legitima-se a formalização e promove-se a inclusão social e economia dos catadores (LIMA, 2018).

4.4. CAUSAS DE ADESÃO E/OU RESISTÊNCIA À FORMALIZAÇÃO ATRAVÉS DO MEI POR PARTE DOS CATADORES DE RESÍDUOS RECICLÁVEIS

Ainda foi objeto da pesquisa a verificação sobre as causas de adesão ou resistência à formalização da atividade econômica através da instituição de uma MEI. Do total de participantes que são MEI's (n=4; 27%), a maioria (n=3; 75%) indicou os direitos previdenciários e apenas um participante (25%) assinalou a opção de possibilidade de emissão de nota fiscal e comprovação de renda. Por consequência, resultados idênticos foram obtidos em relação ao benefício que cada um considerava ter maior relevância no dia-a-dia, destacando-se que 75% dos catadores relataram os direitos previdenciários, enquanto que 25% a possibilidade de emissão de nota fiscal e comprovação de renda. Específico sobre os benefícios previdenciários, o MEI tem direito à aposentadoria por idade, auxílio doença e reclusão, pensão por morte, aposentadoria por invalidez e salário maternidade, benefícios estes que não são obtidos por trabalhadores informais (BRASIL, 2021).

No que concerne às vantagens consideradas como mais relevantes para o MEI, do total de catadores formalizados, todos os participantes formais (n=4; 100%) indicaram a baixa carga tributária, tendo o imposto recolhido de forma fixa. No que concerne às vantagens consideradas como mais relevantes para o MEI, do total de catadores formalizados, todos os participantes formais (n=4; 100%) indicaram a baixa carga tributária, tendo o imposto recolhido de forma fixa. Isto porque, o MEI é isento do pagamento de distintos tributos, como PIS, CONFINS e CSLL, além de inexistir a necessidade de pagamento de taxas e emolumentos destinados à abertura, inscrição, registro, alvará, licença, cadastro e baixa do MEI, o que se torna uma vantagem para a adesão (BRASIL, 2006; BRASIL, 2018).

Já em relação à resistência, 75% dos participantes indicaram que consideram o processo de formalização da atividade através de um MEI como algo muito burocrático, enquanto que 25% aponta que não tem conhecimento sobre como proceder e quais os benefícios decorrentes de uma microempresa individual.

4.5 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Para validação das hipóteses, foram utilizados, como base, os resultados de alguns questionamentos específicos, conforme Tabela 3.

Tabela 3. Validação das hipóteses

Hipótese	Forma de Validação	Validação
H1: A informalidade prevalece entre os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR, ante a ausência de políticas públicas municipais que visem o fomento à formalização e informem, de modo adequado, os benefícios oriundos da abertura de uma MEI.	Resultados obtidos no Bloco 2: não se identificaram cooperativas, programas ou normas municipais de fomento à formalização dos catadores; inexistência de políticas públicas municipais; nenhum dos catadores obteve conhecimento sobre o MEI através do ente municipal.	Validada
H2: Os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR mantêm-se na informalidade, pois consideram burocrático o processo de formalização, bem como não têm conhecimento ou orientações sobre as facilidades e benefícios decorrentes do MEI, como tributários e previdenciários.	Resultados obtidos no Bloco 4: 75% consideram o processo de formalização como algo muito burocrático; 25% não tem conhecimento sobre como proceder e quais os benefícios decorrentes de uma microempresa individual.	Validada

Fonte: o autor.

Assim sendo, as hipóteses foram validadas a partir das respostas obtidas no questionário para que se pudesse confrontar a respeito do problema levantado e alcançar os objetivos propostos na investigação.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para finalizar este estudo, pode-se dizer que o objetivo proposto foi plenamente alcançado, ou seja, analisou o contexto sociopolítico da informalidade de catadores de recicláveis residentes no município de Barracão-PR e a percepção desses profissionais sobre a possibilidade de formalização mediante a criação de uma Microempresa Individual (MEI). Também foi possível responder ao problema: *qual a percepção dos catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR a respeito da manutenção da informalidade ao invés de abrirem uma empresa do tipo MEI?*

Nota-se, de maneira geral, que mesmo com a existência de uma associação, os catadores ainda se encontram, na sua maioria, informais, apresentando, como justificativa, a falta de conhecimento, desafios de burocratização e custo mensal de manutenção de uma MEI. Ainda,

outro aspecto verificado foi a ausência de percepção da maioria dos entrevistados em relação aos benefícios oriundos da constituição da MEI, especialmente os previdenciários.

Em relação às hipóteses, especificamente sobre a *H1 "a informalidade prevalece entre os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR, ante a ausência de políticas públicas municipais que visem o fomento à formalização e informem, de modo adequado, os benefícios oriundos da abertura de uma MEI"*, esta foi validada, isto porque, através deste estudo não se identificaram cooperativas, programas ou normas municipais de fomento à formalização dos catadores, bem como inexistem políticas públicas municipais de fomento à formalização, sendo que nenhum dos catadores obteve conhecimento sobre o MEI através do ente municipal.

Já em relação à hipótese *H2 "os catadores de reciclados da cidade de Barracão-PR mantêm-se na informalidade, pois consideram burocrático o processo de formalização, bem como não têm conhecimento ou orientações sobre as facilidades e benefícios decorrentes do MEI, como tributários e previdenciários*", esta também restou confirmada, visto que a maioria (75%) dos catadores entrevistados consideram o processo de formalização como algo muito burocrático; e o remanescente (25%) não tem conhecimento sobre como proceder e quais os benefícios decorrentes da constituição de uma microempresa individual.

Assim sendo, os resultados alcançados mostram que muito ainda se tem a fazer com relação aos catadores de reciclados para que consigam sua formalização e melhorem sua qualidade de vida, como pessoas de direitos e deveres dentro da sociedade em que vivem. O desafio está em sua formalização, devido ao fato de muitos ainda aturem na informalidade. Além disso, não há políticas públicas, no âmbito local, de fomento e valorização deste segmento profissional.

Assim, conclui-se dizendo que, deve haver uma aliança entre o setor público com os catadores para que estes se organizem, o que pode trazer benefícios a esses trabalhadores e para toda a população. Os sujeitos que vivem do 'lixo' não são vistos no discurso da sociedade e a formalização dessa atividade em associações e cooperativas vai permitir o seu acesso às garantias trabalhistas e à seguridade social.

Como possível solução, sugere-se a proposição de ações educativas em conjunto com o ente público municipal e a associação, visando à transmissão de conhecimentos sobre o MEI, bem como o desenvolvimento de programas que auxiliem os catadores a formalizarem sua atividade e esclareçam questões referentes aos procedimentos burocráticos que envolvem a criação e a manutenção de uma MEI.

Para estudos futuros, sugere-se a investigação de outras localidades, objetivando

verificar como diferentes entes municipais tratam da temática e se há algum modelo padrão que poderia ser implantado para melhorar a situação dos catadores de resíduos recicláveis, cuja atividade desenvolvida não tem somente o viés econômico, mas especialmente ambiental e social.

REFERÊNCIAS

BALTAR, P. E. A; DEDECCA, C. S. Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90. **Estudos Econômicos** v. 27, p. 65-84, 1997. Disponível em: http://www.estecon.fea.usp.br/index.php/estecon/article/viewFile/523/233. Acesso em: 01 mai. 2021.

BOSI, A. de P. A Organização Capitalista do Trabalho "Informal": o caso dos catadores de recicláveis. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. [*online*]. 2008, vol. 23, n.67, pp. 101-116.

BRASIL. **Constituição (1988).** Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.

_____. Lei n. 7.256, de 27 de novembro de 1984 [revogada]. Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa, Relativas ao Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido, nos Campos Administrativo, Tributário, Previdenciário, Trabalhista, Creditício e de Desenvolvimento Empresarial. **Diário Oficial da União,** Brasília, 28 nov. 1984. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l7256.htm. Acesso em: 02 dez. 2021.

_____. Lei n. 9.317, de 5 de dezembro de 1996 [revogada]. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES e dá outras providências. **Diário Oficial da União,** Brasília, 06 dez. 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9317.htm. Acesso em: 02 dez. 2021.

_____. Lei n. 9.841, de 05 de outubro de 1999 [revogada]. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial da União,** Brasília, 06 out. 1999. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9841.htm. Acesso em: 03 dez. 2021.

_____. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, Brasília, 15 dez. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 02 dez. 2021.

_____. Lei n. 13.864, de 20 de setembro de 2019. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. **Diário Oficial da União**, Brasília, 20 set. 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm. Acesso em: 02

dez. 2021.

_____. Resolução CGSN n. 140, de 22 de maio de 2018. Dispõe sobre o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional). **Diário Oficial da União**, Brasília, 24 maio 2018. Disponível em: http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=92278. Acesso em: 02 dez. 2021.

_____. Secretaria de Política Econômica. Juventude e informalidade no Brasil: é possível reduzir as barreiras à entrada no mercado formal de trabalho? **Nota Técnica**, Brasília, jun. 2021. Disponível em: https://www.gov.br/economia/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/notas-tecnicas/2021/nota_jovens_spe.pdf. Acesso em: 02 dez. 2021.

CACCIAMALI, M. C. Globalização e processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, v. 9, n. 1, p. 153–174, 2016. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643124. Acesso em: 3 dez. 2021.

FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FONTÃO, S. S.; OLIVEIRA, L. P. F. de. A importância da associação de catadores de materiais recicláveis: o contexto social dos catadores. **Educação Ambiental em Ação**, n. 72, set. 2020. Disponível em: https://revistaea.org/artigo.php?idartigo=3997. Acesso em: 09 dez. 2021.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D T. (organizadoras). **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2002.

GONÇALVES, M. Cooperativas e associações de catadores: formação e organização do trabalho na raia divisória SP– PR– MS. In: **Anais da X Jornada do Trabalho:** a importância da teoria para a transformação social e a imprescindibilidade da pesquisa para a materialização da práxis emancipadora da classe trabalhadora no século XXI. 2009. Disponível em: http://www4.fct.unesp.br/ceget/anaisxjornadatrabalhos.htm. Acesso em 29 maio 2021.

IMPOSTO de Renda 2021. **Veja se você precisa mesmo fazer a declaração**. 2021. Disponível em: https://economia.uol.com.br/imposto-de-renda/noticias/redacao/2021/05/28/imposto-de-renda-2021-veja-se-voce-precisa-fazer-a-declaracao.htm. Acesso em: 3 dez. 2021.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos da Metodologia Científica.** São Paulo: Atlas, 2003.

LIMA, M. R. P. Paradoxos da formalização: a inclusão social dos catadores de recicláveis a partir do caso do encerramento do aterro de Jardim Gramacho (RJ). **Horizontes Antropológicos**, v. 24, n. 50, jan./abr., 2018. Disponível em: https://www.scielo.br/j/ha/a/bkT5kzfHwGjwY4D9JyKKvFv/?lang=pt. Acesso em: 10 dez. 2021.

MONTENEGRO, D. M. Trabalho, lixo e lucro: precariedade do trabalho no circuito econômico da reciclagem. In: **Anais do XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais:** diversidades e (des)igualdades. Salvador. Universidade Federal da Bahia, 2011. Disponível em: http://www.xiconlab.eventos.dype.com.br/resources/anais/3/1308335335_ARQUIVO_TRABALHOCOMPLETO-XICONGLUSOAFROBRASCSOCIAIS.pdf. Acesso em: 29 maio 2021.

MORESI, E. **Metodologia da Pesquisa.** Universidade Católica de Brasília-UCB Brasília-DF, 2003.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Total Geral de Microempreendedores Individuais.** 2017. Disponível em: http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei. Acesso em: 10 mai. 2021.

SANCHES, O. **Os determinantes da economia informal nas principais escolas do pensamento econômico.** São Paulo, 2008. Disponível em: https://www.pucsp.br/sites/default/files/download/eitt/vii_ciclo2009_artosmarsanches.pdf. Acesso em: 01 maio 2021.

SANTIAGO, C. D.; OLIVEIRA, E. Z.; PUGLIESI, E. Desafio da inserção dos catadores de materiais recicláveis nas políticas municipais de resíduos sólidos. **Espacios**, v. 37, n. 09, p. 1-14, 2016.

SANTOS, J. D.; FREITAS, R. C. **O Microempreendedorismo Individual:** um passo positivo para a economia brasileira. 2012. Disponível em: http://201.2.114.147/bds/BDS. Acesso em 11 mai. 2021.

SEBRAE. **Barracão**: Indicadores Econômicos e Sociais. 2021. Disponível em: http://sebrae.infosolo.com.br:8083/sistema_apoio_decisao/. Acesso em: 28 nov. 2021.

SEBRAE-PR. **MEI** - Direitos e deveres. 2019. Disponível em: https://www.sebraepr.com.br/artigos/mei-direitos-e-deveres/. Acesso em: 28 nov. 2021.

SOUZA, J. A. de. **Catadores de Lixo:** narrativas de vida, políticas públicas e meio ambiente. Jundiaí: Paco Editorial, 2011.

SZUSTER, N. et al. **Contabilidade Geral:** introdução à Contabilidade Societária. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO APLICADO AOS CATADORES DE RECICLÁVEIS

Adriano da Rosa Galvani, acadêmico do curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais da Faculdade UNETRI Faculdade, sob orientação da Profª. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, em seu Trabalho de Conclusão de Curso com o tema "**O contexto sociopolítico da informalidade trabalhista no município de Barracão-PR: meios de superação da informalidade no município"**, necessita para compor o controle de dados, da sua participação para fins de comprovação da referida atividade. Antecipadamente agradecemos a sua atenção e solicitamos a sua colaboração em responder as questões relacionadas à superação da informalidade no município. Solicito-vos a compreensão e devolver esta pesquisa preenchida até a data de 22/09/2021, evitando deixar questões em branco. Muito obrigado pela atenção!

BLOCO 1- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Qual a faixa etária você se enquadra?
( ) Até 20 anos
( ) De 21 à 30 anos
( ) De 31 à 40 anos
( ) De 41 à 50 anos
( ) Igual ou acima de 51 anos

2. Qual seu grau de escolaridade?
( ) Ensino Fundamental
( ) Ensino Médio (cursando)
( ) Ensino Médio (completo)
( ) Ensino Superior (cursando)
( ) Ensino Superior (completo)
( ) Curso Técnico

3. Enquadramento quanto ao porte da empresa considerando o faturamento bruto segundo critério do MEI
( ) Informal
( ) MEI (Micro Empreendedor Individual)- faturamento bruto até R$ 81.000,00.
( ) Micro empresa- faturamento bruto DE R$ 250.000,00 até ; R$ 360.000,00.
( ) Pequena empresa- faturamento bruto DE R$ 360.000,00 até ; R$ 4.800.000,00.
( ) Média empresa- faturamento bruto DE R$ 4.800.000,00 até R$ 12.000.000,00.
( ) Grande empresa- faturamento bruto maior que R$ 300.000.000,00.

4. Atividade principal
( ) Coleta e transporte de resíduos
( ) Somente transporte de resíduos
( ) Coleta, transporte, triagem e comercialização de resíduos
( ) Somente triagem e comercialização de resíduos
( ) Armazenamento temporário
( ) Indústria de reciclagem de resíduos
( ) Catador independente

5. Quantas horas trabalha por dia

( ) 4 horas
( ) 8 horas
( ) 12 horas

6. Qual seu gênero

( ) Feminino
( ) Masculino
( ) prefiro não expressar

7. Há quantos anos atua nessa profissão

( ) Há menos de 1 ano
( ) De 1 a 2 anos
( ) Mais de três anos

BLOCO 2 - ASSOCIATIVISMO, COOPERATIVISMO, PROGRAMAS E NORMAS DE FOMENTO À FORMALIZAÇÃO

1. Você participa da Associação de Catadores de Resíduos Recicláveis do município de Barracão-PR?

( ) Sim
( ) Não

2. Você tem conhecimento sobre o que é o MEI?

( ) Sim
( ) Não

3. De que forma você obteve conhecimento sobre o MEI?

( ) Pela Prefeitura do município
( ) Pela Associação Comercial
( ) Através dos jornais
( ) Através da Internet
( ) Através do SEBRAE
( ) Através de televisão
( ) Outros
( ) Não tenho conhecimento, não sei o que é

4. Você recebe algum incentivo por parte do ente municipal para formalização da sua atividade econômica de catador de resíduos recicláveis?

( ) Sim
( ) Não

5. Como a associação dos catadores de resíduos recicláveis trata a sua situação com relação à informalidade

( ) Regulariza
( ) Mantém irregular
( ) Não sei/não participo da associação

6. Como você julga que o município tem atuado com relação aos desafios de inserção do trabalho formal

( ) Incentiva a formalização dos MEIs
( ) Auxilia nos documentos para a formalização
( ) Não se pronuncia

7. Como você julga que o município tem atuado com relação aos desafios de negação do trabalho formal

( ) Incentiva a formalização
( ) Não incentiva a formalização
( ) Não sei

BLOCO 3 – DESAFIOS PARA A FORMALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA DE CATADOR DE RESÍDUOS RECICLÁVEIS

1. Ao buscar atendimento para o cadastrado no MEI, você:

( ) Encontrou facilmente informações para sua formalização
( ) Conseguiu atendimento imediato e realizou sua formalização no mesmo momento
( ) Necessitou retornar várias vezes para conseguir atendimento
( )Verificou a necessidade de buscar informações adicionais através de outro meio
( ) Não conseguiu atendimento necessitando buscar outro posto cadastrado para se formalizar

2. Para você, qual é o principal motivo para manter-se na informalidade?

( ) Burocracia para cadastro
( ) Falta de conhecimento sobre o MEI
( ) Gasto mensal
( ) Já sou formal.

BLOCO 4 - CAUSAS DE ADESÃO E/OU RESISTÊNCIA À FORMALIZAÇÃO ATRAVÉS DO MEI POR PARTE DOS CATADORES DE RESÍDUOS RECICLÁVEIS

1. Qual dos benefícios abaixo foi à principal motivação para a buscar formalização através do MEI?

( ) Direitos previdenciários
( ) Possibilidade de emissão de nota fiscal e comprovação de renda
( ) Facilidades no acesso ao crédito e financiamentos
( ) Baixa burocracia e facilidades na formalização
( ) Redução dos impostos e redução nas obrigações acessórias exigidas

2. Qual benefício você considera que terá maior relevância no seu dia-a-dia?

( ) Direitos previdenciários
( ) Possibilidade de emissão de nota fiscal e comprovação de renda
( ) Facilidades no acesso ao crédito e financiamentos
( ) Redução dos impostos e redução nas obrigações acessórias exigidas
( ) Outros:

3. Qual das vantagens abaixo você considera mais relevante para o MEI, comparativamente a uma empresa não enquadrada como MEI?

( ) A baixa carga tributária, tendo o imposto recolhido de forma fixa

( ) A dispensa na entrega de diversas obrigações acessórias

( ) Acesso a juros reduzidos e taxas diferenciadas para obter créditos e financiamentos
( ) Simplicidade e isenção dos custos para formalização
( ) Dispensa de contabilidade, sendo necessária apenas a manutenção de controles simplificados

4. Você sabe quais as principais vantagens de ser um Microempreendedor individual?
( ) Sim
( ) Não

5. Para você, qual o principal motivo da informalidade?
( ) Processo de formalização burocrático
( ) Não conhecimento do procedimento e dos benefícios do MEI
( ) Desinteresse
( ) Outros:

MUITO OBRIGADO PELA ATENÇÃO!!!!!!

A IMPORTÂNCIA DOS CONTROLES INTERNOS PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTE LOCALIZADA EM DIONÍSIO CERQUEIRA - SC

THE IMPORTANCE OF INTERNAL CONTROLS FOR FOR TRANSPORTATION COMPANIES LOCATED IN DIONÍSIO CERQUEIRA - SC

Ana Paula Lopez[1]
Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O estudo realizado teve a intenção de evidenciar a importância dos controles internos como diferencial nos seus mais diversos aspectos para as empresas familiares do segmento de transportes, localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC. A sua condução foi por meio da pesquisa exploratória, a qual visa, por meio de critérios e métodos, oferecer informações, orientando para a formulação das hipóteses. Esse tipo de pesquisa permite a descoberta de fenômenos e a explicação daqueles que não eram aceitos, mesmo apresentando evidências. Os principais resultados obtidos foi a evidência de que um dos maiores problemas das empresas é o controle interno, em especial nas empresas familiares, pois muitas vezes, por falta de conhecimento ou de tempo, vão sendo deixados de lado, e para que um planejamento financeiro se torne eficiente, necessário se faz utilizar os controles internos para que as entradas, saídas e lucros possam ser contabilizados. Assim sendo, conclui-se que os resultados obtidos significam possibilidades de melhoras nas empresas que ainda não utilizam os controles internos para o gerenciamento de suas atividades, e que os mesmos são de relevante importância para o alcance dos objetivos e metas.

Palavras-chave: Controles internos; Empresas familiares; Tomada de decisões

ABSTRACT

The study carried out had the intention of highlighting the importance of internal controls as a differential in its most diverse aspects for small family businesses, in the transport segment, located in the municipality of Dionísio Cerqueira-SC. Its conduct was through exploratory research, which aims, through criteria and methods, to provide information, guiding the formulation of hypotheses. This type of research allows for the discovery of phenomena and the explanation of those that were not accepted, even with evidence. The main results obtained were the evidence that one of the biggest problems facing companies is internal control, especially in family businesses, as they are often left aside, due to lack of knowledge or time, and for financial planning becomes efficient, it is necessary to use internal controls so that inputs, outputs and profits can be accounted for. Therefore, it is concluded that the results obtained mean possibilities for improvement in companies that do not yet use internal controls to manage their activities, and that they are of relevant importance for achieving the objectives and goals.

Keywords: Internal controls; Family businesses; Decision-making

[1]Ana Paula Lopez. Graduanda em Ciências Contábeis. Email: aplpaula98@gmail.com

[2]Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Doutora em Administração. Orientadora, Professora e Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis. E-mail: Raquel_antonia@hotmail.com

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa demonstrar a importância dos controles internos para as empresas familiares do segmento de transportes localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC, que são herdadas de geração em geração. O controle interno é de suma importância para as empresas familiares obterem planejamento financeiro e contribuírem positivamente na tomada de decisão.

Em uma empresa, o macroambiente é um local que não está dentro de uma empresa, ou seja, está externamente, sendo o mesmo composto por variáveis onde a empresa não atua de forma direta. A estrutura que determina o ambiente externo são essas variáveis, não podendo as mesmas serem dispensáveis em nenhum momento (MATOS; MATOS; ALMEIDA, 2007).

Para que uma análise possa ser realizada, os componentes do macroambiente devem ser considerados, sendo os principais, a demografia, os aspectos políticos e legais, os aspectos sociais, as questões culturais e a infraestrutura. Em cada um desses componentes, também existem aspectos que podem ser analisados. Somente dessa maneira, pode ser finalizada uma verificação adequada e completa (SILVA, 2019).

A ***temática*** desenvolvida visa por intermédio do Controle Interno, evidenciar a importância dos controles internos para as empresas familiares do segmento de transportes localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC.

Um dos maiores problemas das empresas é ter um controle interno, principalmente em empresas familiares (onde há a herança de geração em geração), que frequentemente por falta de tempo e de conhecimento, os controles internos acabam ficando para trás. Esse processo é de suma importância para obter um planejamento financeiro, pois com ele obtêm-se o valor e o controle das entradas, saídas e lucros da instituição.

Desta maneira, ***questiona-se***: *Qual a importância dos controles internos para as empresas familiares do segmento transportes localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC, para que alcance os melhores resultados?*

Como respostas provisórias ao estudo apresentam-se as seguintes ***hipóteses***: H1: A implantação de controles internos nas empresas familiares do segmento de transportes contribui positivamente na tomada de decisões e na superação de crises financeiras; H2: Os controles internos influenciam positivamente para identificação, prevenção e correção de erros que possam comprometer a organização no curto, médio e longo prazo.

De encontro, tem-se como ***objetivo geral***, evidenciar a importância dos controles internos como diferencial nos seus mais diversos aspectos, para as empresas familiares do

segmento de transportes, localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC.

No intuito de atingir o fim proposto, definiu-se os meios, representados pelos seguintes ***objetivos específicos***: ***(a)*** referenciar as bibliografias que alicerçam a investigação, em especial, contabilidade gerencial, controle interno, cenário atual de crise, empresa familiar, entre outras teorias que serão transcritas; ***(b)*** identificar por intermédio da pesquisa o perfil e demais variáveis do estudo no tocante às empresas familiares do segmento de transportes; ***c)*** analisar a importância dos controles internos para as empresas familiares; e, ***(d)*** propor ferramentas de controle interno, considerando as já existentes na contabilidade, que podem auxiliar na gestão e na tomada de decisões.

O estudo se ***justifica*** devido às instituições, em especial as chamadas empresas familiares, herdadas de geração em geração, considerarem perda de tempo elaborar um controle interno adequado, declarando que, por terem se mantido até o momento sem a implementação de tal, não necessitam de mudanças (LEONE, 2005).

Porém, com a globalização, vive-se em inconstâncias, principalmente no que diz respeito à economia, e a melhor forma para se adaptar às alterações trazidas pela modernidade, é conhecer de forma detalhada a empresa. Nada melhor do que os controles internos para auxiliar nas tomadas de decisões (DINIZ, 2014).

Assim sendo, este trabalho considera-se como sendo uma pesquisa de abordagem quantitativa para a coleta de dados, sendo utilizado um questionário e técnicas estatísticas para tratar as informações e obter os resultados por meio de tabelas e gráficos. Na primeira parte, trata-se da Contabilidade Gerencial; em seguida, fala-se dos controles internos e sua importância, também, das principais ferramentas de controles internos mais utilizados, na sequência, aborda-se o cenário atual de crise, reportando-se em seguida sobre as características da microempresa e empresa de pequeno porte, por fim, trata-se da empresa familiar.

1 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, aborda-se os fundamentos teóricos que embasam o presente estudo, os conceitos, a importância e as limitações da utilização de um controle interno, bem como outras definições que se fazem necessárias para melhor compreensão do estudo proposto por esta investigação. Ao final, apresenta-se uma pesquisa de campo, evidenciando a importância da utilização dos controles internos em empresas familiares do segmento de transportes.

1.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

De acordo com Padoveze (2012), a característica da contabilidade gerencial é uma parte da ciência contábil, que reúne as informações necessárias ao gerenciamento e complementa as informações existentes na contabilidade financeira. É uma ferramenta necessária para qualquer entidade, e seu foco está nos usuários internos em qualquer nível gerencial que precisam de informações contábeis para planejar e controlar as operações e os processos de tomada de decisão. Mediante este contexto, foi adaptado de Ribeiro et al. (2015), o Quadro 1, com diversos conceitos de autores, relacionados à contabilidade gerencial

Quadro 1: Conceitos de Contabilidade Gerencial

Autores	Conceitos
Ansari et al. (1997)	Enfatizaram que a contabilidade gerencial é um sistema desenvolvido para medir e fornecer informações operacionais e financeiras, orienta o comportamento administrativo, estimula o comportamento, apoia e cria os valores culturais necessários para atingir os objetivos estratégicos da organização.
Anthony (1971)	Em suma, significa que a contabilidade gerencial gera informações contábeis úteis para o departamento administrativo.
Atkinson et al (2008)	Define contabilidade gerencial como o processo de identificar, medir, acumular, analisar, preparar, interpretar e comunicar informações financeiras que a administração usa para planejar, avaliar e controlar uma organização e garantir o uso correto de seus recursos e prestação de contas.
Ching (2006)	Expõe que a contabilidade gerencial é o processo contínuo de melhoria do planejamento, projeto, medição e operação dos sistemas de informações financeiras e não financeiras.
Horngren, Sundem e Stratton (2004)	Compreendem que a contabilidade gerencial se refere às informações contábeis desenvolvidas para os gerentes da organização. Em outras palavras, contabilidade é o processo de identificar, medir, acumular, analisar, preparar, interpretar e comunicar informações que ajudam os gerentes a atingir as metas organizacionais.

Fonte: Adaptado de Ribeiro et. al (2015).

Conforme Garrison, Noreen e Brewer (2013), a contabilidade gerencial abrange o fornecimento de informações aos gerentes para uso interno na organização. Ainda Garrison, Noreen e Brewer (2013, p. 2), afirmam que “a contabilidade gerencial enfatiza as decisões que afetam o futuro, a relevância, o fazer as coisas em tempo hábil e o desempenho no nível do segmento”.

1.2 CONTROLE INTERNO

Obstante a esse contexto, o Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo, na publicação sobre Controle Interno nas Empresas (1998, p. 37), afirma:

> [...] todos os processos e rotinas, de natureza administrativa ou contábil, destinados a fazer com que na empresa: (a) os colaboradores respeitem e adiram às políticas traçadas pela alta administração; (b) os ativos tenham sua integridade protegida; e (c)

> as operações sejam adequadamente registradas, em sua totalidade, nos registros contábeis e fidedignamente retratadas pelas demonstrações financeiras.

Dentro deste enfoque, o controle está entreposto em todos os níveis da organização, desde à avaliação de desempenho dos indivíduos, conforme o controle dos métodos e processos gerenciais, dos produtos e serviços e de máquinas e equipamentos, pertinentes às atividades empresariais (PELEIAS et al., 2017).

Nesse propósito, no mundo corporativo, o controle interno desempenha um papel na proteção dos ativos da empresa, garantindo assim, a precisão dos dados financeiros e econômicos e melhorando a eficiência operacional. Ao estimular a adoção de políticas, normas e leis, o controle interno auxilia os gestores a tomarem decisões mais seguras, reduzirem riscos e minimizarem erros (ALMEIDA, 2012).

Dessa forma, o controle interno ajuda a empresa a planejar, executar e atingir metas. O uso de controles internos em pequenas e médias empresas torna-se uma ferramenta básica e importante para controlar o custo das atividades realizadas pelos departamentos existentes e decidir pela eliminação ou adequação dessas atividades onerosas. Uma vez aplicado de forma correta, o controle interno de custos pode fornecer informações significativas no nível de interesse dos usuários (MACHADO, 2008; ROLIM, 2010).

1.2.1 Importância dos Controles Internos

Frente aos aspectos, busca-se por minimizar problemas e manter a eficiência e eficácia do processo, a utilização de controles internos nas empresas torna-se fundamental para garantir a sua sobrevivência e se torna uma condição necessária para a perenidade e sucesso da empresa, isso porque, o controle interno permite uma melhor execução das atividades, além de gerar confiabilidade das informações, de forma a mensurar integralmente a situação patrimonial e financeira, reduzir o sistema de risco associado à incerteza do investimento e atingir os objetivos esperados (PEREIRA, 2014).

Neste sentido, Attie (2018, p. 192), comenta que “informações contábeis distorcidas podem levar a conclusões erradas e danosas para a empresa”. Conforme se tem, se a implantação do sistema de controles internos for bem avaliada e devidamente estruturada, pode gerar maior credibilidade, garantir que as informações sejam transmitidas de forma segura, reduzir riscos e prevenir fraudes. No entanto, torna-se necessário um monitoramento contínuo para apontar erros e falhas e fazer recomendações para melhorar o dia a dia da empresa. A importância e a continuidade do controle interno pode ser percebida “a partir do momento em

que se verifica que é ele que pode garantir a continuidade do fluxo de operações com as quais convivem as empresas" (CREPALDI; CREPALDI 2016, p. 385).

1.2.2 Principais Ferramentas dos Controles Internos e as mais utilizadas

O controle interno de acordo com Crepaldi e Crepaldi (2016, p. 275) "compreende o plano de organização e o conjunto integrado de método e procedimentos adotados pela entidade na proteção de seu patrimônio, promoção da confiabilidade e tempestividade de seus registros e demonstrações contábeis, e da sua eficácia operacional".

Segundo Crepaldi e Crepaldi (2016), os controles internos podem ser classificados em duas categorias; procedimentos de detecção e procedimento de prevenção. O mesmo autor define procedimentos de prevenção como "medidas que antecedem o processamento de um ato ou um fato, para prevenir a ocorrência de omissões, inadequações e intempestividade da informação contábil" e procedimentos de detecção como "medidas que visem à identificação, concomitante ou a posteriori, de erros, omissões, inadequações e intempestividade da informação contábil" (CREPALDI; CREPALDI, 2016, p. 360). O controle preventivo é mais indicado, pois reduz os custos e não torna-se necessário voltar no processo que provavelmente não obteve o resultado necessário e corrigi-lo, apontam Crepaldi e Crepaldi (2016).

Segundo D'Ávila e Oliveira (2002), além dos controles internos gerenciais de prevenção e detecção, há ainda a forma corretiva, que serve como base para a detecção de erros, irregularidades ou desperdícios, após os mesmos já terem ocorrido, o que possibilita uma ação corretiva posterior.

1.3 CENÁRIO ATUAL DE CRISE

Neste horizonte, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA (2020), enfatiza que é perceptível que o mundo vive um período de turbulência devido à pandemia da COVID-19. Apesar disso, o comércio internacional torna-se de forma clara, um candidato óbvio para grandes dificuldades neste período de crise econômica e de saúde, seja devido a uma redução na demanda global de *commodities*, seja pela capacidade de oferta limitada de diferentes setores e países, ou seja, também, devido às medidas de distanciamento social e restrições ao movimento de pessoas em um grande número de países, incluindo o Brasil.

Em um estudo realizado pelo SEBRAE (2021, p. 1):

> ...se o ritmo de vacinação no País for acelerado, 54% dos pequenos negócios, o correspondente a 9,5 milhões de empresas, poderão retomar o faturamento para um nível pré-pandemia até o dia 18 de agosto. Nesse grupo, estão empresas que atuam principalmente nos setores menos atingidos pela crise e que, por isso, podem ter uma reação mais rápida, como comércio de alimentos, saúde e educação. Pesquisa da CNI mostra que 71% da população do Brasil veem recuperação da economia só em 2022 [...]. Ainda de acordo com a CNI, a falta ou alto custo de insumos continua sendo destaque entre os principais problemas das pequenas indústrias.

De acordo com FIA - Fundação Instituto de Administração (2020) “Por todo o país, 88% dos empresários de micro e pequenos negócios viram o seu faturamento cair durante o período de isolamento social”. Neste cenário, os gestores buscam pela estratégia ideal que mantenha seu negócio ativo, e são as empresas que fazem as escolhas operacionais acertadas que sobrevivem à recessão (FIA, 2020).

1.4 CARACTERIZAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS

Em conformidade com a Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, em seu Art. 3°, entende-se por microempresa ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se concerne o Art. 996 da Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002, oficialmente inscrita no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, desde que:

> I: no caso da microempresa, aufira, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); II: no caso de empresa de pequeno porte, aufira, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), e igual ou inferior a R$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) (BRASIL, 2006).

Conforme se tem a Lei n° 9.841, de 05 de outubro de 1999, a "Lei da Pequena e Média Empresa" foi promulgada e protegida no texto constitucional, e estipula em seus artigos 170 e 179, as pequenas e microempresas têm tratamento jurídico diferenciado e simplificado em áreas como administração, tributação, seguridade social, trabalho, crédito e desenvolvimento empresarial, para assegurar que fortaleçam sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social (SOUZA FILHO, 2002, p.23).

1.5 EMPRESA FAMILIAR

No Brasil, de acordo com Leone (2005), as empresas familiares contribuem com aproximadamente 48% do PIB e 60% das oportunidades de emprego. Embora este tipo de negócio seja importante, seu índice de mortalidade é muito alto: uma empresa familiar padrão tem uma expectativa de vida em torno de 24 anos, 70% dos quais não passam para a segunda geração, e apenas uma sobrevive a cada duas que chega a esta etapa, segundo Cohn (1991, apud Barbosa; Noronha; Andrade, 2012).

As empresas familiares habitualmente são percebidas como avessas ao risco, tradicionalista e estagnadas *(tradução nossa)* (KAMMERLANDER; ESSEN, 2017), ainda assim reconhecidas como impulsionadoras de inovação tecnológica *(tradução nossa)* (ZAHRA, 2005). A tática de inovar tem potencial de surgir como retorno a demandas externas, como mão de obra, comportamento do concorrente, mudança na economia e regulação governamental *(tradução nossa)* (ZAHRA, 2005).

Conforme Freitas e Frezza (2016, p. 31-32), "Uma das principais características da empresa familiar é o desejo de seu fundador e sucessores de que a propriedade e a gestão do negócio se mantenham em mãos de família". Já Lansberg (1999, p. 341), disserta que,

> As empresas familiares bem-sucedidas [...] investem tempo e esforço consideráveis para promover a colaboração e preservar a harmonia entre seus membros. Cada um dos membros tem um forte compromisso pessoal em fazer parte para defender os padrões e manter o nível de confiança no grupo *(tradução nossa)*.

2 METODOLOGIA

Na metodologia aborda-se métodos fundamentais para selecionar a população a ser estudada sobre um problema utilizando técnicas para a coleta de dados. Para Lakatos e Marconi (2003, p. 221) os métodos da investigação "constituem etapas mais concretas da investigação, com finalidade mais restrita em termos de explicação geral dos fenômenos menos abstratos".

No tocante às características, a população escolhida para o desenvolvimento da pesquisa foram 30 empresas do setor de transportes do município de Dionísio Cerqueira-SC, extraídas da relação de empresas de transporte cadastradas no município, por meio da pesquisa exploratória, que visa por meio de critérios e métodos, oferecer informações e orientar a formulação das hipóteses. Visa também, a descoberta de fenômenos ou a explicação daqueles que não eram aceitos, mesmo apresentando evidências (GIL, 2002).

Quanto à *abordagem,* considera-se quantitativa, que segundo Richardson (2012, p. 70) "O método quantitativo, como o próprio nome indica, caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações".

Em relação aos *objetivos,* é uma pesquisa exploratória, a qual Gil (2002) aborda como uma pesquisa alinhada com a elaboração de hipóteses, e possibilita uma aproximação com o problema da pesquisa, tendo como objetivo o aprimoramento das ideias.

Com relação aos *procedimentos,* é uma pesquisa de campo, que segundo Gil (2002) torna-se o procedimento ideal por ser uma pesquisa focada em analisar uma comunidade ou grupo pré-estabelecido e as atividades desenvolvidas na mesma.

Quanto aos *meios,* considerou-se a pesquisa bibliográfica, a qual segundo Gil (2002, p. 44), "a pesquisa bibliográfica é elaborada com base em material já publicado. Tradicionalmente, esta modalidade de pesquisa inclui material impresso, como livros, revistas, jornais, teses, dissertações e anais de eventos científicos".

No que tange os *procedimentos de análise de dados,* os mesmos vão ser tabulados e registrados por meio de gráficos e tabelas, ou seja, as respostas do questionário serão analisadas de forma a trazer os resultados do problema que foi levantado e dos objetivos propostos.

Em um trabalho acadêmico, a *análise de dados* segundo Lakatos e Marconi (2003), é um procedimento que transforma os dados numéricos em dados qualitativos que se encontram soltos em uma conclusão, para que o problema de pesquisa levantado possa ser respondido. Assim sendo, foi neste momento em que o pesquisador retirou as informações para a pesquisa e respondeu ao questionário inicial. Para tal, a partir dos objetivos, organizou-se os dados coletados para que fossem alcançados os objetivos, estando isso alinhado à metodologia e à fundamentação teórica.

O processo de *validação de hipóteses* será a partir das respostas obtidas no questionário para que se pudesse confrontar a respeito do problema levantado e alcançar os objetivos propostos na investigação, incluímos a métrica quantitativa, definindo-se que se 70% dos respondentes concordaram com as perguntas elaboradas sobre as hipóteses, elas seriam consideradas verdadeiras, caso contrário, consideradas falsas. O caminho para seguir e fazer a pesquisa qualitativa, descritiva, pesquisa de campo e coleta de dados através de questionário.

Quadro 2: Teste de Hipóteses

HIPÓTESE	TESTE	MÉTRICA	META
H1: A implantação de controles internos nas empresas familiares contribui positivamente na tomada de decisão e na	Questionário de sim ou não/ Concordância ou discordância	Número de empresas que aceitaram participar da implementação e acompanhamento.	70% Concordância será considerada verdadeira

superação de crises financeiras.			
H2: Os controles internos influenciam positivamente para identificação, prevenção e correção de erros que possam comprometer a organização no curto, médio e longo prazo.	Questionário de sim ou não/ Concordância ou discordância	Número de empresas que aceitaram participar da implementação e acompanhamento.	70% Concordância será considerada verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021).

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para que a investigação obtenha a sua relevância, mostram-se a seguir os resultados da pesquisa de campo, que serviu para o aprofundamento dos estudos, levando em consideração o referencial teórico. O questionário foi dividido em blocos, os quais são mostrados a seguir.

3.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

Para atender às necessidades da pesquisa, a população selecionada foi de 30 empresas de transportes do município de Dionísio Cerqueira-SC, das quais somente 10 (33,33%) responderam ao questionário, estando os resultados apresentados nas próximas seções.

3.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS

Com relação ao perfil e às características das empresas dos respondentes, a Tabela 1 mostra o perfil das empresas que participaram da pesquisa, mostrando que 50,00% estão enquadrada como MEI; 40,00% realizam transporte de cargas; 30,00% estão acima de 10 anos no mercado; 40,00 % possuem entre 3 e 5 funcionários mais 40,00% possuem mais de 6 funcionários e 50,00% possui dois proprietários.

Tabela 1 - Perfil das empresas

Variáveis	Nº	%
Enquadramento quanto ao porte da empresa		
MEI (Microempreendedor Individual com faturamento Bruto de até R% 81.000,00)	5	50,00
Micro-empresa, com faturamento bruto de até R$ 250.000,00	3	30,00
Média empresa – faturamento bruto de R$ 4.800.000,00 até R$ 12.000.000,00	1	10,00
Grande empresa – faturamento bruto maior que R$ 300.000.000,00	1	10,00
Total	**10**	**100,00**
Atividade principal		
Transporte de cargas	4	40,00
Transporte de mercadorias	2	20,00
Transporte de passageiros	1	10,00
Transporte de alunos	1	10,00
Arquitetura	1	10,00
Importador	1	10,00
Total	**10**	**100,00**
Tempo de existência da empresa		
1 ano	1	10,00
2 anos	2	20,00
3 a 5 anos	2	20,00
6 a 10 anos	2	20,00
Acima de 10 anos	3	30,00
Total	**10**	**100,00**
Quantos empregados a empresa possui		
2 funcionários	2	20,00
3 a 5 funcionários	4	40,00
Acima de 6 funcionários	4	40,00
Total	**10**	**100,00**
A empresa é composta por quantos sócios		
1 proprietário	2	20,00
2 proprietários	5	50,00
3 proprietários	3	30,00
Outros	-	-
Total	**10**	**100,00**

Fonte: Elaboração própria (2021).

3.3 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES

A tabela 2 apresenta os resultados do perfil dos respondentes, sendo estes, faixa etária 40,00% de 21 a 30 anos; sobre o grau de escolaridade, quanto à escolaridade, ficou dividido em partes iguais de 20,00% entre Ensino Fundamental (cursando), Ensino Fundamental

(completo), Ensino Médio (cursando) e Ensino Médio (completo); quanto ao cargo ocupado na empresa, 50,00% definiram como sócio administrador; no que se refere ao trabalho acompanhado por outras pessoas, 60,00% trabalham com até 2 pessoas na empresa; sobre o tempo de atuação na profissão, 60,00% atuam a mais de 3 anos; ao mesmo tempo em que 70,00% trabalham por 8 horas diárias, sendo também 50,00% são do gênero feminino.

Tabela 2 - Perfil dos respondentes

Variáveis	**Nº**	**(%)**
Faixa etária		
Até 20 anos	1	10,00
De 21 a 30 anos	4	40,00
De 31 a 40 anos	3	30,00
De 41 a 50 anos	1	10,00
Acima de 51 anos	1	10,00
Total	**10**	**100,00**
Grau de escolaridade		
Ensino Fundamental	1	10,00
Ensino Médio (cursando)	2	20,00
Ensino Médio (completo)	2	20,00
Ensino Superior (cursando)	2	20,00
Ensino Superior (completo)	2	20,00
Curso Técnico	1	10,00
Total	**10**	**100,00**
Cargo que ocupa na empresa		
Gerente	2	20,00
Sócio administrador	5	50,00
Outro	3	30,00
Total	**10**	**100,00**
Trabalha acompanhado por quantas pessoas		
Até 2 pessoas	6	60,00
De 3 a 4 pessoas	3	30,00
Mais de 5 pessoas	1	10,00
Total	**10**	**100,00**
Quantos anos na profissão		
Há menos de 1 ano	1	10,00
De 1 a 2 anos	3	30,00
Mais de três anos	6	60,00
Outros	-	-
Total	**10**	**100,00**
Quantas horas trabalha por dia		
4 horas	-	-
8 horas	7	70,00
12 horas	3	30,00
Total	**10**	**100,00**
Gênero		
Feminino	5	50,00
Masculino	4	40,00
Prefiro não expressar	1	10,00
Total	**10**	**100,00**

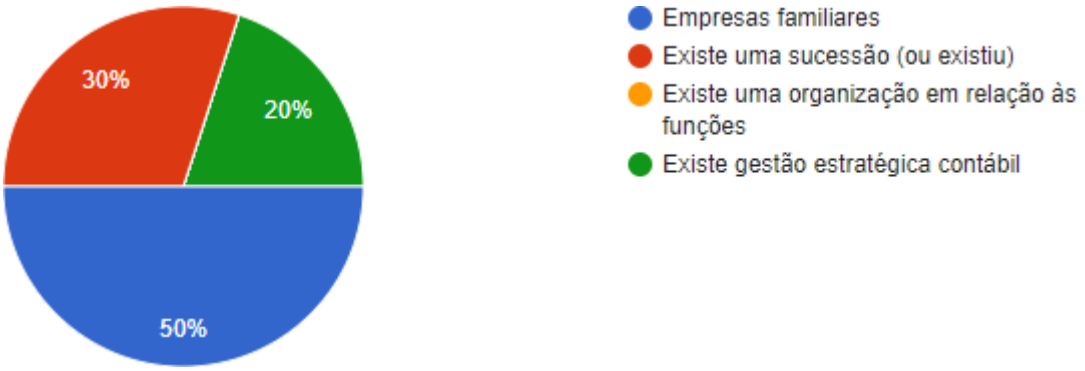
Fonte: Elaboração própria (2021).

3.4 ALGUMAS VARIÁVEIS DO ESTUDO NO TOCANTE ÀS EMPRESAS FAMILIARES

No mercado competitivo em que se vive, as empresas familiares ainda fazem parte de uma parcela, mas para que se mantenha, o relacionamento da família com o da empresa deve ser estreito, para que essa empresa tenha o seu valor, tanto para a família como para a empresa (CHUA; CHRISMAN; STEINER, 2003).

A maioria das empresas tiveram seu início nas relações familiares, e sobre isso Donnelley (1967, p. 161) comenta que a empresa familiar é "[...] a empresa que tenha estado ligada a uma família pelo menos durante duas gerações e com ligações familiares que exercem influência sobre as diretrizes empresariais, os interesses e objetivos da família". O que deve ser levado em consideração é que, mesmo estando a família no controle, os objetivos pessoais não devem estar em primeiro plano, e sim, os objetivos que a empresa deseja alcançar (DONNELLEY, 1967).

Gráfico 1 - Variáveis intrinsecamente relacionadas à empresa



Fonte: Elaboração própria (2021).

Os resultados apresentados pelo gráfico 1 mostram que 50,0% das empresas são familiares; em 30,00% das empresas existe (ou existiu) uma sucessão e em 20,00% existe uma gestão estratégica contábil, vindo isso a mostrar que, quando os familiares estão presentes na gestão da empresa, o desempenho se torna melhor, como também, a sustentação da vantagem competitiva (MAZZI, 2011).

O que se pode dizer quanto às variáveis das empresas familiares é que elas se apresentam bivalentes, ou seja, as características podem trazer vantagens como o interesse comum, a confiança mútua, ter uma autoridade reconhecida e definida, facilidade nas informações, flexibilidade dentro dos processos, os projetos podem ser a longo prazo, permanência e

continuidade dos valores e da cultura. Já como desvantagens, cita-se que pode haver confusões entre a capacidade de gerenciamento e a propriedade da empresa; um isolamento quando das negociações, o não seguimento das regras do mercado com relação à gestão, não sincronia entre os laços contratuais e de afeto, dificuldades na sucessão, não ter clareza nos processos, e criar problemas familiares. Mesmo assim, verifica-se que, quando existe entre todos uma harmonia, controle e respeito, a empresa segue seu rumo e busca alcançar seus objetivos e metas.

O controle interno nas micro e pequenas empresas familiares auxilia no desenvolvimento de suas atividades, permitindo à administração que seus objetivos e metas sejam alcançados. Esse controle, deve ser proporcional ao porte da empresa, e como determinante, tem-se o montante das operações e a velocidade, para que o custo não ultrapasse os benefícios (ATTIE, 2018). Considerando a eficiência dos controles internos, os ativos se tornam mais seguros para que as decisões sejam tomadas (CREPALDI, CREPALDI, 2016).

Gráfico 2 - Limitações do controle interno

Fonte: Elaboração própria (2021).

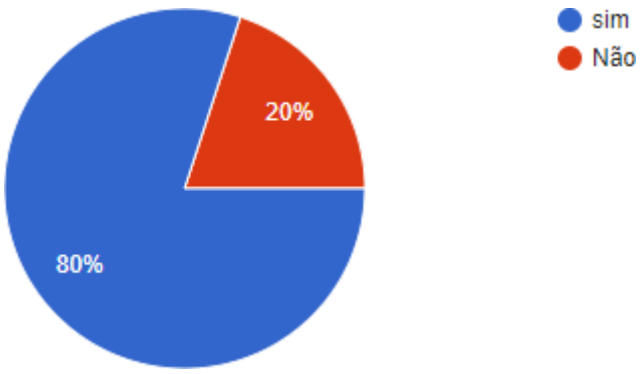
No entanto, os respondentes mostraram que também existem limitações do controle interno, ao que 30,00% disseram que há uma má distribuição de funções pelos gestores, 30,00% disseram que não há atualização dos gestores, assim como 30,00% disseram que os funcionários não são instruídos com relação às normas e 10,00% disseram que os funcionários são negligentes, como observado no Gráfico 2.

Frente a isso, é necessário que os gestores tomem uma posição em relação aos controles internos de suas empresas, para que possam alcançar seus objetivos e metas, como também, permanecerem no mercado.

3.5 IMPORTÂNCIA DOS CONTROLES INTERNOS PARA AS EMPRESAS FAMILIARES DO SEGMENTO DE TRANSPORTES LOCALIZADAS NO MUNICÍPIO DE DIONÍSIO CERQUEIRA-SC PARA O ALCANCE DOS MELHORES RESULTADOS

No que se refere à importância dos controles internos nas empresas familiares do segmento de transporte, questionou-se se os respondentes consideram que as empresas familiares de transporte que possuem o controle interno implantado, são mais competitivas, bem como se ele é essencial e de suma importância para empresa não ser descontinuada, obteve-se o resultado apresentado no gráfico à seguir.

Gráfico 3 - Importância dos controles internos nas empresas familiares de transporte



Fonte: Elaboração própria (2021).

As respostas obtidas mostraram-se positivas, pois 80% dos respondentes afirmaram que sim, consideram o controle interno como fundamental para o funcionamento da empresa e sua continuidade, ao passo que apenas 20% não consideram importante.

3.6 PROPOSIÇÃO DE FERRAMENTAS DE CONTROLE INTERNO QUE AUXILIEM NA GESTÃO E NA TOMADA DE DECISÕES.

Uma atividade empresarial possui diferentes funções, as quais devem estar interligadas, e ao mesmo tempo, interagir com o aperfeiçoamento e os conhecimentos frente aos serviços que são prestados. Deve também, ter bons relacionamentos com os fornecedores, financiadores, sócios, e com a concorrência, além do controle das finanças e da contabilidade (SILVA JUNIOR, 2001). Todas essas variáveis se tornam determinantes para que o negócio

tenha sua continuidade, tornando-se necessário a organização estrutural, para que os procedimentos internos possam ser contabilizados, e dentro desse processo, tem-se os controles internos, que auxiliam o gestor na tomada de decisão. Isso, vai proteger o patrimônio, dar segurança, exatidão e eficiência para as informações operacionais (SILVA JUNIOR, 2001).

O controle interno, quando bem planejado, leva à precisão e à confiança nas informações, como também, mostram a margem de garantia para os gestores com relação à contabilidade, vindo a evitar danos e fraudes na empresa. Assim, pode-se dizer que o controle interno envolve "um planejamento, a execução, a monitorização, a avaliação e a correção" (ATKINSON, et. al., 2008, p. 582). Assim, no controle interno, deve ter um plano de organização, métodos e medidas para que a empresa possa proteger o seu patrimônio, e verificar de forma correta e fidedigna sua contabilidade, o que vai levar à eficiência e às decisões a serem tomadas.

Tabela 3 - Proposição de ferramentas de controle interno que auxiliem na gestão e na tomada de decisões

Variáveis	n	%
PROPOSIÇÃO DE FERRAMENTAS DE CONTROLE INTERNO QUE AUXILIEM NA GESTÃO E NA TOMADA DE DECISÕES		
Ferramentas de controle utilizadas na empresa para a gestão e tomada de decisão		
Auditoria Contábil	9	90,0%
Planilhas de tudo	1	10,0%
Total	**10**	**100,0%**
Realiza o controle das despesas e acompanha os resultados (lucro/prejuízo) da empresa?		
Sim	4	40,0%
Não	3	30,0%
Às vezes	3	30,0%
Total	**10**	**100,0%**

Você separa as finanças pessoais das finanças da empresa?		
Sim	7	70,0%
Não	3	30,0%
Total	**10**	100,0%
Quais ferramentas de controles internos a empresa utiliza?		
Contas a pagar e receber	6	60,0%
Cadastro de clientes	2	20,0%
Estoques	1	10,0%
Imobilizado	1	10,0%
Total	**10**	**100,0%**
A empresa possui controle interno de caixa?		
Sim	7	70,0%
Não	3	30,0%
Total	**10**	**100,0%**
Considera confiável e eficiente o controle de dados contábeis?		
Sim	7	70,0%
Não	3	30,0%
Total	**10**	**100,0%**

Fonte: Elaboração própria (2021).

A tabela 3 mostra que a ferramenta de controle interno mais utilizada para auxiliar na gestão e tomada de decisões é a Auditoria Contábil, com 90,0%. Os resultados apresentam-se coerentes, pois a auditoria contábil examina, verifica e avalia dentro do patrimônio da empresa os registros, para que não haja erros e fraudes.

Quanto ao controle de despesas e acompanhamento dos resultados, 40% dos respondentes realizam este controle, porém o percentual dos que não realizam ou realizam às vezes, demonstra um ponto de atenção para os empresários.

Assim como, é perceptível uma organização e controle interno nas empresas pelo fato de 70% dos respondentes realizarem a separação entre as finanças pessoais das empresas, demonstrando superação quanto a tendência de junção entre os dois tipos de finanças.

Sobre as ferramentas de controle interno utilizadas, 60,0% utilizam as contas a pagar e receber. A ferramenta de contas a pagar mostra as obrigações com terceiros, sendo a fonte de recursos e as reivindicações de terceiros com relação aos ativos da empresa. O setor de estoque para que se torne eficiente e permita o controle das mercadorias, se as compras foram autorizadas, deve estar sempre atualizado para que não ocorram perdas. O imobilizado serve para a produção, fornecimento de mercadorias ou serviços e outros fins administrativos (CREPALDI; CREPALDI, 2016). Assim sendo, aconselha-se que as empresas estejam com seus controles atualizados para que sua empresa enfrente os desafios e continue atuando no

mercado competitivo. Ao abordar o controle interno de caixa, 70,0% dos respondentes afirmaram utilizar.

A confiança nos procedimentos aplicados na empresa é de extrema importância para que tenha credibilidade por parte dos gestores, e como apresentado pela tabela 3, 70,0% dos gestores confiam na eficiência do controle de dados contábeis aplicados na empresa.

3.7 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

O problema levantado e ao qual se buscou uma resposta foi: *Qual a importância dos controles internos para as pequenas empresas familiares do segmento transportes, localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC, para que alcance os melhores resultados?*

Como provisórias ao estudo temos as seguintes hipóteses, **H1:** A implantação de controles internos nas empresas familiares, contribui positivamente na tomada de decisões e na superação de crises financeiras. **H2:** Os controles internos influenciam positivamente para identificação, prevenção e correção de erros que possam comprometer a organização no curto, médio e longo prazos.

Assim sendo, a meta mínima de 70% foi alcançada tendo como resultado obtido para a hipótese 1, 80% de concordância e para a hipótese 2, 90%, sendo, portanto, consideradas verdadeiras, respondendo ao problema levantado.

Tabela 4 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	80,00	Verdadeira
H2	70,0%	90,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021).

3.8 SUGESTÕES

Como verificado, os donos de empresas familiares do segmento de transporte consideram em sua maioria, importante a aplicação de controles internos, uma vez que o controle interno, objetiva proteger os ativos, ou seja, o patrimônio para que a empresa não corra riscos por erros, irregularidades e fraudes. Ao serem perguntados se consideram vantajoso continuar sem realizar o controle interno na empresa, 90,00% disseram que não, enquanto apenas 10,00% disseram que sim. Ao final 80,00% dos respondentes afirmaram estarem

dispostos a participar de cursos e atualizações para poder gerir melhor sua empresa, no entanto 20,00% afirmaram não estarem dispostos.

Assim sendo, propõe-se aos gestores, pessoas responsáveis pelas empresas, que levem em consideração os controles internos para que possam tomar suas decisões corretamente, como também, estruturar suas operações, vindo isso a se tornar a base dos indicadores estratégicos, operacionais e táticos, e também, dos relatórios.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para finalizar o estudo, pode-se dizer que o objetivo geral proposto, que foi o de evidenciar a importância dos controles internos como diferencial nos seus mais diversos aspectos, para as empresas familiares do segmento de transportes, localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC foi alcançado em 100%, tendo em vista o problema levantado ter sido respondido, o qual questionou: *Qual a importância dos controles internos para as empresas familiares do segmento transportes, localizadas no município de Dionísio Cerqueira-SC, para que alcance os melhores resultados?*

Também, pode-se dizer que as *hipóteses* foram validadas, sendo este resultado, corroborado e fundamentado com o demonstrado no referencial teórico, de que os controles internos são de fato relevantes para o funcionamento de uma empresa, facilitando aos gestores a tomada de decisão, independente do seu porte e de sua constituição.

Entretanto, a partir da análise dos dados da pesquisa evidenciou-se que um dos maiores problemas das empresas é ter um controle interno, especialmente nas empresas familiares, pois muitas vezes por falta de tempo ou de conhecimento, seus controles acabam ficando de lado, vindo isso a trazer resultados no planejamento financeiro, devido ao não controle de entradas, saídas e lucros.

Os resultados de maior significância do estudo voltaram-se para a importância dos controles internos, os quais devem ser considerados para que uma empresa alcance o sucesso e se mantenha no mercado, tendo em vista a concorrência existente. Sugere-se que novos estudos sejam realizados, com um tempo maior para o seu desenvolvimento, tendo em vista ser um assunto importante para o controle dos gestores, no sentido de alcançar suas metas e objetivos dentro do mercado competitivo em que se vive.

Se faz necessário que as empresas tenham um planejamento, uma organização, senso de direção e controle de todo o seu processo de funcionamento e serviços, visto que as

ferramentas de controle interno servem para o gerenciamento efetivo e eficiente da rotina administrativa, financeira e operacional.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Auditoria: um curso moderno e completo**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012. ISBN 9788522484768. Disponível em: https://docero.com.br/doc/s081sx5. Acesso em: 22 jul. 2021.

ATKINSON, Anthony. A. et.al. **Contabilidade Gerencial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

ATTIE, William. **Auditoria Interna: conceitos e aplicações.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2018. ISBN 9788597017212. Disponível em: https://br1lib.org/book/5995017/346046. Acesso em: 9 ago. 2021.

BARBOSA, Deborah Mara Siade; NORONHA, Nayara Silva de; ANDRADE, Daniela Meirelles. A transferência de conhecimento no processo de sucessão familiar : um estudo de caso. *In*: **Encontro Nacional de Engenharia de Produção,** 22, Bento Gonçalves, 2012. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2012_TN_STO_163_949_20344.pdf Acesso em: 25 ago. 2021.

BRASIL. **Lei complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF : Presidência da República, [2006]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 15 set. 2021.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Controle Interno das Empresas.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

CHUA, Jess H.; CHRISMAN, James J.; STEIER, Lloyd P. Extending the theoretical horizons of family business research. Entrepreneurship Theory and Practice, v. 27, n. 4, p. 331-338, 2003. DOI 10.1111/1540-8520.00012

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Auditoria Contábil: teoria e prática.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2016. ISBN 9788597006674 Disponível em: https://docero.com.br/doc/xs5s58x. Acesso em: 02 ago. 2021.

D'ÁVILA, Marcos Zahler; OLIVEIRA, Marcelo Aparecido Martins de. **Conceitos e Técnicas de Controles Internos de Organizações.** São Paulo: Nobel, 2002.

DINIZ, André Luiz Moreno. **Estratégias de Gestão e Organização Empresarial.** 1. ed. São Paulo: Pearson, 2014. ISBN: 9788543004983.

DONNELLEY, Robert G. A empresa Familiar. **Revista de Administração Eletrônica,** São Paulo, v. 42, n. 4, p. 164-198, abr./jun. 1967. Disponível: http://www.scielo.br/pdf/rae/v7n23/v7n23a06.pdf. Acesso em: 30 out. 2021.

FIA. Coronavírus e o impacto nos negócios: como preparar sua empresa? 2020. Disponível em: https://fia.com.br/blog/coronavirus-e-o-impacto-nos-negocios/. Acesso em: 25 jul. 2021.

FREITAS, Ernani Cesar de; FREZZA, Cleusa Maria Marques. Gestão e Sucessão em Empresa Familiar. **Revista Gestão e Desenvolvimento,** v. 2, n. 1, p. 31-43, 2016. Disponível em: https://periodicos.feevale.br/seer/index.php/revistagestaoedesenvolvimento/article/view/1063. Acesso em: 12 jul. 2021.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.; BREWER, Peter C. **Contabilidade Gerencial.** 14. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013. ISBN 9788580551624. Disponível em: https://www.academia.edu/42286014/Contabilidade_Gerencial_14ed_Ray_Garrison. Acesso em: 15 jul. 2021.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. ISBN 8522431698. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/0B1EIl1g8FdfUOEMtQzRCdUFUX2c/view?resourcekey=0-AN4t4J2ophUPu37ItDw_Jg. Acesso em: 07 jun. 2021.

IPEA. **Comércio Exterior, política comercial e investimentos estrangeiros: considerações preliminares sobre os impactos da crise do COVID-19.** n. 47, 2020. Disponível: https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/wp-content/uploads/2020/04/CC47_NT_Com%C3%A9rcio-externo-Covid-19.pdf. Acesso em: 22 jul. 2021.

KAMMERLANDER, Nadine; ESSEN, Marc Van. **Research: Family firms are more innovative than other companies.** Harvard Business Review, 2017. Disponível em: https://hbr.org/2017/01/research-family-firms-are-more-innovative-than-other-companies. Acesso em: 22 jul. 2021.

LANSBERG, Ivan. **Succeeding Generations: realizing the dream of families in business**. Boston: Harvard Business School Press, 1999. ISBN 9780875847429. Disponível em: https://br1lib.org/book/1119321/05f0aa. Acesso em: 11 ago. 2021.

LAKATOS, Maria Eva; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. ISBN 8522433976.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. **Sucessão na Empresa Familiar.** São Paulo: Atlas, 2005.

MACHADO, Paula Vilain. **Controle Interno de Custos como uma ferramenta para formação de preço.** 2008. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/126226?show=full. Acesso em: 9 jul. 2021.

MATOS, José Gilvomar R.; MATOS, Rosa Maria. B.; ALMEIDA, Josimar Ribeiro de. **Análise do Ambiente Corporativo: do caos organizado ao planejamento estratégico das organizações.** Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais Ltda, 2007. 478 p. ISBN 9788576501022.

MAZZI, Chiara. Family business and financial performance: Current state of knowledge and future research challenges. **Journal of Family Business Strategy**, v. 2, n. 3, p. 166-181, 2011. Disponível em: https://econpapers.repec.org/article/eeefambus/v_3a2_3ay_3a2011_3ai_3a3_3ap_3a166-181.htm. Acesso em: 23 out. 2021.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2012. 376 p. ISBN 9788538731450. Disponível em: https://1library.org/document/yrdx0j7q-contabilidade-gerencial-clovis-luis-padoveze.html. Acesso em: 15 jul. 2021.

PELEIAS, Ivam Ricardo; et al. Pesquisa sobre a percepção de gestores de uma rede de empresas distribuidoras de um fabricante de autopeças sobre controles internos e gestão de riscos. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade,** v. 7, n. 1, p. 6-28, 2017. Disponível em: https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/2570. Acesso em: 8 jun. 2021.

PEREIRA, Alonso Luiz. Riscos e incertezas associados aos investimentos no mercado financeiro. **Negócios em Projeção**, v. 5, n. 2, p. 97-111, 2014. Disponível em: http://revista.faculdadeprojecao.edu.br/index.php/Projecao1/article/view/408. Acesso em: 14 ago. 2021.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: https://docero.com.br/doc/n1e8x08. Acesso em: 23 jun. 2021.

RIBEIRO, Roberto Rivelino Martins; et. al. Contabilidade Gerencial: análise da cientificidade e da metodologia dos artigos publicados no ENANPAD e ANPCONT. **Revista Capital Científico Eletrônica**, v. 13, n. 1, 2015. Disponível em: https://revistas.unicentro.br/index.php/capitalcientifico/article/view/2765. Acesso em: 18 ago. 2021.

ROLIM, Julio Wagner Nascimento. **O Controle Interno nas Pequenas e Médias Empresas.** 2010. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Faculdade Lourenço Filho, Fortaleza, 2010. Disponível em: https://docplayer.com.br/104471-Faculdade-lourenco-filho-curso-de-bacharelado-em-ciencias-contabeis.html. Acesso em: 13 jul. 2021.

SEBRAE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa.** 2021. São Paulo: DIEESE, 2021.

SILVA, Clarissa. **Como fazer uma boa análise de macroambiente.** Opportunity Soluções Digitais, 2019. Disponível em: https://opsolucoesdigitais.com.br/como-fazer-uma-boa-analise-de-macroambiente/. Acesso em: 14 set. 2021.

SILVA JUNIOR, José Barbosa da. **Auditoria em Ambiente de Internet.** São Paulo: Atlas, 2001.

SOUZA FILHO, M. J. A Microempresa e a Empresa de Pequeno Porte. **Revista do Empreendedor**. SENAC/RJ: Editora SENAC, 2002.

ZAHRA, Shaker A. A Theory of International New Ventures: a decade of research. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n. 1, p. 20-8, 2005. Disponível em: https://www.jstor.org/stable/3875288. Acesso em: 10 set. 2021.

APÊNDICE A: QUESTIONÁRIO

Ana Paula Lopez, do Curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais da Faculdade UNETRI Faculdade, sob orientação da Profª. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, em seu Trabalho de Conclusão de Curso com o tema "A importância dos controles internos para as empresas familiares do segmento de transporte, localizadas em Dionísio Cerqueira-SC", solicita a sua participação para a coleta de dados, respondendo o questionário. Muito obrigada pela atenção!

BLOCO 1- PERFIL DA EMPRESA

1. Enquadramento quanto ao porte da empresa

( ) MEI (Micro Empreendedor Individual)- faturamento bruto até R$ 81.000,00.
( ) Micro empresa- faturamento bruto DE R$ 250.000,00 até ; R$ 360.000,00.
( ) Média empresa- faturamento bruto DE R$ 4.800.000,00 até R$ 12.000.000,00.
( ) Grande empresa- faturamento bruto maior que R$ 300.000.000,00.

2. Atividade principal

( ) Transporte de passageiros
( ) Transporte de cargas
( ) Transporte de alunos
( ) Entregas de mercadorias

3. Há quanto tempo a empresa existe

( ) 2 anos
( ) 3 a 5 anos
( ) 6 a 10 anos
( ) Acima de 10 anos

4. Quantos empregados a empresa possui

( ) 2 funcionários
( ) 3 a 5 funcionários
( ) Acima de 6 funcionários

5. A empresa é composta por quantos sócios

( ) 1 proprietário
( ) 2 proprietários
( ) 3 proprietários
( ) Outras

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Qual a faixa etária você se enquadra?
( ) Até 20 anos
( ) De 21 à 30 anos
( ) De 31 à 40 anos
( ) De 41 à 50 anos
( ) Acima de 51 anos

2. Qual seu grau de escolaridade?
( ) Ensino Fundamental
( ) Ensino Médio (cursando)
( ) Ensino Médio (completo)
( ) Ensino Superior (cursando)
( ) Ensino Superior (completo)
( ) Curso Técnico

3. Cargo que ocupa na empresa:
( ) Gerente
( ) Sócio administrador
( ) Outro

4. Você trabalha acompanhado por quantas pessoas
( ) até 2 pessoas
( ) De 3 a 4 pessoas
( ) Mais de 5 pessoas

5. Há quantos anos atua nessa profissão
( ) Há menos de 1 ano
( ) De 1 a 2 anos
( ) Mais de três anos

6. Quantas horas trabalha por dia
( ) 4 horas
( ) 8 horas
( ) 12 horas

7. Qual seu gênero
( ) Feminino
( ) Masculino
( ) prefiro não expressar

PERFIL 3- DAS HIPÓTESES

1. Você julga importante os controles internos para as pequenas empresas familiares, do segmento transportes?
( ) CONCORDO
( ) DISCORDO

2. H1: A implantação de controles internos nas empresas familiares de pequeno porte, contribui positivamente na tomada de decisões e na superação de crises financeiras.
( ) CONCORDO
( ) DISCORDO

3. H2: Os controles internos influenciam positivamente para identificação, prevenção e correção de erros que possam comprometer a organização no curto, médio e longo prazos.
( ) CONCORDO
( ) DISCORDO

PERFIL 4- RECONHECIMENTO DO AMBIENTE DE INVESTIGAÇÃO

1. (OE) Assinale quais das variáveis abaixo estão intrinsecamente relacionadas a sua empresa
( ) Empresas familiares
( ) Existe uma sucessão (ou existiu)
( ) Existe uma organização em relação às funções
( ) Existe gestão estratégica contábil

2. (OE) Quais das opções abaixo, das ferramentas de controle interno, você considera que já existente na sua empresa para auxiliar na gestão e na tomada de decisões:
( ) Auditoria Fiscal
( ) Auditoria Contábil

3. Você realiza o controle das despesas e acompanha os resultados (lucro/prejuízo) da empresa?
( ) Sim
( ) Não
( ) Às vezes

4. Você separa as finanças pessoais das finanças da empresa?
( ) Sim
( ) Não

5. A empresa utiliza ferramentas de controles internos:
( ) Contas a pagar e receber
( ) Estoques
( ) Imobilizado
( ) Cadastro de clientes

6. A empresa possui controle interno de caixa?
( ) Sim
( ) Não

7. Considera confiável e eficiente o controle de dados contábeis?
( ) Sim
( ) Não

8. Quais as limitações do controle interno?
( ) Funcionários não instruídos com relação às normas
( ) Funcionários negligentes nas tarefas
( ) Incompreensão dos funcionários aos procedimentos da empresa
( ) Má distribuição de funções pelos gestores
( ) Não atualização dos gestores

BLOCO 5- SUGESTÕES

1. Você considera, que as empresas de transporte que possuem o controle interno implantado, são mais competitivas, bem como ele é essencial e de suma importância para empresa não ser descontinuada?
( ) Sim
( ) Não

2. Você estaria disposto a participar de cursos e atualizações para poder gerir melhor a sua empresa?
( ) Sim
( ) Não

3. Você acha que é vantagem continuar sem realizar controle interno de sua empresa?
( ) Sim
( ) Não

SISTEMAS DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS: A INTEGRAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS POR INTERMÉDIO DOS ERPS, ENTRE OS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE E SEUS CLIENTES NA TRÍPLICE FRONTEIRA QUE CONTRIBUEM PARA A SUPERAÇÃO DE CRISES

(ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS: HOW TO INTEGRATE ACCOUNTING INFORMATION THROUGH ERPS, BETWEEN ACCOUNTING OFFICES AND THEIR CLIENTS IN THE TRIPLE BORDER THAT CONTRIBUTE TO OVERCOMING CRISES)

Autor: Ariel da Silva

Orintador(a): Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt

RESUMO

A evolução tecnológica identificada com a agilidade e eficiência nos serviços prestados pelos escritórios de contabilidade aos seus clientes, propiciou investigar a importância e relevância da aplicação e utilização de um sistema que possa gerar otimização, agilidade e eficácia na geração dos dados e integração dos mesmos relacionando as obrigações fiscais e legais, na interatividade contador/clientes com maior assertividade, confiança e credibilidade. Tem como objetivo geral: analisar os dados levantados relativos ao uso ou não de recursos tecnológicos por empresas de pequeno e médio porte e escritórios de contabilidade dos municípios de Dionísio Cerqueira/SC e Barracão/PR e apontar possíveis soluções. A metodologia de pesquisa apresentada no desenvolvimento deste trabalho apresentou as técnicas de pesquisa bibliográfica com abordagem quantitativa relacionadas à pesquisa de campo que observou como espaço de investigação 17 escritórios de contabilidade da tríplece fronteira, no oeste de Santa Catarina, sendo 13 deles instalados em Dionísio Cerqueira/SC e 04 em Barracão/PR. Como resultado da aplicação da pesquisa a análise dos dados compilados propiciou compreender a importância da inovação tecnológica acompanhando as transformações e a evolução dos novos tempos, onde é fundamental a agilidade na informação em tempo real, portanto o sistema de gestão integrada ERP está ressaltada nas respostas da maioria dos entrevistados quanto à agilidade, eficácia e confiabilidade na prestação de serviços e na satisfação dos requisitos fundamentais que são: interatividade, segurança e confiabilidade.

Palavras-chave: Agilidade; Eficiência; ERP Sistema de gestão integrada; Evolução tecnológica; Tecnologia da Informação.

ABSTRACT

With the technological evolution regarding the agility and efficiency in the services provided to clients pellos accounting writers, it is necessary to investigate the importance and importance of the application and use of a system that can generate optimization, agility and effectiveness in the generation of data and integration of the same related tax and legal obligations, as well as, counter/customers interactivity providing accurateness, reliability and credibility. Its general objective is: to analyze the data collected regarding

the use or not of technological resources by small and medium-sized companies and accounting offices of the municipalities of Dionísio Cerqueira/SC and Barracão /PRe to point out possible solutions. The research methodology presented in the development of this work presents the bibliographic research techniques with quantitative approach related to field research that observed as research space 17 accounting offices of the triple border, in the west of Santa Catarina, 13 of them installed in Dionísio Cerqueira / SC and 4 in Barracão / PR. As a result of the application of the research, the analysis of the compiled data made it possible to understand the importance of technological innovation following the transformations and evolution of new times, where agility in real-time information is fundamental, so the integrated ERP management system has preponderance in most respondents regarding agility, effectiveness and reliability in providing services and meeting the fundamental requirements that are: interactivity, security and reliability.

Keywords: Agility; Efficiency; ERP Integrated management system; Technological evolution; Information Technology.

1 INTRODUÇÃO

A globalização trouxe ao mercado uma complexidade na forma de elaborar o planejamento empresarial, necessitando estar atento às mudanças para manter-se competitivo no mundo dos negócios. Atualmente, o mundo vive na era da informação, e com os escritórios de contabilidade não é diferente, muito pelo contrário esses profissionais estão na linha de frente no que tange as mais relevantes informações empresarias, sejam elas contábeis, fiscais ou tributárias. A utilização da Tecnologia da Informação é essencial para a transformação das organizações, sendo necessário, portanto, investir em inovações tecnológicas, utilizar sistemas de informações e o conhecimento como recurso estratégico.

A maioria das pessoas quando se fala em sistemas, visualizam sistemas de computação e automação como conceito de sistemas, porem esse conceito é bem mais amplo e para entendê-lo, temos que entender a evolução do desenvolvimento científico e da inteligência humana, (BATISTA, 2013).

Com vistas aos escritórios de contabilidade da região da tríplice-fronteira, busca-se com a pesquisa avaliar os níveis de interação entre escritórios e seus clientes por meio dos sistemas de informações contábeis ERP, objetivando com isso o conhecimento do perfil dos escritórios no que diz respeito ao uso da tecnologia da informação. O trabalho tem como público alvo os profissionais da contabilidade da tríplice fronteira e sua relevância está embasada no fato de que o uso da tecnologia da informação por meio da implantação da contabilidade digital (ERP`s) possibilita a integração das informações

contábeis entre os escritórios, seus clientes e os demais usuários da contabilidade. Esse processo tem como finalidade aproximar os contadores de seus clientes, oferecendo maior confiabilidade aos dados gerenciados, a rapidez, eficácia e diminuição de custos, além de outros benefícios.

O presente trabalho foi concebido a partir do ***tema***: a integração das informações contábeis por intermédio dos ERP's, entre os escritórios de contabilidade e seus clientes na tríplice fronteira e a sua contribuição para superação de crises. Com esse enfoque, surgiu a questão ***problema***: como aumentar a performance e ganho de produtividade, interatividade e integração entre contadores e seus clientes da tríplice fronteira? Tendo como respostas provisórias, as ***hipóteses***: *H1*: a implantação da contabilidade digital, por intermédio dos ERP's permite positivamente que seja realizado pelos escritórios de contabilidade a integração das informações de forma célere, tempestiva e eficaz; *H2*: a utilização de ERP por parte dos clientes dos escritórios contribui positivamente para o aumento da performance e ganho de produtividade, interatividade e integração entre contadores e seus clientes.

Como ***objetivo geral*** busca: analisar os dados levantados relativos ao uso ou não de recursos tecnológicos por empresas de pequeno e médio porte em escritórios de contabilidade dos municípios de Dionísio Cerqueira/SC e Barracão/PR e apontar possíveis soluções.

Quanto aos ***objetivos específicos***, ficaram assim determinados, a) realizar, levantamento bibliográfico sobre esse assunto, e as contribuições da contabilidade digital em tempos de pandemia, b) Conhecer o perfil dos escritórios e seus clientes da tríplice-fronteira, c) analisar os dados da investigação com o intuito de identificar lacunas que possam ser preenchidas no processo de interação entre escritórios e seus clientes, d) Evidenciar o que diferencia as empresas que utilizam um ERP/ mecanismos tecnológicos das que não possuem. e) Propor possíveis soluções para problemas identificados a partir da análise dos dados levantados.

Por fim, o estudo ***justifica-se***, considerando a importância da tecnologia da informação e seus impactos na área contábil, seu propósito é analisar os escritórios de contabilidade da tríplice fronteira com vistas ao uso ou não da tecnologia da informação através de seus vários sistemas, a fim de, atender esse público delimitado identificando os vários recursos existentes no que tange a tecnologia da informação e as ferramentas que podem ser utilizadas pela contabilidade.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A teoria aqui apresentada destaca a contabilidade e os sistemas de informação para o desenvolvimento de atividades que contribuam para a maior agilidade e confiabilidade quanto aos recursos e serviços disponibilizados como ferramentas para a eficiência e confiabilidade em qualquer dos processos realizados.

Busca-se apresentar um tema que leve a conhecer e entender a contabilidade nos tempos da evolução tecnológica, dos sistemas de informações, bem como os ERP's que geram integração, agilidade e eficácia.

Os assuntos abordados estão assim distribuídos: A contabilidade; Definição de sistemas; Sistema de informação; Sistema de informação contábil; Recursos do sistema e; as novas tecnologias e a contabilidade com suas mudanças em tempos de pandemia

2.1 A CONTABILIDADE

A contabilidade na condição de ciência social aplicada, com metodologia concebida para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar todos os fenômenos que afetam o patrimônio de qualquer ente, seja este, pessoa física, entidade sem fins lucrativos, empresa ou ente público tais como Estado, Município, União, autarquia entre outras, (COELHO e LINS, 2010).

O desenvolvimento inicial do método contábil, segundo *Iudícibus* (2006), esteve intrinsecamente ligado ao surgimento do capitalismo como forma de mensurar os acréscimos ou decréscimos dos investimentos iniciais alocados a algum tipo de exploração comercial ou industrial. A economia de mercado por sua vez, quando do seu início, foi fortemente amparada pelo surgimento e aperfeiçoamento das partidas dobradas, pois pode se verificar grande interação entre os dois fenômenos. Hoje o método contábil, tem aplicação a qualquer tipo de pessoa física ou jurídica com finalidade lucrativa ou não, mas que tenha a necessidade de exercer atividade econômica para alcançar seus objetivos.

Para Padoveze (2012) o intuito da Contabilidade é controlar os bens de indivíduos ou entidades, controle esse feito por meio de coleta, reserva e elaboração de informações provenientes dos acontecimentos que transformam a composição patrimonial. Definindo-se então, que a contabilidade é o processo de informação que administra o patrimônio das entidades.

Na próxima seção serão abordadas as definições de sistemas.

2.2 SISTEMAS E SUAS DEFINIÇÕES

Um sistema é uma rede de componentes interdependentes que trabalham juntos para tentar alcançar um objetivo comum. Um sistema deve ter um objetivo. Sem um objetivo, não há sistema. Conforme explica Batista (2013), a maioria das pessoas quando se fala em sistemas, visualizam sistemas de computação e automação como conceito de sistemas, porem esse conceito é bem mais amplo e para entendê-lo, temos que entender a evolução do desenvolvimento científico e da inteligência humana.

Ainda segundo Batista (2013), a teoria geral dos sistemas é interdisciplinar e capaz de transcender os problemas tecnológicos e explicar cada área da ciência bem como interligar as descobertas e conceitos comuns a cada área, possibilitando a aproximação entre as suas fronteiras e preenchendo as lacunas que existe entre elas de forma que uma estrutura sistêmica, consiste em elementos combinados de tal maneira que qualquer modificação em um deles implica modificação em todos ou outros, sob essa ótica, é impossível entender os sistemas como um todo pela análise individual o que cria uma dependência recíproca e a interligação entre as áreas.

Com o advento da globalização da economia, as sociedades, encontram-se em uma constante concorrência global por recursos, mercados e receitas seja com outras empresas, outras regiões ou até outras nações, daí, a necessidade de um bom sistema de informação para quem quer oferecer produtos ou serviços com qualidade e eficácia, independentemente do tamanho da entidade. O maior objetivo de um sistema de informação é permitir que o melhor uso dos dados, usando cenários e filtros apropriados, possam definir as informações que representam a exceção e a maior relevância para o processo organizacional, (BATISTA, 2013).

Os sistemas classificam-se em sistemas abertos e fechados, sendo que os sistemas fechados não interagem com o ambiente externo, enquanto sistemas abertos estão em constante interação com o ambiente e outros sistemas, um sistema fechado pode ser assim definido por Padoveze (2019), como uma máquina que tem vários componentes e um objetivo a ser executado porem não interage com o ambiente ou seja realiza sua tarefa sem interagir com o meio ambiente; Já o sistema aberto caracteriza-se pela interação total com o ambiente, podem ser físicos ou informacionais, são exemplos de sistemas abertos, as empresas e os sistemas de informação pois estão interagindo sempre com o ambiente.

Na sequência serão observados os sistemas de informação.

2.3 SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Na visão de Padoveze (2019, p. 04), o Sistemas de informação compreende:

> [...] o conjunto de recursos humanos, materiais, tecnológicos e financeiros agregados segundo uma seqüência lógica para o processamento dos dados e tradução em informações, para que com seu produto, permitir às organizações o cumprimento de seus objetivos. [...] a informação deve ser tratada como qualquer outro produto que esteja disponível para consumo.

Dessa forma, pode se definir sistema de informação como um conjunto de recursos agregados de forma ordenada e lógica para o processamento dos dados e tradução em informações úteis para a tomada de decisão, das pessoas e organizações, a fim de atingirem seus objetivos principais.

2.3.1 Sistema de informação contábil

Segundo Padoveze (2019), a ciência contábil traduz-se naturalmente em um sistema de informação, ou seja, ela nasceu sob a arquitetura de sistema informacional e assim sendo, o sistema de informações contábeis é o grande sistema de informação dentro de uma organização.

Para isso, é importante aplicar ao sistema de informação contábil, um enfoque sistêmico, pois além da contabilidade ser um sistema aberto ela também está inserida dentro de outro sistema a empresa ou entidade. Quanto aos objetivos do sistema de informações contábeis, conceitua: “O sistema de informação contábil, é um veículo formal para o processamento operacional de dados contábeis e para atividades de suporte a tomada de decisão” (PADOVEZE, 2019, p. 113).

Isso incluí a avaliação de desempenho e dados estatísticos expressos em termos não monetários e aceita input (entradas) de outras fontes, além das transações financeiras tradicionais.

Em muitas organizações, o sistema de informação contábil, é o único sistema de informação formalmente definido, sendo este efetivamente o sistema de informação gerencial. Assim, Padoveze (2019) observa a definição dos objetivos de um sistema de informação contábil: 01) Prover todas as informações monetárias e não monetárias para a tomada de decisão em todos os níveis de administração, ou seja, operacional, tático e estratégico das organizações e também para os demais usuários da contabilidade; e, 02) Constituir-se na peça fundamental do sistema de informação gerencial da organização.

Assim sendo, é possível ter uma ideia da abrangência do sistema de informação contábil gerencial.

O tópico que segue descreve os recursos do sistema.

2.3.1.1 Recursos do Sistema

Segundo Padoveze (2019), o sistema de informação contábil processa dados e os transforma em informação útil para a tomada de decisão, em todos os níveis dentro de uma organização, para isso vale destacar os principais recursos utilizados para o melhor funcionamento desse sistema: (a) Recursos Humanos; devem ser os mais bem preparados profissionais, com capacitação adequada a ciência contábil, ter enfoque sistêmico da contabilidade, ter visão gerencial completa da organização para de fato fornecer as mais relevantes informações necessárias a empresa; e, (b) recursos Materiais ou de Sistema; pode se englobar ai todos os demais recursos necessários, tais quais, equipamentos de informática (hardwares), softwares (ERP`s), equipamentos de comunicação, energia, materiais de expediente, ambiente físico entre outros.

Com esse enfoque, deve se destacar o gestor do sistema de informação contábil, sendo esse um recurso humano, de fundamental importância, no processo decisório referente ao sistema que administra, tendo papel decisivo quanto ao sucesso ou fracasso do mesmo. Porém, nunca deve o gestor (contador) impor sua visão da informação que está fornecendo, deve expor as informações como lhe foram solicitadas e respeitando as diretrizes da empresa bem como os preceitos da contabilidade, além do ponto de vista de quem está recebendo a informação (PADOVEZE, 2019).

No que observa Padoveze (2019), as informações contábeis propriamente ditas são questões fundamentais do sistema, bem como, a sua estruturação gerencial. Ou seja: Quais informações devem estar no sistema de informação contábil? Como o gestor sabe ou deve proceder para definir quais informações integrarão ou serão incorporadas ao sistema.

A definição de quais informações estarão presentes no sistema parte da necessidade da mais alta administração, responsável pela tomada de decisão nos mais altos níveis dentro da organização. Esse processo, por sua vez é feito em total interação entre a administração que definirá os objetivos do sistema e pelo seu gestor como especialista e conhecedor da ciência contábil, ao impor limites ao sistema de informações contábeis. Esses limites são próprios da contabilidade (normas contábeis) que detém o

controle total do sistema de informações contábeis, sejam esses antecedentes, concorrentes ou subsequentes, terá esse sistema a capacidade de absorver todas as necessidades informacionais de qualquer gestor interno da entidade, (PADOVEZE, 2019).

Na sequência destaca-se a importância da tecnologia em tempos de pandemia.

2.4 AS NOVAS TECNOLOGIAS E A CONTABILIDADE COM SUAS MUDANÇAS EM TEMPOS DE PANDEMIA

Para Carneiro (2020), com papéis fundamentais para o andamento de qualquer negócio, os setores de TI, Fiscal e RH devem contar com soluções tecnológicas inovadoras que ofereçam acessibilidade, ou seja, funcionalidades que podem ser acessadas de maneira remota, nesse sentido, surgiram soluções capazes de substituir o trabalho em espaço físico pelo *home office* e colocar os profissionais da contabilidade para resolver os problemas gerais do setor, de forma totalmente on-line e em tempo real, alimentando todos os usuários da contabilidade com as informações necessárias, também é importante ressaltar as necessidades do cumprimento das obrigações legais, como as declarações, pagamentos de tributos entre outras que tem prazo preestabelecido, no contexto histórico da contabilidade é possível notar modificações que demonstram uma transição da fase em que os procedimentos eram totalmente manuais para uma fase onde a tecnologia contribuiu de forma significativa para a automação de procedimentos contábeis.

A constante evolução digital desencadeou para o meio contábil o surgimento de novas referências de modelos de negócios, sendo elas: a contabilidade on-line e a contabilidade digital, aparentemente semelhantes, porém, trazem em sua essência propostas diferentes Duarte e Lombardo, (2017). Segundo Schiavi (2018), modelos de negócios disruptivos representam a junção de modelos de negócios, rupturas tecnológicas e inovação. Os modelos de negócios disruptivos criam oportunidades e desafios às organizações, representam ameaças diretas para a manutenção de modelos tradicionais, buscam novas formas de agregar valor ao consumidor e oferecem produtos com maior simplicidade, acessibilidade e menor custo. A contabilidade on-line surgiu por volta do ano de 2012, com a proposta de apresentar um custo bem inferior ao da contabilidade tradicional e cumprir com a entrega dos serviços prometidos, de forma fácil e rápida. As contabilidades on-line ganharam crescimento repentino, devido à força da automação e

tecnologia, resultado de muitos investimentos em desenvolvimento de *software*, (DUARTE e LOMBARDO, 2017).

Como observado por Duarte e Lombardo (2017) e Schiavi (2018), a contabilidade digital chega ao Brasil em 2015, modelo que já era bastante difundido na Europa e Oceania. Rapidamente, a contabilidade digital ganha espaço em todo o país e conquista defensores, os quais entendem que os contadores não devem competir por preços baixos e sim por valor agregado ao seu cliente, salientando o compromisso com a eficiência e a lucratividade do negócio de seus clientes, ainda de acordo com os autores, a contabilidade on-line remete ao cliente uma visão racional, preocupada apenas em cumprir as exigências legais com baixos preços; enquanto a contabilidade digital é representada pela responsabilidade e pelo comprometimento do profissional contábil, abrangendo, além das obrigações legais, outras formas de contribuir para o crescimento e direcionamento na tomada de decisões de seus clientes, a contabilidade on-line não pode ser considerada uma inovação disruptiva, (que interrompe paradigmas), pois é apenas um modelo de aprimoramento de processos no relacionamento com o cliente, não cria novos mercados. Já a contabilidade digital pode ser considerada uma inovação disruptiva, por oferecer serviços além dos tradicionais, como consultorias em áreas financeiras, por meio da utilização de sistemas integrados em nuvem aos sistemas contábeis.

Para Oliveira (2000), a utilização da tecnologia da computação possibilitou aos profissionais da área contábil diversos benefícios e melhorias, no processo de geração de informação contábil. Antes, o processo era manual; posteriormente, foi substituído pelo mecânico e; logo em seguida, pelo eletrônico. No que se refere Duarte (2011) frente a essas mudanças, destaca-se a importância da integração dos dados e da reconstrução dos serviços contábeis, voltados para modelos de negócios inovadores, superando paradigmas. Para Taurion (2009), nestes modelos a organização contábil opera como provedor de software de gestão para seus clientes, como acesso ao ERP (*Enterprise Resource Planning*, ou Sistema Integrado de Gestão Empresarial) que se dá pela ação do contador e de seus clientes, por intermédio de serviços em "nuvem" (*cloudcomputing*). Nesse modelo de negócio citado pelo autor, identifica-se a facilidade de padronização das informações na relação entre clientes e escritórios contábeis, estabelecida por meio da tecnologia, uma ferramenta capaz de proporcionar diferencial competitivo. Porém, destaca-se que o responsável por agregar ou não valor às organizações é o ser humano, considerando suas habilidades de análise, de síntese e de relacionamento, (DUARTE, 2016).

Na visão de Tessmann (2011), os reflexos da contabilidade digital em órgãos públicos atingem também os contribuintes, que devem se atualizar tempestivamente aos novos métodos de escrituração. Ainda, a autora comenta que, em meio a tantas tecnologias disponíveis colaborando com o serviço do contador, o mínimo que ele deve fazer é conhecê-las e utilizá-las em seu favor, pois será visto e procurado para auxiliar em questões de gestão empresarial e não mais como um portador de informações. Assim, à medida que a evolução acontece, a contabilidade também requer adequações.

Para Peres; Mariano e Mendes (2021, p. 28 e 31):

> Por essa razão, a conexão entre as informações federais, estaduais e municipais é necessária, considerando o crescente fluxo de operações geradas pelas empresas, a fim de possibilitar 101 integrações e compartilhamento de cadastros e informações fiscais.

Neste sentido, todo o novo modelo de atuação frente às contingências que se apresentam, merece melhor atenção, compreensão e intervenção do profissional com a cooperação de seus clientes na organização das informações e disposição de dados para a melhor operacionalização do sistema em tempos de dificuldades como as que presenciamos com a pandemia da COVID-19.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Existe uma infinidade de definições sobre pesquisa, que você poderá encontrar em produções e livros: “O processo formal e sistemático de desenvolvimento do Método científico visa à produção de conhecimento novo”. (GIL, 2007, p. 42). Corroborado com Trujillo Ferrari (1982, p. 167), a pesquisa pode ser definida como “[...] uma atividade humana, honesta, cujo propósito é descobrir respostas para as indagações ou questões significativas que são propostas”.

A metodologia de pesquisa pode ser definida como a busca de respostas aos problemas que são propostos. Neste sentido Gil (2007, p. 162) observa que através dela “[...] descrevem-se os procedimentos a serem seguidos na realização da pesquisa. Sua organização varia de acordo com as peculiaridades de cada pesquisa”.

No tocante as **características**, nosso estudo é uma população, uma vez em que estaremos encaminhando nossa pesquisa para todos os escritórios da tríplice fronteira, que perfazem um total de 17 escritórios cadastrados. Assim sendo, destes aqui elencados 13 estão instalados em Dionísio Cerqueira /SC e 04 em Barracão /PR.

Considera-se quanto ao **tipo de pesquisa**, que sua abordagem é quantitativa utilizando-se do instrumento da pesquisa apresentado como questionário aplicado diretamente às empresas alvos do estudo, por meio de plataforma eletrônica em função da pandemia do novo Corona Vírus (COVID-19), para que se possa levantar as formas e procedimentos adotados, quanto aos sistemas de informação e interação entre os escritórios de contabilidade e seus clientes.

Segundo Lakatos e Marconi (2007, p. 43):

> A pesquisa, pode ser considerada um procedimento formal com método de pensamento reflexivo que requer tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais. Significa muito mais do que apenas procurar a verdade: É encontrar respostas para questões propostas utilizando métodos científicos.

Por sua vez, com o estudo quantitativo o pesquisador parte de um plano preestabelecido com hipóteses e variáveis claramente definidas. Procura medir e quantificar os resultados da investigação, elaborando-os em dados estatísticos.

Quanto aos **objetivos**, considerando sua finalidade trata-se de uma pesquisa exploratória que tem por objetivo buscar empreender um estudo preliminar do foco da pesquisa, com o intuito de familiarizar-se com o fenômeno que está sendo investigado. Assim, como tipo de pesquisa empregada tem por abordagem a técnica bibliográfica que nas observações de Trujillo (1982, p. 230) "[...] oferece meios para definir e resolver, não somente problemas já conhecidos, mas também para explorar novas áreas onde os problemas não se cristalizaram suficientemente".

Ainda com relação **aos procedimentos** para a coleta de dados, os meios utilizados podem ser caracterizados como uma pesquisa bibliográfica, que através da leitura de várias obras relacionadas ao tema, bem como, a pesquisa de campo realizada por meio de plataformas digitais que ofereceram subsídios para a construção e formalização deste trabalho.

Para Martins (2000, p. 28) a pesquisa bibliográfica também pode ser definida como "[...] um estudo para conhecer as contribuições científicas sobre o tema, tendo como objetivo recolher, selecionar, analisar e interpretar as contribuições teóricas existentes sobre o fenômeno pesquisado".

A pesquisa de campo na visão de Trujillo (1982, p. 234), "[...] é utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ou conhecimento de um problema para o qual se procura uma resposta".

Os **instrumentos** que serão utilizados para a coleta dos dados, para que o propósito deste estudo atinja o seu êxito, utilizam-se de um levantamento de dados no qual será aplicado um questionário estruturado com perguntas do tipo quantitativas, através da plataforma *googleforms*, com perguntas fechadas, categorizadas para facilitar a análise e interpretação dos dados, considerando as seguintes categorias: Concordo e Discordo.

A aplicação da pesquisa terá como público alvo os proprietários dos escritórios de contabilidade da tríplice-fronteira, ou seja, dos municípios de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão – PR, será desenvolvida nos meses de setembro e outubro de 2021.

No tocante aos **procedimentos de análise dos dados coletados**, uma vez aplicados os questionários, serão estudadas as empresas desse segmento no âmbito já mencionado, o qual será recolhido e tabulado em planilha Excel para facilitar as análises e dar ênfase aos resultados e discussões.

Por meio da análise, "[...] o pesquisador entra em maiores detalhes sobre os dados decorrentes do trabalho estatístico, a fim de conseguir respostas às suas indagações" (MARCONI e LAKATOS, 2010 p. 152).

A coleta de dados pode ser compreendida como o processo de investigação significativa, particular e específica de uma unidade, com a finalidade de extrair dados e informações para a elaboração da técnica da pesquisa observada para a obtenção de resultados. Já o o questionário é reconhecido como o conjunto de questões elaboradas para atingir um determinado resultado com as informações coletadas e analisadas segundo o objetivo da pesquisa (SEVERINO, 2016).

Considerando a **validação das hipóteses** definiu-se a aplicação da métrica quantitativa, considerando-se que se 75% dos respondentes concordaram com as perguntas formuladas relacionadas às hipóteses, estas serão consideradas verdadeiras, caso contrário serão tidas como falsas e rechaçadas.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Como pesquisa aplicada buscou-se o resultado com a perspectiva de se constatar junto aos escritórios de contabilidade da tríplice fronteira a importância e relevância da utilização de um sistema de integração das informações contábeis fiscais e legais, bem como, a avaliação dos níveis de interação entre os escritórios e seus clientes por meio deste sistema de informações contábeis ERP.

O próximo tópico descreve a população alvo da pesquisa.

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

A população alvo da pesquisa está relacionada aos escritórios de contabilidade da região da tríplice fronteira, mais precisamente 4 em Barracão /PR e 13 em Dionísio Cerqueira /SC. As perguntas constantes do instrumento de pesquisa, denominado questionário estão dispostas no Apêndice – A (p. 32).

Quanto a realização da pesquisa e de seus resultados foi efetivada a participação de 15 dos escritórios de contabilidade como demonstrado na sequência pela tabela 01.

Tabela 1: Universo da pesquisa

UNIVERSO DA PESQUISA	TOTAL DE EMPRESAS	%
Barracão/PR	4	23%
Dionísio Cerqueira/SC	13	77%
TOTAL	17	100%
RESPONDENTES	15	89%

Fonte: Elaboração própria (2021);

A pesquisa foi dividida em 05 Blocos, sendo o Bloco – 2 aquele que retrata o perfil dos respondentes.

O **BLOCO – 2:** Perfil dos respondentes: função; área de trabalho; grau de escolaridade; gênero e; faixa etária.

b) O Bloco – 02: Perfil dos respondentes:

Gráfico – 5. Pergunta 01: Você exerce qual função? Das respostas obtidas pelo questionário neste quesito, 46,7% responderam ser o contador; 33,3% o sócio e gestor; 13,3% auxiliar de contabilidade e; 6,7 outras funções;

Gráfico – 6. Pergunta 2: Quantos anos atua na área? A maioria 53,3% responderam que o tempo de atuação é de menos de 1 ano; 33,4% responderam de 05 a 10 anos e; aproximadamente 13,3% de 1 a 5 anos;

Gráfico – 07. Pergunta 03: Qual o seu grau de escolaridade? A maioria, ou seja, 40% dos respondentes afirmaram ter a graduação; 33% ser pós-graduado; 13,3 teriam o curso superior incompleto e; 13,3 observaram outra resposta;

Gráfico – 8. Pergunta 4: Qual seu gênero? 73,7% dos respondentes afirmaram ser feminino e; 26,7 masculinos;

Gráfico – 09. Pergunta 5: Qual as faixas etárias? 33,3% observaram ser de 25 a 35 anos de idade; 20%de 35 a 45 anos; outros 20% de 45 a 55 anos; 13,3 mais de 55 anos e; 13,3 de 18 a 55 anos de idade;

Após a descrição das respostas apresentadas por cada um dos respondentes e observadas nos gráficos em percentuais, a Tabela – 02 destaca a quantificação em número de respondentes relacionadas às perguntas dispostas no questionário.

Tabela 2: Bloco 2 - Perfil dos respondentes

Variáveis	n	%
PERFIL DOS RESPONDENTES		
Função		
Sócio Gestor	5	33,3%
Auxiliar de contabilidade	2	13,3%
Contador	7	46,7%
Auxiliar administrativo	-	-
Outro	1	6,7%
Tempo de atuação na empresa		
Há menos de 1 ano	-	-
De 1 a 5 anos	2	13,3%
De 5 a 10 anos	5	33,3%
Mais de 10 anos	8	53,3%
Grau de escolaridade		
Ensino fundamental	-	-
Ensino superior incompleto	2	13,3%
Graduado	6	40,0%
Pós-graduação	5	33.3%
Outros	2	13,3%
Gênero		
Feminino	4	26,7%
Masculino	11	73,3%
Outros	-	-
Faixa etária		
De 18 a 25 anos	2	13,3%
De 25 a 35 anos	5	33,4%
De 35 a 45 anos	3	20,0%
De 45 a 55 anos	3	20,0%
Mais de 55 anos	2	13,3%

Fonte: Elaboração própria (2021);

Como resultado percebemos que a maioria dos resspondentes dos escritórios de contabilidade que participaram da pesquisa são contadores, na sequência sócios gerentes e auxiliares de contabilidade. Os escritórios de contabilidade tem mais de 10 anos de presença e atuação na área contábil e outros entre 1 a 5 e de 5 a 10 anos de atividade no mercado. A grande maioria observou ser graduado em ciências contábeis e outros

cursando o ensino superior. Quanto a faixa etária do público alvo da pesquisa foi observada pela grande maioria ter a idade entre 25 e 55 anos.

Na sequência será observada a validação das hipóteses respostas a problemática.

4.2 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES RESPOSTA A PROBLEMÁTICA

A problemática da pesquisa é como aumentar a performance e ganho de produtividade, interatividade e integração entre contadores e seus clientes da tríplice fronteira?

Por oportuno, estabeleceu-se as hipóteses: ***H1****:* a implantação da contabilidade digital, por intermédio dos ERPS permite positivamente que seja realizado pelos escritórios de contabilidade a integração das informações de forma célere, tempestiva e eficaz; e, ***H2***: a utilização de ERP por parte dos clientes dos escritórios contribui positivamente para o aumento da performance e ganho de produtividade, interatividade e integração entre contadores e seus clientes.

Tabela 3 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	75,0%	100,00	Verdadeira
H2	75,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021);

Considerando que as hipóteses propostas foram todas validadas em 100% como VERDADEIRAS, respondendo a problemática proposta, dessa forma temos por certo que: a combinação da hipótese H1 e a H2 possibilitam atingir e responder ao problema proposta nesta investigação.

Por bem é notório afirmar que a maioria das pequenas e médias empresas possuem um sistema (ERP) o que falta por vezes fazer esta integração contabilidade x cliente, unir as duas pontas.

O próximo assunto relaciona o perfil dos escritórios e seus clientes da tríplice fronteira.

4.3 PERFIL DOS ESCRITÓRIOS E SEUS CLIENTES DA TRÍPLICE FRONTEIRA

Quanto ao perfil dos escritórios de contabilidade e de seus clientes, apresentados em dados referentes à pesquisa e respostas obtidas pela aplicação do questionário, o Bloco – 1 destaca as seguintes perguntas: O porte da empresa considerando o faturamento bruto; há quantos anos a empresa está constituída; Empregos diretos gerados; segmento de seus clientes;

No **BLOCO – 1** do questionário aplicado, as quatro perguntas que integram o seu desenvolvimento quanto a descrição da empresa, tiveram as seguintes respostas:

a) Bloco – 01: Descrição da empresa

Gráfico – 1. Pergunta 01: Qual o porte da sua empresa considerando os critérios orientativos do SEBRAE, com base no faturamento bruto: A maioria que perfaz o total de 73,3% dos respondentes como Micro Empresas (ME); 13,3 outras e 6,7 observaram ser Empresas de Pequeno Porte (EPP), bem como, as 6,7% restantes afirmaram ser Micro empreendedores Individuais (MEI). A comprovação destas variáveis resultou do questionário dirigido aos 15 escritórios de contabilidade no tríplice fronteira em Santa Catarina.

Gráfico – 02. Pergunta 02: Quantos anos a empresa está constituída? Do tempo de empresa constituída como se refere a pergunta 02 os respondentes assim se compraram: aproximadamente 46,6% responderam que a existência da empresa é de mais de 10 anos; 26,7% responderam que a empresa existe de 05 a 10 anos; 26,7% de 01 a 05 anos;

Gráfico – 03. Pergunta 3: Quantos empregos diretos sua empresa gera atualmente? 46,7% das respostas alegaram que a empresa gera até 02 empregos diretos; 40% geram de 03 a 05 e; 13,3% responderam gerar de 03 a 05 empregos diretos;

Gráfico – 04. Pergunta 4: A sua carteira de cliente tem maior preponderância de clientes do segmento de: a grande maioria, ou seja, 66,7% responderam ser variada a sua clientela (outros); 20% daqueles que responderam observaram a sua clientela como de importação e exportação; 13,3% observaram ser a sua clientela de prestadores de serviços;

Os gráficos apresentados no Bloco – 1 destacam a descrição da empresa. Destes gráficos foi gerada uma tabela quantificando em números as respostas oferecidas por cada um dos 15 escritórios de contabilidade da tríplice fronteira que participaram da pesquisa.

A Tabela 4 relaciona o questionário em seu Bloco – 1 e descreve as variáveis relacionadas à pesquisa, quantificando o número de respondentes para cada pergunta e resposta oferecida.

Tabela 4: Bloco 1 - Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
MEI – Micro empreendedor individual	1	6,7%
ME – Micro Empresa	11	73.3%
EPP – Empresa de Pequeno Porte	1	6,7%
Outro	2	13.3%
Quanto tempo a empresa está constituída		
Há menos de 1 ano	-	-
De 1 a 5 anos	4	26,7%
De 5 a 10 anos	4	26,7%
Mais de 10 anos	7	46,6%
Empregos diretos		
Até 2 empregos	6	40,0%
De 3 a 5 empregos	7	46.7%
Mais de 6 empregos	2	13,3%
Segmento de clientes		
Comércio Varejista	10	66,7%
Indústria	-	-
Transporte	-	-
Serviços	2	13,3%
Importação e exportação	3	20,0%
Outros	-	-

Fonte: Elaboração própria (2021);

Como perfil das empresas clientes e que fazem parte da carteira dos escritórios de contabilidade da tríplice fronteira, na sua maioria dos respondentes 11 deles observaram ser Micro empresas (ME), outra fatia dividida entre 4 responderam ser Empresas de Pequeno Porte (EPP) e Micro Empreendedores Individuais (MEI).

Do tempo de constituição das empresas a maioria 7 dos respondentes observaram mais de 10 anos; 04 de 1 a 5 anos e outros 4 de 5 a 10 anos no mercado.

Quanto à geração de empregos diretos, 13 dos respondentes observaram ter em seu quadro de funcionários de 2 a 6 funcionários e outros 04 mais de 6 empregados.

A próxima etapa destaca as lacunas que possam ser preenchidas no processo de interação entre escritórios e clientes.

4.4 LACUNAS QUE POSSAM SER PREENCHIDAS NO PROCESSO DE INTERAÇÃO ENTRE ESCRITÓRIOS E SEUS CLIENTES

A realidade vivenciada pelos escritórios de contabilidade e as perspectivas de preenchimento das lacunas e gargalos no processo de operacionalização e disposição das

informações para uma melhor interatividade com seus clientes e a percepção dos resultados oferecidos pela implantação do Sistema de Gestão Integrada – ERP, encontra-se disposta nas respostas oferecidas pelos respondentes no questionário, como relata o Bloco – 4 e Bloco - 5 apresentando a descrição dos gráficos em percentuais e a quantificação das respostas em número de respondentes nas Tabela 5 e 6 (p. 22, 23 e 26).

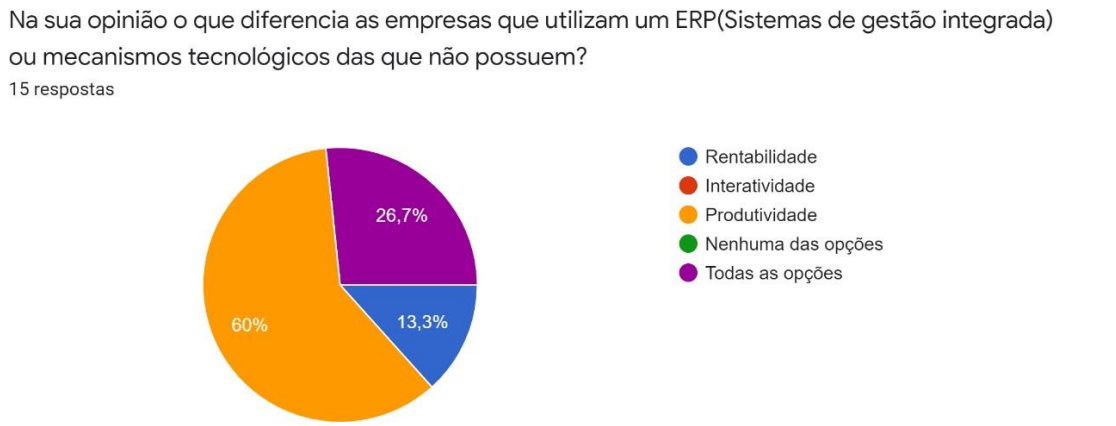
O **BLOCO – 4:** avalia através das respostas dadas pelos entrevistados a realidade enfrentada pelos escritórios contábeis e da propriedade do uso do ERP (Sistema de gestão integrada) para a rotina do escritório e seu relacionamento com o fisco bem como no cumprimento da legislação descrevendo sua relevância e preponderância.

c) Bloco 4 – A realidade dos escritórios contábeis da tríplice fronteira:

Gráfico – 12. Pergunta 01: Você julga que no seu escritório todos os dados (fatos contábeis) são levantados por meio do uso de recursos tecnológicos, assinale o percentual que representa a sua resposta (por um sistema integrado). A maior parte dos respondentes 80% responderam que de 50% a 80% dos trabalhos realizados pelo escritório passam pela análise e uso da tecnologia digital; outros 26,7% descrevem utilizar de 15 a 50% das atividades com a tecnologia digital, e; 13,3% descrevem utilizar apenas 5%;

Gráfico – 13. Pergunta 02: Quanto ao perfil dos seus clientes de maior preponderância, a maioria são? 86,7% das respostas obtidas que destacaram ser emergente e necessário a utilização da tecnologia digital nos processos contábeis foram Micro Empresas (ME); 6,65% foram de Empresas de Pequeno Porte (EPP) e; outros 6,65% descrevem-se como empresas de médio porte;

GRÁFICO – 14: Bloco – 04. Pergunta 3: Na sua opinião, o que diferencia as empresas que utilizam um ERP (Sistema de Gestão Integrada), ou mecanismos tecnológicos das que não possuem?



Fonte: Elaboração própria (2021);

Gráfico – 14. Pergunta 3: Na sua opinião, o que diferencia as empresas que utilizam um ERP (Sistema de Gestão Integrada), ou mecanismos tecnológicos das que não possuem? 60% dos que responderam esta questão observaram ser a produtividade do sistema com vistas à integração contábil e englobar todas as obrigações fiscais e legais; já outros 13,3% responderam que o uso dos ERP`s tem efeito direto na rentabilidade da empresa e ainda para 26,7% dos entrevistados acreditam que o uso dos aparatos tecnológicos influencia tanto, na produtividade, rentabilidade e interatividade da empresa em seu nicho de mercado.

Gráfico – 15. Pergunta 4: Quais das opções abaixo você julga de maior relevância considerando como possíveis soluções para problemas com relação a integração dos dados entre clientes e escritórios? Como maior relevância na possível solução dos problemas relacionados à integração dos dados de clientes no escritório de contabilidade, 40% dos respondentes observaram ser a gestão tecnológica; outros 40% observaram ser a modernização por parte de seus clientes e; 20 % afirmaram ser relevante para a solução desse problema a capacitação dos colaboradores;

Gráfico – 16. Pergunta 5: Você julga que as empresas que não possuem um ERP (Sistemas de gestão integrada) conseguem fazer uma boa gestão de seus negócios? 53,3% dos entrevistados responderam afirmativamente, que concordam ser possível exercer uma boa gestão de seus negócios sem um ERP (Sistemas de gestão integrada); outros 46,7 discordam desta afirmação;

GRÁFICO – 17: Bloco – 04. Pergunta 6: Na sua opinião, nos dias de hoje seria possível entregar todas obrigações fiscais e legais, sem o uso de ERP (Sistemas de gestão integrada) ou sistemas de informações contábeis.

Fonte: Elaboração própria (2021);

Gráfico – 17. Pergunta 6: Na sua opinião, nos dias de hoje seria possível entregar todas obrigações fiscais e legais, sem o uso de ERP (Sistemas de gestão integrada) ou sistemas de informações contábeis? 93,7 dos respondentes observaram 'não' ser possível entregar as obrigações fiscais e legais sem observar o uso de um ERP (Sistema de gestão integrada) e; outros 7,3% descreveram em sua resposta 'sim' ser possível;

A Tabela 5 corresponde ao processo de rentabilidade dos escritórios de contabilidade da tríplice fronteira.

Tabela 5: Bloco 4 – Rentabilidade dos escritórios contábeis

Variáveis	n	%
RENTABILIDADE DOS ESCRITÓRIOS CONTABEIS		
Você julga que no seu escritório todos os dados (fatos contábeis) são levantados por meio do uso de recursos tecnológicos, assinale o percentual que representa a sua resposta (por um sistema integrado).		
Menos de 05%	-	-
De 06 a 15%	-	-
De 15% a 50%	4	26,7%
De 50% a 80%	9	60,0%
Ocorre por outras formas	-	-
Ocorre pelo ERP totalmente integrado	2	13,3%
Quanto ao perfil dos seus clientes de maior preponderância, a maioria são:		
MEI – Micro empreendedor	-	-
ME – Micro empresa	13	86,7%
EPP – Empresa de pequeno porte	1	6,6%
Médio porte	1	6,6%
Grande porte	-	-
Na sua opinião, nos dias de hoje seria possível integrar todas as obrigações fiscais e legais,		

sem o uso de ERP (Sistema de gestão integrada) ou sistema de integração contábil?		
Sim	14	93,3%
Não	1	6,7%
Quais das opções abaixo você julga de maior relevância considerando como possíveis soluções para problemas com relação a integração dos dados entre clientes e escritórios?		
Gestão tecnológica	6	40,0%
Capacitação dos colaboradores	3	20,0%
Modernização por parte de seus clientes	6	40,0%
Você julga que as empresas que não possuem um ERP (Sistemas de gestão integrada) conseguem fazer uma boa gestão de seus negócios?		
Concordo	8	53,3%
Discordo	7	46,7%
Na sua opinião, nos dias de hoje seria possível entregar todas as obrigações fiscais e legais, sem o uso de ERP (Sistemas de gestão integrada) ou sistemas de informações contábeis.		
Sim	2	6,7%
Não	13	93,3%

Fonte: Elaboração própria (2021);

Quanto ao uso de novas tecnologias na operacionalização e gestão dos escritórios de contabilidade identificados na pesquisa 9 dos respondentes observaram utilizar de 50% a 80% do sistema de gestão integrada da informação em seus processos habituais. Outros 6 escritórios de contabilidade descrevem a utilização das novas tecnologias de 15% a 50% no desenvolvimento de suas tarefas.

É possível destacar a receptividade progressiva da inovação quanto às novas tecnologias, que ocupam espaço nas organizações com a finalidade de tornar ágeis os trabalhos e proporcionar maior interação entre o escritório e seus clientes, na efetividade da prestação dos serviços nas informações e obrigações fiscais e legais, o que torna mais segura e confiável a relação entre os clientes e escritório de contabilidade.

Quanto ao perfil da clientela dos escritórios de contabilidade, 13 delas foram identificadas como Micro Empresas (ME), uma Empresa de Pequeno Porte (EPP) e uma de médio porte. Portanto a maioria da clientela é de Micro Empresas (ME).

Na opinião de 14 dos 15 respondentes, ou seja, dos escritórios alvos da pesquisa observou-se que sim é possível integrar as obrigações fiscais e legais sem o uso do ERP. Um dos respondentes afirmou não ser possível a integração sem um sistema de gestão integrada de informações contábeis.

Foi observado como relevante as soluções de problemas, lacunas gargalos na relação de interação de dados entre clientes e o escritório de contabilidade, para 6 de seus respondentes o fator primordial é a opção pela gestão tecnológica, outros 6 responderam ser a modernização por parte de seus clientes e 3 a capacitação de seus colaboradores.

Quanto as atividades rotineiras do escritório de contabilidade 8 dos respondentes da pesquisa **concordam** e destacaram a possibilidade de se fazer uma boa gestão sem o uso do ERP (Sistema de gestão integrada). Os outros 7 **discordam** e observam não ser possível uma boa gestão sem o Sistema de Gestão Integrada – ERP.

13 dos respondentes observaram nos dias de hoje **não** ser possível gerir e entregar todas as obrigações fiscais e legais sem a utilização do ERP. Outros 2 responderam que **sim**, da possibilidade de entregar as obrigações fiscais e legais sem o uso do ERP.

Os dados aqui dispostos comprovam o uso das novas tecnologias de gestão integrada da informação para o melhor desenvolvimento das rotinas contábeis em uma maior interatividade do cliente com o escritório de contabilidade, o que colabora para a solução de problemas estabelecendo uma proximidade e confiança mútua na eficiência do trabalho desempenhado.

O Bloco – 5 descreve as perspectivas dos profissionais de contabilidade quanto à evolução da Tecnologia de Informação (TI) e a sua importância nas atividades contábeis.

d) Bloco 5 – Perspectivas

Gráfico – 18. Pergunta 1: Você julga importante a capacitação dos profissionais de contabilidade também na área de T.I (Tecnologia da Informação). 93,3% das respostas obtidas destacam que é sim importante a capacitação dos profissionais na área de Tecnologia da Informação (TI); ouros 6,7% já não julgam relevante tal atitude;

Gráfico – 19. Pergunta 2: Quando do contrato com novos clientes o escritório orienta o cliente quanto a importância de um bom sistema de informação ERP? 100%, ou seja, todos os entrevistados responderam afirmativamente, ser preponderante que o cliente conheça e reconheça a importância da relação e uso dos ERP (Sistema de gestão integrada);

GRÁFICO – 20: Bloco – 05. Pergunta 3: A evolução tecnológica pode ser considerada uma ameaça a profissão contábil no futuro?

Fonte: Elaboração própria (2021);

Gráfico – 20. Pergunta 3: A evolução tecnológica pode ser considerada uma ameaça a profissão contábil no futuro? Dos entrevistados 66,7% deles responderam que a evolução tecnológica vem para priorizar a eficiência da atividade fiscal e contábil no futuro; já outros 33,3% acreditam que talvez a evolução tecnológica possa vir ameaçar a atividade;

A Tabela 6 apresentada na sequência dispõe em números os respondentes e suas respostas relacionadas à importância da capacitação dos colaboradores (profissionais da área contábil), para o uso da Tecnologia da Informação – TI; a orientação aos clientes do escritório de contabilidade quanto a importância do Sistema de Gestão Integrada – ERP; e se considera a evolução tecnológica uma ameaça para a profissão contábil no futuro.

Tabela 6: Bloco 5 - Perspectivas

Variáveis	n	%
PERSPECTIVAS		
Você julga importante a capacitação dos profissionais de contabilidade também na área de T.I (Tecnologia da Informação).		
Sim	14	93,3%
Não	1	6,7%
Quando do contrato com novos clientes o escritório orienta o cliente quanto a importância de um bom sistema de informação ERP?		

Sim	15	100,0%
Não	-	-
A evolução tecnológica pode ser considerada uma ameaça a profissão contábil no futuro?		
Sim	-	-
Não	10	66.7%
Talvez	5	33,3%

Fonte: Elaboração própria (2021).

14 dos respondentes julgam **SIM** ser de grande importância a preparação e capacitação de seus colaboradores na área da Tecnologia da Informação (TI), o que torna o desenvolvimento das rotinas no escritório de contabilidade mais ágil e eficiente. Um dos escritórios participantes da pesquisa julga **NÃO** ser importante capacitar os seus colaboradores na aplicação da Tecnologia da Informação (TI).

A maioria absoluta, ou seja, 15 dos respondentes observaram que **SIM**, que no momento da contratação com novos clientes deve ser orientado e observado quanto à importância da aplicação e uso de um bom sistema de informação como o ERP.

10 dos participantes da pesquisa observaram que SIM, a evolução tecnológica pode figurar como uma ameaça futura aos profissionais da área contábil. Outros 5 dos escritórios pesquisados destacaram **NÃO** ser a evolução tecnológica uma ameaça.

A capacitação dos colaboradores quanto à evolução tecnológica e a Tecnologia da Informação (TI) é sem dúvida hoje para os escritórios de contabilidade uma questão de sobrevivência no mercado. Aqueles que não se atualizarem da inovação tecnológica no futuro ficarão obsoletos.

A observância de utilização de um sistema de informação que integre dados mútuos da clientela e os escritórios de contabilidade deve ser uma das primeiras informações repassadas ao cliente no momento da contratação dos serviços contábeis. Assim, promovendo uma integração e aproximação maior entre os contratados, resolvendo os problemas do dia-a-dia com maior agilidade e eficiência.

O próximo assunto abordado será a diferenças entre as empresas que utilizam um ERP e as que não fazem uso deste mecanismo tecnollógico

4.5 PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE AS EMPRESAS QUE UTILIZAM UM ERP/ MECANISMOS TECNOLÓGICOS DAS QUE NÃO POSSUEM

A administração tornou-se umas das mais importantes áreas da atividade humana, onde o esforço cooperativo do homem é a base fundamental da sociedade. Assim,

tornando-se uma tarefa básica de fazer as coisas por meio das pessoas seja em qual organização for sendo que a eficácia com que as pessoas trabalham dentro das organizações para atingir objetivos comuns, na dependência de forma direta da capacidade daqueles que exercem função administrativa (CHIAVENATO, 1999).

Quanto ao Sistema de Gestão Integrada (ERP) o seu funcionamento pode ser compreendido como um *software* de gestão, na unificação das informações e facilitador do fluxo de trabalho entre as diversas areas dentro de uma organização, considerando que cada departamento necessita de uma ferramenta própria para poder gerar seus relatórios e executar suas tarefas de rotina.

O ERP passa a desempenhar um papel fundamental, pois a sua funcionalidade centraliza o fluxo de trabalho, alinhando a comunicação de todas as áreas e facilitando a tomada de decisão. Assim sendo o *softaware* integra todas as áreas de forma muito mais inteligente fazendo com que as decisões sejam tomadas em tempo recorde, sejam elas referentes ao fluxo de caixa, estoque, *markting* ou quaisquer outras áreas afins.

Quando comparadas as empresas que se utilizam de aparatos tecnológicos para gerir seus negócios, restou claro através da pesquisa que as organizações as quais fazem uso das tecnologias existente, estão tomando decisões muito mais assertivas, estando em total interação com o ambiente e as informações fluem de forma tempestiva fazendo com que os gestores aproveitem ao máximo o potencial de seus empreendimentos ao tempo que as empresas com gestão de baixa tecnologia estão perdendo espaço no mercado cada vez mais competitivo.

Na sequência serão observadas propostas e soluções quanto aos dados relacionados na pesquisa.

4.6 PROPOSTA DE SOLUÇÕES PARA PROBLEMAS IDENTIFICADOS A PARTIR DA ANÁLISE DOS DADOS LEVANTADOS

A partir da análise dos dados, e com as hipóteses do trabalho, tendo seus indices de assertividade em 100%, nos a levou a enteder que as empresas do segmento escolhido já estão com o entendimento de que o uso das tecnologias existentes tráz benefícios ao processo de gestão, interação e construção da confiabilidade, além da integração das informações entre as empresas e seus clientes.

Notou-se por outro lado que ainda existem empresas nesse ramo, que podem melhorar seus meios de gestão e fluxo de informação, nesse sentido podemos afirmar, que o melhor caminho para otimizar suas rotinas e atender os clientes de forma célere e eficaz, fornecendo as mais relevantes informações no auxílio da tomada de decisão.

Assim, pode e deve ser afirmativa e relevante a necessidade da adaptação e utilização de processos relacionados à inovação tecnológica. O remédio é investir em tecnologias inovadoras e na capacitação dos profissionais envolvidos nessa importante área que é a contabilidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho aqui apresentado teve o seu objetivo geral e objetivos específicos alcançados oferecendo respostas ao que se propôs desenvolver com relação ao tema: Sistemas de Informações Contábeis: Como a Integração das Informações Contábeis por Intermédio dos ERP's.

As hipóteses foram avaliadas e na absoluta maioria 100% dos respondentes concordaram com a implantação da contabilidade digital (Tenologia da Informação - TI) nos processos e rotinas nos escritórios de contabilidade na integração da informação de forma celere, tempestiva e eficaz.

A pesquisa foi realizada junto aos escritórios de contabilidade da triplece fronteira, sendo que participaram 15 escritórios dos 17 que foram abordados 13 de Dionísio Cerqueira/SC e 04 de Barracão/PR.

Observou a contabilidade em tempos da evolução tecnológia, do trato de dados e informações em tempo real e seu armazenamento, ou seja, da agilidade no trabalho com a informação sistematizada de forma à apresentar para os profissionais da contabilidade segurança e agilidade no cumprimento das obrigações fiscais e legais.

Foi então empregado um questionário (Apendice – A, p. 32), dividido em 05 Blocos de perguntas que identificaram a descrição da empresa; o perfil dos respondentes; a rentabilidade dos escritórios de contabilidade da tríplice fonteira; a validação das hipóteses; e as perspectivas.

As respostas para cada uma das perguntas colaboraram para o resultado deste trabalho, confirmando a possibilidade e real necessidade da implantação do ERP (Sistema de gestão integrada) para o dinamismo, agilidade e eficácia na integração de dados, ou seja, no trato das informações com a segurança e confiabilidade necessárias para os

serviços realizados pelos escritórios de contabilidade otimizando a interatividade entre o contador e seus clientes.

Cada Bloco da pequisa foi determinado para a análise de informações quantitativas como variáveis expressas em percentuais nos gráficos apresentadas em texto discursivo e desdobradas em tabelas.

Como pontos positivos podemos destacar a receptividade dos respondentes quanto à aplicação do ERP para gerar as informações no processo de entrega das obrigações ficais e legais sob um modelo mais seguro, celere e eficiente. Da capacitação de seus colaboradores na festão da Tecmmologia da Informação e na orientação dos clientes para com a importância do uso do ERP;

Ainda persiste na mentalidade de alguns profissionais da contabilidade o falso juizo de que a evolução tecnológica representa uma ameaça para o desenvolvimento de suas funçao, ocasionando um problema para a sobrevivencia dos escritórios. Os novos tempos apresentam uma realidade que é progressiva, em que na maioria das atividades do cotidiano do cidadão já se faz uso evolução digital, o que com a contabilidade como ciencia não haveria de ser diferente.

As propostas e sugestões tendo como destaque o resultado obtido com a pesquisa aplicada junto aos escritórios de contabilidade da tríplice fronteira, busca ressaltar a importância e relevância do uso do EPR (Sistema de gestão integrada) para a integração e interatividade entre o escritório, o contador e seus clientes, da eficiência e otimização dos serviços contábeis prestados.

A metodologia aplicada no desenvolvimento deste trabalho obedeceu às técnicas de pesquisa bibliográficas com a abordagem quantitativa, seguida de uma pesquisa de campo que juntas ofereceram bases e subsídios para a construção da teoria e elaboração da pesquisa que levou ao reconhecimento da importância de um sistema de gestão integrada de informações que torna a rotina do trabalho em contabilidade mais ágil e efetiva.

Este trabalho teve como justificativa, a necessidade de comprovar com pesquisa direcionada aos escritórios de contabilidade e seus profissionais, a expertise estabelecida com a aplicação das novas tecnologias, ao se tomar as rédeas do novo tempo, oferecendo uma gestão contábil mais próxima das inovações tecnológicas, ou seja, da informação sistematizada que proporciona rentabilidade, agilidade, confiabilidade, segurança e eficiência às atividades desenvolvidas pelos escritórios de contabilidade na integração com seus clientes e sua satisfação.

REFERÊNCIAS

BATISTA, Emerson de Oliveira, **Sistemas de Informação.**2 ed. São Paulo Saraiva, 2013, p. 22-24-49

CARNEIRO André. **Coronavírus:** quando a tecnologia e a inovação fazem a diferença! (Publicado em: 16/03/2020). Disponível em: <https://compliancefiscal.com.br/coronavirus-quando-a-tecnologia-e-a-inovacao-fazem-a-diferenca/>. Acesso em: 18/out./2021.

CHIAVENATO, I. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Campus 1999.

COELHO, Claudio Ulysses Ferreira; LINS, Luiz dos Santos. **Teoria da Contabilidade:** abordagem contextual, histórica e gerencial. São Paulo: Atlas, 2010.

DUARTE, Roberto Dias. LOMBARDO, Marcelo. **Contabilidade Digital x Contabilidade Online:** qual é a diferença?. 2017. Disponível em: <https://www.robertodiasduarte.com.br/contabilidade-on/#.XMXeiOhKhPY >. Acesso em: 10/out./2021.

DUARTE, Roberto Dias.. **As diretrizes do Gestor eficaz.** Exame. São Paulo, 2011.

DUARTE, Roberto Dias. **A verdadeira inovação disruptiva nos escritórios contábeis**. (2016). Disponível em:<https://www.robertodiasduarte.com.br/a-verdade-sobre-inovacaodisruptiva-nos-escritorios-contabeis/>. Acesso em:15/out./2021.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** São Paulo: Atlas, 2007.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Teoria da contabilidade.** São Paulo: Atlas, 2006

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, Jose Carlos. **Introdução a Teoria da Contabilidade.**4 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações.**2ed,. São Paulo: Atlas, 2000.

OLIVEIRA, Edson. Contabilidade Informatizada: Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2000.

PADOVEZE, Clovis Luiz. **Sistemas de Informações Contábeis Fundamentos e Análise**. 8. ed. São Paulo:, 2019 p. 04-05-27-117.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Manual de contabilidade básica:** contabilidade introdutória e intermediária: texto e exercícios. 8. Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

PERES, Adriana Manni; MARIANO, Paulo Antonio; MENDES, Wilson Roberto. **Fiscalização na era digital.** São Paulo, SP: IOB, 2012.

SCHIAVI, G. Sordi. **Potenciais modelos de negócios disruptivos para a área contábil.** Rio Grande do Sul: UFRGS, 2018.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico.** São Paulo: Cortez Editora, 2010.

TAURION, Cezar. **Cloudcomputing:** computação em nuvem: transformando o mundo da tecnologia a informação. Rio de Janeiro: Brasport, 2009.

TRUJILLO FERRARI, Alonso. **Metodologia da pesquisa científica.** São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1982

TESSMANN, Gislaine de Melo. **O desafio da contabilidade digital para os profissionais contábeis.** 2011. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNES, Criciúma – SC, 2011.

APÊNDICE A- Questionário (01)

Faculdade: UNIÃO DE ENSINO DA TRIFRONTEIRA UNETRI FACULDADES

Acadêmico: Ariel da Silva

Orientador(a): Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais, da Faculdade UNETRI Faculdade, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel em Ciências Contábeis

Temática

SISTEMAS DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS: como a integração das informações contábeis por intermédio dos erps, entre os escritórios de contabilidade e seus clientes na tríplice fronteira contribuem para a superação de crises.

BLOCO 1- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Qual o porte da sua empresa considerando os critérios orientativos do SEBRAE, com base no faturamento bruto:

( ) MEI-Micro Empreendedor Individual Faturamento De até R$ 81.000/ano

( ) ME – Micro Empresa Faturamento De até R$ 360.000,00 /ano

( ) EPP- Empresa de Pequeno Porte Fat. De até 4.800.000,00/ ano

( ) Outro

2. A quantos anos a empresa está constituída?

( ) há menos de 1 ano

( ) De 1 a 5 anos

( ) De 5 a 10 anos

( ) Mais de 10 anos

3. Quantos empregos diretos sua empresa gera atualmente?

( ) até 2

( ) de 3 a 5

( )Mais de 6

4. A sua carteira de cliente tem maior preponderância de clientes do segmento de:

( ) Comércio Varejista

( ) Indústria

( ) transporte

( ) Serviços

( ) Importação e exportação

( ) Outros

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Você exerce qual função?

( ) Sócio e gestor

( ) Auxiliar contabilidade

( ) Contador

( ) Auxiliar administrativo

( ) Outra

2. Há quantos anos atua na área?

( ) há menos de 1 ano

( ) De 1 a 5 anos

( ) De 5 a 10 anos

( ) Mais de 10 anos

3. Qual seu grau de escolaridade

( ) Fundamental

( ) Médio

( ) Superior incompleto

( ) Graduado

( ) Pós Graduado

( ) Outros

4. Qual seu gênero?

( ) Masculino

( ) Feminino

( ) Outros

5. Qual a sua faixa etária?

( ) De 18 a 25 anos

( ) De 25 a 35 anos

( ) De 35 a 45 anos

( ) De 45 a 55 anos

( ) Mais de 55 anos

BLOCO 3 - DA VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES COM VISTA, A COMO AUMENTAR A PERFORMANCE E GANHO DE PRODUTIVIDADE, INTERATIVIDADE E INTEGRAÇÃO ENTRE CONTADORES E SEUS CLIENTES DA TRÍPLICE FRONTEIRA

1. (H1) A implantação da contabilidade digital, por intermédio dos ERP`S(Sistemas de gestão integrada)permite positivamente que seja realizado pelos escritórios de contabilidade a integração das informações de forma célere, tempestiva e eficaz?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. (H2) A utilização de ERP (Sistemas de gestão integrada) por parte dos clientes dos escritórios contribui positivamente para o aumento da performance e ganho de produtividade, interatividade e integração entre contadores e seus clientes?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 4 - DA REALIDADE DOS ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS

1. (OG) Você julga que no seu escritório todos os dados (fatos contábeis) são levantados por meio do uso de recursos tecnológicos, assinale o percentual que representa a sua resposta (por um sistema integrado).

( ) Menos 5%

( ) De 6% a 15%

( ) De 15% a 50%

( ) De 50% a 80%

( ) Todo procedimento não ocorre por sistema, mas sim de outras formas

( ) Todo o procedimento ocorre por intermédio de ERP`s e totalmente integrado eletronicamente

2. Quanto ao perfil dos seus clientes de maior preponderância, a maioria são?

( ) MEI – Micro Empreendedor Individual

( ) ME – Micro Empresa

( ) EPP – Empresa de Pequeno Porte

( ) Médio porte

( ) Grande porte

3. Na sua opinião, o que diferencia as empresas que utilizam um ERP(Sistemas de gestão integrada) ou mecanismos tecnológicos das que não possuem?

( ) Rentabilidade

( ) Interatidade

( ) Produtividade

( )Todas as Opções

( ) Nenhuma das Opções

4. Quais das opções abaixo você julga de maior relevância considerando como possíveis soluções para problemas com relação a integração dos dados entre clientes e escritórios?

( ) Gestão Tecnológica

( ) Capacitação dos Colaboradores

( ) Modernização das empresas (clientes)

5. Você julga que as empresas que não possuem um ERP(Sistemas de gestão integrada) conseguem fazer uma boa gestão de seus negócios?

( ) Concordo

( ) Discordo

6. Na sua opinião, nos dias de hoje seria possível entregar todas obrigações fiscais e legais, sem o uso de ERP(Sistemas de gestão integrada) ou sistemas de informações contábeis.

( ) Sim ( ) Não

BLOCO 5 - PERSPECTIVAS

1. Você julga importante a capacitação dos profissionais de contabilidade também na área de T.I (Tecnologia da Informação).

( ) Sim ( ) Não

2. Quando do contrato com novos clientes o escritório orienta o cliente quanto a importância de um bom sistema de informação ERP?

( ) Sim ( ) Não

3. A evolução tecnológica pode ser considerada uma ameaça a profissão contábil no futuro?

( ) sim ( ) não

EMPREENDEDORISMO FEMININO: A FORÇA IMPULSIONADORA QUE MOTIVA AS MULHERES DA TRIFRONTEIRA A EMPREENDER NO SEGMENTO DE DESPACHOS ADUANEIROS

FEMALE ENTREPRENEURSHIP: THE DRIVER FORCE THAT MOTIVATES TRI-FRONTIER WOMEN TO UNDERTAKE IN THE CUSTOMS CLEARANCE SEGMENT

Beatriz Maria Hofstetter Haskel[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

Esta pesquisa consistirá em falar brevemente sobre empreendedorismo, empreendedorismo feminino no Brasil, despacho aduaneiro feminino e a sua importância na Trifronteira, como também será investigado e analisado quais são os fatores motivacionais que estimulam as mulheres da Trifronteira a empreender. O propósito deste estudo foi entender se existe algum preconceito no comércio exterior, mas especificadamente no despacho aduaneiro para com as mulheres aqui na nossa região. Os métodos adotados vão ser a pesquisa descritiva, exploratória, e explicativa, quanto a investigação será bibliográfica e de campo, usando uma abordagem quali-quanti. Quanto às hipóteses das três que este trabalho propõe, duas se tornaram válidas, e apenas uma foi refutada. Com os resultados obtidos constata-se que sim existem fatores limitantes para as mulheres, e há muitas motivações para as mulheres procurarem por este ramo, mas que as principais estão correlacionadas, havendo uma motivação que se predispôs as outras. Apesar de 71,4% dos respondentes dizerem que trabalham com seis ou mais mulheres, os mesmos 71,4% acreditam que esta área é exercida mais por homens. E espera-se que este estudo venha a contribuir, a agregar para com outros estudos futuros.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Empreendedorismo feminino; Comércio exterior; Despacho aduaneiro; Trifronteira.

ABSTRACT

This research will consist of talking briefly about entrepreneurship, female entrepreneurship in Brazil, female customs clearance and its importance in the tri-border, as well as being investigated and analyzed which are the motivational factors that encourage women from the tri-border to undertake. The purpose of this study was to understand if there is any prejudice in foreign trade, but specifically in customs clearance with women here in our region. The methods adopted will be descriptive, exploratory, and explanatory research, as the investigation will be bibliographical and field, using a quali-quanti approach. As for the three hypotheses that this work proposes, two became valid, and only one was refuted. With the results obtained, it appears that yes, there are limiting factors for women, and there are many motivations for women to seek this field, but that

[1]Beatriz Maria Hofstetter Haskel. Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades. E-mail: beatrizhofstetterhaskel@gmail.com.
[2]Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Professora e Doutora. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com.

the main ones are correlated, with one motivation predisposing the others. Although 71.4% of respondents say they work with six or more women, the same 71.4% believe that this area is exercised more by men. And it is expected that this study will contribute, add to other future studies.

Keywords: Entrepreneurship; Female entrepreneurship; Foreign trade; Customs clearance; Tri-border.

1 INTRODUÇÃO

Todas as pessoas possuem a competência para serem empreendedores, algumas nascem com esse potencial, outras o adquirem com o passar do tempo, este potencial pode ainda ser realçado ou desestimulado, isso depende de com quem estas pessoas se relacionam e de como são as suas relações pessoais. (DOLABELA, 2008)

O empreendedorismo feminino tem sido visto potencialmente como grande possibilidade de mudança de vida para as mulheres, pois gera trabalho e renda, o que exerce grande influência no futuro profissional e pessoal das mesmas. Não obstante a isso, as mulheres precisam pensar em suas obrigações domésticas, tendo que se desdobrar para atenderem a vida profissional e a pessoal, e ainda conciliar com as tarefas domésticas. (CAMARGO, 2008)

Nesse contexto do empreendedorismo, com ênfase no comércio exterior, buscamos investigar um dos segmentos que mais fomenta a geração de renda e empregos da Trifronteira, neste norte daremos ênfase ao empreendedorismo direcionado aos despachantes aduaneiros, as mulheres que atuam neste segmento, a pergunta *problema* que norteia nossa investigação é: Quais as motivações que levam as mulheres da Trifronteira a empreender na área de despacho aduaneiro?

As *hipóteses* que visam responder ao problema desta pesquisa, são as a seguir: H1: o retorno financeiro influencia positivamente e decisivamente na escolha e na possibilidade de reconhecimento e sucesso profissional na área de despacho aduaneiro; H2: o fato de ser uma profissão exercida por um público masculino influencia positivamente na escolha das mulheres a empreender nesta área; e, H3: o público feminino possui algumas habilidades e competências que contribuem positivamente como um diferencial competitivo frente ao público masculino.

Como *objetivo geral* pretende-se identificar as principais motivações que levam as mulheres a empreender na área de despacho aduaneiro, na Trifronteira, com vista a maximizar a exploração desta atividade.

Quanto aos *objetivos específicos* o trabalho visará: (a) Descrever a teoria base da investigação incluindo empreendedorismo, empreendedorismo feminino, despacho aduaneiro, informações relacionadas ao empreender feminino, características que diferenciam e entre outros; (b) Identificar o perfil dos respondentes das empresas; (c) Diagnosticar quais as principais motivações que levam as mulheres a empreender nesta

atividade; (d) Averiguar algumas variáveis entre os empreendedores masculinos e femininos; (e) Evidenciar alguns fatores que podem ser limitantes para exploração dessa atividade pelas mulheres.

Será possível mensurar de que forma o comércio exterior está influenciando as mulheres a entrarem no ramo, por se tratar de termos muitas empresas que precisam dos serviços das despachantes aduaneiras, ficará visível o quão importante este cargo é para nós como Trifronteira, podendo potencializar esta atividade ainda mais.

A importância de mais relatos de mulheres trabalhando nesta área contribuirá para que outras, as conheçam em si, e conheçam melhor esta profissão, para que tenham como exemplo. Podendo haver um crescimento significativo no comércio exterior para este gênero, para que possam também se habituar a estarem em cargos como este supracitado, conquistando com esforço, dedicação e estudo, como uma pessoa normal, sem os tabus e limitações impostos pela sociedade como um todo.

Na Trifronteira uma das nossas principais atividades é o comércio exterior, e consequente os despachantes aduaneiros possuem um papel muito importante em todo esse processo, sendo uma das atividades que mais fomentam o nosso município, e o tema sobre despacho aduaneiro ser pouco explorado, influência na escolha desse tema, sendo o principal motivo para este estudo.

Esta pesquisa será dividida em etapas, após a fase inicial, será realizado uma ampla pesquisa bibliográfica com obras de outros pesquisadores acerca deste tema, a qual servirá de suporte para a elaboração deste estudo. Quanto à metodologia este trabalho será elaborado de modo a usar toda a população no estudo, que neste caso são as empresas do segmento de despacho aduaneiro nos municípios de Barracão/PR e de Dionísio Cerqueira/SC, a abordagem da pesquisa terá a forma quali-quanti, e para que este trabalho esteja bem estruturado será usado à pesquisa exploratória, a pesquisa descritiva e a pesquisa explicativa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No referencial teórico constam todas as obras lidas de pesquisas anteriormente realizadas por outros autores sobre um determinado tema de estudo, para assim basear-se a partir do que estes pesquisadores já abordaram sobre o tema em questão, ajudando na execução de uma nova pesquisa. (ARAGÃO E NETA, 2017)

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Dolabela (2008, p. 59, grifo do autor), "Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação".

De acordo com Cantillon (1755, apud DOLABELA, 2008), os indivíduos obtinham a matéria prima necessária, a transformavam para depois ser vendida, e isso poderia ser tanto um risco quanto uma oportunidade.

> Empreender é alguém que faz novas combinações de elementos criando novos produtos, novos métodos de produção, identificando novos mercados de consumo ou fontes de suprimento, criando novos tipos de organização e sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros. O empreendedor é o responsável pelo processo de destruição criativa, o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista. (SCHUMPETER, 1942 apud DOLABELA, 2008, p. 66)

Reforça Dornellas (2008), que o empreendedorismo são pessoas que buscam inovar na criação de novos ou já existentes negócios, usando sua imaginação para criar, planejar e construir ideias que se tornaram grandes possibilidades para viabilizar um negócio.

Explana Schmidt (2018, p. 4) o "Empreendedorismo nos leva a empreender, transformar em algo melhor, encontrar e propor soluções, gerar valor, transpor nossos limites [...]".

Corrobora Dornelas (2018), não existe um padrão de perfil de empreendedor, pois o mesmo pode mudar, pode ser moldado, pois cada indivíduo está inserido em um meio que o afeta de uma maneira respectiva, como escola, faculdade, a empresa em que trabalha, a sua família e amigos, bem como a sociedade em si. Se nesse meio as pessoas estão

envolvidas com o empreendedorismo, as chances de que o indivíduo se desenvolva como empreendedor são bem maiores. Mas isso não quer dizer que se eu não possuo contato direto com o empreendedorismo, não posso aprender a fazê-lo.

Confirma Oliveira (2013), existe mais de um tipo de empreendedor, temos por exemplo: o empreendedor interno, que é aquele que trabalha internamente em uma empresa, ele apresenta soluções inteligentes e inovadoras que ajudam a resolver os problemas da empresa, e a geri-la melhor; o empreendedor externo, é aquele que sonha, inova e empreende em seu próprio negócio, buscando ter bons resultados; empreendedor por iniciativa, é aquele que anseia por empreender e mesmo não planejando e nem tendo uma boa ideia, se joga para realizá-la; empreender por necessidade; é o empreendedor que está passando por dificuldades financeiras, e encontra no empreender uma oportunidade para sair desse meio; entre outros.

Empreendedor não é somente ter seu próprio negócio e o manter funcionando, é também aprender a inovar, pode ser no modo como é elaborado, na matéria-prima usada, nas técnicas utilizadas, no modelo de negócio, no serviço ou produto a ser oferecido. Logo "[...] uma pessoa empreendedora, é aquela pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois são dotados de sensibilidade para os negócios, tino financeiro, capacidade de identificar oportunidades". (CHIAVENATO, 2005)

Elucida Chiavenato (2005), todo empreendedor está ciente dos riscos e das responsabilidades do seu empreendimento, e identificá-los e superá-los inovando e aproveitando as oportunidades, trará grande benefício para o mesmo.

Reforça Schmidt (2019, p. 12):

> As pesquisas nos permitem certificar que no cenário atual econômico, à capacidade intelectual dos gestores/administradores cada vez é mais exigida e é o que faz a diferença no mercado empreendedor dos negócios bem sucedidos, não são aceitos neste meio amadores, estamos vivenciando um tempo onde a educação continuada deve ser uma constante busca dos empreendedores.

2.2 EMPREENDEDORISMO FEMININO

Corroboram Pena e Correia (2003), com o passar dos anos, as mulheres aos poucos conseguiram alavancar suas participações quanto à sociedade. As mulheres estão se capacitando mais, buscando ter igualdade em direitos constitucionais para com os homens, buscando ser consideradas não somente mães e esposas, mas também o seu espaço como trabalhadora no mercado de trabalho.

> [...] A entrada da mulher no mercado de trabalho foi tardia e se constituiu em uma verdadeira batalha, sendo que esta conquista deve ser renovada quase que diariamente. Diversos são os relatos, em pleno século XXI, de dificuldades e diferenças entre gêneros, quanto às características, personalidade, perfil, modo de ser, de agir e de sentir, dentre tantos outros aspectos. (NETO *et al*, 2016, p. 1)

Segundo Alves (2018), as mulheres possuem mais dificuldades de ingressarem em determinados trabalhos, simplesmente por serem mulheres, e terem a possibilidade de gerarem outra vida.

Como elucida Lages (2008), as mulheres precisam trabalhar recebendo um valor menor do que os homens recebem como salário, e são restringidas a trabalharem em determinados setores do mercado, sendo que algumas possuem uma formação profissional mais desenvolvida do que alguns homens.

Para Catardo (2005), o papel da mulher sempre foi estipulado para ser dona de casa e cuidar dos filhos e do marido, ou antes disso ao pai, sendo totalmente submissa a eles, podendo somente acatar as suas ordens e nada mais, sem livre arbítrio, sem desejos, sem vida própria. Com o decorrer dos anos a situação vem mudando, elas se tornaram independentes e donas de si e de suas vontades, progredindo para se tornarem como os homens, em direitos e deveres, disputando pela igualdade de gênero, no trabalho, em casa, na sociedade como um todo.

As mulheres procuram fugir dos tabus impostos pela sociedade, nem todas querem somente serem mães e esposas, apesar de terem que assumir mais de uma jornada de trabalho, elas buscam suas independências financeiras e optam por empreender. Assim sendo elucida Barbosa, et al (2011) “[...] dentre os novos papéis exercidos pelas mulheres que assumem múltiplas jornadas de trabalho e deixaram de restringir suas aspirações ao casamento e aos filhos, está o de empreendedora, de crescimento notável no mundo todo”.

Conforme Damasceno (2010, p.35), [...] “empreendedorismo é uma alternativa de muita importância para as mulheres para a inserção no mercado de trabalho; mesmo sofrendo dificuldades machistas, elas conseguem aos poucos um destaque na sociedade atual”.

Como explana Sousa (2019), as mulheres vêm lutando para conquistar seus lugares no mundo dos negócios diariamente, e quiçá a se sobressair entre os homens, pois possuem habilidades que os homens não possuem, fazendo com que as mesmas se destaquem.

“O empreendedorismo feminino vem se destacando nos últimos anos, tomando forma mais ampla dos negócios, acredita-se que hoje que o empreendedor seja o *motor da economia*, um agente de mudanças”. (SOUSA, 2019, p. 26, grifo da autora)

O SEBRAE (2019), possui o programa SEBRAE delas - mulher de negócios, que visa ajudar as mulheres de todas as áreas a crescerem, valorizando suas habilidades, aptidões, assim profissionalizando o empreendedorismo feminino, por meio de encontros mensais, com palestras, oficinas, o qual abre portas para que outras mulheres entrem e enriqueçam o conteúdo do programa, por meio de suas histórias, vivências, experiências, legados, fortalecendo e encorajando outras mulheres, sendo uma rede de apoio para as mesmas.

De acordo com dados da Pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor – GEM, em 2018 o número de empreendedores estabelecidos correspondia a 41,7% de homens, e a 34,4% de mulheres, à frente de seus negócios. Os outros estágios do empreendedor abordados na pesquisa possuem uma diferença mínima.

Ainda segundo a Pesquisa supracitada, mas agora no ano de 2019, conseguimos perceber que no empreendedorismo inicial, não havia muita diferença quantitativa entre os homens e as mulheres, mas no empreendedorismo estabelecido novamente sim. No decorrer dos anos, ficou claro de que o número de homens a frente dos negócios é sempre maior do que o de mulheres, neste mesmo ano no empreendedorismo estabelecido havia 18,4% do sexo masculino, e do sexo feminino apenas 13,9%.

Comparando os anos de 2018 e 2019, podemos perceber que neste último houve uma queda brusca no empreendedorismo estabelecido, tanto do percentual masculino quanto do feminino, em relação ao ano anterior.

2.3 COMÉRCIO EXTERIOR E O DESPACHANTE ADUANEIRO

A profissão de despachante aduaneiro não é uma profissão recente, e antes desse, ela teve outros nomes, com o decorrer dos anos foram ocorrendo modificações, não somente em seu nome, mas também em suas atribuições. Com isso corrobora o Sindicato dos Despachantes Aduaneiros - RJ, (SINDAERJ, 2017):

> A origem da atividade do Despachante Aduaneiro nos remete aos tempos do Brasil Colônia, posto que em 1554, D. João III, já havia instituído a figura do "Aldeador", o qual era responsável pela conferência das entradas e saídas de mercadorias advindas dos navios. Como curiosidade, a expressão "desembaraço aduaneiro" criada nesta época e sendo utilizada até os dias de hoje, remete-se as ações destinadas em separar as mercadorias que eram acondicionadas em lotes dentro de grandes redes transportadas pelos navios.

Confirma Sargin (2021), que o despacho aduaneiro foi instituído pelo Decreto-lei nº 4.014, de 13 de janeiro de 1942. Algumas das atividades que o despachante aduaneiro pode fazer: preparar, assinar e receber documentos sobre o despacho aduaneiro e conferir as cargas.

Explana Gomes (2021), antigamente o despachante aduaneiro somente verificava o que entraria e sairia do país, eles recebiam a documentação necessária, calculavam os impostos, verificavam a carga manualmente, recebiam os impostos e liberavam a carga.

Os despachantes aduaneiros são responsáveis pelo desembaraço das importações e exportações, eles precisam ter conhecimento sobre várias áreas, para assim efetuar com maestria seu trabalho, logo para Gomes (2021), considera "um dos profissionais mais ativos do comércio exterior".

Evidencia Bueno (2021), que foi no ano de 2006 por meio de uma resolução da Federação Nacional dos Despachantes Aduaneiros, foi instituído o dia 25 de abril para ser o dia do despachante aduaneiro, dia comemorado até hoje com muito orgulho.

2. 4 MULHERES NO COMÉRCIO EXTERIOR

Elucida Gomes (2021), que a primeira despachante aduaneira foi Dona Esmeralda Pereira Penha, no ano de 1938, sendo nomeada pelo Presidente da República do Brasil na época Getúlio Vargas e colocada para trabalhar no porto de Santos em São Paulo.

De acordo com Castilho (2007), muitas são as mulheres que não conseguem sair dos cargos operacionais, e não é por falta de dedicação, capacidades, ou de habilidades, mas sim por serem subestimadas, e deixadas de lado, sendo os homens mesmo com capacidades inferiores escolhidos para cargos de alto nível, e aquelas que conseguem cargos mais altos recebem valores salariais abaixo do que um homem receberia.

> Do lado das exportações, o percentual de empregos gerados ocupados por mulheres são de 25,2%, 28,8% e 30,6% respectivamente para as faixas de qualificação de 0 a 7, 8 a 11 e 12 ou mais anos de estudo. O mesmo se observa para as importações: as mulheres ocupam uma parcela maior dos empregos de qualificação mais elevada (32,4%) e um percentual menor para os de menor qualificação (28,9%). (CASTILHO, 2007, p. 16)

Corrobora Castilho (2007), a presença mínima de mulheres trabalhando no comércio exterior se deve em grande parte, pelo fato de que o comércio do nosso país em sua maioria se constitui por áreas que possuem predominantemente homens no trabalho, de modo geral as mulheres, no que tangem ao comércio, possuem uma aptidão e maestria maior do que a dos homens para tais cargos, principalmente porque elas estudam mais tempo.

Ainda para Castilho (2007, p. 15), afirmando que "[...] para as mulheres, o emprego associado às exportações e importações correspondiam a apenas 6,1% e 2,6% (respectivamente) do número total de mulheres ocupadas".

Como considerado, as principais motivações que levam as mulheres a empreender estão descritas no quadro abaixo.

QUADRO 1: Motivações para empreender com seus respectivos autores

Motivações	Autores
Status	Manolova e Brush e Edelman (2008)
Condições econômicas, sociais etecnológicas.	Pimentel *et al* . (2013); Costa e Nascimento (2010)
Experiência no negócio	Costa e Nascimento (2010)
Autonomia, independência financeira, autorrealização pessoal.	Costa e Nascimento (2010); Carter *et al* . (2003) ; Gatewood *et a*l.(1995);De Martino e Barbato (2003); Thébaud (2015); Jonathan (2011); Ramos e Valdisser (2019); Machado et al. (2003)
Observar lacuna no mercado	Kirkwood e Walton (2010)
Equilíbrio entre trabalho e família	Carter *et al* . (2003) ; De Martino e Barbato (2003); Jonathan (2011); Ramos e Valdisser (2019)
Insatisfação e instabilidade no trabalho, decidindo por abrir um novo negócio.	Carter *et al* . (2003) ; De Martino e Barbato (2003); Ramos e Valdisser (2019)
Flexibilidade de horário	Thébaud (2015); Jonathan, (2011)
Trabalhar com o que gosta	De Martino e Barbato (2003), Thébaud (2015)
Trabalhar com intensidade, direcionamentoe empenho para alcançar as metas.	Robbins (2002); Maximiano (2010)
Oportunidade	GEM (2018); Machado et al., (2003)
Necessidade	GEM (2018); Machado et al., (2003)
Criação de um ambiente de trabalho positivo ao selecionar seus clientes e colaboradores com liderança	Jonathan, (2011)

Fonte: adaptado de ROGERI (2019).

Aponta-se as principais dificuldades que as mulheres que empreendem enfrentam na sua jornada estão descritas no quadro abaixo.

Quadro 2: Dificuldades ao empreender com seus respectivos autores

Dificuldades	Autores
Desempenho, considerando jornadas múltiplas	Rogeri, (2019); Rodrigues et al, (2021); Ramos e Valdisser (2019)
Dificuldade para atuar no mercado internacional	Rogeri, (2019)
Dificuldade de conciliar trabalho e família	Rogeri, (2019); Ramos e Valdisser (2019)
Segmento predominantemente masculino	Sebrae, (2019)
Falta de suporte	Rodrigues et al, (2021)
Preconceito com gênero	Sebrae, (2019); Ramos e Valdisser (2019)
Formas de Preconceito	Rodrigues et al, (2021)
Salários menores do que dos homens	Ramos e Valdisser (2019)
Baixo capital inicial ou falta deste	Rogeri, (2019); Rodrigues et al, (2021)
Falta de tempo	Rogeri, (2019)
Pouca capacitação	Rodrigues et al, (2021)
Autoconfiança baixa	Rodrigues et al, (2021)
Não ter planejamento	Rodrigues et al, (2021)
Dificuldade de financiamento para a empresa	Rogeri, (2019)
Dificuldades acerca da gestão da empresa	Rodrigues et al, (2021)
Falta de modelos de referências e de mentoras	Rogeri, (2019)
Relação interpessoais com stakeholders	Rogeri, (2019); Rodrigues et al, (2021)

Fonte: adaptado de ROGERI (2019).

No ano de 2017, foi criado o Blog Mulheres no Comex (Comércio Exterior), fundado pela Monnike Garcia, com o intuito de que mulheres que trabalham com o

comércio exterior, tenham um local para dividirem experiências, dicas, e também onde possa ser abordado e discutido fatos relevantes para a classe.

Em concordância com Garcia (2018), no ano de 2018 aconteceu o Encontro Nacional de comércio exterior (ENAEX), onde uma das palestras abordadas teria como tema: a mulher no comércio exterior, no qual palestraram quatro mulheres que trabalham com comércio exterior e possuem experiência na área, de suma importância para que as mulheres sentissem que fazem parte do comércio exterior, e que apesar das dificuldades impostas, elas conseguem alcançar seus objetivos.

No dia 17 de março de 2021, foi realizado o primeiro Encontro Nacional de Mulheres no Comércio Exterior (EMEX), que foi realizado virtualmente, em parceria com a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), e o blog Mulheres no Comex, evento este que será precursor para outros.

O evento reuniu lideranças não só brasileiras, mas internacionais do comércio exterior, em cada painel havia falas importantíssimas sobre o assunto, tanto para homens como para mulheres, mas alguns aspectos foram voltados para as mulheres, a fim de aperfeiçoar as competências das mesmas como empreendedoras e profissionais do mercado, o foco foi trazer mulheres palestrando sobre o comércio exterior.

Segundo França (2021), é de grande importância se preparar para entrar no mercado de trabalho, não só com conhecimento, mas com comportamento também, para que se possa trabalhar em uma empresa de pequeno, médio ou grande porte pela sua capacidade e não pelo seu gênero.

Conforme Gomes (2021), Isabel Cristina Martins do Carmo se tornou presidente do Sindicato de Despachantes Aduaneiros do Paraná, sendo a primeira mulher nesta área a liderar a classe de trabalhadores.

Evidencia Garcia (2021), no Brasil o total de despachantes aduaneiros corresponde a 10.793 profissionais, dados estes retirados da Receita Federal, sendo que 73% dos despachantes aduaneiros são homens, enquanto 27% correspondem a mulheres.

3 METODOLOGIA

Quanto às características de modo intencional, pretende-se usar toda a população, pois para fim desta pesquisa, entende-se como população todas as empresas do segmento de despacho aduaneiro na Trifronteira (compreende-se as cidades de Barracão/PR e de Dionísio Cerqueira/SC). A população foi definida exclusivamente por se tratar do tema questão desta pesquisa, a fim de identificar a realidade do público feminino nesta área. Como evidencia Vieira (2010, p. 104), "uma população é o total do conjunto de dados que interessam ao pesquisador".

A *abordagem da pesquisa* terá a forma quali-quanti, unindo as duas abordagens, usando primordialmente a forma qualitativa que servirá como mecanismo para compreender, descrever e explicar o assunto, e após utilizará a abordagem quantitativa, usando dados estatísticos.

Souza (2018, p. 6), acredita que fazendo uso destas duas técnicas, será possível investigar de forma multiforme o assunto, obtendo um resultado mais eficaz, pois como irá dispor da perspectiva dos dois métodos, o seu resultado será efetivo.

Quanto aos objetivos, será usado a pesquisa exploratória, a pesquisa descritiva e a pesquisa explicativa. De modo que uma venha para somar com a outra, e que se possa construir um estudo mais amplo e fundamentado.

Evidencia Vieira (2010, p. 45), a pesquisa exploratória intenciona a investigar o assunto a ser pesquisado, conseguindo de forma clara e concisa possibilitar que o pesquisador tenha um demasiado entendimento acerca do problema em questão. Sendo a base do estudo, ela poderá ser usada posteriormente para outras pesquisas mais aprofundadas neste mesmo segmento, ou até mesmo como neste caso usar outros tipos de pesquisa para complementar o assunto abordado.

Conforme Churchill (1987 apud VIEIRA, 2002), a pesquisa descritiva é factual, se limitando a descrever o objeto de estudo, sem expressar suas opiniões acerca do mesmo, adulterando-o, ou interferindo de nenhuma maneira.

A pesquisa descritiva é mais detalhada do que a pesquisa anterior supracitada, mas a primeira serve como alicerce, e a segunda a complementa. Logo, "As pesquisas descritivas são, juntamente com as exploratórias, as que habitualmente realizam os pesquisadores sociais preocupados com a atuação prática." (GIL, 2002, p. 42)

De acordo com Gil (2002), a pesquisa explicativa visa explicitar as questões anteriormente abordadas pelas pesquisas exploratória e descritiva, antes não totalmente aprofundadas, para que assim se possa indicar os fatores já observados, mas agora pormenorizados.

Conforme Marconi e Lakatos (2003), a pesquisa explicativa pretende explicar em suas conclusões o que fazer em relação ao problema, e quais seriam as maneiras para resolvê-lo, ou amenizá-lo, pois se trata de um conhecimento inédito na área, buscando entender quais os fatores motivacionais que efetivamente retratam a realidade do porquê as mulheres da Trifronteira escolheram empreender na área de despachantes aduaneiras, usando como sustentação para tal, os dados que serão coletados e analisados.

Quanto aos procedimentos técnicos, a investigação será bibliográfica e de campo. Segundo Gil (2002), a pesquisa bibliográfica é considerada de suma importância, pois ao conseguir elencar outros autores que corroboram com o assunto a ser estudado, enriquecerá a pesquisa, a qual não seria possível de outra maneira.

A pesquisa de campo tem por objetivo adquirir referências, informações a respeito de um problema, buscando encontrar algo que possa resolvê-lo, ou ainda comprovar uma hipótese, ou até mesmo algo novo. Corrobora Marconi e Lakatos (2003, p. 185), sobre a pesquisa de campo, "Consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presume relevantes, para analisá-los".

Devido a pandemia e a falta de vacinação em massa em nosso país, os contatos serão feitos exclusivamente de modo remoto, por meio do aplicativo whatsapp, bem como do e-mail, e ainda caso seja necessário fazer se-á uso de outra ferramenta gratuita, o google meet, para reuniões complementares caso haja necessidade, com cada uma das mulheres da pesquisa, ou somente com aquelas que se julgue necessário, para que as informações atinjam os objetivos do estudo.

Quanto aos instrumentos de coleta de dados será por meio de um formulário no qual as perguntas ainda serão estruturadas. Ele será feito de modo online por meio de um formulário gratuito do google (o google forms), quanto as perguntas serão fechadas e categorizadas em discordo e concordo, bem como serão elaboradas buscando validar as hipóteses supracitadas neste trabalho, e outras questões que este estudo visa investigar.

O questionário será dividido em quatro partes, o bloco I compreenderá questões sobre o perfil dos respondentes, o bloco II será sobre o perfil da empresa, o bloco III sobre as motivações para se empreender e o bloco IV será vislumbrando um futuro melhor.

Para fins da *análise de dados*, fazer se-á uso da escala Likert, pois como explana Aguiar et. al. (2011), ela proporciona que seja averiguado o que a população do estudo pressupõe sobre determinado assunto, mensurando diferentes níveis de consonância.

Ao terminar de coletar os dados do questionário que se estima que ocorrerá no período de 13 de setembro a 29 de outubro deste ano corrente, os dados serão transcritos e as informações obtidas irão ser analisadas e confrontadas com as hipóteses deste trabalho, evidenciando aquela que corrobora com os resultados obtidos através do mesmo. Após a análise e apresentação do resultado da pesquisa, também poderá ter fundamentações teóricas que corroboram com as informações dadas nos formulários.

Irá ser feito tabulação dos dados, segundo Marconi e Lakatos (2003), a tabulação nada mais é do que colocar os dados já coletados em tabelas facilitando a maneira de visualizarmos os mesmos, para assim conseguir de forma mais rápida e simples reuni-los e relacioná-los, para compreendê-los em sua totalidade, a fim de que se consiga retratar os dados em estatística e de modo gráfico.

As hipóteses de uma pesquisa, são possíveis respostas, quiçá soluções para um assunto de um determinado estudo, sendo consideradas por Danton (2002, p. 21), como "[...] uma resposta provisória para o problema".

Elucida Rodrigues (2007, p. 24), concernindo um direcionamento que o pesquisador dará ao seu estudo, buscando trazer de maneira contingente, pressuposições que possam ser viáveis para o resultado da pesquisa, conseguindo explicar de modo provisório, mas que será testado e examinado no decorrer do estudo.

Para *validação das hipóteses, o* critério de classificação qualitativo que estabelecemos para fins de confirmação e validação das hipóteses, a META mínima de 70%, se os resultados das hipóteses superarem esse percentual serão consideradas VERDADEIRAS, caso forem inferiores serão consideradas FALSAS.

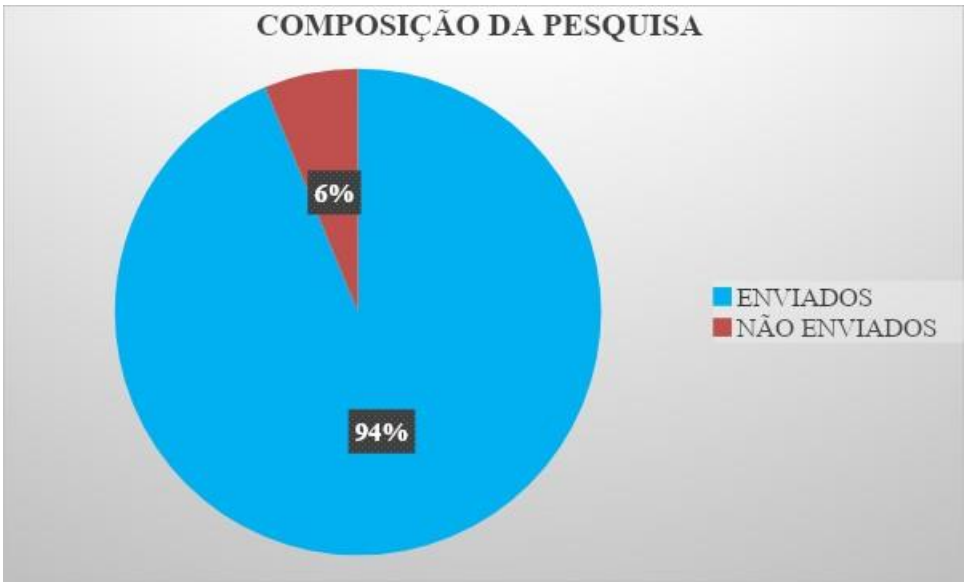
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Considerando os dados buscado junto ao departamento de tributação dos municípios de Barracão/PR e de Dionísio Cerqueira/SC, foi encontrado um total de 16 empresas que atuam na área de comércio exterior voltado ao despacho aduaneiro, destas, 15 são da cidade de Dionísio Cerqueira/SC, somente 1 empresa é da cidade de Barracão/PR. A partir destes dados pressupõe-se que estas empresas responderão o questionário disponibilizado pela pesquisadora e com isso poderemos dar sequência a este estudo, por conseguinte nos seguintes tópicos será abordado os resultados e discussões.

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO PESQUISADA

Foi possível identificar na relação disponibilizada pela prefeitura, um total de 16 empresas do ramo de comércio exterior voltado ao despacho aduaneiro nos municípios de Barracão/PR e de Dionísio Cerqueira/SC. Estão representadas no gráfico 1 o total de empresas tal qual foram enviadas o questionário, o gráfico corresponde a 100% da população conforme demonstrado abaixo.

Gráfico 1 – Composição da população da pesquisa - Envios

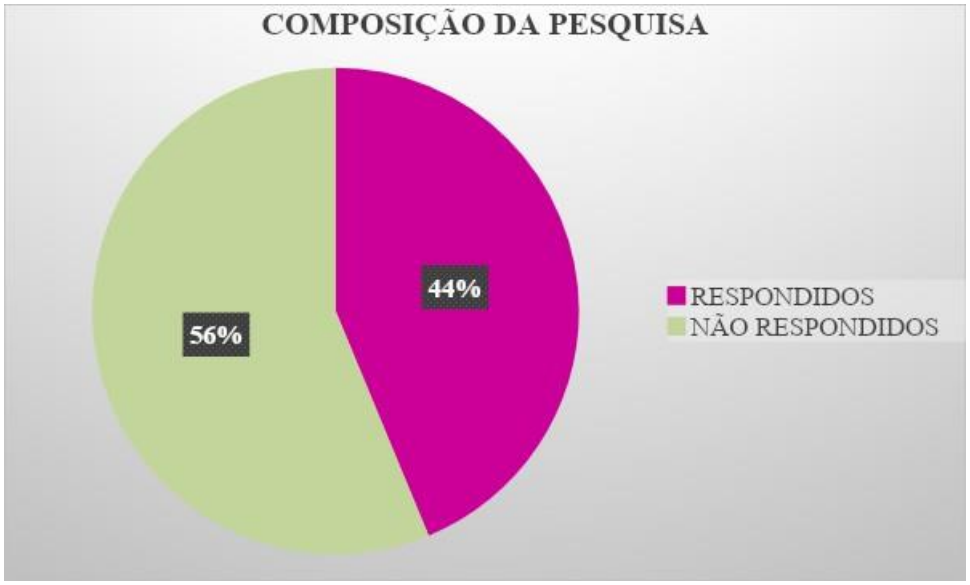


Fonte: Elaboração própria.

Como podemos ver no gráfico supracitado, o questionário foi enviado para 15 empresas, correspondendo a 94%, e para uma empresa não foi enviado, pois não foi conseguido obter um e-mail ou telefone para contato, equivalendo a 6%.

Segue o gráfico 2 com o total de empresas que responderam ou não o questionário corresponde a 100% da população conforme representado a seguir.

Gráfico 2 – Composição da população da pesquisa - Respostas



Fonte: Elaboração própria.

Pode-se observar no gráfico acima, que foi obtido um total de 44% de respostas, e 56% das empresas não se propuseram a responder a pesquisa, o que nos deixa com um déficit de respostas para esta investigação.

4.2 PERFIL DOS RESPONDENTES

Para contribuir com este estudo e por se tratar de vários dados, foram elaboradas duas tabelas visando uma melhor perspectiva acerca do perfil dos respondentes do questionário, a primeira compreende o perfil dos respondentes e a segunda o perfil dos respondentes quanto a família, as quais serão de suma importância para esta investigação.

Segue abaixo a tabela 1:

Tabela 1. Perfil dos respondentes

Variáveis	N	%
PERFIL RESPONDENTE		
Idade		
18 anos a 25 anos	0	0
26 anos a 33 anos	1	14,3
34 anos a 41 anos	3	42,9
42 anos a 49 anos	1	14,3
50 anos a 57 anos	2	28,6
Acima de 57 anos	0	0
Estado civil		
Solteiro	0	0
Casado	3	42,9
União Estável	3	42,9
Outros: Separada	1	14,3
Formação		
Ensino fundamental incompleto	0	0
Ensino fundamental completo	0	0
Ensino médio incompleto	0	0
Ensino médio completo	1	14,3
Ensino superior incompleto	0	0
Ensino superior completo	6	85,7
Pós-graduado	0	0
Mestrado	0	0
Renda mensal		
1 a 3 salários mínimos	0	0
4 a 7 salários mínimos	3	42,9
8 a 11 salários mínimos	2	28,6
12 a 15 salários mínimos	2	28,6
Acima de 15 salários mínimos	0	0
Sexo		
Masculino	5	71,4
Feminino	2	28,6
Tempo atuação (Comércio exterior)		
Menos de 1 ano	0	0
1 a 3 anos	0	0
4 a 6 anos	0	0
7 a 9 anos	0	0
10 anos	7	100

Fonte: adaptada de SCHMIDT (2021).

Possuindo como base as respostas da tabela 1, pode se observar que os resultados de maior relevância são: a maioria tem *idade de 34 a 41 anos* (3 respondentes - 42,9%), e é *casado* ou está em *união estável* (3 respondentes – 42,9% para cada opção), possuem *ensino superior completo* (6 respondentes - 85,7%), tem uma *renda* de *4 a 7 salários mínimos* (3 respondentes - 42,9%), são do *sexo masculino* (5 respondentes - 71,4%) e quanto ao *tempo de atuação no comércio exterior* estão a *10 anos* (7 respondentes - 100%); opções não mencionadas estão zeradas.

Segue abaixo a tabela 2 com o perfil dos respondentes quanto a família, presente no questionário desta pesquisa:

Tabela 2. Perfil dos respondentes quanto a família

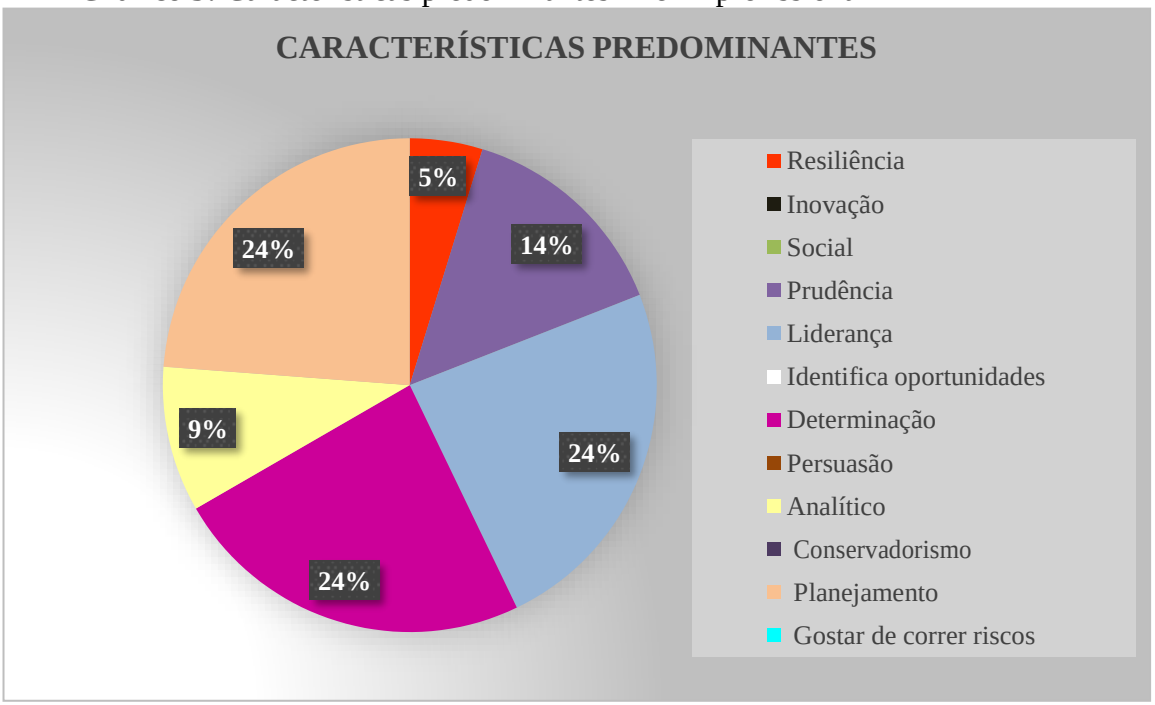
Variáveis	N	%
PERFIL RESPONDENTE		
Quantos filhos possui		
Nenhum	0	0
1	2	28,6
2	2	28,6
3	1	14,3
Mais de três	2	28,6
Possui rede de apoio		
Não tenho filho (s)	0	0
Sim	3	42,9
Não	4	57,1
Raramente	0	0
Algumas vezes	0	0

Fonte: adaptada de SCHMIDT (2021).

Nota se na tabela 2 que os principais dados obtidos são: todos os respondentes têm *filhos*, com *1 filho* (2 respondentes – 28,6%), com 2 filhos (2 respondentes – 28,6%), com mais de três filhos (2 respondentes – 28,6%), e com *três filhos* (1 respondente – 14,3%), a opção *nenhum* filho está zerado; quanto ao *possui rede de apoio*, *não* (4 respondentes – 57,1%), *sim* (3 respondentes – 42,9%); outras opções não mencionadas estão zeradas.

No gráfico abaixo está descrito a resposta para a pergunta 11 do Bloco I, “Eleja três características que são predominantes no seu perfil profissional”.

Gráfico 3: Características predominantes - Perfil profissional



Fonte: Elaboração própria.

Quanto às respostas, as mais citadas foram *determinação*, *liderança* e *planejamento*, cada uma contando com 5 respostas, as mesmas correspondem a 24% do total; *prudência* teve 3 respostas que equivalem a 14%, enquanto *analítico* possui 2 respostas representando 9%; e a menos votada foi a *resiliência* com 1 resposta somente, correspondendo a 5% do total; e ainda não obtiveram nenhuma resposta as seguintes características c*onservadorismo*, *inovação*, *persuasão*, *social*, *identifica oportunidades* e *gostar de correr riscos*, como exposto no gráfico abaixo.

4.3 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS RESPONDENTES

Segue abaixo a tabela 3 com o perfil das empresas respondentes do questionário desta pesquisa, sendo esta essencial para entender um pouco mais sobre as empresas pesquisadas.

Tabela 3. Perfil das empresas respondentes

Variáveis	N	%
PERFIL EMPRESA RESPONDENTE		
Porte da empresa		
Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões	3	42,9
Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4,8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões	4	57,1
Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões	0	0
Tempo de existência da empresa		
1 a 5	2	28,6
6 a 10	0	0
11 a 15	0	0
16 anos ou mais	5	71,4
Atividade principal		
Despacho aduaneiro	6	85,7
Comercial	0	0
Industrial	0	0
Outro: Comercial, despachos aduaneiros, logística e transportes	1	14,3

Fonte: adaptada de SCHMIDT 2021.

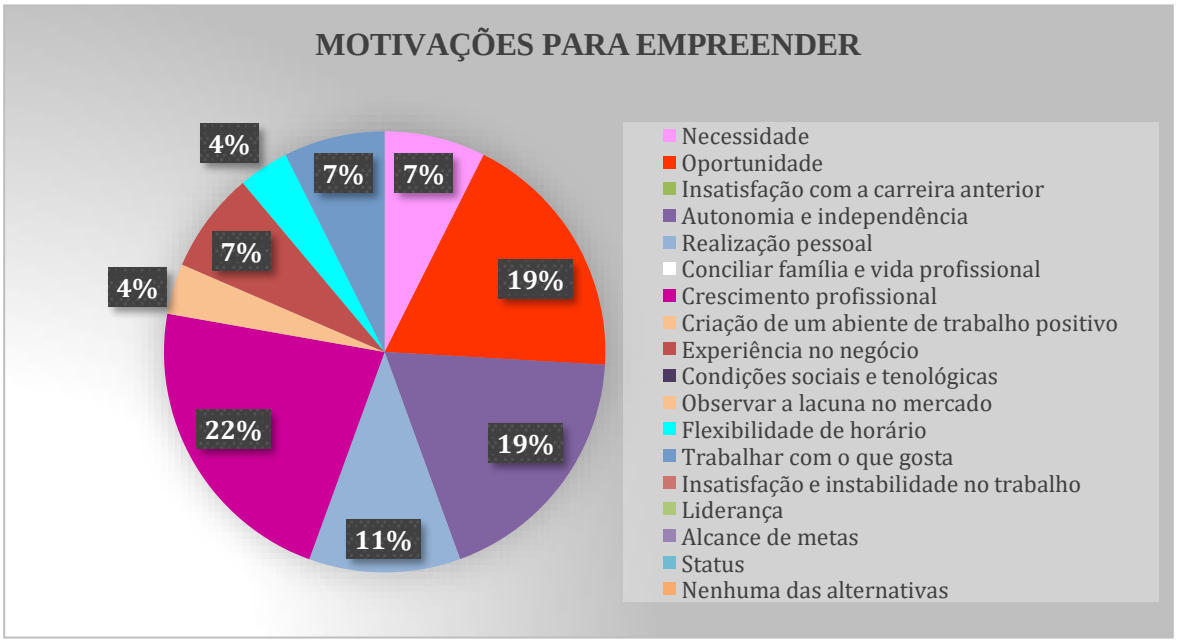
Ao analisar a tabela 3, pode-se perceber que das empresas respondentes *4* são de *médio porte* (57,1%), são de *pequeno porte* (42,9%); com *tempo de existência* de 16 anos ou mais (5 respondentes -71,4%), de 1 a 5 anos (2 respondentes – 28,6%); tem como *atividade principal*, o *despacho aduaneiro* (6 respondentes – 85,7%), e *Outro: Comercial, despachos aduaneiros, logística e transportes* (1 respondente – 14,3%); outras opções não mencionadas estão zeradas.

4.4 DIAGNÓSTICO DAS PRINCIPAIS MOTIVAÇÕES QUE LEVAM AS MULHERES A EMPREENDER NESTA ATIVIDADE

O gráfico abaixo é referente à pergunta 1 do Bloco III, “No intuito de identificar as principais motivações que levam as mulheres a empreender na área de despacho aduaneiro, na trifronteira, com vista a maximizar a exploração desta atividade. Assinale dentre as opções abaixo as que você julga serem as principais motivações que levam as mulheres a empreender na área de despacho aduaneiro”, a mais citada foi a opção *crescimento profissional* e possui 6 respostas representando 22% do total; as duas categorias em

sequência são *oportunidade* e *autonomia e independência*, correspondendo a 5 respostas cada e a 19% do total; *realização profissional* com 3 respostas equivalente a 11%; Com 2 respostas temos três opções: *necessidade, experiência no negócio* e *trabalhar com o que gosta,* e todas correspondem a 7% do total; Com 1 resposta se tem *criação de um ambiente de trabalho positivo* e *flexibilidade de horário* que representam 4% do total; por fim sem resposta e com 0% temos 9 opções, *insatisfação com a carreira anterior, conciliar família e vida profissional, condições sociais e tecnológicas, observar lacuna no mercado, insatisfação e instabilidade, liderança, alcance de metas, status* e *nenhuma das alternativas.*

Gráfico 4: Motivações para empreender



Fonte: Elaboração própria.

Com isso conclui-se que o problema desta pesquisa que era: *Quais as motivações que levam as mulheres da Trifronteira a empreender na área de despacho aduaneiro,* foi respondida, sendo neste estudo encontradas as seguintes motivações, seguindo a ordem da maior porcentagem para a menor: *crescimento profissional*; *oportunidade* e *autonomia e independência*; *realização profissional; necessidade, experiência no negócio* e *trabalhar com o que gosta; criação de um ambiente de trabalho positivo* e *flexibilidade de horário.*

4.5 VARIÁVEIS ENTRE OS EMPREENDEDORES MASCULINOS E FEMININOS

Segue abaixo a tabela 4 com as diferenças entre os gêneros respondentes presente no questionário desta pesquisa:

Tabela 4. Diferenças entre gêneros

Variáveis	N	%
Sexo		
Masculino	5	71,4
Feminino	2	28,6
Há quantas mulheres trabalhando nesta empresa em sua área?		
Nenhuma	1	14,3
1	0	0
2	0	0
3	1	14,3
4	0	0
5	0	0
6 ou mais	5	71,4
No seu ramo de atuação, há mais pessoas de qual gênero? (não somente em sua empresa)		
Masculino	5	71,4
Feminino	0	0
Não sei responder	2	28,6

Fonte: adaptada de SCHMIDT (2021).

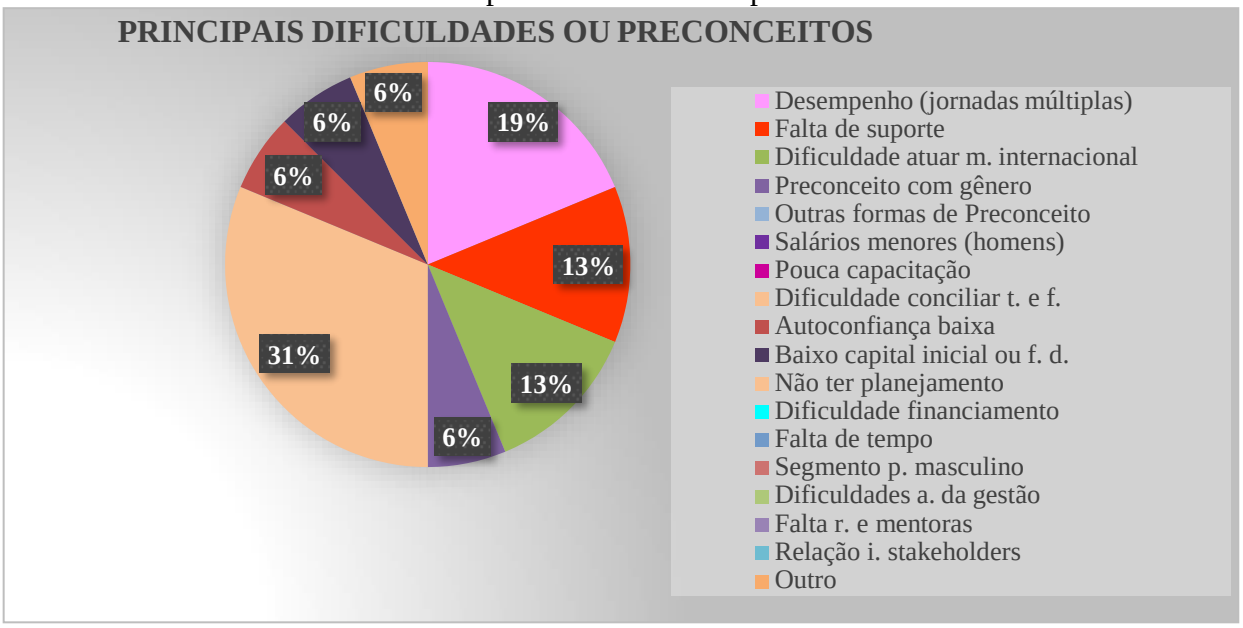
Na tabela supracitada, consta o *sexo* dos respondentes desta pesquisa, sendo destes 71,4% do gênero *masculino* e 28,6% do sexo *feminino.* Já em relação *"às mulheres que trabalham na área de despacho aduaneiro em sua empresa"*, as mais citadas foram *6 ou mais* mulheres correspondendo a 71,4% do total, em seguida *3* mulheres e uma resposta com *1* mulher, as duas últimas equivalem a 14,3% cada. Ainda ao correlaciona-la com a pergunta seguinte percebemos que há 71,4% de homens nesta área e 28,6% dos respondentes diz não saber responder qual a quantidade por gênero, as mulheres não foram selecionadas nesta pergunta, e fica claro que mesmo com a alta de mulheres neste setor, o gênero masculino é quem mais busca esta profissão.

4.6 PRINCIPAIS FATORES QUE PODEM SER LIMITANTES PARA EXPLORAÇÃO DESSA ATIVIDADE PELAS MULHERES

O gráfico n. 5 é alusivo à pergunta 2 do Bloco III, "Com o propósito de determinar quais as principais dificuldades e ou preconceitos identificados ao empreender no comércio

exterior, levando as mulheres a desistirem ou não se aventurarem neste segmento do despacho aduaneiro, na Trifronteira. Assinale dentre as opções abaixo as que você julga serem as principais dificuldades e preconceitos encontrados na jornada de empreender no comércio exterior", a alternativa mais votada teve 5 respostas e foi *dificuldade de conciliar trabalho e família* equivalendo a 31% do total; o segundo mais votado foi *desempenho, considerando jornadas múltiplas* com 3 respostas correspondendo a 19%; com 13% temos *falta de suporte* e *dificuldade para atuar no mercado internacional* sendo obtido 2 respostas por opção; *preconceito com gênero*, *autoconfiança baixa* e *baixo capital inicial ou falta deste*; e *outro: é um ramo que independe do sexo, ou seja, tanto homens como mulheres tem as mesmas dificuldades de entrar nesse ramo, o que diferencia um do outro e muito pessoal, e não o simples fato de ser homem ou mulher*, cada uma destas quatro alternativas representam 1 resposta e 6% do total.

Gráfico 5. Principais dificuldades ou preconceitos



Fonte: Elaboração própria.

Para aprimorar esta pesquisa, foi realizada uma pergunta opinativa: *Na sua opinião existe alguma barreira restritiva, ou um motivo principal para as mulheres não seguirem neste ramo? Caso concordar que exista, defina em uma palavra*. Toda a população do estudo discorda, ficando claro que para os respondentes não há impedimentos para as

mulheres entrarem neste setor, mas vale ressaltar que dos respondentes somente 28,6% são mulheres.

4.7 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

O problema desta pesquisa era: *Quais as motivações que levam as mulheres da Trifronteira a empreender na área de despacho aduaneiro*, e esta foi comparada com as hipóteses, para que se saiba se elas correspondem com a meta elaborada, segue a tabela abaixo:

Tabela 5. Resultados das hipóteses confrontadas com a meta

Hipóteses	Meta Mínima (%)	Resultado obtido %	Validação
H1	70	100	Verdadeira
H2	70	28,6	Falsa
H3	70	100	Verdadeira

Fonte: adaptada de SCHMIDT (2021).

H1: Você julga que o retorno financeiro influencia positivamente e decisivamente na escolha e na possibilidade de reconhecimento e sucesso profissional na área do despacho aduaneiro.

Esta pesquisa confirmou que 100% da população respondente acredita que esse de fato seja o motivo para a escolha por essa profissão, portanto esta hipótese se confirma.

H2: O fato de ser uma profissão exercida por um público masculino influencia positivamente na escolha das mulheres a empreender nesta área.

Foi averiguado que 71,4% da população respondente discorda desta hipótese, e somente 28,6% concordou, o que resulta em 5 e 2 respostas respectivamente, portanto essa hipótese se torna falsa.

H3: O público feminino possui algumas habilidades e competências que contribuem positivamente como um diferencial competitivo frente ao público masculino.

Foi verificado que 100% dos respondentes concordam que as mulheres sim possuem um diferencial quanto às habilidades e competências, em relação aos homens.

A H1 se mostrou verdadeira, sendo o dinheiro fator decisivo para entrada na área do despacho aduaneiro e para se obter sucesso e reconhecimento no âmbito profissional. A H2

não foi validada, portanto se tornou incorreta, pois apesar de mais homens trabalharem na área do despacho aduaneiro, esse não é um fator que faz com que as mulheres se interessem pelo segmento. E a H3 foi validada, sendo que as habilidades que as mulheres possuem são de fato um diferencial. Logo duas hipóteses foram responsáveis por responderem a problemática deste estudo.

4.8 VISLUMBRANDO UM FUTURO MELHOR

Visando contribuir para futuros estudos acerca deste tema, foram realizadas três perguntas para influenciá-las, as quais serão dispostas abaixo uma por uma.

A primeira é: *Você conhece alguma mulher que já sofreu ou tem sofrido com o preconceito atualmente? Se sim, esse preconceito vem de qual gênero?* As respostas para essa pergunta foram de 57,1% com 4 respostas, sendo de *ambos os gêneros*; de 28,6% com 2 respostas sendo *feminino*; e 1 resposta correspondendo a 14,3% do *gênero masculino*.

A segunda pergunta é a seguinte: *Existe algum motivo específico na área de despacho aduaneiro que não foi aqui mencionado, e que você percebe ser um fator limitante para as mulheres? Caso concordar que exista, descreva*. As respostas foram quase unânimes, pois 85,7% que equivale a 6 respostas *discordam* da pergunta, e 14,3% correspondente a 1 resposta respondeu em outros: "não conheço, porque conheço muitas mulheres que trabalham nesta área não somente em DC mais sim em outras cidades inclusive no modal marítimo é maior a proporção de mulheres trabalhando neste setor". Este seria um tema para outro possível estudo relacionado a esta temática.

E a última pergunta foi: *Você percebe em outros setores da economia, algum preconceito quanto ao gênero feminino para a entrada no mercado de trabalho, ou ainda para alavancar a sua carreira profissional e subir de cargo?* Dos respondentes 87,5%, ou seja, 6 respostas *discordam* que se tenha algum preconceito quanto ao gênero feminino, e 14,3% correspondendo a 1 resposta, *concorda* que se tenha algum tipo de preconceito relacionado ao gênero feminino ao entrar no mercado de trabalho e também ao tentar subir de cargo para alavancar sua carreira.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o foco em maximizar a exploração do despacho aduaneiro e torná-la um pouco mais conhecida na Trifronteira, este estudo atendeu ao objetivo geral que se propôs, bem como ao problema desta pesquisa, pois foram identificadas as motivações que levam as mulheres a empreender na Trifronteira, e constatou-se que o crescimento profissional é a principal força impulsionadora pois obteve 22% do total de respostas, seguido por oportunidade, autonomia e independência, que conseguiu 19% e realização profissional que alcançou 11% do total, estas são as principais motivações, ou seja, as que foram mais vezes escolhidas pelos respondentes, e fica visível a semelhança entre elas.

Informa-se que o problema obteve resposta com relação a duas hipóteses, e quanto à terceira não foi possível validá-la. Nos resultados da pesquisa como se pode ver na tabela 5, a H1 e a H3 se mostraram verdadeiras, sendo o retorno financeiro (H1) e de as mulheres possuírem habilidades e competências profissionais distintas dos homens (H3), e somente a H2 se mostrou falsa, sendo que 71,4% dos respondentes não concordam que a razão pela qual as mulheres escolhem exercer a profissão de despacho aduaneiro é diretamente influenciada por esta obter sua mão de obra predominantemente com o gênero masculino.

Referente aos objetivos específicos deste estudo, todos foram abordados, como se segue: foi descrito a teoria base da investigação incluindo empreendedorismo, empreendedorismo feminino, despacho aduaneiro, informações relacionadas ao empreender feminino; foram identificadas os perfis dos respondentes das empresas; bem como diagnosticado quais as principais motivações que levam as mulheres a empreender nesta atividade; também foi averiguado algumas variáveis entre os empreendedores masculinos e femininos; e por fim seria evidenciado alguns fatores que poderiam ser limitantes para exploração dessa atividade pelas mulheres, mas com base nas respostas do formulário desta pesquisa foi entendida como inexistentes fatores que limitam a entrada da mulher neste setor, sendo a dificuldades para entrar neste setor igual para homens e mulheres.

Ao findar o estudo constatou-se que aqui na Trifronteira na área do comércio exterior voltado ao despacho aduaneiro, não há preconceito, barreiras restritivas ou limitações no que concerne à entrada da mulher neste setor, mas sim a falta de procura ou de conhecimento da mesma sobre esta área. E que as mulheres possuem um diferencial

competitivo quanto as suas habilidades e competências as quais se sobressaem as dos homens.

Sendo o retorno financeiro peça chave para a entrada neste setor, seja do gênero feminino ou do masculino e na busca por reconhecimento e sucesso profissional nesta área. E por ser uma profissão antes predominante pelo gênero masculino isso de alguma forma faria as mulheres se interessarem pelo setor de forma positiva, isso não ocorre de fato, bem pelo contrário.

Recomenda-se que em estudos futuros sobre este tema, seja frisada a necessidade da pesquisa ser realizada em sua maioria com o gênero feminino, a fim de que se consiga respostas direcionadas e fidedignas com o verdadeiro foco da pesquisa que são as mulheres, pois ao ouvir mais homens do que mulheres o estudo se torna falho.

Sugere-se incluir um estudo no modal marítimo internacional e quiçá no transporte classificado como de cabotagem, usando a resposta do vislumbrando um futuro melhor onde em uma das respostas um respondente afirma que "é maior a proporção de mulheres trabalhando neste setor", sendo este ramo responsável por transportes aquáticos nos mares e oceanos por meio de navios, barcos e outros.

Segundo Cury (2003, p. 30):

> Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história… Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes seus temores bloquearam seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, Bernardo; et al. **Uso da Escala Likert na Análise de Jogos**. Salvador - BA, 2011. Disponível em: <http://www.sbgames.org/sbgames2011/proceedings/sbgames/papers/art/short/91952.pdf> . Acesso em: 08 jun. 2021.

ALBINO, Sirlei de Fátima; FAQUETI, Marouva Fallgatter. **Projeto de pesquisa**. Instituto Federal Catarinense, Campus Camboriú, 2007. Disponível em: <https://docplayer.com.br/1121295-Projeto-de-pesquisa-sirlei-de-fatima-albino-1-marouva-fallgatter-faqueti-2.html>. Acesso em: 21 jun. 2021.

ALVES, Cida. **MERCADO DE TRABALHO X IDADE & GÊNERO**. Blog Mulheres no Comex, [S.l.], 2017. Disponível em: <https://mulheresnocomex.blogspot.com/2017/12/historias-mulheres-no-comex-por-cida_22.html>. Acesso em: 26 abr. 2021.

ARAGÃO, José Wellington Marinho de; NETA, Maria Adelina Hayne Mendes. **Metodologia Científica**. Salvador, 2017. Disponível em: <http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/30900>. Acesso em: 21 jun. 2021.

BARBOSA, Felipe Carvalhal et al. **EMPREENDEDORISMO FEMININO E ESTILO DE GESTÃO FEMININA: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS COM EMPREENDEDORAS NA CIDADE DE ARACAJU – SERGIPE.** REVISTA DA MICRO E PEQUENA EMPRESA. v. 5, n. 2, p. 124-141. Aracaju – SE, maio 2011. Disponível em: <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/199>. Acesso em: 10 abr. 2021.

BUENO, Sinara. **Dia do Despachante Aduaneiro:** 25 de Abril. [S.l.], 2021. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/blog/dia-do-despachante-aduaneiro-25-de-abril/#:~:text=A%20data%20de%2025%20de,maio%2C%20oficializando%20assim%20a%20data>. Acesso em: 10 abr. 2021.

CATARDO, Elaine. **Terceiro setor e governo:** A máquina social. Responsabilidade Social. [S.l.], 2020. Disponível em: <http://www.responsabilidadesocial.com/artigo/terceiro-setor-e-governo-a-maquina-social/>. Acesso em: 11 abr. 2021.

CASTILHO, Marta Reis**. Conteúdo de trabalho feminino no comércio exterior brasileiro**. Ingá - Niterói (RJ), 2007. Disponível em: <http://docplayer.com.br/22262444-Textos-para-discussao-uff-economia.html>. Acesso em: 26 abr. 2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4 ed. Barueri: Manole, 2012.

CURY, Augusto Jorge. **Dez Leis Para Ser Feliz:** ferramentas para se apaixonar pela vida. Rio de Janeiro: Sextante, 2003. Disponível em: <http://espacoviverzen.com.br/wpcontent/uploads/2017/09/DEZ_LEIS_PARA_SER_FELIZ_-_Augusto_Cury.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2021.

DAMASCENO, Luiza Débora Jucá. **Empreendedorismo feminino**: um Estudo das mulheres empreendedoras com modelo proposto por Dornelas. Fortaleza- CE, 2010. Disponível em: <https://docplayer.com.br/16385850-Empreendedorismo-feminino-um-estudo-das-mulheres-empreendedoras-com-modelo-proposto-por-dornelas-luiza-debora-juca-damasceno.html>. Acesso em: 10 abr. 2021.

DANTON, Gian. **Metodologia Científica.** Virtual Books Online M&M Editores Ltda. Pará de Minas – MG, 2002. Disponível em: <http://xoomer.virgilio.it/leonildoc/pdf/metodo1.pdf>. Acesso em: 08 jun. 2021.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor.** Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos. Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

___, José Carlos. **Introdução ao empreendedorismo:** desenvolvendo habilidades para fazer acontecer. São Paulo: Empreende, 2018.

FERREIRA, Charles Albert Moises. **Manual prático para elaboração de projetos de pesquisa.** Curitiba – PR, 2011. Disponível em: <http://www.ceepcuritiba.com.br/wp-content/uploads/2017/08/manual_projeto_pesquisa.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2021.

FRANÇA, Maristela. **Painel 4:** Como o Programa SEBRAE DELAS melhora as habilidades empreendedoras femininas no comércio exterior. 1º ENCONTRO NACIONAL DE MULHERES NO COMÉRCIO EXTERIOR – EMEX, 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=O8D_Y1R3fdw&t=28981s>. Acesso em: 12 abr. 2021. Youtube.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar um Projeto de Pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2021.

GARCIA, Monnike. **MENSAGEM DE BOAS VINDAS**! 2017. Blog Mulheres no Comex. Disponível em: <https://mulheresnocomex.blogspot.com/2017/09/mensagem-de-boas-vindas.html>. Acesso em: 26 abr. 2021.

___, Monnike. **MULHERES NO COMEX, NO ENAEX**. 2018. Blog Mulheres no Comex. Disponível em: <https://mulheresnocomex.blogspot.com/2018/07/mulheres-no-comex-no-enaex.html>. Acesso em: 28 abr. 2021.

___, Monnike. **1º ENCONTRO NACIONAL DE MULHERES NO COMÉRCIO EXTERIOR – EMEX 2021.** Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=O8D_Y1R3fdw&t=28981s>. Acesso em: 12 abr. 2021. Youtube.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil:** Relatório Executivo 2018. Análise dos resultados gênero. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/GO/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/GEM%20%20An%C3%A1lise%20por%20g%C3%AAnero%202018%20finalv1%20(002).pdf>. Acesso em: 20 abr. 2021.

___. **Empreendedorismo no Brasil**: Relatório Executivo 2019. Disponível em: <http://ibqp.org.br/PDF%20GEM/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20Empreendedorismo%20no%20Brasil%202019.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2021.

GOMES, Célia Regina. **Painel 11:** Despachantes aduaneiros e a Facilitação do Comércio Exterior. 1º ENCONTRO NACIONAL DE MULHERES NO COMÉRCIO EXTERIOR – EMEX 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=O8D_Y1R3fdw&t=28981s>. Acesso em: 12 abr. 2021. Youtube.

JONATHAN, Eva Gertrudes. MULHERES EMPREENDEDORAS: O DESAFIO DA ESCOLHA DO EMPREENDEDORISMO E O EXERCÍCIO DO PODER. Psicologia Clínica, vol. 23, núm. 1, 2011, p. 65-85 Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, [S.l.]. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/2910/291022026005.pdf>. Acesso em: 13 set. 2021.

LAGES, Sônia Regina Corrêa. **Desafios do empreendedorismo feminino:** uma reflexão sobre as dificuldades das mulheres pobres na condução de projetos geradores de renda. Estação Científica, [S.l.], 2008. Disponível em: <https://portaladm.estacio.br/media/4404/4-desafios-empreendorismo-feminino-reflexao-dificuldades-mulheres-pobres-conducao-projetos-geradores-renda.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2021.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003. Disponível em: <https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india>. Acesso em: 9 jun. 2021.

MACHADO, Hilka Vier; MIONE, Anne; ST-CYR, Louise; ALVES, Marcia Cristina Moita. O Processo de Criação de Empresas por Mulheres. RAE - eletrônica, v. 2, n. 2, junho-dezembro, 2003, [S.l.]. Disponível em: <https://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol2-num2-2003/processo-criacao-empresas-por-mulheres>. Acesso em: 16 set. 2021.

NETO, Nunes Artur; CORPA, Claudia; MIBACH, Suitberta; BARROS, Fernando. A inserção da mulher no mercado de trabalho. V.7 n.7 Santa Cruz – Sul, 2016. Disponível em: <https://docplayer.com.br/52586196-A-insercao-da-mulher-no-mercado-de-trabalho.html>. Acesso em: 26 abri. 2021.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empreendedorismo:** vocação, capacitação e atuação direcionadas para o plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2013.

PACHECO, Kauana Benthien A. **Como as mulheres revolucionaram o comércio**. [S.l.], 2020. Disponível em: <https://uxcomex.com.br/2020/03/como-as-mulheres-revolucionaram-o-comercio-exterior/>. Acesso em: 19 abri. 2021.

PENA, Maria Valéria Junho; CORREIA, Maria. **A Questão de gênero no Brasil.** Rio de Janeiro: CEPIA; Banco Mundial, 2003. Disponível em: <http://www.cbpf.br/~mulher/leta2.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2021.

RAMOS, Karla de Sousa; VALDISSER, Cassio Raimundo. **DAS DIFICULDADES AO SUCESSO: OS CAMINHOS TORTUOSOS E CHEIOS DE OBSTÁCULOS ENFRENTADOS POR EMPREENDEDORAS.** Revista GETEC (Gestão Tecnológica de Ciências), Monte Carmelo - MG, v.8, n.20, p.23-40/2019, [S.l.]. Disponível em: <https://www.fucamp.edu.br/editora/index.php/getec/article/view/1611/1075>. Acesso em: 13 set. 2021.

RODRIGUES, Laryssa de Cássia Ávila; JOIA, Fernanda da Silveira; BORGES, Diogo, Gontijo; ANDRADE, Juliana Mafra Salgado. **Empreendedorismo feminino: um estudo sobre características, desafios e perfis de gestão de micro e pequenas empreendedoras do Município de Monte Belo-MG**. Research, Society and Development; Vol 10, N 3, Monte Belo/MG, [S.l.], 2021. Disponível em: <https://redib.org/Record/oai_articulo3116153-empreendedorismo-feminino-um-estudo-sobre-caracter%C3%ADsticas-desafios-e-perfis-de-gest%C3%A3o-de-micro-e-pequenas-empreendedoras-do-munic%C3%ADpio-de-monte-belo-mg>. Acesso em: 16 set. 2021.

RODRIGUES, William Costa. **Metodologia Científica.** Paracambi – RJ, 2007. Disponível em: <http://pesquisaemeducacaoufrgs.pbworks.com/w/file/fetch/64878127/Willian%20Costa%20Rodrigues_metodologia_cientifica.pdf>. Acesso em: 9 jun. 2021.

ROGERI, Égle Pandolfi. **EMPREENDEDORISMO FEMININO: UM ESTUDO SOBRE A MOTIVAÇÃO DA MULHER PARA EMPREENDER.** CAMPO LIMPO PAULISTA/SP, 2019. Disponível em: <http://www.faccamp.br/new/arq/pdf/mestrado/Documentos/producao_discente/EglePandolfiRogeri.pdf>. Acesso em: 16 set. 2021.

SARGIN, Erikka. **1º ENCONTRO NACIONAL DE MULHERES NO COMÉRCIO EXTERIOR – EMEX**. 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=O8D_Y1R3fdw&t=28981s>. Acesso em: 12 abr. 2021. Youtube.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Empreendedorismo:** a influência do capital intelectual como fator motivador na qualidade da gestão de pequenas e médias empresas importadoras. In: Congresso Internacional de Administração, 2018, Sucre - Bolivia. Disponível em: <https://admpg.com.br/2019/anais/2018/arquivos/05042018_230522_5aed1b763e210.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2021.

___, Raquel Antônia Sabadin. **Proposta de um modelo de ferramenta de gestão Contábil gerencial aplicada as pequenas e médias Empresas importadoras do município de Dionísio Cerqueira – SC**. In: Congresso Internacional de Administração, 2019, Ponta Grossa – PR. Disponível em: <http://admpg.com.br/2019/anais/arquivos/07252019_180715_5d3a232790e6b.pdf >. Acesso em: 11 abr. 2021.

SDA, Sindicado Despachantes Aduaneiros. **Função e Importância do Despachante**. [S.l.], 2017. Disponível em: http://www.sda.org.br/home/funcao.php>. Acesso em: 29 abr. 2021.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Sebrae DELAS. [S.l.], 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/go/sebraeaz/mulher-de-negocios,5c7549b99534c610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 29 abr. 2021.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA. EMPREENDEDORISMO FEMININO COMO TENDÊNCIA DE NEGÓCIOS. Salvador/BA, [S.l.], 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/Empreendedorismo_feminino_como_tend%C3%AAncia_de_neg%C3%B3cios.pdf>. Acesso em: 16 set. 2021.

SINDAERJ, Sindicato Despachantes Aduaneiros - RJ. **Histórico.** Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <http://sda-rj.com.br/2019/index.php/historico/>. Acesso em: 01 mai. 2021.

SOUSA, Fernanda Eduarda Mendes. **Empreendedorismo Feminino:** História de vida e perfil de mulheres gestoras de micro e pequenas empresas no município de Capanema-PA. Capanema-PA, 2019. Disponível em: <http://bdta.ufra.edu.br/jspui/bitstream/123456789/560/1/Empreendedorismo%20feminino%20hist%C3%B3ria%20de%20vida%20e%20perfil%20de%20mulheres%20gestoras%20de%20micro%20e%20pequenas%20empresas%20no%20munic%C3%ADpio%20de%20capanema-pa.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2021.

SOUZA, Marcelo Pereira. **PERSPECTIVA QUALI-QUANTI NO MÉTODO DE UMA PESQUISA.** In:11º Encontro Internacional de Formação de Professores (ENFOPE), 12º Fórum Permanente de Inovação Educacional e 4º Encontro Estadual da Associação Nacional pela Formação de Professores seção Sergipe. 14 a 18 maio 2018. Aracaju – SE. Disponível em: <https://eventos.set.edu.br/enfope/article/view/8668. Acesso em: 9 jun. 2021.

VIEIRA, José Guilherme Silva. **Metodologia de Pesquisa Científica na Prática**. Curitiba-PR: Fael, 2010. Disponível em: < https://docero.com.br/doc/n0nn8ne>. Acesso em: 10 jun. 2021.

VIEIRA, Valter Afonso. **As tipologias, variações e características da pesquisa de marketing**. Revista da FAE, Curitiba, v.5, n.1, p.61-70, jan./abr. 2002. Disponível em: <https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/view/449>. Acesso em: 11 jun. 2021.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO SOBRE EMPREENDEDORISMO FEMININO: A FORÇA IMPULSIONADORA QUE MOTIVA AS MULHERES DA TRIFRONTEIRA A EMPREENDER NO SEGMENTO DE DESPACHOS ADUANEIROS

O questionário abaixo é um componente que visa contribuir na execução de um estudo a ser realizado como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), com o tema "Empreendedorismo Feminino: a força impulsionadora que motiva as mulheres da Trifronteira a empreender no segmento de despachos aduaneiros" da discente Beatriz Maria Hofstetter Haskel, acadêmica do 8º semestre do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis sob a orientação da renomada Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.
Gostaria de agradecer de antemão a você que irá responder este questionário, a sua disponibilidade, dedicação e colaboração em contribuir para com este estudo. Vale destacar que esta é uma pesquisa de caráter anônimo e, portanto, os autores das respostas terão suas identidades e dados preservados.

BLOCO I - PERFIL DO RESPONDENTE

1. **Qual a sua idade?**
   ( ) 18 anos a 25 anos
   ( ) 26 anos a 33 anos
   ( ) 34 anos a 41 anos
   ( ) 42 anos a 49 anos
   ( ) 50 anos a 57 anos
   ( ) Acima de 57 anos

2. **Qual o seu estado civil?**
   ( ) Solteiro(a)
   ( ) Casado(a)
   ( ) União Estável
   ( ) Outros

3. **Qual a sua formação?**

( ) Ensino fundamental incompleto

( ) Ensino fundamental completo

( ) Ensino médio incompleto

( ) Ensino médio completo

( ) Ensino superior incompleto

( ) Ensino superior completo

( ) Pós-graduado

( ) Mestrado

( ) Outra

4. **Qual a sua renda mensal?**

( ) 1 à 3 salários mínimos

( ) 4 a 7 salários mínimos

( ) 8 a 11 salários mínimos

( ) 12 a 15 salários mínimos

( ) Acima de 15 salários mínimos

5. **Qual seu gênero?**

( ) Feminino

( ) Masculino

( ) Outro

6. **Quantos filhos você possui?**

( ) Nenhum

( ) 1

( ) 2

( ) 3

( ) Mais de 3

7. **Possui rede de apoio, ou seja, possui ajuda da família, amigos ou de pessoas de confiança com o (s) seu (s) filho (s)?**

( ) Não tenho filho(s)

( ) Sim

( ) Não

( ) Raramente

( ) Algumas vezes

8. Há quantos anos trabalha com comércio exterior? (tempo de atuação)

( ) Menos de 1 ano

( ) 1 a 3 ano

( ) 4 a 6 anos

( ) 7 a 9 anos

( ) 10 anos ou mais

9. Há quantas mulheres trabalhando nesta empresa em sua área?

( ) Nenhuma

( ) 1

( ) 2

( ) 3

( ) 4

( ) 5

( ) 6 ou mais

10. Considerando o seu ramo de atuação, há mais pessoas do gênero masculino ou feminino? (Não somente em sua empresa)

( ) Feminino

( ) Masculino

( ) Não sei responder

11. Eleja três características que são predominantes no seu perfil profissional:

( ) Resiliência

( ) Prudência

( ) Determinação

( ) Conservadorismo

( ) Inovação

( ) Liderança
( ) Persuasão
( ) Planejamento
( ) Social
( ) Identifica oportunidades
( ) Analítico
( ) Gostar de correr riscos

BLOCO II- PERFIL DA EMPRESA

1. **Considerando os critérios quanto ao porte trazidas pela Lei Complementar nº 123 de 2006 e a Lei nº 11.638 de 2007, responda qual o porte da empresa?**
   ( ) Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões
   ( ) Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4,8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões
   ( ) Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões

2. **Qual o tempo de existência da empresa?**
   ( ) 1 a 5 anos
   ( ) 6 a 10 anos
   ( ) 10 a 15 anos
   ( ) 16 anos ou mais

3. **Qual a quantidade de empregados diretos que a empresa possui?**
   ( ) 1 a 5
   ( ) 6 a 10
   ( ) 11 a 15
   ( ) 16 a 20
   ( ) Mais de 20

4. **Qual a atividade principal da empresa?**
   ( ) Despacho Aduaneiro

( ) Comercial

( ) Industrial

( ) Outro

BLOCO III- MOTIVAÇÕES PARA SE EMPREENDER

1. **No intuito de identificar as principais motivações que levam as mulheres a empreender na área de despacho aduaneiro, na Trifronteira, com vista a maximizar a exploração desta atividade. Assinale dentre as opções abaixo as que você julga serem as principais motivações que levam as mulheres a empreender na área de despacho aduaneiro.**

( ) Necessidade

( ) Oportunidade

( ) Insatisfação com a Carreira

( ) Autonomia e independência financeira

( ) Realização pessoal

( ) Conciliar família e vida profissional

( ) Crescimento profissional

( ) Criação de um ambiente de trabalho positivo

( ) Experiência no negócio

( ) Condições sociais e tecnológicas

( ) Observar lacuna no mercado

( ) Flexibilidade de horário

( ) Trabalhar com o que gosta

( ) Insatisfação e instabilidade no trabalho

( ) Liderança

( ) Alcance de metas

( ) Status

( ) Outras

( ) Nenhuma das alternativas

2. **Com o propósito de determinar quais as principais dificuldades e ou preconceitos identificados ao empreender no comércio exterior, levando as**

mulheres a desistirem ou não se aventurarem neste segmento do despacho aduaneiro, na Trifronteira. Assinale dentre as opções abaixo as que você julga serem as principais dificuldades e preconceitos encontrados na jornada de empreender no comércio exterior.

( ) Desempenho, considerando jornadas múltiplas
( ) Falta de suporte
( ) Dificuldade para atuar no mercado internacional
( ) Preconceito com gênero
( ) Outras formas de Preconceito
( ) Salários menores do que dos homens
( ) Pouca capacitação
( ) Dificuldade de conciliar trabalho e família
( ) Autoconfiança baixa
( ) Baixo capital inicial ou falta deste
( ) Não ter planejamento
( ) Dificuldade de financiamento para a empresa
( ) Falta de tempo
( ) Segmento predominantemente masculino
( ) Dificuldades acerca da gestão da empresa
( ) Falta de modelos de referências e de mentoras
( ) Relação interpessoais com stakeholders
( ) Outro

3. **(H1) Você julga que o retorno financeiro influencia positivamente e decisivamente na escolha e na possibilidade de reconhecimento e sucesso profissional na área do despacho aduaneiro?**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

4. **(H2) O fato de ser uma profissão exercida por um público masculino influencia positivamente na escolha das mulheres a empreender nesta área?**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

5. **(H3) O público feminino possui algumas habilidades e competências que contribuem positivamente como um diferencial competitivo frente ao público masculino?**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

6. **Na sua opinião existe alguma barreira restritiva, ou um motivo principal para as mulheres não seguirem neste ramo? Caso concordar que exista, defina em uma palavra.**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

BLOCO IV- VISLUMBRANDO UM FUTURO MELHOR

1. **Você conhece alguma mulher que já sofreu ou tem sofrido com o preconceito atualmente? Se sim, esse preconceito vem de qual gênero?**
   ( ) Feminino
   ( ) Masculino
   ( ) Ambos

2. **Existe algum motivo específico na área de despacho aduaneiro que não foi aqui mencionado, e que você percebe ser um fator limitante para as mulheres? Caso concordar que exista, descreva.**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo
   Em caso de concordância, qual:

3. **Você percebe em outros setores da economia, algum preconceito quanto ao gênero feminino para a entrada no mercado de trabalho, ou ainda para alavancar a sua carreira profissional e subir de cargo?**
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

ÉTICA CONTÁBIL: A VISÃO SEGUNDO ESTUDANTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA TRIFRONTEIRA

ACCOUNTING ETHICS: THE VISION ACCORDING TO TRIFRONTEIRA ACCOUNTING COURSE STUDENTS

Bruna Laura Fernandes[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

A ética vem se tornando cada vez mais necessária no âmbito profissional. Este estudo será acerca do tema ética contábil, e será realizada com os discentes do 6º e 8º período do curso de Ciências Contábeis da Faculdade Unetri. Pretende-se investigar e compreender os fatores que levam os estudantes a possuírem perspectivas sobre o tema e analisar qual parcela destes pensam desta forma. Da mesma maneira, busca-se investigar se a visão geral coincide com o código de ética do contabilista e os pilares da contabilidade. Os métodos adotados nesta pesquisa vão ser abordados por uma pesquisa descritiva, explicativa e exploratória, de forma qualitativa, no tocante a investigação será bibliográfica e de campo. O propósito deste trabalho é compreender como os estudantes de contabilidade se relacionam com a ética, e como fazem uso dela no dia a dia. Por meio desta pesquisa foi possível saber um pouco mais sobre qual o nível de conhecimento e a perspectiva que os estudantes possuem em relação ao código de ética do profissional contábil e se a faculdade supre essa necessidade.

Palavras-chave: ética contábil; diferencial competitivo; código de ética contábil; profissional contábil.

ABSTRACT

Ethics is becoming more and more necessary in the professional sphere. This study will be about the accounting ethics theme, and will be carried out with students of the 6th and 8th period of the Accounting Sciences course at Faculty Unetri. It is intended to investigate and understand the factors that lead students to have perspectives on the subject and analyze which portion of them think this way. Likewise, it seeks to investigate whether the general view coincides with the accountant's code of ethics and the accounting pillars. The methods adopted in this research will be approached by a descriptive, explanatory and exploratory research, in a qualitative way, regarding the investigation will be bibliographical and field. The purpose of this work is to understand how accounting students relate to ethics, and how they use it in their daily lives. Through this research, it was possible to know a little more about the level of knowledge and perspective that students have in relation to the professional accounting code of ethics and whether the faculty meets this need.

Keywords: accounting ethics; competitive differential; accounting code of ethics; accounting professional.

[1]Bruna Laura Fernandes. Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades. E-mail: bruna.laura.fernandes@gmail.com

[2]Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Professora e Doutora. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

De acordo com Silva (1997), a ética condiz com a ideia do comportamento humano exemplar, com princípios que condizem com o pensamento sadio e normal. Reforça Santos (2019, p. 4), "a ética é reflexo da época, da sociedade, do avanço tecnológico, das relações e ações individuais, enfim, do desenvolvimento de toda a sociedade".

Dentre as tantas vertentes existentes na ética, há a ética empresarial. Como coloca Cavalcante (2018, p. 16) "[...] a ética empresarial corresponde aos princípios e padrões que norteiam o comportamento na seara empresarial, podendo ser julgado como certo ou errado, ético ou antiético pelas pessoas que ali estarão envolvidas".

Esta pesquisa abordará a temática ética contábil, a qual será realizada com os discentes do 6º e 8º período do curso de Ciências Contábeis da Faculdade Unetri, compreenderá também quais são os fatores que levaram os estudantes a terem esta perspectiva e analisar se todos, ou a sua maioria pensam da mesma forma, assim como se a visão geral condiz com o código de ética contabilista e os pilares da contabilidade.

Muito além de ser pertinente na relação contador cliente e contador sociedade, a ética é essencial quando se trata de assuntos profissionais, pois se espera uma base sólida de princípios (LIMA et.al, 2020)

O *problema* proposto na seguinte pesquisa será: Qual é a perspectiva que os estudantes do Curso de Ciências Contábeis da UNETRI Faculdades do VI e VIII período possuem sobre a ética contábil?

As *hipóteses* que visam responder ao problema desta pesquisa, são as seguintes: (H1) O estudante vê a ética contábil como algo de suma importância e relevância, e não como algo negociável; (H2) O estudante vê a ética contábil apenas como uma mera formalidade, o qual não tem validade em sua prática, sendo facilmente negociável e descartável; e (H3) O estudante vê a ética como um diferencial competitivo, uma condição indispensável para o sucesso profissional.

Como *objetivo geral* este trabalho visará: compreender como os estudantes entendem a ética contábil e sua importância nas diversas situações cotidianas de um profissional contábil, podendo representar um diferencial competitivo, e um indicador de sucesso a prática da ética.

Temos como *objetivos específicos*: a) Pesquisar as bibliografias norteadoras do estudo, a fim de aprofundar nossa investigação a partir de estudos que tenham alguma relação com essa temática; b) Identificar qual o nível de conhecimento dos estudantes em relação ao Código de

Ética do Profissional Contábil; c) Entender qual a visão dos mesmos sobre a ética na teoria e a ética na prática, e se os mesmos têm a mesma linha de pensamento; d) Analisar quais situações os estudantes tendem a não seguir a ética contábil e quais as justificativas; e) Diagnosticar quais as possibilidades do profissional ético ser mais bem sucedido profissionalmente.

Na contabilidade temos o Código de Ética Profissional do Contador (CEPC), publicado pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), que deve ser seguido na sua integralidade. É comum acontecer ocasionalmente situações que não estejam previstas no CEPC, e portanto, todo contador deve necessariamente possuir uma postura ética para segui-la nesses casos.

O artigo trará informações locais, de alunos da UNETRI Faculdades, acerca do estudo que relaciona à ética e os estudantes de Ciências Contábeis, uma vez que a relação de ambos deve ser de total harmonia para um trabalho desempenhado com segurança, legalidade e confiança.

Este estudo se justificará por ser muito necessário, para que outros estudantes que estão iniciando, contadores e terceiros possam saber o que esperar de futuros contadores, e saber um pouco mais sobre ética contábil, a qual estará presente no dia a dia destes profissionais.

Para um todo este estudo trará informações muito relevantes e que merecem atenção; saber o que um profissional pensa sobre um assunto tão abordado e complexo é de fato preciso e poderá ajudar a abrir portas ou mesmo a fechar definitivamente.

A pesquisa será dividida em etapas, após a realização da pesquisa bibliográfica serão coletados os dados, por meio da pesquisa de campo com a ferramenta forms. Quanto à metodologia, será utilizado a amostragem não probabilística, usando uma abordagem qualitativa e no tocante aos objetivos, fazer-se-á uso da pesquisa exploratória, descritiva e explicativa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Quando fala-se em Contabilidade, instintivamente se pensa em ética, mas logo em uma situação envolvendo auditoria e fiscalização contábil a ética e os valores do profissional é questionada. O ponto é que deve-se envolver a ética desde o início, na formação, como algo essencial, indispensável, e não algo simplesmente obrigatório e quando conveniente.

2.1 ÉTICA

A origem da palavra ética vem do grego, Ethos, significando modo de ser, caráter. Assim

como cita Lisboa (1997), temos a ética como o estudo do que é moralmente bom ou mau, mas que na prática é bem mais complexa.

Segundo Santos (2019, p. 4), "A ética consiste em algo que muda conforme a sociedade, à época, os conceitos, e até conforme o grupo em que os indivíduos participam."

Reforça Schmidt (2020), a ética é a busca por algo melhor, diariamente refutando os vícios do caráter e aperfeiçoando nossas virtudes.

De acordo com Vieira (2003, p. 58):

> Todos devemos ser éticos tanto na vida profissional como familiar, entre outras relações em sociedade. Que nada mais é do que ser honesto, responsável, proceder sempre de forma que se não puder ajudar não atrapalhe, vamos além. Ser ético é viver sempre com a consciência tranquila.

2.2 ÉTICA PROFISSIONAL E EMPRESARIAL

Segundo Silva (2012, p. 68), a ética vem sendo considerada não mais como uma simples norma dispensável, mas sim de caráter obrigatório no âmbito profissional. A ética está deixando de ser aplicável de modo universal em todas as profissões, e vem se moldando para atender a especificidade de cada uma, sendo vital para o sucesso de toda e qualquer profissão.

Ainda Silva (2012, p. 68), corroborando com o assunto, nos informa que "À medida que a sociedade se torna cada vez mais plural e os valores cada vez mais etéreos, fica cada vez mais difícil estabelecer princípios norteadores para o mundo empresarial e, consequentemente, para as relações de trabalho".

De acordo com Lisboa (1997, p. 6), "é impossível desvincular contabilidade de ética, para que exista um equilíbrio e bom direcionamento da sociedade impossibilitando que alguém se prejudique". Logo, podemos ver a necessidade da contabilidade nas empresas, e como é necessário que os relatórios sejam fidedignos, transparentes efeitos de forma ética, para o bem entendimento gerencial e de terceiros.

Considerando o entendimento de Denny (2001, apud SCHMIDT, 2020, p. 4), "[...] a ética empresarial, para o autor consiste na busca do interesse comum, em que pese, entende-se por interesse comum do empresário, do consumidor, do trabalhador e do governo e assim por diante".

2.3 CÓDIGO DE ÉTICA DO CONTABILISTA

Levando para o lado mais pessoal, temos condutas que são aceitas na sociedade, e comportamentos que são julgados internamente como bons ou ruins. Para que haja uma padronização de conduta, temos o Código de Ética do Contabilista para auxiliar na tomada de decisões.

> O Código de ética profissional do Contabilista, como fonte orientadora da conduta dos profissionais da classe contábil brasileira, tem por objetivo fixar a forma pela qual se devem conduzir os profissionais da contabilidade, sobretudo no exercício das suas atividades e prerrogativas profissionais estabelecidas na legislação vigente. (FORTES, 2002, p. 117)

O Código vem para deixar claro os princípios necessários para a profissão. Entre muitas, encontramos especificações como sigilo, diligência, honestidade etc., evidenciando certos deveres do contabilista no exercício da sua profissão.

Valida Sá (1996), que como condição originária da qualidade ou eficácia de cada tarefa, é dever ético-profissional dominar o conhecimento.

No código podemos encontrar também algumas proibições, como quebra de sigilo, obtenção de vantagem financeira ilícita, adulterar e/ou falsificar documentos; tudo para evitar problemas no cotidiano contábil. Há ainda, algumas penas previstas para o descumprimento de tais normas, as quais dispõem de penalidades que consistem em multa, advertência, censura, suspensão e ainda cassação do exercício profissional.

Como já supracitado, o código de ética dos contabilistas é de extrema importância para a classe, e vem sendo usado como base para resolver problemas éticos do dia a dia. Ele serve como facilitador para que as decisões tenham uniformidade em situações similares, o que vem de encontro com a procura no mercado de trabalho: profissionais éticos que têm cada vez menos problemas com a fiscalização e as leis.

> Hoje, mais do que nunca, a atitude dos profissionais em relação às questões éticas pode ser a diferença entre o seu sucesso e o seu fracasso. Basta um deslize, uma escorregada, e pronto. A imagem do profissional ganha, no mercado, a mancha vermelha da desconfiança. (JACOMINO, 2000, p. 28)

Além de um grande diferencial competitivo, dentro das empresas vemos a diferença que um profissional ético faz. Corrobora Nash (1993), como as multas pesadas, dificuldade de recrutamento, perda de reputação de empresas, entre outros, foram notadas pelos

administradores, e seus altos custos não passaram despercebidos.

2.4 TEORIA E PRÁTICA

Na nossa realidade atual, convivemos com diferentes tipos de pessoas, as quais nem sempre falam a verdade. Falar de ética na teoria e na prática é um tanto complicado, pois as pessoas tendem a mentir para melhor aceitação geral. Quando falamos de forma anônima, geralmente a verdade é predominante, uma vez que no anonimato ninguém tem medo das consequências de seus atos.

Além das crenças pessoais, temos a influência de terceiros, sejam chefes, colegas ou amigos. Essa influência nem sempre é positiva, uma vez que buscamos a aceitação por meio de ações, boas ou ruins.

> A ética está diretamente relacionada com valores morais, com bem e mal, o que é certo ou errado; não existe um "código de ética dos negócios", uma série de normas específicas para as empresas. Não faz parte da finalidade das empresas, na realidade, perseguir esses objetivos. Da mesma forma, empresas que tem seu "credo", ou "código de conduta", repleto de frases sobre a responsabilidade social da empresa, ou de suas obrigações para com a comunidade, farão com que seus funcionários encarem esses "credos" ou "códigos" com ceticismo. As frases "nossa prioridade é a pessoa" ou "o nosso trabalhador vem em primeiro lugar", tão comuns nesse tipo de texto, simplesmente não expressam a verdade. (VIEIRA, 2003, p. 58, grifo do autor)

2.5 ÉTICA COMO UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

Muito além da consciência, ainda há credibilidade e confiabilidade, tanto do cliente, outros usuários da contabilidade, e ocasionalmente um superior. Para Lima et.al (2020, p. 2), “A ética tem sido relevante na relação dos profissionais contábeis com os clientes e a sociedade no geral, os quais esperam que os profissionais, gradualmente, tenham bases traçadas em princípios”.

Mas há muitos outros fatores que implicam no entendimento e na prática da ética, além dos fatores relevantes da vida cotidiana, que muitas vezes levam o profissional em encontro com a ética para um sucesso mais facilmente evidente.

Evidencia Bezerra Filho (2015, apud MACEDO E ALENCAR, 2018, p. 39):

> Há usuários que desejam profissionais honestos e condizentes com o mercado, e não hesitam em valorizar serviços bem prestados, dedicação ao trabalho realizado com qualidade e credibilidade. Com certeza o profissional que oferece serviços de qualidade terá seu valor no mercado.

Como reforça Sá (1997), uma boa conduta no exercício da profissão leva ao reconhecimento que é tão importante, e não somente o prazer material, mas também a felicidade, respeito e paz.

3 METODOLOGIA

Quanto às características, esta pesquisa usará uma amostra da população total, se enquadrando em não-probabilístico e em amostra de conveniência. Segundo Freitas et al (2000, p. 106, grifo dos autores), "A amostra não probabilística é obtida a partir de algum tipo de critério, e nem todos os elementos da população têm a mesma chance de ser selecionados, o que torna os resultados não generalizáveis".

Segundo Oliveira (2001), a amostra por conveniência é utilizada para obter informações de modo que não se tenha custos altos e ainda seja rápido, sendo que o pesquisador seleciona os elementos da população que são de mais fácil acesso.

Sendo a amostra de conveniência, o total de acadêmicos matriculados no curso considerando: os sete acadêmicos do VI período e os vinte e quatro acadêmicos do VIII período de contabilidade da Faculdade Unetri o objeto de estudo, a mesma será abordada nas dependências da faculdade que está localizada no município de Barracão – PR, a fim de entender como esses estudantes veem a ética contábil.

Quanto à abordagem a pesquisa será qualitativa. Segundo Soares (2019, p. 35), "A pesquisa qualitativa se caracteriza pelo desenvolvimento conceitual, de fatos, ideias ou opiniões, e do entendimento indutivo ou interpretativo a partir dos dados encontrados".

Quanto aos objetivos, usar-se-á a pesquisa exploratória, a pesquisa descritiva, bem como a pesquisa explicativa, de modo que a junção destas três pesquisas possa contribuir imensamente para que este estudo seja o mais factual e amplo possível.

A pesquisa exploratória tem a finalidade de assegurar que haja um entendimento maior acerca do tema, e consequentemente trazer mais clareza na construção das suas hipóteses. Logo, "pode-se dizer que estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições". (GIL, 2002, p. 41)

Conforme Gil (2002, p. 42), "As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis".

Elucida Gil (2002), que os fatores que colaboram no acontecimento dos fenômenos são o tópico central da pesquisa explicativa. Corrobora Silva, (2010, p. 22), que a pesquisa

explicativa “tem a finalidade de explicar por que o fenômeno ocorre? Quais são os fatores que causam ou contribuem para sua ocorrência?”.

Quanto aos procedimentos adotados para a coleta de dados, esta pesquisa terá o enfoque na pesquisa bibliográfica e na pesquisa de campo, sendo elas, respectivamente, a pesquisa dos conceitos e afins utilizados, e a pesquisa envolvendo terceiros para relatório e averiguação das hipóteses.

Afirma Gil (2002), que a pesquisa bibliográfica é elaborada com base no que outros autores já tenham escrito sobre o tema a ser estudado, em livros ou artigos, e assim fundamentando o estudo.

Esta pesquisa é de suma importância, pois com ela o pesquisador consegue ter um embasamento teórico científico de um material anteriormente elaborado, a fim de contribuir para o estudo do pesquisador. (MOURA, 2015)

Segundo Rodrigues (2007, p. 7) a pesquisa de campo “É a observação dos fatos tal como ocorrem. Não permite isolar e controlar as variáveis, mas perceber e estudar as relações estabelecidas.”

Quanto aos instrumentos de coleta de dados será por meio de um formulário sendo que as perguntas ainda serão elaboradas. Por conta da pandemia, será necessário usar a ferramenta do Google, o Google Forms, para o formulário a ser respondido na pesquisa. O link gerado será enviado por meio do Whatsapp. As perguntas serão fechadas, evidenciando questões éticas da rotina de um contador, para assim validar as hipóteses já citadas.

Segundo Teixeira (2003, p. 192) “A análise de dados é o processo de formação de sentido além dos dados, e esta formação se dá consolidando, limitando e interpretando o que as pessoas disseram e o que o pesquisador viu e leu, isto é, o processo de formação de significado”.

Explanam Lakatos e Marconi (1999), que a hipótese é uma resposta provisória para o problema, a qual será investigada, e possivelmente comprovada ou rejeitada, ela direciona o pesquisador.

Para fins da *análise de dados,* será necessário fazer o uso da escala de Likert. Como corrobora Feijó, Vicente e Petri (2020): “As escalas de atitudes como a *Likert* são amplamente utilizadas, principalmente nas questões de preferências, gostos e percepções. Conhecida como uma escala caracterizada como simples e de fácil entendimento, tem uma recorrência grande nos estudos da área.”

Estima-se que a coleta de dados acontecerá no período de 13 de setembro a 29 de outubro deste ano corrente. Os dados coletados serão analisados e correlacionados com as hipóteses desta pesquisa, demonstrando aquela que confirma os resultados alcançados por meio

desta pesquisa.

Há, ainda, a tabulação dos dados, no qual coloca-se os dados coletados em uma tabela para melhor entender a relação entre eles. Isso facilita a compreensão e uma interpretação mais rápida dos resultados. (MARCONI e LAKATOS, 1999)

Para validação das hipóteses, o critério de classificação qualitativo que estabelecemos para fins de confirmação das hipóteses a META mínima de 75%, se os resultados das hipóteses superarem esse percentual serão consideradas VERDADEIRAS, caso forem inferiores serão consideradas FALSAS.

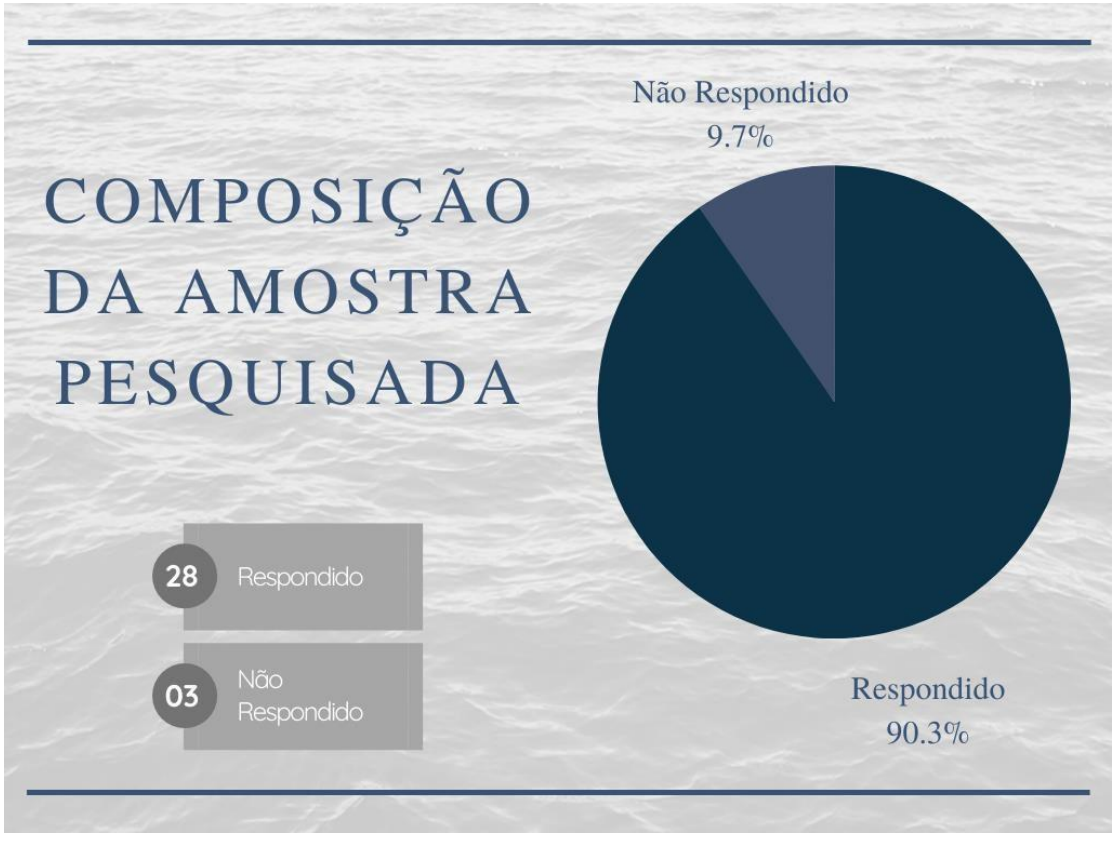
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Conforme lista disponibilizada junto a secretaria acadêmica da Unetri Faculdades, foram identificados 31 acadêmicos das turmas do VI e VIII período da Faculdade UNETRI aptos a responder a presente pesquisa.

4.1 COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA

A amostra de conveniência foi composta por sete acadêmicos do VI período e vinte e quatro acadêmicos do VIII período de ciências contábeis da Faculdade UNETRI, sendo destes, somente vinte e oito acadêmicos demonstraram interesse na pesquisa; os outros três não demonstraram interesse e não responderam às perguntas.

Gráfico 01 - Composição da amostra pesquisada



Fonte: Elaboração própria.

Nota-se pelo gráfico 1, que a maioria dos acadêmicos (90,3%) responderam a pesquisa, parcela significativa que por sua vez promove maior segurança e oferece uma maior certeza dos resultados obtidos.

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES

É notória a importância para o estudo do perfil dos pesquisados, vez que nos permitirá entender e avaliar as características preponderantes, e associar aos demais vieses que serão abordados nesta investigação.

Tabela 01 - Perfil dos respondentes

Variáveis	N	%
PERFIL RESPONDENTE		
Gênero		
Masculino	12	42,90
Feminino	16	57,10
Faixa etária		
Até 20 anos	0	00,00
De 21 anos a 30 anos	21	75,00
De 31 anos a 40 anos	3	10,70
Acima de 40 anos	4	14,30
Período do Ensino Superior		
VII Período	4	14,30
VIII Período	24	85,70
Cursou a matéria "Ética e Legislação Profissional"		
Sim	27	96,40
Não	1	3,60
Possui outra graduação		
Sim	3	10,70
Não	25	89,30

Fonte: Adaptado de Schmidt (2021).

Com base nas respostas da tabela 1, observa-se os resultados de maior preponderância: a maioria de *gênero feminino* (16 acadêmicos - 57,1%), de *21 a 30 anos* (21 acadêmicos - 75%), que está cursando o *VIII Período* (24 acadêmicos - 85,7%), *já cursou a matéria "Ética*

e Legislação Profissional" (27 acadêmicos - 96,4%), e *não possui outra graduação* (25 acadêmicos - 89,3%).

4.3 NÍVEL DE CONHECIMENTO DOS ESTUDANTES EM RELAÇÃO AO CÓDIGO DE ÉTICA DO PROFISSIONAL CONTÁBIL

Mesmo a ética sendo um dos estudos obrigatórios quando cursado, é necessário um estudo constante para aperfeiçoamento e entendimento de questões que vão surgindo conforme o passar do tempo na prática contábil. Desse modo, o gráfico 02 esclarece qual o nível de conhecimento dos estudantes em relação ao código de ética do profissional contábil.

Gráfico 02 - Nível de Conhecimento em relação ao Código de Ética Profissional do Contador

Fonte: Elaboração própria.

Na primeira pergunta do bloco IV - Visão da Ética pelos Acadêmicos, foi evidenciado que 78,6% (22 acadêmicos) estão *buscando melhorar e conhecer mais o Código de Ética do Contador*, 17,9% (5 acadêmicos) acham que *seus conhecimentos já são suficientes*, e somente 3,6% (1 acadêmico) acha que seus conhecimentos sobre o Código de Ética do Contador são *insuficientes*. Nenhum acadêmico assinalou a opção *"Não vejo a necessidade de conhecer para aplicar"*.

O principal resultado, buscando melhorar e conhecer mais o Código de Ética do Contador, vem de encontro ao que fora evidenciado pelo teórico Sá (1996), quando diz que é dever ético-profissional dominar o conhecimento para a qualidade e eficácia de cada tarefa.

4.4 A VISÃO SOBRE A ÉTICA NA TEORIA E A ÉTICA NA PRÁTICA E A SUA IMPORTÂNCIA

A ética na teoria e a ética na prática devem andar lado a lado para que dessa forma possam contribuir como um todo na execução da mesma. Dessa forma, é possível entender a perspectiva dos estudantes sobre a ética tanto na teoria como na prática com a visualização do gráfico 03.

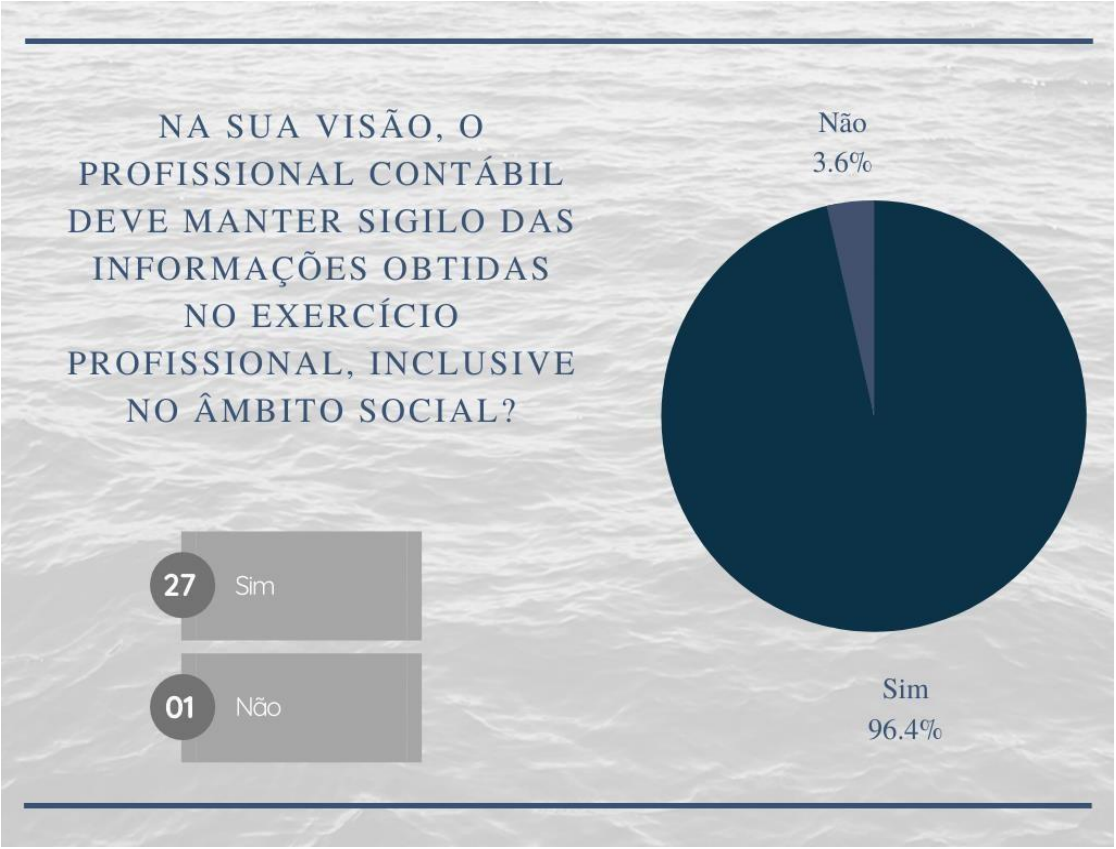
Gráfico 03 - Visão Sobre a Ética na Teoria e na Prática

Fonte: Elaboração própria.

Quanto à pergunta “Qual sua visão sobre a ética na teoria e na ética na prática?”, temos 96,4% dos acadêmicos (27 pessoas) assinalaram a resposta *As duas se completam, não tem como praticar o que não se conhece mediante uma teoria*; a segunda resposta assinalada foi *Não vejo a necessidade de se conhecer uma teoria para poder colocar em prática*, com 3,6%,

ou seja, somente 1 pessoa. As opções não assinaladas fora *Vejo ambas necessárias, Vejo que a teoria é desnecessária, Vejo que a prática é desnecessária.*

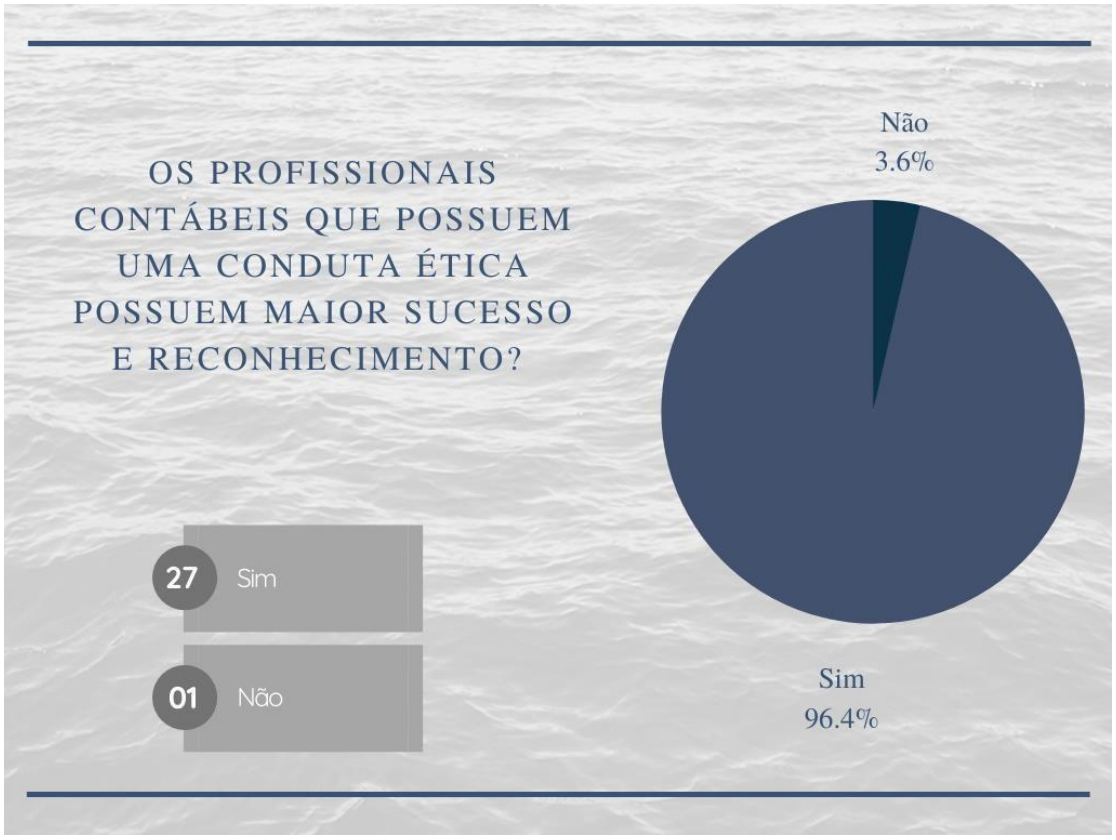
Gráfico 04 - Necessidade dos Sigilo das Informações



Fonte: Elaboração própria.

Ainda no bloco IV, na quinta pergunta temos "Na sua visão, o profissional contábil deve manter sigilo das informações obtidas no exercício profissional, inclusive no âmbito social?". Há uma escolha significativa na resposta *Sim*, pois 96,4%, ou seja, 27 pessoas acham que deve-se manter o sigilo das informações obtidas não só no ambiente de trabalho, mas também no âmbito social. Somente uma pessoa (3,6%) não acha necessário manter o sigilo das informações obtidas.

Gráfico 05 - Conduta ética e o sucesso profissional



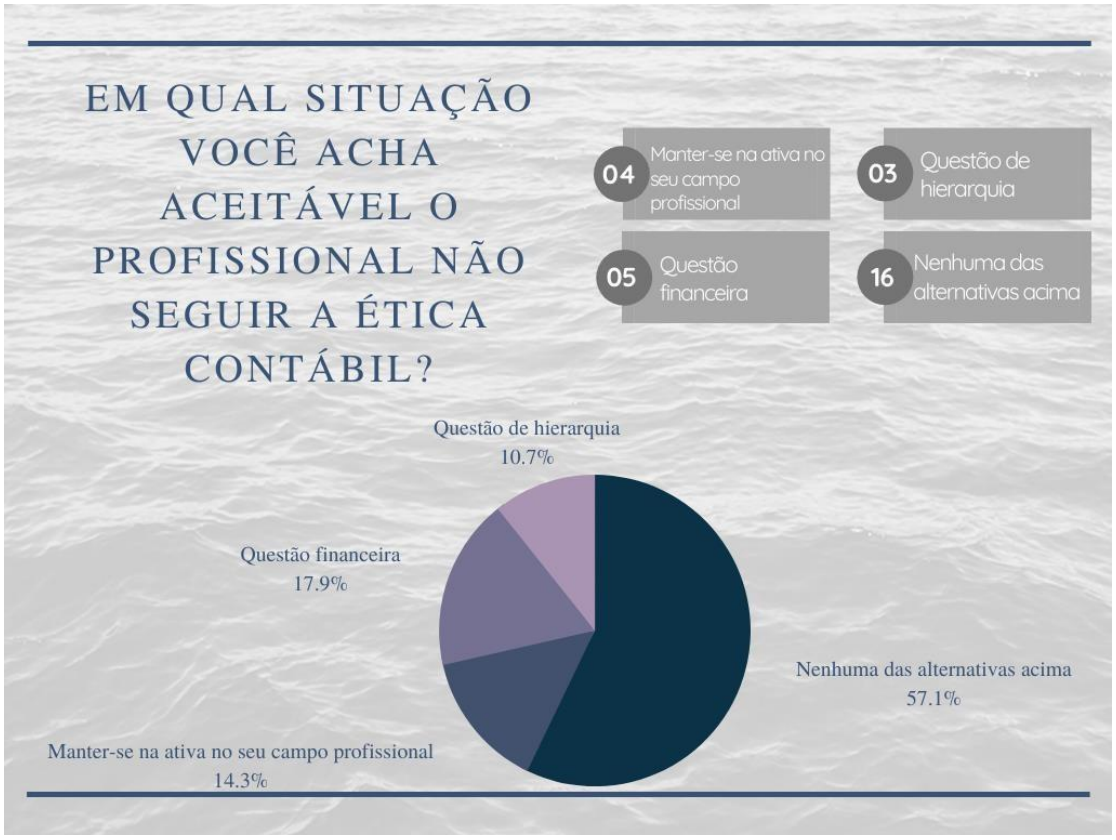
Fonte: Elaboração própria.

Por fim, há a pergunta “Os profissionais contábeis que possuem uma conduta ética possuem maior sucesso e reconhecimento?” onde 27 acadêmicos, ou seja, 96,40%, acham que *Sim*, a conduta ética gera maior sucesso e reconhecimento na vida profissional.

4.5 SITUAÇÕES EM QUE OS ESTUDANTES INCLINAM-SE A NÃO SEGUIR A ÉTICA CONTÁBIL

No dia a dia nota-se profissionais que ignoram o código de ética contábil por motivos variados. Esses profissionais rotineiramente creem que estão corretos, e o gráfico 05 nos mostra quais desta situação os acadêmicos de ciências contábeis acham aceitáveis não seguir a ética contábil.

Gráfico 06 - Situações em que os estudantes acham aceitável não seguir a Ética Contábil



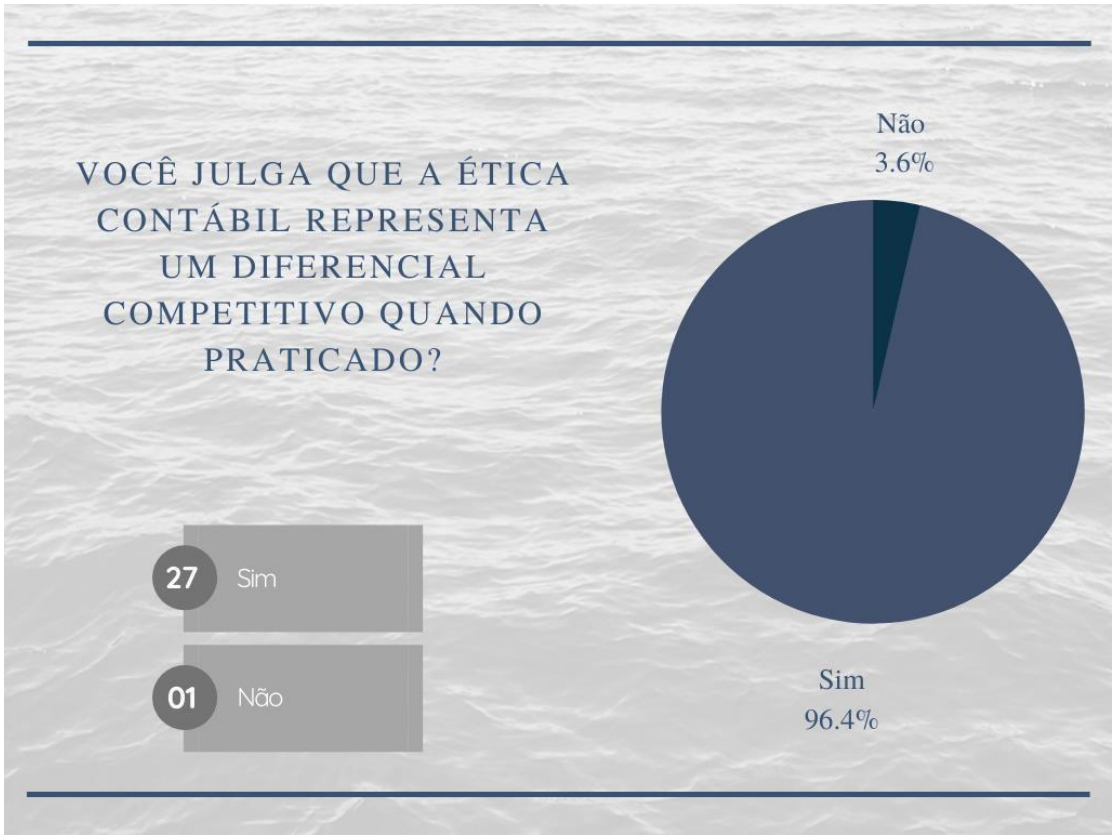
Fonte: Elaboração própria.

No gráfico acima, resultado da pergunta "Em qual situação você acha aceitável o profissional não seguir a ética contábil?", vê-se um resultado de 17,9% (5 votos) em *Questão Financeira*, 14,3% (4 votos) em *Manter-se em Ativa no seu Campo Profissional*, 10,7% (3 votos) em *Questão de hierarquia*. A opção mais votada neste gráfico foi *Nenhuma das alternativas*, com 57,1% (16 votos).

4.6 DIAGNÓSTICO DAS POSSIBILIDADES DO PROFISSIONAL ÉTICO SER MAIS BEM SUCEDIDO PROFISSIONALMENTE

Como toda profissão, a Contabilidade deve ser eficaz e justa com seu profissional, garantindo, entre outros tantos, uma carreira sólida e de sucesso para aqueles que a bem direcionarem. O gráfico 06 elucida qual a visão dos estudantes em relação a ética contábil ser um diferencial competitivo, quando praticada.

Gráfico 07 - Ética e o Diferencial Competitivo

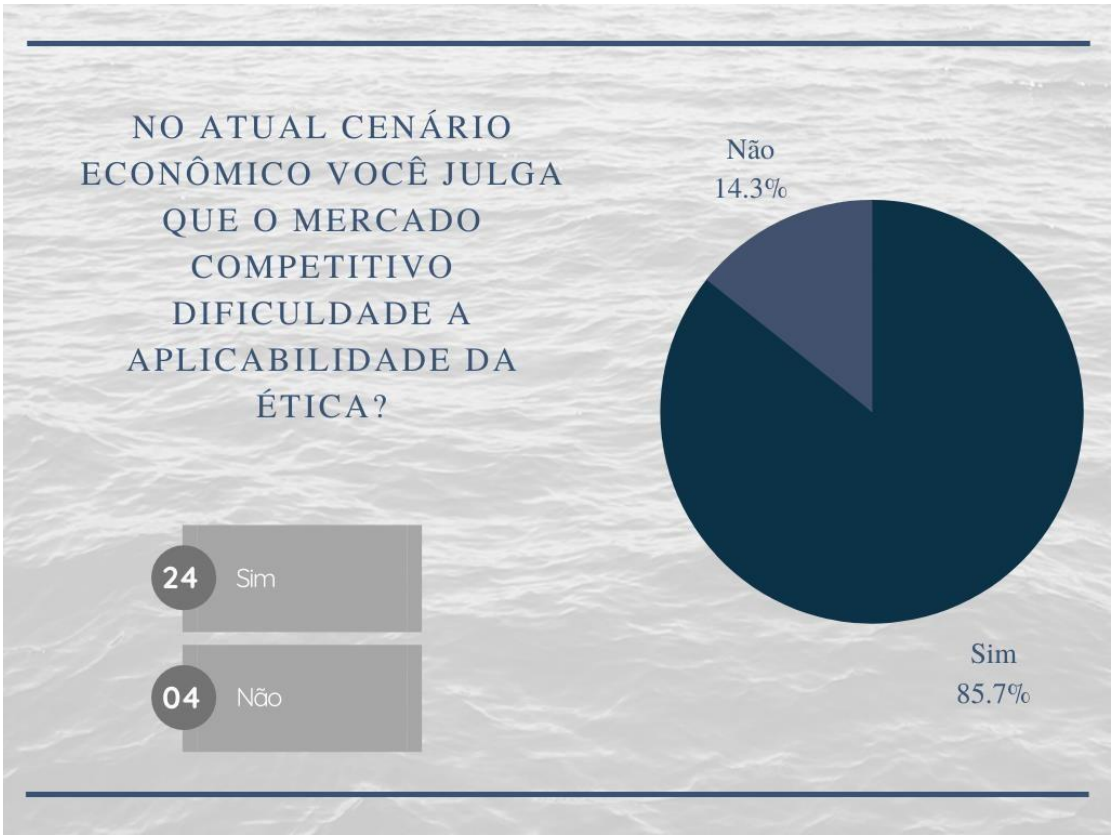


Fonte: Elaboração própria.

O gráfico 06, referente à pergunta "Você julga que a ética contábil representa um diferencial competitivo quando praticada?", no qual a alternativa destacada foi *Sim*, pois 96,4% (27 pessoas) julgam a ética contábil um diferencial competitivo quando praticada. A alternativa menos apontada foi *Não*, pois apenas uma pessoa, 3,6% não julga a ética contábil como um diferencial competitivo.

Depois de entender se os acadêmicos julgam a ética um diferencial competitivo, é necessário entender se o mercado econômico dificulta esse comportamento ético, e é isso que o gráfico 07 nos esclarece.

Gráfico 08 - Mercado Competitivo e a Dificuldade da Aplicabilidade da Ética



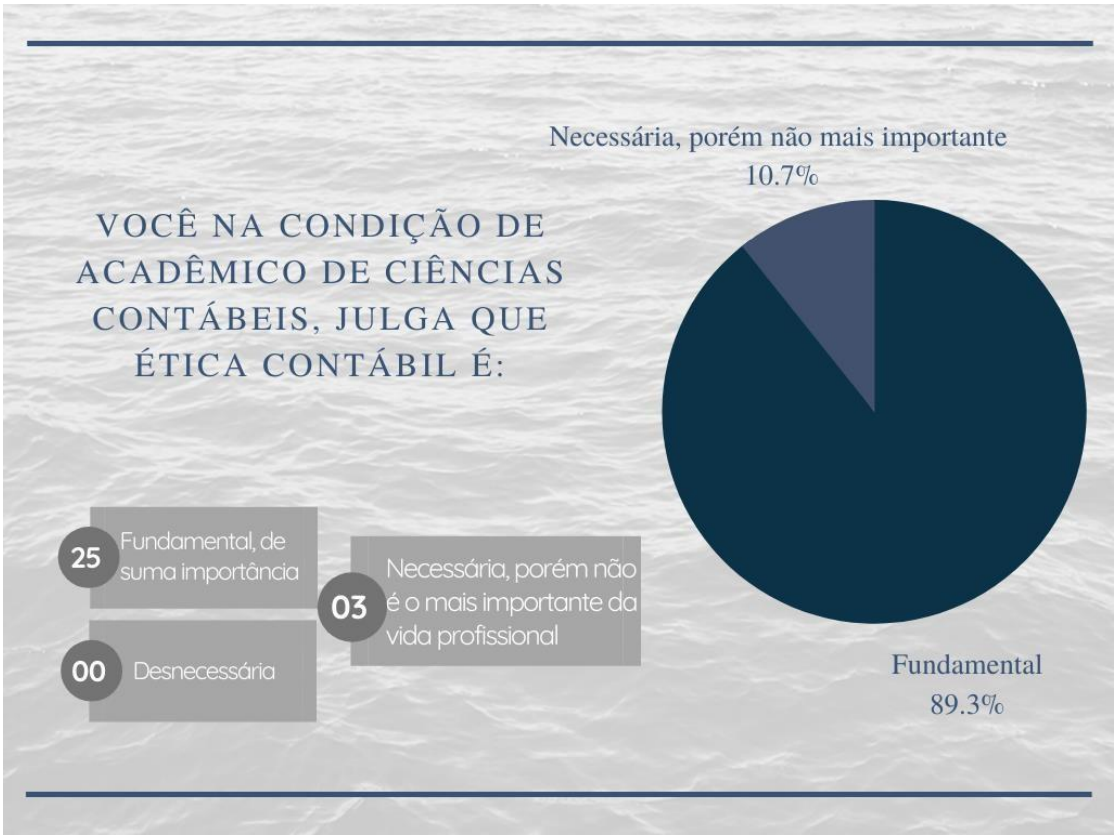
Fonte: Elaboração própria.

Pode-se verificar no gráfico pertencente a pergunta “No atual cenário econômico você julga que o mercado competitivo dificulta a aplicabilidade da ética?”, é possível verificar que 24 acadêmicos, ou seja, 85,7% acham que o mercado competitivo dificulta *Sim* a aplicabilidade da ética; somente 4 acadêmicos, 14,3% *Não* acham que o mercado competitivo dificulta a aplicabilidade da ética.

4.7 PERSPECTIVA QUE OS ESTUDANTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UNETRI FACULDADES DO VI E VIII PERÍODO POSSUEM SOBRE A ÉTICA CONTÁBIL

Para entender a perspectiva que os acadêmicos possuem sobre a ética contábil, é possível analisar as respostas presente no gráfico 09 e comparar as alternativas com maior porcentagem, uma vez que as respostas assinaladas estão em polos totalmente contrários, deixando assim claro a visão geral dos estudantes.

Gráfico 09 - Mercado Competitivo e a Dificuldade da Aplicabilidade da Ética



Fonte: Elaboração própria.

Com base no gráfico 09, pode-se identificar a perspectiva que os estudantes têm sobre a ética contábil. Na pergunta, "Você na condição de acadêmico do curso de ciências contábeis, julga que ética contábil é: A resposta mais assinalada foi *Fundamental, de suma importância,* com 25 acadêmicos, ou seja, 89,30% acham que a ética é de suma importância; somente 03 (10,70%) pensam que ética é *Necessária, porém não é o mais importante na vida profissional*.

4.8 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES DA INVESTIGAÇÃO

O *problema* proposto na seguinte pesquisa será: Qual é a perspectiva que os estudantes do Curso de Ciências Contábeis da UNETRI Faculdades do VI e VIII período possuem sobre a ética contábil?

Como pode-se observar na tabela a seguir, os resultados comparados com a meta pré estabelecida para verificação das hipóteses abaixo citadas.

(H1) O estudante vê a ética contábil como algo de suma importância e relevância, e não como algo negociável;

(H2) O estudante vê a ética contábil apenas como uma mera formalidade, o qual não tem validade em sua prática, sendo facilmente negociável e descartável;

(H3) O estudante vê a ética como um diferencial competitivo, uma condição indispensável para o sucesso profissional.

Tabela 02 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	75,00	100,00	Verdadeira
H2	75,00	17,90	Falsa
H3	75,00	92,20	Verdadeira

Fonte: Adaptado de Schmidt (2021).

Como observado na tabela 2, duas das três hipóteses supracitadas provam-se verdadeiras. Na primeira hipótese há 100% de concordância quando se fala que a ética é algo de suma importância e relevância, não algo negociável. Já a segunda hipótese valida-se como falsa, levando em consideração que 82,1% dos acadêmicos não concordam que a ética é apenas uma mera formalidade, sem validade prática, sendo facilmente negociável e descartável. Há ainda, a terceira hipótese que, com 92,2%, comprova-se verdadeira, tendo a maioria dos acadêmicos com a visão da ética como um diferencial competitivo, indispensável para o sucesso profissional.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para compreender os interesses e necessidades dos acadêmicos em relação à ética contábil, esta pesquisa buscou abordar o problema de forma completa: Qual é a perspectiva que os estudantes do Curso de Ciências Contábeis da UNETRI Faculdades do VI e VIII período possuem sobre a ética contábil?, trazendo assim discussões necessárias e um resultado objetivo.

No tocante ao *objetivo geral* deste trabalho ele comprovou ao que se propôs, que era compreender como os estudantes entendem a ética contábil e sua importância nas diversas situações cotidianas de um profissional contábil, podendo representar um diferencial competitivo, e um indicador de sucesso na prática da ética.

Quanto aos *objetivos específicos* foi pesquisado as bibliografias norteadoras do estudo, a fim de aprofundar esta investigação acerca de estudos anteriores sobre este tema; identificar

qual o nível de conhecimento dos estudantes em relação ao Código de Ética do Profissional do Contador; bem como entender qual a visão dos mesmos sobre a ética na teoria e a ética na prática, e se os mesmos têm a mesma linha de pensamento; foi analisado as situações que os estudantes tendem a não seguir a ética contábil; e por fim diagnosticar quais as possibilidades do profissional ético ser mais bem sucedido profissionalmente.

Obteve-se um resultado predominantemente positivo, com duas de três hipóteses se provando verdadeiras, demonstrando que a ética não é apenas uma formalidade, ou simplesmente descartável para os estudantes, mas sim primordial para o sucesso do profissional contábil, sendo assim, o problema foi respondido pelas hipóteses propostas.

Conforme evidenciado na pesquisa, há uma grande parcela de interesse e aceitação da parte dos acadêmicos para futuros estudos em relação à ética contábil, sendo *recomendado* a Unetri Faculdade promova cursos de extensão sobre o tema, ou ainda se adentre mais na matéria de ética contábil trazendo situações praticadas do dia a dia, bem como ainda de promover que esta seja inserida no estágio supervisionado do curso de ciências contábeis da mesma.

Por fim, é de suma relevância considerar a abordagem trazida por Schmidt (2020), “a ética é o exercício diário de refutar os vícios de nosso caráter e exercitar as virtudes, é a busca constante por algo melhor, que represente um propósito comum que faz a vida ter valido a pena – que contribua para a construção de um legado”.

REFERÊNCIAS

CAVALCANTE, Marivânia Martins. Ética nas Relações de Trabalho: **Os Princípios Éticos no Âmbito Profissional e Empresarial**. 2018. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/12129/1/51403655.pdf>. Acesso em: 30 ago 2021.

FEIJÓ, Amanda Monteiro; VICENTE, Ernesto Fernando Rodrigues; PETRI, Sérgio Murilo. **O Uso das Escalas Likert nas Pesquisas de Contabilidade.** Revista Gestão Organizacional. Disponível em: <https://bell.unochapeco.edu.br/revistas/index.php/rgo/article/view/5112#:~:text=O%20USO%20DAS%20ESCALAS%20LIKERT%20NAS%20PESQUISAS%20DE%20CONTABILIDADE,Autores&text=Trata%2Dse%20de%20um%20estudo,realizado%20mediante%20an%C3%A1lise%20das%20pesquisas.&text=A%20aplica%C3%A7%C3%A3o%20inadequada%20para%20an%C3%A1lise,os%20resultados%20encontrados%20nos%20estudos.>. Acesso em: 11 jun. 2021.

FORTES, José Carlos. **Ética e Responsabilidade do Contabilista.** Fortaleza: Fortes, 2002. Disponível em: <www.eticanacontabilidade.com.br>. Acesso em: 19 abr. 2021.

FREITAS, Henrique; OLIVEIRA, Mírian; SACCOL, Amarolinda Zanela; MOSCAROLA, Jean. **O Método de Pesquisa Survey.** São Paulo/ SP: Revista de Administração da USO, RAUSP. V. 35, nr. 3, Jul-Set. 2000, p. 105-112.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar um Projeto de Pesquisa**. Atlas: São Paulo-SP, 2002, 4 ed. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2021.

JACOMINO, Darlen. **Você é um Profissional Ético?** Revista Você S.A.. São Paulo, v. 3, n. 25, p. 28 - 36, jul. 2000.

LIMA, Beatriz Correia de; MELO, Anamélia Cavalcanti Carvalho; SANTOS, Lívia Maria da Silva. **Ética na Profissão Contábil:** Um Estudo Sobre A Percepção dos Contadores do Município de João Pessoa – PB sobre a Importância da Ética para o Profissional Contábil. XXVII Congresso Brasileiro de Custos – Associação Brasileira de Custos, 09 a 11 de novembro de 2020. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/4731/4752#:~:text=Ainda%20de%20acordo%20com%20a,como%20diferencial%20no%20mercado%20competitivo.&text=A%20Tabela%209%20evidencia%20a,no%20exerc%C3%ADcio%20da%20sua%20profiss%C3%A3o.> Acesso em: 6 jun. 2021.

LISBOA, Lázaro Plácido. **Ética Geral e Profissional em Contabilidade.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MACEDO, Kelly Vivaldi; ALENCAR, Paula Gabriella Ribeiro Dorigatti de. **Responsabilidade e ética do profissional contábil.** Revista Âmbito Jurídico, 1 junho de 2018. Disponível em: <https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-civil/responsabilidade-e-etica-do-profissional-contabil/.> Acesso em: 6 jun. 2021.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas,1999.

MOURA, Graziella Ribeiro Soares. **MANUAL TÉCNICO DE METODOLOGIA CIENTÍFICA**: como desenvolver pesquisas e redigir trabalhos em cursos de graduação e pós-graduação. Bauru, 2015.

NASH, Laura L. **Ética nas Empresas**. São Paulo: Makron Books,1993.

NIKOLAY, Sérgio Antônio. **Estratégias de Políticas de Crédito: Estudo de Caso**. 2014. Disponível em: <https://www2.faccat.br/portal/sites/default/files/ckeditorfiles/a1_modelo_projeto_fev2014.pdf>. Acesso em: 24 jun. 2021.

RODRIGUES, William Costa. **Metodologia Científica**. 2007. 20 Slides. Disponível em: <https://www.hugoribeiro.com.br/biblioteca-digital/Rodrigues_metodologia_cientifica.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2021.

SÁ, Antônio Lopes de. **Ética profissional**. 10. Ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SÁ, Antônio Lopes de. **História Geral e das Doutrinas da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, Fernando de Almeida. **Ética Empresarial:** políticas de responsabilidade social em 5 dimensões: sustentabilidade, respeito à multicultura, aprendizado contínuo, inovação, governança corporativa. São Paulo: Atlas, 2014.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Ética Empresarial:** Desenvolvimento De Cadeia De Influências Éticas Com Base Num Estudo de Caso Em Um Grupo De Empresas De Pequeno e Médio Porte. In: Congresso Internacional de Administração: As Novas Fronteiras da Administração, 2020, Ponta Grossa, PR, Brasil, 19 a 21 de outubro de 2020. Disponível em: <https://admpg.com.br/2020/anais/arquivos/08072020_220807_5f2e0097970b2.pdf>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SILVA, Antônio João Hocayen da. **Metodologia de Pesquisa:** Conceitos Gerais. Disponível em: < http://repositorio.unicentro.br:8080/jspui/handle/123456789/841>. Acesso em: 14 jun. 2021.

SILVA, Carlos Ribeiro da. et al. CFC - CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Abordagens Éticas Para o Profissional Contábil.** Brasília – DF, 2003. Disponível em: < http://rebacc.crcrj.org.br/bitstream/123456789/2455/1/Codigo_4720.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2021.

SILVA, Édison Gonzague Brito da. **Ética Profissional.** Curso Técnico em Manutenção e Suporte em Informática. Alegrete - RS: Instituto Federal Farroupilha, 2012. Rede e-Tec-Brasil. Disponível em: <https://www.nre.seed.pr.gov.br/arquivos/File/guarapuava/eudcacao_profissional/etica_prof2.pdf>. Acesso em: 05 abr. 2021.

SOARES, Simaria de Jesus. **Pesquisa Científica: Uma Abordagem Sobre o Método Qualitativo.** <https://testeprod.unimontes.br/ciranda/article/view/1593/1129>. Acesso em 25 ago. 2021.

TEIXEIRA, Enise Barth. **A Análise de Dados na Pesquisa Científica**. 2003. Disponível em: <https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/84>. Acesso em 30 ago. 2021.

TOLEDO, Cézar De Alencar A.; Gonzaga, Maria Teresa C.. **Metodologia e Técnicas de Pesquisa nas Áreas de Ciência Humana**. 2011. Disponível em: < http://old.periodicos.uem.br/~eduem/novapagina/?q=system/files/Liv-Cezar_1a.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2021.

VIEIRA, Maria das Graças. **A Influência da Ética no Perfil do Profissional Contábil.** Revista Catarinense Da Ciência Contábil, *3*(6), p. 55–60, 2011. Disponível em: <https://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/1004>. Acesso em: 28 abr. 2021.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO SOBRE ÉTICA CONTÁBIL: A VISÃO SEGUNDO ESTUDANTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA TRIFRONTEIRA

O formulário abaixo é de vital importância para a execução de uma pesquisa que será computada como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), e possui o seguinte tema: "ÉTICA CONTÁBIL: A Visão Segundo Estudantes do Curso de Ciências Contábeis da Trifronteira" da discente Bruna Laura Fernandes, acadêmica do 8º semestre do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis ante a orientação da Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.
Agradeço sua disponibilidade, e colaboração por responder estas questões, sua ajuda será essencial para execução deste estudo, os respondentes não terão suas identidades e dados revelados, permanecerão anônimos.

BLOCO I - PERFIL DO RESPONDENTE

1. Com qual gênero você se identifica?
( ) Feminino
( ) Masculino
( ) Prefiro não comentar

2. Em qual faixa etária você se enquadra?
( ) Até 20 anos
( ) 21 a 30 anos
( ) 31 a 40 anos
( ) Acima de 40 anos

3. Qual período do curso de ciências contábeis da UNETRI você cursa atualmente?
( ) VI Período
( ) VIII Período

4. Você cursou a matéria "Ética e Legislação Profissional"?
( ) Sim
( ) Não

5. Você possui outra graduação?

( ) Sim

( ) Não

BLOCO II – VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. (H1) Você vê a ética contábil como algo de suma importância e relevância, e não como algo negociável.

( ) Concordo

( ) Discordo

2. (H2) Você vê a ética contábil apenas como uma mera formalidade, o qual não tem validade em sua prática, sendo facilmente negociável e descartável.

( ) Concordo

( ) Discordo

3. (H3) Você vê a ética como um diferencial competitivo, uma condição indispensável para o sucesso profissional.

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO III – IMPORTÂNCIA DA ÉTICA

1. (OG) Você na condição de acadêmico do curso de ciências contábeis, julga que ética contábil é:

( ) Fundamental, de suma importância

( ) Necessária, porém não é o mais importante na vida profissional

( ) Desnecessária

2. (OG) Você julga que o exercício da ética contábil representa um diferencial competitivo?

( ) Sim

( ) Não

3. (OG) Os profissionais contábeis que possuem uma conduta ética possuem maior sucesso e reconhecimento?

( ) Sim

( ) Não

BLOCO IV – VISÃO DA ÉTICA PELOS ACADÊMICOS

1. (OE) Qual o seu nível de conhecimento com relação ao Código de Ética Profissional do Contador?

( ) Suficiente

( ) Em construção (buscando melhorar e buscar conhecer mais)

( ) Insuficiente

( ) Não vejo a necessidade de conhecer para aplicar

2. (OE) Qual sua visão sobre a ética na teoria e a ética na prática?

( ) As duas se complementam, não tem como praticar o que não se conhece mediante uma teoria

( ) Não vejo necessidade de se conhecer uma teoria para poder colocar em prática

( ) Vejo ambas desnecessárias

( ) Vejo que a teoria é desnecessária

( ) Vejo que a prática é desnecessária

3. (OE) Em qual situação você acha aceitável o profissional não seguir a ética contábil?

( ) Questão financeira

( ) Manter-se na ativa no seu campo profissional

( ) Questão de hierarquia

( ) Nenhuma das alternativas acima

4. (OE) Você julga que a ética contábil representa um diferencial competitivo quando praticada?

( ) Sim

( ) Não

5. Na sua visão, o profissional contábil deve manter sigilo das informações obtidas no

exercício profissional, inclusive no âmbito social?

( ) Sim
( ) Não

6. No atual cenário econômico você julga que o mercado competitivo dificulta a aplicabilidade da ética?

( ) Sim
( ) Não

BLOCO V – ESTUDOS FUTUROS

1. Você acha que a ética contábil deve ser estudada mais profundamente, em conjunto com o código de ética contábil, para melhor entendimento e prática ?

( ) Sim
( ) Não

2. Acha válido estudar a ética contábil em casos práticos, como por exemplo na matéria "Estágio Supervisionado"?

( ) Sim
( ) Não

3. Você acadêmico, futuramente no seu exercício profissional, já de posse do seu CRC, pretende manter e prezar pelas práticas éticas?

( ) Sim
( ) Não

PONTO DE EQUILÍBRIO: um estudo de caso desenvolvido em uma pequena propriedade rural familiar no interior do município de Barracão-PR

BREAK-EVEN POINT: a case study developed in a small family rural property in the interior of the municipality of Barracão-PR

Cleiton Augusto Köche[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo, mostrar a realidade de uma pequena propriedade rural, no interior do município de Barracão – PR, movimentada pela agricultura familiar, no que diz respeito aos custos e o respectivo ponto de equilíbrio, tendo em vista que geralmente estas são informações desconhecidas pelo produtor, que na maioria das vezes não tem o conhecimento dos seus custos de produção, o que torna em alguns momentos a produção inviável, porém sem o conhecimento dos custos de produção continuasse insistindo na produção por se ter uma falsa expectativa de lucro. O estudo foi realizado por meio de pesquisas bibliográficas e também por meio de um estudo de caso com o produtor rural, adotou-se como procedimentos metodológicos, um estudo de caso com uma abordagem qualitativa onde a pesquisa será feita de forma exploratória. Foi possível perceber que atividade no período acumulado analisado evidenciou lucratividade, porém em alguns momentos devido seu elevado custo de produção evidenciou-se que existe uma sazonalidade nos resultados oscilando em alguns meses com prejuízo. O estudo tem significativa importância, pois ele demonstra que o controle dos custos será de grande valia para o produtor, tendo em vista que com os mecanismos de controle e a tabulação dos dados ele poderá alocar de maneira correta os recursos de sua propriedade, bem como a possibilidade de definição de estratégias de controle para reversão dos períodos em que obtém resultados negativos.
Palavras-chave: Custos de produção; agricultura familiar; Bovina cultura leiteira;

ABSTRACT

The following article aims to show the reality of a small rural property, in the interior of the municipality of Barracão - PR moved by family farming, with respect to costs and the respective breakeven point, considering that generally this information is unknown by the producer, who most often does not have knowledge of their production costs, which makes it unviable at times, but without the knowledge of production costs continued insisting on production by having a false expectation of profit. The study was conducted through bibliographic research and also through direct monitoring with the rural producer, it was adopted as methodological procedures, a case study with a qualitative approach where the research will be done in an exploratory way. It was possible to notice that the activity implies in profit when analyzed in a general perspective, but sometimes its high production cost generates a significant loss of profits in some months, including losses. The study has significant importance, because it demonstrates that cost control will be of great value to the producer, considering that with the control mechanisms and the tabulation of data he will be able to allocate the resources of his property, thus generating a better result in his activity.

Keywords: Production costs; family farming; beef dairy farming;

[1] Cleiton Augusto Köche, Acadêmico do Curso de Ciências Contábeis, e-mail: cleitonkoche@gmail.com

[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt, Doutora em Administração, e-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1. INTRODUÇÃO

Os custos de produção tem um papel fundamental não só contabilmente, como também gerencialmente em qualquer empreendimento, seja ele urbano ou rural, já que, a partir de sua mensuração é possível, obter maior exatidão em decisões gerenciais. É inegável sua importância em todas as entidades inclusive quando o tema em questão se trata da contabilidade rural, mesmo que esta seja trabalhada em uma pequena propriedade, pois, segundo, Martins (2010), a contabilidade de custos provém da contabilidade financeira, onde ela pode ser empregada em outros campos que não o industrial.

As propriedades rurais sendo elas de pequeno porte ou de grande porte utilizam a contabilidade rural, já que todas elas visam o lucro, e necessitam de ferramentas que auxiliem no controle, segundo, Oliveira (2017) a contabilidade do agronegócio utiliza ferramentas e sistemas contábeis, com o objetivo de mensurar o patrimônio e também o resultado obtido. Considerando que todo o ciclo operacional de uma propriedade rural envolve não só fatores internos mais também fatores externos, já que com uma propriedade rural, seja ela do tamanho que for temos na mão uma das mais complexas e até mesmo variada empresa levando em conta toda a mobilidade de recurso necessária para se obter o produto final.

Segundo Rocha (2019) A diversidade de atividades rurais desenvolvidas, é o fator que mais dificulta a apuração dos custos de produção segundo, a ausência de controle dos processos produtivos, impede, a adequada apropriação dos custos a cada produto ou atividade econômica desenvolvida. As deficiências tornam se ainda mais graves quando observamos que alguns fatores de produção como, por exemplo, a depreciação tem seus custos não considerados por grande parte dos agricultores. As consequências dessa situação são aparecem na maioria das vezes diante da inexistência de precisão sobre os custos na atividade. Diversos itens de custos de produção não são controlados como deveria ser, e isto acontece em praticamente todas as propriedades que vivem também da agricultura familiar. É importante destacar, que os custos influenciam diretamente nos resultados da propriedade de tal forma que é condição básica para que os agricultores se sintam motivados a adotar processos de registro e de controle.

A propriedade objeto de investigação, estudo de caso, é uma pequena propriedade no interior do município de Barracão – PR, propriedade esta, que possui mão de obra completamente familiar, espelhando assim a realidade da grande maioria das pequenas propriedades do município que trabalham com a bovinocultura leiteira.

Onde o ***problema*** da pesquisa baseia-se em: Qual é o custo da produção e ponto de equilíbrio, considerando o estudo de caso em uma pequena propriedade rural familiar no interior do município de Barracão-PR, que atua na atividade leiteira, para que seja possível obter lucro?

Algumas das ***hipóteses*** levantadas para validação do problema são: **H1:** A elaboração de mecanismos metodológicos de controle para identificação dos custos e ponto de equilíbrio auxilia positivamente a gestão para a tomada de decisões em uma pequena propriedade rural familiar. **H2:** A evidenciação dos resultados contribui positivamente para que o pequeno produtor obtenha uma confirmação da viabilidade do seu negócio e trace políticas de gestão.

Através de um estudo de caso, temos por ***objetivo geral:*** Levantar o custo da produção e ponto de equilíbrio obtido numa pequena propriedade rural, no segmento leiteiro, no município de Barracão – PR no intuito de apurar lucro efetivo da atividade desenvolvida.

Para que conseguíssemos chegar a estes resultados pretendemos através dos ***objetivos específicos,*** percorrer os seguintes meios: ***(a)*** Evidenciar e transcrever o referencial o teórico que norteará a investigação; ***(b)*** Identificar o custo total da produção e respectivo ponto de equilíbrio; ***(c)*** Levantar e relacionar todos os bens e recursos disponíveis na propriedade; ***(d)*** Elaborar a demonstração de resultado a partir das informações obtidas com vista à obtenção dos resultados; ***(e)*** Analisar as margem líquida e de contribuição considerando a demonstração do resultado do exercício.

Em geral como contribuição teórica poderá confirmar a realidade referente aos custos de produção da atividade tendo em vista aonde o produtor poderá realocar seus investimentos de forma que o seu retorno seja mais favorável do ponto de vista financeiro.

A necessidade de analisar economicamente a atividade leiteira é importante, pois, com isso, o produtor passa a conhecer e utilizar, de maneira geral, inteligente e econômica, os fatores de produção. Em cima disso, ele começa a localizar os pontos de estrangulamento de sua propriedade onde possivelmente seu lucro estará sendo diluído, para depois concentrar esforços gerenciais e obter sucesso na sua atividade para atingir os seus objetivos de maximizar seus lucros, além de ter um controle adequado e principalmente um sistema de custo que gere informações para a tomada de decisões rápidas e objetivas.

A apuração dos custos de produção poderá ser utilizada para diferentes finalidades, tais quais como: estudo da rentabilidade da atividade, redução dos custos, planejamento das operações, identificação da rentabilidade do produto, identificação do ponto de equilíbrio do sistema de produção e instrumento de apoio no processo de tomada de decisões.

O seguinte trabalho resume-se em um estudo de caso, com uma abordagem qualitativa onde a pesquisa será feita de forma exploratória e terá como estrutura, introdução, referencial teórico embasando o trabalho, além dos materiais e métodos utilizados, que trarão oque foi utilizado na confecção do artigo, e por fim os resultados e discussões e as considerações finais. A pesquisa será realizada na área de custos na forma de um estudo de caso no ramo da bovinocultura leiteira em uma empresa familiar, os métodos usados serão os não probabilísticos, com uma amostragem por conveniência, qualitativa com uma pesquisa exploratória

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para Lakatos e Marconi (2003), é imprescindível correlacionar a pesquisa com o universo teórico, para que assim aos poucos você possa moldar seu trabalho com um embasamento teórico, tendo assim além do levantamento de dados do autor, uma coleta de dados de autores diversos que em outros momentos se dedicaram ao mesmo assunto.

2.1. CONTABILIDADE RURAL

Segundo, Marion (2019) a contabilidade pode ser estudada para todas as empresas ou pode ser também aplicada em determinado ramo da atividade, quando ela é aplicada, ela é estudada de forma geral, na maioria das vezes é chamada de contabilidade geral ou contabilidade financeira, já quando ela é mais especifica ou em outras palavras, quando ela aborda uma atividade especifica, ela acaba adotando a denominação do ramo da atividade estudada. Desta forma, surgem as denominações da contabilidade e dentre elas surge a que será um dos objetos deste estudo, a contabilidade rural, que consiste na aplicação da contabilidade geral as empresas rurais.

Já para Crepaldi (2019, p. 83):

> O conceito de contabilidade rural é a metodologia especialmente concebida para captar, registrar, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer empresa rural. É o estudo do patrimônio das entidades rurais, mediante o registro, a exposição e a interpretação dos fatos ocorridos, com o fim de oferecer informações sobre sua composição e suas variações, bem como sobre o resultado econômico da gestão.

Seguindo nesta linha de raciocínio, podemos observar que a contabilidade rural é um ramo da contabilidade aplicada, que utiliza os conceitos contábeis e também suas metodologias, com o claro objetivo de mensurar o resultado e também o patrimônio das

empresas sejam elas urbanas ou rurais, enfim podemos dizer que a contabilidade rural, é um ramo da contabilidade geral.

A contabilidade rural envolve “n” fatores, que vão desde a simples compra de insumos para seu consumo próprio como, por exemplo, uma foice, até mesmo a compra de materiais mais elaborados como, por exemplo, um trator, para atender sua demanda de produção e diminuir assim um pouco do trabalho braçal, estes porem são exemplos que se acontece da porteira para dentro, mais ela se torna muito mais abrangente e em envolve também fatores que vão da porteira para fora como, por exemplo, a agroindústria, o transporte, o varejo entre outros aspectos.

2.1.1 Agricultura familiar

Segundo Rocha (2019) empresa rural é o empreendimento que explora um imóvel rural, dentro uma determinada realidade que varia desde a região onde se situa a propriedade, até as condições climáticas existentes neste ambiente em questão, hoje um tema muito abordado é a sustentabilidade que de forma intrínseca acaba começando a fazer parte da vida dos produtores rurais, já que as propriedades estão ligadas a uma função que consiste ao bem estar social de tal forma que dentre os fatores de produção que são levados em conta pelas empresas rurais, o seu fator mais importante e também indispensável é a terra, visto que dela sairão todos os recursos necessários para manter-se ativo na atividade.

Para Rocha **(**2019) a agricultura familiar possui caraterísticas diferentes da agricultura não familiar, tendo em vista que quando falamos sobre a agricultura familiar, como seu nome assim já destaca fica claro que na mesma a gestão da propriedade é realizada pela família. São considerados agricultores rurais familiares, aqueles que, de acordo com o Art. 3º da Lei nr 11.326/2006, possuam atividades no meio rural e que atendam concomitantemente os seguintes requisitos: não detenham área maior do que quatro módulos fiscais; utilizem predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; tenham renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento;

De acordo com Rocha **(**2019) na atualidade a maioria das pequenas propriedades rurais, provem unicamente da agricultura familiar, devido ao baixo custo de mão de obra que a mesma gera para seus administradores. Ainda hoje existe uma carência muito grande no tocante a informações gerencias sobre as pequenas propriedades rurais, devido até mesmo ao fato de serem propriedades que permanecem de geração para geração, e devido a sua alta

demanda de mão de obra tomam muito tempo de seus gestores.

O fato de haver uma necessidade de conhecimento sobre custos das propriedades acaba gerando uma administração não muito eficiente, e esse é um dos fatores que nos levaram a tecer este estudo de caso.

2.2 CUSTOS

De acordo com Martins (2010) a palavra custo traz consigo um grande significado que acaba sendo muito abrangente, pois empresas podem usá-la para demonstrar, por exemplo, custos de suas mercadorias, ou no caso de uma empresa prestadora de serviços esta mesma pode ser utilizada para representar os custos dos materiais utilizados na prestação do serviço.

Para Rocha (2019) é isso que buscamos tentar acertar nas propriedades rurais, sua mensuração de custos, tendo em vista que o produtor muitas vezes acaba produzindo algo que por hora é inviável pensando que esta obtendo lucros e, no entanto acaba tendo que retirar recursos de outras áreas que por hora são lucrativas na propriedade, para poder estancar o déficit que este produto acaba causando a sua propriedade.

Segundo Rocha (2019) na maioria das vezes oque acontece é que por falta de conhecimento e mensuração de seus custos de produção produtores e consequentemente suas famílias acabam gerindo mau suas propriedades chegando muitas vezes no ponto de ter que vendê-las e mudar seu ramo de atuação.

2.2.1 Custos de Produção

Para Martins (2010) custo de produção é tudo aquilo que é utilizado até o momento em que o produto desejado esteja pronto. Ou seja, os custos de produção nada mais são do que a soma de todos os gastos consumidos para a fabricação ou até mesmo a transformação de bens.

Segundo Martins (2010) Três elementos básicos são utilizados para essa mensuração de custos de produção, que são eles, os matérias utilizados; a mão de obra utilizada e os gastos gerais com a produção.

Os materiais utilizados, de acordo com Martins (2010) são classificados como: Matéria prima, que nada mais é do que a substancia principal para a produção, logo após vem os materiais secundários que são materiais usados na produção em quantidades menores que a matéria prima, em seguida temos os materiais auxiliares que são aqueles materiais que não entram na composição dos produtos e por fim os materiais de embalagem, que são os

responsáveis, por armazenar os produtos já produzidos. A mão de obra nada mais é do que a dedicação do homem na confecção do produto. E os gastos gerais, são aqueles gastos a mais que são necessários para a produção.

2.2.2 Custos na atividade leiteira

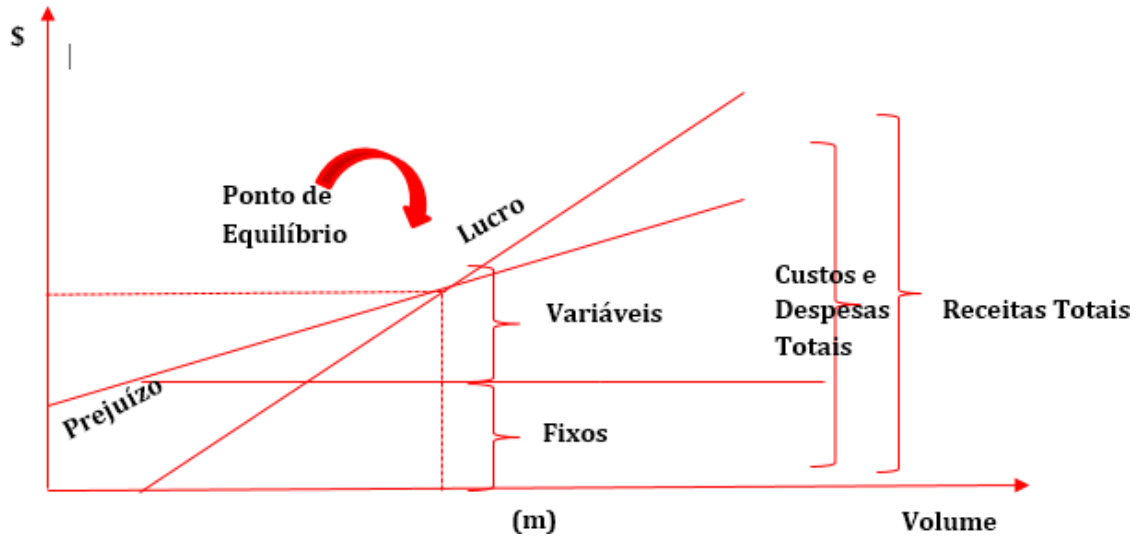
Os custos são a chave de todo o processo produtivo na atividade leiteira, pois a partir deles que conseguiremos, apurar se realmente houve um resultado satisfatório no período, ou seja, conseguiremos apurar se houve lucro ou prejuízo.

Segundo, Crepaldi (2019) os custos consistem na apropriação de todos os custos à produção agropecuária do período e a distinção principal, ficara a cargo das despesas, pois é importante ter em mente a diferença de custos e despesas já que as mesmas serão jogadas imediatamente contra o resultado do período.

2.3 PONTOS DE EQUILÍBRIO

De acordo com Santos (2000, apud Schmidt, 2018), conseguiremos obter o ponto de equilíbrio, quando o total dos ganhos marginais que são a soma dos produtos comercializados, estiverem em equivalência aos custos estruturais fixos do mesmo período em analisado.

Figura 1: Contabilidade de custos



Fonte: Adaptado Martins (2010)

Segundo, Martins (2010) o ponto de equilíbrio é obtido quando a soma das margens de contribuição chegar a um total suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixas, este então é o ponto em que a entidade em questão não esta possuindo nem lucro nem prejuízo.

Porém quando os proprietários chegam neste estagio, em que alcançam seu ponto de equilíbrio, como o dito anteriormente eles não estão tendo nem lucros nem prejuízos, mais estão em um estagio onde eles estarão incorrendo em um custo de oportunidade, ou seja, eles estão deixando de ganhar juros sob o capital investido na empresa ressalta Martins (2010).

A imagem acima é a representação do que de fato é o ponto de equilíbrio, que a grosso modo trata-se de quanto do produto temos que vender para chegar ao ponto zero, ou seja o quanto eu preciso vender para que meus custos sejam cobertos, e a partir deste ponto cada unidade vendida trata sua participação em forma de lucro para a entidade.

2.3.1 Principais tipos de ponto de equilíbrio

De acordo com Schmidt (2018), podemos analisar que o ponto de equilíbrio pode ser desmembrado em pelo menos três fórmulas, que devem atender a cada objetivo, sendo que essas fórmulas podem ser calculadas tanto em unidades quanto em valores:

a) PEC - Ponto de equilíbrio Contábil (com depreciações), que para Schmidt (2018) entende ser o método mais simples, para o cálculo, pois divide se o valor das despesas fixas e custos pela margem de contribuição, deste modo o resultado obtido é a receita necessária para dar cobertura aos gastos.

Segundo Padoveze (2000, apud Schmidt, 2018, p. 71) evidencia que:

> Determinadas situações, como por exemplo, quando a empresa trabalha com uma gama muito grande de produtos, ou quando percebe-se dificuldades na identificação dos custos e despesas fixas para cada produto, torna-se preferível buscar informações de forma global do ponto de equilíbrio em termos de valor...

b) PEE - Ponto de equilíbrio Econômico (com lucro desejado), que segundo Schmidt (2018) é aquele em que as receitas totais são iguais aos custos totais acrescidos de um lucro mínimo de retorno do capital investido.

Ainda segundo Wernke (2001 apud Schmidt, 2018), o ponto de equilíbrio econômico diferencia-se das outras fórmulas por incluir a variável do lucro Desejado, tem por objetivo gerar informações sobre o retorno do capital investido, mostrando assim quanto a empresa deverá vender para recuperar o investimento, considerando a rentabilidade desejada.

c) PEF - Ponto de equilíbrio Financeiro (sem depreciações), é importante que se conheça detalhadamente os custos fixos e variáveis da produção do produto, segundo Leone (2008).

Desta maneira Martins (2000, p.278 apud Schmidt, p. 71)

> Elucida que dentro dos custos e despesas fixos registrados no período podem também estar incluídos custos e despesas que não representam saída de caixa, como é o caso da depreciação, para estes casos, os custos e despesas identificados como não desembolsáveis, isto é, que não representam saídas de caixa devem ser excluídos para se determinar o ponto de equilíbrio financeiro.

d) PE MkD - Ponto de Equilíbrio Mark-up Divisor em Valor Total, de acordo com Schmidt (2018) visa a identificação do custo total apurado.

Ainda de acordo com (Schmidt, 2018 p. 75)

> Num primeiro momento considerando os 100% subtraído do percentual total de impostos (%TIS) e o percentual total de gastos gerais variáveis e fixos (%GGFV) subtraído ainda pelo percentual do lucro desejado (%lucro desejado), de posse deste resultado, divide-se pelo denominador de cem (100) para encontrar o fator divisor, encontrado o fator divisor; deve-se efetuar a seguinte divisão pelo valor do numerador do CTM pelo fator divisor, este resultado encontrado diminui-se do valor do lucro desejado. Concluída a operação teremos o valor da receita de vendas que precisa atingir para cobrir os custos e despesas, e a partir deste valor teremos efetivamente lucro.

Figura 2: Equação do ponto de equilíbrio Mark-up divisor em valor total

$$\text{PE MkD em \$} = \left[\frac{\text{CTM em \$}}{((100\% - (\%\,\text{TIS} + \%\,\text{GGFV} + \%\text{Lucro Desejado}))/100)} \right] - \text{lucro desejado em \$}$$

Fonte: Schmidt (2018, p. 75)

3. METODOLOGIA

Para Beuren (2014) método nada mais é que um ordenamento de se auferir aos diferentes processos necessários para um determinado fim ou um objetivo esperado.

Com relação às ***características*** pesquisa será realizada na área de custos na forma de um estudo de caso no ramo da bovinocultura leiteira em uma empresa familiar no interior do município de Barracão – PR, na comunidade, linha São José, no intuito de levantar o ponto de equilíbrio.

De acordo com Beuren (2014) as principais características de um estudo de caso são o estudo concentrado de um único caso, este estudo geralmente é procurado pelos pesquisadores que desejam aprofundar seus conhecimentos a respeito de um determinado caso especifico.

Para Beuren (2014) os métodos não probabilísticos fazem uso do raciocínio, dependendo exclusivamente do pesquisador para construir suas amostras.

A amostragem usada na elaboração foi a por conveniência, já que Beuren (2014, apud, Gil, 1999) dizem que neste tipo de amostragem o pesquisador obtêm apenas elementos em que tenham maior facilidade de acesso, admitindo que eles possam representar de forma adequada a população.

No tocante a ***abordagem*** será uma pesquisa qualitativa já que estudaremos as qualidades dos indivíduos considerando que para Beuren (2014, p. 91, apud Richardson, 1999, p. 80) uma metodologia qualitativa pode descrever determinado problema e suas complexidades, além de analisar suas variáveis e compreender seus processos dinâmicos, e de tal forma podem contribuir no processo de mudança e possibilitar um maior nível de profundidade e o entendimento da particularidade dos comportamentos.

De certo, quanto aos ***objetivos***, a pesquisa será exploratória, pois como comenta Gil (2010) uma pesquisa exploratória tem por finalidade proporcionar maior familiaridade com o problema tendo por objetivo torná-lo mais explicito ou concluir hipóteses, o seu planejamento se torna mais flexível e considera os mais variados aspectos relativos ao fato ou o fenômeno estudado. E será também, uma pesquisa explicativa, pois visa explicar o problema estudado, considerando que para, Beuren (2014, p. 82 apud Andrade, 2002, p. 20), a pequisa explicativa é um pouco mais complexa, pois além de analisar, registrar, classificar e interpretar, procura identificar fatores determinantes dos fenômenos estudados, sue maior objetivo é aprofundar o conhecimento da realidade procurando o porquê das coisas.

Ao que se refere aos ***procedimentos adotados para a coleta de dados*** contribui Gil (2010) a coleta de dados é feita diante da manipulação de certas condições e a observação dos efeitos que ela produz, e pode ser efetuada pelo pesquisador de diversas maneiras, onde a mais simples consiste na emissão de algumas mensagens orais, ou visuais a um grupo de sujeitos e também no registro de seu comportamento mediante anotações em folhas próprias.

Estudo de caso, pois, visa o exame detalhado de um objeto, e de acordo com Beuren (2014) caracteriza-se pelo estudo mais aprofundado de um único caso, esse estudo é mais usado por pesquisadores que desejam aprofundar seus conhecimentos a respeito de um caso especifico.

Como ***instrumento de coleta de dados*** consideramos a entrevista semiestruturada já que para Beuren (2014) se a tipologia escolhida for um estudo de caso não é possível optar por um sistema mais rígido de analise de dados. E também utilizaremos a analise documental para que assim consigamos realizar o diagnostico dos resultados com base na informação coletada segundo Beuren (2014). Corrobora Gil (2010) a observação é uma técnica de entrevista que pode assumir pelo menos três modalidades que são elas a espontânea, a sistemática e a participante. Onde na observação espontânea o pesquisador observa os fatos que ocorrem no grupo ou situação estudada, já na sistemática o pesquisador visa o estudo de casos descritivos para que assim alcance os objetivos pretendidos, e na modalidade participante oque se pretende é que o pesquisador participe da vida da comunidade.

Será utilizada a entrevista visto que para Beuren (2014) a entrevista pode assumir diferentes formas.

O questionário também será uma ferramenta que utilizaremos em nossa pesquisa, visto que para Gil (2010) entendesse por questionário um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado.

A entrevista que também utilizaremos para nossa pesquisa para Gil (2010) pode ser entendida como a técnica que envolve duas pessoas frente a frente onde uma delas formula as questões e a outra responde.

É de suma importância os ***procedimentos de analise de dados***, Beuren (2014) a análise de dados estará presente em vários estágios da investigação, tornando se mais formal após o encerramento da coleta de dados. Os procedimentos analíticos acompanham todo o estudo, desde o momento em que se verifica a pertinência das questões até as considerações finais.

A análise utilizada será a documental, já que para Beuren (2014) a analise documental é uma técnica excelente para os dados qualitativos, pois, utiliza como suporte subsidiário a construção de um diagnostico de uma pesquisa, informações coletadas em documentos materiais escritos.

Outro instrumento a ser utilizado é a analise de Likert já que segundo Silva (2021) essa escala é utilizada em questionários e pesquisas que tem por objetivo mensurar posturas e opiniões.

De acordo com Beuren (2014) as hipóteses precisam ser colocadas a prova deste modo o pesquisador precisa testar as suas hipóteses para chegar até sua comprovação ou refutação.

Considerando que o trabalho em questão trata se de um estudo de caso a hipótese será testada a partir dos resultados colhidos, através de entrevista, observação, coleta de dados e

dos formulários aplicados.

Será usada apenas a analise da propriedade a ser estudada.

Quanto à ***validação das hipóteses***, como métrica, o valor esperado será 100% já que será feito um estudo de caso com apenas uma propriedade sendo analisada, onde se os resultados forem positivos, a hipótese será validada e do contrario a mesma será refutada.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Levando em consideração, o referencial teórico o questionário aplicado e as informações levantadas junto ao produtor e a propriedade objeto do estudo, pretendemos validar a as hipóteses descritas neste artigo.

4.1 PERFIL E CARACTERISTICAS DA PROPRIEDADE E RESPONDENTE

Quanto à composição da amostra, levando em conta o questionário aplicado ao produtor, proprietário da propriedade escolhida para o estudo de caso levantaram os seguintes resultados: quanto *ao tempo de atuação na área*: 100% dos envolvidos atuam na área entre 11 á 20 anos; quanto ao *tamanho da propriedade rural em hectares:* a mesma possui entre 21 á 30 hectares; no que diz respeito à *quantidade de pessoas envolvidas na produção*: são 2 pessoas; a *faixa etária das pessoas envolvidas na produção:* varia entre 33 e 40 anos de idade; quanto ao *gênero:* são uma pessoa do gênero masculino e uma pessoa do gênero feminino; o *grau de escolaridade* das pessoas envolvidas na produção: 100% das pessoas envolvidas, possuem o ensino médio completo; a *atividade principal:* é 100% a bovino cultura leiteira; no que diz respeito as *atividades secundarias:* a propriedade não possui atividades secundárias.

Alguns questionamentos a título de reconhecimento dos cenários, no tocante a propriedade, e a visão do gestor, com relação ao estudo proposto, quais sejam: (1) Você acredita que as informações geradas a partir da elaboração das *demonstrações de resultado, podem auxiliar positivamente no controle e na definição de diretrizes para condução de forma otimizada do seu negócio*? O respondente concordou que sim, é possível definir diretrizes a partir dos resultados. Posteriormente questionou-se: (2) Você julga que á análise e criação de indicadores e evidenciação da *margem de contribuição do seu negócio*, servirão para elaboração de *politicas estratégicas e de gestão*? O respondente concordou, que é possível definir estratégias de gestão e politicas, conhecendo os resultados e margens pode ser mudada a história do negócio.

4.2 CUSTO TOTAL DA PRODUÇÃO E RESPECTIVO PONTO DE EQUILÍBRIO

4.2.1 Custo total da produção leiteira[i]

Considerando que ao questionar o produtor rural sobre se o mesmo *conhecia os custos da produção*, o mesmo respondeu que *não*, dessa forma a tabela abaixo descreve os custos totais da produção durante o período apurado, e também traz uma média anual desenvolvida encima dos dados apurados junto ao produtor durante os seis primeiros meses do ano de 2021.

Demonstrativo 1- Custos de produção leiteira considerando o período de Janeiro a Junho de 2021

CUSTO DA PRODUÇÃO LEITEIRA	**JANEIRO**	**FEVEREIRO**	**MARÇO**	**ABRIL**	**MAIO**	**JUNHO**	**TOTAL**
1. Custos Variáveis (A)							
1.1 ALIMENTACAO	**R$ 1.715,95**	**R$ 2.509,95**	**R$ 1.748,95**	**R$ 4.436,95**	**R$ 3.684,95**	**R$ 8.194,95**	**R$ 22.291,70**
1.1.1 CONCENTRADOS	R$ -	R$ 1.634,00	R$ 390,00	R$ 1.781,00	R$ 2.269,00	R$ 4.049,00	R$ 10.123,00
1.1.1.4 SUPLEMENTAÇÃO MINERAL			R$ 390,00		R$ 388,00	R$ 358,00	R$ 1.136,00
1.1.1.5 RAÇÃO PRONTA (ADQUIRIDA DE TERCEIROS)		R$ 1.634,00		R$ 1.781,00	R$ 1.881,00	R$ 3.691,00	R$ 8.987,00
1.1.2 SILAGEM	R$ 875,95	R$ 875,95	R$ 875,95	R$ 875,95	R$ 875,95	R$ 875,95	R$ 5.255,70
1.1.3 PASTAGENS	R$ 840,00	R$ -	R$ 483,00	R$ 1.780,00	R$ 540,00	R$ 3.270,00	R$ 6.913,00
1.2 SAÚDE ANIMAL E REPRODUÇÃO	**R$ -**	**R$ 248,00**	**R$ 121,00**	**R$ 230,00**	**R$ 113,00**	**R$ 261,70**	**R$ 973,70**
1.2.2 MEDICAMENTOS PREVENTIVOS		R$ 248,00	R$ 121,00	R$ 230,00	R$ 113,00	R$ 261,70	R$ 973,70
1.3 MATERIAIS DE ORDENHA	**R$ 560,00**	**R$ 525,00**	**R$ 525,00**	**R$ 525,00**	**R$ 525,00**	**R$ 1.015,00**	**R$ 3.675,00**
1.3.4 UTENSÍLIOS DE ORDENHA	R$ 560,00	R$ 525,00	R$ 525,00	R$ 525,00	R$ 525,00	R$ 1.015,00	R$ 3.675,00
1.5 ENERGIA ELÉTRICA (ALOCADA À PRODUÇÃO DE LEITE)	**R$ 372,15**	**R$ 156,43**	**R$ 145,95**	**R$ 234,69**	**R$ 159,00**	**R$ 237,00**	**R$ 609,15**
(=) Total dos Custos Variáveis	**R$ 2.648,10**	**R$ 3.439,38**	**R$ 2.540,90**	**R$ 5.426,64**	**R$ 4.481,95**	**R$ 9.708,65**	R$ 28.245,62
2. Custos Fixos							
2.1 - Depreciações, Amortizações e exaustões	R$ 2.885,00	R$ 2.885,00	R$ 2.885,00	R$ 2.885,00	R$ 2.885,00	R$ 2.885,00	R$ 17.310,00
2.1.1 - Depreciação das Instalações	R$ 716,67	R$ 716,67	R$ 716,67	R$ 716,67	R$ 716,67	R$ 716,67	R$ 4.300,00
2.1.2 - Depreciação das Máquinas e Equipamentos	R$ 1.597,50	R$ 1.597,50	R$ 1.597,50	R$ 1.597,50	R$ 1.597,50	R$ 1.597,50	R$ 9.585,00
2.1.3 - Exaustão das matrizes e reprodutores	R$ 570,83	R$ 570,83	R$ 570,83	R$ 570,83	R$ 570,83	R$ 570,83	R$ 3.425,00
2.5 - Administração	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 13.200,00
2.5.1 - Salário da administração/pro-labore	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 2.200,00	R$ 13.200,00
(=) Total dos Custos Fixos	R$ 5.085,00	R$ 5.085,00	R$ 5.085,00	R$ 5.085,00	R$ 5.085,00	R$ 5.085,00	R$ 30.510,00
(=) Custo Total (A + B)	R$ 7.733,10	R$ 8.524,38	R$ 7.625,90	R$ 10.511,64	R$ 9.566,95	R$ 14.793,65	***R$ 58.755,62***
(=) Produção de Leite mensal em litros	8.460	8.867	8.015	5.684	5.202	4.591	***40.819***
(=) Custo do litro	R$ 0,91	R$ 0,96	R$ 0,95	R$ 1,85	R$ 1,84	R$ 3,22	***R$ 1,44***

Fonte: Elaboração própria (2021)

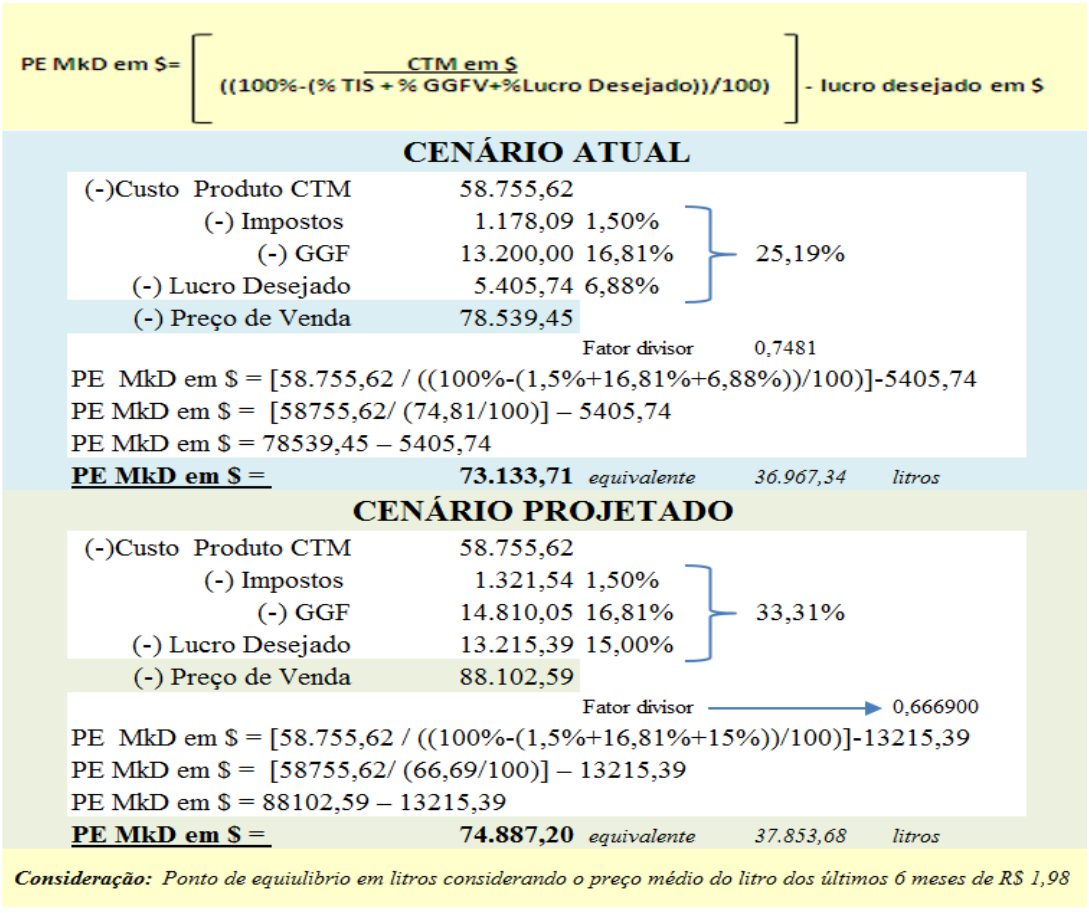
Os custos da produção leiteira foram calculados tendo por base as informações repassadas pelo Técnico em agropecuária da EMATER, que faz acompanhamento na propriedade rural, porém nunca foram calculas as informações aqui trazidas, evidenciadas no demonstrativo 1, onde nota-se que o custo total dos 6 meses foi de R$ 58.755,62, para uma produção de leite de 40.819 litros, representando um custo de R$ 1,44 por litro.

4.2.2 Ponto de Equilíbrio Mark-up Divisor

Questionou-se ainda se o respondente conhecia o PE? O mesmo respondeu que não.

Com base na imagem 1, buscou-se demonstrar a composição do ponto de equilíbrio, conforme pode ser evidenciado.

Imagem 1- Composição do PE MkD

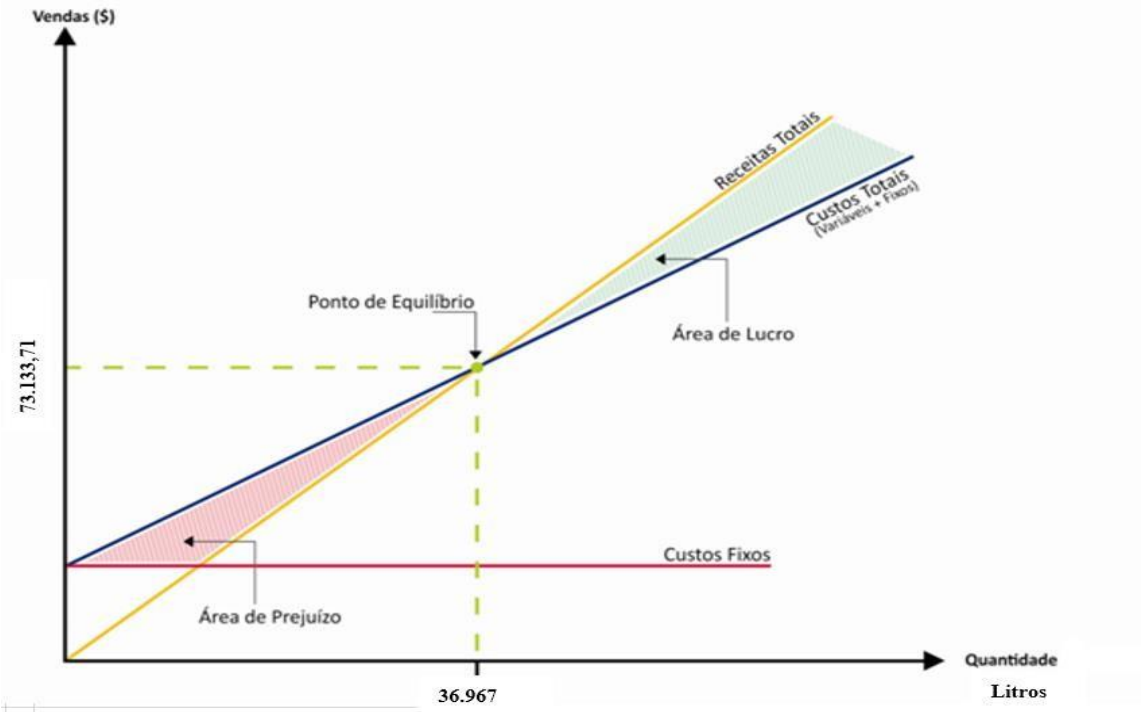


Fonte: Elaboração própria (2021)

Considerando a Imagem 1, temos que: 1º ATUAL – que foi considerando a situação atual do produtor o que se realizou para conhecer de fato seu ponto de equilíbrio que representou R$ 73.133,71 equivalente 36.967,34 litros de leite; e o cenário 2º PROJETADO-

que idealiza um lucro de 15%, neste cenário o ponto de equilíbrio ser de R$ 74.887,20 equivalente a 37.853,68; dessa forma podemos afirmar que teremos que atingir um o valor total de receita de vendas no montante identificado pelo ponto de equilíbrio só assim dar cobertura aos custos e despesas, e a partir deste valor o excedente representará o lucro efetivo.

Gráfico 1- Ponto de equilíbrio



Fonte: Elaboração própria (2021)

Pelo gráfico 1, buscou-se demonstrar a situação atual da empresa no período de janeiro a junho de 2021.

4.3 LEVANTAMENTO DOS BENS E RECURSOS DISPONÍVEIS NA PROPRIEDADE

O levantamento dos bens foi considerado a partir de visitas “in loco”, apurando o referencial histórico de preços originais quando da aquisição, partindo destas informações calculou-se a depreciação considerando a depreciação pelo método linear, considerando o tempo de vida útil de cada bem, e partindo da premissa do percentual permitido para fins fiscais de desconto, não efetuamos a avaliação presente dos bens considerando que o sócio não estava disposto a ter gastos para contratação de profissional que pudesse fornecer laudos técnicos com os valores destes bens.

Demonstrativo 2- Levantamento dos bens considerando valor original, valor depreciado e valor residual

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS								
Código	Descrição	vida útil (anos)	% Depreciação (por ano)	Valor Original inicial (R$)	Valor Depreciação (por ano)	Valor Depreciação (por mensal)	Valor Depreciação (Acumulada)	Valor Resididual Valor atual
1	Ordenhadeira mecânica	10	10%	21.000,00	-2.100,00	-175,00	-18.000,00	3.000,00
2	Tanque de expansão	10	10%	12.000,00	-1.200,00	-100,00	-10.000,00	2.000,00
3	Aparelho para cerca elétrica	5	20%	400,00	-80,00	-6,67	-300,00	100,00
4	Enciladeira	10	10%	17.000,00	-1.700,00	-141,67	-16.600,00	400,00
5	Motor eletrico 7 hp	10	10%	7.000,00	-700,00	-58,33	-6.000,00	1.000,00
6	Motor eletrico 10 hp	10	10%	10.000,00	-1.000,00	-83,33	-9.000,00	1.000,00
7	Arado subsolador	10	10%	5.000,00	-500,00	-41,67	-4.500,00	500,00
8	Grade niveladora	10	10%	8.000,00	-800,00	-66,67	-6.500,00	1.500,00
9	Pulverizador costal	10	10%	200,00	-20,00	-1,67	-100,00	100,00
10	Trator new holand 75	20	5%	112.000,00	-5.600,00	-466,67	-92.000,00	20.000,00
11	Roçadeira	10	10%	4.500,00	-450,00	-37,50	-4.000,00	500,00
12	Plantadeira	10	10%	30.000,00	-3.000,00	-250,00	-25.000,00	5.000,00
13	Carretão	10	10%	5.000,00	-500,00	-41,67	-4.200,00	800,00
14	Lance	10	10%	4.000,00	-400,00	-33,33	-3.600,00	400,00
15	Pulverizador tator	10	10%	6.000,00	-600,00	-50,00	-5.400,00	600,00
16	Trilhadeira	10	10%	2.000,00	-200,00	-16,67	-1.600,00	400,00
17	Roçadora costal	10	10%	1.500,00	-150,00	-12,50	-1.000,00	500,00
18	Outros	10	10%	1.700,00	-170,00	-14,17	-1.200,00	500,00
	Total	-	-	**247.300,00**	**-19.170,00**	**-1.597,50**	**-209.000,00**	**38.300,00**

INSTALAÇÕES								
Código	Descrição	vida útil (anos)	% Depreciação (por ano)	valor inicial (R$)	Valor Depreciação (por ano)	Valor Depreciação (por mensal)	Valor Depreciação (Acumulada)	Valor Resididual Valor atual
1	Sala de ordenha e alimentação 9 X 16	25	4%	60.000,00	-2.400,00	-200,00	-54.000,00	6.000,00
2	Galpão 8 X 20	25	4%	20.000,00	-800,00	-66,67	-18.000,00	2.000,00
3	Estabulo	25	4%	5.000,00	-200,00	-16,67	-4.500,00	500,00
4	Galpão - alimentação 4 X 20	25	4%	10.000,00	-400,00	-33,33	-9.000,00	1.000,00
5	Galpão para bezerras e novilhas	25	4%	5.000,00	-200,00	-16,67	-4.000,00	1.000,00
6	Reservatório de água	10	10%	1.000,00	-100,00	-8,33	-900,00	100,00
7	Sistema de irrigação	10	10%	15.000,00	-1.500,00	-125,00	-13.500,00	1.500,00
8	Cercas de arrame farpado 5982 mts	10	10%	30.000,00	-3.000,00	-250,00	-29.800,00	200,00
	Total	-		**146.000,00**	**-8.600,00**		**-133.700,00**	**12.300,00**

(=) SALDO TOTAL DOS BENS (VALOR RESIDUAL)	**50.600,00**

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.4 ELABORAR A DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

A demonstração de resultado visa atender em parte o proposto nosso objetivo geral no tocante apurar lucro efetivo da atividade desenvolvida, nesse norte e para o período em que foi proposto a apuração obteve-se um lucro acumulado de R$ 5.405,74 aproximadamente 6,88%, como se observa pelo demonstrativo 3, tem período sazonal onde a produção de leite caiu, dado ao fato de ser o período que apresenta maior quantidade de vacas secas e além disso como esta época trata-se da entrada do inverno algumas de suas reservas naturais se esgotam e acaba sendo necessário a compra de uma maior quantidade de ração e suplementos para que se mantenha os animais saudáveis.

Demonstrativo 3- Demonstração do Resultado Exercício do período de Janeiro a Junho de 2021

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO							
CONTAS	**JANEIRO**	**FEVEREIRO**	**MARÇO**	**ABRIL**	**MAIO**	**JUNHO**	**ACUMULADO**
(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	**R$ 13.959,00**	**R$ 16.847,30**	**R$ 14.186,55**	**R$ 11.083,80**	**R$ 11.444,40**	**R$ 11.018,40**	***R$ 78.539,45***
(+) Receita Mercado Interno	R$ 13.959,00	R$ 16.847,30	R$ 14.186,55	R$ 11.083,80	R$ 11.444,40	R$ 11.018,40	*R$ 78.539,45*
Quantidade Produzida em litros no mês	8.460	8.867	8.015	5.684	5.202	4.591	*40.819*
Valor por litro de leite	R$ 1,65	R$ 1,90	R$ 1,77	R$ 1,95	R$ 2,20	R$ 2,40	
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	**-R$ 209,39**	**-R$ 252,71**	**-R$ 212,80**	**-R$ 166,26**	**-R$ 171,67**	**-R$ 165,28**	***-R$ 1.178,09***
Descontos e Abatimentos	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	*R$ -*
FUNRURAL 1,5% (Lei n. 8212/1991)	-R$ 209,39	-R$ 252,71	-R$ 212,80	-R$ 166,26	-R$ 171,67	-R$ 165,28	*-R$ 1.178,09*
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**R$ 13.749,62**	**R$ 16.594,59**	**R$ 13.973,75**	**R$ 10.917,54**	**R$ 11.272,73**	**R$ 10.853,12**	**R$ 77.361,36**
(-) CUSTOS PRODUTOS VENDIDOS	-R$ 7.733,10	-R$ 8.524,38	-R$ 7.625,90	-R$ 10.511,64	-R$ 9.566,95	-R$ 14.793,65	*-R$ 58.755,62*
(=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	**R$ 6.016,52**	**R$ 8.070,21**	**R$ 6.347,85**	**R$ 405,90**	**R$ 1.705,78**	**-R$ 3.940,53**	***R$ 18.605,74***
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R$ 2.200,00	-R$ 2.200,00	-R$ 2.200,00	-R$ 2.200,00	-R$ 2.200,00	-R$ 2.200,00	*-R$ 13.200,00*
(=) LUCRO LÍQUIDO ANTES IRPJ E CSLL	**R$ 3.816,52**	**R$ 5.870,21**	**R$ 4.147,85**	**-R$ 1.794,10**	**-R$ 494,22**	**-R$ 6.140,53**	***R$ 5.405,74***
(=) RESULTADO LÍQUIDO	**R$ 3.816,52**	**R$ 5.870,21**	**R$ 4.147,85**	**-R$ 1.794,10**	**-R$ 494,22**	**-R$ 6.140,53**	***R$ 5.405,74***

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.5 ANALISAR AS MARGENS LIQUIDA E DE CONTRIBUIÇÃO RESULTADO CONSIDERANDO A DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Considerando o cálculo da margem líquida = lucro líquido / receita líquida x 100; identificada e demonstrada pela tabela 1, nota-se que o maior resultado ocorreu no mês 02/2021, período em que atingiu-se a produção maior e os custos mantiveram-se na média dos meses anteriores, para os meses onde a margem ficou negativo os custos elevaram-se, para esse caso, num estudo futuro tem que ser mapeado os fatos gerados, para avaliar a possibilidade do controlar ou não.

Tabela 1- Margem líquida apurada ref. o período de Janeiro a Junho de 2021

Mês	Receita Líquida	Resultado Líquido	Margem Líquido
Janeiro	R$ 13.749,62	R$ 3.816,52	27,8%
Fevereiro	R$ 16.594,59	R$ 5.870,21	35,4%
Março	R$ 13.973,75	R$ 4.147,85	29,7%
Abril	R$ 10.917,54	-R$ 1.794,10	-16,4%
Maio	R$ 11.272,73	-R$ 494,22	-4,4%
Junho	R$ 10.853,12	-R$ 6.140,53	-56,6%
(=) Total	**R$ 77.361,36**	**R$ 5.405,74**	**6,99%**

Fonte: Elaboração própria (2021)

Na tabela 2, demonstrou-se margem de contribuição importantíssima para a gestão dos negócios.

Tabela 2- Margem de contribuição apurada ref. o período de Janeiro a Junho de 2021

Margem de Contribuição = Valor das Vendas – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)		
VENDAS	78.539,45	
CUSTOS VARIAVEIS	-28.245,62	
DESPESAS VARIAVEL	-1.178,09	
(=) Margem de contribuição	**49.115,74**	**62,54%**

Fonte: Elaboração própria (2021)

A margem de contribuição 62,54% representa a diferença entre receitas e custos diretos e variáveis da propriedade rural, no período de 01/2021 até 06/2021, que contribui para cobrir os custos fixos e gerar lucro à atividade.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Considerando a problemática proposta: ***Qual é o custo da produção e ponto de equilíbrio, considerando o estudo de caso em uma pequena propriedade rural familiar no interior do município de Barracão-PR, que atua na atividade leiteira, para que seja possível obter lucro?***

Foram propostas as seguintes hipóteses para responder provisoriamente a problemática, a considerar:

H1: A elaboração de mecanismos metodológicos de controle para identificação dos custos e ponto de equilíbrio auxilia positivamente a gestão para a tomada de decisões em uma pequena propriedade rural familiar.

H2: A evidenciação dos resultados contribui positivamente para que o pequeno produtor obtenha uma confirmação da viabilidade do seu negócio e trace políticas de gestão.

Estabelecida a métrica para validação temos a tabela 2, com os seguintes resultados:

Tabela 4- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,0%	100,00	Verdadeira
H2	100,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

O problema proposto foi respondido pelas hipóteses validadas como VERDADEIRAS.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Podemos concluir com esta pesquisa, a importância do conhecimento dos custos de seu negocio, seja ele uma grande empresa ou até mesmo uma pequena propriedade rural, a falta de alguns indicadores básicos interfere diretamente no lucro de sua atividade algumas vezes gerando uma falsa perspectiva de lucro.

De tal maneira a questão problema levantada que era, qual é o custo da produção e o ponto de equilíbrio, considerando o estudo de caso em uma pequena propriedade rural familiar no interior do município de Barracão-PR, que atua na atividade leiteira, para que seja possível obter lucro? Foi obtida com sucesso, onde conseguimos relacionar os dados, realizar os cálculos e chegar ao ponto de equilíbrio da propriedade, no que diz respeito aos lucros, pôde observar que eles são efetivos de forma periódica, sendo que em alguns meses apresenta lucro e em outros um prejuízo, porem no resultado final a propriedade apresenta lucro no

período analisado. De tal forma o período analisado nos diz que o produtor obteve 6,88% de lucro em sua atividade.

Com relação às hipóteses foi possível identificar que antes do estudo, informações de vital importância para gerir a produção, eram desconhecidas para o produtor, e as duas hipóteses propostas, foram validadas, com 100% de êxito, levando em conta, que com o trabalho realizado junto ao produtor, e os resultados gerados pelo mesmo, foi identificado que a geração de mecanismos que auxiliem na identificação dos custos torna-se ferramenta fundamental na tomada de decisões, e da um norte não somente na questão gerencial, mais também na questão técnica, pois é possível identificar onde estão as maiores despesas, e a partir desse viés, traçar até mesmo um plano para evitá-las futuramente, daí se da a importância de se obter informações mais aprofundadas sobre custos, para que assim consiga traçar uma estratégia e obter um resultado mais satisfatório financeiramente prevenindo contratempos que possam reduzir o lucro da atividade desenvolvida, outro ponto importante a ser descrito, é que a partir dos cálculos realizados onde identificamos o lucro obtido pelo produtor na atividade, que até então era de 6,88% no final do período, pode ser elevado para pelo menos 15% sem um alto custo de implantação, tendo em vista que somente algumas mudanças teriam que ser elaboradas, mostrando assim uma das vantagens de se ter em mão seus custos de produção.

O trabalho desenvolvido, se aplicado de forma continua será de grande valia, não só a propriedade analisada em particular, mas a todas as pequenas propriedades que possam se interessar no conteúdo no proposto uma sugestão que pode surtir um grande efeito nessa questão, é a elaboração de um curso de gestão em que seja ensinado aos produtores em um primeiro momento, alguns conceitos básicos sobre a gestão dos custos de suas propriedades para que a partir daí eles notem os resultados, e possamos se necessário for, introduzir novos módulos neste curso para que cada vez mais perceba-se a importância da gerencia de custos. As informações geradas com a investigação mostraram ser um divisor de aguas na visão do produtor, tendo em vista que antes da investigação varias informações de cunho gerencial estavam ocultas e agora se tornam um norte na inserção da gestão da propriedade.

Por fim, porém de muita importância conforme elucida Schmidt (2017, p. 11), “todo e qualquer resultado presente, surtirá num resultado futuro, que são frutos das decisões, neste norte, (...) nosso papel, é servir, servir os gestores de informações, cabendo a eles a principal tarefa - a da decisão, à decisão que pode decidir o futuro de suas empresas”.

REFERÊNCIAS

BEUREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade.** São Paulo: Atlas S.A, 2014.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade rural:** uma abordagem decisorial. São Paulo: Atlas, 2019.

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

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Agrícola:** Contabilidade da Pecuária, imposto de renda – pessoa jurídica. São Paulo: Atlas, 2019.

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

OLIVEIRA, Deyvison de Lima. **Contabilidade Rural:** Uma Abordagem do agronegócio dentro da porteira com exercícios práticos e material de apoio ao professor. Curitiba: Juruá, 2017.

ROCHA, Cleverson José da; VALENTE, Nelma Teresinha Zubek. **CUSTOS DE PRODUÇÃO DA CULTURA DE TABACO EM FOLHA TIPO MARYLAND EM UMA MICRO PROPRIEDADE RURAL FAMILIAR DO MUNÍCIPIO DE IPIRANGA – PARANÁ.** In: Congresso Internacional de Administração, 2017, Ponta Grossa, PR, Brasil. Disponível em: <http://admpg.com.br/2019/anais/arquivos/07302019_090747_5d4032d71359a.pdf**.>** Acesso em: 17 mai. 2021.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Estratégias de gestão aplicadas as pequenas e médias empresas importadoras com enfoque na gestão contábil gerencial**. XXX. In: Congresso Internacional de Administração: Conhecimento a alavancagem do futuro, 2017, Ponta Grossa, PR, Brasil. Disponível em: Acesso em: 04 nov. 2021.

___, Raquel Antônia Sabadin. **Desenvolvimento de fórmulas de ponto de equilíbrio como diferencial econômico para pequenas e médias empresas importadoras.** 2018. Disponível em: <http://ebaeuvou.com.br/manuais/caderno_digital_dos_anaisEBA_2018.pdf>. Acesso em: 17 mai 2021.

SILVA, Douglas da. **Escala Likert:** o que é e como ela ajudará suas pesquisas**?** 2021. Disponível em: < https://www.zendesk.com.br/blog/escala-likert/>. Acesso em: 14 jun. 2021.

APÊNDICE A – QUESIONÁRIO

UNIÃO DE ENSINO DA TRI FRONTEIRA, CLEITON AUGUSTO KÖCHE, RAQUEL SABADIN SCHIMIDT, CUSTOS NA BOVINOCULTURA LEITEIRA, QUANTIFICAR OS CUSTOS E VERIFICAR A LUCRATIVIDADE DA ATIVIDADE. QUESTIONARIO 01

BLOCO 1- PERFIL E CARACTERÍSTICAS DA PROPRIEDADE E RESPONDENTE

1- Tempo de atuação na área:

( ) 1 a 5 anos.

( ) 6 a 10 anos.

( ) 11 a 20 anos.

( ) 21 a 30 anos.

( ) 31 a 40 anos.

2- Tamanho da propriedade rural em hectares:

( ) 1 a 10 hec.

( ) 11 a 20 hec.

( ) 21 a 30 hec.

( ) 31 a 40 hec.

3- Quantidade de pessoas que trabalham na propriedade (empregos diretos):

( ) 1 pessoa.

( ) 2 pessoas.

( ) 3 pessoas.

( ) 4 pessoas ou mais.

4- Faixa etária das pessoas envolvidas na produção:

( ) 18 a 25 anos.

( ) 26 a 32 anos.

( ) 33 a 40 anos.

( ) 41 a 48 anos.

( ) mais de 48 anos.

5- Gênero:

( ) Feminino

( ) Masculino

6- Grau de escolaridade:

( ) Ensino fundamental incompleto.

( ) Ensino fundamental completo.

( ) Ensino médio incompleto.

( ) Ensino médio completo.

( ) Ensino superior incompleto.

( ) Ensino superior completo.

7- Atividade principal:

( ) Bovino cultura leiteira.

( ) Bovino cultura de corte.

( ) Suinocultura.

( ) Avicultura.

8- Possui atividades secundárias:

( ) SIM ( ) NÃO

QUAL: _____

BLOCO 2- VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. **(H1)** A elaboração de mecanismos metodológicos de controle para identificação dos custos e ponto de equilíbrio auxiliam positivamente a gestão para a tomada de decisões em uma pequena propriedade rural familiar?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. (**H2)** A evidenciação dos resultados contribui positivamente para que o pequeno produtor obtenha uma confirmação da viabilidade do seu negócio e trace políticas de gestão?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 3- CUSTOS DE PRODUÇÃO, PONTO DE EQUILIBRIO E LUCRATIVIDADE EM PEQUENA PROPRIEDADE RURAL

1. Assinale a alternativa que corresponde a situação do seu negócio rural, conhece o quanto de lucro seu negócio esta gerando?

( ) SIM ( ) NÃO

2. Conhece seus custos de produção?

( ) SIM ( ) NÃO

3. Conhece seu ponto de equilíbrio?

( ) SIM ( ) NÃO

4. Você acredita que as informações geradas a partir da elaboração das demonstrações de resultado e balanço patrimonial podem auxiliar positivamente no controle e na definição de diretrizes para condução de forma otimizada do seu negócio?

( ) SIM. ( ) NÃO.

5. Você julga que á análise e criação de indicadores e evidenciação da margem de contribuição do seu negócio, servirão para elaboração de politicas estratégicas e de gestão?

( ) SIM. ( ) NÃO.

BLOCO 4- PERSPECTIVAS FUTURAS

Você acredita que um curso de gestão dos custos da propriedade rural, poderia surtir um efeito positivo e nortear os produtores por um caminho mais eficaz e lucrativo ?

( ) Sim

( ) Não

Qual a sua expectativa em relação a essa investigação, você julga que vai ser um divisor de aguas para sua propriedade rural, considerando um direcionamento para inserção na gestão?

( ) Sim
( ) Não

APÊNDICE B- COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS DE SILAGEM

PLANILHA DE GASTOS COM A PRODUÇÃO DE SILAGEM DE MILHO						
		ÁREA:	4 HECTARE	SAFRA: 2020/2021		
	PESO TOTAL DA MASSA VERDE PRODUZIDA (ESTIMADA):			250.000	KG	
	DESCRIÇÃO DOS GASTOS		QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	
1	INSUMOS				R$	14.490,00
1.1	SEMENTE DE MILHO		5	R$ 580,00	R$	2.900,00
1.2	ADUBO		28	R$ 180,00	R$	5.040,00
1.3	URÉIA		25	R$ 230,00	R$	5.750,00
1.4	GLIFOSATO		1	R$ 800,00	R$	800,00
1.5	CONTROLE			R$ 13,80	R$	-
2	MÃO-DE-OBRA				R$	800,00
2.1	PLANTIO		2	R$ 100,00	R$	200,00
2.2	COLHEITA DA SILAGEM (DIARIA)		2	R$ 100,00	R$	200,00
2.3	PULVERIZAÇÃO E ADUBAÇÃO		2	R$ 100,00	R$	200,00
2.5	ALIMENTAÇÃO		2	R$ 100,00	R$	200,00
3	HORAS DE MÁQUINA				R$	940,00
3.1	SERVIÇOS TERCEIRIZADOS				R$	840,00
3.1.5	COMPACTAÇÃO DO SILO		7	R$ 100,00	R$	700,00
3.1.5	ABERTURA E LIMPEZA DO SILO		1	R$ 140,00	R$	140,00
3.2	MAQUINARIO PRÓPRIO				R$	100,00
3.2.1	APLICAÇÃO DE GLIFOSATO		2	R$ 50,00	R$	100,00
3.2.2	APLICAÇÃO DE CONTROLE		1	R$ 50,00	R$	50,00
3.2.3	PLANTIO		4	R$ 50,00	R$	200,00
3.2.4	COLHEITA DA SILAGEM		4	R$ 50,00	R$	200,00
4	DEMAIS GASTOS COM A PRODUÇÃO DA SILAGEM				R$	1.050,00
4.5	ARMAZENAMENTO		150	R$ 7,00	R$	1.050,00
5	CUSTO TOTAL DA PRODUÇÃO DA SILGEM				R$	17.380,00

ALOCAÇÃO DE CUSTOS DE PRODUÇÃO DE SILAGEM		
CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO	R$	17.380,00
QUANTIDADE PRODUZIDA (KG)		250.000
CUSTO POR UNIDADE PRODUZIDA (KG)	R$	0,07

CONSUMO DE CILAGEM POR ANIMAL					
ANIMAIS	KG DIARIO	CUSTO		TOTAL	
21	20	R$	0,07	R$	29,20
CONSUMO DE SILAGEM MENSAL				R$	875,95

APÊNDICE C- COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS DE SILAGEM

Matrizes bovinas em produção											
Ordem	Descrição	Idade media (anos)	Valor de compra		Nº de Partos	Vida útil média (partos)	Valor residual ao final da vida produtiva		Valor da exaustão por Lactação	Valor já exaurido	Valor atual
1	Vaca holan/Jersey	7	R$	4.500,00	5	8	R$ 1.200,00		R$ 412,50	R$ 2.062,50	R$ 2.437,50
2	Vaca holan/Jersey	6	R$	4.500,00	4	8	R$ 1.200,00		R$ 412,50	R$ 1.650,00	R$ 2.850,00
3	Vaca holan/Jersey	6	R$	4.500,00	4	8	R$ 1.200,00		R$ 412,50	R$ 1.650,00	R$ 2.850,00
4	Vaca holan/Jersey	6	R$	4.500,00	4	8	R$ 1.200,00		R$ 412,50	R$ 1.650,00	R$ 2.850,00
5	Vaca holan/Jersey	5	R$	4.000,00	3	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 1.050,00	R$ 2.950,00
6	Vaca holan/Jersey	5	R$	4.000,00	3	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 1.050,00	R$ 2.950,00
7	Vaca holan/Jersey	5	R$	4.000,00	3	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 1.050,00	R$ 2.950,00
8	Vaca holan/Jersey	5	R$	4.000,00	3	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 1.050,00	R$ 2.950,00
9	Vaca holan/Jersey	4	R$	4.000,00	2	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 700,00	R$ 3.300,00
10	Vaca holan/Jersey	4	R$	4.000,00	2	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 700,00	R$ 3.300,00
11	Vaca holan/Jersey	4	R$	4.000,00	2	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 700,00	R$ 3.300,00
12	Vaca holan/Jersey	4	R$	4.000,00	2	8	R$ 1.200,00		R$ 350,00	R$ 700,00	R$ 3.300,00
13	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
14	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
15	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
16	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
17	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
18	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.500,00	1	8	R$ 1.200,00		R$ 287,50	R$ 287,50	R$ 3.212,50
19	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.000,00	0	8	R$ 1.200,00		R$ 225,00	R$ -	R$ 3.000,00
20	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.000,00	0	8	R$ 1.200,00		R$ 225,00	R$ -	R$ 3.000,00
21	Vaca holan/Jersey	3	R$	3.000,00	0	8	R$ 1.200,00		R$ 225,00	R$ -	R$ 3.000,00
Totais		**4,190476**	**R$**	**80.000,00**		**8**	**R$**	**1.200,00**	**R$ 6.850,00**	**R$ 15.737,50**	**R$ 64.262,50**
						exaustão mensal das matrizes =>			R$ 570,83		

Ativo - Matrizes bovinas para reposição				
Ordem	Descrição	Idade media	Valor	
1	novilha holandesa/jersey para produçãode	2 anos	R$	2.500,00
2	novilha holandesa/jersey para produçãode	2 anos	R$	2.500,00
3	novilha holandesa/jersey para produçãode	1 anos	R$	2.000,00
4	novilha holandesa/jersey para produçãode	1 anos	R$	2.000,00
Total			R$	9.000,00

Estes dados somente devem compor o Balanço Patrimonial.
Para fins de custos da produção de leite não devem ser levados em consideração, pelo fato de que os valores investidos nestes animais serão contabilizados como valor investido até o periodo em que passam a fazer parte das matrizes produtivas.

Ao calcular valor da exaustão de uma matriz, leva-se em consideração o valor de aquisição, deduzindo o valor residual, obtendo desta subtração o valor a ser exaurido a cada parto, e divide-se este valor pela média de partos. (vida útil (nº de partos) média das matrizes da propriedade). PARA O CÁLCULO DO CUSTO MENSAL, DIVIDE-SE A EXAUSTÃO TOTAL DO REBANHO NO ANO POR 12 MESES (10 MESES PRODUTIVOS E 2 MESES DE RECUPERAÇÃO).

UTILIZAÇÃO DA CONTABILIDADE GERENCIAL COMO PRINCIPAL FATOR NA GESTÃO ORGANIZACIONAL EM EMPRESAS DE TRANSPORTES DE CARGAS DE BARRACÃO-PR

USE OF MANAGEMENT ACCOUNTING AS A MAIN FACTOR IN ORGANIZATIONAL MANAGEMENT IN CARGO TRANSPORTATION COMPANIES IN BARRACÃO-PR

Eduardo Raffaelli Cavagnolli[1]

Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt [2]

RESUMO

O presente artigo ilustra a plena capacidade da contabilidade gerencial para a organização das empresas, descrevendo resumidamente como ela pode auxiliar gestores e administradores na tomada de decisões, evitando possíveis perdas e garantindo que a melhor escolha seja feita. Optou-se por realizar uma metodologia de pesquisa de forma quantitativa, onde obteremos resultados que serão demonstrados ao longo do artigo, por meio de informações coletadas em livros, artigos cientificos e incluimos também por meio pesquisa de campo, onde evidenciamos a necessidade e viabilidade do uso da contabilidade gerencial , com o objetivo de esclarecer dúvidas sobre o planejamento e controle da gestão empresarial. Apresenta ferramentas contábeis úteis para uma boa administração, e analisa o planejamento e controle como uma tática empresarial essencial para a obtenção de resultados, demonstrando algumas de suas vantagens para auxiliar na gestão organizacional. Com fim da pesquisa, obtivemos os resultados onde concretizamos a necessidade da utilização das ferramentas da contabilidade gerencial, e também a busca por informação e auxilio na tomada de decisão, onde há necessidade de atingir os objetivos desejados na gestão empresarial.

Palavras-chave: Contabilidade Gerencial; Organização; Gestão.

ABSTRACT

This article illustrates the full capacity of management accounting for the organization of companies, briefly describing how it can help managers and administrators in decision making, avoiding possible losses and ensuring that the best choice is made. We chose to carry out a quantitative research methodology, where we will obtain results that will be demonstrated throughout the article, through information collected in books, scientific articles and also included through field research, where we highlight the need and feasibility of use of management accounting, in order to clarify doubts about the planning and control of business management. It presents useful accounting tools for good administration, and analyzes planning and control as an essential business tactic for obtaining results, demonstrating some of its

[1] Eduardo Raffaelli Cavagnolli. Acadêmico. E-mail: eduardocavagg@outlook.com.

[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Orientadora, Coordenadora de Curso, Doutora em Administração. Email: raquel@unetri.edu.br.

advantages to assist in organizational management. At the end of the research, we obtained the results where we realized the need to use management accounting tools, and also the search for information and assistance in decision making, where there is a need to achieve the desired goals in business management.

Keywords: Management Accounting; Organization; Management.

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade gerencial para gestão tem sido sempre a principal para tomada de decisões. Tem facilidade para obter as melhores informações, fazendo com que haja menos gastos e maior obtenção de resultados. A contabilidade gerencial, faz com que o administrador entenda e enxergue todos os processos e note também todos os resultados de ter seguido os mesmos, assim fazendo com que seu negócio consiga se estabilizar.

Com essa pesquisa sobre contabilidade gerencial, podemos ilustrar e expandir o conhecimento sobre a área para aqueles que não sabem ou nunca ouviram sobre determinado assunto.

Onde nossa temática busca instruir e ajudar os gestores de seus negócios nas tomadas de decisões, vez que o principal objetivo da contabilidade gerencial é gerenciar todo negócio para que seja bem-sucedido em todos os objetivos e metas. Dessa forma a temática que se apresenta neste estudo está delimitada à contabilidade gerencial e sua utilização na gestão, considerando todas as empresas, que atuam no ramo do Transporte Rodoviário de Cargas, na cidade de Barracão, no Estado do Paraná.

Neste norte, insurge-se a questão **problema**: Como a contabilidade gerencial pode proporcionar a maximização do sucesso e o alcance das metas e objetivos nas empresas do segmento de transportes de cargas, do município de Barracão-PR?

Como respostas provisórias para a problemática apresentou-se as seguintes **hipóteses**: H1: A contabilidade gerencial permite de forma positiva, mediante o uso das ferramentas gerenciais a maximização dos resultados e informações, sendo determinante para a qualidade da tomada de decisão para o sucesso da empresa. H2: A contabilidade gerencial influencia positivamente através das suas ferramentas de gestão para à promoção de informações voltadas a gestão e consolidação da empresa na prospecção do mercado em que opera.

Definiu-se como **objetivo geral** de estudo: Identificar dentro da contabilidade gerencial quais as principais ferramentas gerenciais que são utilizadas na tomada de decisão, que garantem o sucesso das empresas, no segmento do Transportes Rodoviário de Cargas, do município de Barracão, no Estado do Paraná.

Os meios para se chegar ao fim, estão representados prelos seguintes **objetivos especificos**: (a) Evidenciar os conceitos bases da contabilidade gerencial que norteiam esta investigação; (b) Investigar a realidade das empresas do segmento de transporte, considerando seu perfil e suas características; (c) Evidenciar quais são as principais ferramentas de gestão e metodologias de controles gerencial utilizadas na gestão de seus negócios; (d) Levantar quais

os principais benefícios/vantagens com o uso das ferramentas de gestão e as desvantagens pelo não uso; (e) Propor medidas que possam nortear as empresas para diagnosticar e reconhecer suas necessidades para incialiazação de um processo de gestão.

A pesquisa **justifica-se** dada a necessidade de esclarecer dúvidas sobre a contabilidade gerencial, planejamento e controle da gestão de empresas. Essas informações são de suma importância para este estudo, onde a contabilidade gerencial assume um papel de acenssão oferecendo os artefatos necessários para que se faça a gestão e na tomada de decisões, com vista a um efetivo ganho no controle dos negócios, buscando sempre a melhor opção no mercado, considerando como premissa a realidade local do município de Barracão, no Estado do Paraná, onde apresenta um grande volume de transportadoras, assim conseguindo utilizar todas as informações da melhor maneira, visando total controle evitando problemas que poderiam acabar prejudicando sua empresa e todo seu trabalho, e utilizando essas informações que serão de suma importância, fazendo com que aquele que busca o sucesso nesse ramo, alcance de forma correta, possível e segura.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CONTABILIDADE

Crepaldi (2013) evidencia e ilustra que a contabilidade tem como principal função estudar o patrimônio das entidades, mediante o registro, analisando as informações e definindo o que tem de ser feito, com intuito de ajustar todo o resultado e suas variações, para melhor controle na gestão do patrimônio.

2.2 CONTABILIDADE GERENCIAL

Para Crepaldi (2011, p.18) a contabilidade gerencial é definida como:

> O ramo da contabilidade que tem por objetivo fornecer instrumentos aos administradores de empresas que os auxiliem em suas funções gerenciais. É voltada para a melhor utilização dos recursos econômicos da empresa, por meio de um adequado controle dos insumos efetuado por um sistema de informação gerencial.

Crepaldi (2017) mostra que a contabilidade é a coleta, interpretação, e também apresentação dos dados economicos.

Atkinson et al (2000, pg. 38):

> (...) Principais características da contabilidade gerencial:
> a) Interna: Funcionários, administradores.
> b) Objetivo: Informar decisões internas tomadas pelos funcionários e gerentes; feedback e controle sobre desempenho operacional; contratos com proprietários e credores.

c) Restrições: Determinadas pela administração para satisfazer necessidades estratégicas e operacionais.
d) Tipo de Informação: Mensuração física e operacional dos processos, tecnologia, fornecedores e competidores.

2.3 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DA CONTABILIDADE GERENCIAL

Considerando como as principais ferramentas gerenciais são as demonstrações contábeis, os indicadores financeiros e o fluxo de caixa. (FRAGA, ROMÃO E NASCIMENTO JUNIOR, 2013)

O uso do planejamento financeiro, as demonstrações contábeis, tais como: balanço patrimonial, demonstração do resultado, controle de contas a pagar e receber, fluxo de caixa, a correta apuração dos custos, bem como formação do preço do produto, entre outros são vistos como os principais artefatos de gestão, considerando a contabilidade gerencial para os teóricos BRONDANI ET AL. (2007).

Para Souza e Rios (2011) evidência como as principais ferramentas de gestão na contabilidade gerencial: orçamento; fluxo de caixa; planejamento estratégico; demonstração de resultado; custeio por absorção.

2.3.1 Custeio por absorção

Segundo Crepaldi (2017) o custeio por absorção é a forma em que todos os custos do período, são absorvidos por toda produção, serão adequados a prestação de serviço, mesmo sendo eles diretos ou indiretos, fixos ou variáveis.

2.3.2 Orçamento

De acordo Silva (2008) o orçamento é a onde se trata todo o plano de negócio, com base em todo planejamento estratégico.

> Pode-se definir o orçamento como toda atividade em que se analisa as informações da contabilidade, e se busca analisar e prever os dados do próximo período, tendo como objetivo melhorar a visão da empresa em sua elaboração. (SILVA, 2008, p.65)

2.3.3 Planejamento estratégico

Para Nascimento (2015, pg.199) “Planejar é tomar decisão sobre toda e qualquer situação futura e desejada. As atitudes da empresa no cotidiano, refletem em alguma escolha do passado.

Segundo Oliveira (2015, pg.18):

> (...) O planejamento estratégico ajuda os gerentes a estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, e traz os seguintes benefícios.
> - Ajusta os pontos positivos e negativos da empresa;
> - Melhora a gestão da empresa;
> - Auxilia a elaboração dos resultados na empresa;
> - Extinguir os riscos da tomada de decisão;
> - Focar nos resultados;

2.3.4 Fluxo de caixa

De acordo com Santos (2014) o Fluxo de caixa representa o todo movimento financeiro da empresa, é de suma importancia para que haja gestão de forma correta. Explana todo real movimento financeiro, origem de receitas e despesas, toda entrada e saida de caixa no periodo desejado.

2.3.5 Demonstração de resultado

De acordo com Santos (2014) a demosntração de resultado ilustra todo resultado obtido de forma liquida, apurando todos os lucros, comparando custos, receitas e despesas, sempre mantendo como base o regime de competencia. Seu principal objetivo é detalhar todo periodo em que se anexam, despesas, receitas e custos, de uma maneira organizada, que auxilia a visibilidade e demonstra com facilidade as informações necessarias.

2.4 VANTAGENS DA CONTABILIDADE GERENCIAL

Segundo Garrison (2013), a contabilidade gerencial foca nas decisões que afetam o futuro, e por sua vez, a relevância, dessa forma é fundamental fazer as coisas em tempo hábilconsiderando o segmento.

Quadro 1 – A contabilidade gerencial visa

* Divulga informações para gerentes da organização com proposito de:
* Planejamento
* Controle
* Tomada de decisão
* Enfatiza decisões que afetarão o futuro
* Enfatiza a relevância
* Enfativa a fazer as coisas no ponto hábil
* Enfativa relatórios no nivel do segmento
* Não tem necessariamente que seguir o GAAP/IFRS
* Não é obrigatória

Fonte: Adaptado de GARRISON (2013)

3 METODOLOGIA

Quanto às **características**, conceituando, universo ou população é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum. (MARCONI; LAKATOS, 2003).

O universo da pesquisa, vai envolver diretamente escritórios de empresas que atuam no ramo do Transporte Rodoviário de Cargas, no município de Barracão, Estado do Paraná, para coletar dados e informações. O qual foi escolhido a população.

Quanto à **abordagem**, será da forma quantitativa, onde primeiramente enviaremos formatos de questionários para avaliação buscando maior informação a respeito do tema abordado.

Segundo Lando (2020), a pesquisa quantitativa é aquela onde o pesquisador vai analisar uma quantidade de dados de uma amostra, onde as informações serão expressas em termos numéricos e serão tratadas e entendidas por meio de estatísticas.

Com relação aos **objetivos**, escolheu-se amas pesquisas, exploratória, buscando explanar o problema como um todo, observando conforme repassado pelo questionário, visando

explicar e sanar as dúvidas sobre, auxiliando para que haja total esclarecimento e maior entendimento, solucionando quaisquer dúvidas a respeito.

As pesquisas exploratórias são realizadas em área onde há pouco conhecimento acumulado, com o objetivo de proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito (VERGARA, 2010).

Quanto aos **procedimentos adotados para à coleta de dados**, foi optado por uma pesquisa de campo e pesquisa bibliográfica, o qual é realizada no local onde ocorreu ou ocorre o fenômeno e é utilizada com o objetivo de conseguir informações ou conhecimentos acerca de um problema para o qual se procura uma resposta (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Com utilização de questionários para serem respondidos a fim de gerar a informação necessária, via Google Forms, e Google Docs, serão as ferramentas para gerar todos os dados.

Questionário é um **instrumento de coleta de dados**, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador. Em geral, o pesquisador envia o questionário ao informante, pelo correio ou por um portador; depois de preenchido, o pesquisado devolve-o do mesmo modo (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Junto com o questionário deve-se enviar uma nota ou carta explicando a natureza da pesquisa, sua importância e a necessidade de obter respostas, tentando despertar o interesse do recebedor, no sentido de que ele preencha e devolva o questionário dentro de um prazo razoável (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Portanto, as 39 empresas receberão um questionario via WhatsApp com um link para obter os dados apresentados.

A **análise de dados** é uma técnica que objetiva permitir acesso às informações relevantes sobre as empresas estudadas, identificando as oportunidades de negócio, facilitando a tomada de decisão, o que pode ocorrer a partir de diferentes abordagens e métodos (LAKATOS; MARCONI, 2003).

A organização será de ambas as formas, formulários e questionários, onde haverá opções para que a decisão escolhida seja de melhor maneira, havendo categorias especificas de cada assunto explanado, para que haja total confiança na resposta e melhor clareza na extração dos dados. Tendo em vista a procura de uma melhor resposta, será avaliado com questões de multipla escolha e também caixas de seleção, onde haverá alternativas que mostrarão

ferramentas e ajudas para que haja compreensão e analise dos dados apresentados e sendo assim, conseguirei as informações necessárias.

A **validação das hipóteses**, podemos considerar a hipótese como um enunciado geral de relações entre variáveis (fatos, fenômenos): a) formulado como solução provisória para um determinado problema; b) apresentando caráter ou explicativo ou preditivo; c) compatível com o conhecimento científico (coerência externa) e revelando consistência lógica (coerência interna); d) sendo passível de verificação empírica em suas consequências (LAKATOS; MARCONI, 2003).

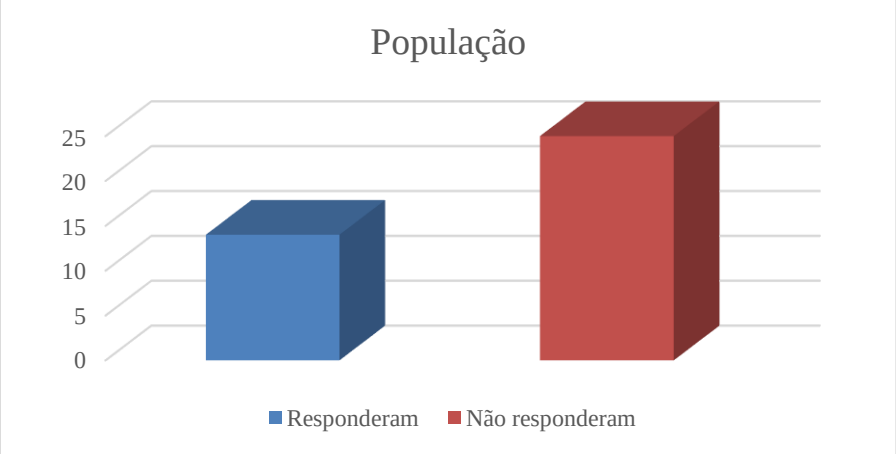
Para a validação das hipóteses será considerado como meta se 70% dos respondentes concordarem com as hipóteses serão validadas como VERDADEIRA e se o percentual for inferior a 70% será considerada como FALSA. Assim conseguindo efetuar melhor o desenvolvimento.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

Composta por empresas atuantes no ramo do Transporte Rodoviario de Cargas, do municipio de Barracão PR, foi buscado informações de administradores e empregados das empresas para elaboração dos dados descritos abaixo, onde foram encaminhados 39 questionarios, totalizando 100% da população, obtendo respostas de apenas 35,9% (14), os outros 64,10% (25) se recusaram a responder.

Gráfico 01 – População



Fonte: Elaboração própria (2021)

4.2 PERFIL CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS E RESPONDENTES

Obteve-se atravez da análise da tabela 1 que das 14 empresas que se dispuseram a responder, 92,9% (13) são do sexo masculino, e 7,1% (1) são do sexo feminino. Houve bastante variação na faixa etária dos respondendentes onde, 28,6% (4) tem entre 19 e 28 anos, 7,1% (1) tem 29 e 36 anos, 28,6% (4) tem entre 37 e 42 anos, 28,6% (4) tem entre 43 a 55 anos, e somente 7,1% (1) apresenta a idade acima de 55 anos.

Tabela 1 - Perfil dos respondentes

Variáveis	n	%
Qual seu gênero?		
Feminino	1	7,1%
Masculino	13	92,9%
Qual sua idade?		
Até 18 anos	0	0,00%
19 a 28 anos	4	28,6%
29 a 36 anos	1	7,1%
37 a 42 anos	4	28,6%
43 a 55 anos	4	28,6%
Acima de 55 anos	1	7,1%
Qual seu grau de escolaridade?		
Ensino fundamental incompleto	2	14,3%
Ensino fundamental completo	1	7,1%
Ensino medio incompleto	1	7,1%
Ensino medio completo	4	28,6%
Ensino superior incompleto	2	14,3%
Ensino superior completo	4	28,6%
Qual sua função atualmente na empresa?		
Contador	0	0,00%
Administrador	9	64,3%
Empregado	5	35,7%
Quantos anos atua na area de transportes?		
1 ano	1	7,1%
Entre 02 e 05 anos	1	7,1%
Entre 06 e 10 anos	2	14,3%
Acima de 11 anos	10	71,4%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Analisando também a questão de escolaridade, obtive os seguintes resultados, 14,3% (2) apresentam ensino fundamental incompleto, 7,1% (1) tem ensino fundamental completo, 7,1% (1) ensino médio incompleto, 28,6% (4) ensino médio completo, 14,3% (2) ensino

superior incompleto e 28,6% (4) ensino superior completo, os quais foram questionados em que setor ocupavam dentro da empresa, com três sujestões nas respostas, contador não houve ninguém, administador obteve 35,7% (9), e empregado 35,7% (5), com isso analisamos também quanto a sua participação em anos no ramo do transporte rodoviário, e obtivemos o seguinte resultado, até 1 ano 7,1% (1), entre 02 e 05 anos 7,1% (1), entre 06 e 10 anos 14,3% (2), e acima de 10 anos 71,4% (10), mostrando que grande maioria dos respondentes, tem grande conhecimento e atuam na area por um vasto período de tempo.

Tabela 02 - Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
Até 81.000,00 faturamento	7	50%
Microempresas	3	21,4%
Pequeno Porte	3	21,4%
Médias Empresas	0	0,00%
Grandes Empresas	1	7,1%
Atuação na area do Transporte		
Até 2 anos	5	35,7%
Entre 03 e 05 anos	2	14,3%
Entre 09 e 11 anos	2	14,3%
Acima de 12 anos	5	35,7%
Empregos diretos		
Até 10	11	78,6%
Entre 11 e 20	1	7,1%
Entre 21 e 30	0	0,00%
Acima de 30	2	14,3%
A empresa tem atividade no transporte rodoviario de cargas, Nacional, Internacional ou ambos?		
Nacional	3	21,4%
Internacional	4	28,6%
Ambos	7	50%

Fonte: Elaboração própria (2021)

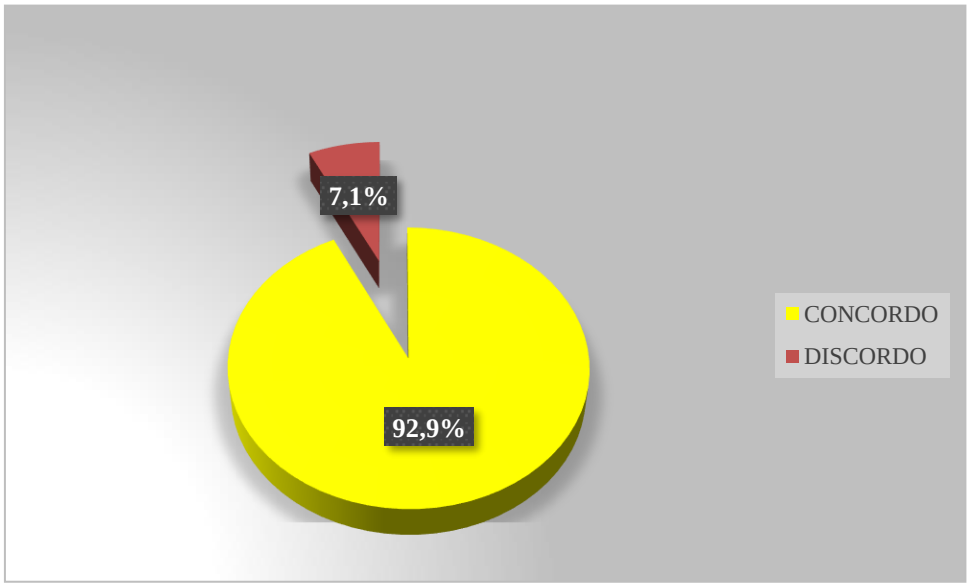
Observa-se na tabela 02 acima a questão de porte, tempo na área e também a importancia da contabilidade gerencial em cada empresa. Obtemos que 50% (7) das empresas são microeemprendedores individuais, totalizando um faturamento de até R$ 81.000,00 bruto anual, 21,4% (3) são microempresas, 21,4% (3) são empresas de pequeno porte e apenas 7,1% (1) seria de grande porte. Em questão a tempo de atuação na área, foi explanado que até 02 anos

35,7% (5) atuam no transporte, 14,3% (2) entre 03 e 05 anos, 14,3% (2) entre 09 e 11 anos, e acima de 12 anos seriam 35,7% (5) das empresas analisadas.

Você julga que a contabilidade gerencial pode proporcionar a maximização do sucesso e o alcance das metas e objetivos nas empresas do segmento de transportes de cargas, do municipio de Barracão-PR?

Concordo	13
Discordo	1

Gráfico 02 – Maximização e utilização



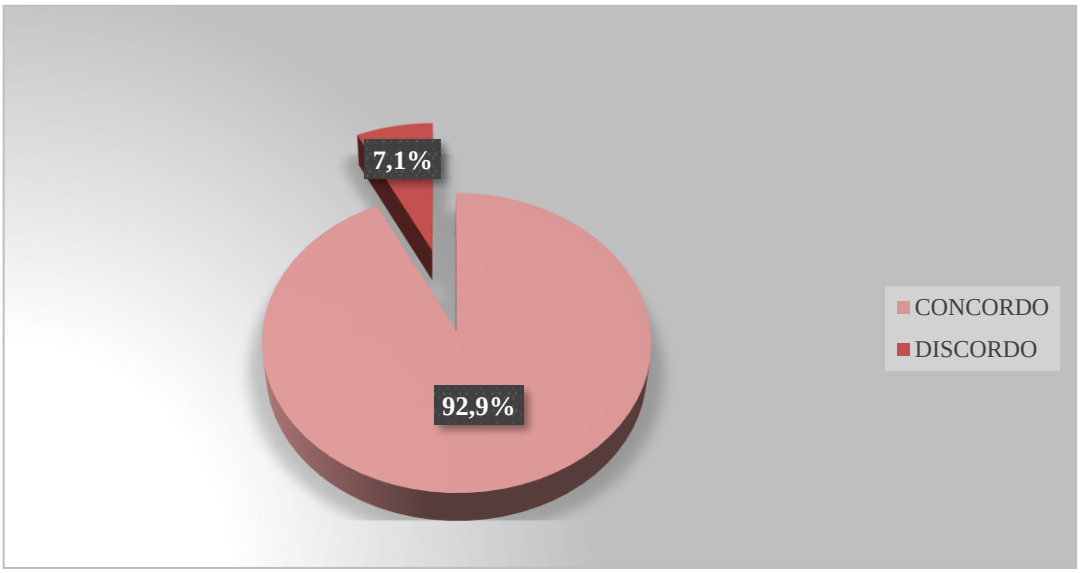
Fonte: Elaboração própria (2021)

Foi questionado também sobre como a contabilidade gerencial auxiliaria, maximizando resultados das empresas, se de acordo com os entrevistados eles concordariam ou discordaria, obteve-se através do gráfico 02 que 92,9% (13) de toda população afirma que contabilidade gerencial pode maximizar resultados trazendo positividade nas empresas, apenas 7,1% (1) discordaram.

Você utiliza as ferramentas de gestão do seu negócio?

Concordo	13
Discordo	1

Gráfico 03 – Ferramentas e gestão



Fonte: Elaboração própria (2021)

Buscou-se questionar sobre a utilização de ferramentas de gestão nas empresas, obtivemos de acordo com o gráfico 03 que 92,9% (13), utilizam de ferramentas para gerir seu próprio negocio, e apenas 7,1% (1) não utilizam.

4.3 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE GESTÃO E METODOLOGIAS DE CONTROLES GERENCIAIS UTILIZADOS PELAS EMPRESAS DE TRANSPORTES PESQUISAS

Segundo Souza e Rios (2011), podemos analisar conforme a tabela 04 descrita abaixo, que as principais ferramentas da contabilidade gerencial utilizadas para gestão empresarial, se destacam, planejamento estratégico, fluxo de caixa e orçamento, sendo todas essenciais para melhor expor e detalhar todas as informações para fazer com que seja tomada melhor decisão para com a empresa, garantindo sucesso no ramo em que atua.

Tabela 04 – Principais ferramentas

Variáveis	n	%
Assinale as três principais ferramentas gerenciais:		
Planejamento estratégico	12	85,7%
Fluxo de caixa	9	64,3%

Orçamento	8	57,1%
Custeio por absorção	2	14,3%
Demonstração de resultado	7	50%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Atraves da tabela 04, analisamos quais ferramentas são utilizadas pela população, de acordo com a tabela, das 14 empresas, 12 utilizam planejamento estratégico, sendo 85,7% da população, 64,3% equivalente a 9 empresas utilizam fluxo de caixa, e 57,1% equivalente a 8 delas utilizam orçamento, sendo assim as três ferramentas mais utilizadas pela população entrevistada.

4.4 PRINCIPAIS BENEFÍCIOS/ VANTAGENS COM O USO DAS FERRAMENTAS DE GESTÃO E AS DESVANTAGENS PELO NÃO USO

De acordo com Garrison (2013), a contabilidade gerencial visa obter melhores resultados em uma empresa, podemos analisar através da tabela 05 as questões que se destam, onde é notório que todo processamento da entidade com utilização da contabilidade gerencial, tende-se a obter os melhores resultados e alcançar todos os objetivos com mais facilidade.

Tabela 05 – Principais vantagens ou desvantagens

Variáveis	n	%
Quais as principais vantagens do uso das ferramentas de gestão?		
Melhor desempenho na produção	4	28,6%
Mais controle sobre a empresa	8	57,1%
Mais agilidade nas tomadas de decisões	6	42,9%
Mais segurança nas tomadas de decisões	7	50%
Outros	2	14,3%
Quais as principais desvantagens que você atribui pela falta ou o desuso (não uso) das ferramentas de gestão?		
Baixo rendimento com empregados	4	28,6%
Perca com negócios	7	50%
Falta de informações para tomada de decisão	8	57,1%
Falta de controle na gestão empresarial	8	57,1%
Outros	1	7,1%

Fonte: Elaboração própria (2021)

De acordo com a tabela 05 analisada acima, podemos observar de acordo com a utilização da contabilidade gerencial, suas vantagens e desvantagens no mercado de trabalho, conforme apresenta o primeiro grafico, observa-se que em questão de controle sobre a empresa, agilidade de informações e segurança delas são fontes que se destacam quando se trata de contabilidade gerencial, tendo grande diferencial pelas demais alternativas. E se tratando de desvantagens da sua não utilização, destacam-se o desacordo de informações, falta de controle, e perca com negocios, tendo em vista que é de suma importancia para tomada de descisões, sente-se bastante com a não utilização da contabilidade gerencial.

4.5 PROPOSTA DE MEDIDAS NORTEADORAS AS EMPRESAS PARA DIAGNOSTICAR E RECONHECER SUAS NECESSIDADES PARA INCIALIOZAÇÃO DE UM PROCESSO DE GESTÃO

Você avalia frequentemente como está sua empresa gerencialmente?

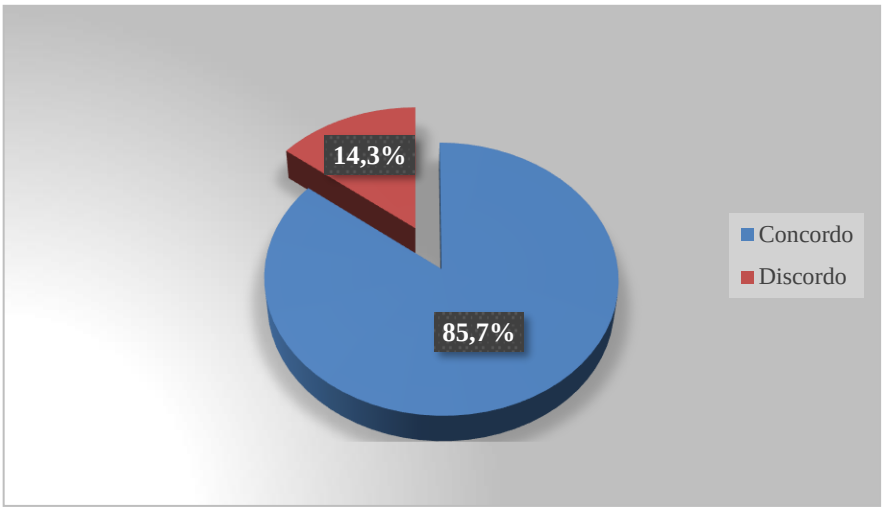
Sim	14
Não	0

Analisando ao se tratar de buscas pela ajuda e suporte da utilização da contabilidade gerencial, conclui-se que 100% da população avalia frequentemente como está sua empresa, também havia sido questionado se havia tido busca por auxilio para com as analises das empresas, onde através da pesquisa indentificamos que, 50% (7) que afirmaram ter buscado ajuda, e 50% (7), não buscaram ajuda para analisar a empresa.

Você sente necessidade de treinamento para aplicação das ferramentas de gestão na sua empresa?

Concordo	12
Discordo	2

Gráfico 4 – Treinamento e aplicação



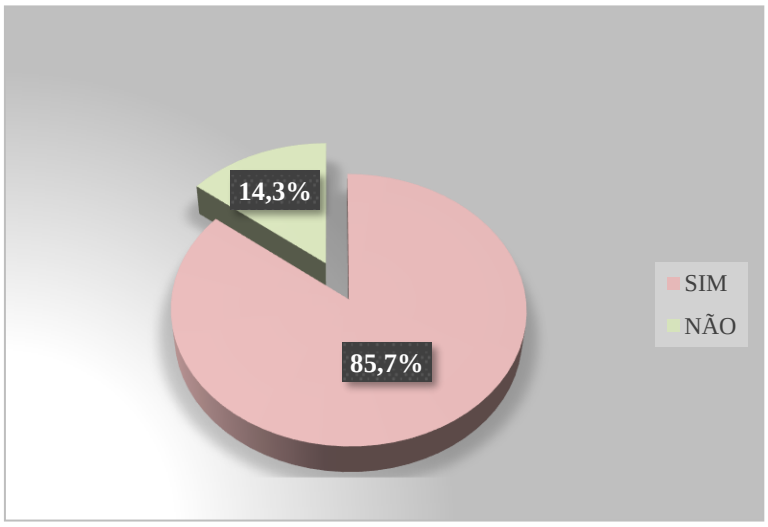
Fonte: Elaboração própria (2021)

Foi questionado quanto a necessidade de cada um se sentem a necessidade de ter um ensino, um treinamento sobre as ferramentas de gestão, onde o gráfico 4 constatou que 85,7% (12), concordam em receber esse auxilio, e somente 14,3% (2) discoradam, ou não querem.

Busca soluções e alternativas com frequência para ajustar os resultados da empresa?

Sim	12
Não	2

Gráfico 5 – Soluções e alternativas



Fonte: Elaboração própria (2021)

Houve também uma questão que analisamos através do gráfico 5 onde 85,7% (12) da população busca soluções e alternativas para ajustar e melhorar seus desempenhos nos resultados da empresa, e apenas 14,3% (2) não buscam.

Estaria disposto a receber auxílio com as ferramentas explanadas acima no processo gerencial de sua empresa?

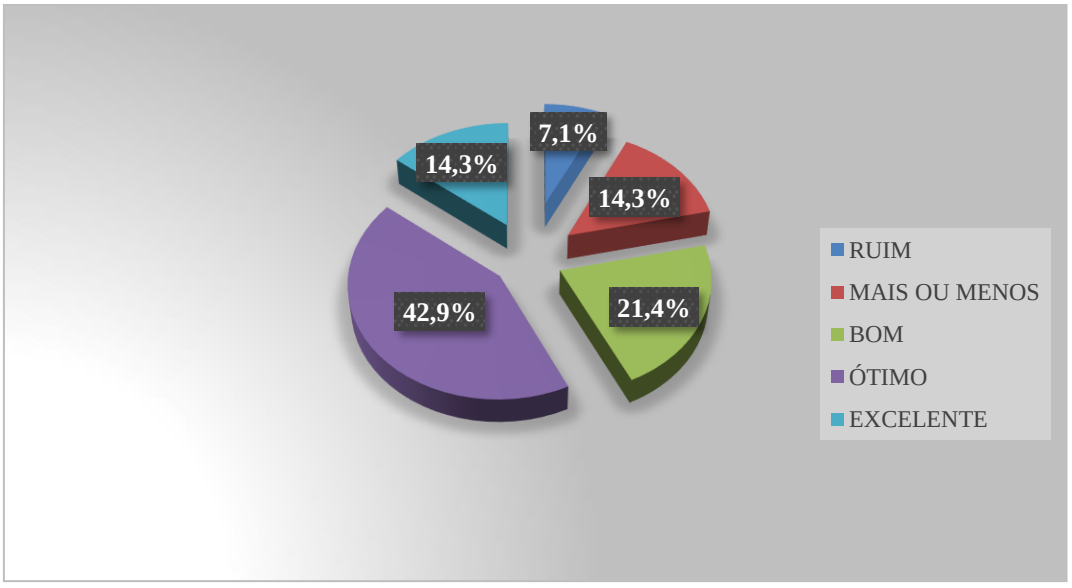
Sim	12
Não	2

Visamos buscar a opinião da população em questões para afirmar as teses acima, se estariam dispostos a receber auxilio, treinamentos para utilizar as ferramentas de gestão explanadas acima, e obtivemos o resultado de 85,7% (12) concordariam em ter essa experiência com essas ferramentas.

Na sua opinião ao se tratar de processo gerencial, qual grau de importância para com a empresa?

Ruim	1
Mais ou menos	2
Bom	3
Ótimo	6
Excelente	2

Gráfico 06 – Opinião gerencial



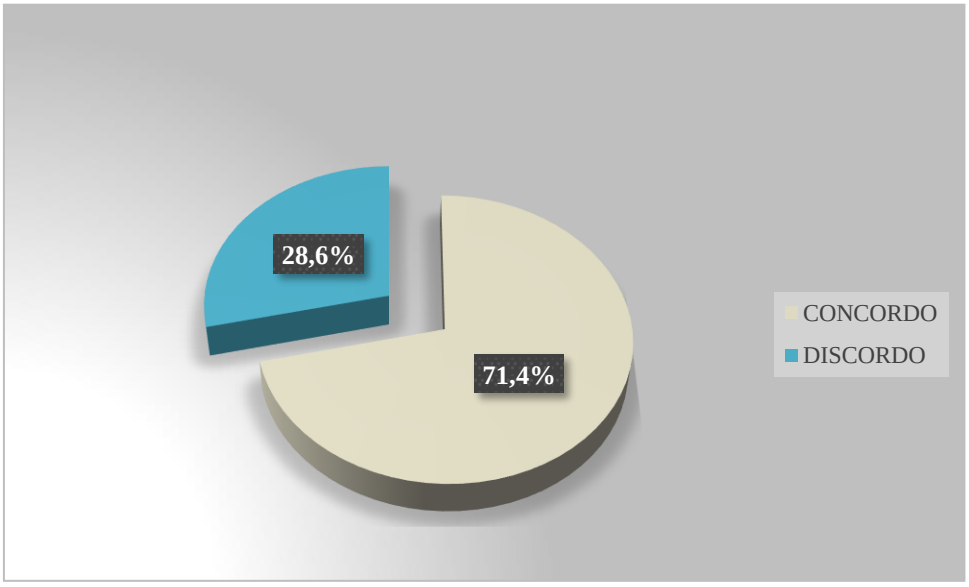
Fonte: Elaboração própria (2021)

Aproveitando o assunto, foi solicitado atráves do gráfico 6 uma breve opinião indivual, para que classificassem o grau de importancia do processo gerencial para com a empresa, e obtivemos os seguintes dados, ruim 7,1% (1), mais ou menos 14,3% (2), bom 21,4% (3), ótimo 42,9% (6), e excelente 14,3% (2).

Você gostaria de ter apoio na elaboração de uma proposta de medidas norteadoras que objetivam diagnosticar e reconhecer suas necessidades para incialização de um processo de gestão, partindo da aplicação básica de um diagnóstico?

Concordo	10
Discordo	4

Gráfico 7 – Medidas norteadoras



Fonte: Elaboração própria (2021)

Questionamos também qual era o interesse em uma elaboração de uma proposta, onde seria partindo de uma analise, adquirir um diagnostico e fazer o reconhecimento da entidade, para que haja uma inicialização de um processo de gestão, onde através do gráfico 7 obtivemos que 71,4% (10) concordaram em fazer, e 28,6% (4) discordaram ou não tem interesse em efetuar.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES CONSIDERANDO A CONTABILIDADE GERENCIAL COMO POSSIBILIDADE PARA A MAXIMIZAÇÃO DO SUCESSO E O ALCANCE DAS METAS E OBJETIVOS NAS EMPRESAS DO SEGMENTO DE TRANSPORTES DE CARGAS

Observamos atraves dos dados apresentados a grande dificuldade e o baixo conhecimento pelas ferramentas de gestão da contabilidade, tendo em vista a grande necessidade da população analisada, onde consta que 85,7% de toda população afirmaram que estariam dispostos a receber auxilio para analises e também receber acompanhamento para melhor gerir seu negócio, fica claro que a demanda pelas ferramentas de gestão é alta, 10 das 14 empresas sentem a necessidade de receber essa ajuda, atraves disso conseguimos descobrir a importancia de gerir de forma correta seu empreendimento, foi questionado a respeito dos problemas da não utilização das ferramentas de gestão, bem como as suas vantagens.

Tabela 7 – Validação das hipóteses

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	100,00	Verdadeira
H2	70,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

Com a avaliação das pesquisas, obteve-se a confirmação que a contabilidade gerencial e suas ferramentas de gestão, são de suma importancia para melhor gerir e apresentar resultados positivos para com as organizaçãoes em um todo.

Com base acima, conseguimos identificar a necessidade de se introduzir ferramentas na gestão das empresas de transportes rodoviarios no Municipio de Barracão, estado do Paraná, mesmo com alto indice de conhecimento sobre as ferramentas, ainda sente-se que a informação para usar a ferramenta de forma correta está em falta, tendo em vista que há grande necessidade e a busca pelo auxilio e treinamentos para que seja instruido da melhor maneira, como deve-se utilizar corretamente as ferramentas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com decorrer desta pesquisa, concluímos que a contabilidade gerencial, é base principal na tomada de decisão. Demonstra como apresenta segurança utilizando suas ferramentas gerenciais, no controle interno, em todo planejamento estratégico, visando sempre o melhor

desempenho e buscando melhor resultado ao proprietário.

Tendo isso, podemos observar que o objetivo geral, foi respondido, tirando toda e qualquer dúvida para que fique claro, houve 100% das validações das hipoteses, concluindo a objetividade da pesquisa.

Em resposta ao problema, conseguimos observar e ter acertividade assim o respondendo dizendo que, para a maximização dos resultados, deve ser utilizada de forma correta as ferramentas explanadas no decorrer do artigo, bem como aliada a todo suporte necessário para seu entendimento e melhor aplicação dentro da entidade selecionada, sempre visando mais rentabilidade e efetividade nas tomadas de decisões, acerca com resultados apurados e segurança de informação.

Sugere-se que seja efetuado através de pesquisas, estudos e visitas, um levantamento da questão sugerida ao decorrer dos gráficos, onde mostra a real necessidade da implantação de cursos para instruir da melhor maneira, os empresários, para que utilizem e tirem proveito da melhor maneira, de todas as ferramentas gerenciais explanadas ao decorrer do artigo.

Vale salientar alguns pontos que merencem atenção, que se trata de buscar meios que sanem duvidas a respeito da utilização das ferramentas, treinamentos e instruções para melhor gerar informações de qualidade, e o principal, sempre se manter atualizado em questão a contabilidade gerencial para com a organização da empresa, pois ela é pilar fixo em quesito de ótimos resultados e pela busca de informação de qualidade.

Conclui-se definitivamente que, a contabilidade gerencial, em conjunto a todo suporte e suas ferramentas, demonstram-se pilares de uma organização, assim sendo essencial à gestão da empresa, fazendo com que o sucesso e todos os objetivos sejam alcançados de maneira correta e sucinta, assim deixando todo proprietário do seu próprio negócio, completamente satisfeito.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony Barnes., **Contabilidade Gerencial.** Et al.; Tradutor de CASTRO, André Olímpio Mosselman Du Chenoy. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

BRONDANI, Gilberto; MADRUGA, Sérgio Rossi; UHLMANN, Vivian Osmari; RAMBO, Deise Antunes. **A contabilidade gerencial como elemento propulsor na melhora do processo decisório em MPEs**. Revista Sociais e Humana, Santa Maria, v.20, n. 2 Jul/dez 2007, p. 109-119.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2011.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. 8. ed. – São Paulo: Atlas, 2017.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade: resumo da teoria, atendendo às novas demandas da gestão empresarial, exercícios e questões com respostas**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2013.

FRAGA, Jailton. Costa da; ROMÃO, Joseneide Araujo Neves; NASCIMENTO JUNIOR, Rivaldo José. **A Contabilidade Gerencial como ferramenta no processo de tomada de decisão nas microempresas**. Revista Eletrônica da Faculdade José Augusto Vieira, Cidade Nova, v. VI, p. 75-88, março 2013. ISSN 1983-1285.

GARRISON, Ray H. **Contabilidade Gerencial**. Traduzido por: Cristiane de Brito. Revisão técnica: Luciane Reginato – 14. ed. – Porto Alegre: AMGH, 2013

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 2003.

LANDO, Felipe. METODO QUANTITATIVO- O QUE É E COMO FAZER?. **Pesquisa Academica.** 2020. Disponivel em: < https://www.academicapesquisa.com.br/post/m%C3%A9todo-quantitativo-como-fazer> Acesso em: 10 de out. de 2021.

NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane. **Controladoria: instrumento de apoio ao processo decisório**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 33. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

SANTOS, Fernando de Alemida. **Contabilidade: com ênfase em micro, pequenas e médias empresas Windsor Espenser Veiga**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SILVA, Edson Cordeiro. **Contabilidade Empresarial para Gestão de Negócios: guia de orientação fácil e objetivo para apoio e consulta de executivos**. São Paulo: Atlas, 2008.

SOUZA, Regiane Aparecida Rosa; RIOS, Ricardo Pereira. **Contabilidade Gerencial como Ferramenta para Gestão Financeira nas Microempresas: Uma Pesquisa no Município de São Roque SP.** Volume 2. nº 1. São Paulo, 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO

Este questionário enquadra-se numa investigação no âmbito de um artigo científico, requisito a ser cumprido na disciplina de TCC, na UNETRI FACULDADES, pelo acadêmico Eduardo Raffaelli Cavagnolli, sob orientação da Profa. Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Os resultados obtidos serão utilizados apenas para fins acadêmicos. Não existem respostas certas ou erradas. Por isso lhe solicitamos que responda de forma espontânea e sincera a todas as questões. Na maioria das questões terá apenas de assinalar (perguntas fechadas) assinalando a sua opção de resposta. Obrigado pela sua colaboração.

BLOCO 1- PERFIL DA EMPRESA

1. Considerando o porte da sua empresa, tomando por base os limites definidos pelo MDIC (Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio), considerando o Faturamento Bruto Anual do exercício de 2020. (Fonte: MDIC, divulgado em dólar, efetuamos a conversão considerando uma taxa de R$ 5,00) combinado com a LC 123 de 2006. Qual alternativa é mais próxima da situação da sua empresa:

( ) Até R$ 81.000,00 faturamento bruto anual.

( ) Microempresas - Indústria: Até R$ 2 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 1 milhão.

( ) Pequeno Porte- Indústria: Até R$ 17 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 7,5 milhões.

( ) Médias Empresas- Indústria: Até R$ 100 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 35 milhões.

( ) Grandes Empresas- Indústria: Acima de R$ 100 milhões; Comércio e Serviços: Acima de R$ 35 milhões.

2 . Há quantos anos a sua empresa atua neste segmento de transportes?

( ) Até 2 anos

( ) Entre 03 e 05 anos

( ) Entre 06 e 08 anos

( ) Entre 09 e 11 anos

( ) Acima de 12 anos

3. A empresa tem atividade no transporte rodoviário de cargas Nacional, Internacional ou ambos?

( ) Nacional
( ) Internacional
( ) Ambos

4. Quantos empregados estão trabalhando atualmente na empresa?

( ) Até 10

( ) Entre 11 e 20

( ) Entre 21 e 30

( ) Acima de 30

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Qual seu gênero?

( ) Masculino
( ) Feminino

2. Qual sua idade?

( ) Até 18 anos

( ) 19 a 28 anos

( ) 29 a 36 anos

( ) 37 a 42 anos

( ) 43 a 55 anos

( ) Acima de 55 anos

3. Qual seu grau de escolaridade?

( ) Ensino fundamental incompleto

( ) Ensino fundamental completo

( ) Ensino médio incompleto

( ) Ensino médio completo

( ) Ensino superior incompleto

( ) Ensino superior completo

4. Qual a sua função atualmente na empresa?

( ) Contador

( ) Administrador

( ) Empregado

5. Quantos anos atua na área de transportes?

( ) 1 ano

( ) Entre 2 e 5 anos

( ) Entre 6 e 10 anos

( ) Acima de 11 anos

BLOCO 3- CONTABILIDADE GERENCIAL

1. (PB) Você julga que a contabilidade gerencial pode proporcionar a maximização do sucesso e o alcance das metas e objetivos nas empresas do segmento de transportes de cargas, do município de Barracão-PR?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. Você utiliza as ferramentas de gestão no seu negócio?

( ) Concordo

( ) Discordo

3. (OG) Assinale as três principais ferramentas gerenciais que são utilizadas pela sua

empresa na tomada de decisão, que você julga que garantem o sucesso das empresas de pequeno porte, no segmento do Transportes Rodoviário de Cargas:

( ) Planejamento estratégico

( ) Fluxo de caixa

( ) Orçamento

( ) Custeio por absorção

( ) Demonstração de resultado

4. (OE) Quais os principais benefícios/ vantagens que você atribui que obteve com o uso das ferramentas de gestão?

( ) Melhor desempenho na produção

( ) Melhor controle sobre a empresa

( ) Mais agilidade nas tomadas de decisões

( ) Mais segurança nas tomadas de decisões

( ) Outros

5. (OE) Quais as principais desvantagens que você atribui pela falta ou o desuso (não uso) das ferramentas de gestão?

( ) Baixo rendimento dos empregados

( ) Perca com negócios

( ) Falta de informações para tomada de decisão

( ) Falta de controle na gestão empresarial

( ) Outros

BLOCO 4- VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. Você conhece algum controle gerencial específico?

( ) Sim
( ) Não

2. Quais dessas ferramentas gerenciais são de seu conhecimento?

( ) Custeio por absorção
( ) Orçamento
( ) Planejamento estratégico
( ) Fluxo de caixa
( ) Demonstração de resultado

3. (H1) Você julga que a contabilidade gerencial permite de forma positiva mediante o uso das ferramentas gerenciais a maximização dos resultados e informações determinantes na qualidade da tomada de decisão para o sucesso da empresa?

( ) Concordo

( ) Discordo

4. (H2) Você julga que a contabilidade gerencial influencia positivamente através das suas ferramentas de gestão para à promoção de informações voltadas a gestão e consolidação da empresa na prospecção do mercado em que opera?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 5- PERSPECTIVAS FUTURAS

1. Você avalia frequentemente como está sua empresa gerencialmente?

( ) Sim
( ) Não

2. A avaliação das informações da empresa é feita de forma interna ou externa?

( ) Interna
( ) Externa

3. Caso seja interna, é de avaliação do próprio proprietário?

( ) Sim
( ) Não

4. Caso seja de forma externa, é feita por profissionais da Área Contábil?

( ) Sim
( ) Não

5. Você sente necessidade de treinamento para aplicação das ferramentas de gestão na sua empresa?

( ) Concordo

( ) Discordo

6. Tem buscado alguma ajuda recentemente para que haja análise de todo funcionamento de sua empresa?

( ) Sim

( ) Não

7. Busca soluções e alternativas com frequência para ajustar os resultados da empresa?

( ) Sim

( ) Não

8. Estaria disposto a receber auxílio com as ferramentas explanadas acima no processo gerencial de sua empresa?

( ) Sim

( ) Não

9. Na sua opinião ao se tratar de processo gerencial, qual grau de importância para com a empresa?

( ) Ruim

( ) Mais ou menos

( ) Bom

( ) Ótimo

( ) Excelente

10. (OE) Você gostaria de ter apoio na elaboração de uma proposta de medidas norteadoras que objetivam diagnosticar e reconhecer suas necessidades para inicialização de um processo de gestão, partindo da aplicação básica de um diagnóstico?

( ) Concordo

( ) Discordo

PROBLEMAS NA GESTÃO DE ESTOQUES: um estudo de caso num supermercado localizado em Barracão- PR

PROBLEMS IN STOCK MANAGEMENT: a case study in a supermarket located in Barracão- PR

Eloir da Silva Almeida[1]

Raquel Antonia Sabadin Schmidt [2]

RESUMO

O presente artigo buscou e identificou quais os problemas na gestão de estoques de um supermercado de pequeno porte na cidade de Barracão, descobriu os problemas no estoque do supermercado localizado na cidade de Barracão PR, buscou solucionar as perdas de mercadorias e conseguir ter um controle no estoque. Foi feito um estudo de caso através de um questionário que foi entregue ao proprietário da empresa e respondido por ele, foi uma pesquisa quantitativa e através da coleta dos dados foi colhido os resultados. Nos resultados apurados foram identificados os produtos de maior e menor rotatividade, onde também buscou achar quais os mecanismos para identificar e diminuir as perdas de mercadorias e produtos mal armazenados, onde também quais os procedimentos seriam eficaz no controle de estoque, e as hipóteses do estudo foram confirmadas e que é preciso ter um controle de estoque que tenham resultados positivos nos resultados da empresa e nas tomadas de decisões quando for comprar.

Palavras-chave: Gestão de estoques; Mecanismos; Produtos de maior e menor rotatividade.

ABSTRACT

This article sought to identify the problems in inventory management of a small supermarket in the city of Barracão, discovered the problems in the stock of the supermarket located in the city of Barracão PR, sought to solve the loss of goods and get a control on the stock. A case study was conducted through a questionnaire that was given to the owner of the company and answered by him, it was a quantitative research and through data collection the results were collected. In the results were identified the products of higher and lower turnover, where also sought to find what mechanisms to identify and reduce losses of goods and poorly stored products, where also which procedures would be effective in inventory control, and the hypotheses of the study were confirmed and that it is necessary to have an inventory control that have positive results in the company's results and in decision-making when buying.

Keywords: Stock management; Mechanisms; Products with higher and lower turnover.

1. INTRODUÇÃO

No contexto geral de gestão, onde busca por preços melhores tem se feito mais presente na vida dos consumidores, dessa forma é fundamental para que uma empresa sobreviva em um ambiente turbulento, que ela ofereça resultados compatíveis com as necessidades e expectativas do seu público consumidor, quer seja no prazo, bem como no preço ou qualidade do produto oferecido, todas estas variáveis perpassam pela administração adequada dos estoques. (CHING, 2001).

Considerando que a gestão de estoques é uma das áreas mais tradicionais de suporte a todo o processo logístico, vez que dá apoio ao desempenho das atividades primárias e propícia a possibilidade das empresas obterem sucesso. Pozo (2008, apud Santos, et al., 2017)

Corrobora Andrade (2014, apud Santos et al., 2017), evidenciando que a gestão de estoque eficiente não é nenhuma tarefa fácil para gestores de supermercados, ela requer um controle rigoroso de uma grande quantidade e variedade de mercadorias que devem estar disponíveis no momento e quantidade certa para satisfazer as necessidades dos clientes – público consumidor.

A temática deste estudo, é a gestão de estoques, com vista a identificação de mercadorias de maior rotatividade e menor rotatividade, considerando um estudo de caso num supermercado de pequeno porte da cidade de Barracão, PR.

O *problema* deste estudo deverá responder a seguinte pergunta: Como a falta de gestão nos estoques pode afetar nos resultados de um negócio supermercadista de pequeno porte na cidade de Barracão PR?

Como respostas provisórias ao estudo temos as *hipóteses*: H1: O controle dos estoques de alta e baixa rotatividade interferem positivamente nos resultados da empresa, e H2: A gestão dos estoques impacta positivamente na tomada de decisões, no tocante: ao que, quando e quanto comprar.

O presente estudo tem por *objetivo geral:* analisar a influência que a gestão dos estoques exerce nos resultados de uma empresa, identificando as mercadorias de maior e menor rotatividade, considerando o prazo médio de giro de estoques, com vista a maximização dos resultados numa empresa supermercadista de pequeno porte na cidade de Barracão- PR.

Para que se atinja o próposito deste estudo, definiu-se os *objetivos específicos,* quais sejam: (a) Revisar o referencial teórico sobre o objeto investigação; (b) Análise por

intermédio de estudo de caso da situação atual dos estoques; (c) Identificar os itens que mais giram e os que menos giram no estoque ; (d) Investigar meios para diminuição de perdas de mercadorias e produtos mal armazenados; e, (e) Propor um controle de estoque mais eficaz, conferindo entrada e saída de mercadorias e uma metodologia de política de compras ou reposição de estoques.

O estudo *justifica-se*, afim de apontar os problemas na gestão de estoques no supermercado, descobrir as mercadorias de maior rotatividade e de maiores lucros e também ter um controle mais eficaz no que entra e sai de mercadorias, e assim apresentar alternativas para uma melhor gestão do supermercado, objeto do estudo de caso.

O presente artigo é composta por esta introdução, abordará também o referencial teórico em que são citados os principais autores referente ao tema abordado, e já na metodologia foi definido o tipo de amostra e tipo de pesquisa, coleta de dados e um questionário que será respondido pelo proprietário da empresa, seguido dos resultados e discussões, considerações finais, referências e apêndice.

2. REFERÊNCIAL TEÓRICO

Na fundamentação teórica será abordado sobre o que é gestão de estoques, giro de estoque, quais os mecanismos para redução de perda de estoque, as principais ferramentas de controle de estoque, e ainda quais os impactos de pela falta de gestão de estoques.

2.1 ESTOQUES

De acordo com Ballou (2006, apud Moraes 2016), estoques são matérias primas, produtos, materiais que aparecem em um ponto específico de uma empresa. Estoque não é só os produtos que estão nos armazéns, mas também pode considerar aqueles que ficam nas prateleiras para venda aos consumidores, e por isso surgiu a gestão de estoque que sua principal função é controlar tudo que entra e sai, compra e venda de produtos.

2.2 GESTÃO DE ESTOQUES

De acordo com Bowersox e Closs (2010, apud Vieira 2019) no gerenciamento de estoque é utilizado uma estratégia em conjunto de forma que acrescenta políticas e métodos para estabelecer onde serão os armazéns, os prazos e volume a ser ressuprido. A gestão de estoques implica não apenas saber a quantidade que existe em estoque ou o número de itens que sai dele, está relacionado a qual ação será tomada com as informações referente ao estoque. E também existem vários tipos de estoques em uma organização, e cada um deles exige um gerenciamento.

Para Rodrigues (1993,apud Celestino, Cotta 2018) a gestão de estoques é muito importante tanto em relação à lucratividade, quanto em relação à satisfação de um cliente. Isso pode ser comprovado em um Supermercado, por exemplo, quando um cliente procura por uma mercadoria e não a encontra. Isso tende a promover um desgaste em relação à imagem do negócio, uma insatisfação no cliente. Mas por outro lado, investir muito em mercadorias, em um comércio de pequeno porte, pode significar perder dinheiro. Por isso, conhecer como ocorre o giro das mercadorias, época e também ter bons contatos de entrega pode significar a distância entre o sucesso e o fracasso do negócio.

Conforme Raimundo (2011, apud Celestino, Cotta 2018) a gestão de estoques tornou-se fator competitivo relevante para os supermercados, pois quando não há um controle de estoque, pode-se acarretar em custos excessivos com investimento de capital de giro ou, pelo contrário, correr o risco de economizar em estoques a ponto de faltar produtos para clientes. O gerenciamento adequado dos estoques permite melhorar o serviço ao cliente, apresentando opções diferenciadas.

De acordo com Corrêa e Corrêa (2009, apud Royer 2018), gestão de estoques cuida da parte operacional e financeira de uma empresa e que na parte operacional se tiver estoque baixo pode significar indisponibilidade de produtos para atendimento aos clientes, e na parte financeira estoque alto é prejuízo ou dinheiro parado.

Conforme Ballou (2011, apud Celestino, Cotta 2018) a gestão de estoque é um dilema na vida do administrador, pois se deve ter sempre o produto de que se necessita, porém deve-se evitar ter excesso de estoque. O controle de estoque é considerado vital para a logística empresarial, pois representa uma porção considerável do capital da empresa. Por isso é tão importante reconhecer a sua importância e saber gerir de forma adequada os estoques para não acarretar em prejuízo para a empresa.

2.3 ROTATIVIDADE DE ESTOQUES

Segundo Pozo (2004, p. 49, apud Oliveira 2016) quanto maior for o número da rotatividade, melhor será a administração logística da empresa, menores serão seus custos e maior sua competitividade.

Segundo Viana (2002, pag.160, apud Oliveira 2016) rotatividade de estoques, ou seja, giro de estoque possibilita avaliar o capital investido em estoques comparado com o custo das vendas anuais, ou da quantidade média de materiais em estoque dividido pelo custo anual das vendas. O giro de estoque é uma relação que indica quantas vezes que o estoque foi renovado em certo período de tempo e é calculado pelo quociente entre a soma da demanda total e o valor médio dos estoques no mesmo período.

Conforme Gonçalves (2010, apud Royer 2018), giro de estoque é a rapidez em que o estoque se renova em um ano, e quando essa renovação é rápida do estoque e quanto menos tempo o estoque ficar à disposição a ser consumido mais eficaz é o sistema de gestão.

2.4 MECANISMOS DE REDUÇÃO DE PERDAS DE ESTOQUES

Para reduzir as perdas, os supermercados criaram um programa de controle de prevenção de perda. Esse sistema é responsável por verificar todos os processos, desde o recebimento até a venda do produto no caixa, Silva e Pires (2017, apud Silva 2018).

Segundo Oliveira (2008, apud Costa 2010) a prevenção de perdas normalmente é uma prática que exige um planejamento de longo prazo e cuidados dentro de uma empresa e deve ter o apoio dos níveis de diretoria e gerência, necessitando de plano de ações de curto, médio e longo prazo.

2.5 CONTROLE DE ESTOQUES

Para Ballou (2010, apud Vieira 2019) controle de estoques tem por objetivo o equilíbrio entre os custos de manutenção de estoques, de aquisição e de faltas. Sendo considerada 31 uma parte de extrema importância devido aos elevados custos, de 25 a 40% dos custos totais, que podem ser aumentados pela falta de um controle não eficiente. Tendo grande importância na rentabilidade da organização, ou seja, um eficiente controle de estoque gera benefícios visíveis aos retornos financeiros da organização.

Ainda de acordo com Bowersox e Closs (2010, apud Vieira 2019) para se estabelecer as políticas de estoques almejadas é preciso produzir procedimentos de

controle de estoques, de modo a saber a periodicidade em que os níveis de estoques serão analisados e confrontados com critérios de ressuprimento, isto é, quando e quanto será necessário pedir.

Para Pimenta (2003, apud Borges et al, 2010), seu objetivo principal é dar ao gestor total conhecimento do processo de estocagem de mercadorias, desde o planejamento até o consumo do estoque. Para um bom controle de estoque tem suas principais funções; determinar o que fica no estoque, determinar quando reabastecer o estoque, procurar o departamento de compras para adquirir novos produtos, receber e armazenar e distribuir conforme a demanda, e retirar do estoque produtos danificados.

2.6 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE CONTROLE DE ESTOQUE

Para uma boa fluídez de entrada e saída de mercadorias, e de certeza na hora da compra o inventário é a melhor forma de manter o estoque atualizado. A partir do inventário é possivel encontrar e analisar erros no estoque, confrontando números coletados no inventário e os dados oferecidos pelo seu sistema de gestão, você terá essas informações em mãos. O inventário rotativo é a contagem de uma determinada categoria de produtos. Seus benefícios são a redução de custos em relação ao inventário total. Junquera (2017, apud Kogik et al, 2018).

O gestor financeiro deverá manter o controle do estoque por tipo de mercadorias, produtos existentes na empresa, da seguinte forma: registrar no controle de estoques as quantidades, custo unitário e custo total das mercadorias ou produtos adquiridos e vendidos , calcular no controle de estoque o saldo em quantidades, custo unitário e total dos produtos que ficaram em estoque; periodicamente confirmar se o saldo apurado no controle bate com o estoque físico existente na empresa, Dias (2010, apud Goulart 2018).

2.6.1 Principais tipos de controle

Conforme Corrêa (2010, apud Glufke e Costa, 2015),o modelo de ***ponto de reposição*** funciona de tal forma que sempre que uma determinada quantidade de um item em estoque é consumida, verifica-se se a quantidade restante é inferior a uma quantidade predeterminada, conhecida como ponto de reposição, e em caso positivo compra-se uma quantidade chamada de lote de ressuprimento.

Conforme Ching (2001, apud Glufke e Costa, 2015), a finalidade do ponto de reposição é dar início ao processo de ressuprimento em tempo hábil para que não ocorra a falta de material.

Conforme Slack et al. (2009, apud Glufke e Costa 2015), ***o estoque de segurança*** tem o propósito de compensar as incertezas inerentes a fornecimento e demanda. Segundo Taylor (2006, apud Glufke e Costa 2015), diz que o estoque de segurança é uma ferramenta utilizada para garantir que não haja falta de materiais em momentos onde a demanda é maior que a esperada ou a reposição de estoque chega em atraso.

Segundo Chopra e Meindl (2004, apud Glufke e Costa 2015), afirmam que , se o estoque de segurança mantido for muito grande, corre-se o risco de que os produtos não sejam vendidos e se tornem obsoletos, porém, ao se manter um estoque muito pequeno, podem-se perder vendas em função da falta dos produtos.

2.7 IMPACTOS PELA FALTA DE GESTÃO DE ESTOQUES

Segundo Viana (2015 apud Moraes 2016), os estoques são recursos ociosos que possuem valor econômico, os quais representam um investimento destinado a incrementar as atividades de produção e servir aos clientes de forma quase imediata.

3. METODOLOGIA

Conforme Marconi e Lakatos (2003, p. 83), método é "o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo, conhecimentos válidos e verdadeiros, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões".

Com relação as ***caracteristicas***, será um estudo de caso, consideramos por amostra um supermercado de pequeno porte, situado na cidade de Barracão PR.

Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 163), "amostra é uma parcela convenientemente selecionada do universo população, é um subconjunto do universo". Corroborado este trabalho é constituido de uma amostra não probabilística, segundo (Mattar , F. p. 133), "é a seleção dos elementos da população, e que depende apenas do pesquisador e do entrevistado em campo".

Quanto ao tipo de pesquisa, ***abordagem*** será feita uma pesquisa qualitativa, considerando tratar de um estudo de caso, segundo Cooper e Schindler (2011, p. 185), elucidando que a pesquisa qualitativa é um conjunto de técnicas interpretativas que busca descrever, decodificar, traduzir, dessa forma é responsável pelo estudo de uso e coleta de uma variedade de materiais empíricos através de métodos como estudo de caso.

Os fins deste estudo, tem por ***objetivo*** uma pesquisa explicativa, considerando que quanto aos fins, tempo objetivo geral analisar, uma vez coletado os dados e tabulados será analisado com vista a responder nossa problemática de estudo. Contribui Gil (2007), pesquisa explicativa preocupa-se em identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos.

A ***coleta de dados***, é a etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta de dados previstos. (LAKATOS E MARCONI, 2003, p.165).

Para esta etapa será feito um estudo de caso no supermercado onde será entregue um questionário ao proprietário para responder, bem como serão feitos acompanhamentos para entender a politica de armazenamento e como são feitos os controles, se é que existem, se são efetivos e outras informações para que possamos tabular este estudo e encontrar respostas para problemática.

De certo, para Yin (2001, p. 32), estudo de caso é uma investigação empírica de um contexto da vida real, sendo que os limites entre fenômeno e o contexto não estão claramente definido.

Quanto aos ***instrumentos para a coleta de dados,*** serão utilizados para a coleta dos dados: entrevista e um questionário, questionário será elaborado utilizando a plataforma google forms, para facilitar a visualização gráfica, bem como o entendimento para a etapa seguinte de análise destes dados, a entrevista será realizada no mês setembro de 2021, e o acompanhamento ocorrerá durante todo o período da realização deste estudo, no decorrer de todo o exercício de 2021.

Por meio de uma entrevista individual com a aplicação de um questionário ao proprietário do mercado, pretendemos entender as necessidades combinado com o propósito deste estudo, para conforme (Gil, 1999, p. 129), construir um questionário consiste em traduzir os objetivos da pesquisa em questões específicas. As respostas é que irão proporcionar os dados requeridos para testar as hipóteses ou esclarecer o problema da pesquisa.

Para a ***análise de dados***, será realizada a partir de todo este acompanhamento realizado “in loco” serão tabulado os dados em planilhas excel, relatórios para facilitar a interpretação na etapa de discussão dos resultados.

É de suma importância e vem de encontro com nosso próposito o que evidencia Lakatos e Marconi (2003, p. 167), “análise de dados representa a aplicação lógica e

dedutiva do processo de investigação. A importância dos dados está não em si mesmos, mas em proporcionar respostas a investigação".

Segundo (Lakatos e Marconi,1995, p. 125), as hipóteses, respostas possíveis e provisórias em relação as questões de pesquisa tornam-se também instrumentos importantes como guia na tarefa de investigação.

A ***validação das hipóteses***, dado ao fato de ser um estudo de caso, onde através das respostas dadas ao questionário proposto, por se tratar de pesquisa qualitativa teremos que classificar a hipótese por verdadeira considerando por meta a aceitação da hipótese pelo único respondente, dessa forma correspondendo a 100% para ser efetivado como verdadeira, no caso de não aceita a hipótese será refutado e considerada como falsa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Levando em consideração, o referencial teórico o questionário aplicado e as informações levantadas junto ao proprietário e a empresa objeto do estudo, pretendemos responder o problema, os objetivos propostos e validar as hipóteses descritas neste artigo.

4.1 PERFIL E CARACTERÍSTICAS

4.1.1 Perfil e características do respondente

Com base nos resultados obtidos através de um questionário aplicado ao proprietário do supermercado escolhido para o estudo de caso foi levantado os seguintes resultados: Esta pessoa é do sexo masculino; quanto a faixa etária: 100% mais de 50 anos; grau de escolaridade: 100% ensino fundamental; quanto ao cargo: 100% sócio e gestor; tempo de atuação na área: 100% mais de dez anos.

Tabela 1- Perfil do respondente

VARIÁVEIS	N	%
PERFIL RESPONDENTE		
Sexo		
Masculino	1	100,0%
Feminino	-	-
Faixa etária		
18 anos a 25 anos	-	-
26 anos a 35 anos	-	-
36 anos a 50 anos	-	-
Mais de 50 anos	1	100,0%
Grau de escolaridade		
Ensino fundamental	1	100,0%
Ensino médio	-	-
Ensino superior	-	-
Cargo		
Sócio e gestor	1	100,0%
Auxiliar administrativo	-	-
Outro	-	-
Tempo de atuação na área		
2 anos		
5 anos	-	-
10 anos	1	100,0%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Nessa tabela teve a participação de um respondente, o proprietário da empresa, por ele ter mais de 50 anos, e não ter um curso superior é uma pessoa mais conservadora. Nessas variáveis para aprofundar este estudo consideramos: sexo, faixa etária, tempo de atuação na área, grau de escolaridade e cargo. A tabela 1 evidência os resultados obtidos.

4.1.2 Perfil e características da empresa

Quanto ao perfil da empresa, é uma microempresa; tempo de existência na empresa: está há mais de dez anos; número de empregos diretos: três empregos; atividade principal: comércio de gêneros alimentícios.

TABELA 2 – Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
Microempresas	1	100,0%
Pequeno Porte	-	-
Médias Empresas	-	-
Grandes Empresas	-	-
Tempo atuação da empresa		
De 1 a 5 anos	-	-
De 6 a 10 anos	-	-
Mais de 10 anos	1	100,0%
Empregos diretos		
De 1 a 3 empregados	1	100,0%
De 6 a 10 empregados	-	-
De 11 a 15 empregados	-	-
De 16 a 20 empregados	-	-
Mais de 20 empregados	-	-
Atividade principal		
Comércio de gêneros alimentícios	1	100,0%
Açougue	-	-
Panificadora	-	-
Outros	-	-

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.2 ANALISE POR INTERMÉDIO DE ESTUDO DE CASO DA SITUAÇÃO ATUAL DOS ESTOQUES

Já no gráfico abaixo que foi para apurar o resultado da situação atual dos estoques no supermercado, apuramos o seguinte resultado no gráfico 1, por mais que a empresa tenha mais de dez anos de atuação ela continua com o processo manual de reposição dos estoques no momento, isso pode causar perdas de mercadorias.

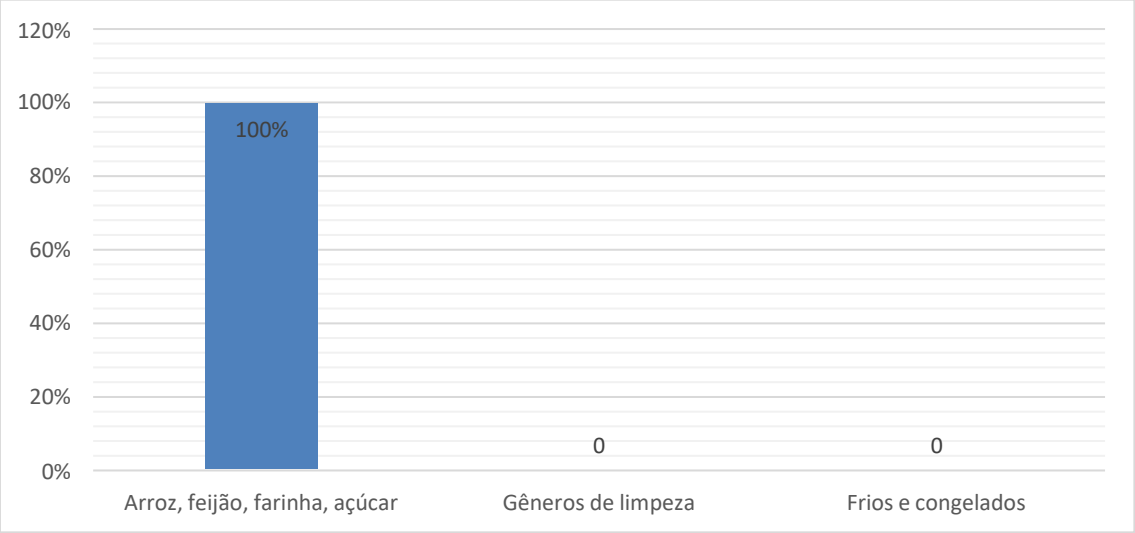
Gráfico 1- Situação atual dos estoques

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.3 IDENTIFICAÇÃO DOS ITENS QUE MAIS GIRAM E OS QUE MENOS GIRAM NO ESTOQUE

Segundo a resposta do proprietário do supermercado os itens que mais giram seriam os de gênero alimentício mais específicamente como arroz, feijão, farinha, açucar, esses são mais procurados, em função desses produtos serem que compõe a cesta básica esses produtos tem mais saída, é o principal motivo que tem mais giro segundo o proprietário do supermercado,com base nos resultados abaixo do gráfico 2.

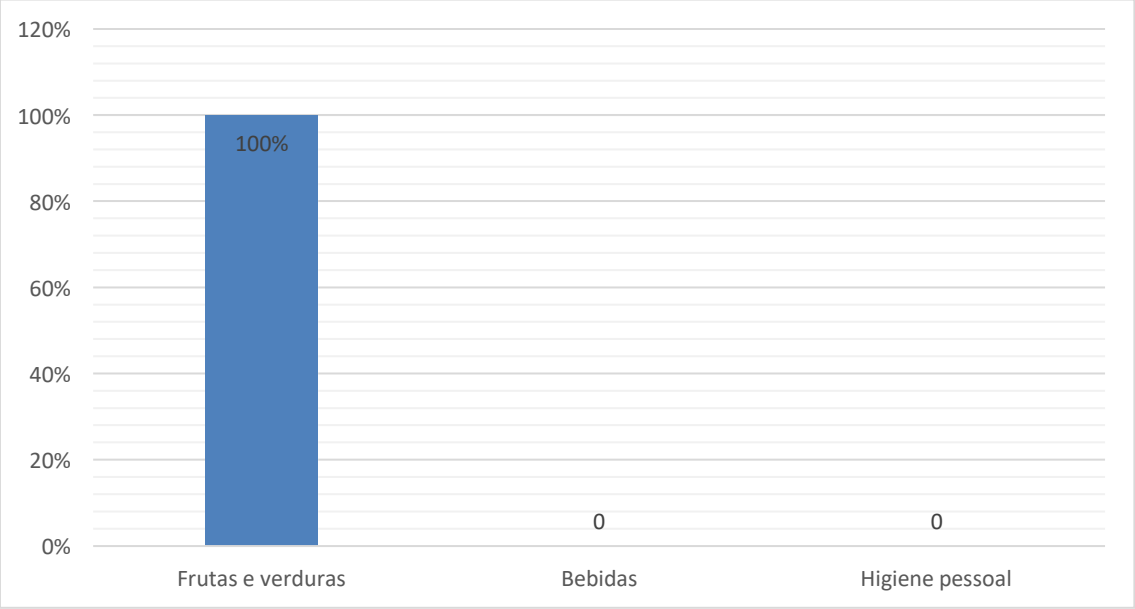
Gráfico 2- Mercadorias que mais giram



Fonte: Elaboração própria (2021)

Já no gráfico 3, as mercadorias que menos rotatividade são as frutas e verduras, segundo o proprietário.

Gráfico 3- Mercadorias que menos giram



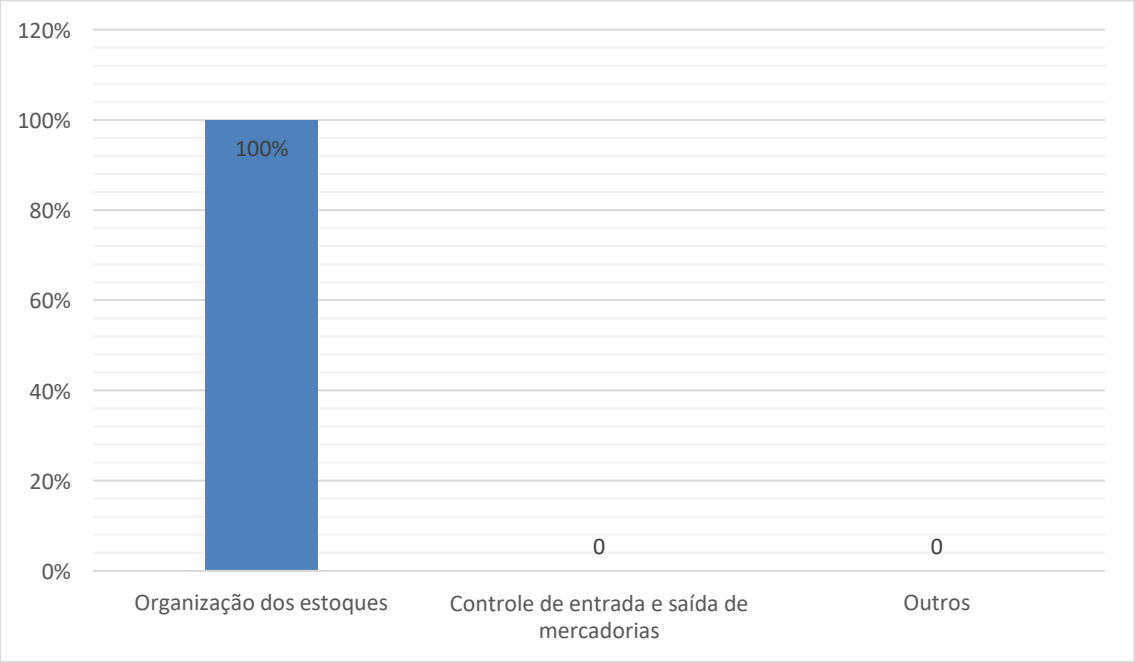
Fonte: Elaboração própria (2021)

4.4 OS MEIOS PARA DIMINUIÇÃO DE PERDAS DE MERCADORIAS E PRODUTOS MAL ARMAZENADOS

Os meios para diminuição de perdas de mercadorias seria uma organização nos estoques, mas conforme o referencial teórico o gestor tem que ter um controle e uma

organização no seu estoque, estar sempre atento na demanda e saber o que está no estoque físico, observe no gráfico 4.

Gráfico 4- Meios de diminuir as perdas de mercadorias e produtos mal armazenados



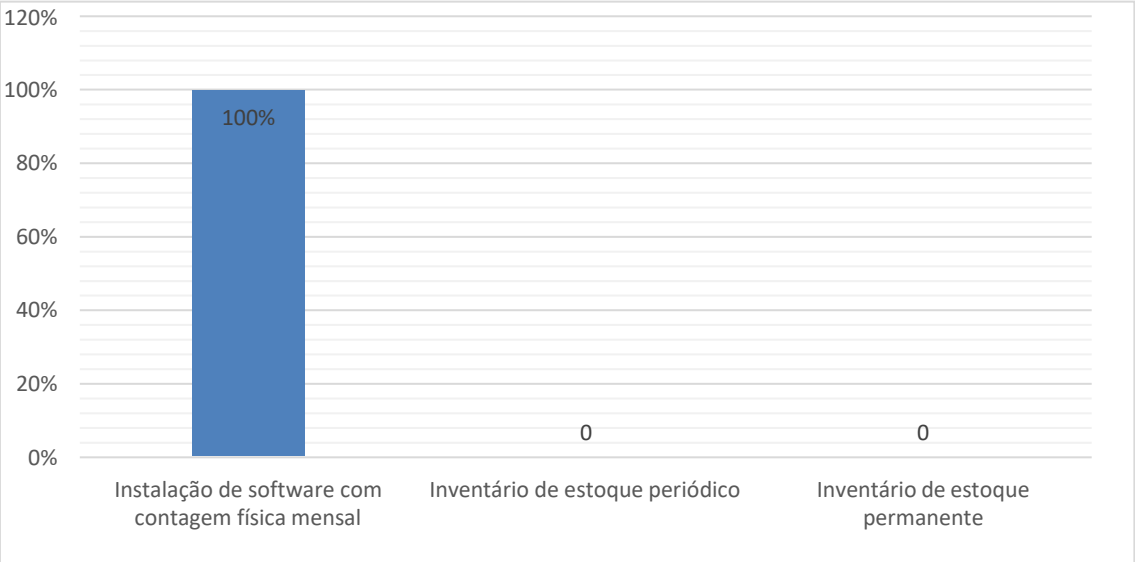
Fonte: Elaboração própria (2021)

Para reduzir as perdas, os supermercados criaram um programa de controle de prevenção de perda. Esse sistema é responsável por verificar todos os processos, desde o recebimento até a venda do produto no caixa, Silva e Pires (2017, apud Silva 2018).

4.5 PROPOSTA DE UM CONTROLE DE ESTOQUE MAIS EFICAZ, CONFERINDO ENTRADA E SAÍDA DE MERCADORIAS E UMA METODOLOGIA DE POLÍTICA DE COMPRAS OU REPOSIÇÃO DE ESTOQUES

Já no gráfico 5, temos o seguinte resultado, conforme era uma das opções no questionário e conforme o que o proprietário assinalou a alternativa que para um controle mais eficaz seria uma instalação de um software com contagem física mensal para se ter um resultado melhor.

Gráfico 5- Controle de estoque mais eficaz



Fonte: Elaboração própria (2021)

Mas em conversa com proprietário ele disse que não tem condições financeiras para instalar o sistema, então foi sugerido a ele um controle de estoque através de anotações em planilhas, conferindo e anotando tudo que entra e sai, assim seria um controle mais eficaz no momento.

4.6 VALIDAÇÁO DAS HIPÓTESES

Como a falta de gestão nos estoques pode afetar nos resultados de um negócio supermercadista de pequeno porte na cidade de Barracão PR?

Com as seguintes e prováveis respostas H1: O controle dos estoques de alta e baixa rotatividade interferem positivamente nos resultados da empresa.

O proprietário respondeu que sim, que interfere positivamente nos resultados da empresa. H2: A gestão dos estoques impacta positivamente na tomada de decisões, no tocante: ao que, quando e quanto comprar. O respondente abordou que impacta sim positivamente na tomada de decisões. Com base nos resultados da tabela 3, as hipóteses são verdadeiras com 100% confirmada, respondendo o problema proposto.

Tabela 3- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,0%	100,00	Verdadeira
H2	100,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No que propomos no objetivo geral, que considera, analisar a influência que a gestão dos estoques exerce nos resultados de uma empresa, identificando as mercadorias de maior e menor rotatividade, o objetivo geral foi alcançado com 100 %, que foi descoberto que mercadorias como arroz, feijão, farinha, açúcar são os produtos de maior rotatividade, e frutas e verduras são os de menor rotatividade.

Podemos concluir com essa pesquisa que um bom conhecimento nos estoques de uma empresa ajudará na tomada de decisões, evitando perdas de produtos e prejuízos financeiros.

Já o problema proposto neste estudo que é como a falta de gestão nos estoques pode afetar nos resultados dos negócios da empresa, foi respondido pelas duas hipóteses que foram validadas como verdadeiras, onde o controle de estoques interferiam positivamente no resultado da empresa, e ainda se a gestão de estoques impacta positivamnete na tomada de decisões, considerando assim a meta estabelecida. Um ponto importante a ser descrito através do resultado da pesquisa, onde o resultado foi que tendo uma organização no estoque, pode ter um controle na entrada e saída de mercadorias, sendo assim evitando perdas de mercadorias e também de produtos mal armazenados.

O trabalho desenvolvido, se for aplicado de forma contínua será de grande valia, não só no supermercado analisado, mas em outros supermercados de pequenos portes que possam se interessar no conteúdo. Como não se tem um controle exato no que entra e sai de mercadorias sugere se que seja feita anotações em planilhas conferindo o que entra e sai de produtos, uma forma mais barata de controle no momento.

As informações geradas com a investigação mostraram que antes não tinha uma base e que as informações estavam ocultas e agora tem uma direção mais precisa na gestão dos estoques, uma sugestão que pode surgir de grande efeito seria elaboração de um curso de gestão ao proprietário e aos funcionários do supermercado para que possa gerenciar de uma maneira mais eficaz.

REFERÊNCIAS

BORGES, Thiago Campos; CAMPOS, Magno Silvério; BORGES, Elias Campos. **Implantação de um sistema para o controle de estoques em uma gráfica editora de uma universidade**, 2010, disponível em: <https://www.repositorio.ufop.br/bitstream/123456789/8811/1/ARTIGO_Implanta%c3%a7%c3%a3oSistemaControle.pdf>. Acesso em: 10 mai. 2021

CELESTINO, João Pedro Schitine; COTTA, Daysemara Maria. **Gestão de estoque: um estudo de caso no supermercado nova era.** Disponível em:< https://dspace.doctum.edu.br/bitstream/123456789/2096/1/GEST%c3%83O%20DE%20ESTOQUE.pdf. Acesso em: 28 nov. 2021

CHING, Hong Yuh. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada**: supply chain 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CHOPRA, Sunil; MEINDL, Peter. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos**: estratégia, planejamento e operação. São Paulo: Pearson, 2004.

CORRÊA, Henrique Luiz. **Gestão de redes de suprimento**: integrando cadeias de suprimento no mundo globalizado. São Paulo: Atlas, 2010.

COSTA, Adenilda Almeida da. **Prevenção de perdas: Analisar o gerenciamento da prevenção de perdas em organizações supermercadistas de varejo no DF, Brasília, 2010.** Disponível em:< https://bdm.unb.br/bitstream/10483/2865/1/2010_AdenildaAlmeidaCosta.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2021

GAITHER, Norman; FRAZIER, Greg. **Administração da produção e operações**. 8ª ed. São Paulo: Cengange Learning, 2008.

GLUFKE, Luís Felipe; COSTA, Manfred. **Melhoria da gestão de estoques: estudo de caso em uma indústria gráfica**, Lajeado RS, 2015, disponível em:https://www.univates.br/bdu/bitstream/10737/1450/1/2015LuisFelipeGlufke.pdf. Acesso em: 10 set. 2021

GOULART, Marceli Severo. **Impactos financeiros do controle e gestão do estoque de mercadorias em supermercados,** disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/187582>. Acesso em: 25 set. 2021

LAKATOS E MARCONI. **Fundamentos de metodologia científica**. 5ª ed. São Paulo:Atlas 2003.

MORAES, Thiago Cunha. **Impactos na gestão de estoques de uma empresa após implementação de técnicas da administração da produção,** Brasília, 2016, disponível em:<

https://bdm.unb.br/bitstream/10483/13939/1/2016_ThiagoCunhaMoraes.pdf>. Acesso em: 02 nov. 2021

OLIVEIRA, Caroline Juliana de. **Controle de estoque em uma empresa de ar condicionado,** Curitiba, 2016, disponível em:< https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/54381/R%20-%20E%20-%20CAROLINE%20JULIANA%20DE%20OLIVEIRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 28 nov. 2021

Revista Faculdade Montes Belos, v. 4, n. 2, Nov. 2011, disponível em: http://www.revista.fmb.edu.br/index.php/fmb/article/view/48/43#. Acesso em: 02 abr. 2021

ROYER, César Lucas. **Análise da gestão de compras e estoques da rede de supermercados hiper bom,** Florianópolis, 2018, disponível em:< https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/194348/Trabalho%20de%20Curso%20-%20C%c3%a9sar%20Lucas%20Royer.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 10 abr. 2021

SANTOS, José Wendel; GOMES, Karine Thaís dos Santos; VASCONCELOS, Cleiton Rodrigues.**Aplicação de métodos de controle de estoque no varejo supermercadista**, disponível em:< https://ri.ufs.br/bitstream/riufs/7573/2/AplicacaoMetodosControle.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2021.

SILVA, Carla Medrado da. **Controle interno de prevenção de perda no estoque da empresa j. zouain & cia ltda,** disponível em:< https://dspace.doctum.edu.br/bitstream/123456789/2803/1/TCC%20CARLA%20MEDRADO.pdf>. Acesso em: 30 set. 2021

SOUSA, Bruno Mateus de. **A gestão de estoque como vantagem competitiva organizacional**, disponível em:< http://www.faculdadescearenses.edu.br/biblioteca/TCC/ADM/A%20GESTAO%20DE%20ESTOQUE%20COMO%20VANTAGEM%20COMPETITIVA%20ORGANIZACIONAL%20ESTUDO%20DE%20CASO%20MULTIPLO%20EM%20UMA%20REDE%20DE%20SUPERMERCADOS%20DE%20PACATUBA-CE.pdf

TORRES, Gabriela Allende. **Análise da gestão de estoques em um supermercado regional.** Disponível em:http://dspace.unipampa.edu.br/bitstream/riu/1828/1/Gabriela%20Allende%20Torres.pdf.Acesso em:18 mar.2021.

VIEIRA, Midiã Agada Campos. **Avaliação da gestão de estoques em um supermercado de Cacoal/RO.** Disponível em:< https://ri.unir.br/jspui/bitstream/123456789/2682/1/Midi%c3%a3%20Vieira.pdf. Acesso em: 20 mar. 2021.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO

UNIÃO DE ENSINO DA TRI FRONTEIRA, ELOIR DA SILVA ALMEIDA, RAQUEL ANTONIA SABADIN SCHIMITD, GESTÃO DE ESTOQUES, PROBLEMAS NA GESTÃO DE ESTOQUES.

QUESTIONÁRIO 1

Bloco 1- Perfil da empresa

1. Porte da empresa, segundo critério do SEBRAE, considerando o faturamento bruto:

   ( ) Microempreendedor Individual até R$ 81.000,00

   ( ) Microempresa acima de R$ 81.000,00 até R$ 360.000,00

   ( ) **Empresa** de Pequeno **Porte** acima de R$ 360.000,00 até R$ 4.800.000,00

   ( ) Outra

2. Tempo de existência da empresa?

   ( ) Há menos de 2 anos

   ( ) Há mais de 2 anos

   ( ) Há mais de 5 anos

   ( ) Há mais de 10 anos

3. Número de empregos diretos:

   ( ) até 3

   ( ) até 5

   ( ) Mais de 5

4. Atividade principal:

   ( ) Comércio de genêros alimentícios

   ( ) Açougue

   ( ) Panificadora

Bloco 2- Perfil do respondente

1. Grau de escolaridade:

( ) Ensino fundamental

( ) Ensino médio

( ) Ensino superior

2. Tempo de atuação na àrea:

   ( ) 5 anos

   ( ) 10 anos

3. Gênero:

   ( ) Feminino

   ( ) Masculino

4. Faixa etária:

   ( ) 18 a 25 anos

   ( ) 26 a 35 anos

   ( ) 36 a 50 anos

   ( ) Mais de 50 anos

5. Cargo:

   ( ) Sócio e gestor

   ( ) Auxiliar administrativo

   ( ) Outro

Bloco 3- Validação das hipóteses

1. A falta de gestão nos estoques pode afetar nos resultados de um negócio supermercadista de pequeno porte na cidade de Barracão PR?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

2. (H1) O controle dos estoques de alta e baixa rotatividade interferem positivamente nos resultados da empresa.
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

3. (H2) A gestão dos estoques impacta positivamente na tomada de decisões, no tocante: ao que, quando e quanto comprar.
( ) Concordo
( ) Discordo

Bloco 4- Gestão de estoques

1.Quais as mercadorias de maior rotatividade?

( ) Alimenticio
( ) Gênero de limpeza
( ) Frios e congelados

2. Quais as mercadorias de menor rotatividade?

( ) Frutas e verduras
( ) Bebidas
( ) Higiene pessoal
( ) Outros

3. Você julga que a gestão dos estoques exerce alguma influência nos resultados de uma empresa, considerando variaveis como: mercadorias de maior e menor rotatividade, considerando o prazo médio de giro de estoques, com vista a maximização dos resultados numa empresa supermercadista de pequeno porte?
( ) concordo
( ) Discordo

.

4. Qual a situação atual do estoque?
( ) Sob controle, estoque fisico 100%
( ) Não se tem controle, não sabemos o saldo efetivo de estoques

5 . Quais os meios para diminuição de perdas de mercadorias e produtos mal armazenados
( ) Controle de entrada e saída de mercadorias
( ) Organização dos estoques
( ) Outros

6 Quais as Metodologias de controle de compras utilizadas:
( ) Compras são na medida que faltam as mercadorias
( ) De forma antecipada, respeitando um estoque mínimo
( ) Por sistema, que acusa a média ideal de compras- Informatizado
( ) Outros

7 . Você julga com relação ao controle de estoque, como procedimento eficaz

( ) inventário de estoque períodico
( ) inventário de estoque permanente
( ) inventário de estoque com contagem ciclica
( ) instalação de software com contagem física mensal
( ) Outro

8. Assinale as opções que julga necessária para diminuição de perdas de mercadorias e produtos mal armazenados é necessário ter:

   ( ) Um controle eficiente para dispor da informação para a tomada de decisões considerando o estoque físico e o estoque alimentado no sistema- sempre conciliados, não havendo diferenças
   ( ) Adoção de mecanismo de controle por sistema de produtos que são pereciveis e com prazo de validade para que não corram perdas
   ( ) Outros

9. Quanto a reposição de estoques qual procedimento adotado hoje:
   ( ) Sistema de software integrado nos estoques
   ( ) Processo manual de reposição nos estoques
   ( ) Outros

Bloco 4- Sugestões

1. Você acredita que existe na sua empresa falta de mão de obra especializada para o controle efetivo dos estoques?

   ( ) Concordo

   ( ) Discordo

2. Você julga necessário oferecer um treinamento para capacitação dos empregados?

   ( ) Concordo

   ( ) Discordo

GESTÃO E ARMAZENAGEM DE ESTOQUE: Estudo de caso em uma empresa de hortifrúti no município de Barracão-PR

INVENTORY MANAGEMENT AND STORAGE: Case study in a horticultural company in the municipality of Barracão-PR

Francieli de Lima Carvalho[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo buscar compreender e analisar as dificuldades e os processos da gestão de amazenagem de estoque, sendo um estudo de caso de uma empresa no ramo de importação e exportação de frutas, situada no município de Barracão-PR, apresentando assim cada etapa do processo, as dificuldades, os problemas, as hipóteses, com isso trouxe uma experiência do ramo como embasamento para melhorar e trazer solução de possíveis problemas enfrentados no dia a dia nas organizações. O estudo foi conduzido por meio de uma pesquisa qualitativa desenvolvida em um ambiente escolhido e as pessoas devem responder o questionário, as quais foram selecionadas conforme o setor. Os resultados mostram que mesmo a empresa apresentando certas deficiências na gestão do estoque, como diferença entre o estoque do sistema e o estoque real e um *layout* inadequado, está aberta a mudanças e a melhorias para que esses problemas sejam solucionados e alcance maiores rendimentos, evitando perdas e desvios desnecessários, levando em consideração, o prazo médio de rotatividade.

Palavras-chave: Armazenagem; Empresa; Gestão de estoque.

ABSTRACT

The present study aimed to understand and analyze the difficulties and processes of stock storage management, being a case study of a company in the field of import and export of fruit, located in the municipality of Barracão-PR, thus presenting each step of the process, the difficulties, the problems, the hypotheses, with this brought an experience in the field as a basis to improve and bring solutions to possible problems faced in the daily routine in organizations. The study was conducted through a qualitative research carried out in a chosen environment and people must answer the questionnaire, which were selected according to the sector. The results show that even the company showing certain deficiencies in stock management, such as the difference between the system stock and the real stock and an inadequate layout, is open to changes and improvements so that these problems are solved and reach higher yields, avoiding unnecessary losses and deviations, taking into account the average turnover period.

Keywords: Storage; Company; Inventory management.

[1] Francieli de Lima Carvalho. Graduanda em Ciências Contábeis. E-mail: francielilima1996@gmail.com
[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Doutora em Admnistração. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

Atualmente o gerenciamento de estoques é um dos fatores essenciais para a estratégia operacional de uma organização, a sobrevivência e o sucesso de uma empresa se baseia na forma como são desenvolvidos os processos dentro dela, tendo impacto em diversas áreas, a curto e longo prazo, mas de uma forma significativa, controlando os custos, auxiliando na agilidade dos processos internos, na eficiência das operações e serviços prestados, sendo consideravelmente um dos pontos de extrema importância para o ambiente empresarial, pois é parte substancial do orçamento operacional de uma organização (CHIAVENATO, 1991)

No decorrer do presente trabalho apresenta-se as dificuldades encontradas na gestão e armazenagem de estoque em uma empresa de importação e exportação de frutas, localizada no município de Barracão-PR, onde através de estudos vai-se descobrir as maiores dificuldades, as causas e possíveis soluções para determinados problemas, e também, como funcionam as atividades, quais as suas funções e objetivos, tempo de reposição, giro de estoque, tendo como resultado trazer melhorias para a empresa.

As empresas de importação e exportação estão inseridas em um cenário competitivo no mercado de trabalho, mesmo que haja diversificações no ramo, cada empresa busca trazer sempre o melhor para sua organização. É de grande relevância a imagem que a empresa transmite para com o seu público, como é desenvolvido e a qualidade do seu negócio, ou seja, a qualidade do serviço prestado define o grau em que as expectativas dos clientes são atendidas (CORRÊA & GIANESI, 1994).

Portanto, o tema em questão são os estoques da organização, delimitando assim as metodologias de controle dos estoques visando à maximização dos lucros e a qualidade em uma empresa de comércio exterior, de médio porte, do segmento de importação e exportação de frutas, localizada no município de Barracão- PR.

O controle de estoque é um dos procedimentos mais complexos, requer muita atenção, dedicação, organização e agilidade. É de suma importância que a gerência desse setor esteja qualificada para a área, pois é onde entra e sai às mercadorias que traz lucro ou prejuízo à empresa. Nesse contexto também, ressalta-se a falta de pessoal qualificado para determinados trabalhos, o excesso de compras indevidas, desconhecimento das reais necessidades de consumo; armazenamento inadequado das mercadorias, a falta de inspeção rigorosa no carregamento e descarregamento. Um sistema falho de controle de estoque pode tornar catastrófico o setor de armazenagem,

gerando enormes prejuízos e perdas para empresa. Nossa pergunta ***problema*** volta-se para: *Como manter a organização e controle do estoque visando lucros e qualidade em uma empresa de médio porte, no ramo de importação e exportação de frutas?*

Algumas das alternativas que apresenta-se como resposta provisória, representadas aqui pelas seguintes ***hipóteses***: H1: Um *layout* do armazém com endereçamento flexibiliza de forma otimista maior controle, qualidade, agilidade na movimentação dos estoques e maximização de lucros. H2: Contagem física e controle de avarias possibilita positivamente um aumento dos lucros. H3: Fazer controle do inventário de estoque (sistema) para comparar com a contagem física possibilita de forma positiva que se tenha a confiabilidade para os saldos disponíveis em estoque.

O ***objetivo geral*** deste trabalho é investigar metodologias que possibilitem um controle mais eficaz dos estoques, proporcionando maior qualidade, organização, agilidade e maximização dos resultados, para uma empresa do comércio exterior, do segmento de importação e exportação de frutas, de médio porte, localizada no município de Barracão- PR.

E os ***objetivos especificos*** são: ***(a)*** Descrever sobre estoques, controle de estoque, métodos de controle de estoque, processos de qualidade relacionados à estocagem, influência que o estoque exerce sobre os resultados entre outros; ***(b)*** Identificar o perfil da empresa e os mecanismos adotados e que estão vigentes para controle do estoque; ***(c)*** Levantar as principais dificuldades encontradas na gestão dos estoques, com ênfase no processo de qualidade, agilidade, organização e os reflexos sobre os resultados; ***(d)*** Calcular o prazo médio de rotatividade dos estoques;e, ***(e)*** Propor medidas de melhorias.

O estudo ***justifica-se*** dado ao avanço das novas tecnologias e o aumento da globalização, as empresas comerciais buscam diariamente alternativas que auxiliem no melhoramento de sua gestão de modo que proporcione resultados positivos. A competitividade existente entre as empresas fazem com que crie uma disputa contínua na comercialização de seus produtos, onde ambas utilizam de alguns artifícios para se sobressair diante da concorrência.

A sobrevivência e o sucesso de uma empresa dependem da forma como seus bens e serviços são produzidos, sendo o custo do produto determinado, pela eficiência do seu sistema produtivo. À medida que as empresas tornam-se focalizadas num conjunto restrito e bem definido de tarefas, comprando cada vez mais de fornecedores especialistas, a contribuição da função de compras e suprimentos tem aumentado de

importância. Pequenos descuidos no planejamento, no controle ou na programação de estoques podem levar à redução do lucro de uma companhia (PIMENTEL, 2005).

Neste norte, a motivação surgiu em trazer para essa organização melhorias na gestão e armazenagem de estoque, descobrindo meios que façam grandes avanços, maximizando os lucros, minimizando custos, auxiliando e melhorando o desenvolvimento estratégico de gerenciamento de estoque.

Como já citado esse estudo tem como base os procedimentos de uma empresa de importação e exportação, no ramo de frutas, situada no município de Barracão-PR, por meio de uma pesquisa qualitativa, desenvolvida em um ambiente escolhido e as pessoas devem responder o questionário, as quais foram selecionadas conforme o setor. Nos próximos tópicos trata-se sobre a fundamentação teórica, a metodologia, os resultados e disussões e as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, trata-se dos fundamentos teóricos que vão embasar o presente estudo, conceitos e as limitações dos controles de estoques, quais os métodos utilizados, os processos de qualidade e as influencias que o estoque exerce sobre os resultados. Também, vai ser idetificado o perfil da empresa e os mecanismos que adota para controlar o estoque, levantando as principais dificuldades na gestão dos estoques, propondo assim, melhorias.

2.1 ESTOQUES

Segundo Moreira (2008, *apud* CAXITO, 2011, p.152), “estoque é qualquer quantidade de bens físicos que sejam conservados de forma improdutiva, por algum intervalo de tempo aguardando seu uso, ou seja, todo material parado em algum local, desde que não esteja sendo processado ou utilizado naquele momento”. Qualquer empresa independente do porte, ramo ou estrutura possui um estoque, mercadorias que ficam estocadas, aguardando vendas ou consumo, sendo de grande importância para a empresa, considerado um dos bens de liquidez mais rápido.

Conceituam Bowersox, Closs e Cooper (2007, p.144), sobre o estoque: “um ativo atual que deve oferecer retorno sobre o capital investido. O retorno sobre investimento em estoque é o lucro marginal sobre vendas que não ocorreriam sem estoque”. Suponha-se que o ideal seja que a empresa tenha retorno sobre o capital investido, fazendo as previsões de vendas para que não gere estoque parado.

2.2 CONTROLE DE ESTOQUE

Saber controlar o estoque tem como significado distinguir o prazo e quantidade que cada produto precisa para ser armazenado, para que com isso não gere prejuízos para a empresa. Comenta Viana, (2009), que um gerenciamento moderno de estoque avalia e dimensiona convenientemente os estoques em bases científicas, substituindo o empirismo por soluções.

Pode-se denominar gestão de estoque, o ato de controlar a quantidade de produtos armazenados, a organização e separação das mercadorias por lotes, datas, identificação do produto e a classificação de cada item. O gerenciamento de estoque é o processo integrado pelo qual são obedecidas às políticas da empresa e da cadeia de valor com relação aos estoques. A abordagem reativa ou provocada usa a demanda dos clientes para deslocar os produtos por meio dos canais de distribuição (BALLOU, 2006).

2.2.1 Métodos de controle de estoque

Um dos objetivos da gestão de estoques é "girá-los o mais rapidamente possível, sem perder vendas por faltas de estoque" (GITMAN, 2010, p.516). A definição dos métodos de controle de estoque torna-se fundamental para o setor de distribuição e logística, pois determina aspectos operacionais e financeiros da empresa. A seguir, expõe-se os principais métodos de controle de estoque utilizados por grande parte das empresas, para um resultado mais satisfatório.

2.2.1.1 Peps

O método de gestão de estoque mais praticado segundo Basso (2011, p.174), refere-se à saída das mercadorias de acordo com a ordem cronológica, ou seja, conforme o significado do nome sendo o "primeiro que entra, primeiro que sai". Esse método auxilia a organização e também as empresas que lidam no segmento de produtos perecíveis, evitando ou reduzindo desperdícios.

A vantagem do PEPS se dá em os valores, tendo em vista se aproximarem aos atuais praticados pelo mercado (IUDÍCIBUS; MARION, 2010). Em contrapartida, Gomes destaca que o custo de mercadorias vendidas, pode apresentar oscilações e uma baixa no valor, pois utiliza como cálculo os lotes iniciais (GOMES et. al. 2011).

2.2.1.2 Ueps

Ao contrário do método PEPS, a sigla UEPS significa ultimo a entrar, primeiro a sair, esse método prioriza a saída dos produtos que entraram por último no estoque, por questões de valores, são os produtos com o custo mais alto do que os que já estavam no estoque, sendo usado por empresas que não trabalham com produtos perecíveis, conforme Schier (2011, p.164), "utiliza o último preço de aquisição para fins de baixa de estoque".

Esse modo de avaliação alcança o custo de reposição e responde a norma do conservadorismo, todavia, é visto como contrário a lei na legislação brasileira (MARION, 2009).

Nesse sentido, Niyama declara que:

> Sua ideia sobre a questão fiscal como: No Brasil, a avaliação dos estoques sofre forte influência da legislação fiscal. O UEPS não é admitido fiscalmente por reduzir o valor do Imposto de Renda a pagar, induzindo as empresas brasileiras a adotar a média ou PEPS como principais métodos de avaliação (NIYAMA, 2010, p.65).

Assim sendo, induz as empresas a adotar a média ou PEPS em seus processos avaliativos por não ser admitido fiscalmente.

2.2.1.3 Custo Médio Ponderado

No método de avaliação de estoque pelo custo médio, cada mercadoria existente no estoque final adquire o valor do custo médio ponderado do item nos períodos variados, da qual, o mesmo deve estar livre para a comercialização (REDAELLI, 1998).

Frente a isso, Araújo (1987) declara que:

> Este método contábil avalia o preço de todas as retiradas do estoque, ao preço unitário médio do suprimento total do item em estoque. Tem ele um efeito estabilizante, pois nivela as flutuações de preços, porém, ao longo do prazo, reflete os custos reais de compra de materiais. (ARAÚJO 1987, p.216).

O Custo Médio é obtido por intermédio de uma apuração, empregando tanto os itens mais velhos quanto os novos. Aponta Stark (2007), que esse valor indica que tanto o custo dos materiais aplicados quanto os saldos podem ser compostos pelo valor médio. O CPC 16 estabelece que o custo do estoque deva ser atribuído pelo método PEPS ou pelo Custo Médio.

2.2.1.4 Just-In-Time

Na concepção de Viana (2009), *Just-in-time* é a produção necessária no momento necessário, para atender à variação de vendas com o mínimo de estoque em produtos acabados e processos em matéria-prima. Isso significa, eliminar qualquer perda e desperdício por meio da melhoria contínua da produtividade.

2.2.1.5 Curva ABC

Conforme Bowersox, Closs, Cooper (2007), a classificação ABC é uma técnica que facilita a gestão de estoque, permitindo reduzir custos, e pode se basear em critérios como volumes de vendas, contribuições ao lucro, valor do estoque, taxa de uso, natureza do item, dentre outros critérios.

2.3 QUALIDADE DE ARMAZENAGEM

O armazenamento de produtos acontece de forma constante nas organizações e nos meios de produção, para que a armazenagem seja garantida e tenha a sua qualidade equilibrada, deve haver a garantia da produtividade, a compensação das fases relacionadas à produção, o equilíbrio sazonal, a observação e os custos.

Sabe-se que a armazenagem leva em consideração a conservação e a proteção da matéria-prima, devendo portanto, ter um controle dos estoques e uma organização logística, levando em consideração a produção e as flutuações do mercado, A armazenagem assim, estabelece relação entre o lucro e os custos, vindo otimizar a manutenção da qualidade e o sistema de produção.

Segundo Pozo (2010, p.11), a "armazenagem é o processo que envolve administração dos espaços necessários para manter os materiais estocados". A qualidade dos produtos é um dos aspectos que exige um cuidado maior, principalmente quando o produto é perecível, frágil ou até mesmo com uma baixa durabilidade, sendo que o local e espaçamento para estocar a mercadoria é de suma importância para que haja um controle adequado da qualidade.

Para Ishikawa, um dos mestres da escola japonesa da qualidade, a gestão da qualidade consiste em desenvolver, criar e fabricar mercadorias mais econômicas, úteis e satisfatórias para o comprador. Administrar a qualidade é também administrar o preço de custo, o preço de venda e o lucro (TEBOUL, 1991; ALVAREZ-BALLESTEROS, 2001; GARVIN, 2002).

Assim sendo, existem requisitos que possibilitam ou oferecem qualidade ao armazenamento, ou seja, o controle da quantidade de produtos a serem armazenados para que não percam a sua qualidade, sendo necessário para tal um planejamento das necessidades para a realização de novas compras. Com isso, o dia a dia pode ser gerenciado, além de melhorar os espaços a serem utilizados, evitando desperdícios. Isso vai determinar o nível de estoque a ser mantido (PIZZOCARO, 2003, *apud* RODRIGUIES. OLIVEIRA, 2008).

Por ser importante o controle da armazenagem, pode trazer impactos positivos ou negativos à empresa, necessário se faz que esteja de forma direta ligada à logística e aos centros de distribuição. A armazenagem é:

> O processo que envolve a administração dos espaços necessários para manter os materiais estocados. Essa ação envolve fatores como localização, dimensionamento da área, arranjo físico (layout), equipamentos de movimentação, recuperação do estoque, bem como necessidades de recursos financeiros e humanos. É constituída por um conjunto de funções de recepção, descarga, carregamento, arrumação e conservação de itens (OLIVEIRA, 2015, p.14).

O gestor deve investir em infraestrutura, tecnologias, verificar prazos, a qualidade a separação com relação à distribuição dos pedidos, vindo isso a trazer melhorias aos serviços que são oferecidos. A temperatura e a umidade também devem ser contradas, para que os produtos não percam sua qualidade e validade, evitando a entrada de insetos (BALLOU, 2006).

2.4 INFLUENCIA DO ESTOQUE NOS RESULTADOS

Considerando que a função da gestão de estoque é controlar os custos e otimizar os investimentos, não deixando produtos parados, ocorrência de perdas e sim um estoque com produtos de boa qualidade gerando a maximização de lucros para a organização (KOXNE; HAUSSMANN; BEUREN, 2006). Pode-se dizer que cabe à organização da empresa suprir a necessidade da demanda que cada mercadoria possui, trazendo assim, benefícios para a mesma e seus clientes. A importância de gerir bem os estoques é justificada:

> O controle de estoque exerce influência muito grande na rentabilidade da empresa. Os estoques absorvem capital que poderia estar sendo investido de outras maneiras, desviam fundos de outros usos potenciais e têm o mesmo custo de capital que qualquer outro projeto de investimento da empresa. Aumentar a rotatividade do estoque libera ativo e economiza o custo de manutenção do inventário (CHING, 2010, p.18) .

Em virtude do controle de estoque ter papel fundamental no processo de lucratividade da empresa, trata-se a seguir sobre as principais dificuldades no processo de estocagem.

2.5 PRINCIPAIS DIFICULDADES NA GESTÃO DE ESTOQUES

Um dos pontos que afeta a rentabilidade de uma empresa volta-se para o custo associado à armazenagem. Tendo um alto nível de estoque compromete o giro do capital investido, todo e qualquer armazenamento de material gera custos associados a juros, depreciação, aluguel, deterioração e conservação. Existem duas variáveis que aumentam tais custos: a quantidade de material em estoque e o tempo de permanência do material em estoque (BALLOU, 2006; DIAS, 2009).

Afirmam Jacinto et al. (s/d, pg.9), que:

> A empresa tem que ter clareza quanto à necessidade e importância do estoque, sua função, os objetivos operacionais que deverão ser alcançados, o espaço físico adequado para atender a demanda, a localização dos depósitos ou armazéns visando à redução de custos com o transporte, manutenção e processamento de pedidos bem como o tipo adequado de armazém para suprir as necessidades da empresa.

Esse conceito demostra o que deve ser feito para ter um controle de estoque com qualidade, pois a falta ou excesso de mercadorias trazem inúmeros malefícios para a empresa.

Martins (2000), afirma que quando a velocidade de entrada dos itens é maior que a de saída, ou quando o número de unidades recebidas é maior do que o número de unidades expedidas, o nível de estoque aumenta. O Quadro 1 mostra as dificuldades encontradas na gestão de estoque evidenciadas em diferentes teóricos.

Quadro 1: Dificuldades na gestão de estoque

Autor	**Dificuldades**
Oliveira (2015)	Diferença entre o estoque do sistema e o estoque real. Falta de funcionário responsável. *Layout* inadequado.
Camatti, (2014)	Falta de acompanhamento nas compras. Perdas de produtos pela validade vencida. Falha no transporte interno.

FONTE: Oliveira (2015); Camatti (2014).

Como se percebe, a gestão de estoque envolve diferentes fatores, os quais se bem administrados, vão trazer os benefícios esperados à empresa.

2.4 METODOLOGIAS DE MELHORIAS

A realização de uma operação eficiente e efetiva de armazenagem segundo Viana (2002), depende da existência de um bom *layout*, que determina o grau de acesso ao material, os modelos de fluxo de material. Continua dizendo:

> *Layout* deve ter por objetivo, assegurar a utilização máxima do espaço, proporcionar movientação de materiais de forma mais eficiente, permitir estocagem mais econômica, minimizando as despesas de equipamento, danos de material, mão de obra do armazém, proporcionar a máxima flexibilidade do sistema que atenda às necessidades de mudança de estocagem e uma boa organização (VIANA, 2002, p. 5).

Como se percebe, um *layout* adequado vai assegurar o espaço adequado para que os materiais sejam movimentados, tornando a estocagem mais econômica e eficiente.

Comenta Coronado (2007), que uma boa gestão de armazenagem, que utilizam planejamento e informações, se torna mais fácil a inspeção, a separação, a embalagem e a expedição dos produtos ou mercadorias.

Quando existe um sistema de informação apropriado, o operador visualiza as mercadorias, podendo transmitir notas e orientar o remanejanto das mesmas, vindo isso a agilizar a estocagem, bem como a retirada e o giro dos rodutos (SORIANO; SALGADO, 2014).

3. METODOLOGIA

Para Lakatos e Marconi (2003, p. 221): “A especificação da metodologia da pesquisa é a que abrange maior número de itens, pois responde, a um só tempo, às questões como?, com quê?, onde?, quanto?”. A fim de responder essas questões será definida a pesquisa nas seções seguintes.

Esse estudo possui as seguintes ***características***, será baseado em um estudo de caso, em uma empresa de importação e exportação, no ramo de frutas, situada no município de Barracão-PR, onde o objetivo é buscar melhorias para a organização, no setor de armazenagem, bem como poderá ser utilizado para resolução de problemas em outras empresas. Essa pesquisa tem como característica uma amostra não probabilística sendo desenvolvida em um ambiente escolhido e as pessoas a responder o questionário

foram selecionadas conforme o setor, considerando que teremos um total de 45 pessoas que trabalham na empresa, 15 delas responderão ao questionário.

Quanto a ***abordagem da pesquisa***, contribui Silva e Menezes (2005), a pesquisa pode ser classificada do ponto de vista da forma de abordagem do problema. Sendo assim, esta pesquisa é qualitativa, Günther (2006) salienta que a pesquisa qualitativa busca estudar relações complexas, sendo caracterizada como uma ciência que produz e analisa textos por meio de interpretações dos pesquisadores. Sendo esse estudo elaborado através de pesquisas bibliográficas para buscar entender e trazer melhorias para a empresa.

Com relação aos ***objetivos***, considerando as características da pesquisa é importante salientar que a mesma é de caráter exploratório e descritivo, buscando levantamentos bibliográficos e estudo de caso. Segundo Gil (2012, p.27), "as pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceito e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos". Corroborando, vez que a pesquisa descritiva exige do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar. Esse tipo de estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade (TRIVIÑOS, 1987).

Alguns dos ***procedimentos adotados para a coleta de dados,*** considerando as técnicas adotadas para coleta de dados "são um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma ciência; são também, as habilidades para usar esses preceitos ou normas, na obtenção de seus propósitos" (LAKATOS E MARCONI, 2000, p. 107)

O meio pelo qual será utilizado para chegar a um resultado dessa pesquisa, entender e analisar os fatos pelo qual será feito uma pesquisa bibliográfica de um estudo de caso da empresa em questão. Para Fosenca (2002, p.32): "a pesquisa bibliográfica é feita por meio do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas por meios escritos e eletrônicos como livros, artigos científicos, páginas da internet".

Conforme destacamos no decorrer do trabalho outro meio de pesquisa será um estudo de caso de uma empresa que atua no ramo de importação e exportação, na cidade de Barracão-PR. O estudo de caso para Fonseca (2002, p.33), pode ser caracterizado "como um estudo de uma entidade bem definida com vistas a conhecer como e porquê de uma determinada situação para que se descubra o que há de característica e essencial".

Quanto aos ***instrumentos de coleta de dados*** será por intermédio de um questionário com perguntas fechadas entre os colaboradores da empresa supracitada,

sendo uma equipe de 15 pessoas. O questionário, segundo Gil (1999, p.128) pode ser definido “como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas e situações vivenciadas”.

A ***análise dos dados***, segundo Flick (2009), busca compreender, inferir e interpretar os dados coletados. Neste estudo a análise será feita através de perguntas destacando os problemas encontrados no setor e colocando as hipóteses de melhorias, dessa forma buscaremos compreender na opinião dos colaboradores se as hipóteses de melhoria poderão auxiliar e solucionar os problemas enfrentados no setor. Será feito um questionário no Google Forms com as perguntas fechadas, sobre os assuntos em questão do setor de armazenagem, que será passado para 15 pessoas que compõe o quadro de funcionários do setor, após o fechamento da pesquisa vamos analisar os resultados.

Segundo Gil (2007), a hipótese é uma proposição testável, que pode ou não solucionar um problema. Através da pesquisa bibliográfica do estudo de caso poderemos demonstrar o resultado da pesquisa qualitativa e descritiva, após a realização do questionário entre os funcionários, teremos uma analise sobre o resultado, do setor de armazenagem, sendo que o resultado poderá ser satisfatório, comprovar as hipóteses dessa pesquisa, trazendo assim melhorias para a organização e concluir o desenvolvimento dessa pesquisa com êxito. Nesse contexto, definimos por métrica para ***validação das hipóteses***, considerando que trata-se de um estudo de caso, em razão da aplicação de um questionário, definimos de forma quantitativa se 75% dos respondentes concordarem com nossas hipóteses elas serão interpretadas como válidas- Verdadeiras, caso contrário serão consideradas como falsas.

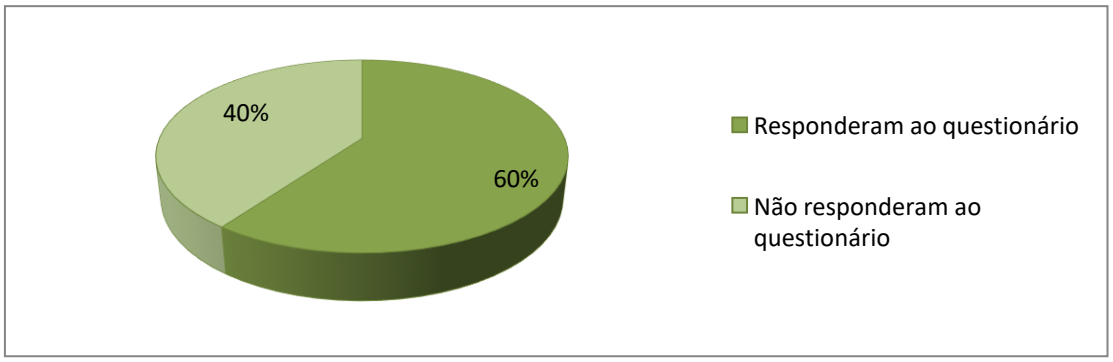
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

A relevância da pesquisa está nos resultados do estudo de caso, os quais são mostrados a seguir, vindo isso a possibilitar o aprofundamento dos estudos, tendo como base o referencial teórico. A seguir, mostra-se o que foi levantado.

4.1 COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA

Para o estudo de caso foi escolhida uma empresa de importação e exportação no ramo de frutas, situada no município de Barracão-PR, onde busca-se melhorias para a organização no setor de armazenagem. As pessoas selecionadas são os funcionários do setor de armazenagem, sendo um total de 15 indivíduos, que somente 9 responderam ao questionário. O gráfico 1destaca a amostra da pesquisa.

Gráfico 1: amostra da pesquisa



Fonte: Elaboração própria (2021).

Conforme o Gráfico 1, somente 60% dos entrevistados responderam à pesquisa e 40% não responderam.

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA E DOS RESPONDENTES

A Tabela 1 mostra o perfil dos respondentes, tendo-se como resultados de maior preponderância 56,6% estão na faixa etária de 26 a 35 anos; 34% possuem Ensino Médio completo; 33% estão desenvolvendo suas atividades no setor de qualidade; 66,7% são do sexo masculino e 44,4% estão na empresa há menos de dois anos.

Tabela 1- Perfil dos respondentes

Variáveis	Nº	(%)
Faixa etária		
De 18 a 25 anos	3	33,00
De 26 a 35 anos	5	56,00
De 36 a 50 anos	1	11,00
Grau de escolaridade		
Ensino Fundamental incompleto	1	11,00
Ensino Fundamental completo	-	-
Ensino Médio incompleto	1	11,00
Ensino Médio Completo	3	34,00
Ensino Superior incompleto	3	33,00
Ensino Superior completo	1	11,00
Cargo de atuação		
Gerência	1	11,00
Setor de qualidade	3	33,00
Conferente	2	22,00
Auxiliar	2	22,00
Faturista	1	11,00
Gênero		
Masculino	6	66,7
Femino	3	33,3
Quantos anos trabalha na empresa		
Há menos de 2 anos	4	44,4
De 2 a 5 anos	2	22,2
De 5 a 10 anos	2	22,2
Mais de 10 anos	1	11,2

Fonte: Elaboração própria (2021).

A Tabela 2 mostra as principais características da empresa, mostrando o principal produto comercializado e o tempo que está no mercado.

Tabela 2 - Características da empresa

Variáveis	Nº	(%)
Qual o principal produto comercializado pela empresa		
Maçã	3	33,3
Pera	5	55,6
Uva passa	1	11,1
Ameixa seca	-	-
Kiwi	-	-
Quantos anos a empresa atua no mercado		
18 anos	-	-
20 anos	2	22,2
22 anos	7	77,8

Fonte: Elaboração própria (2021).

Tabela 2 mostra que o principal produto comercializado pela empresa é a pera (55,6%), e também, que a empresa está desenvolvendo suas atividades há 22 anos, vindo isso a permitir seu reconhecimento como importadora e exportadora do ramo de frutas.

4.3 MECANISMOS ADOTADOS E QUE ESTÃO VIGENTES PARA O CONTROLE DO ESTOQUE NA EMPRESA PESQUISADA

Para obter os resultados, perguntou-se : Quais as metodologias ou mecanismos que poderia possibilitar um controle mais eficaz dos estoques, proporcionando maior qualidade, organização, agilidade e maximização dos resultados para empresa?

Como respostas, obteve-se que a mesma adota em 44,4% um espaçamento adequado para a estocagem; 33,3% um planejamento de compras conforme a necessidade e 22,2% possui cooperação dos funcionários para o desempenho das atividades, sendo isso mostrado no Gráfico 2.

Gráfico 2: Medotologias ou mecanismos para controle dos estoques

Fonte: Elaboração própria (2021).

Em uma empresa, o estoque é considerado um dos ativos mais valiosos, vindo a representar a essência do negócio. Quando não é bem administrado, vai comprometer a sobrevivência daquele empreendimento. Também, pode ser considerado um passivo (não no sentido contábil), mas quando é grande acarreta riscos quanto à deteriorização, perda, especialmente em produtos perecíveis. Frente a isso, gerenciar o estoque é de grande importância para as empresas, independente do seu porte, sendo tarefa complexa e delicada. No pensamento de Martins e Laugeni (2009), deve haver um planejamento no setor de estoque, para que as características do produto não sejam alteradas, como também, a empresa possa visualizar e identificar todos os itens estocados.

Continuando a respeito dos métodos de controle de estoques, a empresa estudada utiliza o PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) em 55,6% das mercadoria; o UEPS (último a entrar, o primeiro a sair) em 44,4% das mercadorias.

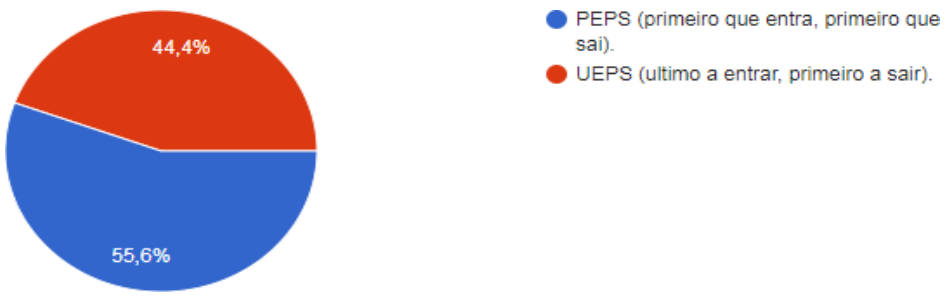
O método de gestão de estoque PEPS é o mais praticado e segundo Basso (2011, p.174), refere-se à saída das mercadorias de acordo com a ordem cronológica, ou seja, conforme o significado do nome sendo o “primeiro que entra, primeiro que sai”. Esse método auxilia a organização e também as empresas que lidam no segmento de produtos perecíveis, evitando ou reduzindo desperdícios.

A vantagem do PEPS se dá em valores, tendo em vista se aproximarem aos atuais praticados pelo mercado (IUDÍCIBUS; MARION, 2010). Em contrapartida, Gomes destaca que o custo de mercadorias vendida, pode apresentar oscilações e uma baixa no valor, pois utiliza como cálculo os lotes iniciais (GOMES et. al. 2011).

Já o método UEPS é ao contrário do PEPS, significando o ultimo a entrar, primeiro a sair. Esse método prioriza a saída dos produtos que entraram por último no estoque, por questões de valores, são os produtos com o custo mais alto do que os que já estavam no estoque, sendo usado por empresas que não trabalham com produtos perecíveis, conforme Schier (2011, p.164), “utiliza o último preço de aquisição para fins de baixa de estoque”.

Esse modo de avaliação alcança o custo de reposição e responde a norma do conservadorismo, todavia, é visto como contrário a lei na legislação brasileira (MARION, 2009). O Gráfico 3 mostra os resultados da pesquisa.

Gráfico 3: Métodos de controle de estoques utilizados pela empresa



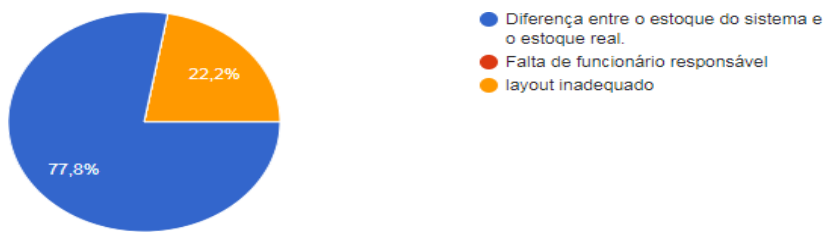
Fonte: Elaboração própria (2021).

Assim sendo, um dos objetivos da gestão de estoques é “girá-los o mais rapidamente possível, sem perder vendas por faltas de estoque”(GITMAN, 2010, p.516), tornando-se isso, um mecanismo para o controle.

4.4 PRINCIPAIS DIFICULDADES ENCONTRADAS NA GESTÃO DOS ESTOQUES, COM ÊNFASE NO PROCESSO DE QUALIDADE, AGILIDADE, ORGANIZAÇÃO E OS REFLEXOS SOBRE OS RESULTADOS

Na pesquisa realizada verificou-se as principais dificuldades encontradas na gestão dos estoques com relação ao processo de qualidade, agilidade, organização, os quais trazem reflexos sobre os resultados, podendo-se citar conforme o Gráfico 4.

Gráfico 4: Dificuldades encontradas na gestão dos estoques



Fonte: Elaboração própria (2021).

As dificuldades na gestão de estoques são mostradas em 77,8% na diferença entre o estoque do sistema e o estoque real e 22,2%, no *layout* que não é adequado. Frente a isso, deve-se ressaltar que toda empresa necessita de um bom planejamento para controle dos estoques e um *layout* adequado para que não haja desperdícios, os produtos não percam sua qualidade, fiquem organizados para que isso não venha trazer prejuízos à organização.

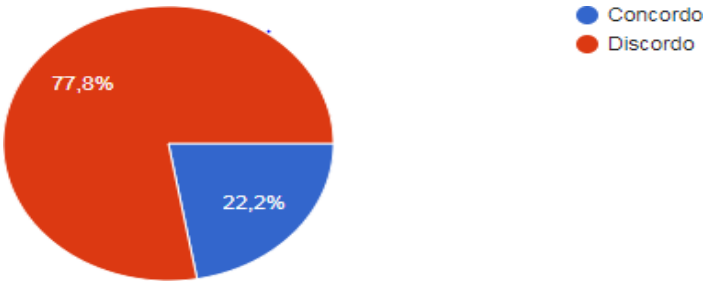
O *layout* para Ballou (2011), dispõe máquinas, materiais e homens, que devem estar integrados no fluxo de materiais, como também, no momento do manuseio dos equipamentos, para que a armazenagem tenha um desempenho correto dentro das funções da empresa. Quando isso não acontece, vai trazer alguns problemas nesse setor.

Comenta Bertaglia (2006), que a organização do estoque envolve e mantém estratégias, quando bem aplicadas, minimizam os custos, vindo isso assegurar um desempenho correto dentro dos processos e funções da empresa.

4.5 CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE ROTATIVIDADE DOS ESTOQUES

Com relação ao cálculo do prazo médio de rotatividade dos estoques, os respondentes disseram em 22,2% que concordam, que deve haver o cálulo do prazo médio; Já 77,8% disseram discordar, que não há necessidade desse cálculo. O Gráfico 5 mostra o resultado da pesquisa.

Gráfico 5: Cálculo do prazo médio de rorativiade dos estoques (PMRE)



Fonte: Elaboração própria (2021).

Existem produtos como a uva passa que fica até 90 dias no estoque, mas outros como a maçã e a pêra chegam e já saem, sendo estas o carro chefe da empresa, produtos de maior giro, sendo a venda sazonal. A maçã e a pêra têm mais saída no período do verão, mas o importante é mantê-las dentro de um padrão para que não percam a sua qualidade e possam trazer os lucros esperados pela organização. Portanto, em média, as mercadorias ficam 30 dias estocadas, e isso depende da demanda, do setor e do preço.

O PMRE é calculado da seguinte forma segundo Iudícibus e Marion (2010):

PMRE = valor do estoque ÷ (custo das mercadorias vendidas x período em análise).

O período de análise, de acordo com o desejo da empresa pode variar. Se a empresa desejar que seja trimestral, o valor a ser colocado na formula é de 90 dias. Segundo ainda Iudícibus e Marion (2010), a análise da rotatividade dos estoques são de relevância, tendo em vista mostrar a velocidade que a empresa faz a renovação de suas mercadorias ou produtos.

4.6 PROPOSTA DE MEDIDAS DE MELHORIAS

Levando-se em consideração que a empresa utiliza métodos de controle de estoque como PEPS(primeiro que entra, primeiro que sai necessita de melhorias, as quais em toda e qualquer empresa, independente do porte, são essenciais para a garantia do seu sucesso e permanência no mercado.

Assim sendo, propõe-se que seja revista a qualificação dos empregados para que possam atender o seu setor da melhor forma possível, e também, que o setor de compras (quantidade e qualidade) tenha uma melhor supervisão.

Uma empresa que oportuniza programas de capacitação para seus funcionários vai ser beneficiada no sentido de enfrentar os desafios existentes no mercado. O funcionário vai se sentir mais motivado, pois está sendo valorizado e adquirindo conhecimentos. Essa oportunidade oferecida vai confirmar sua importância para a

organização, ao mesmo tempo em que vai fortalecer suas expectativas futuras (SEBRAE, 2015).

Com relação à supervisão do setor de compras (quantidade e qualidade), é outro fator de importância, tendo em vista os consumidores buscarem produtos de qualidade para o consumo. O supervisor de compras segundo Gonçalves (2016), deve ter o foco na economia, na qualidade, na negociação, ter ética profissional, utilizar métricas, ser proativo, se atualizar constantemente, ter habilidade de adaptação, desapegar da burocracia, ser responsável social e ecologicamente e estabelecer prioridades.

Com essas melhorias, o processo vai fluir mais rápido e trazer melhores resultados, eliminando caminhos desnecessários que por ventura estejam sendo utilizados.

4.7 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

O problema levantado e ao qual se buscou uma resposta foi: *Como manter a organização e controle do estoque visando lucros e qualidade em uma empresa de médio porte, no ramo de importação e exportação de frutas?*

Como respostas provisórias ao estudo apresentou-se as seguintes ***hipóteses*****: H1**: Um *layout* do armazém com endereçamento flexibiliza de forma otimista maior controle, qualidade, agilidade na movimentação dos estoques e maximização de lucros. **H2:** Contagem física e controle de avarias possibilita positivamente um aumento dos lucros. **H3:** Fazer controle do inventário de estoque (sistema) para comparar com a contagem física possibilita de forma positiva que se tenha a confiabilidade para os saldos disponíveis em estoque.

Assim sendo, a Tabela 3 mostra os resultados das hipóteses contrastadas com a meta.

Tabela 3: Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	100,00	Verdadeira
H2	70,0%	100,00	Verdadeira
H3	70,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021).

O problema levantado para a pesquisa foi respondido com as hipóteses, as quais foram validadas com verdadeiras em 100%.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma organização para que alcance o sucesso, deve estar afinada com todos os seus setores. O estoque é de relevante importância nesse processo, especialmente em épocas de crise em que se vive. O gestor, deve estar atento e verificar se houve ou pode haver queda no giro do estoque para poder decidir o seu comportamento de compra, sendo isso adaptado a novos hábitos.

Uma boa gestão de estoques equilibra suas compras, a sua armazenagem e suas entregas, como também, controla as entradas, os materiais que são consumidos, e o ciclo de movimento das mercadorias. Assim sendo,o objetivo de estudo foi alcançado, pois investigou metodologias que possibilitam um controle mais eficaz dos estoques, para que proporcionem maior qualidade, organização, agilidade e maximização dos resultados, para uma empresa do comércio exterior, do segmento de importação e exportação de frutas, de médio porte, localizada no município de Barracão- PR.

Com relação às hipótese, foram levantadas três hipóteses as quais foram consideradas verdadeiras, pois atingiram a meta mínima de 70%, podendo ser confirmadas como verdadeiras, frente ao problema levantado e com base no referencial teórico apresentado.

Também, evidenciou-se que, a partir das respostas obtidas no estudo de caso que a empresa está no mercado há 22 anos, sendo isso um referencial importante com relação ao desempenho das atividades, o que leva a crer que está seguindo as normas e as legislações vigentes voltadas à importação e à exportação do setor de frutas.

Frente ao que foi pesquisado, sugere-se a continuidade dos estudos, tendo em vista ser relevante para a empresa no sentido de trazer maior visibilidade dos negócios e poder corrigir possíveis obstáculos, muitas vezes não percebidos no dia a dia.

Portanto, pode-se concluir que mesmo a empresa apresentando certas deficiências na gestão do estoque, como diferença entre o estoque do sistema e o estoque real e um *layout* inadequado, está aberta a mudanças e a melhorias para que esses problemas sejam solucionados e alcance maiores rendimentos, evitando perdas e desvios desnecessários, levando em consideração, o prazo médio de rotatividade.

REFERÊNCIAS

BALLOU, RONALD, H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial**. Porto Alegre: Ed. Bookman, Porto Alegre, 2006.

_____. **Logística Empresarial:** transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2011.

BASSO, IRANI. PAULO. **Contabilidade Geral Básica.** 4.ed. rev. Ijuí: Unijuí, 2011.

BOWERSOX, DONALD. J.; CLOSS, DAVID.; COOPER, BIXBY, M. **Gestão da Cadeia de Suprimentos e Logística.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

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

CAMATTI, JULIANE. ANDRESSA. **Otimização da Gestão de Estoques em uma Unidade de uma Rede de Supermercados do Oeste do Paraná.** Medianeira, Paraná:2014 Disponível em: http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/4333/. Acesso em: 2º set. 2021.

CAXITO, FABRÍCIO. ANDRADE. (coord). **Logística:** um enfoque prático. São Paulo: Saraiva, 2011.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Iniciação à administração dos materiais.** São Paulo: Makron, 1991.

CHING, HONG. YUH. **Gestão de estoques na cadeia logística integrada:** Supply chain. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

CORONADO, OSMAR. **Controladoria no Atacado e Varejo:** logística integrada e modelo de gestão sob a óptica da gestão econômica logisticon. São Paulo: Atlas, 2007.

CORRÊA, LUIZ. HENRIQUE.; GIANESI, IRINEU. G.M. **Qualidade e Melhoria dos Sistemas de Serviços.** Administração Estratégica de Serviço, São Paulo: Atlas. 1994.

1MDCOENP/TCC_2014_2_09.pdf. Acesso em: 20 set. 2021.

DIAS, MARCO. AURELIO. PEREIRA. **Administração de Materiais:** princípios, conceitos e gestão. São Paulo: Ed. Atlas, 2009.

FONSECA, JOÃO. JOSÉ. SARAIVA. **Metodologia da Pesquisa Científica.** Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

GITMAN, LAWRENCE. J. **Princípios de Administração Financeira.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GOMES, JOSÉ. MÁRIO. MATSUMURA.; SANTOS, JANAINA. LUIZA. dos; SCHMIDT, PAULO. **Contabilidade Intermediária:** atualizada pela Lei n° 11.941/09 e pelas normas do CPC. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GONÇALVES, PAULO. SERGIO. **Administração de Materiais.** 5 ed. rev atual. Rio de Janeiro: Elsevier 2016.

GIL, ANTONIO. CARLOS. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** São Paulo: Atlas, 2012.

_____. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Como Construir Hipóteses? Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** São Paulo: Atlas,2007.

IUDÍCIBUS, SÉRGIO. de; MARION, JOSE. CARLOS. **Contabilidade Comercial.** São Paulo: Atlas, 2010.

KOXNE, DANIELE. COMANDOLI. ; HAUSSMANN, DARCLÊ. COSTA. SILVA.; BEUREN, ILSE. MARIA. **Um Estudo do Controle e dos Custos dos Estoques:** o caso de uma empresa comercial varejista importadora. In: III Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2006, Rio de Janeiro, III SEGET, 2006.

LAKATOS, EVA. MARIA.; MARCONI, MARINA. de ANDRADE**. Metodologia Científica.** São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, PETRÔNIO. GARGIA.; ALT, PAULO. RENATO. CAMPOS. **Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais**. São Paulo: Saraiva, 2000.

MARTINS, PETRÔNIO. GARGIA.; LAUGENI, FERNANDO. PIERO. **Administração da Produção e Operações.** São Paulo: Saraiva, 2009.

MARION, JOSE. CARLOS. **Contabilidade Empresarial.** São Paulo: Editora Atlas S.A., 2009.

OLIVEIRA, L. B. **Estoque.** Secretaria de Educação de PernambucoEducação a Distância, 2015.

PIMENTEL, E. W.; MELO, J. F. M.;OLIVEIRA, SELVINO. NECKEL. **Planejamento e Controle da Produção e a Gestão de Estoques** : Um Estudo de Caso em uma Metalúrgica Paraibana. Revista Eletrônica. v.4, 2005 Disponível em http://revista.uepb.edu.br/index.php/qualitas/article/viewFile/43/35. Acesso em 27 de Jun. de 2021.

POZO, HAMILTON. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais:** Uma Abordagem Logística. São Paulo: Atlas, 2010.

REDAELLI, DAURO. RODRIGUES. **Operações com Mercadorias e Registros de Apuração do Resultado do Exercício.** Florianópolis: UFSC, 1998.

RODRIGUES, CESAR. CHAGAS. PAULO.; OLIVEIRA, JOSÉ. OTÁVIO. **Um Estudo Sobre a Gestão de Estoques Intermediários em Uma Empresa Brasileira de Manufatura de Produtos a Base de Papel.** IV CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO. Niterói, RJ, Brasil, 2008.

SCHIER, CARLOS. UBIRATAN. da COSTA. **Gestão de Custos.** 2 ed. Curitiba: Ibpex, 2011.

SEBRAE.**Qualificação beneficia Funcionários e Empresários.** Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/qualificacao-beneficia-funcionarios-e-empresarios,757bd9e532d44410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 09 nov. 2021.

SILVA, EDNA. LÚCIA. da; MENEZEZ, ESTERA. MUSZKAT. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação.** 4. ed. rev. atual. Florianópolis: UFSC, 2005.

SILVA, CÉSAR. AUGUSTO. TIBÚRCIO.; NIYAMA, JORGE. KATSUMI. (Org**.). Contabilidade para Concursos e Exame de Suficiência.** São Paulo: Atlas, 2010.

SORIANO, FELIPE. FURLAN; SALGADO, ALEXANDRE. PEREIRA. JUNIOR. **Uma Análise do Sistema de Gestão WMS:** um estudo multicaso em empresas desenvolvedoras e usuárias. Produção Online, v. 14, n.1, p.195-218, 2014.

STARK, JOSÉ. ANTÔNIO. **Contabilidade de Custos.** Editora Prentice Hall, 2007.

TEBOUL, JAMES. **Gerenciando a Dinâmica da Qualidade.** Rio de Janeiro: Ed. Qualitymark, 1991.

TRIVIÑOS, AUGUSTO. NIBALDO. SILVA. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VIANA, JOÃO. JOSÉ. **Administração de Materiais:** um enfoque prático. 1 ed. – 9. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2009.

APÊNDICE A - QUESTINÁRIO

Francieli de Lima Carvalho, acadêmica do curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais da Faculdade UNETRI Faculdade, sob orientação da Prof.ª. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, em seu Trabalho de Conclusão de Curso com o tema "Gestão e Armazenagem de Estoque: Estudo de caso em uma empresa de hortifrúti localizada em Barracão-PR" necessita-se para compor o controle de dados, da sua participação para fins de comprovação da referida atividade. Antecipadamente agradecemos a sua atenção e solicitamos a sua colaboração em responder as questões relacionadas ao controle de estoque. Solicito-vos a compreensão e devolver esta pesquisa preenchida até a data de 30/09/2021, evitando deixar questões em branco. Muito obrigada pela atenção!

BLOCO 1 – PERFIL DOS RESPONDENTES

1. Qual a sua faixa etária
( ) 18 a 25 anos
( ) 26 a 35 anos
( ) 36 a 50 anos

2. Qual o grau de escolaridade?
( ) Ensino Fundamental incompleto
( ) Ensino Fundamental completo
( ) Ensino Médio incompleto
( ) Ensino Médio Completo
( ) Ensino Superior incompleto
( ) Ensino Superior completo

3. Cargo de atuação?
( ) Gerência
( ) Setor de qualidade
( ) Conferente
( ) Auxiliar
( ) Faturista

4. Gênero?
( ) Masculino
( ) Feminino

Há quantos anos trabalha na empresa?
( ) Há menos de 2 anos
( ) de 2 a 5 anos
( ) de 5 a 10 anos
( ) há mais de 10 anos

BLOCO 2 – CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

1. Qual o principal produto comercializado pela empresa?
( ) Maçã
( ) Pera
( ) Uva passa
( ) Ameixa seca
( ) Kiwi

2. Quantos anos a empresa atua no mercado?
( ) 18 anos
( ) 20 anos
( ) 22 anos

BLOCO 3 – RECONHECIMENTO DA REALIDADE PROFISSIONAL

1. Você julga que é importante manter a organização e controle do estoque visando lucros e qualidade em uma empresa de médio porte, no ramo de importação e exportação de frutas?
( ) Concordo
( ) Discordo

2. Um *layout* do armaz[em com endereçamento flexibiliza de forma otiista maior controle e agilidade na movimentação dos estoques?
( ) Consordo
( ) Discordo

3. Contagem física e controle de avarias possibilita positivamente um aumento dos lucros?
( ) Concordo
( ) Discordo

4. Fazer controle do inventário de estoque (sistema) para comparar com a contagem física possibilita de forma positiva que se tenha a confiabilidade para os saldos disponíveis em estoque?
( ) Concordo
( ) Discordo

5. Quais metodologias ou mecanismos que possibilita um controle mais eficaz dos estoques, proporcionando mais qualidade, organização, agilidade e maximização dos resultados para a empresa?
( ) Espaçamento adequado para estocagem
( ) Planejamento de compras conforme a necessidade
( ) Cooperação dos empregados para o desempenho das atividades

6. Existe controle de estoque eficaz?
( ) Concordo
( ) Discordo

7. Na sua opinião, qual dessas oplões têm maior relevância em relação às dificuldades na gestão de estoque da empresa?
( ) Compras excessivas
( ) Giro de estoque
( ) Falta de organização

8. Quais as principais dificuldades encontradas na gestão dos estoques, com ênfase no processo de quaidade, agilidade, organização que geram reflexos sobre os resultados?
( ) Diferença emtre o estoque do sistema e o estoque real
( ) Falta de funcionário responsável
( ) *Layout* inadequado

9. A empresa calcula o prazo médio de rotatividade dos estoques?
( ) Concordo
( ) Discordo

10. A empresa utiliza os métodos de controle de estoque? Qual?
( ) PEPS (primeio que entra, primeiro que sai)
( ) UEPS (último a entrar, primeiro a sair)

11. Você sente necessidade de capacitação ness área de qualidade na gestãoi dos estoques?
( ) Concordo
( ) Discordo

12. Na sua função você consegue executar as atividades de forma satisfatória?
( ) Concordo
( ) Discordo

ESTOQUES: A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE ESTOQUES E O IMPACTO DE SUA OBSOLESCÊNCIA

STOCKS: THE IMPORTANCE OF STOCKS MANAGEMENT AND THE IMPACT OF ITS OBSOLESCENCE

Gessica Fairuzi Assumpção[1]
Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

Esta pesquisa aborda sobre a importância da gestão de estoques para que uma organização alcance a excelência no mercado em que está inserida, ela precisa estar fixada em bases sólidas, onde, além de possuir mão-de-obra qualificada, disponibilizar um bom produto, todos os números precisam estar muito claros para os gestores, entre eles: o estoque. Considerando que o estoque tem exercido um papel com grande importância na formação dos custos operacionais e no resultado das empresas, é importante construir uma gestão de estoques eficaz, e vendo a necessidade de entender mais sobre o assunto, pois até mesmo nesse período como acadêmica sinto a falta de ver mais e conseguir introduzir isso ao dia a dia na pratica, tendo em vista os problemas que os estoques obsoletos podem causar dentro das organizações. Assim, o objetivo deste estudo é avaliar o impacto dos estoques obsoletos e a importância da sua gestão em empresas lojistas no ramo de confecções nos municípios de Dionísio Cerqueira – SC e Barracão – PR. Para conseguir alcançar os objetivos que o estudo propõe foi realizada uma pesquisa de campo, a partir de uma abordagem quantitativa, por meio desta pesquisa identificou-se que as empresas relacionadas possuem estoques obsoletos, sem um método de controle eficaz o suficiente, porém, o impacto dessa obsolescência é pequeno, passível de ser resolvida através de uma melhoria na gestão. Assim, o estudo mostrou a importância de existir um controle e gestão eficaz e contínuo dos estoques, reduzindo assim prejuízos financeiros, podendo gerar assim maior liquidez e competitividade.

Palavras-chave: Estoque; Obsolescência; Gestão.

ABSTRACT

This research addresses the importance of inventory management for an organization to achieve excellence in the market in which it operates, it needs to be fixed on solid foundations, where, in addition to having a qualified workforce, providing a good product, everyone the numbers need to be very clear to managers, including: inventory. Considering that inventory has played a very important role in the formation of operating costs and the results of companies, it is important to build an effective inventory management, and seeing the need to understand more about the subject, because even in this period as an academic I feel the lack of seeing more and being able to introduce this to everyday life in practice, given the problems that obsolete stocks can cause within organizations. Thus, the aim of this study is to evaluate the impact of obsolete stocks and the

[1] Gessica Fairuzi Assumpção. Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades. E-mail: gessicacompras@outlook.com
[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Professora e Doutora. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

importance of their management in retail companies in the clothing industry in the municipalities of Dionísio Cerqueira – SC and Barracão – PR. In order to achieve the objectives that the study proposes, a field research was carried out, from a quantitative approach, through this research it was identified that related companies have obsolete stocks, without a control method effective enough, however, the The impact of this obsolescence is small and can be resolved through improved management. Thus, the study showed the importance of having an effective and continuous control and management of stocks, thus reducing financial losses, thus generating greater liquidity and competitiveness.

Keywords: Stocks; Obsolescence; Management.

1 INTRODUÇÃO

O cenário econômico mundial está tão complexo e em constante transformação, que tem feito com que muitas organizações não absorvam tantas mudanças e ainda cause fragilidade à muitas outras, principalmente porque por trás disso há uma demanda de um público cada vez mais exigente em conjunto a políticas monetárias e de governança instáveis.

É importante retomar à memória que, no transcorrer da sua história, o Brasil enfrentou graves crises decorrentes de uma economia enfraquecida pela colonização, conflitos políticos e econômicos internos e externos, processos inflacionários decorrentes da elevação de preços que, consequentemente, trazem o enfraquecimento do poder de compra (PEREIRA; SILVA; SANTOS, 2014 *apud* RIGON, 2016).

As organizações que atualmente estão ativas, independentemente do seu porte, precisam enfrentar desafios diários, além de reinventar-se economicamente em meio à atual crise, precisa atualizar constantemente seu processo produtivo, desde aprimorar seu catálogo de produtos, realizar entregas com agilidade, e preferencialmente antes do prazo, produzir em tempo recorde, e tudo isso com um preço atraente e competitivo.

Para que uma organização alcance a excelência no mercado em que está inserida, ela precisa estar fixada em bases sólidas, ou seja, além de possuir mão-de-obra qualificada, disponibilizar um bom produto, todos os números precisam estar muito claros para os gestores. Hoje para uma empresa ser (e permanecer) competitiva, seus custos devem estar muito alinhados, levando em consideração que a métrica para atingir bons resultados é justamente essa, oferecer produtos de qualidade com custo baixo. Para que isto ocorra, ter controle é primordial, logo, os indicadores devem abranger desde o desempenho na produtividade, logística, vendas, demonstrativos financeiros e a gestão dos estoques.

Neste contexto, para uma correta gestão de estoques, é necessário ter um controle adequado e eficiente. Considerando-se que o estoque tem papel de suma importância na formação dos custos operacionais e na liquidez das empresas, é possível dizer que, é sobre o estoque que é possível visualizar e gerir de maneira consciente as finanças da empresa, visto que o estoque obsoleto é dinheiro que poderia ser realocado em outros setores, e principalmente é dinheiro que não acompanhou as atualizações monetárias, ou seja, além de perder valor, este produto ou matéria-prima pode também ter perdido sua demanda.

Deste modo, para que uma empresa siga em expansão e gerando lucro, os produtos estocados não podem ficar parados, para que isso não ocorra, é fundamental a implantação de ferramentas eficientes para otimizar o controle organizacional e estancar estes gargalos efetivamente, e neste sentido surge à questão ***problemática*** do estudo: como obter uma gestão de estoques eficaz, tendo em vista os problemas que os estoques obsoletos geram dentro das organizações?

Inicialmente ao abordar este problema, prontamente surgem ***hipóteses*** que podem auxiliar, como: H1: Políticas e estratégias de controle de estoques, que visam ações promocionais e rotatividade de estoques de pouco giro interferem positivamente na redução aos impactos gerados por conta da obsolescência de estoques. H2: Controle dos estoques com metodologias de controle, contagem, classificação da qualidade, diagnóstico com política de compras e controle das vendas dos estoques creditam positivamente uma redução ou inexistência de estoques obsoletos.

Assim, o ***objetivo geral*** deste estudo é avaliar o impacto dos estoques obsoletos e a importância da sua gestão em empresas lojistas no ramo de confecções nos municípios de Dionísio Cerqueira – SC e Barracão – PR. Para que seja alcançado este objetivo central, evidenciamos os ***objetivos específicos***: **(a)** apresentar de forma descritiva o referencial teórico acerca da temática da investigação; **(b)** levantar se existem estoques obsoletos no comércio varejista de roupas e identificar qual método de controle de estoque é utilizado; **(c)** identificar os impactos dos estoques obsoletos para a gestão de estoque e eficácia gerencial; e, **(d)** propor metodologias de controle eficazes para a gestão destes estoques obsoletos.

De tal modo, é visto que no comércio varejista em geral, o que mais atrai o público além do preço, é a variedade de produtos que lhe é oferecido, e é neste ponto que a grande maioria dos gestores perdem o controle do seu estoque, principalmente em empresas pequenas, onde o gestor realiza todas as funções administrativas, colabora com as vendas, é responsável pelas compras, etc. Isso quer dizer que, em certas situações, para não perder competitividade e sempre conseguir suprir a necessidade do seu cliente, o gestor acaba ignorando seu estoque obsoleto.

Entender a importância de gerir os estoques é um passo importante, nas empresas do segmento do comércio varejista de roupas, é evidente o quanto controlar os estoques é eficaz e pode reduzir despesas e/ou liquidez. O mercado da moda é atualizado inúmeras vezes durante o ano, e isso faz com que a rotatividade de estoque dentro de uma loja varejista seja constante tendo em vista a sazonalidade das estações, as tendências alavancadas por personalidades influentes, público-alvo, entre outros. É compreensível que a gestão de estoque seja mais complexa em

organizações deste setor, porém, o que não pode acontecer é acreditar que isso é um problema crônico e geral, pois além de ser totalmente reversível pode ser um erro de cunho vital para uma empresa.

Deste modo, percebemos que as organizações necessitam de um considerável esforço de controle em suas várias operações e atividades. O controle constitui a última das funções administrativas, vindo depois do planejamento, da organização e da direção (SOUZA et. al, 2021), ou seja, o gestor ao ter estes indicadores muito claros, vai conseguir tomar decisões com mais segurança e ainda visualizar cenários futuros e estabelecer metas.

Portanto, para conseguir alcançar os objetivos que o estudo propõe será realizada uma pesquisa de campo em empresas lojistas do ramo de confecções nos municípios de Dionísio Cerqueira - SC e Barracão – PR, tendo como foco a gestão do seu estoque, o método de controle utilizado, e os possíveis gargalos que já são de conhecimento do gestor, tudo isso a fim de fazer a análise correta dos dados coletados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ESTOQUES: uma breve abordagem

Uma empresa constituída, independente do setor ou ramo, possui estoque, seja para produção e/ou venda do seu produto ou mesmo para seu próprio uso e consumo, Araújo e Rosa (2014) corroboram ao dizer que, a importância dos estoques se estende a todas as empresas, independentemente do ramo de negócio toda empresa terá de constituir estoques, mesmo que seja para materiais de uso e consumo.

Iudícibus (2015, p.12) aborda sobre os estoques na esfera contábil:

> O termo estoque é utilizado para designar o agregado de itens de propriedade tangível que: 1. São estocados para venda no curso dos negócios; 2. Estão em processo de produção para tal venda; ou 3. Estão para ser consumidos na produção dos bens ou serviços que se tornarão disponíveis para venda.

Para Pozo (2004, p. 41 *apud* Araújo e Rosa, 2014) uma empresa possui até cinco tipos de estoque: matérias primas, materiais auxiliares, manutenção, intermediário e acabados. Sustentando este conceito Viana (2002, p.109 *apud* Grichinski, 2012) aborda:

> O alcance do termo estoque é muito elástico. Do ponto de vista mais tradicional, podemos considerá-lo como representativo de matérias-primas, produtos semiacabados, componentes para montagem, sobressalentes, produtos acabados, materiais administrativos e suprimentos variados.

Para Marion (2015, p.13):

> Os estoques assumem diferentes significados conforme o tipo de empresa onde sejam considerados, mas sempre trazem a conotação de algo à disposição, seja de vendas (como as mercadorias nas empresas comerciais ou os produtos acabados nas empresas industriais), seja de transformação (como as matérias-primas ou materiais em processo), seja de consumo (o estoque de material de consumo pode acontecer tanto em empresa comercial, industrial, como na de serviço).

Deste modo, Schmidt (2011, p.1) confirma:

> Os estoques, de modo geral, representam valores expressivos na composição do patrimônio das entidades; consequentemente, os critérios adotados para avaliá-los são de extrema importância para a formação do resultado da entidade. Englobam todos os bens produzidos ou utilizados na produção de seus produtos e as mercadorias adquiridas, cujo objetivo, mediato ou imediato, seja a venda ou o consumo próprio no desenvolvimento das atividades da entidade.

Os estoques têm forte ligação com diversas atividades podendo influenciar positiva ou negativamente na capacidade de atender a demanda e produção (MARTINS e CONCEIÇÃO, 2019). Entretanto, os itens em estoque estão sujeitos a muitos riscos, por exemplo, danos, deterioração, obsoletos, limitados, sem utilidade. Ademais, a rapidez das mudanças tecnológicas torna a tecnologia atual em um produto obsoleto no amanhã (BITAR e SARTORI, 2018). Por isso, os estoques precisam fazer parte do planejamento estratégico das organizações, pois além de influenciar diretamente na liquidez conseguem gerar indicadores de tomadas de decisão futuras.

2.2 ESTOQUE OBSOLETO

Alvarenga (2010 *apud* Jardim, 2014), diz que, os estoques obsoletos são materiais que deterioram ou tiveram sua validade vencida, ou ainda foram danificados ou reprovados no processo produtivo. Já para Cunha e Bugs (2018) podemos caracterizar as sobras de estoque como material obsoleto. Viana (2002, p.132 *apud* Grichinski, 2012) cita que o estoque obsoleto se trata do material que, embora em condições de utilização, não mais satisfaz às exigências da empresa, pois foi substituído por outro.

A palavra obsolescência deriva de obsoleto, cujo significado é: antiquado, que caiu em desuso, arcaico (BITAR e SARTORI, 2018). Femenick (2011 *apud* Lemes e Lima, 2018) compartilha deste mesmo conceito onde cita que, identificam-se como obsoletos aqueles itens que perdem as condições de uso por serem arcaicos, antigos, fora de moda, ultrapassados. Bowersox et al., (2001, p.70 *apud* Kreutzfeldt, 2014) afirma que a obsolescência é um dos estágios do ciclo de vida do produto, ou seja, representa a perda do valor da matéria-prima ou do produto, em decorrência de uma mudança no modelo, no estilo (LEMES e LIMA, 2018). Em vista disso, Bitar e Sartori (2018, p.03) explanam que:

> Todos os produtos têm um tempo de vida, primeiramente, são introduzidos no mercado, depois há um crescimento nas vendas, quando o nível de aceitação dos consumidores começa a aumentar. Por conseguinte, o produto chega a sua consolidação máxima, isto é, na maturidade, que é no nível mais alto de vendas com a estabilização da demanda e seus processos industriais. A próxima etapa do ciclo é o declínio, onde o produto passa a perder a participação no mercado, dando lugar a inovações ou similares aperfeiçoados; ou mesmo, o produto é retirado do mercado. Com esse pressuposto, é possível compreender então, que a obsolescência já está incutida no ciclo de vida do produto desde o seu desenvolvimento. Portanto, faz parte de uma estratégia das marcas para sua permanência no mercado e para ter lucratividade.

Nesse sentido Kreutzfeldt (2014, p.23) cita que ao se falar em estoque obsoleto um dos principais fatores que o agrava, são os erros na previsão da demanda. Carenhato (2012) corrobora dizendo que, esse excesso de produtos ocorre na junção de vários fatores como: erro na previsão de demanda, problemas no gerenciamento do estoque, problemas na elaboração de pedidos de reabastecimento, entre outros.

Portanto, é possível observar que o estoque obsoleto representa prejuízo para as empresas, pois além de ocupar espaço, têm custo de manutenção, e não geram resultados, se tornando assim um investimento sem retorno. Mesmo sendo numerosos os fatores que podem causar a obsolescência de um estoque, o que pode tornar isso menos frequente e deixar de ser um gargalo é conseguir identificar estas falhas por meio de uma boa gestão.

2.2.1 Provisão para obsolescência

Por certo, se tem a importância de conhecer os valores dos estoques obsoletos, porém há que se evidenciar que não é somente isso, mas também não devem ser desprezados os gastos que envolvem os tais “estoques obsoletos”.

Na contabilidade há que ser realizada a provisão destes valores, considerando as premissas regulatórias contábeis, para que só assim seja considerada a provisão no balanço patrimonial. Quanto a provisão temos a orientação trazida por Martins et al. (2013, p. 118), que evidencia que a conta provisão para perdas em estoques destina-se a registrar as perdas conhecidas em estoques e calculadas por estimativa, oriundos dos estoques morosos ou obsoletos.

Ainda o mesmo teórico, evidencia que para os casos de estoques obsoletos, por vezes tornasse muito difícil o cálculo da perda item a item, dessa forma, sugere que alternativamente seja feita uma provisão baseada num percentual que seja adequado para a finalidade, que por sua vez, seria aplicado sobre o valor total dos estoques que estão contabilizados, evidenciando que tal provisão não seria dedutível para fins fiscais (MARTINS et al., 2013).

No tocante ao CPC 16 (R1), temos no item 28, valor realizável líquido, é oportuno considerar:

> O custo dos estoques pode não ser recuperável se esses estoques estiverem danificados, se se tornarem total ou parcialmente obsoletos ou se os seus preços de venda tiverem diminuído. O custo dos estoques pode também não ser recuperável se os custos estimados de acabamento ou os custos estimados a serem incorridos para realizar a venda tiverem aumentado. A prática de reduzir o valor de custo dos estoques (write down) para o valor realizável líquido é consistente com o ponto de vista de que os ativos não devem ser escriturados por quantias superiores àquelas que se espera que sejam realizadas com a sua venda ou uso.

Os teóricos Bowersox, Closs e Cooper (2007, p. 149), ensinam que “os custos de obsolescência normalmente são estimados com base na experiência anterior relacionada a remarcações de preço, doações ou quantidade destruída. Essa despesa representa o percentual do valor do estoque médio declarado obsoleto a cada ano”.

2.3 OS IMPACTOS CAUSADOS PELA OBSOLESCÊNCIA DOS ESTOQUES

O impacto financeiro gerado pelos estoques obsoletos pode levar uma empresa à falência se não for tratado corretamente (GRICHINSKI, 2012). Para Bowersox, Closs e Cooper (2007, p. 149 *apud* Lemes e Lima, 2018), os custos de obsolescência derivam da deterioração dos produtos durante a armazenagem. Sendo que deste modo, a obsolescência também envolve perda financeira quando um produto se torna obsoleto em termos de moda ou pelo fato de o projeto estar ultrapassado. Bitar e Sartori (2018, p.06) ressaltam:

> A obsolescência é a grande balança comercial da atualidade, quando pende para o lado da tecnologia e inovação, traz novos benefícios para todos; no entanto, quando pende para o lado econômico, misturada com as ambições por lucros cada vez maiores, faz com que as grandes corporações manipulem o ciclo de vida dos produtos, fazendo com que os mesmos fiquem ultrapassados em um curto período de tempo, inserindo novos modelos do mesmo produto, com mudanças nas peças de forma a não ter como repor as que estão danificadas, forçando aos consumidores a compra de um novo modelo e o sucateamento dos antecessores.

É preciso mensurar os prejuízos dos estoques mal otimizados, para que os gestores possam ser auxiliados na tomada de decisão tanto sobre sistemas internos de operações como na realização de parcerias com fornecedores (FARIAS, 2010 e COSTA, 2012 *apud* MARTINS e CONCEIÇÃO, 2019).

O estoque parado ou obsoleto é visto como sinônimo de prejuízo. Isso porque essa mercadoria armazenada além de não estar gerando nenhum retorno financeiro para a empresa naquele momento, está gerando despesas para a organização. Esse custo financeiro do estoque é um dos principais problemas do estoque obsoleto, pois "engessa" o capital além de reduzir a lucratividade da empresa (KREUTZFELDT, 2014). Também ao entendimento de Barbosa (2014, p.19) acerca dos impactos gerados pelos estoques obsoletos, cita que:

> Os materiais estocados sem consumo não geram rentabilidade à empresa, pois estes ficam estagnados nos estoques. Cada material possui um custo e este é representado pelo valor de sua aquisição. Se o mesmo não se movimentar o valor investido neste item também não se movimenta, sendo assim a empresa está perdendo investimento e gerando mais custos com o tempo que o mesmo permanece nas prateleiras. Este valor que não tem movimento, poderia ser melhor aplicado em manutenções ou resoluções de problemas enfrentados pela empresa, já que o mesmo não está surtindo efeito sobre os demais materiais.

Visto isso, é possível afirmar que este pode se tornar um grande e danoso problema a qualquer organização que negligencia gestão e controle de estoques. É de conhecimento de qualquer empreendedor que a meta a ser atingida é o crescimento e a lucratividade, e estes só irão ser alcançados quando todos os setores estiverem alinhados com o mínimo de falhas.

2.4 GESTÃO DE ESTOQUES E SUA IMPORTÂNCIA

A gestão de estoque é um tema que ganha cada vez mais espaço dentro das organizações, pois as empresas têm a necessidade de gerencia-los a fim de atender a demanda de seus clientes e

evitar estoques obsoletos (MONTEIRO et al., 2017). Wanke (2006 *apud* Borges e Alves, 2015) afirma que a importância atribuída à gestão de estoques como elemento fundamental para a redução e o controle dos custos totais e melhoria do nível de serviço prestado pela empresa é crescente.

O ato de controlar a quantidade de produto armazenado, decidir quando fazer uma nova compra, a organização e distribuição por lotes ou datas, identificação, classificação e outros, pode se denominar de gerenciamento de estoque ou de gestão de estoque (MARTELLI e DANDARO, 2015). Ainda conforme Ballou (2007 *apud* Rezende, 2008), a gestão de estoque é um importante procedimento onde basicamente se planeja, coordena e controla toda a mercadoria que entra e sai na empresa.

Amaral e Dourado (2011 *apud* Rodrigues et al., 2020) dizem que a gestão de estoque se encontra em todas as empresas e na vida pessoal de cada pessoa. O objetivo da gestão de estoque é proporcionar um nível adequado de estoque, que seja capaz de sustentar o nível de atividades da empresa ao menor custo (MATIAS, 2007 *apud* REZENDE, 2008). Logo, para que os estoques se tornem um elemento agregador de valor e uma fonte de vantagem competitiva eles necessitam de uma gestão que prime pela excelência, que seja ao mesmo tempo eficiente e eficaz na conquista dos objetivos (ARAÚJO e ROSA, 2014).

2.5 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE GESTÃO PARA CONTROLE DE ESTOQUES

A realização da gestão compreende na divisão do estoque em etapas dentro processos, sendo necessário o uso de ferramentas de gestão de estoque que proporcionam maior controle, clareza e facilidade no gerenciamento da cadeia de estoque (SLOMINSKI, 2016). Por isso, é imprescindível ter total controle dos estoques, através de inventários e auxílio de diversos softwares, atualizados constantemente para que o processo produtivo das organizações não seja afetado, ou se afetado, que seja o mínimo possível (DIAS, 2010 *apud* MARTINS E CONCEIÇÃO, 2019).

Justamente por exigir uma série de cuidados e parecer tão complexo, como o controle contínuo das mercadorias e insumos, a análise precisa das informações, cadastramentos e atualizações de dados, muitos profissionais de gestão ficam confusos ou não sabem como gerenciar os seus estoques corretamente (IZY, 2021). Para tanto, ferramentas de auxílio a este gerenciamento já foram desenvolvidas, entre elas estão cobertura de estoque, inventário físico, estoque de segurança, entre outras (SANTOS et al., 2012).

Assim, Monteiro et al. (2017) ressalta que ao adotar ferramentas de gestão, elas irão permitir que a empresa possua uma posição em tempo real de seu estoque, conseguindo identificar os materiais estocados, a quantidade e o tempo de realizar novas compras com confiabilidade nas informações. A partir daí as principais ferramentas e ações serão explanadas a seguir, sendo que poderão abranger desde indústrias até comércios, visando o que melhor se adapta às necessidades individuais de cada empresa.

2.5.1 Sistema ERP com controle de estoque integrado

O ERP (*Enterprise Resource Planning*), conhecido também como Sistema de Gestão Empresarial, é uma ferramenta que possibilita aprimorar a inclusão dos dados e o fluxo das informações (Zancul, 2000). Um bom sistema ERP deve permitir a elaboração de inventários e facilitar as análises desempenho de cada item no estoque.

A grande vantagem do sistema ERP é a habilidade e rapidez que ele possui quando alimentado de informações lançadas nele até o momento da chegada aos setores envolvidos na solicitação do serviço, tudo em tempo real, interagindo com todos os aplicativos e eliminando-se a as falhas de dados, o que assegura a integridade das informações obtidas (MARTELLI e DANDARO, 2015).

A codificação do material serve como rastreadores de materiais, garantindo o controle maior dos itens, separando os por classes e categorias, existem vários métodos de codificação tais como, numéricos, alfanuméricos e alfabético (BARBOSA, 2014).

O objetivo da codificação é estabelecer formas de representação das diversas características dos produtos, tornando-os passíveis de controle e operacionalização, representar todas as informações necessárias, suficientes e desejadas por meio de números e/ou letras (COSTA, 2002; DIAS, 1993 *apud* SLOMINSKI, 2016).

O código de barras atualmente ainda é o mais comum e usado, ele ajuda na padronização dos estoques. Permite que os profissionais registrem e quantifiquem os seus produtos e insumos com mais rapidez, o que ajuda a facilitar o trabalho e a qualidade das operações (IZY, 2021).

2.5.2 Giro de estoque

Avaliar o giro de estoque é uma ação que permite ao profissional saber quantas vezes o estoque foi reabastecido. Também, se existem produtos com pouca saída ou insumos estagnados nas prateleiras. O cálculo é feito pela soma dos itens que saíram, dividido pela média de estoque.

Um alto índice de rotação dos estoques é fator fundamental na redução da necessidade de investimento em capital de giro para um determinado nível de vendas (SOUZA et al., 2021). Portanto, quanto maior o a rotatividade maior o desempenho dos estoques, pois materiais que não possuem giro no estoque poderão ser classificados como obsoletos (BARBOSA, 2014).

2.5.3 Curva ABC de produtos

Dentre as ferramentas que auxiliam a gestão do estoque o método da curva ABC procura perceber as reais qualidades de uma empresa, isto é, saber quais os materiais que refletem a maior despesa, analisando o equilíbrio entre qualidade e disponibilidade de bens materiais (RODRIGUES et al., 2020).

Hoje é considerado uma grande técnica para análise, pois evidencia quais materiais são os mais lucrativos e, assim sendo, dando um suporte maior para o setor de administração da empresa tomar decisões mais seguras (DIAS, 2012 *apud* MARTINS e CONCEIÇÃO, 2019).

Ballou (2007 *apud* Rezende, 2008) também afirma dizendo que, a Curva ABC é utilizada para identificar os principais produtos, sendo classificados como A, B e C, onde A são os produtos de maior importância das vendas realizadas, B são os produtos intermediários, e C são os de menor importância das vendas.

Desta forma, para manter o estoque mais organizado, a empresa pode realizar a classificação dos seus itens por grau de relevância. Esse método é interessante para ajudar a definir quais são os produtos e insumos que têm mais saída e/ ou são mais lucrativos, evitando assim a compra e o acúmulo de mercadorias que tenham baixo giro e/ ou rentabilidade (IZY, 2021).

3 METODOLOGIA

No tocante as ***características***, o estudo será realizado em empresas lojistas do ramo de confecções nos municípios de Dionísio Cerqueira - SC e Barracão – PR. É importante salientar que a pesquisa se dará com uma população, isto é, a população é um termo de pesquisa que significa

o total de pessoas que representam o público-alvo, então aquela em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra depende ao menos em parte do julgamento do pesquisador ou do entrevistador no campo (MATTAR, p. 132 apud OLIVEIRA, 2001).

Considerando que a população está composta de 107 empresas, destas: 53 (cinquenta e três) empresas cadastradas no município de Dionísio Cerqueira - SC e 54 (cinquenta e quatro) no município de Barracão – PR, para chegar nesses números foi utilizado as palavras chaves roupa e confecção, buscando na lista fornecida pelos respectivos municípios, cedida pelo setor de tributação.

Quanto a ***abordagem***, trata-se de uma pesquisa quantitativa, de acordo com Richardson (2008 apud Paschoarelli et al., 2015), o método em pesquisa é a escolha de procedimentos sistemáticos, através dos quais procura-se descrever e explicar fenômenos. Deste modo, a abordagem do estudo será quantitativa, a pesquisa quantitativa, esse tipo de pesquisa busca uma precisão dos resultados, a fim de evitar equívocos na análise e interpretação dos dados, gerando maior segurança em relação às inferências obtidas. Sua aplicação é frequente em estudos descritivos, os quais procuram relações entre variáveis, buscando descobrir características de um fenômeno (Richardson, 2008 *apud* Paschoarelli et al., 2015). Assim, este tipo de pesquisa traz ao pesquisador maior familiaridade com o problema, tornando-o mais claro.

O tipo de pesquisa, quanto aos ***objetivos*** é descritiva, onde foram coletadas informações em artigos, periódicos e outras bibliografias relacionadas ao tema e aos objetivos. Isto porque, a pesquisa descritiva objetiva conhecer e interpretar a realidade sem nela interferir para modificá-la (CHURCHILL, 1987 *apud* GERHARDT e SILVEIRA, 2009).

Ainda, para Triviños (1987 *apud* Gerhardt e Silveira, 2009), os estudos descritivos podem ser criticados porque pode existir uma descrição exata dos fenômenos e dos fatos. Por isso, as pesquisas descritivas compreendem grande número de métodos de coleta de dados, os quais compreendem: entrevistas pessoais, entrevistas por telefone, questionários pelo correio, questionários pessoais e observação (VIEIRA, 2002).

Neste contexto, os objetivos também serão alcançados por meio de pesquisa explicativa, esta que segundo Gil (1999), a tem como objetivo básico a identificação dos fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência de um fenômeno. É o tipo de pesquisa que mais aprofunda o conhecimento da realidade, pois tenta explicar a razão e as relações de causa e efeito dos fenômenos.

E para concluir o alinhamento do estudo a pesquisa exploratória servirá como subsídio, Gil (1999) considera que a pesquisa exploratória tem como objetivo principal desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores.

Os ***procedimentos adotados para a coleta de dados***, para alcançar o objetivo principal do estudo, em princípio foi realizada pesquisa bibliográfica**,** onde foi possível fundamentar o tema em questão, compreendendo as principais problemáticas, bem como o *know how* de diversos autores. Segundo Marconi e Lakatos (2002), a pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tomada pública em relação ao tema de estudo. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto. Posteriormente será realizado uma pesquisa de campo, segundo Gonçalves (2001), a pesquisa de campo é o tipo de pesquisa que pretende buscar a informação diretamente com a população pesquisada.

A partir da pesquisa bibliográfica, será realizada também a pesquisa de campo, bem como como ***instrumento de coleta de dados*** utilizar-se-á formulário no Google Forms, será enviado o link via Whatsapp para o contato que será coletado no cadastro das prefeituras de Barracão - PR e Dioniso Cerqueira - SC, empresas relacionadas pelo setor de tributação, com um questionário no formato de perguntas fechadas para que os gestores das empresas selecionadas possam responder, tendo como foco a gestão do seu estoque, o método de controle utilizado, e os possíveis gargalos que já são de conhecimento do gestor, tudo isso a fim de fazer a análise correta dos dados coletados. O formulário construído pode ser disponibilizado através de um endereço eletrônico e, em quando preenchido pelos respondentes, as respostas aparecem imediatamente na página do Google Forms do usuário que os criou (MATHIAS e SAKAI, p. 07, 2021).

A ***análise dos dados*** é uma das fases mais importantes da pesquisa, pois, a partir dela, é que serão apresentados os resultados e a conclusão da pesquisa, conclusão essa que poderá ser final ou apenas parcial, deixando margem para pesquisas posteriores (MARCONI e LAKATOS, 1996).

Deste modo, serão identificados os resultados referentes aos processos de validação e como eles impactaram no processo de controle de estoques e solução para a obsolescência pré-existente. Afinal, a validade não se refere aos dados da pesquisa, mas às inferências elaboradas a partir deles (HAMMERSLEY e AITKINSON, 1983 *apud* RAMALHO, 2012).

Os dados coletados através do questionário, serão tabulados por meio de tabelas e/ou gráficos de forma que se possa verificar o percentual obtido em cada resposta a fim de criar um

indicador para a identificação das empresas que possuem o gargalo dos estoques obsoletos, a partir destes resultados.

Em contato com as prefeituras dos municípios, será elencada a relação de empresas do segmento varejista de confecções, disponibilizando um formulário com questões relacionadas aos estoques e sua gestão.

É importante salientar que a formulação de delas é o segundo passo mais importante na investigação, a hipótese é uma suposição que antecede a constatação dos fatos e tem como características uma formulação provisória. Deve ser testada para determinar sua validade (LAKATOS e MARCONI, 2002). Para que sejam testáveis, as hipóteses devem apresentar uma relação de associação entre as variáveis independentes (pré-requisitos) e dependentes (efeitos) funcionando como bússola da pesquisa (TCHAMO, 2021).

Para validar as hipóteses do estudo, um questionário será elaborado e disponibilizado aos gestores das empresas do segmento de lojas varejistas de confecções, por meio de um formulário do Google Forms, para a ***validação das hipóteses***, estabeleceremos a métrica, considerando por critério qualitativo de classificação das hipóteses a meta de validação onde se 70% dos respondentes concordarem com nossas hipóteses serão consideradas como verdadeiras e se caso for inferior a este percentual serão consideradas como falsas.

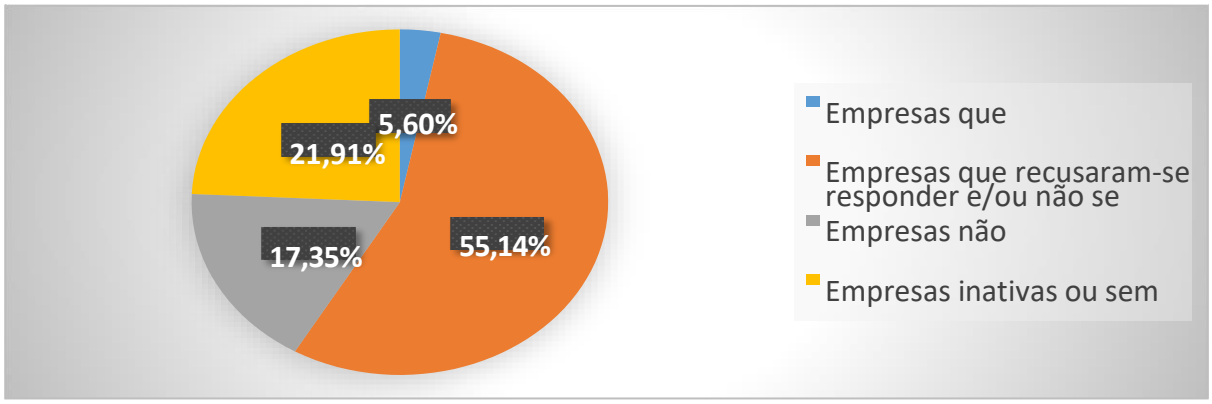
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesta etapa serão apresentados os dados coletados conforme os objetivos propostos.

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

A população do estudo foi composta por 107 (cento e sete) empresas, sendo 53 (cinquenta e três) empresas do município de Dionísio Cerqueira - SC e 54 (cinquenta e quatro) do município de Barracão - PR. Participaram efetivamente da pesquisa 5,60 % da população, totalizando 06 empresas.

Gráfico 1. Composição da população



Fonte: Elaboração própria (2021).

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS PREPONDERANTES DAS EMPRESAS E DOS RESPONDENTES

Abaixo serão analisadas as principais características das empresas e seus respondentes.

4.2.1 Perfil dos respondentes

Os resultados nos dão por conta que quanto aos resultados de maior preponderância evidenciados na Tabela 1, quanto: *ao cargo* que os respondentes ocupam na empresa que a maior parte dos respondentes exerce o cargo de gerente cerca de 33,3%, com relação ao *grau de escolaridade*: 66,6% possuem graduação superior, e ao quanto: *ao tempo de atuação na empresa*, a maior parte, 83,3% estão entre 1 a 3 anos.

Tabela 1. Perfil dos respondentes

Variáveis	N	%
PERFIL DOS RESPONDENTES		
Cargo/ função do respondente		
Gerente	02	33,3
Sócio-gerente	01	16,7
Gerente financeiro	01	16,7
Administrador	01	16,7
Auxiliar Administrativo	01	16,7
Grau de escolaridade		
Ensino fundamental completo	01	16,7
Ensino médio	01	16,7
Graduação Superior	04	66,6
Tempo que atua na empresa		
Mais de 10 anos	01	16,7
De 01 a 03 anos	05	83,3

Fonte: Elaboração propria (2021)

4.2.1 Perfil das empresas

Quanto às características do perfil das empresas, 50% estão localizadas no município de Barracão – PR e 50% no município de Dionísio Cerqueira – SC. Ao que diz respeito sobre a modalidade empresarial baseada no faturamento anual, 33,3% se enquadram no MEI, 33,3% são Microempresa ou ME e 33,4% Eireli. Além disso, 66,6% das empresas já estão constituídas há mais de 10 anos.

Tabela 2. Perfil das empresas

Variáveis	N	%
PERFIL DAS EMPRESAS		
Município que a empresa está localizada		
Dionísio Cerqueira	03	50
Barracão	03	50
Faturamento bruto anual e modalidade empresarial		
MEI - Até 81 mil ao ano	02	33,3
Microempresa ou ME - Até 360 mil ao ano	02	33,3
Eireli, exceto o determinado pelo regime tributário escolhido - Sem limite de faturamento	02	33,4
Tempo de constituição da empresa		
Mais de 10 anos	04	66,6
De 2 a 5 anos	01	16,7
1 ano	01	16,7

Fonte: Elaboração propria (2021).

4.3 LEVANTAMENTO DOS ESTOQUES OBSOLETOS E O MÉTODO DE CONTROLE DE ESTOQUE UTILIZADO PELAS EMPRESAS PESQUISADAS

Abaixo serão demonstrados os resultados obtidos ao que se trata dos estoques obsoletos e os métodos de controle de estoques utilizado pelas empresas respondentes.

4.3.1 Estoques obsoletos

Sobre os estoques obsoletos, 67,6% das empresas indicaram a existência de itens parados em seu estoque, e da mesma forma 67,6% não possuem qualquer método de controle sobre essa obsolescência. 50% das empresas apresentou que seus estoques estão obsoletos a cerca de 1 a 2 anos, onde a incidência é maior nas estações de primavera e verão, onde 50% das empresas

confirmaram. Destes ainda, 67,7% afirmaram que desconhecem quanto representa em percentual sobre o valor total do estoque, os estoques obsoletos.

Tabela 3. Gestão de estoques

Variáveis	N	%
GESTÃO DE ESTOQUES		
Existência de itens obsoletos no estoque		
Sim	04	67,7
Não	02	33,3
Existência de controle do estoque obsoleto		
Sim	02	33,3
Não	04	67,7
Há quanto tempo estes itens estão obsoletos		
De 1 a 2 anos	03	50
Mais de 5 anos	01	16,7
Desconhece	02	33,3
Estação do ano representa maior volume no estoque obsoleto		
Primavera e verão	03	50
Outono e inverno	01	16,7
Desconhece	02	33,3
Quanto representa em porcentagem (%) sobre o total do estoque o valor dos obsoletos		
Menos de 5%	01	16,7
Aproximadamente 10%	01	16,7
Desconhece	04	66,6

Fonte: Elaboração propria (2021).

Neste ponto pode-se confirmar, onde um dos autores supramencionados (Barbosa, 2014, p.19) cita sobre a existência de estoques obsoletos, onde este valor que não tem movimento, poderia ser melhor aplicado em manutenções ou resoluções de problemas enfrentados pela empresa, já que o mesmo não está surtindo efeito sobre os demais materiais.

4.3.2 Métodos de controle de estoque

Quanto aos métodos de controle de estoque, 66,6% das empresas não utilizam sistema operacional ou manuscrito, e indicaram para ‘outro’. Sobre a periodicidade que é realizado o controle de inventário 50% apontaram que fazem o controle mensalmente, considerando boa a regular sua gestão de estoque. Destes 100% citaram que possuem endereçamento para a localização do estoque, porém, 83,3% indicaram que perdem vendas ou atrasam entregas por não localizar mercadoria. 50% das empresas respondeu que seu inventário é totalmente registrado, já

os outros 50%, não possuem, além disso, 66,6% confirmaram o controle de rotatividade do seu estoque. E quanto à existência de uma pessoa responsável pelo monitoramento e controle de estoque 50% confirmaram que há e outros 50% que não possuem gestor para este setor.

Tabela 4. Métodos de controle de estoque

Variáveis	N	%
GESTÃO DE ESTOQUES		
Método utilizado para o controle de estoque		
Sistema operacional	01	16,7
Manuscrito	01	16,7
Outro	04	66,6
Periodicidade que é realizado o controle de inventário		
Mensal	03	50
Semanal	01	16,7
Anual	02	33,3
Como é avaliada a gestão de estoque		
Boa	03	50
Regular	03	50
Existência de endereçamento para localização do estoque		
Sim	06	100
Atrasos ou vendas perdidas por não localizar mercadoria no estoque		
Sim	05	83,3
Não	01	16,7
Inventário totalmente registrado		
Sim	03	50
Não	03	50
Existência de controle de rotatividade de estoque		
Sim	04	67,7
Não	02	33,3
Existência de gestor de estoques		
Sim	03	50
Não	03	50

Fonte: Elaboração propria (2021).

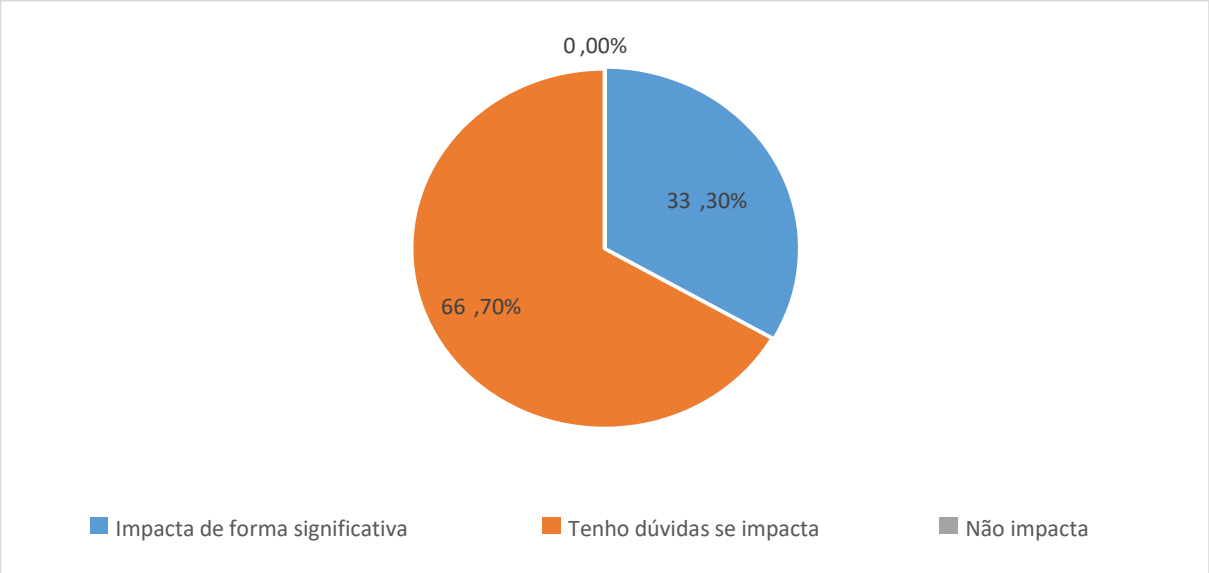
Conforme visto no referencial teórico, aqui os resultados vêm ao encontro com o que foi mencionado, onde por exigir uma série de cuidados e parecer tão complexo, como o controle contínuo das mercadorias e insumos, a análise precisa das informações, cadastramentos e atualizações de dados, muitos profissionais de gestão ficam confusos ou não sabem como gerenciar os seus estoques corretamente (IZY, 2021).

4.4 OS IMPACTOS DOS ESTOQUES OBSOLETOS PARA A GESTÃO E EFICÁCIA

GERENCIAL

Quando nos reportamos aos impactos da obsolescência dos estoques, é sabido o quanto pode representar em perdas financeiras. Conforme foi visto no decorrer do estudo, além de ser um estoque parado, que não está trazendo lucro para a empresa, ele ainda é capaz de gerar despesas. Neste sentido, as empresas pesquisadas foram questionadas também sobre como elas percebem os impactos dos estoques obsoletos.

Gráfico 2. Impacto dos estoques obsoletos

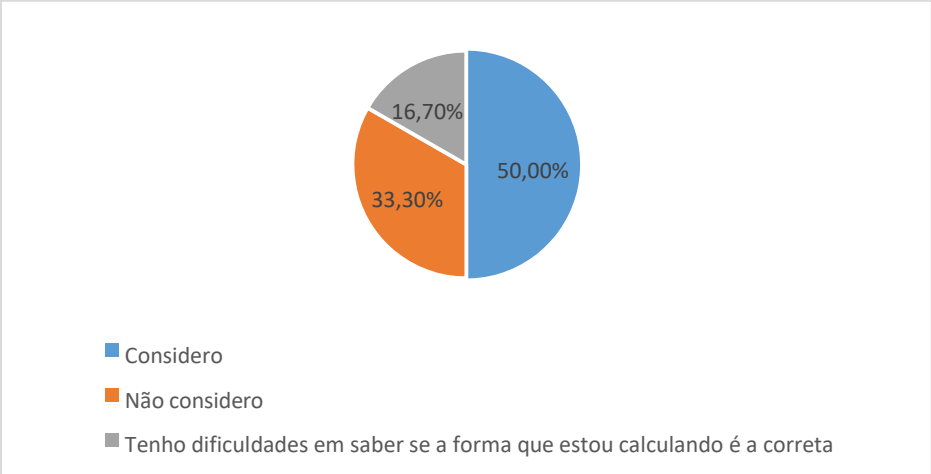


Fonte: Elaboração própria (2021).

Pode ser visto no gráfico 2, que para 66,7% existem dúvidas sobre o real impacto, todavia para 33,3% das empresas, o estoque parado impacta de forma significativa, novamente confirmando o que os autores dizem sobre a obsolescência.

Já no gráfico 3, as empresas responderam se elas incluem as possíveis perdas na formação/composição do preço de venda do seu produto. Neste caso é visto que 50% consideram as perdas, porém é importante observar que o restante da população ou não considera, ou tem dificuldade em calcular de maneira correta.

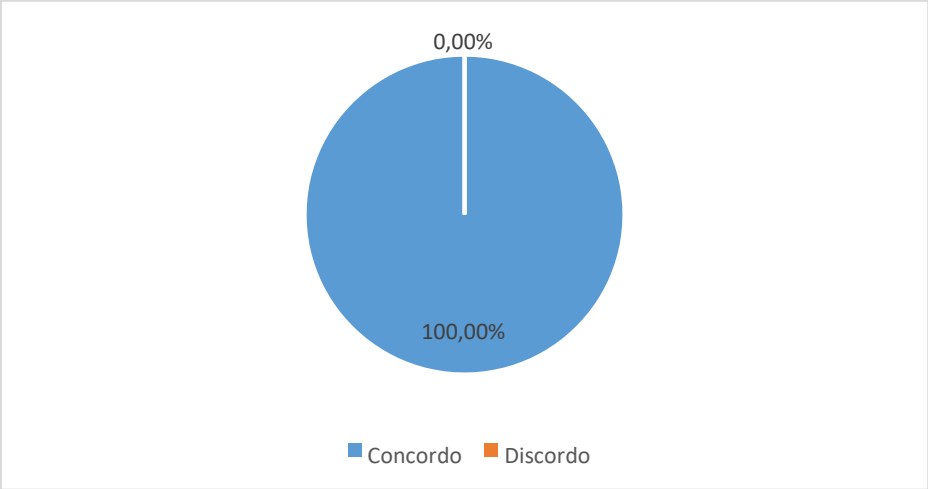
Gráfico 3. Inclusão das perdas na composição do preço de venda



Fonte: Elaboração própria (2021).

O gráfico 4 complementa a questão anterior, onde é intencionada a necessidade de capacitação para entender de fato os impactos das perdas por obsolescência, neste gráfico vemos que 100% da população concordou que existe essa necessidade.

Gráfico 4. Necessidade de uma capacitação para entender os impactos das perdas por obsolescência



Fonte: Elaboração própria (2021).

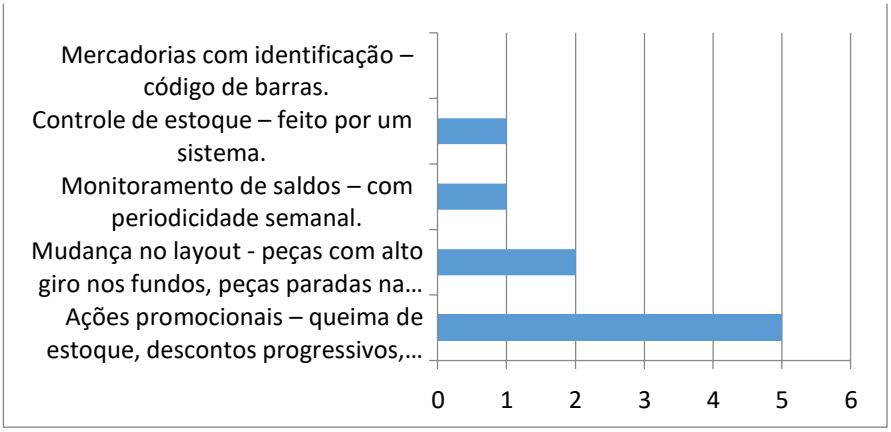
Assim, conforme se discorreu ao longo do trabalho, negligenciar o controle de estoque e principalmente “fechar os olhos” para o estoque obsoleto, pode ser muito prejudicial para a saúde financeira de uma empresa.

4.5 PROPOSITURA DE METODOLOGIAS DE CONTROLE EFICAZ PARA A GESTÃO DOS ESTOQUES OBSOLETOS

Quando é percebido o estoque obsoleto na empresa, imediatamente o que nos vem à cabeça é “torrar” a mercadoria, todavia esta não é a única maneira de se resolver esse tipo de problema, os autores citados neste estudo trazem inúmeras maneiras de sanar com esta situação, mas antes disso, outras inúmeras formas para isso ser evitado, desde antes da ocorrência da obsolescência, ou seja, controlar o estoque de maneira que o giro de mercadorias seja constante e o percentual de estoque obsoleto seja mínimo ou zerado.

No gráfico 5, as empresas foram questionadas se possuem ações alternativas para solução e redução de saldos de estoques obsoletos. A maioria considera como melhor alternativa, ações promocionais, como liquidação, descontos e divulgações, outras ações sugeridas como mudança no layout da loja, disposição das mercadorias, monitoramento de estoque com periodicidade semanal, controle por meio de identificação de mercadoria e inserido em um sistema operacional, não foram opções “bem vistas” ou consideradas como boas.

Gráfico 5. Alternativas para redução de saldos de estoque obsoleto



Fonte: Elaboração própria (2021).

Este gráfico traz à tona uma preocupação muito grande, pois, apesar da população da pesquisa ser pequena, já é percebido que para a maioria, ações preventivas não são tão importantes como ações imediatas. Realizar ações promocionais é apenas uma das formas propostas, porém é de longe a melhor e mais eficaz, visto que quando uma ação promocional ocorre é porque o estoque já está parado há tempo o suficiente para ter gerado despesas.

4.6 GESTÃO DE ESTOQUES EFICAZ X ESTOQUES OBSOLETOS – VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Com relação à problemática proposta: *Como obter uma gestão de estoques eficaz, tendo em vista os problemas que os estoques obsoletos geram dentro das organizações?*

Foram propostas as seguintes hipóteses: H1: Políticas e estratégias de controle de estoques, que visam ações promocionais e rotatividade de estoques de pouco giro interferem positivamente na redução aos impactos gerados por conta da obsolescência de estoques. H2: Controle dos estoques com metodologias de controle, contagem, classificação da qualidade, diagnóstico com política de compras e controle das vendas dos estoques creditam positivamente uma redução ou inexistência de estoques obsoletos.

Na tabela 5 demonstramos os achados da pesquisa.

Tabela 5. Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,00	100,00	Verdadeira
H2	70,00	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração propria (2021).

Evidenciou-se que as respostas provisórias representadas por H1 e H2, foram confirmadas como VERDADEIRAS, considerando a meta estabelecida de 70%, ou seja, definido que no mínimo 70% dos respondentes teriam que concordar com as perguntas estabelecidas por intermédio das hipóteses definidas, para que só assim fossem verdadeiras as respostas levantadas para o problema, e obtivemos 100% de concordância, dessa forma nosso problema foi respondido pelas hipóteses consideradas verdadeiras.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o foco em obter uma gestão de estoques eficaz, tendo em vista os problemas que os estoques obsoletos geram dentro das organizações, e assim esse assunto ter maior relevância com relação ao controle de estoque e o impacto da obsolescência do estoque em empresas do ramo varejista de confecções.

Neste prisma, o estudo avaliou o impacto dos estoques obsoletos e a importância da sua gestão em empresas lojistas no ramo de confecções nos municípios de Dionísio Cerqueira – SC e Barracão – PR. Fundamentando-se no conhecimento de inúmeros autores, para então possibilitar a pesquisa em questão, onde apurou-se a existência de estoques obsoletos nas empresas pesquisadas, onde puderam ser identificados os métodos de controle de estoque elas utilizam, e os impactos financeiros e gerenciais que a obsolescência causa.

Deste modo, é possível compreender por meio da pesquisa, que apesar dos estoques obsoletos não representarem grande volume nas empresas relacionadas, eles existem, e para isso é necessário um aprimoramento na gestão de todo o inventário. Tendo em vista todos os problemas que podem gerar, é preciso constituir uma gestão eficaz e permanente dos estoques.

Observou-se também que políticas e estratégias de controle de estoques, que visam ações promocionais e rotatividade de estoques de pouco giro, são bem vistas aos olhos dos gestores, isto porque interferem positivamente na redução aos impactos gerados por conta da obsolescência de estoques de maneira rápida e sempre trazendo liquidez ao fluxo de caixa. Neste contexto também se viu que a gestão dos estoques com metodologias de controle, contagem, classificação, diagnóstico com política de compras e controle das vendas também influenciam de maneira positiva na redução ou resolução de estoques obsoletos.

Deste modo, a pesquisa se mostrou bastante satisfatória, principalmente ao perceber que apesar da ocorrência dos estoques obsoletos, ainda medidas eficazes de controle de estoques podem ser acolhidas e gerar bons resultados nas empresas pesquisas, como a implantação de um sistema ERP, onde exista a integração de todo o estoque, os métodos de giro de estoque, além da classificação das mercadorias por meio da metodologia da curva ABC, onde os produtos são visualizados pela sua rotatividade. Assim, estas indicações podem ser estendidas não somente às empresas estudas, mas sim a qualquer empresa, indiferente do ramo, pode até mesmo ser introduzida às empresas por meio dos núcleos das associações comerciais locais, onde por meio de workshops e oficinas podem ser facilmente oferecidas estas soluções à empresários que queiram melhorar sua gestão de estoques.

Deste modo, este estudo também mostrou o quanto os estoques obsoletos nas empresas ainda precisam ser considerados, aprofundar neste assunto, buscando soluções práticas para o controle de estoques nos mais diferentes nichos de mercado, pois é visto que em todos os setores existem falhas, deste modo, abrindo possibilidades para novas pesquisas e análises neste assunto.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Geisiane dos Santos; ROSA, Paulo Roberto. **A importância da gestão de estoques nas organizações contemporâneas.** Colloquium Humanarum, vol. 11, n. Especial. UNOESTE, 2014. Disponível em: http://www.unoeste.br/site/enepe/2014/suplementos/area/Humanarum/Administra%C3%A7%C3%A3o/A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DA%20GEST%C3%83O%20DE%20ESTOQUES%20NAS%20ORGANIZA%C3%87%C3%95ES%20CONTEMPOR%C3%82NEAS.pdf. Acesso em 02 de abril de 2021.

BARBOSA, Willian da Silva. **Redução de custos e seu impacto na gestão de estoque.** 2014. Disponível em: https://cepein.femanet.com.br/BDigital/arqTccs/1111390153.pdf. Acesso em 18 de abril de 2021.

BITAR, Salmene dos Santos; SARTORI, Simone. **Influência da obsolescência de produtos nos estoques da indústria metal mecânica**. 2018. Disponível em: http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/index.php/pos-graduacao/trabalhos-de-conclusao-debolsistas/trabalhos-de-conclusao-de-bolsistas-a-partir-de-2018/ciencias-sociaisaplicadas/especializacao-5/1046-a-influencia-da-obsolescencia-de-produtos-nos-estoques-daindustria-metal-mecanica/file. Acesso em 02 de abril de 2021.

BORGES, Wemerson de Freitas; ALVES, Jordânia Louse Silva. **Implantação de ferramentas para controle de estoque - Estudo de caso em uma Fábrica de Ração.** 2015.Disponível em: https://www.unirv.edu.br/conteudos/fckfiles/files/WEMERSON%20-%20IMPLANTACAO%20DE%20FERRAMENTAS%20PARA%20CONTROLE%20DE%20ESTOQUE.pdf. Acesso em 07 de abril de 2021.

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J.; COOPER, M. Bixby. **Gestão da cadeia de suprimentos e logística.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

CARENHATO, Ligiane. **Gerenciamento de estoques:** estudo de caso na empresa Mello e Fontana. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração. Faculdade Anglicana de Tapejara – FAT. 2012. Disponível em: http://www.fatrs.com.br/faculdade/uploads/tcc/8d47c37b065c802b9314026cefb1361f.pdf. Acesso em 03 de abril de 2021.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **CPC 16 (R1) – Estoques**. Disponível em: < http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=47>. Acesso em: 27 de Out. de 2021.

CUNHA, Ângelo Fernandes da; BUGS, João Carlos. **Influência do estoque obsoleto em uma empresa fabricante de calçados esportivos do vale do Paranhana/RS.** 2018. Disponível em: https://seer.faccat.br/index.php/administracao/article/view/1566. Acesso em 07 de abril de 2021.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em: http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf. Acesso em 16 de abril de 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GONÇALVES, Elisa Pereira. **Iniciação à pesquisa científica**. Campinas, SP: Editora Alínea, 2001.

GRICHINSKI, Edi Carlos. **O impacto dos estoques obsoletos.** Monografia do Curso de Especialização apresentado ao Departamento de Administração Geral e Aplicada como requisito para obtenção do título de Especialista em Gerenciamento de Sistemas Logísticos, 2012. Disponível em: https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/47800/R%20-%20E%20%20EDI%20CARLOS%20GRICHINSKI.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em 31 de março de 2021.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

JARDIM, Camila Rodrigues. **A importância da gestão de estoque no setor de varejo utilizada como ferramenta para tomada de decisão no suprimento**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Engenharia de produção da Universidade Federal do Pampa, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Engenharia de Produção. Bagé, 2014. Disponível em: http://dspace.unipampa.edu.br:8080/jspui/bitstream/riu/605/1/TCC2_CamilaJardim_Final.pdf. Acesso em 08 de abril de 2021.

KREUTZFELDT, Thiago W. L. **Artigo Científico: Custos e impactos do estoque obsoleto na indústria de linha branca de Curitiba e região metropolitana.** Trabalho apresentado para a conclusão do curso de Gerenciamento de Sistemas Logísticos da Universidade Federal do Paraná - UFPR, 2014. Disponível em: https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/52500/R%20-%20E%20-%20THIAGO%20WILIAN%20LOURENCO%20KREUTZFELDT.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em 02 de abril de 2021.

LEMES, Emerson Amaro; LIMA, Emanoel Marcos. **Análise dos critérios utilizados em relação aos estoques obsoletos em uma empresa atacadista.** Revista Mineira de Contabilidade, 2018. Disponível em: http://revista.crcmg.org.br/index.php?journal=rmc. Acesso em 20 de abril de 2021.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

_____. **Técnicas de pesquisa.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARTELLI, Leandro Lopez; DANDARO, Fernando. **Planejamento e controle de estoque nas organizações.** Revista Gestão Industrial. Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR. Campus Ponta Grossa - Paraná – Brasil, 2015. Disponível em: https://periodicos.utfpr.edu.br/revistagi/article/view/2733. Acesso em 15 de abril de 2021.

MARTINS, C. A. K; CONCEIÇÃO, J. F. **Gestão de estoques: análise no estoque de uma microempresa de aquecedores.** Trabalho de Curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina, 2019. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/202397/TCC%20-%20Vers%C3%A3o%20post%C3%A1vel%20-%20Gest%C3%A3o%20de%20Estoques.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em 31 de março de 2021.

MARTINS, Eliseu; GELBKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Ariovaldo dos; IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Manual de contabilidade societária (aplicável a todas as sociedades).** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MATHIAS, Sergio Larruscaim; SAKAI, Celio. **Utilização da Ferramenta Google Forms no Processo de Avaliação Institucional: Estudo de Caso nas Faculdades Magsul.** Disponível em: https://download.inep.gov.br/educacao_superior/avaliacao_institucional/seminarios_regionais/trabalhos_regiao/2013/centro_oeste/eixo_1/google_forms_processo_avaliacao_instit_estudo_caso_faculdades_mag.pdf. Acesso em 22 de abril de 2021.

MONTEIRO, Jociane Cipriane et al. **Análise da gestão de estoque de uma empresa distribuidora de fixadores localizada em Caxias do Sul.** Seminário de Iniciação Científica CENTRO DE NEGÓCIOS– FSG, 2017. Disponível em: http://ojs.fsg.br/index.php/globalacademica. Acesso em 03 de abril de 2021.

OLIVEIRA, Tânia Modesto Veludo de. **Amostragem não-Probabilística: Adequação de Situações para uso e Limitações de amostras por Conveniência, Julgamento e Quotas.** 2001. Disponível em: https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/veludo_-_amostragem_nao_probabilistica_adequacao_de_situacoes_para_uso_e_limitacoes_de_amostras_por_conveniencia.pdf. Acesso em 29 de abril de 2021.

PASCHOARELLI, Luis Carlos et al. **Características Qualitativas, Quantitativas e Qualiquantitativas de Abordagens Científicas: estudos de caso na subárea do Design Ergonômico**. Revista de Design, Tecnologia e Sociedade, 2015. Disponível em: https://periodicos.unb.br/index.php/design-tecnologia-sociedade/article/view/15699. Acesso em 15 de abril de 2021.

RAMALHO, Dalila. **Conceitos e procedimentos de validação da pesquisa qualitativa e sua utilização na pesquisa de mercado.** Monografia apresentada ao Departamento de Relações Públicas, Propaganda e Turismo da Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo. 2012. Disponível em: http://www2.eca.usp.br/pospesquisa/monografias/Dalila.pdf. Acesso em 20 de abril de 2021.

REZENDE, Juliana Pinheiro. **Gestão de estoque: um estudo de caso em uma Empresa de materiais para construção – Rezende.** Monografia apresentada como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração de Empresa do UniCEUB Centro Universitário de Brasília, 2008. Disponível em: https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/8990/1/20600480.pdf. Acesso em 31 de março de 2021.

RIGON, Fernando. **O cenário atual da economia brasileira e as tendências para as cooperativas de crédito: caso SICREDI**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em Controladoria e Gestão Empresarial da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, 2016. Disponível em:https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/3908/Fernando%20Rigon.pdf?sequence=1. Acesso em 15 de março de 2021.

RODRIGUES, Alyne Lima; CRUZ, Romulo Siqueira Queiroz; SOUSA, Josiano César de; RODRIGUES, Luciana da Luz. **A importância da gestão de estoque na obtenção de êxito na administração organizacional.** Rev. Mult. Psic., 2020. Disponível em: https://idonline.emnuvens.com.br/id. Acesso em 01 de junho de 2021.

SANTOS, Eduardo Bezerra dos. et al. **Análise da utilização de ferramentas de gestão de estoque em uma empresa produtora de bebidas, como auxílio à gestão da logística de materiais em um cenário de demanda variável.** XXXII ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUCAO Desenvolvimento Sustentável e Responsabilidade Social: As Contribuições da Engenharia de Produção Bento Gonçalves, RS, Brasil, 2012. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2012_TN_STP_157_914_20007.pdf. Acesso em 15 de abril de 2021.

SCHMIDT, Paulo. **Contabilidade intermediária: atualizado pela Lei nº 11.941/09 e pelas normas do CPC**. 2. Ed. – São Paulo: Atlas, 2011.

SLOMINSKI, Juliana Coelho. **A importância da realização da gestão de estoque em pequenas empresas: Estudo de caso em pequena indústria de artefatos em acrílico de Curitiba.** Monografia em formato artigo apresentada ao Curso de Especialização em Gestão de Suprimentos, do Departamento de Engenharia de Produção, Setor de Tecnologia, Universidade Federal do Paraná, como parte das exigências para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Suprimentos. 2016. Disponível em: https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/52700. Acesso em 18 de março de 2021.

SOUZA, Lucas P. de N. et al. **A importância da gestão de estoque no resultado gerencial**. Disponível em:

http://www.unisalesiano.edu.br/encontro2007/trabalho/aceitos/CC25582320881O.pdf. Acesso em 18 de março de 2021.

TCHAMO, Joaquim Eugenio. **PROJETO DE PESQUISA: Que Utilidade Tem para a Pesquisa e Vida Profissional de estudantes?** Disponível em: http://www.unimep.br/phpg/mostraacademica/anais/4mostra/pdfs/563.pdf. Acesso em 16 de abril de 2021.

VIEIRA, Valter Afonso. **As tipologias, variações e características da pesquisa de marketing.** Rev. FAE, Curitiba, 2002. Disponível em: https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/view/449. Acesso em 15 de abril de 2021.

ZANCUL, Eduardo de Senzi. **Análise da aplicabilidade de um sistema ERP no processo de desenvolvimento de produtos**. 2000. Disponível em: https://teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-11102001-114028/publico/Dissertacao_Eduardo.PDF. Acesso em 18 de abril de 2021.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

BLOCO I- PERFIL DA EMPRESA E DO RESPONDENTE

UNIÃO DE ENSINO DA TRIFRONTEIRA
UNETRI FACULDADE
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
Orientadora: Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt Aluna:
Géssica Fairuzi Assumpção.

ESTOQUES: A importância da gestão de estoques e o impacto de sua obsolescência.

O presente questionário tem objetivo de obter informações sobre a gestão de estoque na empresa para avaliar a sua situação atual.

BLOCO I- PERFIL DA EMPRESA E DO RESPONDENTE

1. Em qual município sua empresa está localizada?

( ) Dionísio Cerqueira - SC ( ) Barracão - PR

2. Qual seu faturamento bruto anual, e modalidade empresarias?

( ) Até 81 mil ao ano – MEI.
( ) Até 360 mil ao ano – Microempresa ou ME.
( ) Até 4,8 milhões ao ano – EPP.
( ) Sem limite de faturamento – Eireli, exceto pelo regime tributário.

3. A quantos anos a empresa existe?

( ) Menos de 1 ano ( ) 1 ano ( ) De 2 a 5 anos ( ) De 6 a 10 anos. ( ) Mais de 10 anos.

4. Informe seu cargo/ função:

_____

5. Grau de escolaridade:

( ) Ensino fundamental incompleto

( ) Ensino fundamental completo

( ) Ensino médio

( ) Graduação

6. Há quantos anos trabalha na empresa?

_____

BLOCO II- GESTÃO DE ESTOQUES

1. (H1) Políticas e estratégias de controle de estoques, que visam ações promocionais e rotatividade de estoques de pouco giro interferem positivamente na redução aos impactos gerados por conta da obsolescência de estoques?

() Concordo.

() Discordo.

2. (H2) Controle dos estoques com metodologias de controle, contagem, classificação da qualidade, diagnóstico com política de compras e controle das vendas dos estoques creditam positivamente uma redução ou inexistência de estoques obsoletos?

() Concordo.

() Discordo.

3. Sua empresa possui um controle de estoque?

( ) Concordo ( ) Discordo

PARA QUEM POSSUI CONTROLE DE ESTOQUE

1. Caso sua empresa possui controle de estoques, assinale alternativa que indica a forma que realizado o controle é realizado mediante: ( ) Sistema ( ) Excel ( ) Manuscrito ()Outro.

A periodicidade que é realizado o controle de inventário?

( ) Diário ( ) Mensal ( ) Semanal ( ) Anual

2. Como você avalia a sua de gestão de estoque?

( ) Muito ruim ( ) Ruim ( ) Regular ( ) Bom ( ) Muito bom

3. Existe um endereçamento para localização do estoque, onde as gôndolas são identificadas e as peças são facilmente encontradas?

( ) Concordo ( ) Discordo

4. Ocorrem atrasos na venda por não encontrar a peça no estoque ou até mesmo deixar de realizar a venda por conta de não localizar mercadorias no estoque?

( ) Concordo ( ) Discordo

5. Todas as peças compradas contam do inventário, estão registradas no estoque?

( ) Concordo ( ) Discordo

6. Existe algum mecanismo de controle que possibilita identificar quais as peças com maior rotatividade?

( ) Concordo ( ) Discordo

7. No seu estoque existem itens obsoletos (parados, sem giro)?

( ) Concordo ( ) Discordo

8. Faz uso de algum um mecanismo que possibilita identificar e quantificar os itens obsoletos (parados, sem giro)?

( ) Concordo ( ) Discordo

9. Caso tenha a informação que possibilita identificar de forma quantitativa os itens obsoletos no seu estoque. Você sabe há quanto tempo cada item está obsoleto (parados, sem giro)?

( ) Desconheço

( ) De 1 a 2 anos

( ) Aproximadamente 3 anos

( ) A mais de 5 anos

10. Qual estação do ano representa maior volume do estoque obsoleto?

() Desconheço.

() Primavera Verão.

() Outono Inverno.

11. Assinale o que há na sua empresa das situações abaixo, pode ser mais de um item:

( ) Sua empresa é impactada de alguma forma pelos estoques obsoletos

( ) Os produtos expostos são facilmente visualizados pelos clientes

( ) Existem itens sazonais (vendas por estações)

( ) A empresa utiliza métodos de previsão de demanda

12. Existe uma pessoa responsável pela gestão dos estoques?

( ) Concordo ( ) Discordo

13. Para obter uma gestão de estoque eficaz, com vista a reduzir os saldos com estoques obsoletos (parados) assinale as alternativas que você julga ser necessária:

( ) Ações promocionais – queima de estoque, descontos progressivos, divulgação nas redes sociais etc.

( ) Mudança no layout - peças com alto giro nos fundos, peças paradas na frente com melhor visibilidade.

( ) Controle de estoque – feito por um sistema.

( ) Mercadorias com identificação – código de barras.

( ) Monitoramento de saldos – com periodicidade semanal.

14. Quanto representa em % sobre o total do estoque o valor dos obsoletos, caso conheça, indique abaixo: ( ) Desconheço

( ) Menos de 5%

( ) Aproximadamente 10%

( ) Mais de 15%

15. De que forma o estoque obsoleto impacta para a gestão de estoque e eficácia gerencial da sua empresa? Descreva:

( ) Não impacta ( ) Impacta de forma significativa ( ) Tenho dúvidas de impacta

16. Você reconhece quando da composição do seu preço de venda você considera as possíveis perdas para incluir no seu preço de venda?

( ) Considero ( )Não considero ( ) Tenho dificuldades em saber se a forma que estou considerando é a correta

17. Sinto necessidade de uma capacitação para entender os impactos das perdas por obsolescência?

( ) Concordo ( ) Discordo

CONTABILIDADE GERENCIAL COMO FERRAMENTA DE GESTÃO: Um estudo de caso em uma empresa do comércio exterior localizada em Barracão- PR
MANAGEMENT ACCOUNTING AS A MANAGEMENT TOOL: A case study in a foreign trade company located in Barracão-PR

Greice Camila Vargas Wunsch Ribeiro da Silva[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt [2]

RESUMO

O trabalho foi efetuado sobre a contabilidade gerencial e suas ferramentas de gestão, em uma empresa do segmento de comércio exterior do município de Barracão – PR. Com objetivo identificar quais as principais ferramentas que são utilizadas no estabelecimento estudado e quais ferramentas teria probabilidades de implantação para auxiliar na tomada de decisões. O estudo foi realizado através de pesquisas teóricas, com um questionário no Google Docs, para poder ter uma maior visão de como tudo funciona no dia a dia. Através desta pesquisa obtivemos resultados satisfatórios, onde conseguimos comprovar a importância e necessidades das ferramentas de gestão para a tomada de decisões dos gestores em suas organizações, tanto quanto os benefícios que cada ferramenta fornece, através disso conseguimos confrontar as pesquisas teóricas com a prática, onde quase todas as ferramentas que tínhamos identificado como importantes no estudo teórico se aplicavam na prática, com isso trazendo mais agilidade e eficiência na tomada de decisões. Com este estudo conseguimos propor sugestões de melhorias para os pontos que precisam ser melhorados, considerando o propósito do estudo. Por fim, entendemos que a contabilidade deve ser vista como uma forte aliada das empresas, para que possam entender suas necessidades e tornem-se mais competitivas.

Palavras-chave: Ferramentas de Gestão; Contabilidade gerencial; Gestão empresarial.

ABSTRACT

The work was carried out on management accounting and its management tools, in a company in the foreign trade segment in the municipality of Barracão – PR. Aiming to identify which are the main tools that are used in the studied establishment and which tools would be likely to be implemented to assist in decision making. The study was conducted through theoretical research, with a questionnaire on Google Docs, in order to have a greater view of how everything works on a daily basis. Through this research we obtained satisfactory results, where we were able to prove the importance and needs of management tools for decision-making by managers in their organizations, as well as the benefits that each tool provides, through this we were able to confront theoretical research with practice, where almost all the tools that we had identified as important in the theoretical study were applied in practice, thus bringing more agility and efficiency in decision making. With this study we were able to propose improvement suggestions for the points that need to be improved, considering the purpose of the study. Finally, we understand that accounting must be seen as a strong ally of companies, so that they can understand their needs and become more competitive.

Keywords: Tools Management; Accounting managerial; Management business.

[1]Greice Camila Vargas Wunsch Ribeiro da Silva. Acadêmica de Ciências Contábeis. greicewunsch@gmail.com.
[2]Orientadora Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, doutora em administração, e-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1. INTRODUÇÃO

A conjuntura econômica atual, em uma crescente aceleração, impulsiona cada vez mais as organizações a ocupar um lugar de destaque frente à concorrência, nesse contexto, a importância das informações para a tomada de decisão faz toda a diferença.

O uso das informações geradas pela contabilidade influencia os gestores na avaliação do desempenho econômico-financeiro de suas empresas, possibilita que as decisões sejam tomadas de forma assertiva, impulsiona a melhora continua dos negócios, e o mais importante aumentará de maneira significativa as suas possibilidades de sucesso. (Oliveira, 2016)

Por oportuno, a contabilidade gerencial insurge como aliada ao fornecimento de informações e mecanismos que possibilitam os administradores das empresas a continuidade de seus negócios é por intermédio da contabilidade gerencial e dos seus instrumentos, representado pelas ferramentas de gestão, que ocorre um controle eficaz das atividades e o processo gerencial para que só assim os gestores possam desempenhar as ações com a máxima assertividade nos seus resultados.

A contabilidade gerencial e as ferramentas de gestão, a partir das informações extraídas, continuam gerando informações que os orientem a atingir as metas e alcançar o objetivo desejado. (CREPALDI E SIMÕES, 2017).

A *temática* do estudo esta relacionada à Contabilidade Gerencial, delimitando-se a Contabilidade Gerencial como ferramenta de gestão em uma empresa de médio porte, do segmento do comércio exterior, localizada no município de Barracão- PR.

As empresas que utilizam essas ferramentas possuem um diferencial que será decisivo para manter a competitividade no mercado. Desta forma, por meio desta pesquisa foi buscada uma resposta para a questão **problema**: Quais as principais ferramentas de gestão, da contabilidade gerencial, que influenciam de forma efetiva o resultado, em uma empresa do segmento de Comércio exterior, localizada na cidade Barracão – PR?

Como resposta provisória apresentou as seguintes hipóteses: **H1:** As demonstrações contábeis auxiliam positivamente na tomada de decisões, em especial o balanço patrimonial que permite a visualização da composição patrimonial e a demonstração do resultado identificando a composição do resultado, permitindo uma compreensão mais determinante sobre a situação financeira da empresa. **H2:** As ferramentas de gestão da contabilidade

gerencial possibilitam a empresa se tornar mais competitiva frente seus concorrentes.

Para isso, definiu-se como ***objetivo geral*** de estudo constatar e apresentar as principais ferramentas da contabilidade gerencial e sua finalidade para auxiliar uma empresa de médio porte, do segmento de comércio exterior de frutas, localizada no município de Barracão – PR, no intuito de precisão na tomada de decisões e como ***objetivos específicos***: (a) Descrever o que é a contabilidade gerencial, as principais ferramentas de gestão, a importância das ferramentas de gestão e da contabilidade gerencial entre outros; (b) Demonstrar as principais ferramentas da contabilidade gerencial; (c) Evidenciar os benefícios das principais ferramentas da contabilidade gerencial; (d) Identificar quais dessas ferramentas já estão implantadas e em uso pela empresa investigada; e, (e) Propor sugestões de melhorias para os pontos que precisam ser melhorados e/ou implantados, considerando o propósito do estudo.

O estudo ***justifica-se*** vez que é imprescindível para todos os empresários, através destas análises e evidenciações os gestores conseguirão tomar decisões assertivas em seus negócios, sem falar que é um tema superinteressante e que está sempre em ênfase.

Esse tema sempre é de suma importância, é algo esplêndido que com números e análises minuciosos consegue ajudar os gestores dentro das empresas, os detalhes com que cada relatório se expressa, a dimensão de dados que os mesmos conseguem fornecer e ajudar a gerir uma empresa de forma a obter sucesso.

Ainda este trabalho visa esclarecer aos gestores a importância da contabilidade, expondo quais são as ferramentas que lhe auxiliam no dia a dia para a tomada de decisões e especificar o que cada uma faz e sua excelência em cada relatório.

Por oportunos meios metodológicos que direcionam a investigação têm uma abordagem qualitativa, vez que faremos um estudo de caso, são partes integrantes deste trabalho inicialmente a introdução, seguido pelo referencial teórico, metodologia, resultados e discussões, considerações finais, referências e apêndice.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para compreendermos um pouco mais sobre a contabilidade gerencial na gestão, vamos apresentar as melhorias que cada ferramenta pode fornecer e auxiliar na tomada de decisões, trazendo maior aperfeiçoamento das informações e com isso eficácia nos objetivos do gestor.

2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

A Contabilidade Gerencial foi criada através das necessidades que os sócios de empresas começaram a ter, pois eles precisavam de dados mais amplos e objetivos, para que assim eles pudessem ver as suas aplicações na empresa. Corrobora Marion (2008, p.23), "a contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões, pois ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os em forma de relatórios, que contribuem para tomada de decisão".

Segundo Atkinson (2000) a contabilidade gerencial com o tempo foi se tornando cada vez mais utilizada e mais discutida, pois começou a se exigir uma melhora entre os dados coletados e através disto é que hoje a Contabilidade Gerencial tornou-se uma das mais importantes e mais amplos controles internos para os sócios de empresas.

Para Iudícibus (1998, p. 21):

> 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. A contabilidade gerencial, num sentido mais profundo, está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se "encaixem" de maneira válida e efetiva no modelo decisório do administrador.

Contabilidade gerencial tem uma perspectiva diferente em várias técnicas e procedimentos já utilizados na contabilidade financeira, custos, e análises de balanços, com visões diferentes e detalhes críticos, apresentações diferenciadas, de forma a ajudar na tomada de decisão. Voltadas excepcionalmente ao setor administrativo das organizações onde tem a função de suprir e encaixar as informações de forma mais precisa. (IUDÍCIBUS, 1998).

2.2 FERRAMENTAS DE GESTÃO

Gestão tem como objetivo administrar uma empresa no geral, com isso buscar ferramentas para que se possa ter uma visão nítida das medidas a serem tomadas, para assim conseguir um trabalho com resultados satisfatórios alçando os objetivos da empresa.

Mosimann e Fisch (1999) dizem que as ferramentas de gestão mais utilizadas são divididas em 03(três) tipos, sendo a **gestão operacional** que está espalhada por todas as áreas

das atividades da empresa, sendo de produção ou de logística, também temos a **gestão econômica** que é responsável por identificar o desempenho dos resultados econômicos gerados pelas atividades mercantis desenvolvidas na empresa, e por fim a **gestão financeira** que trata da identificação da capacidade financeira da empresa em assumir e investir nas oportunidades de negócios oferecidas no mundo dos negócios.

2.3 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE GESTÃO

As ferramentas de gestão surgem através da necessidade que cada gestor apresenta, por isso elas variam bastante de uma empresa para outra, pois são criadas especificamente atendendo as necessidades de informações mais claras, com isso tornando os relatórios mais eficazes.

Evidenciam-se abaixo as principais ferramentas de gestão, dentre elas algumas com enfoque a área da contabilidade gerencial, tendo em vista o que fora encontrado nos achados teóricos.

2.3.1 Custeio por absorção

Segundo Bórnia (2010) o custeio por absorção é quando ocorre a divisão do custo e despesa, devido que as despesas vão diretamente ao oposto do resultado do período, já os custos de produtos não vendidos vão para o estoque. Com isso teremos o custo total (direto e indireto) de cada item produzido.

2.3.2 Custeio variável

Crepaldi (2017) afirma que o custeio variável consegue visualizar a empresa como se fosse uma máquina, que para funcionar necessita que sejam pagos seus custos fixos, independente do trabalho a ser feito, sendo muito útil na tomada de decisões, auxiliando na fixação dos preços, compra e/ou fabricação, mix de produtos e fornecendo uma visão instantânea de lucros e oscilações das vendas.

2.3.3 Custeio padrão

Ainda falamos em custeio padrão, segundo Crepaldi (2017) custo-padrão é um custo estabelecido pela empresa como meta para os produtos de sua linha de fabricação, levando em

consideração as características tecnológicas do processo produtivo de cada um, a quantidade e os preços dos insumos necessários para a produção e o respectivo volume desta.

2.3.4 Orçamento

Para Silva (2008) o orçamento é uma ferramenta poderosa de controle de todo processo operacional da companhia, porque envolve todos os setores da empresa. Por essa razão que o orçamento é considerado a principal ferramenta de gestão empresarial.

2.3.5 ABC (Activity- basedcosting)

Ribeiro (2015, p.247) "ABC (Activity- basedcosting) é um sistema de custeio que se caracteriza pela atribuição dos custos indiretos aos produtos, por meio de atividades". Silva (2008) descreve que o objetivo é reduzir o custo pela eliminação dos desperdícios, por meio do corte nos geradores de custos que não agreguem valor, ou seja, nos fatores causadores do consumo de atividades evitáveis ou desnecessárias.

2.3.6 Planejamento estratégico

De acordo com Oliveira (2015, pg.18) "o planejamento estratégico ajuda os gerentes a estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, e traz vários benefícios". De forma resumida o planejamento estratégico relaciona-se com objetivos de longo prazo e com estratégias e ações para alcançá-los que afetam a empresa como um todo.

2.3.7 EVA - Valor Econômico Agregado ou (EconomicValueAdded)

Segundo Crepaldi (2017) o EVA - Valor Econômico Agregado ou (EconomicValueAdded) é a medida do lucro econômico de uma empresa depois de descontado o custo de todo o capital empregado.

2.3.8 Balanced Scorecard

Crepaldi (2017) define Balanced Scorecard como uma ferramenta administrativa que auxilia as empresas traduzindo a estratégia empresarial em objetivos, indicadores em ações operacionais que melhorarão o desempenho, que envolve entendimento e cooperação de todos os integrantes de uma organização.

2.3.9 Fluxo de caixa

Segundo Santos (2014) o Fluxo de caixa representa o fluxo financeiro da entidade, sua elaboração proporciona um exercício de administração financeira, que contribuirá eficazmente na gestão. Indica a origem de toda entrada e saída de dinheiro no caixa em determinado período, direcionando para o resultado do fluxo financeiro, constituindo-se em ferramenta importante para os usuários das informações contábeis na análise de capacidade da entidade em gerar caixa e equivalentes de caixa.

2.3.10 Demonstração de resultado do exercício

Santos (2014) descrevem que a demonstração de resultado do exercício evidencia a formação do resultado líquido do exercício, com a apuração de lucro, confrontando as receitas, custos e despesas apuradas, obedecendo sempre ao regime de competência. A DRE tem por objetivo apresentar e fornecer, aos usuários das demonstrações financeiras, um resumo de todas as receitas e despesas e custos, de forma estruturada e ordenada verticalmente, o que proporciona uma visualização objetiva dessas contas de resultado, que servirá de subsídio para a análise e tomada de decisões.

2.3.11 Processo decisório

Para Nascimento (2015), o processo decisório envolve inúmeros aspectos que contribuem para a escolha das melhores alternativas e de cursos de ações organizacionais. Os profissionais responsáveis pelas decisões devem buscar informações, refletir sobre os problemas e propor soluções. As decisões devem ser tomadas por profissionais tecnicamente preparados e conscientes das condições ambientais, dos recursos disponíveis e dos objetivos a serem alcançados.

Os gestores precisam de informações confiáveis que os auxiliem no processo decisório, e é com as ferramentas gerenciais que são produzidas essas informações, sendo assim tornam-se fundamental para apoiar a tomada de decisão.

2.4 IMPORTÂNCIAS E BENEFÍCIOS DAS FERRAMENTAS DE GESTÃO E DA CONTABILIDADE GERENCIAL

Diante das ferramentas apresentadas, Crepaldi (1998), descreve as vantagens das organizações que as utilizar terão um diferencial forte na gestão empresarial, principalmente nas microempresas que na maioria são administradas pelos próprios donos. Quando usadas de forma correta esses instrumentos reduzem os custos, aperfeiçoam os resultados e aumentam o

lucro. A contabilidade gerencial proporciona diversas vantagens: aumenta a eficácia na gestão, melhora o controle financeiro, evita desperdícios, ajuda a manter o foco nos objetivos e na tomada de decisão, aumenta a comunicação provendo a organização para que ela tenha vantagem competitiva e crescimento, dentre outros.

O sistema de contabilidade gerencial efetivo pode criar valores consideráveis, produzindo-os e distribuindo-os por processos operacionais eficientes, fornecendo informações a tempo e precisas sobre as atividades requeridas para o sucesso das empresas atuais.

A contabilidade gerencial deve ser útil ao pessoal interno. Os terceiros têm o direito de esperar que a informação que recebe seja preparada de acordo com definições e princípios aceitos; de outro modo, a informação será ininteligível. "A administração, por outro lado, pode elaborar quaisquer outras regras e definições que julguem mais úteis para suas próprias necessidades, sem preocupar-se com o fato de elas se conformarem ou não com o padrão externo". (KAPLAN et al., 2000, apud PAGOTTO E COSTA, 2003, p.37).

3. METODOLOGIA

Quanto à ***caracterização*** o estudo será realizado em uma empresa do segmento de Comércio exterior, localizada na cidade de Barracão - PR. O presente estudo será realizado através da *amostra*, que nada mais é do que uma escolha definida da amostra. Sobre amostra, (VERGARA, 1997) e (GIL, 1999) consideram o primeiro conjunto de elementos (organizações, produtos, pessoas) que possui as características que serão objetos do estudo.

Este trabalho trata-se de *estudo de caso* sendo classificada como *qualitativo* definido e classificado por (Gil, 2008), denomina se amostra não probabilística.

> Amostra não probabilística é aquela em que a coleta é baseada em critérios definidos previamente, em que nem todos os universos tem a mesma chance de ser entrevistado, mas que no final o trabalho de campo o resultado seja representativo e passível de extrapolação. (DIAS, MATEUS).

Quanto à ***abordagem*** da pesquisa trata-se de uma pesquisa qualitativa; Schmidt (2021, p. 20) conceitua: qualitativa como qualidade dos indivíduos a serem investigados, buscando entender os fenômenos, considerando as relações entre as variáveis.

De acordo com Yin (2001), é uma estratégia de pesquisa que busca examinar um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto. Esta metodologia se caracteriza pelo estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira a permitir conhecimento detalhado do mesmo.

O *tipo de pesquisa* no tocante *aos* ***objetivos*** o estudo de caso será por meio de pesquisa exploratória, considerando como muito bem aborda Gil (1999) a pesquisa exploratória é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Portanto, esse tipo de pesquisa é realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

O *tipo de pesquisa* e os ***procedimentos adotados para coleta de dados*** foi pesquisa bibliográfica, onde buscamos várias formas de pesquisas, como livros, artigos e revistas, com isso compreendendo melhor a parte teórica do assunto escolhido. O estudo de caso em uma empresa do segmento de comércio exterior de Barracão - PR. Merriam (1998) define coleta de dados como o processo de formação de sentido além dos dados, essa formação se da consolidando, limitando e interpretando o que as pessoas disseram e o que o pesquisador viu e leu, isto é formação de significado.

Quanto aos ***instrumentos de coleta de dados*** serão utilizados *questionários,* aplicado por uma *entrevista* vamos efetuar um estudo de caso para obtenção dos dados demonstrados neste trabalho, realizando a entrevista com o setor contábil e direção de uma empresa de médio porte localizada no município de Barracão –PR.

O trabalho será efetuado através de questionário ao público administrativo da empresa, visando o número de oito pessoas para levantamento das respostas. Gil (1999) define o questionário como uma técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo como objetivo o conhecimento de suas opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas. O questionário aplicado por intermédio de entrevista será aplicado no período de inicio do segundo bimestre.

Os ***procedimentos de análise de dados*** que segundo Gil (1999, p.168) a análise de dados tem como objetivo organizar e sumariar os dados de tal forma que possibilitam o fornecimento destas respostas ao problema proposto para investigação. Após conhecer os processos administrativos pretende-se discernir quais ferramentas de gestão que se ajustam a empresa. Tendo como objetivo proposto apresentar as melhores ferramentas para que essa empresa possa crescer e tornar-se mais produtiva e competitiva no mercado.

Após a *análise dos dados obtidos* e a partir da análise realizada, delimitar-se-á a necessidade ou não, se sugestão de implantação de ferramentas gerenciais.

Primeiramente vamos entrevistar o proprietário da empresa para identificar as necessidades, verificar e adequar à contabilidade e as ferramentas de gestão que deverão ser utilizadas. Após analisar os relatórios gerenciais e contábeis utilizados atualmente e adequá-los as necessidades da empresa e do gestor para tomada de decisões. Por último abordar os benefícios que a contabilidade como ferramenta de gestão pode fornecer em todos os setores da empresa. A entrevista ocorrerá no segundo bimestre para complementação do trabalho com informações da parte prática para validação dos estudos teóricos já realizados, o mesmo será organizado em forma de gráficos para melhor compreensão e aplicação, se assim for necessário e traga maiores benefícios à empresa estudada.

Quanto à ***validação das hipóteses***, considerando a trajetória de elaboração do trabalho, uma vez definido o problema de pesquisa, faz-se necessário formular as hipóteses, valendo-se do pressuposto de que ela auxilia o pesquisador na condução do trabalho. (BEUREN, 2014) A hipótese, conforme Lakatos e Marconi (2000) são vista como uma solução provisória para o problema, além de ter uma consistência lógica para que possa ser submetida à verificação, a fim de ser comprovada. Ressaltam também que a hipótese deve ser compatível com uma fundamentação teórica preliminar

Para a ***validação das hipóteses*** será efetuado um questionário do Google docs, que será enviado através de link, atingindo o público total de 8 pessoas buscando atingir uma porcentagem de 80% para que as hipóteses levantadas sejam legítimas - verdadeiras, caso contrário a hipótese será ineficaz- falsa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 PERFIL DA EMPRESA

Com relação ao *tempo de existência da empresa* temos as seguintes respostas: 100% dos respondentes afirmam que a empresa existe de 20 a 30 anos. Quando questionados, sobre o produto de *maior giro,* temos que 100% dos respondentes assinalaram para o produto pera como sendo o de maior giro, ou seja, o de maior venda. No tocante ao número de *empregos diretos*, que a empresa gera: 87,5% dos respondentes afirmam que é de 51 a 80 empregos diretos e 12,5% de 81 a 120 empregos diretos.

Tabela 1- Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Tempo de empresa		
20 a 30 anos	8	100%
Produto de maior giro		
Pera	8	100%
Empregos diretos		
De 51 a 80 empregados	7	87,5%
De 81 a 120 empregados	1	12,5

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.2 PERFIL DOS RESPONDENTES

Com relação ao perfil dos respondentes, 75% são do sexo masculino e 25% do sexo feminino, onde 50% possuem de 25 a 35 anos, 37,5% tem entre 35 a 50 anos e 12,5% tem dentre 50 e 70 anos. Quando perguntado sobre as *funções* que os respondentes exercem na empresa, 25% são contadores, 25% administradores, 25% gerentes, 12,5% sócio administrador e 12,5% outros, com isso verificamos que vários setores participaram das respostas e assim conseguimos abranger uma informação mais concreta. No tocante de tempo de empresa, 37,5% atua de 11 a 20 anos na empresa, 25% de 5 a 10, 12,5% a mais de 20 anos, 12,5% até um ano e 12,5% de 1 a 5 anos, e novamente vimos que a maioria possuiu bastante experiência para poder falar sobre a empresa. E para finalizar as perguntas sobre o perfil dos respondentes, perguntamos qual o grau de escolaridade dos respondentes, onde 37,5% afirmam ter pós-graduação, 25% cursando ensino superior, 25% com ensino superior completo e 12,5% possuem ensino médio completo.

Tabela 2- Perfil dos respondentes

Variáveis	n	%
PERFIL DO RESPONDENTE		
Sexo		
Masculino	6	75%
Feminino	2	25%
Faixa Etária		
De 25 a 35 anos	4	50%
De 35 a 50 anos	3	37,5%

De 50 a 70 anos	1	12,5%
Funções		
Contadores	2	25%
Administradores	2	25%
Gerentes	2	25%
Sócio Administrador	1	12,5%
Outros	1	12,5%
Anos que atua na empresa		
De 11 a 20 anos	3	37,5%
De 5 a 10 anos	2	25%
Mais de 20 anos	1	12,5%
Até 1 ano	1	12,5%
De 1 a 5 anos	1	12,5%
Grau de escolaridade		
Ensino fundamental incompleto	-	-
Ensino médio incompleto	-	-
Ensino médio completo	1	12,5%
Ensino superior incompleto	2	25%
Pós-graduado	3	37,5%
Ensino superior completo	2	25%
Outros	-	-

Fonte: Elaboração própria (2021)

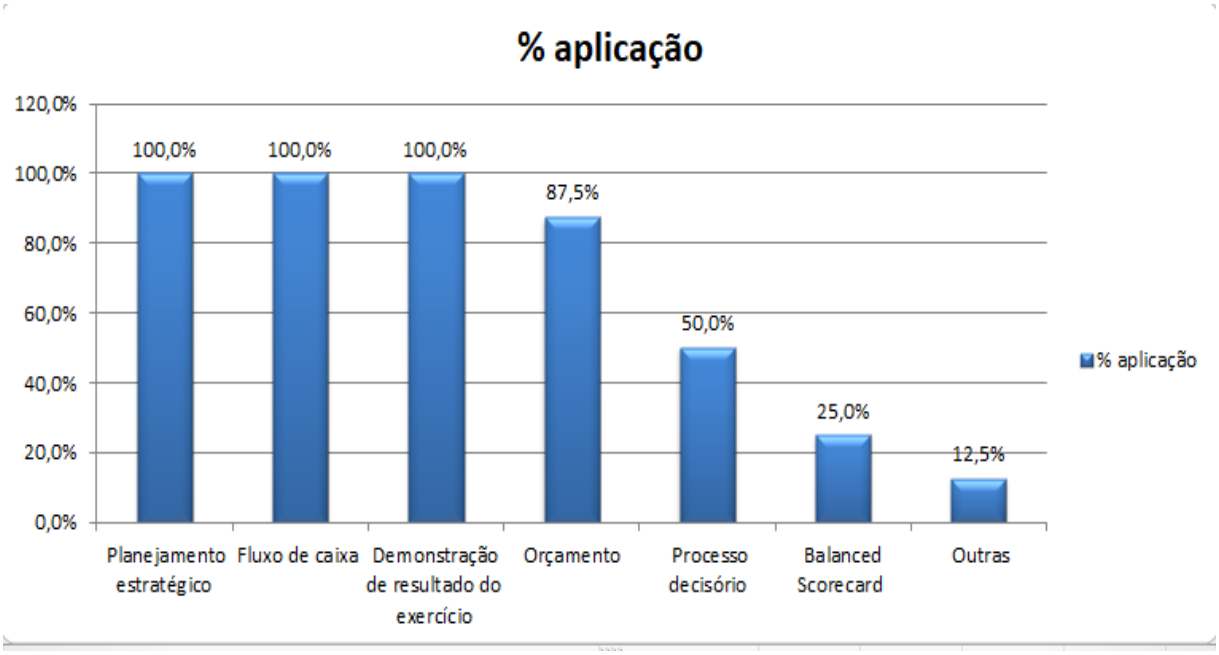
4.3 PRINCIPAIS FERRAMENTAS DA CONTABILIDADE GERENCIAL E AS FERRAMENTAS IMPLANTADAS E EM USO PELA EMPRESA INVESTIGADA

Sobre as principais ferramentas da contabilidade gerencial, perguntamos quais estão sendo utilizadas pela empresa, com isso obtivemos o seguinte resultados: 100% dos respondentes afirmaram já utilizar o planejamento estratégico, fluxo de caixa e DRE (demonstração do resultado), 87,5% orçamento, 50% o processo decisório, 25% o balance scorecard e 12,5% dizem utilizar outras ferramentas. Por oportuno nos chamou atenção o que as respostas não foram unânimes em 100%, para as seguintes ferramentas: Orçamento, processo decisório, BSC e Outras ferramentas, nos indicam a aprofundar a investigação, para ter certeza se esta sendo usada apenas por alguns setores ou pelo menos a efetividade das respostas.

Observou-se que as ferramentas da contabilidade gerencial, sendo elas: custeio variável, custeio por absorção, custeio padrão, ABC, EVA e Outras não estão sendo utilizadas pela empresa objeto do estudo, ou com o percentual diminuto de uso, dessa forma evidenciamos no gráfico um, as principais ferramentas da contabilidade gerencial que estão sendo utilizadas pela empresa estudada são as básicas necessárias, porém as que não estão

sendo utilizadas devem ser vistas como um ponto de atenção para ser implantado.

Gráfico 1-Principais ferramentas de gestão contabilidade gerencial utilizada pela empresa



Fonte: Elaboração própria (2021)

Para levantar quais das áreas a empresa sente necessidade de melhorias ou mais informações, como respostas obtivemos as respostas por grau de relevância: 87,5% afirmaram que na gestão de marketing e gestão comportamental, 50% em gestão financeira, gestão com foco em processos, planejamento tributário e gestão de desempenho, com 37,5% na gestão por cadeia de valor, 25% no planejamento financeiro, 12,5% na gestão de foco nos resultados, contabilidade e outras.

Dessa forma quanto maior o percentual, mais alta a necessidade de melhoria ou maior qualidade de informações, dessa forma demonstrou pela tabela 3, em ordem de relevância.

Tabela 3- Necessidade de melhorias ou maiores informações

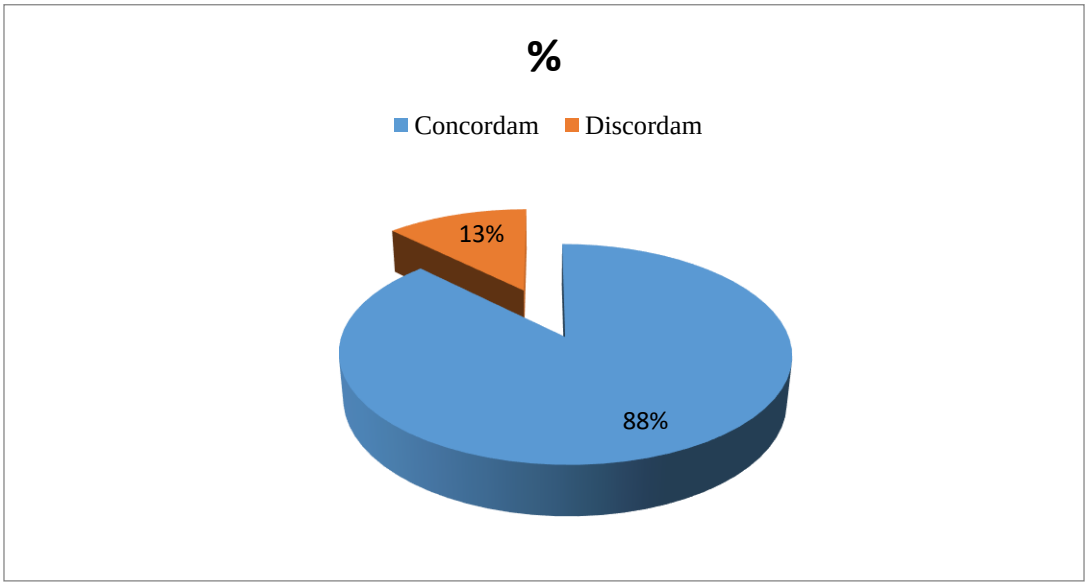
Áreas que necessita melhorias	Grau de necessidade	%
Gestão de marketing	Primeiro grau de necessidade	87,5%
Gestão comportamental	Primeiro grau de necessidade	87,5%
Gestão financeira	Segundo grau de necessidade	50,0%
Planejamento tributário	Segundo grau de necessidade	50,0%
Gestão com foco em processos	Segundo grau de necessidade	50,0%
Gestão por desempenho	Segundo grau de necessidade	50,0%
Gestão por cadeia de valor	Terceiro grau de necessidade	37,5%
Planejamento financeiro	Quarto grau de necessidade	25,0%

Gestão com foco nos resultados	Quinto grau de necessidade	12,5%
Contabilidade	Quinto grau de necessidade	12,5%
Outras	Quinto grau de necessidade	12,5%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Observou-se que maioria das ferramentas de gestão descrita neste trabalho está em uso na empresa, e que a mesma esta em constante busca e aperfeiçoamento para adquirir maior experiência, mais mecanismos de comunicação com informações claras e objetivas, e que almeja fazer novos estudos para acompanhar o mercado e suas mudanças, assim implantando novas ferramentas de gestão para suprir sua demanda.

Gráfico 2- Ferramentas de gestão são integradas a contabilidade gerencial em um único ERP



Fonte: Elaboração própria (2021)

Considerando a relação entre a contabilidade gerencial e os ERP para celeridade dos processos fizeram a seguinte pergunta: *Hoje na empresa as ferramentas de gestão são integradas a contabilidade gerencial em um único ERP*? Por resposta, obtivemos 87,5% afirmaram que sim e apenas 12,5% disseram que não, conforme evidenciado no gráfico 2.

4.4 OS BENEFÍCIOS DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DA CONTABILIDADE GERENCIAL

Quanto aos benefícios da contabilidade gerencial conforme evidenciado no referencial teórico por Crepaldi (1998) proporciona diversas vantagens: aumenta a eficácia na gestão, melhora o controle financeiro, evita desperdícios, ajuda a manter o foco nos objetivos

e na tomada de decisão, aumenta a comunicação provendo a organização para que ela tenha vantagem competitiva e crescimento, dentre outros. E os resultados obtidos pela pesquisa vêm a confirmar o referencial teórico, conforme se evidencia no texto abaixo.

Inicialmente é importante conhecer como são vistas as práticas de gestão, ao perguntarmos sobre: Você julga que *melhores práticas de gestão ajudam para uma gestão empresarial mais eficiente e eficaz*? Temos que 100% dos respondentes afirmaram concordar com o seu diferencial na tomada de decisões.

Quando perguntado *uso das ferramentas de gestão coloca a empresa numa posição de vantagem frente à concorrência*, 100% dos respondentes afirmaram que sim, que julgam que representa uma vantagem frente à concorrência.

No tocante, a *Contabilidade gerencial é necessária para a empresa obter melhores resultados*, obtivemos 100% de concordância quanto à importância para obter melhores resultados partindo da contabilidade gerencial.

Outro benefício voltado ao uso das ferramentas de gestão e da contabilidade gerencial é *essencial para empresa não ser descontinuidade,* 100% dos respondentes concordou com a afirmativa sobre a relevância das ferramentas de gestão para que a empresa continue a operar e não tenha problemas com relação à descontinuidade.

4.5 SUGESTÕES DE MELHORIAS PARA OS PONTOS QUE PRECISAM SER MELHORADOS E/OU IMPLANTADOS

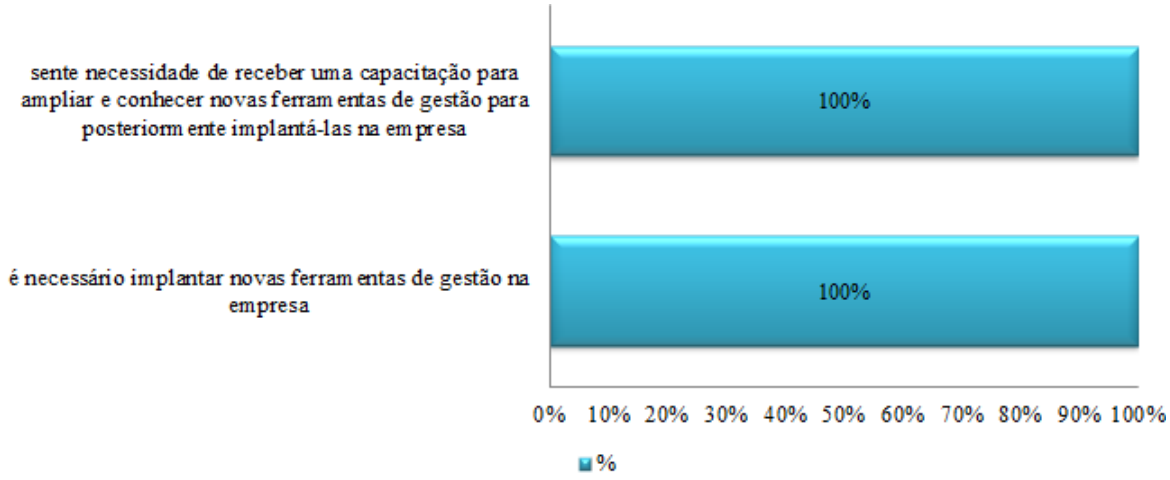
Neste estudo de caso, observou-se que a empresa busca sempre por novas informações e melhorias, com isso buscando de aperfeiçoar em cada área específica dentro da empresa, observamos bastante oscilação nas respostas a respeito desta necessidade, e acredita-se que seja uma área que pode e deve ser mais estudada, a empresa pode fornecer cursos aos seus colaboradores, com assuntos específicos de suas áreas, e com isso após fazer um debate e absorver o que cada um conseguiu aprender de novo que pode auxiliar o seu setor e após achar um meio de implantá-las na empresa, conseguindo juntar as informações e filtrá-las da melhor forma possível.

Como sugestões efetuaram os seguintes questionamentos, no intuito de validar a necessidade considerando:

a) Ferramentas de gestão acredita que é necessário implantar novas ferramentas de gestão na empresa?
b) Quanto às ferramentas de gestão, você sente necessidade de receber uma capacitação

para ampliar e conhecer novas ferramentas de gestão para posteriormente implantá-las na empresa?

Gráfico 3-Sugestões de melhorias e pontos que merecem atenção para implantação



Fonte: Elaboração própria (2021)

Sugestões de melhorias para os pontos que precisam ser melhorados e/ou implantados são os evidenciados no gráfico 3, bem como as ferramentas de gestão da contabilidade gerencial que ainda não estão sendo utilizadas: custeio variável, custeio por absorção, custeio padrão, ABC e EVA; as áreas que necessitam atenção: Gestão de marketing, Gestão comportamental, Gestão financeira, Planejamento tributário, Gestão com foco em processos e Gestão por desempenho.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Considerando a pergunta problema: Quais as principais ferramentas de gestão, da contabilidade gerencial, que influenciam de forma efetiva o resultado, em uma empresa do segmento de Comércio atacadista e transporte, localizada na cidade de Barracão – PR?

Temos as respostas provisórias a partir das hipóteses: **H1:** As demonstrações contábeis auxiliam positivamente na tomada de decisões, em especial o balanço patrimonial que permite a visualização da composição patrimonial e a demonstração do resultado identificando a composição do resultado, permitindo uma compreensão mais determinante sobre a situação financeira da empresa. **H2:** As ferramentas de gestão da contabilidade gerencial possibilitam a empresa se tornar mais competitiva frente seus concorrentes.

Tabela 4-Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	80,00	100,00	Verdadeira
H2	80,00	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

Após esse excepcional resultado, chegamos a um resultado de 100% de concordância para as respostas das questões da H1 e H2, onde conseguimos validar que as ferramentas de gestão são extremamente importantes para a empresa e tornando-as verdadeiras em 100%, visto que nossa meta era alcançar a porcentagem de 80% para que as hipóteses levantadas fossem legítimo – verdadeiro caso contrário as nossas hipóteses seriam ineficazes- falsas, conforme se demonstra na tabela 2.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando as mudanças e situações que vem ocorrendo na atualidade, os empresários precisam cada vez mais de ferramentas que os auxiliem na tomada de decisões, para que com isso sejam assertivos em suas decisões, com visão de curto e longo prazo de todas as situações que possam ocorrer.

Com objetivo de buscar entender mais sobre a contabilidade gerencial e suas ferramentas para melhor gestão da empresa, conseguimos identificar as principais ferramentas que auxiliam as empresas a tomarem suas decisões e em específico a empresa estudada, através do estudo identificamos algumas das principais ferramentas utilizadas pela empresa e o que cada uma fornece para obtenção de informação e auxílio na tomada de decisão. Algumas das ferramentas foram, custeio por absorção responsável pela divisão do custo e despesas, custeio variável que consegue visualizar a empresa como se fosse uma máquina o custeio padrão que é o custo estabelecido pela empresa, orçamento que é poderoso no controle do processo operacional, planejamento estratégico que ajuda os gestores a ter uma melhor direção da empresa, fluxo de caixa que representa o fluxo financeiro da entidade, demonstração de resultado do exercício que evidencia a formação do resultado líquido do exercício e o processo decisório que envolve inúmeros aspectos que contribuem para a escolha das melhores alternativas e de cursos de ações organizacionais, todas estas ferramentas foram encontradas nos estudos teóricos e confirmadas através do questionário

efetuado com a empresa estudada, com isso afirmando a importância de cada uma e que o contexto de todas faz com que a empresa tenha muito sucesso na tomada de decisão, ficando a frente de suas concorrentes. Por fim podemos afirmar através dos resultados obtidos que o planejamento, fluxo de caixa, demonstração do resultado e orçamento são os carros chefes da empresa para obtenção de sucesso, sendo assim suas principais ferramentas utilizadas no dia a dia para conseguir ter um rendimento maior, com muita eficiência e eficácia. .

Com isso conseguimos validar nossas hipóteses, onde conseguimos um resultado 100% positivo que comprova que as ferramentas são essenciais para todas as empresas, para que assim consigam melhorar seus resultados e acompanhar de forma mais assertiva a situação financeira da entidade, tornando-se mais competitiva frente a seus concorrentes com vantagens na tomada de decisões. Após todo o estudo verificamos que a empresa esta sempre em busca de aperfeiçoamento, através de cursos e implantação de novas ferramentas, como pontos importantes a melhorar e onde a empresa tem total ciência de sua importância.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony. **Contabilidade gerencial.** São Paulo: Atlas, 2000.

BEUREN, Ilse Maria. Trajetória da Construção de um Trabalho Monográfico em Contabilidade. In: BEUREN, Ilse Maria. (Org.). **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BORNIA, Antônio Cezar. **Análise gerencial de custos**: aplicação em empresas modernas. 3. ed. Porto Alegre: Atlas, 2010.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial**: teoria e prática. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CREPALDI, Silvio Aparecido. SIMÕES, Guilherme. **Contabilidade gerencial.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

DIAS, Mateus. **Nove tipos de amostragem probabilística e não probabilística.** https://www.opuspesquisa.com/blog/tecnicas/amostragem/. Acesso em 21 Set. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, Antônio Carlos. Métodos **e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 11. Ed São Paulo: Atlas, 2008.

MERRIAM, Sharan.**Pesquisa qualitativa e aplicações de estudo de caso em educação.** São Francisco (CA): Jossey-Bass, 1998.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello. FISCH, Silvio. **Controladoria: seu papel na administração de empresas.** 2 a .ed. São Paulo: Atlas, 1999.

NASCIMENTO, Auster Moreira, REGINATO Luciane. **Controladoria:** instrumento de apoio ao processo decisório. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**: conceitos, metodologia e práticas / 33. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

OLIVEIRA, Marina Magda de. **Instrumentos da contabilidade gerencial e sua contribuição para o desempenho em micro e pequenas empresas**: um estudo com gestores da região metropolitana de Belo Horizonte. 2016. 106 f. Dissertação Mestrado, Faculdade de Ciências Empresariais, Universidade Fumec, Belo Horizonte, 2016. Disponível em: http://www.fumec.br/revistas/pdma/article/view/4696. Acesso em: 27 ago. 2021.

PAGOTTO, Luzimar de Souza; COSTA, MáraEdmilsa Nunes. **Como a contabilidade de custos, a contabilidade gerencial e o sistema de informações gerenciais tornam-se uma ferramenta para a tomada de decisão.** X Congresso Brasileiro de Custos - Guarapari, ES, Brasil, 15 a 17 de outubro de 2003.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

SANTOS, Fernando de Almeida **Contabilidade: com ênfase em micro, pequenas e médias empresas Windsor Espenser Veiga**. – 3. ed. – São Paulo : Atlas, 2014.

SILVA, Edson Cordeiro da.**Contabilidade empresarial para gestão de negócios**: guia de orientação fácil e objetivo para apoio e consulta de executivos. São Paulo: Atlas, 2008.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Apostila de Trabalho de Conclusão de curso – TCC I, 1**. ed. – Barracão, 2021.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1997.

YIN, Robert K. Estudo de caso**: Planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO

Este questionário é parte integrante do nosso Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais, da Faculdade UNETRI, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel em Ciências Contábeis, desenvolvido por Greice Camila Vargas Wunsch Ribeiro da silva, sob orientação da Profa. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, cuja temática Contabilidade como Ferramenta de Gestão. Contamos com a sua participação respondendo ao questionário!

BLOCO I- PERFIL DA EMPRESA E DO RESPONDENTE

1. Há quantos anos a empresa existe?(

) Até 5 anos
( ) De 5 anos a 10 anos
( ) De 10 a 20
( ) De 20 a 30
( ) Acima de 30 anos

2. Considerando o segmento da empresa, assinale qual o produto de maior giro?

( ) Maça
( ) Ameixa
( ) Uva
( ) Pera
( ) Uva Passa
( ) Outros

3. Quantos empregos diretos a empresa gera?(

) De 5 a 10
( ) De 11 a 30
( ) De 31 a 50
( ) De 51 a 80
( ) De 81 a 120

( ) De 121 a 150

4. Você profissional que está respondendo a este questionário, atua a quanto tempo na empresa?

( ) Até 1 ano
( ) De 1 ano até 5 anos
( ) De 5 anos a 10 anos
( ) De 11 anos a 20 anos
( ) A mais de 20 anos

5. Qual a função que você exerce na empresa?( )

Contador
( ) Administrador
( ) Gerente
( ) Sócio Administrador
( ) Outros

6. Qual o seu grau de escolaridade?(

) Ensino Básico
( ) Ensino Fundamental
( ) Ensino Médio
( ) Ensino superior completo
( ) Ensino Superior incompleto
( ) Ensino Superior cursando
( ) Pós Graduação
( ) Outros

7. Qual a sua idade?(

) De 15 a 25
( ) De 25 a 35
( ) De 35 a 50
( ) De 50 a 70

( ) Acima de 70

8. Qual o seu gênero?

( ) Feminino
( ) Masculino

BLOCO II- VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES DA INVESTIGAÇÃO

1. (H1). As demonstrações Contábeis auxiliam positivamente na tomada de decisões, em especial o balanço patrimonial que permite a visualização da composição patrimonial e a demonstração do resultado identificando a composição do resultado, permitindo uma compreensão mais determinante sobre a situação financeira da empresa?

( ) CONCORDO
( ) DISCORDO

2. (H2) As ferramentas de gestão da contabilidade gerencial possibilitam a empresa se tornar mais competitiva frente seus concorrentes?

( ) CONCORDO
( ) DISCORDO

BLOCO III- AMBIENTES INTERNOS NO TOCANTE AS FERAMENTAS DE GESTÃO

1. (OG) Quais as principais ferramentas da contabilidade gerencial que estão sendo utilizadas pela empresa?

( ) Custeio por absorção
( ) Custeio variável
( ) Custeio padrão
( ) Orçamento
( ) ABC (Activity- basedcosting)
( ) Planejamento estratégico
( ) EVA - Valor Econômico Agregado ou (EconomicValueAdded)

( ) Balanced Scorecard
( ) Fluxo de caixa
( ) Demonstração de resultado do exercício
( ) Processo decisório
( ) Outras

2. (OE) Assinale as opções que você julga que a empresa sente a necessidade de melhorias/ mais informações voltadas à:

( ) Gestão financeira
( ) Gestão de marketing
( ) Gestão com foco nos resultados
( ) Gestão com foco em processos
( ) Planejamento financeiro
( ) Contabilidade
( ) Planejamento tributário
( ) Gestão por cadeia de valor
( ) Gestão por desempenho
( ) Gestão comportamental
( ) Outras

3. Você julga que a Contabilidade gerencial é necessária para a empresa obter melhores resultados?

( ) Concordo
( ) Discordo

4. Você julga que o uso das ferramentas de gestão coloca a empresa numa posição de vantagem frente à concorrência?

( ) Concordo
( ) Discordo

5. (OE) Você julga que o uso das ferramentas de gestão e da contabilidade gerencial é essencial para empresa não ser descontinuidade?

( ) Concordo
( ) Discordo

6. Você julga que melhores práticas de gestão ajudam para uma gestão empresarial mais eficiente e eficaz?

( ) Concordo
( ) Discordo

7. Hoje na empresa as ferramentas de gestão são integradas a contabilidade gerencial em um único ERP?

( ) Concordo
( ) Discordo

BLOCO III-ESTUDOS FUTUROS

1. Sobre ferramentas de gestão, acredita que é necessário implantar novas ferramentas de gestão na empresa?

( ) Concordo
( ) Discordo

2. Quanto às ferramentas de gestão, você sente necessidade de receber uma capacitação para ampliar e conhecer novas ferramentas de gestão para posteriormente implantá-las na empresa?

( ) Concordo
( ) Discordo

ESTILOS DE LIDERANÇA E SUA IMPORTÂNCIA NO AMBIENTE ORGANIZACIONAL NOS ESCRITÓRIOS DA TRIFRONTEIRA

LEADERSHIP STYLES AND THEIR IMPORTANCE IN THE ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT

Kassya Luciane Pelle[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt [2]

RESUMO

Este estudo objetiva identificar o estilo de liderança preponderante dos gestores nos escritórios de contabilidade e Dionísio Cerqueira- SC e Barracão-PR. Destaca-se também os estilos de liderança, e a importância da mesma nas organizações para que os objetivos e metas sejam alcançados. Para o desenvolvimento desta pesquisa utilizou-se a abordagem quantitativa, sendo que, em relação aos objetivos, adotou-se a pesquisa exploratória, descritiva e explicativa. Como instrumento para coleta de dados, utilizou-se pesquisa bibliográfica e estudo de campo. Os principais resultados permitiram concluir que os gestores reconhecem a importância da liderança para o sucesso organizacional, destacando-se que, em relação aos estilos, verificou-se que estes afetam positivamente na tomada de decisão assertiva. Sobre a caracterização dos estilos, apontou-se que as circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança, sendo que, por vezes, um mesmo líder pode assumir características autoritárias, liberais e democráticas.

Palavras-chave: Ambiente organizacional; Gestores; Liderança.

ABSTRACT

. This study aims to identify the predominant leadership style of managers in accounting firms and Dionísio Cerqueira-SC and Barracão-PR. Leadership styles are also highlighted, as well as the importance of leadership in associations so that objectives and goals are achieved. For the development of this research a quantitative approach was used, and, in relation to the objectives, an exploratory, descriptive and explanatory research was adopted. As a data collection instrument, bibliographical research and field study are used. The main results allowed to command that manager recognize the importance of leadership for organizational success, highlighting that, in relation to styles, it was found that these positively affect decision-making. About the characterization of styles, it was pointed out that circumstances should be considered as a determining factor for Leadership Styles, and sometimes the same leader can assume authoritarian, liberal and democratic characteristics.

Keywords: Organizational environment; Managers; Leadership.

[1] Acadêmica do curso de Ciências Contábeis da Faculdade UNETRI – Barracão-Pr.

[2] Orientadora, Professora e Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis UNETRI FACULDADES

1 INTRODUÇÃO

O mercado, de um modo geral, encontra-se cada vez mais competitivo, sendo perceptível a verificação da integração do meio tecnológico das informações, com tendência a aumentar de forma constante com o avançar da tecnologia, o que, por sua vez, exige precisão e agilidade para tomada de decisão, partindo de líderes que sejam bem qualificados e que estejam atualizados o suficiente, para que suas decisões integrem de forma positiva nas organizações (BOTELHO; KROM, 2011).

Partindo disto, Tonet et al. (2012, p. 87), entendem a liderança como "uma força capaz de impulsionar as empresas para a concretização de seus objetivos e obtenção de resultados". Em complemento, Cohen, 2010 aduz que é o líder o responsável pelo que a organização desenvolve e pelo que seus membros realizam, ou deixam de fazer.

Em todas as organizações, o líder é quem direciona as atividades, determina, treina, avalia sua equipe para que possam ser atingidas as metas, como também, é quem atenua para que as obrigações possam ser partilhadas através dos treinamentos (TONET, et. al., 2012).

Toda organização necessita que seus trabalhadores produzam, que tenham competências para alcançar os objetivos propostos, levando em consideração que o desempenho de uma equipe deve ser eficiente para que obtenham as finalidades, e quanto mais atitude, habilidade e conhecimento tiverem, mais produtiva vai se tornar a equipe (COHEN, 2010).

Em razão do apresentado, **questiona-se:** *Como o exercício da liderança pode ajudar a melhorar o ambiente organizacional dos escritórios contábeis de Barracão-PR e Dionísio Cerqueira -SC?*

Como resposta provisória, apresentou-se as seguintes ***hipóteses*****:** H1: O Estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva; e, H2: As circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança.

Assim sendo, ***objetiva-se****:* identificar o estilo de liderança preponderante dos gestores nos escritórios de contabilidade de Dionísio Cerqueira-SC e Barracão-PR.

No intuito de encontrar o fim, definiu-se os meios, representados pelos seguintes ***objetivos específicos: (a)*** revisar a literatura e verificar as vantagens e desvantagens de cada liderança, buscando melhores resultados e produtividade; ***(b)*** identificar o perfil, estilos e características dos líderes dos escritórios de contabilidade na Tri fronteira; ***(c)*** diagnosticar em qual situação esses estilos serão mais apropriados, e qual o mais assertivo, considerando os estilos de liderança e a cultura organizacional; e, ***(d)*** analisar a importância da liderança no âmbito organizacional.

O estudo se ***justifica*** por agregar e informar de maneira explícita como funciona a liderança de forma geral, e qual estilo se adapta melhor em seu dia a dia, tendo como objetivo, uma melhor performance de seus colaboradores. Descreve Robbins (2000), que a liderança transformacional é uma liderança de destaque, ou seja, uma voltada a explicar e diferenciar os líderes que conseguem feitos extraordinários dos líderes comuns que são ineficazes e que não realizam feitos extraordinários.

Pouco se fala na importância que a liderança tem junto ao ambiente organizacional, mas para ser um líder perfeito ou otimizado, torna-se necessária a sincronização entre ambos, inovando sempre em conjunto. Na maioria das vezes, essas escolhas precisam ser muito rápidas para manter-se no mercado de forma competitiva. No ambiente organizacional, incluindo o âmbito dos escritórios de contabilidade, vê-se a necessidade de estar integrado com a liderança para constatar a longo prazo a melhor eficácia na organização, com isso, a aprendizagem facilita e muito, principalmente nas adaptações para novas mudanças, trazendo um melhor desempenho de seus colaboradores que passam a ser mais produtivos em um ambiente organizado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No âmbito organizacional, a liderança representa figura influenciadora para o desenvolvimento das atividades. Nos ensinamentos de Maximiano (2000) considera-se a liderança como a capacidade de gerar influência sob determinado grupo com o intuito de angariar metas pré-estabelecidas. A partir disto, no presente tópico apresentam-se os fundamentos teóricos que embasam o desenvolvimento da pesquisa, iniciando-se com o estudo relativo aos conceitos, bem como estilos de liderança, seguidos da análise do ambiente organizacional e a atuação do líder nas organizações.

2.1 CONCEITOS LIDERANÇA

Em tempos passados, tinha-se a crença de que o líder apresentava dons natos, ou seja, características inerentes a sua definição, como relacionamento com as pessoas, empatia e facilidade de comunicação. Liderar não é simples nem fácil, requer características específicas, vai além da comunicação e instrução de equipes, sendo necessário motivação para alcançar bons resultados (CHIAVENATO, 2009).

A figura do líder é aquela que se conecta com as pessoas, sendo o exercício ao qual executa, cumprindo o dever de uma responsabilidade sobre o grupo, ao qual liderar exige

esforços para exercer seus objetivos, assim, todo e qualquer tipo de liderança têm suas finalidades para realizar com sua equipe (MAXIMILIANO, 2011).

Liderar é, em meio a uma equipe, dominar uma colocação de autoridade, requisitos de atuar de forma definitiva, de modo hábil, em todas as decisões de cunho estratégico. Autoridade executada energicamente e buscar a legitimação na relação à perspectiva da sua equipe (CHIAVENATO, 2010)

Para Kuczmarski e Kuczmarski (1999), em complemento, a liderança é o ato de fazer com que as pessoas trabalhem em grupos, de modo que os compromissos sejam assumidos por todos os membros. Isso traz um conceito de liderança como uma responsabilidade de todos. Aprender a essência de liderança é um processo contínuo, ninguém se torna um líder de repente, e nem para aprender habilidades.

A liderança, desta maneira, ainda é definida por Maximiano (2008, p. 125) como:

> [...] o processo de conduzir as ações ou influenciar o comportamento e a mentalidade de outras pessoas. Proximidade física ou temporal não é importante no processo. Um cientista pode ser influenciado por um colega de profissão que nunca viu ou mesmo que viveu em outra época.

Liderar o grupo tende a aproximar a alta *performance*, sem dúvidas, carisma, influência e confiança (TONET et al., 2012). A confiança acontece no momento em que se confia, ou seja, "é a possibilidade de que seu semelhante não procederá de modo oportunista, por meio de ações, decisões ou palavras". Assim, têm um olhar que creem, e com isso, preparados para arcar com os riscos, pois admitem seus limites, e vão ser sensíveis à carência de seus colaboradores (ROBBINS, 2000).

A liderança, há muito tempo não é vista como qualquer coisa, que seja realizável exclusivamente para as pessoas que nasceram com esse dom. É definida como habilidade, prática para a eficiência não tendo nada a ver com atribuição, exclusivas e raras, pois as habilidades imprescindíveis podem ser instruídas, por intermediações, experiência, ensinamentos por meio do administrador (MOTTA, 1997).

Chiavenato (2010) enfatiza que a liderança, como uma influência interpessoal, é produzida através de processos de comunicação entre o líder, normalmente o gestor organizacional e os liderados, quais sejam os colaboradores. Há de se mencionar que a liderança pode se apresentar de três modos: liderança liberal, autocrática e democrática.

2.2 ESTILOS DE LIDERANÇA

Segundo Maximiano (2000), estilos de liderança são características de um relacionamento com os funcionários. O que diferencia os tipos são os métodos de se comunicar,

ou seja, uma comunicação coletiva ou de indivíduo para indivíduo, podendo ser classificados como autocrático, democrático ou liberal, de acordo com a forma de centralizar ou compartilhar autoridade com os colaboradores.

2.2.1 Liderança Autocrática

A liderança autocrática configura-se como um modo errôneo liderar, caracterizando-se pela egocentricidade, dureza na comunicação com os colaboradores, além de demasia exigência, sempre utilizando do seu próprio ponto de vista, sem qualquer oportunidade de espaço para com seu grupo, não tendo nenhuma espécie de opinião dos seus colaboradores, limitando-os de quaisquer condições de direito, indicando assim, descontentamento, falta de estímulo e expectativa para o futuro. Assim, encontra-se na entidade lideranças comuns e repetitivas (CHIAVENATO, 2009).

Para Sobral e Alketa, (2008), a liderança autocrática ocorre por meio do comando, onde o líder centraliza as decisões e impõem suas ordens. Dá suporte para o dito popular segundo o qual “manda quem pode, obedece quem tem juízo”.

Bonome (2008, p. 60), em arremate, a entende como “supervisão cerrada com a chefia determinando o que deve fazer, escolhendo os membros, elogiando ou criticando, não se envolvendo pessoalmente com os indivíduos”.

Na liderança autocrática, há um risco muito grande na convivência entre o líder e os colaboradores, isto porque uma liderança baseada no autoritarismo gera frustrações e decepções com o trabalho desenvolvido, reduzindo a capacidade de produção (GOLDSMITH, 2003).

Quanto às vantagens autocráticas, têm-se, segundo Medeiros et al. (2000), as soluções que são apresentadas ligeiramente, e suas funções executadas sem que haja questionamentos. Já, as desvantagens, é que os colaboradores não compartilham com as decisões tomadas e tecnicamente acabam se desanimando por não serem reconhecidos. Sendo assim, para a entidade, o mais indicado é linha de produção, onde apenas o responsável tome suas decisões à parte.

2.2.2 Liderança Liberal

Como estilo contrário ao autocrático, tem-se a liderança liberal, onde o líder não ignora as normas, porém, dá oportunidade para que seus colaboradores conquistem sua presença à frente da circunstância, gerando uma autonomia sem quaisquer exigências, na sua forma de

trabalhar, não havendo insatisfação, desentendimento, e qualquer ato de violência. É o perfil com maior incidência nas empresas na atualidade (CHIAVENATO, 2009).

A liderança liberal ou *Laissez-faire,* para Sobral e Alketa, (2008), possui pouca participação do líder, e o grupo possui total liberdade para agir. Na verdade, entende-se que nesse estilo o papel do líder é apenas de provedor dos recursos.

Neste tipo de liderança, a principal característica é a transferência de autoridade que o líder faz em relação aos seus liderados, conferindo-lhes o poder de tomar decisões (MAXIMIANO, 2000). Não obstante, consigna-se que "o líder liberal deixa que o grupo por si só faça o que quiser, e muita gente considera isso uma abdicação da liderança" (WAGNER; HOLLENBECK, 2012, p. 310).

Com relação às vantagens da liderança liberal, de acordo com Medeiros et al. (2000), tem-se o aumento da execução das atividades por parte dos colaboradores, que adequam sua independência, havendo um desenvolvimento de próprios propósitos, que na maioria das vezes, tem seu valor agregado para as organizações. Já como desvantagem, há o baixo índice de conversação, podendo provocar um deslize de seus propósitos entre as partes da entidade, não recebendo o resultado esperado sobre seu trabalho. Portanto, na liderança liberal não há uma figura propriamente dita de líder, mas sim uma transferência de poder de decisão para os colaboradores.

2.2.3 Liderança Democrática

A liderança democrática, conforme Chiavenato (2009), ocorre em situações nas quais o líder pode se juntar com sua equipe e detalhar suas objetividades, com grande equilíbrio no momento em que for conduzir a equipe, aceitando sugestões para uma melhor gestão, de modo que com essa oportunidade de ouvir seus colaboradores e motivá-los, tenha a satisfação de ter suas ideias executadas.

Para Sobral e Alketa (2008), na liderança democrática o líder conduz e orienta o grupo, incentivando a participação de todos. As decisões são tomadas coletivamente por meio de delegação de autoridade, ressaltando-se que o líder democrata pode ser consecutivo ou participativo. O primeiro, se dispõe a ouvir todos os envolvidos, opta por decidir sozinho. Já, o perceptivo, concede também a participação no próprio processo de tomada de decisão.

Deste modo, a liderança democrática é aquela na qual uma predominância de impessoalidade e de comunicação entre os envolvidos. Este é o modelo preferível pelas organizações atuais, tendo em vista que "os comportamentos democráticos envolvem alguma

espécie de influência ou participação dos liderados no processo de decisão ou de uso da autoridade por parte do dirigente" (MAXIMIANO, 2000, p. 344).

Quanto às vantagens da liderança democrática, Medeiros et. al. (2000) aduzem que toda equipe pode compartilhar suas ideias e contribuir para que as decisões sejam tomadas, se comprometendo alcançar os objetivos coletivos, havendo uma troca de informações com alto grau de organização. Já como desvantagem, algum dos colaboradores pode esquecer que a autoridade maior é do líder, agindo indevidamente, e assim, o processo pode ser mais demorado para a tomada de decisão.

2.3 AMBIENTE ORGANIZACIONAL

Nas organizações, a liderança é fator de poder, e tem influência no ambiente organizacional para que os objetivos possam ser alcançados. Segundo Kotler (2002a), um líder autêntico cria estratégias, mostrando a direção a ser seguida, fazendo com que seus subordinados o sigam e fiquem convencidos de que as ideias podem ser consideradas válidas.

Propõem Lawrence e Lorsch (1973), ao referirem-se ao ambiente das organizações, que maneiras convencionais burocráticas de integração são adequadas para ambientes relativamente estáveis, porém, em ambientes turbulentos, necessitam ser substituídas por outras formas, tais como equipes de projetos multidisciplinares e indicação de pessoal adequado, com habilidade de coordenação e resolução de problemas e conflitos.

O ambiente, para Hall (1984), é considerado como todos os elementos ou fenômenos que são externos à organização e a influenciam potencialmente ou raramente. O autor ainda afirma que as organizações são influenciadas pelas mudanças ambientais, exigindo novos padrões administrativos, novas estratégias e posicionamentos, de acordo com as contingências.

Segundo Duncan (1972), o ambiente pode ser conceituado como um conjunto de fatores sociais e físicos, que ao examinar a conduta do sujeito em sua decisão a ser tomada, não duvida da influência e a ausência de expectativa de um determinado acontecimento. Além disso, para Emery e Trist (1967), estes fatores também permitem a compreensão da percepção de dúvidas no procedimento decisivo, por isto, compreender o ambiente e o clima organizacional é fundamental para uma adequada liderança organizacional.

2.3.1 Clima Organizacional

O clima organizacional, segundo Machado e Goulart (2005), é um indicador de como está a qualidade de vida dos colaboradores no ambiente, mostrando se existe ou não satisfação

para a condução das ações de mudança, permitindo que sejam reavaliadas, planejadas e desenvolvidas relações produtivas de trabalho.

Para Chiavenato (2010), o clima organizacional é a influência ambiental em face da motivação, objetivando identificar situações e ações que precisam ser adaptadas para melhoramento do ambiente e, por conseguinte, refletindo também resultados positivos para toda a organização.

Em complemento, Tibola (2020) aduz que o clima organizacional é uma variável que influi diretamente na produtividade, sendo a aplicação de pesquisas nas organizações tem a finalidade de revelar a realidade percebida pelos colaboradores, facilitando o processo de gestão ao demonstrar diferentes aspectos da cultura, como políticas de RH, modelo de gestão, comunicação, valorização profissional e identificação com a empresa.

Assim sendo, o clima organizacional é importante para a relação entre o líder e o liderado, tornando o ambiente mais agradável e permitindo que as necessidades dos cooperadores sejam atendidas (KOTLER, 2002b).

O clima tem poder de influenciar a motivação dos indivíduos, ou seja, deixando-os ou não motivados para cumprir o trabalho, que pode levar a colaboração deles em busca dos objetivos da organização. Nas palavras de Chiavenato (2002, p. 95):

> O termo clima organizacional refere-se especificamente às propriedades motivacionais do ambiente organizacional, ou seja, àqueles aspectos da organização que levam à provocação de diferentes espécies de motivação nos seus participantes. Assim, o clima organizacional é favorável quando proporciona satisfação das necessidades pessoais dos participantes e elevação do moral. É desfavorável quando proporciona a frustração daquelas necessidades. Na verdade, o clima organizacional influencia o estado motivacional das pessoas e é por ele influenciado.

Para Carvalho e Melo (2008), o importante papel é o de estabelecer uma visão clara de onde se quer chegar e promover o entendimento da realidade, para que as pessoas possam dar o melhor de si, potencializando resultados. O líder é o protagonista motivacional, responsável por boas relações na organização e o entusiasta para que a equipe desenvolva os trabalhos com maior eficiência. Todavia, quando as relações se encontram prejudicadas, as influências se tornam negativas e os resultados insatisfatórios.

2.4 RELEVÂNCIA DA LIDERANÇA NA ORGANIZAÇÃO

Na atualidade, as empresas passaram a valorizar o líder, elemento esse que faz a diferença no contexto organizacional, tendo em vista buscar melhorias para o ambiente, bem como o desenvolvimento e o crescimento daqueles ali envolvidos (TIBOLA, 2020). Neste sentido, conforme Chiavenato e Sapiro (2010, p. 274):

> A mudança da cultura organizacional não somente é possível e desejável como também indispensável e fundamental para o sucesso organizacional, levando-se em conta que a organização atua em ambientes altamente dinâmicos, mutáveis, instáveis, voláteis e em constante transformação.

Frente a isso, necessário se faz que o indivíduo seja humilde, admita que não sabe tudo, e que sempre está aprendendo, independentemente do nível sociocultural, todos devem estar juntos e colaborar, não ficando isolados, sabendo ouvir para que as habilidades possam ser aplicadas e compreendidas (MAXWELL, 2008).

Para Chiavenato (2002), cada estilo de líder mostra-se com objetivos desejados pela coletividade. A liderança auxilia o grupo a alcançar algo em comum, podendo dar ao grupo maior assistência, escolhendo as soluções ou auxiliando o grupo a encontrar as melhores assertivas para seus problemas, chegando desta forma, a um estado satisfatório, tendo maiores chances de serem considerados pelo seu líder.

O líder é aquela pessoa que caminha com a equipe as concepções, utilizando argumentos fundamentados para que os seguidores fiquem convencidos. Isso permite a definição de propósitos, modificando no grupo as influências sobre o ambiente. Os objetivos, portanto, devem ser harmonizados entre os colaboradores (CASTRO; SILVA, 2017).

Rocha (2016), ao comentar de uma pesquisa desenvolvida pela Universidade de Harvard no ano de 2013, a qual avaliou cerca de 95 mil líderes distribuídos em 49 países, verificou que 50% deles criam climas desmotivadores em suas organizações, sendo que somente 19% que promovem local com trabalho de alto desempenho. No Brasil, os resultados desta pesquisa demonstraram que 63% dos gestores criam um clima desmotivador nas suas empresas, em comparação a 12%, que buscam criar um clima motivação aos colaboradores (ROCHA, 2016).

Visa-se que, para ser um bom líder, necessita-se de respostas, e dessa forma, encontra-se o *feedback*, importante e essencial para alinhar um bom líder com seus liderados, identificando problemas que não estão aos seus olhos e motivando seu grupo, reconhecendo que suas tarefas foram cumpridas e corrigindo as que estão ao seu alcance (HILL, 1986).

O pesquisador Jack Zenger, utilizando uma amostra de mais de 50.000 líderes, demonstrou a relação direta entre a efetividade da liderança e a diferença quantitativa na eficácia de um líder, embasado em uma avaliação de 360 graus das competências de liderança. Os líderes foram divididos por Zenger em três grupos distintos: os 10% piores, os 10% melhores e os 80% intermediários e, então, correlacionou a separação com os seus retornos financeiros. Concluiu que os piores líderes perdem e desperdiçam dinheiro da organização, os bons produzem lucro e os excelentes obtêm o dobro de retorno em comparação aos demais (IEEP, 2019).

Segundo Krause (1999), quando não há nenhum líder que fique no controle, nenhuma vantagem pode ser vista e alcançada. Capitaliza-se assim a todos os aspectos da vida, especialmente no que diz respeito a competição em negócios. Em negócios competitivos, a visão de liderança combinada com a ação cooperativa é a única forma de produzir resultados favoráveis.

Para que melhor se entenda a relevância de uma boa liderança, deve-se entender que a organização, segundo Goleman (2015), funciona se os esforços forem sincronizados e contínuos pelos seus membros, que necessitam de um guia para que as metas sejam atingidas. É justamente neste ponto que o líder tem a sua participação, fornecendo à direção para que os objetivos sejam alcançados, definindo as estratégias, motivando, criando as missões e sabendo se relacionar, tornando o ambiente inovador.

Um líder inovador, para Paes et al. (2021), tem a capacidade de captar os tributos da sua equipe, explorando-os de forma adequada e conhecendo cada colaborador. Também, tem conhecimento das fraquezas e forças do grupo, valoriza a comunicação e sabe ouvir opiniões.

3 METODOLOGIA

A metodologia científica é o estudo de métodos, instrumentos e formas necessários para a construção de trabalhos científicos, isto é, uma matéria a serviço da ciência. Segundo Fonseca (2002), *methodos* significa organização, enquanto que *logos*, significa sistemática, investigação ou pesquisa, isto é, a metodologia é o estudo dos caminhos para realizar-se um estudo.

Quanto às ***características***, este estudo será realizado em escritórios contábeis, os quais totalizam o montante de 17 (dezessete) escritórios cadastrados no município de Dionísio Cerqueira-SC e Barracão-PR, em razão de trabalhar com todos os escritórios cadastrados nesses municípios, trata-se de uma população, vez que se considera todas as empresas desse segmento.

O estudo realizou-se mediante uma pesquisa aplicada no período de 16 de outubro a 30 de outubro de 2021, aos escritórios localizados no município de Dionísio Cerqueira-SC e Barracão-PR, considerando a relação disponibilizada pelo Departamento de Tributação dos municípios, onde se identificou um total de 10 escritórios, sendo 6 em Dionísio Cerqueira-SC e 4 no município de Barracão-PR. Em razão de trabalhar com todos os escritórios cadastrados nesses municípios, trata-se de uma população, vez que considera-se todas as empresas desse segmento.

Classifica-se, ainda, como uma pesquisa aplicada, sendo que, conforme o pensamento de Fonseca (2002), esta pesquisa vai servir para a obtenção de dados ou de informações com

relação às características ou opiniões de determinado grupo de pessoas, indicado como representante de uma população-alvo, um questionário para servir como instrumento de pesquisa. Nesse tipo de pesquisa, o respondente não é identificável, de forma a garantir o sigilo das informações registradas pelos empregados.

Quanto à ***abordagem*** é uma pesquisa quantitativa, pois buscou e justificou com a população o comportamento na liderança de cada líder. A pesquisa, quantitativa conforme Roesch (2005), emprega a quantificação na coleta dos dados e na análise dos mesmos, por meio de tratamento estatístico.

Quanto aos ***objetivos***, considera-se a pesquisa exploratória, descritiva e explicativa, com a finalidade de identificar qual o estilo de liderança sobressalente nos escritórios de Dionísio Cerqueira-SC e Barracão-PR.

Em um primeiro momento se fez necessário utilizar-se da pesquisa exploratória, para proporcionar mais informações sobre o assunto aqui tratado, pois neste tipo de pesquisa investiga-se a fundo o tema da pesquisa, possibilitando a sua definição e delineamento, fixação de objetivos e formulação de hipótese (PRODANOV; FREITAS, 2013).

A pesquisa descritiva serviu para registrar e descrever os fatos observados e coletados, sem nenhum tipo de interferência, com o objetivo de apontar as características, analisar e ordenar as informações obtidas. Para coletar tais dados, vai ser utilizada a técnica específica de questionário (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Por fim, vai-se explicar os porquês das coisas, suas causas, por meio do registro, análise, classificação e interpretação dos fenômenos, onde vai se identificar fatores relevantes que contribuem para o acontecimento (GIL, 1999).

Assim, o principal objetivo foi o aprofundamento da realidade, através do controle e manipulação de variáveis, para identificar exatamente qual é a que influencia para o fenômeno em estudo, com a finalidade de estudá-lo (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Quanto aos tipos de pesquisa, ***procedimentos adotados para a coleta de dados,*** quanto aos fins, tem-se a pesquisa bibliográfica e de campo, sendo utilizados os dois métodos. Na pesquisa de campo, houve a coleta e a análise dos dados de maneira explícita, esclarecendo e explorando determinados aspectos para que possam contribuir de modo eficaz, dentro do espaço de vivência, com resolução práticas para um desempenho satisfatório na sua tarefa a ser executada como líder, sabendo solucionar os problemas pré-existentes e já existentes dentro da empresa.

Segundo Marconi e Lakatos (1996), a pesquisa de campo é realizada após a pesquisa bibliográfica, dando ao pesquisador a oportunidade de maiores conhecimentos sobre o assunto, definindo os objetivos, as hipóteses e qual o meio da coleta de dados, tamanho da amostra e como os dados vão ser tabulados e analisados. Ainda, para Fonseca e Martins (2002), a partir do levantamento das referências teóricas já analisadas e publicadas em livros, artigos, meios eletrônicos, a pesquisa teve início pela pesquisa bibliográfica, para que o pesquisador pudesse conhecer o que já existe de publicado sobre o assunto.

Quanto aos ***instrumentos para a coleta de dados,*** utilizou-se um questionário semiestruturado, através da plataforma do *google forms*.

Os ***procedimentos de análise*** buscam abranger, líderes e colaboradores para que se tenha quais as concordâncias ou discordâncias sobre o assunto, utilizando-se perguntas fechadas a serem aplicadas aos contadores líderes de suas equipes, para que possa melhor atender sua gestão. Comenta Vergara (1997) que o tratamento dos dados é a seção de investigação que se ocupa com a explicação de como tratar e coletar os dados, justificando-os. Essa é uma pesquisa, em que os dados coletados foram analisados com o objetivo de chegar mais próximo da realidade dos escritórios de contabilidade, e assim, conseguir identificar de forma assertiva um resultado adequado com o que foi feito o estudo.

Para análise dos dados obtidos com questionário, foi utilizado a escala Liket. Essa escala "é usada para medir concordância de pessoas a determinadas afirmações relacionadas a construtos de interesse" (SILVA JUNIOR; COSTA, 2014). A pesquisa iniciou-se com um problema solucionável, em seguida foi oferecida uma possível solução por meio de uma proposição, isto é, expressão que pode ser declarada como verdadeira ou falsa, essa proposição é denominada hipótese. Ou seja, a hipótese é o tipo de proposição suscetível a testagem, que, ao final, pode tornar-se a solução do problema apresentado inicialmente (GIL, 1999).

Quanto à ***validação das hipóteses***, definiu-se por meta, o valor que se espera para atingir na métrica para validação da hipótese, tem-se a pretensão de no mínimo 70% de resposta de concordância nas respostas às hipóteses, dessa forma será considerado como verdadeira confiabilidade na validade.

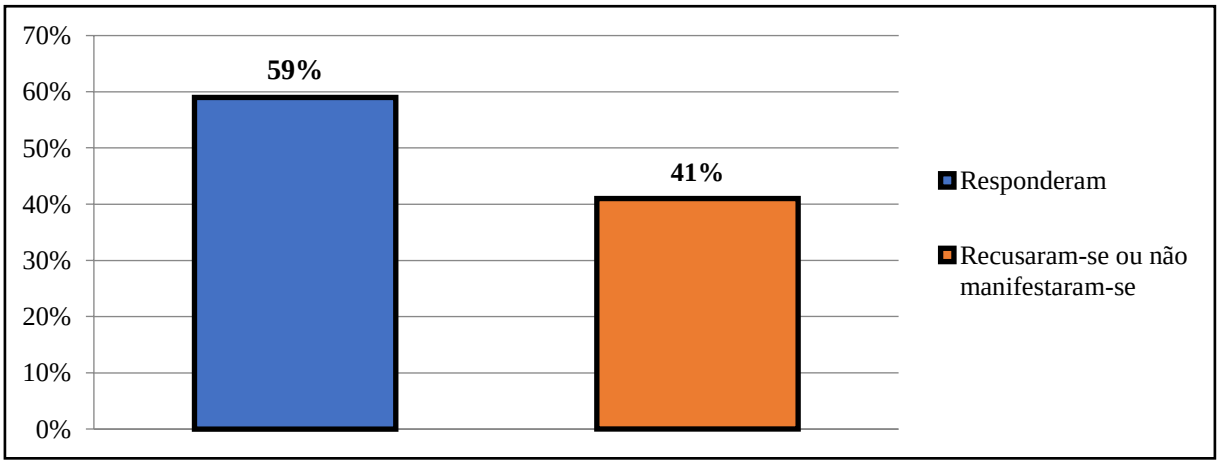
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para que a pesquisa obtenha a sua relevância, os resultados da pesquisa de campo são apresentados na sequência, possibilitando a identificação dos dados obtidos e posterior discussão dos mesmos com base nos fundamentos teóricos inerentes ao presente estudo.

4.1 POPULAÇÃO DA PESQUISA

No cadastro de empresas dos municípios de Dionísio Cerqueira/SC e Barracão/PR, constam 17 escritórios de contabilidade em funcionamento, sendo que destes, a população selecionada foi de 10 empresas de contabilidade, sendo 6 do município de Dionísio Cerqueira-SC, e 4 do município de Barracão-PR

Gráfico 1 – Relação de escritórios existentes *versus* escritórios participantes



Fonte: elaborado pela autora (2021)

Observa-se que, do total de escritórios de contabilidade existentes nos municípios objeto do estudo, 59% participaram da pesquisa, compondo a população do estudo.

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS DOS RESPONDENTES

Inicialmente, foi realizado o perfil das empresas participantes, cujos resultados encontram-se na Tabela 1.

Tabela 1 - Perfil das empresas

Variáveis	n	%
Porte da empresa de acordo com a Lei Complementar nº 123/2006 e nº 11.638/2007 em relação ao faturamento bruto		
Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4.4 milhões	10	100
Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4.8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões	-	-
Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões	-	-
Há quantos anos a empresa existe?		
1 a 2 anos	-	-

5 a 10 anos	6	60
11 a 15 anos	2	20
Acima de 16 anos	2	20
Quantos empregos diretos a empresa gera		
1 a 4 empregos	4	40
5 a 8 empregos	5	50
9 a 12 empregos	1	10
Acima de 13 empregos	-	-

Fonte: elaborado pela autora (2021).

Nota-se que 100% das empresas participantes da pesquisa caracterizam-se por serem pequenas empresas, com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4.4 milhões. Em relação ao tempo de existência, predominou de 5 a 10 anos (60%), o que indica que são empresas com atuação há certo tempo no mercado de trabalho. Já no que cerne aos empregos diretos, os resultados foram variáveis, visto que 50% das empresas geram de 5 a 8 empregos diretos, 50% de 1 a 4 e, apenas 10% de 9 a 12 empregos diretos.

Na Tabela 2, por sua vez, há o perfil dos respondentes, ou seja, dos gestores dos escritórios de contabilidade participantes do estudo.

Tabela 2 - Perfil dos respondentes

Variáveis	n	%
Gênero		
Masculino	7	70
Feminino	3	30
Faixa etária		
18 a 20 anos	-	-
21 a 30 anos	2	20
31 a 40 anos	5	50
Acima de 41 anos	3	30
Grau de escolaridade		
Curso Técnico	-	-
Curso Superior	3	30
Pós-Graduação	5	50
Outros	2	20
Tempo de atuação na área		
1 a 4 anos	1	10

5 a 8 anos	3	30
9 a 13 anos	2	20
Acima de 14 anos	4	40
Função que ocupa		
Contador e sócio	9	90
Contador	1	10

Fonte: elaborado pela autora (2021).

Inicialmente, 70% dos gestores são do gênero masculino e 30% do gênero feminino. A faixa etária predominante foi de 31 a 40 anos (50%). No que se refere ao grau de escolaridade, todos os gestores possuem, ao menos, curso superior, sendo que 50% também possuem pós-graduação, o que indica a busca pelo aperfeiçoamento dos conhecimentos.

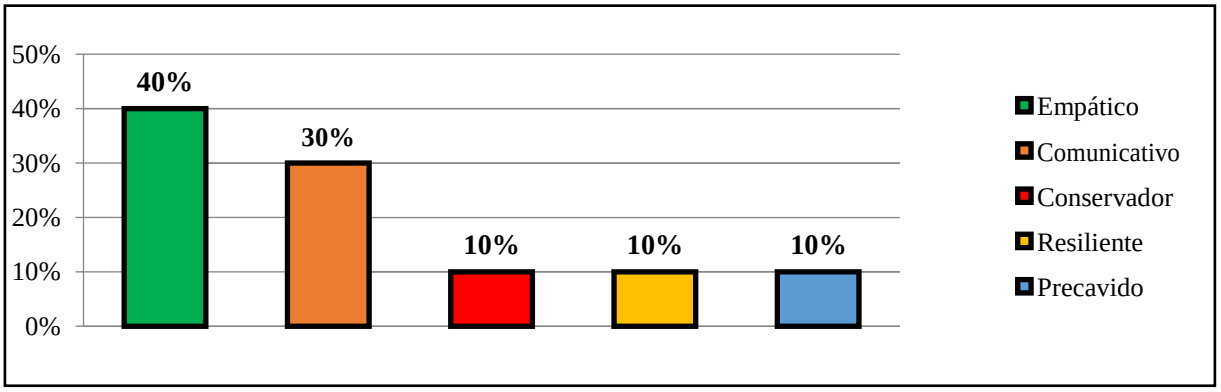
Ainda, 60% da população atua há mais de 14 anos na área. Em relação à função, 90% dos gestores são contadores e sócios dos escritórios.

4.3 ALGUMAS VARIÁVEIS DO ESTUDO NO TOCANTE AOS ESTILOS DE LIDERANÇA E SUA IMPORTÂNCIA NO AMBIENTE ORGANIZACIONAL

4.3.1 Variáveis do estudo no tocante aos estilos de liderança

Em relação aos estilos de liderança, os gestores foram questionados sobre qual seria o tipo de líder existente no escritório de atuação, sendo que as respostas obtidas se encontram no Gráfico 2.

Gráfico 2 – Perfil, estilos e características do líder

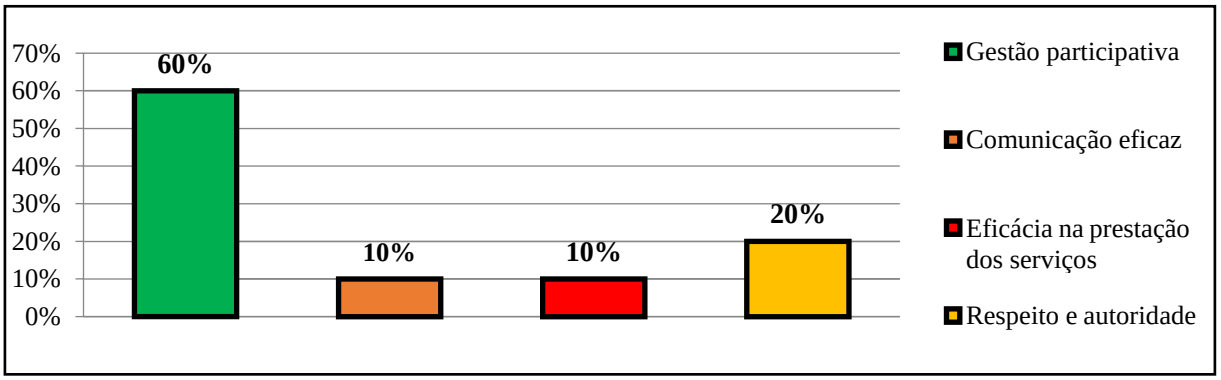


Fonte: elaborado pela autora (2021).

Conforme o Gráfico 2, predominou o líder empático, seguido do comunicativo. De acordo com Maximiano (2008), no ambiente organizacional, é fundamental que o líder tenha a capacidade de influenciar o comportamento dos seus colaboradores, por isso, deve possuir características imprescindíveis para atingir tal fim, destacando-se, dentre elas, a empatia e a comunicação de excelência, o que está em conformidade com os resultados obtidos na presente pesquisa, em que 70% dos líderes são empáticos ou comunicativos.

No Gráfico 3, por sua vez, apresentam-se os pontos positivos da liderança nos escritórios investigados.

Gráfico 3 – Perfil, estilos e características do líder

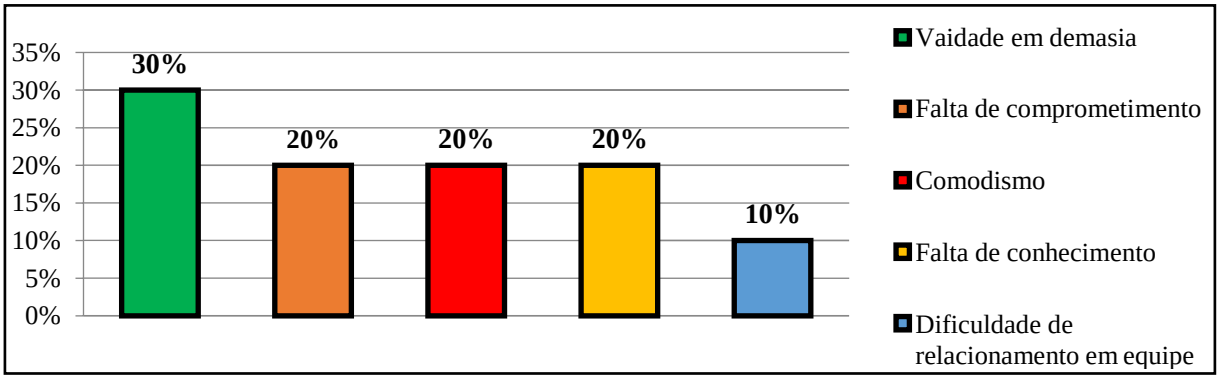


Fonte: elaborado pela autora (2021).

Conforme o Gráfico 3, 60% dos entrevistados indicaram que gestão é participativa; 20% que existe respeito à autoridade; 10% que a comunicação é eficaz e, 10% mencionaram que existe eficácia na prestação dos serviços.

Além dos resultados mencionados no Gráfico 3, no Gráfico 4 há menção sobre as principais dificuldades dos entrevistados encontradas na condição de líderes das organizações.

Gráfico 4 – Perfil, estilos e características do líder



Fonte: elaborado pela autora (2021).

Observa-se que as dificuldades foram bastante distintas, variando desde vaidade dos líderes, o que os torna autocráticos, falta de comprometimento, comodismo, falta de conhecimento, além de dificuldade em relacionamento interpessoal. Todas essas características interferem na atuação da gestão e podem impactar negativamente no poder que o líder exerce na organização, perdendo credibilidade. Um líder inovador, para Paes et al. (2021), tem a capacidade de captar os tributos da sua equipe, explorando-os de forma adequada e conhecendo cada colaborador, além de identificar as fraquezas e forças do grupo, valoriza a comunicação e sabe ouvir opiniões.

Já no que se refere ao estilo de liderança preponderante do gestor do escritório de contabilidade, 100% dos participantes indicaram ser democrática, visto que os colaboradores participam, opinião e auxiliam em tomadas de decisões. Este dado decorre da própria percepção de gestão participativa, visto que conforme

4.3.2 A importância da liderança no âmbito organizacional

Além da verificação sobre os estilos de liderança, o estudo também objetivou compreender como se percebe a importância da liderança para o âmbito organizacional. Deste modo, na Tabela 3 apresentam-se as variáveis referentes à representatividade da liderança nos escritórios pesquisados sob a própria ótica dos gestores.

Tabela 3 - Outras variáveis referentes à liderança nos escritórios pesquisados

Variáveis	n	%
Julga a liderança fundamental para o sucesso		
Concorda	10	100
Discorda	-	-
Acredita que tem influência com seu estilo de líder em sua gestão		
Sim	10	100
Não	-	-
Acredita que uma liderança eficaz necessita se especializar para obter bom desempenho no papel de líder		
Concorda	10	100
Discorda	-	-

Fonte: elaborado pela autora (2021).

Analisando, de maneira geral, a Tabela 3, observa-se que todos os gestores entendem que a liderança é um dos aspectos fundamentais para o sucesso organizacional, destacando também que o estilo de liderança influencia a gestão e o andamento de toda a organização.

Ainda, 90% dos participantes entenderam que o papel da liderança em um escritório de contabilidade é fundamental para o seu sucesso, acrescentando-se que 100% entendem que o líder se trata do espaço da organização. Reforça-se a necessidade de estar buscando novos conhecimentos, metodologias para que esteja sempre perto de seus liderados, entendendo suas necessidades e auxiliando-os no que for necessário para o desempenho das tarefas.

4.3 DIAGNÓSTICO DE ESTILOS APROPRIADOS E ASSERTIVOS

Além dos elementos já analisados, o estudo também permitiu a realização de diagnóstico de estilos apropriados e assertivos de liderança, baseados na percepção dos gestores. Assim, as variáveis deste tópico encontram-se dispostas na Tabela 4.

Tabela 4 – Percepção dos gestores – diagnóstico de estilos

Variáveis	n	%
Considera que seus liderados estão satisfeitos e motivados		
Sim	9	90
Não	1	10
Na delegação de tarefas, confia nos colaboradores ou supervisiona a todo instante		
Confia	7	70
Supervisiona	3	30
As pessoas respeitam o líder		
Concorda	10	100
Discorda	-	-
Sente-se capacitado para tomar decisões de eficácia com base no seu estilo de liderança		
Sim	10	100
Não	-	-

Fonte: elaborado pela autora (2021).

Conforme os dados da Tabela 4, verifica-se que 90% dos gestores consideram que os seus liderados estão satisfeitos ou motivados. Ainda, 70% confia nos seus liderados para execução de tarefas, o que indica a existência de líderes liberais. Não obstante, 100% concordam que os colaboradores respeitam o líder

Assim sendo, foi perguntado aos respondentes, se o estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva, e 100% disseram concordar com essa prerrogativa. Destaca-se que, conforme Chiavenato (2002), toda e qualquer organização tem um estilo de liderança para o alcance dos resultados, tornando-se ela mesma, um líder dentro

do mercado de ação, oferecendo oportunidades para as pessoas que dela fazem parte, como também, oportunizando que as competências sejam desenvolvidas.

4.4 O EXERCÍCIO DA LIDERANÇA AJUDA A MELHORAR O AMBIENTE ORGANIZACIONAL DOS ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS DE BARRACÃO-PR E DIONÍSIO CERQUEIRA –SC - VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

O problema levantado e ao qual se buscou uma resposta foi: *Como o exercício da liderança pode ajudar a melhorar o ambiente organizacional dos escritórios contábeis de Barracão-PR e Dionísio Cerqueira -SC?*

Como respostas provisórias ao estudo apresentou-se as seguintes ***hipóteses*****: H1:** O Estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva; e, **H2:** As circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança.

Assim sendo, a Tabela 4 mostra os resultados das hipóteses encontradas com a meta.

Tabela 5 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70	100	Verdadeira
H2	70	100	Verdadeira

Fonte: elaborado pela autora (2021).

De maneira geral, evidenciou-se que, na atualidade, todo e qualquer tipo de empreendimento ou negócio teve ter profissionais capacitados para administrar e gerir, seja pessoas ou processos. Dessa maneira, a organização se torna capaz de realizar suas atividades, tendo uma equipe motivada para poderem alcançar as metas e os objetivos. Para Kuczmarski e Kuczmarski (1999), a liderança é o ato de fazer com que as pessoas trabalhem em grupos, de modo que os compromissos sejam assumidos por todos os membros. Isso, traz um conceito de liderança que seja visto como responsabilidade de todos. Aprender a essência de liderança é um processo contínuo, ninguém se torna um líder de repente, e nem para aprender habilidades.

No decorrer do trabalho, tanto a H1, O Estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva, quanto a H2, as circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança, foram devidamente validadas pois foi encontrada a sua influência e importância quanto à matéria tratada. Sendo assim elas se enquadram a responder à pergunta inicial da problemática.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo identificar o estilo de liderança preponderante dos gestores nos escritórios de contabilidade e Dionísio Cerqueira- SC e Barracão-PR, sendo o mesmo alcançado por meio da pesquisa de campo realizada, sendo que, tanto o objetivo geral, como os objetivos específicos foram atingidos com o estudo.

De maneira geral, observou-se a existência de todos os estilos, com ênfase ao democrático e liberal, destacando-se que um mesmo gestor pode possuir os três estilos, a depender da situação na qual está submetido.

Através do levantamento teórico, verificou-se que a liderança é o principal fator que faz com que tudo funcione perfeitamente em conjunto; sem liderança, todos os outros recursos de negócios são ineficazes. Líderes de sucesso estão cientes das preocupações de seus funcionários e estão a par dos novos desenvolvimentos na teoria e prática de liderança para criar ambientes de trabalho mais eficazes

Em relação às hipóteses, estas foram validadas em 100%, tanto com o referencial teórico apresentado, bem como com os resultados do estudo de campo. Assim, verificou-se que o Estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva *(H1)* e as circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança *(H2)*.

Os gestores dos escritórios de contabilidade demonstraram ter a percepção sobre a representatividade que a liderança representa para as organizações, o é que bastante satisfatório. Assim, em resposta ao problema inicial - c*omo o exercício da liderança pode ajudar a melhorar o ambiente organizacional dos escritórios contábeis de Barracão-PR e Dionísio Cerqueira - SC?,* verificou que, a partir do momento em que a liderança passa a ser entendida como um mecanismo de sucesso ou insucesso organizacional, os esforços dos líderes e a própria colaboração dos demais sujeitos se voltam para uma gestão participativa e colaborativa, o que, por conseguinte, melhora o ambiente organizacional

Para estudos futuros, sugere-se a ampliação da amostragem, com análise da liderança e estilos de líderes em outros segmentos e localidades, verificando se há distinção ou semelhanças nos ambientes organizacionais.

REFERÊNCIAS

BONOME, João Batista Vieira. **Introdução à Administração**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2008.

BOTELHO, Júlio Cézar; KROM, Valdevino. **Os Estilos de Liderança nas Organizações**. 2011. Disponível em: http://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2010/anais/arquivos/0003_0494_01.pdf.Acesso em: 12 abr. 2021.

CARVALHO, Ivania Nascimento Ferreira; MELO, Naiza Pereira de. **Cultura e Clima Organizacional**: ingredientes para o sucesso das organizações públicas e privadas. Artigo apresentado ao Instituto de Desenvolvimento Econômico, Rural e Tecnológico Dados da Amazônia. Manaus: Faculdade Gama Filho, 2008.

CASTRO, Phillip Kelvin Lobo Bueno de; SILVA, Fabiula Meneguete Vides da. **Liderança Organizacional em uma Incubadora de Empresas de Base Tecnológica.** 2017. Disponível em http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/478. Acesso em: 09 jun. 2020.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos. Ed. Compacta**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Gerenciando com as Pessoas:** Transformando o executivo em um excelente gestor de pessoas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. Acesso em: 30 ago. 2021.

_____. **Iniciação à Administração Geral**: Conceitos de Liderança.3. ed. Barueri: Manole, 2009.

_____. **Gestão de pessoas**. Rio de Janeiro: Campus, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, A. **Planejamento Estratégico.** São Paulo: Elsevier, 2010.

COHEN, William. A. O líder do futuro. In: HESSELBEIN, Frances; GOLDSMITH, Marshall. **A Nova Organização do Futuro**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

DUNCAN, Robert B. Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty. **Administrative Science Quarterly**, p. 313-327, 1972.

EMERY, F. E. e TRIST, E. L. The next thirty years. **Methods and Antecipations, Human Relations**, v. 20, n. 3, 1967.

FONSECA, Jairo Simon da; MARTINS, Gilberto de Andrade. **Curso de Estatística**. 6. ed. São Paulo. Atlas, 2002.

FONSECA, Jairo Simon da. **Metodologia da Pesquisa e Científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** São Paulo: Atlas, 2021.

GOLDSMITH, Marshall. **Coaching**: o exercício da liderança. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

GOLEMAN, Daniel. **Liderança:** a inteligência emocional na formação do líder de sucesso. Tradução: Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

HALL, Richard. **Organizações**: estruturas e processos. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1984.

HILL, Nornan. C. **Como Melhorar o Desempenho dos Empregados**. São Paulo: EPU, 1986.

IEEP, Instituto de Educação por Experiência e Prática. **Qual a relação entre liderança e resultados da empresa?** 2019. Disponível em: https://www.ieepeducacao.com.br/lideranca-e-resultados/. Acesso em: 08 jun. 2021.

KOTLER, John P. **Os Líderes Necessários**. In: Liderança e gestão de pessoas: autores e conceitos imprescindíveis. São Paulo: Publifolha, 2002a.

KOTLER, Philip. **Marketing**: para o século XXI como criar, conquistar e dominar mercados. 11.ed. São Paulo: Futura, 2002b.

KRAUSE, Donal G. **A Força de um Líder**. São Paulo: Makron Books, 1999.

KUCZMARSKI, Susan Smith; KUCZMARSKI, Thomas D**. Liderança Baseada em Valores**. São Paulo: Educator, 1999.

LAWRENCE, Paul; LORSCH, Jay W. **Organization and environment**. Cambridge: Harvard Business School Press, 1973.

MACHADO, Alyne Machado; GOULART, Antonio Marcos. **Análise de Clima Organizacional:** estudo de caso em uma agência bancária. Rio de Janeiro: VIII SEGeT (Simpósio em Excelência em Gestão e Tecnologia), 2005.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MAXIMILIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

_____. **Introdução administração**. São Paulo: Atlas, 2008.

_____. **Teoria Geral da Administração**: da escola científica à competitividade na economia globalizada. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MAXWELL, John C. **O Livro de Ouro da Liderança:** o maior treinador de líderes da atualidade apresenta as grandes lições de liderança que aprendeu na vida. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.

MEDEIROS, Carlos Alberto Freite et al. Um estudo exploratório dos múltiplos componentes do comprometimento organizacional. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 1, n. 11, p. 1-22, 2000.

MOTTA, Paulo Roberto. **A Ciência e a Arte de ser Dirigente.** Rio de Janeiro: Editora Record, 1997.

PAES, Alana Leite et al. Liderança: estilos e influências na produtividade das organizações. **RevistaVox** Metropolitana, n. 04, fev. 2021. Disponível em: http://revistavox.metropolitana.edu.br/wp-content/uploads/2021/01/10_v1-1.pdf. Acesso em: 16 nov. 2021.

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.

ROBBINS, Stephen Paul. **Administração:** mudanças e perspectivas. Tradução. Cid Kinipel Moreira. São Paulo: Saraiva. 2000.

ROCHA, Ely Bisso da Dorsey. **O Impacto da Boa Liderança no Desempenho da Equipe**. 2016.Disponível em: https://sertms.com/blog/o-impacto-da-boa-lideranca-no-desempenho-da-equipe/. Acesso em: 08 de junho de 2021.

ROESCH, Silvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração – guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso**. São Paulo: Atlas, 2005

SILVA JÚNIOR, Severino Domingos da; COSTA, Francisco José da. **Mensuração e Escalas de Verificação**: uma análise Comparativa das Escalas de Likert e Phrase Completion. 2014. Disponível em:http://www.revistapmkt.com.br/Portals/9/Volumes/15/1_Mensura%C3%A7%C3%A3o%20e%20Escalas%20de%20Verifica%C3%A7%C3%A3o%20uma%20An%C3%A1lise%20Comparativa%20das%20Escalas%20de%20Likert%20e%20Phrase%20Completion.pdf. Acesso em: 27 ago. 2021.

SOBRAL, Filipe; ALKETA, Peci. **Elementos da Motivação.** Administração Teoria e Prática no Contexto Brasileiro. São Paulo: Prentice Hall, 2008.

TIBOLA, Caroline. A influência do clima organizacional n relacionamento interpessoal. **Revista REFAF multidisciplinar**, v. 9, n. 2, p. 44-53, jun./dez., 2020.

TONET, Helena Correa et al. **Liderança e Gestão de Pessoas em Ambientes Competitivos**. Rio de Janeiro: FGV, 2012.

VERGARA, Sylvia. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 1997.

WAGNER, John A..; HOLLENBECK, John R. **Comportamento organizacional:** criando vantagem competitiva. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO

O questionário trata do melhor ambiente de trabalho com liderança mais assertiva nos escritórios da trifronteira, sendo um componente que visa contribuir na execução de um estudo a ser realizado como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), com o tema "Estilos de liderança e sua importância no ambiente organizacional trifronteira" da discente Kassya Luciane Pelle, acadêmica do 8º semestre do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis sob a orientação da renomada Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Agradeço a você que irá responder este questionário, a sua disponibilidade, dedicação e colaboração em contribuir para este estudo.

Bloco 1- Perfil da empresa

1. Qual o Porte da Empresa, de acordo com os dados da Lei Complementar nº 123 de 2006 e a Lei nº 11.638 de 2007, considerando faturamento bruto, responda qual o porte da empresa?
   ( ) Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões.
   ( ) Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4,8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões.
   ( ) Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões.

2. Quantos anos a empresa existe?
   ( )1-2 anos ( )5 - 10 anos ( ) 11 - 15 anos ( ) 16 anos ou mais

3. Quantos empregos diretos o seu escritório gera?
   ( ) 1 - 4
   ( ) 5 - 8
   ( ) 9 - 12
   ( ) 13 ou mais

Bloco 2- Perfil do respondente

1. Qual o seu Grau de escolaridade?
   ( ) Técnico
   ( ) Superior
   ( ) Pós Graduação
   ( ) Outros

2. Tempo de atuação na área?
   ( ) 1 - 4
   ( ) 5 - 8
   ( ) 9 - 13
   ( ) 14 ou mais

3. Qual o seu Gênero?
   ( ) Masculino
   ( ) Feminino
   ( ) outro

4. Qual a sua Faixa etária?
   ( ) 18- 20 anos ( ) 21- 30 anos ( )31- 40 anos ( ) acima de 41 anos

5. Qual a sua Função?
   ( ) Contador e sócio
   ( ) Contador
   ( ) Auxiliar de contabilidade
   ( ) Gestor (não sou sócio)
   ( ) Outros

Bloco 3 - Validação das Hipóteses

1. (H1) O Estilo de liderança afeta positivamente na tomada de decisão assertiva?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo
2. (H2**)** As circunstâncias devem ser consideradas como um fator determinante para Estilos de Liderança?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

Bloco 4 – LIDERANÇA

1. (OG) Qual o estilo de liderança preponderante do gestor do seu escritório de contabilidade?
   ( ) **Autocrática,** toma as decisões sozinho.
   ( ) **Democrática** seus colaboradores podem opinar.
   ( ) **Liberal,** seus colaboradores tem autoridade para tomar suas próprias decisões.

2. (OE) Assinale qual das opções abaixo são preponderantes no seu escritório com relação aos pontos positivos da liderança do seu escritório.
   ( ) Respeito a autoridade
   ( ) Gestão participativa
   ( ) Comunicação eficaz
   ( ) Gestão do tempo
   ( ) Participação dos resultados como uma forma de motivá-los
   ( ) Eficácia na prestação dos serviços
   ( ) Celeridade
   ( ) Outros

3. (OE) Com relação ainda a liderança, no seu escritório assinale as opções abaixo que correspondem ao perfil, estilos e características do líder?
   ( ) Conservador
   ( ) Resiliente
   ( ) Liberal
   ( ) Comunicativo
   ( ) Possui empatia
   ( ) Precavido
   ( ) Resoluto

( ) Outros

4. (OE) Você julga que o papel da liderança dentro de um escritório de contabilidade é fundamental para seu sucesso ou insucesso?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

5. Você na condição de líder, se considera capacitado para tomar decisões de eficácia, com base no seu estilo de liderança ao qual você aplica na sua organização?
   ( ) Sim
   ( ) Não

6. Com seu estilo de líder, você acredita que tenha influência, bem como influencia outras pessoas do seu convívio, na maneira que você conduz sua gestão?
   ( ) Sim
   ( ) Não

7. Na sua visão de líder, com relação aos seus liderados, você julga que os mesmos estão satisfeitos e motivados?
   ( ) Sim
   ( ) Não

8. Com relação a delegar tarefas, você confia nos seus colaboradores no que lhe foi solicitado ou supervisiona a todo instante?
   ( ) Sim
   ( ) Não

9. Você julga que o líder é o espelho da organização, que é seguido pelos seus liderados, tanto para o bem quanto para o mal?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

10. As pessoas te respeitam como líder?
    ( ) Concordo
    ( ) Discordo
    ( ) Não sei responder

11. Quais são as maiores dificuldades que você encontra na condição de líder as pessoas da sua organização?
    ( ) Falta de comprometimento dos liderados
    ( ) Falta de conhecimento
    ( ) Comodismo
    ( ) Baixo autoestima
    ( ) Vaidade em demasia
    ( ) Dificuldade de relacionar-se com os membros da equipe
    ( ) Outros

Bloco 5- PERSPECTIVAS

1. Você acredita que as pessoas nascem com espirito de liderança?

( ) Concordo
( ) Discordo

2. Você acredita que para se exerça uma liderança eficaz, precisa se especializar, para assim obter um bom desempenho em seu papel de líder?
   ( ) Concordo
   ( ) Discordo

IMPLANTAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA COMO FERRAMENTA DE CONTROLE INTERNO NUMA EMPRESA COMÉRCIO EXTERIOR LOCALIZADA EM ITAJAI -SC

IMPLEMENTATION OF CASH FLOW AS AN INTERNAL CONTROL TOOL IN A FOREIGN TRADE COMPANY LOCATED IN ITAJAI -SC

Leila Pinow dos Santos Pinheiro[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O presente estudo teve como tema central o Fluxo de Caixa como ferramenta de controle interno e base de decisões presentes e futuras dentro da empresa. O estudo foi motivado no intuito de evidenciar a importância da ferramenta para levantamento de informações de ingressos e desembolsos, com a finalidade de obter informações necessárias para o planejamento financeiro de curto a longo prazo. É uma empresa da área de IMP E EXP da cidade de Itajaí – SC com a finalidade de implantar o fluxo de caixa para buscar uma resposta mais assertiva, sendo assim criando mais programações de todas suas saídas e entradas. Buscando por finalidade, mostrar a importância do DFC para o controle financeiro interno. Onde conseguimos evidenciar com base nas análises e dados coletados, em relação a hipótese foi confirmada, na medida em que permite a apreciação de um panorama geral da empresa, com indicação entradas e saídas de recursos do caixa, presentes e futuras, o que favorece, especialmente, a tomada de decisões, foi percebido que esta ferramenta é essencial para o controle financeiro e, por consequência, afeta os resultados da empresa, interferindo e facilitando o processo de gestão.

Palavras-chave: Fluxo de caixa. Controle interno.Gestão financeira.

ABSTRACT

This study had as its central theme the Cash Flow as an internal control tool and the basis for present and future decisions within the company. The study was motivated in order to highlight the importance of the tool for gathering information on income and disbursements, in order to obtain information necessary for short and long-term financial planning. It is a company in the area of IMP AND EXP in the city of Itajaí - SC with the purpose of deploying cash flow to seek a more assertive answer, thus creating more schedules of all its outputs and inputs. Seeking purpose, to show the importance of the DFC for internal financial control. Where we were able to evidence based on the analysis and data collected, the hypothesis was confirmed in relation to the fact that it allows the appreciation of a general panorama of the company, with indication of inflows and outflows of cash resources, present and future, which favors, especially in decision-making, it was perceived that this tool is essential for financial control and, consequently, affects the company's results, interfering and facilitating the management process.

Keywords: Cash flow. Internal control. Financial management.

[1] Leila Pinow dos Santos Pinheiro. E-mail Leila_pinheiro10@outlook.com

[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Doutora em Administração. E-mail: Raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

Com o processo da globalização, a concorrência tem-se demonstrado cada vez mais presenta na vida das empresas. Dessa forma, a gestão tem assumido um papel de suma relevância, visando incrementar no ambiente empresarial diferenciais competitivos.

Não obstante a tudo isso, a necessidade de ter informações tempestivas e o efetivo controle se torna algo primordial, por isso, o planejamento do fluxo de caixa para o controle financeiro das empresas alicerça uma gestão que reflete no controle dos fluxos financeiros permitindo a maximizando a captação e a aplicação de recursos.

Neste norte, existe a necessidade de se desenvolver algumas demonstrações, como a demonstrações de fluxo de caixa, considerando o grande aumento da complexidade das atividades operacionais, o que por sua vez, provoca grandes disparidades entre o período no qual os lançamentos de receitas e despesas são apresentados e o período em que os correspondentes fluxos de caixa realmente ocorrem; essas complexidades podem e possivelmente venham a impactar maior oscilação no fluxo de caixa. É notório que os fatores externos, alguns deles como: a inflação ou mudanças no cenário econômico influenciam e afetam mais rapidamente os fluxos de caixa do que o lucro contábil (HENDRIKSEN, 1982).

O fluxo de caixa auxilia o gestor na tomada de decisões, utilizando o método direto, onde permitirá uma visualização com clareza das contas do disponível, possibilitando o controle e a quiçá um aumento da rentabilidade, conhecer o aumento ou redução da inadimplência dos clientes, entre outros.

A utilização do fluxo de caixa na gestão para a tomada de decisão é de grande relevância, a ferramenta de controle fornece a empresa informações que direcionam a otimização dos resultados, de encontro a isto serve como apoio nos controles internos ajudam a organização a ter um registro assertivo das demonstrações gerenciais e com isso, neste norte temos por ***problemática***: Qual a importância do fluxo de caixa como ferramenta de gerenciamento financeiro? Apresentamos as respostas provisórias, que estão representadas pelas seguintes ***hipóteses***: **H1:** O fluxo de caixa facilita ao gestor obter uma visão holística da atividade, evidenciando as entradas e saídas de recursos do caixa, presentes e futuras, favorecendo positivamente a tomada de decisão que afetam direta e indiretamente sua saúde financeira da empresa a curto, médio e longo prazo. **H2:** O fluxo de caixa influência positivamente para a gestão da empresa, oferecendo uma ferramenta de controle financeiro para a tomada de decisão, afetando positivamente os resultados da empresa, permitindo que a empresa não seja descontinuada.

Por oportuno apresentou-se o seguinte ***objetivo geral*** deste estudo: Propor a implantação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o planejamento financeiro em uma empresa do comércio exterior, de médio porte, localizada no município de ITAJAI - SC, com vista a oferecer maior margem de segurança na tomada de decisões.

Considerando o propósito da investigação, definiu-se os ***objetivos específicos*** para que alcancemos o fim, quais sejam: **(a)** Revisar os conceitos que são bases norteadoras para o estudo proposto; (**b)** Mapear quais são os controles internos utilizados pela empresa, bem como efetuar um levantamento de entradas e saídas; (**c)** Propor um modelo adaptado como fonte de orçamento e planejamento de caixas para visualização antecipada das necessidades, visando à liquidez no curto prazo; bem como a implantação do fluxo de caixa na empresa como instrumento de controle e planejamento financeiro; (**d)** Elaborar planilhas eletrônicas, pelo programa Excel, auxiliares, com os dados financeiros obtidos da empresa; (**e)** Demonstrar a importância e utilidade do fluxo de caixa.

Justifica-se a escolha da temática, devido à importância das demonstrações financeiras, neste nosso caso de estudo o fluxo de caixa onde são consideradas essências para determinar um planejamento financeiro. O fluxo de caixa é o mais simples instrumento de programação financeira que uma organização pode ter; esse detalhe explica porque ele ainda é tão utilizado em empresas de todos os portes para controle contábil e financeiro. Permite visualizar com clareza as receitas e despesas da organização, identificando, com rapidez, eventuais “sobras” ou falta de recursos. É dessa forma, uma das principais matérias-primas para o desenvolvimento do planejamento estratégico, criada com vistas a antecipar demandas, minimizar os riscos do negócio e oferecer respostas rápidas às crises e mudanças do mercado.

Ainda, o estudo visa oferecer à empresa a possibilidade de decidir com mais precisão a melhor data para efetivar pagamentos, o momento mais adequado para reposição de estoques entre outros fatores. A importância do fluxo de caixa para as empresas tem tomado um amplo espaço na gestão dos empreendedores. O presente trabalho visa demonstrar a tais empresas os benefícios da implementação da ferramenta do fluxo de caixa para tomadas de decisões direcionadas a investimentos. O fluxo de caixa adaptado à empresa analisada propõe evidenciar através de estimativas, seus riscos e perspectivas. Demonstra antecipadamente a realização das disponibilidades assim como previne danos e perdas com tempo hábil para captação de recursos com melhores vantagens.

O estudo permite ao gestor a visualização das reais necessidades e melhorias que obterá em projetos futuros. Baseando-se em dados de anos anteriores e estimativa de crescimento do

mercado, os gestores poderão determinar quanto a organização dispõe de recursos, bem como utilizar as disponibilidades da melhor forma.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para Stoner e Freeman (1999), o planejamento configura-se como o pensar antecipadamente em objetivos e ações, sendo que estes atos são baseados em métodos, ou seja, trata-se dos planos que a empresa adota, com a descrição dos objetivos e dos procedimentos definidos para atingir as finalidades propostas. Com base nisto, no presente tópico, apresentam-se os fundamentos teóricos que embasam a pesquisa, direcionando-se para a abordagem sobre contabilidade gerencial, controle interno e fluxo de caixa.

2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

A contabilidade é uma das ciências mais antigas do mundo. Existem diversos registros de que as civilizações antigas já possuíam um esboço de técnicas contábeis.

Os primeiros sinais objetivos da existência da contabilidade, segundo alguns pesquisadores, foram observados por volta do ano 4000ª.C., na civilização sumério – babilonense, coincidiram com a invenção da escrita. As primeiras notações eram feitas em termo físico pois somente havia trocas, o que fez com que sua evolução fosse bastante lenta. Em 1100 a.C., esse quadro se alterou por ocasião do surgimento da moeda. Há informações de que os primeiros rudimentos de balanço surgiram no ano de 1300 em Florença, Itália. (CREPALDI E CREPALDI, 2017)

Entre os séculos XII e XVIII, a contabilidade se distinguiu como uma disciplina adulta, justamente pelo fato de que naquele período a atividade mercantil, econômica e cultural era muito importante, ou seja, a evolução da contabilidade sempre está associada ao desenvolvimento da sociedade como um todo. A evolução da contabilidade ocorreu em distintos períodos: na pré-histórica (8000 a.C. até 1202 d.C.), verificaram-se muitas experiências e práticas vividas pelas civilizações do mundo antigo, destacando-se os estudos sumérios, babilônios, egípcios, chineses e romanos. Na Idade média, 1202 d.C., destacou-se a obra líber Abaci, caracterizando o período de sistematização dos registros. Na Idade Moderna (1494), por sua vez, o destaque foi para o estudo sobre o método das partidas dobradas, tornando-se um marco na evolução contábil. Porém, foi somente na Idade Contemporânea do século XVIII, que a contabilidade deixa de ser uma arte, para se tornar ciência. A partir daí surgiram várias doutrinas contábeis, como controlista, personalista, azienda lista e

patrimonialista (CREPALDI E CREPALDI, 2017).

Um sistema de informação é um conjunto de subsistemas inter-relacionas que funcionam conjuntamente para coletar, processar, armazenar, transformar e distribuir informações para fins de planejamento, tomada de decisões e controle.

Os gestores precisam de informações de custos e lucratividade de suas linhas de produtos, segmentos do mercado e de cada produto e cliente. Necessitam de um sistema de controle operacional que acentue a melhoria de custos, de qualidade e de redução de tempo de processamento das atividades desenvolvidas por seus funcionários.

Assim, o processo da contabilidade gerencial devera se obtido por meio do processamento da coleta de dados e informações que serão armazenadas e processadas no sistema de informação da empresa. Neste sentido, entende-se a contabilidade gerencial como uma atividade fundamental na vida econômica, caracterizada, especialmente, pela documentação dos ativos, das dívidas e das negociações com terceiros (CREPALDI E CREPALDI, 2017).

2.2 CONTROLE INTERNO

Segundo o Dicionário Aurélio (1988, p. 136 apud Crepaldi e Simões, 211, p. 25), controle é "[...] ato ou poder de controlar, fiscalização exercida sobre as atividades de pessoas e órgãos para que não se desviem de normas preestabelecidas".

Conforme o conceito mencionado acima, pode-se dizer que o fato de exercer controle proporciona para seus usuários uma noção de comando no intuito de resguardar o patrimônio próprio, a depender do objetivo que foi proposto. Logo, se percebe que comandar é um dos princípios primordiais do controle.

Como conceito, para Scapens (1990), o controle interno é o conjunto de atividades administrativas, planos, rotinas, métodos e procedimentos interligados, estabelecidos para assegurar que os objetivos das organizações sejam alcançados de forma confiável, concreta, eficiente e eficaz, evidenciando eventuais desvios ao longo a gestão até a consecução dos objetivos fixados.

Em complemento, para Chiavenato (2003, p.635), o controle interno é "[...] a função administrativa que consiste em medir o desempenho a fim de assegurar que os objetivos organizacionais e os planos estabelecidos sejam realizados".

Para Sá (2010 apud Porto, 2009, p. 159), "a finalidade do controle é a fidelidade da informação; a certeza deque as coisas aconteceram tal como deveriam. [...] O controle é o

"olho" do dono, ou seja, a "presença", através de instrumentos (que podem ser aparelhos, impressos, pessoas etc.)".

O sistema de controle interno é essencial para uma boa gestão e podem ser implantados em qualquer área da empresa, para que assim possa controlar melhor sua atividade. É de fundamental importância a utilização de um controle adequado sobre cada sistema operacional, pois dessa maneira atingem os resultados mais favoráveis com menos Desperdícios. (CREPALDI E CREPALDI, 2017)

É essencial quando se pensa em controle se ter em mente, o ciclo do controle que é composto por cinco etapas fundamentais para o desenvolvimento da empresa, conforme demonstrado pela Imagem 1.

Figura 1- Ciclo do controle

Fonte: Atkinson et al (2000, p.582)

A função do controle é criar um modelo padrão dentro da empresa, para que as pessoas envolvidas com o progresso da organização utilizem como exemplo a seguir, assim haverá uma avaliação real do desempenho da entidade. Com a atuação antecipada das empresas, os erros deixaram de ser uma realidade constante e passaram a ser acompanhado pela a gerência que poderá ainda no decorrer do processo do controle fazer algumas alterações para que o mesmo seja aperfeiçoado. (CREPALDI E CREPALDI, 2017)

2.2.1 Principais tipos de controle interno

Ao implantar o sistema de controle interno, a organização deverá ser bastante cautelosa, verificar todas as suas funções, se realmente atende as necessidades da empresa e se é o ideal

para a sua atividade. Hoje em dia, percebe-se que algumas empresas ainda não sabem que tipo de controle seguir, ou seja, ficam muita indecisas, não conhecem a sua própria empresa, o que, muitas vezes, resulta no fechamento das portas justamente por não saber que plano seguir. (CREPALDI E CREPALDI, 2017)

Cada organização requer um sistema básico de controles para aplicar seus recursos financeiros, e avaliar a produtividade operacional. Talvez o maior desafio seja saber utilizar tais controles, aprimorando para haver de forma gradativa o desempenho da organização como um todo, o objetivo maior será alcançar as expectativas desejadas e manter esse padrão, através de um ambiente de controle padronizado. (CREPALDI E CREPALDI, 2017)

Ao buscar definições e conceitos de controle interno, ficou explicita a necessidade de conhecimentos específicos de como entender melhor o controle interno, diante dessa ferramenta tão relevante a sua aplicação em vários setores. A *International Organization of Supreme Audit Institutions* – INTOSAI (1991, p. 295), argumenta que

> Controle interno como todo sistema de controles financeiros e de qualquer outra natureza da entidade, incluindo a estrutura organizacional, ao métodos, os procedimentos a auditoria interna, estabelecidos pelos administradores segundo os objetivos da entidade, que contribuem para que ela seja regularmente administrada de forma econômica eficiente e eficaz, garantindo assim, a observância das políticas determinadas pela administração salvaguardando bens e recursos, assegurando a fidedignidade e integridade dos registros contábeis e produzindo informações financeiras e gerenciais confiáveis e tempestivas.

Segundo Floriano (ano apud Santos e Trindade, 2010), o sistema de controle interno pode ser: **(a)** *preventivo:* atua como uma forma de prevenir a ocorrência dos problemas, exercendo o papel de uma espécie de guia para a execução dos processos; **(b)** *defectiva*: detecta algum problema no processo, permitindo medidas tempestivas de correção; e, **(c)** *corretiva*: serve de base para detectar erros, desperdícios ou irregularidades, depois que as mesmas já ocorreram, permitindo ações posteriores corretivas. Logo, a utilidade do controle interno, torna-se evidente quando assegura a salvaguarda dos ativos da empresa e promove o bom desenvolvimento dos negócios.

2.3 FLUXO DE CAIXA COMO UMA DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS GESTÃO

As ferramentas de gestão são técnicas que ajudam na tomada de decisões das empresas. Elas podem ser utilizadas por negócios de diferentes segmentos e tamanhos e permitem que o gestor tenha controle sobre os processos da empresa. Uma das principais ferramentas é o fluxo de caixa, pois é nele que iremos avaliar toda a saída e entrada de dinheiro. Os usuários destas informações poderão analisar vários aspectos do desempenho empresarial, como sendo a sua

lucratividade, liquidez e endividamento. (SEBRAE, 2021)

Para Gitman (1997), o fluxo de caixa é tido como a principal estrutura da empresa, todavia sem ele seria impossível conhecer quando há recursos satisfatórios para apoiar as operações ou ainda quando haverá exatidão de financiamentos bancários.

Corrobora Kuster e Nogcz (2003, p. 34), citando que "a importância do fluxo de caixa para as micro e pequenas empresas se dá elo fato de que vem a propiciar melhorias na habilidade gerencial os seus administradores".

Silva (2006) diz que o fluxo de caixa é o principal instrumento da gestão financeira que planeja, controla e analisa as receitas, as despesas e os investimentos, considerando determinado período projetado. Assim podemos perceber o quanto o fluxo de caixa por mais simples seja ele tem uma grande valia dentro de uma empresa sendo de pequeno, médio e grande porte.

No âmbito do controle interno, o fluxo de caixa é considerado como a principal ferramenta gerencial, visto que influencia diretamente na forma de atuação da empresa, controlando não somente a parte financeira, mas também auxiliando na tomada de decisões (BERNANDES *et al.*, 2020). Acrescenta-se que:

> Sabidamente, uma boa gestão dos recursos financeiros reduz substancialmente a necessidade de capital de giro, promovendo maiores lucros pela redução principalmente das despesas financeiras e é essa a finalidade do fluxo de caixa. Em verdade, a atividade financeira de uma empresa requer acompanhamento permanente de seus resultados, de maneira a avaliar seu desempenho, bem como proceder aos ajustes e correções necessários. O objetivo básico da função financeira é prover a empresa de recursos de caixa suficientes de modo a respeitar os vários compromissos assumidos e promover a maximização de seus lucros (MARANHÃO, 2009, p. 2).

Segundo Zdanowicz (1992 apud Quintana, 2004, p. 21), o fluxo de caixa é um instrumento que permite ao administrador planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa para um determinado período. O controle e planejamento do fluxo de caixa completam-se, um acompanha, o outro previne. Um acompanhamento diário reduz as margens de erro e permite corrigir em tempo hábil. É um sistema simples, mas seus dados precisam ser constantemente atualizados, como todo sistema de informação para assim estar gerando resultados satisfatórios.

Segundo Zdanowicz (1992 apud QUINTANA 2004, p.21), o fluxo de caixa é de suma importância para as empresas, pois assim conseguimos controlar as entradas e saídas de numerários da empresa, sabendo o que aconteceu em cada dia da empresa, tendo assim um maior controle das operações que envolvem o seu disponível. A empresa que utiliza esta ferramenta consegue verificar quais dias terá mais recebimentos e pagamentos, ajustando assim

quais dias seriam melhores para quitar as dívidas futuras. É uma ferramenta simples de grande valia, que sendo colocada em prática só trará benefícios à empresa, e com ela conseguirá enxergar em que dias a empresa se encontra com mais dívidas a serem pagas.

Para Santos (2001, p. 57), o "fluxo de caixa é um instrumento de planejamento financeiro, que tem por objetivo fornecer estimativas da situação de caixa da empresa em determinado período".

Ainda, Matarazzo (1998) evidencia que o fluxo de caixa tem por propósito fundamental avaliar alternativas de investimento, avaliar e controlar ao longo do tempo as decisões importantes que são tomadas na empresa com reflexos monetários, bem como certificar que os excessos momentâneos de caixa estão sendo devidamente aplicados.

Para os teóricos Assaf Neto e Silva (2002), nesse contexto econômico moderno onde a concorrência exige que as empresas tenham maior eficiência na gestão financeira de seus recursos, redundo a necessidade de capital de giro, promovendo assim maiores lucros, pela redução das despesas financeiras, visando respeitar e honrar os compromissos assumidos, e maximizar os lucros.

2.4 MÉTODOS DE FLUXO DE CAIXA

Considerando que existem dois métodos de fluxo de caixa, quais sejam: Direto e Indireto.

2.4.1 Método Direto

No método direto as entradas e saídas operacionais são apresentadas de forma direta. Ching et a., (2003, p. 83) explica melhor:

> No método direto, as entradas e saídas operacionais são apresentadas de forma simples e direta, sendo primeiro as entradas e depois as saídas, ou seja, a apresentação do método direto é de fácil compreensão mesmo por aqueles que têm pouco ou nenhum treinamento em contabilidade financeira. A empresa simplesmente classifica as entradas e as saídas de caixa em sua conta bancária de um período como atividades operacionais, de investimento ou de financiamento e relata o saldo como movimentação ou geração de caixa, podendo ser positiva ou negativa.

Com a DFC pelo método direto é possível visualizar e compreender melhor as transações fundamentais de entrada e saída do caixa, haja vista que o referido método projeta o disponível em função dos orçamentos de vendas, produção e despesas operacionais, segundo confirma o modelo a seguir:

ATIVIDADES OPERACIONAIS:

(+) Recebimentos de clientes

(-) Pagamentos de fornecedores de estoques

(-) Pagamentos de impostos sobre vendas

(-) Pagamentos de despesas financeiras

(+) Dividendos recebidos de sociedades investidas

(-) Pagamentos de impostos de renda e contribuição social

(=) Fluxo de Caixa das atividades operacionais

ATIVIDADES INVESTIMENTOS:

(+) Valor da venda de investimentos

(+) Valor da venda de ativos imobilizados

(-) Aquisição de investimentos

(-) Aquisição de ativos imobilizados

(-) Empréstimos concedidos

(+) Recebimentos de empréstimos concedidos

(-) Aplicação em renda fixa e renda variável

(+) Recebimento de aplicação em renda fixa e renda variável

(=) Fluxo de Caixa das atividades de investimento

ATIVIDADESDE FINANCIAMENTOS

(+) Recebimentos de empréstimos e financiamentos

(-) Pagamentos de empréstimos e financiamentos

(+) Recebimentos de integralização de capital

(-) Dividendos pagos

(-) Compras de ações em tesouraria

(=) Fluxo de Caixa das atividades de financiamento

O método de fluxo de caixa direto tem como sua principal importância analisar e classificar o fluxo das receitas e despesas, e também permiti a verificação de informação com base técnica

2.4.2 Método Indireto

O método indireto apresenta o fluxo de caixa das atividades operacionais de forma indireta, para se compreender melhor, elencou-se a explicação de Ching et al. (2003, p. 83):

> O método indireto começa com o lucro líquido do Demonstrativo de Resultados e reconcilia com o caixa líquido das operações. Os itens das linhas intermediárias –

como depreciação, aumento nas contas a receber e aumento nos estoques –explicam por que o lucro difere do caixa resultante das operações. Esse é o ponto forte do método indireto. Por outro lado, esse método não demonstra os detalhes operacionais, como cobrança dos clientes e pagamento aos fornecedores, impostos e outros.

A elaboração da DFC pelo método indireto encontra-se evidenciada no modelo a seguir.

ATIVIDADES OPERACIONAIS:

Lucro Líquido do período:

Aumento (diminuição) dos itens que não afetam o caixa:

(+) Depreciação e amortização

(+) Amortização de ágio

(+) Variações monetárias líquidas devedoras

(+/-) Resultado de equivalência patrimonial

(+) Dividendos recebidos de sociedades investidas

(-) Lucro na venda de investimentos

(-) Lucro na venda de ativos mobilizados

(-) Aumento de contas a receber de cliente

(-) Aumento dos estoques

(+) Aumento de fornecedores de estoques

(+) Aumento de contas a pagar

+) Aumento de impostos sobre vendas

(+) Aumento de impostos sobre lucro

(-) Aumento de despesas antecipadas

(=) Fluxo de Caixa das atividades operacionais

ATIVIDADES INVESTIMENTOS:

(+) Valor da venda de investimentos

(+) Valor da venda de ativos imobilizados

(-) Aquisição de investimentos

(-) Aquisição de ativos imobilizados

(-) Empréstimos concedidos

(+) Recebimentos de empréstimos concedidos

(-) Aplicação em renda fixa e renda variável

(+) Recebimento de aplicação em renda fixa e renda variável

(=) Fluxo de Caixa das atividades de investimento

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS:

(+) Recebimentos de empréstimos e financiamentos
(-) Pagamentos de empréstimos e financiamentos
(+) Recebimentos de integralização de capita
(-) Dividendos pagos
(-) Compras de ações em tesouraria
(=) Fluxo de Caixa das atividades de financiamento

O fluxo de caixa do método indireto, nos mostra de forma clara e objetiva o desempenho da empresa em gerar receitas financeiras suficiente para arca com suas despesas, investimentos e pró-labore dos acionistas. Em relação aos métodos apresentados, deve-se ser observada a sua adequação as necessidades da empresa e a conveniência para seus usuários.

Ainda insta elucidar algumas das principais vantagens e desvantagens das duas metodologias, as quais passamos a evidenciar pela imagem 1 abaixo.

Imagem 2 - Vantagens e desvantagens dos métodos direto e indiretos

	Vantagens	Desvantagens
Método Direto	a) Cria condições favoráveis para que a classificação dos recebimentos e pagamentos siga critérios técnicos e não fiscais b) Permite que a cultura de administrar pelo caixa seja introduzida mais rapidamente nas empresas c) As informações de caixa podem estar disponíveis diariamente	a) O custo adicional para classificar os recebimentos e pagamentos. b) A falta de experiência dos profissionais das áreas contábil e financeira em usar as partidas dobradas para classificar os recebimentos e pagamentos
Método Indireto	a) Apresenta baixo custo. Basta utilizar dois balanços patrimoniais, a demonstração de resultados e algumas informações adicionais obtidas na contabilidade. b) Concilia lucro contábil com fluxo de caixa operacional líquido, monstrando como se compõe a diferença.	a) O termo necessário para gerar as informações pelo regime de competência e só depois converte-las para o regime de caixa. Se isso for feito uma vez por ano, pode ter surpresa desagradável e tardiamente. b) Se há interferência da legislação fiscal na contabilidade oficial e geralmente há o método indireto irá eliminar somente parte dessas distorções.

Fonte: Campos Filho (1999, p. 48).

2.5 A IMPORTÂNCIA DO FLUXO DE CAIXA NA TOMADA DE DECISÃO

O fluxo de caixa é a ferramenta que ajuda o empresário a fazer suas tomadas de decisões, pois permite acompanhar toda a movimentação de valores da empresa, ou seja,

auxilia no controle da parte financeira. É uma ferramenta de controle financeiro que mostra, detalhadamente, os valores que entram e saem de uma empresa e seu cálculo é feito a partir dos saldos existentes em contas bancárias e dinheiro disponível na empresa.

Para Iudícibus e Marion (2002), a DFC demonstra a origem e aplicação de todo o dinheiro que transitou pelo caixa em um determinado período e o resultado desse Fluxo, sendo que o caixa engloba as contas caixas e bancos, evidenciando as entradas e saídas de valores monetários no decorrer das operações que ocorrem ao longo do tempo nas organizações. O planejamento de caixa é considerado a espinha dorsal da empresa, em que pese, sem ele não se saberá se haverá caixa suficiente para sustentar as operações ou quando se necessitará de financiamentos bancários (GITMAN, 1997).

Por isso é importante ter um controle sobre o fluxo de caixa, pois é por meio dele que o empresário mantém a vida financeira do empreendimento organizada. Assim, ele fica ciente de todo o dinheiro da empresa, tanto as receitas e quanto as dívidas, a fim de tomar as melhores decisões na hora de remanejar os valores para setores que a empresa necessite, por exemplo, além de impedir, que você atrase os pagamentos dos impostos que incidem sobre a sua empresa. Qualquer falha na previsão de prazos dos recebimentos e dos pagamentos, incide na falta de dinheiro para pagar as principais contas da empresa, como salários e aluguel, além dos fornecedores. Desconhecer ou ignorar o fluxo de caixa da empresa resulta na falta de controle financeiro e perder o controle não é bom em nenhuma área, principalmente nas finanças. (ZDANOWICZ, 2007)

Por oportuno evidencia-se algumas das principais ***vantagens*** abordadas por Zdanowicz (2007, p. 145):

> Criar condições para que os recebimentos e os pagamentos sigam critérios técnico-gerenciais e não fiscais;
> Análise e avaliação real de uma empresa, auxiliando a percepção sobre a movimentação dos recursos em um determinado período;
> Planejar pagamentos em datas corretas evitando a inadimplência;
> Ter um saldo de caixa para eventuais despesas;
> Programar aplicações depois de verificado o tempo de sobra de caixa, equilibrar entradas e saídas;
> Analisar empréstimo menos onerosos para eventual necessidade;
> Proporcionar a empresa um auto planejamento utilizando-o como base;
> Proporcionar a empresa uma visão de curto e médio prazo;
> Proporcionar a empresa um planejamento de investimentos;
> Proporcionar a empresa capacidade de tomar decisões rápidas.

"Muitas empresas vão à falência por não saberem administrar seu fluxo de caixa". (MATARAZZO, 2003, p. 363).

2.5 DADOS ESTATÍSTICOS SOBRE O FLUXO DE CAIXA PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Por sua vez, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística constatou que "as micro e pequenas empresas de comércio e serviços ocuparam, no ano 2001, 60,8 por cento da mão-de-obra desses setores" (IBGE, 2003, p. 22) Pode-se dizer, portanto, que há perdas consideráveis com o fechamento dessas empresas, não apenas do ponto de vista econômico, mas também pela ótica social, já que se estendem aos postos de trabalho nelas existentes. A pesquisa concluída pelo SEBRAE (2004), abarcando empresas abertas entre os anos 2000 a 2002 em todo o Brasil, mostrou que, na opinião dos empresários, o maior problema enfrentado pelas empresas que fecharam é a falta de capital de giro.

Segundo SEBRAE SP (2004, p. 38):

> É possível visualizar o ranking completo das principais dificuldades enfrentadas, responsáveis, segundo os empresários que responderam à pesquisa, pelo fechamento das empresas. Principais dificuldades na condução das atividades e razões para o fechamento da empresa. Dificuldades / razões Ranking ***Falta de capital de giro 42%*** Falta de clientes 25% ***Problemas financeiros 21% Maus pagadores 16% Falta de crédito bancário 14%*** Recessão econômica do país 14% Outra razão 14% Ponto / local inadequado 8% ***Falta de conhecimentos gerenciais 7%*** Problemas com a fiscalização 6% Falta de mão-de-obra qualificada 5% Instalações inadequadas 3% Carga tributária elevada 1% Concorrência muito forte - Desconhecimento do mercado Ranking das dificuldades enfrentadas pelas empresas extintas. (Grifos nossos)

Há que ser considerado que no Brasil, existe uma alta mortalidade de empresas, empresas que abrem e em menos de dois anos fecham suas portas, o SEBRAE (2020), nos dá por conta que 32% fecham em menos de um ano; 44% em menos de dois anos; 56% em menos de 3 anos; 66% em menos de 4 anos, 71% delas em menos de 5 anos; neste norte há que se considerar qual a motivação para tais ocorrências, e temos as seguintes motivações trazidas pelo estudo do SEBRAE***: falta de capital de giro 24,1%***; alta carga tributária 16%; ausência de clientes 8%; grande concorrência 7,1% e baixa rentabilidade 6,1%.

Tendo estas informações estatísticas conseguimos fazer analogia de tamanha importância que assume o fluxo de caixa para a gestão dos recursos de uma empresa.

3. METODOLOGIA

As organizações apresentam uma variedade muito rica de situações problemáticas ou oportunidades que podem ser exploradas de forma mais completas por métodos e técnicas. "Colher e analisar dados sobre empresa-alvo é a tarefa mais importante do estágio" (ROESCH, 2007, p.118).

É através da metodologia que descrevemos qual caminho seguiremos para atingir os

objetivos proposto neste trabalho. A metodologia deve ser entendida como conjunto detalhado e sequencial de métodos e técnicas cientificas a serem executadas ao longo da pesquisa, de tal modo, que se consiga atingir os objetivos inicialmente propostos e, ao mesmo tempo, atender aos critérios de maior rapidez, maior eficácia e mais confiabilidade de informação. (BARRETO; HONORATO,1998)

Quanto às ***características***, trata-se de um estudo de caso, uma amostra, não probabilística, empresa é do seguimento do Comércio do Exterior, localizada em Itajaí SC, do ramo produtos alimentícios.

No tocante a ***abordagem***, é uma pesquisa qualitativa, contribui Denzin e Lincoln (2006), a pesquisa qualitativa envolve uma abordagem interpretativa do mundo, o que significa que seus pesquisadores estudam as coisas em seus cenários naturais, tentando entender os fenômenos em termos dos significados que as pessoas a eles conferem.

Este trabalho quanto aos ***objetivos*** trata-se de uma pesquisa exploratória, pois nele vamos buscar identificar soluções para estar melhorando o desempenho da empresa designada aqui como empresa X.

Corrobora Gil (2019) as pesquisas exploratórias têm como propósito proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses.

Considerando os ***procedimentos adotados a coleta de dados,*** o método utilizado foi pesquisa bibliográfica e o estudo de caso; de acordo com Roesch (2007), analisar uma determinada empresa, a fim de propor alternativas que visam melhorar o planejamento financeiro, uma vez que os resultados foram obtidos a partir de informações primárias e secundárias de própria organização estudada. Os estudos de caso podem e devem ter uma orientação teórica bem fundamentada, que sirva de suporte à formulação das respectivas questões e instrumentos de recolhimento de dados. Sempre é preciso ter uma teoria para ajudar na pratica.

A partir do estudo de caso, faremos uma entrevista com o sócio para estar colhendo todos os dados e solucionar o problema. O estudo de caso contribui para compreendermos melhor os fenômenos individuais, os processos organizacionais. É uma ferramenta utilizada para entendermos a forma e os motivos que levaram a determinada decisão.

“Conhecimento de que nos servimos no processo de investigação como um sistema organizado de proposições que orientam a obtenção de dados e a análise dos mesmos, e de conceitos, que veiculam seu sentido” (MINAYO, 2000, p. 19).

Uma das formas de efetuar esse mergulho no outro, é através do estudo de caso, estratégia de pesquisa de uso frequente na produção de conhecimento. Quanto aos ***instrumentos para coleta dados*** que serão utilizados serão; por meio de entrevista com o proprietário, tabulada a partir de um questionário no *Google Forms*, entrevista está prevista para acontecer na primeira quinzena de outubro de 2021 e será aplicada ao gestor.

A coleta de dados foi realizada por meio de uma entrevista estruturada, conforme Marconi e Lakatos (2006, p. 199) este tipo de entrevista "é aquela em que o entrevistador segue um roteiro previamente estabelecido; as perguntas feitas ao indivíduo são predeterminadas".

Após a entrevista serão tabulados os dados e posteriormente analisados para só então propor e implantar o fluxo de caixa de acordo com as necessidades da empresa.

A ***análise de dados*** é o ato de transformar dados em informação. Dados não analisados corretamente não garantem uma informação correta. Assim, a relevância da análise de dados se encontra justamente em interpretar as informações e conseguir elaborar a partir delas (MARCONI, 2010).

Segundo Gil (2007), a ***hipótese*** é uma proposição testável, que pode ou não solucionar um problema. O processo de tomar decisões é importante para que a empresa tenha um melhor funcionamento. Escolher a melhor alternativa é um ponto-chave para o sucesso, até porque cumprir com as obrigações financeiras da empresa é fundamental para que a saúde financeira fique em dia, para que isso aconteça estarei efetuando a entrevisto ao sócio para estar analisando e buscando as melhorias.

A validação da hipótese será confirmada como verdadeira vez que 100% dos entrevistados concordaram com as alternativas condicionada como respostas provisórias a problemática, apresentadas como hipóteses neste estudo.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados foram baseados no estudo de caso e nas respostas dadas a entrevista realizada com o gestor, as discussões foram fundadas a partir deste prisma.

4.1 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO DE CASO E DO GESTOR

No tocante às respostas do questionário aplicado em forma de entrevista, obteve-se as seguintes respostas para o ***perfil e características da empresa***: *Quanto ao tempo de atuação no mercado* - a empresa está no mercado há 4 anos; *empregabilidade* - gera aproximadamente 10 empregos diretos; *produto que mais vende*: hoje seu produto mais vendido é azeitona.

Quanto **ao *perfil do respondente***, verificou-se: *Função que exerce*: sócio e gestor; *tempo de atuação na área*: de 6 a 10 anos; *grau de escolaridade*: possui graduação; *quanto ao gênero*: sexo masculino; *faixa etária*: de 18 a 40 anos.

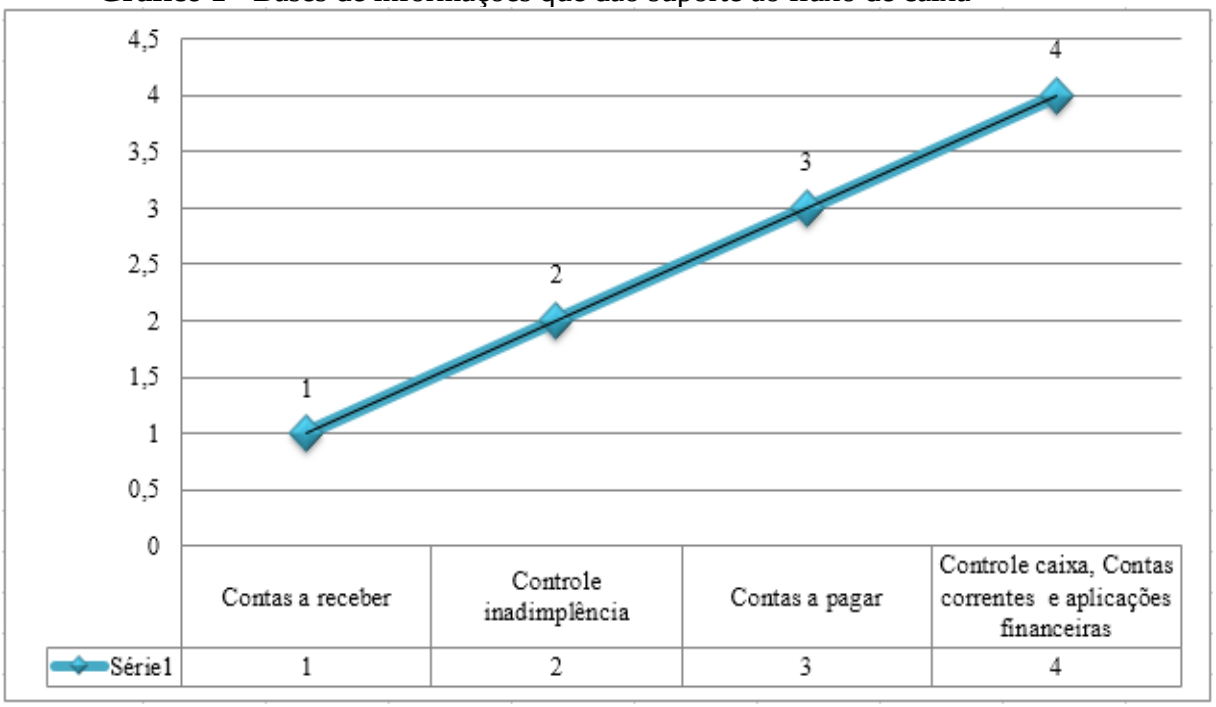
4.2 MAPEAMENTO DOS CONTROLES INTERNOS UTILIZADOS PELA EMPRESA E LEVANTAMENTO DO FLUXO DE ENTRADAS E SAÍDAS

4.2.1 Mapeamento dos controles internos minimamente necessários

Atualmente, a empresa não possui o controle interno implantado. Assim, a partir deste estudo será realizada uma proposta do que será necessário para que seja implantado o controle interno no decorrer do exercício 2022, partindo da gestão financeira, considerando as informações necessárias para a implantação do fluxo de caixa a partir do modelo sugerido neste trabalho.

No gráfico 1, elencam-se algumas das informações iniciais necessárias para tabulação do fluxo de caixa considerando as bases de INGRESSOS e DESEMBOLSOS.

Gráfico 1 - Bases de informações que dão suporte ao fluxo de caixa



Fonte: Elaboração própria (2021).

Há que se considerar que, para efetividade do controle interno, precisa-se ter: METODOLOGIAS ADEQUADA considerando o perfil da empresa e anseios dos sócios, as ferramentas adequadas para se construir este controle interno, por hora representadas pelo fluxo

de caixa, bem como o essencial PESSOAS, que farão toda a parte operacional necessária para converter tudo isso em realidade.

4.2.1 Mapeamento dos controles internos que são utilizados pela empresa

Com objetivo de identificar o que de fato a empresa utiliza para dar suporte ao controle interno, efetuou-se os seguintes questionamentos: (1) quais são os *controles internos utilizados pela empresa*? Como resposta, obtivemos que faz uso de *conciliação bancária*. (2) na situação atual da empresa, *existe um controle sobre os seus gastos*? O respondente afirmou que *sim*. (3) como é realizado o acompanhamento dos *gastos mensais da empresa*? Hoje utilizam-se os *Extrato bancários*. (4) possui controle formal para verificar os *valores a receber* de clientes? Possui *sim*.

Com base no cenário apresentado a partir das respostas, faz-se necessário a implantação de controles efetivos de gastos, que não sejam única e exclusivamente a partir dos extratos bancários, uma vez que, se por ventura, a empresa realizar gastos com desembolso por caixa, se perde o controle, já que a única base são os extratos.

4.2.2 Levantamento do Fluxo de entradas e saídas

Para o levantamento do fluxo de entradas e saídas, buscou-se junto à empresa, após mapeado as bases de informações do fluxo do caixa de forma analítica, a identificação dos ingressos e desembolsos que compõem o fluxo de caixa, para que, a partir do mês 11/2021, seja iniciado a alimentação do modelo proposta, evidenciando que poderão ocorrer lançamentos que, por hora, haja previsão, porém, o intuito deste estudo é de que chegue-se numa efetividade muito próxima da real, sem grandes variações do orçado para o realizado.

4.3 A IMPORTÂNCIA E UTILIDADE DO FLUXO DE CAIXA

Com vista a entender qual a visão do gestor quanto à ferramenta de gestão de fluxo de caixa, efetuaram-se os questionamentos reportados na tabela 1.

Considerando a tabela 1, como de maior relevância, menciona-se que o gestor considera o fluxo de caixa muito importante, por mais que ainda não tenha implantado; comparado a isso, há a principal motivação da não implantação que é a falta de tempo para projetá-la; um ponto que pode-se VALIDAR quando do aprofundamento do estudo é quanto a assertividade na tomada de decisões, em que evidenciou-se que o sócio tem exatidão das informações, porém, não faz uso de nenhuma ferramenta de gestão para a tomada de decisão; e elenca como uma das

principais dificuldades na gestão financeira a dificuldade de planejamento do fluxo de caixa.

Tabela 1 - Variáveis da pesquisa

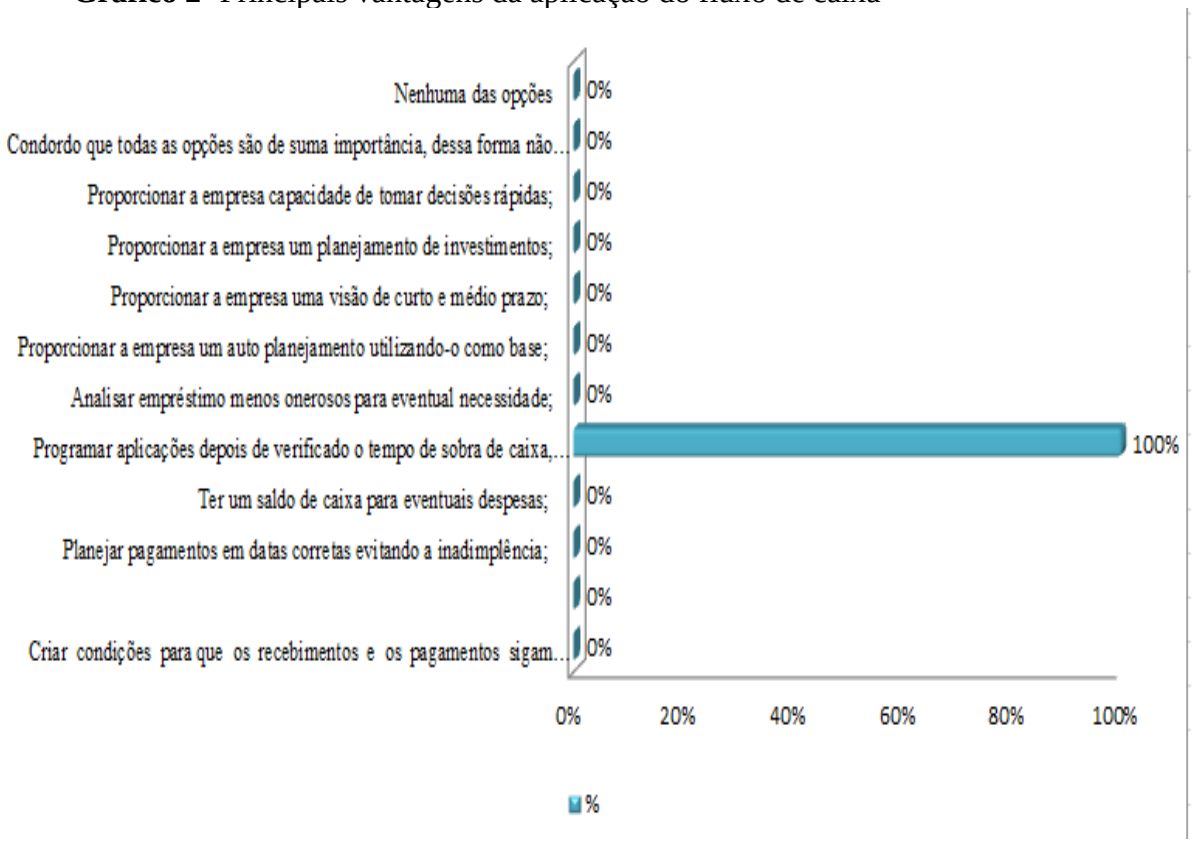
Variáveis	n	%
FLUXO DE CAIXA		
A importância do fluxo de caixa dentro do processo decisório da empresa		
Muito importante	-	-
Importante	1	100%
Não é importante	-	-
A implantação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o planejamento financeiro em uma empresa do comércio exterior, oferece maior margem de segurança na tomada de decisões		
Concordo	1	100%
Discordo	-	-
Motivo o fluxo de caixa projetado não é utilizado na empresa		
Por falta de conhecimento	-	-
Por não achar necessário sua aplicação	-	-
Falta de tempo para projetá-lo	1	100%
Falta de colaborador especializado	-	-
Não é o nosso caso, vez que já projetamos	-	-
Outros	-	-
Em respeito ao princípio da entidade, você gestor costuma separar suas contas pessoais das contas da empresa		
Sim	1	100%
Não	-	-
CONTROLE INTERNO		
Controles internos utilizados pela empresa		
Fluxo de caixa	-	-
Conciliação bancária	1	100%
Planilhas de Excel	-	-
TOMADA DE DECISÕES		
Assertividade para a tomada de decisão, a empresa possui informações referentes às disponibilidades financeiras existentes		
Não, não dispõem	-	-
Tenho uma estimativa	-	-
Sim, tem exatidão sobre estas informações	1	100%
DIFICULDADES NA GESTÃO		
As principais dificuldades na gestão financeira de sua empresa estão relacionadas ao campo de:		
Elevada Carga tributária	-	-
Alta taxa de juros	-	-
Dificuldade de captação de capital de giro	-	-
Inadimplência	-	-
Dificuldade de Planejamento do fluxo de caixa	1	100%
Crise econômica	-	-
Dificuldade em obter mão de obra qualificada para a gestão financeira	-	-
Preço da mão de obra qualificada para atuar na área de gestão financeira	-	-
Nenhuma dificuldade	-	-

Fonte: Elaboração própria (2021).

Ainda, sendo de suma importância conhecer o que o gestor evidencia como uma das

principais vantagens, efetuou-se o seguinte questionamento: Zdanowicz (2007), evidencia como algumas das principais *vantagens* da aplicação do fluxo de caixa, assinale as opções que você concorda, a resposta está evidenciada no gráfico 2.

Gráfico 2- Principais vantagens da aplicação do fluxo de caixa



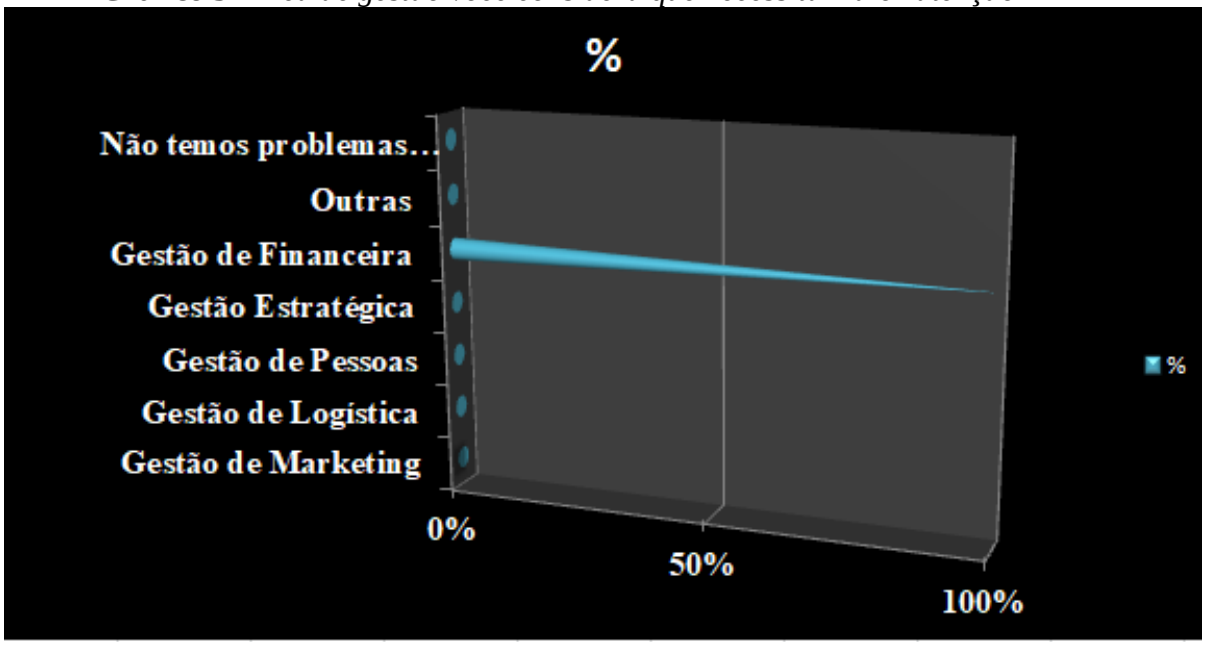
Fonte: Elaboração própria (2021).

Observou-se que o gestor elegeu uma vantagem prioritária que foi programar aplicações depois de verificado o tempo de sobra de caixa, equilibrando entradas e saída.

4.3 PROPOSTA DE UM MODELO DE ORÇAMENTO E PLANEJAMENTO DE CAIXA E INSTRUMENTOS DE CONTROLE IMPLANTADOS POR PLANILHAS ELETRÔNICAS PARA CONTROLE FINANCEIRO

Para confirmar realmente o interesse dos gestores no estudo proposto, bem como se estamos alinhados no mesmo propósito da empresa, a pergunta visa vincular a área do estudo com o que o sócio pensa – necessidade, considerando em especial os modelos que serão abordados neste tópico, questionou-se sobre: *Qual da área de gestão você considera que necessita maior atenção neste momento na sua empresa?*

Gráfico 3- *Área de gestão você considera que necessita maior atenção*



Fonte: Elaboração própria (2021).

Considerando o gráfico 3, observa-se que existe uma sintonia entre o estudo e o que o gestor busca, desta forma, os resultados são mais fáceis de serem atingidos, porque o nosso estudo está voltado ao fluxo de caixa considerando a gestão financeira do negócio.

4.3.1 Modelos propostos – Instrumentos de controle que antecedem a etapa de implantação do fluxo de caixa

Os modelos propostos foram elaborados considerando:

4.3.1.1 Orçamento em planilha Excel: contendo os dados das partes, localização; objeto de negociação e quantitativas de compra; condição de pagamento; regime tributário do fornecedor – em especial questão do diferencial de alíquota (incidência ou não; se sim o % aplicado); Impostos destacados na NFE (para análise de crédito); transporte condição da entrega valor de frete e responsabilidade, tempo de entrega; garantia (quando for o caso); valores unitário e total; campo Observações. Os orçamentos serão repassados a para lançamento no fluxo de caixa na coluna orçado.

4.3.1.2 Planejamento De Caixa: está relacionado à periodicidade, estabelecemos um cronograma com as responsabilidades de todos os empregados envolvidos no fornecimento das informações para elaboração do fluxo de caixa, o cronograma deixa estabelecido a periodicidade de datas que cada um terá como data limite para gerar as informações que serão buscadas no sistema para alimentar o modelo do fluxo de caixa em Excel.

4.4 FLUXO DE CAIXA IMPLANTAÇÃO – MODELO SUGESTIVO

FLUXO DE CAIXA (ACUMULADO)

	EXERCÍCIO 2020	Novembro		Dezembro		TOTAL		Prova do Cálculo	
		Orçado	Realizado	Orçado	Realizado	Orçado	Realizado		
	1. Saldo Inicial de Caixa	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -
(+) INGRESSOS	2. (=) Total dos Ingressos (entradas) (SOMA 2.1 ATÉ 2.6)	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -
	2.1 Recebimentos do Mês	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	2.2.	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	2.3	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	2.4	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	2.5	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	2.6	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
(-) DESEMBOLSOS	3. (=) Total dos Desembolsos (saídas)(SOMA 3.1 ATÉ 3.14)	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -
	3.1 Gastos do Mês	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.2	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.3	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.4	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.5	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.6	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.7	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.8	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.9	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.10	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.11	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.12	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.13	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	3.14	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -		
	4. (=) SALDO OPERACIONAL DE CAIXA (2-3)	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -
	5. (=) SALDO FINAL DE CAIXA (1+4)	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -

Fonte: Schmidt (2021)

Legenda:

O modelo de fluxo de caixa proposto considerou os valores orçados e realizados, que será implantado a partir de novembro de 2021; trata-se de um modelo simples - método direto, nada complexo, para que seja efetivado o primeiro passo para a gestão financeira da empresa, após o sucesso na execução e capacitação dos colaboradores envolvidos no processo de alimentação das informações, será sugerido a implantação das DFCs para consegui ter uma visão mais abrangente do negócio.

4.5 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Considerando a assertividade na gestão e, tendo em vista, o propósito deste estudo efetuou-se o seguinte questionamento: *Você avalia que as empresas que possuem a gestão bem alicerçada, em especial um controle de caixa com posições futuras garante que a empresa não entre em descontinuidade?* Com concordância de 100%, o sócio avalia que o fluxo de caixa auxilia para que a empresa não seja descontinuada.

Na busca da validação das respostas ao nosso problema: Qual a importância do fluxo de caixa como ferramenta de gerenciamento financeiro?

Elaborou-se as respostas provisórias que foram validadas neste estudo:

H1: O fluxo de caixa facilita ao gestor obter uma visão holística da atividade, evidenciando as entradas e saídas de recursos do caixa, presentes e futuras, favorecendo positivamente a tomada de decisão que afetam direta e indiretamente sua saúde financeira da empresa a curto, médio e longo prazo.

H2:. O fluxo de caixa influência positivamente para a gestão da empresa, oferecendo uma ferramenta de controle financeiro para a tomada de decisão, afetando positivamente os resultados da empresa, permitindo que a empresa não seja descontinuada

A tabela 2 demonstra aplicação da meta estabelecida e o resultado alcançado.

Tabela 2 - Resultados da pesquisa considerando as hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,0%	100,00	Verdadeira
H2	100,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

As hipóteses foram validadas como VERDADEIRAS, dessa forma, vem a responder por definitivo a problemática proposta.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao término do presente estudo, foi atingido o objetivo geral, com a resposta à problemática inicialmente apontada, sendo proposta a implantação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o planejamento financeiro em uma empresa do comércio exterior, de médio porte, localizada no município de ITAJAI- SC, com vista a oferecer maior margem de segurança na tomada de decisões.

Através do referencial teórico obtido, verificou-se que a Demonstração de Fluxo de Caixa é uma importante ferramenta que auxilia na tomada de decisões e pode facilitar o trabalho dos administradores através das análises de fluxos passados e previsão de fluxos futuro. Deste modo, a área financeira, tendo como projeção futura o aumento do capital de giro para possíveis avanços tecnológicos e ampliação de espaço físico da empresa, requer um acompanhamento do fluxo de caixa, não apenas no valor dos financiamentos que a empresa necessitará para projetar e desenvolver as suas atividades, mas também quando ele será utilizado. Pode-se afirmar que uma boa interpretação e um planejamento correto do fluxo de caixa, com certeza, encurtam as distâncias dos acertos e das decisões conscientes e seguras. Afirma-se que o fluxo de caixa pode, e deve ser empregado em todas as empresas, independentemente do tipo de atividade que realize, pois possibilita programar seus recursos.

Dessa forma, a empresa saberá antecipadamente se haverá excedente ou escassez de caixa. O uso do fluxo de caixa como ferramenta gerencial dará ao gestor uma margem de erro muito reduzida e uma probabilidade de acertos muito grande na sua gestão financeira.

Com base nas análises e dados coletados, em relação a hipótese foi confirmada, na medida em que permite a apreciação de um panorama geral da empresa, com indicação entradas e saídas de recursos do caixa, presentes e futuras, o que favorece, especialmente, a tomada de decisões, foi percebido que esta ferramenta é essencial para o controle financeiro e, por consequência, afeta os resultados da empresa, interferindo e facilitando o processo de gestão.

Como *recomendações*, é importante, que sejam seguidas as medidas adotadas no estudo, para ter o sucesso na implantação no mês de novembro deste fluxo de caixa, que por mais que seja simples, é algo para que seja o começo de forma a ter-se informações básicas para o controle e gestão do negócio.

As *sugestões*, é necessário que se façam treinamentos e capacitações dos empregados que irão participar do processo de gestão, em especial ao tocante deste estudo, para estar melhorando o seu conhecimento nos processos que terão que executar, oferecendo segurança para as informações e consequentemente para a tomada de decisões.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony A. C. et al. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000

ASSAF NET, A. C. **Estrutura e análise de balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002

BARRETO, Alcyrus Vieira Pinto; HONORATO, Cezar de Freitas. **Manual de sobrevivência na selva acadêmica**. Rio de Janeiro: Objeto Direto, 1998.

BERNARDES, Jefferson Hamilton *et al.* **Fluxo de Caixa como ferramenta gerencial na administração financeira de Micro e Pequena Empresa**. 2020. Disponível em: https://unisalesiano.com.br/aracatuba/wp-content/uploads/2020/12/Artigo-Fluxo-de-Caixa-como-ferramenta-gerencial-na-administracao-financeira-de-Micro-e-Pequena-Empresa-Pronto.pdf. Acesso em: 10 out. 2021.

CAMPOS FILHO, Adernar. **Demonstração dos Fluxos de Caixa**. São Paulo: Atlas, 1999

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos Novos Tempos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

CHING, Hong Yuh; MARQUES, Fernando; PRADO, Lucilene. **Contabilidade & finanças**. São Paulo: ABDR, 2006

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade gerencial**: teoria e pratica. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

DENZIN, N. K; LINCOLN, I.O **planejamento da pesquisa qualitativa**: teorias e abordagens. Porto Alegre: Artmed, 2006.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Miniaurélio**: o dicionário da língua portuguesa. Curitiba: Positivo, 1988.

FLORIANO (APUD SANTOS E TRINDADE, 2010)

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Habra, 1997.

HENDRIKSEN,E. **Acconting theory**. 4. Ed Homewood: Irwin, 1982.

IBGE. **Estatística da Produção Pecuária.** 2003. Disponível em: https://ftp.ibge.gov.br/Producao_Pecuaria/Fasciculo_Indicadores_IBGE/2019/abate-leite-couro-ovos_201904caderno.pdf. Acesso em: 01 jun. 2021

International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI - 1991

KUSTER, Edison; NOGACZ, Nilson Danny. **Administração financeira**. Finanças empresariais. Gazeta do Povo. Curitiba -PR: FAE Business School, n. 4, 2002.

MARANHÃO, Andrade. **Ferramentas - Diário de Caixa e Controle do Fluxo de Caixa**. 2009. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/programas/ferramentasdiario-de-caixa-e-controle-do-fluxo-de-caixa/. Acesso em: 20 out. 2021.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2006

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2010.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços**: abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MELO, D. T; SALOTTI, B. M. **Manual de Normas Internacionais de Contabilidade**: IFRS versus normas brasileiras. São Paulo: Atlas, 2009.

MINAYO, Maria Cecilia de S.; SANCHES, Odécio. **Quantitativo-qualitativo: oposição ou complementaridade?**. Disponível em < http://www.scielosp.org/scielo.php?pid=S0102-311X1993000300002&script=sci_arttext>. Acesso em 12 dez. 2009.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Casos de Ensino em Administração**: Notas para a construção de casos para ensino. Revista de Administração Contemporânea - RAC, v. 11, n. 2, Abr. / Jun. 2007.

SANTOS, Edno O. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, Marcioni dos; TRINDADE, Larissa de Lima. A contribuição dos controles internos para a eficácia e eficiência da gestão operacional: um estudo de caso. **e-CAP: Electronic Accounting and Management**, v. 3, n. 3, 2011. Disponível em: https://periodicos.utfpr.edu.br/ecap/article/view/11194/6775. Acesso em:20 set. 2021.

SÁ, Antonio Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SCAPENS, R. W. Researching management accounting practice: the role of case study methods. **British Accounting Review**, v. 22, n. 3, p. 259-281, 1990.

SEBRAE, **o que é fluxo de caixa e como aplicá-lo no seu negócio**: Sebrae, 2004. Disponível em: www.sebrae.com.br, acesso em: 13 set.2021.

SILLA, Falber Lucas. **Fluxo de Caixa**: Instrumento de Planejamento, Análise e Controle. Fundação Educacional do Município de Assis – Fema: Assis 2010.

SILVA, Christian Luiz. GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS NA CADEIA DE VALOR **Revista de Economia da UEG**, Anápolis (GO), v. 2, n. 2, jul./dez., 2006. Disponível em: http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v2_n2/gestao_estrategica de.pdf-. Acesso em: 28 set. 2021.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Desenvolvimento de fórmulas de ponto de equilíbrio como diferencial econômico para pequenas e médias empresas importadoras**. Disponível em: http://ebaeuvou.com.br/manuais/caderno_digital_dos_anais-EBA_2018.pdf. Acesso em: 1º out. 2021.

STONER, James A. F.; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5 ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall do Brasil, 1999.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Manual de finanças para cooperativas e demais sociedades** Porto Alegre: Dora Luzzatto, 2007.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO SOBRE IMPLANTAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA COMO FERRAMENTA DE CONTROLE INTERNO

O Questionário abaixo é um componente que visa contribuir na execução de um estudo a ser realizado como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), e possui o seguinte tema: "Implantação do fluxo de caixa com ferramenta de Controle Interno": onde será feito o estudo de caso em uma empresa de Itajaí - SC feito por Leila Pinheiro, acadêmica do 8 período semestre do curso de Bacharelado em Ciências contábeis sob a orientação da renomada Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.

Agradeço sua disponibilidade, e colaboração por responder estas questões, sua ajuda será essencial para execução deste estudo, os respondentes não terão suas identidades e dados revelados, permanecerão anônimos**.**

BLOCO 1- PERFIL DA EMPRESA

1. **A quantos anos a empresa está constituída?**
   ( ) há menos de 1 anos
   ( ) De 2 a 5
   (.) De 6 a 15

2. **Quantos empregos diretos gera atualmente?**
   ( ) até 2
   ( ) de 3 a 5
   ( ) de 06 a 10
   ( ) de 11 a 20

3. **Qual dos produtos abaixo que a empresa mais vende?**
   ( ) Azeitonas
   ( ) Uvas Passas
   ( ) Damasco/castanha

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

1. **Você exerce qual função**

( ) Sócio e gestor

( ) Auxiliar contabilidade

( ) Contador

( ) Auxiliar administrativo

( ) RH

( ) Outras

2. **Há quantos anos atua na área**

( ) há menos de 1 anos

( ) De 2 a 5

( ) De 6 a 10

( ) De 11 a 20

3. **Qual seu grau de escolaridade**

( ) Segundo grau completo

( ) Graduada (o)

( ) Pós-graduação

4. **Qual seu gênero**

( ) Masculino

( ) Feminino

( ) Prefiro não manifestar

5. **Qual a sua faixa etária**

( ) De 18 até 40

( ) 41 até 50

( ) 51 até 60

BLOCO 3- VALIDAÇÃO DE HIPÓTESES CONSIDERANDO A IMPORTÂNCIA DO FLUXO DE CAIXA COMO FERRAMENTA DE GERENCIAMENTO FINANCEIRO

1. **(H1) O fluxo de caixa facilita ao gestor obter uma visão holística da atividade, evidenciando as entradas e saídas de recursos do caixa, presentes e futuras, favorecendo positivamente a tomada de decisão que afetam direta e indiretamente sua saúde financeira da empresa a curto, médio e longo prazo**.

( ) Concordo

( ) Discordo

2. H2: O fluxo de caixa influência positivamente para a gestão da empresa, oferecendo uma ferramenta de controle financeiro para a tomada de decisão, afetando positivamente os resultados da empresa, permitindo que a empresa não seja descontinuada.

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 4- FERRAMENTA DE GESTÃO – FLUXO DE CAIXA

1. **(OG) Você julga que a implantação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o planejamento financeiro em uma empresa do comércio exterior, oferece maior margem de segurança na tomada de decisões**.

( ) Concordo

( ) Discordo

2. **(OE) quais são os controles internos utilizados pela empresa**

( ) Conciliação bancaria

( ) Planilhas de excel

( ) Fluxo de caixa

3. **Na sua visão de gestão, qual é a importância do fluxo de caixa dentro do processo** decisório da empresa?

( ) Muito Importante

( ) Importante

( )Não é importante

4. **Na situação atual da empresa, existe um controle sobre os seus gastos?**

( ) Sim

( ) Não

5. **Como é realizado o acompanhamento dos gastos mensais da empresa?**

( ) Não é realizado

( ) De forma manual, através de um caderno

() Por excel, Planilha eletrônica

( ) Extrato bancário

( ) Fatura cartão de crédito

( ) Outros

6. **Considerando a assertividade para a tomada de decisão, a empresa possui informações referentes às disponibilidades financeiras existentes?**

( ) Não, não dispõem

( ) Tenho uma estimativa

( ) Sim, tem exatidão sobre estas informações

7. **Possui controle formal para verificar os valores a receber de clientes?**

( ) Sim

( ) Não

8. **Em respeito ao princípio da entidade, você gestor costuma separar suas contas pessoais das contas da empresa?**

( ) Sim

( ) Não

9. **Por qual motivo o fluxo de caixa projetado não é utilizado na empresa?**

( ) Por falta de conhecimento

( ) Por não achar necessário sua aplicação

( ) Falta de tempo para projetá-lo

( )Falta de colaborador especializado

( ) Outros

( ) Não é o nosso caso, vez que já projetamos

10. **Considerando o cenário pandêmico, você julga que hoje as principais dificuldades na gestão financeira de sua empresa estão relacionadas ao campo de:**

( ) Elevada Carga tributária

( ) Alta taxa de juros

( ) Dificuldade de captação de capital de giro

( ) Inadimplência

( ) Dificuldade de Planejamento do fluxo de caixa

( ) Crise econômica

( ) Dificuldade em obter mão de obra qualificada para a gestão financeira

( ) Preço da mão de obra qualificada para atuar na área de gestão financeira ( ) ( )

( )Nenhuma dificuldade

11. **Você avalia que as empresas que possuem a gestão bem alicerçada, em especial uns controles de caixa com posições futuras garantem que a empresa não entre em descontinuidade?**

( ) Concordo

( ) Discordo

12. **Qual da área de gestão você considera que necessita maior atenção neste momento na sua empresa?**

( ) Gestão de Marketing

( )Gestão de Logística

( ) Gestão de Pessoas

( ) Gestão Estratégica

( ) Gestão de Financeira

( ) Outras

( ) Não temos problemas que mereçam atenção

13. **Zdanowicz (2007), evidencia como algumas das principais *vantagens* da**

aplicação do fluxo de caixa, assinale as opções que você concorda:

( )Criar condições para que os recebimentos e os pagamentos sigam critérios técnico-gerenciais e não fiscais;

( ) Análise e avaliação real de uma empresa, auxiliando a percepção sobre a movimentação dos recursos em um determinado período;

( ) Planejar pagamentos em datas corretas evitando a inadimplência;

( )Ter um saldo de caixa para eventuais despesas;

( ) Programar aplicações depois de verificado o tempo de sobra de caixa, equilibrar entradas e saídas;

( ) Analisar empréstimo menos onerosos para eventual necessidade;

( )Proporcionar a empresa um auto planejamento utilizando-o como base;

( ) Proporcionar a empresa uma visão de curto e médio prazo;

( ) Proporcionar a empresa um planejamento de investimentos;

( ) Proporcionar a empresa capacidade de tomar decisões rápidas;

( ) Condordo que todas as opções são de suma importância, dessa forma não posso escolher apenas uma, entendo que todas as opções são importantes

( ) Nenhuma das opções

BLOCO 5 – SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS

1. **Você sente necessidade de receber um treinamento na sua área de atuação?**

( ) concordo

( ) discordo

DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA: UM ESTUDO DE CASO, COM ÊNFASE NA GESTÃO DE CUSTOS, EM UMA PEQUENA PROPRIEDADE RURAL LEITEIRA

AGRICULTURAL DEVELOPMENT: A CASE STUDY WITH EMPHASIS ON COST MANAGEMENT IN A SMALL DAIRY RURAL PROPERTY

Mara Brandina dos Santos Carniel[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O presente trabalho visa demonstrar a importância da contabilidade de custos para análise da lucratividade na produção leiteira, em uma pequena propriedade rural, localizada no interior de município de Dionísio Cerqueira-SC. O estudo baseia-se em apurar, identificar e analisar os custos da atividade leiteira, através de informações referentes ao período de janeiro a junho de 2020. A importância deste se justifica, pois, a propriedade em estudo não possui controles estruturados de seus gastos. Foi necessário o levantamento de todos os gastos incorridos e receitas auferidas para a obtenção da análise da lucratividade através de planilhas quais foram utilizadas para a elaboração da DRE (Demonstração de Resultado do Exercício). Buscou-se conhecer o processo produtivo da atividade leiteira, para a realização dos cálculos que visam identificar sua rentabilidade. A metodologia empregada para o desenvolvimento do estudo teve como base a pesquisa bibliográfica, sendo necessários conhecimentos específicos de contabilidade de custos e contabilidade rural. A análise dos dados demonstrou resultado positivo, com lucro, acima do que o proprietário esperava. Como forma de contribuição, foi possível sugerir recomendações visando o auxílio para as tomadas de decisões.

Palavras-chave: Atividade Leiteira; Custos; Contabilidade Rural.

ABSTRACT

The present work aims to demonstrate the importance of cost accounting for the analysis of profitability in milk production, in a small rural property, located in the interior of the municipality of Dionísio Cerqueira SC. The study is based on ascertaining, identifying and analyzing the costs of the dairy activity, through information referring to the period from January to December 2020. The importance of this is justified, as the property under study does not have structured controls over its expenses. It was necessary to survey all expenses incurred and income earned to obtain the analysis of profitability through spreadsheets which were used to prepare the DRE (Statement of Income for the Year). We sought to know the production process of the dairy activity, in order to carry out the calculations aimed at identifying its profitability. The methodology used to develop the study was based on bibliographical research, requiring specific knowledge of cost accounting and rural accounting. Data analysis showed an estimate of positive result, with profit, but below what the owner expected. As a form of contribution, it was possible to suggest recommendations aimed at aiding decision-making.

Keywords: Dairy Activity; Costs; Rural Accounting.

[1] Mara Brandina dos Santos Carniel. Acadêmica. mara.carniel96@gmail.com.
[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt Orientadora, Professora e Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis UNETRI FACULDADES.

1 INTRODUÇÃO

A agricultura contribui para o desenvolvimento social e econômico, gerando emprego e renda para inúmeras pessoas. Grande parte da produção agrícola se dá por pequenos produtores, conhecimento passado de geração em geração (DAL MAGRO et. al., 2016).

O presente estudo tem por temática contabilidade de custos, delimitado a um estudo de caso numa pequena propriedade rural do Dionísio Cerqueira- SC, que atua na atividade leiteira. Usando técnicas da contabilidade de Custos para levantar informações confiáveis, para análise da produção da propriedade.

A contabilidade rural preocupa-se em gerar informações, para auxiliar na tomada de decisões, mas para decisões assertivas é preciso conhecimento da atividade, administração eficiente, especialização e atualização (DAL MAGRO et. al., 2016). Ainda, de acordo com Matos (2002), conhecer os recursos disponíveis na propriedade rural, por meio da adoção de tecnologias adequadas, que permitem amenizar os custos de produção, possibilita aumentar os lucros e a permanecia na atividade.

Diante do contexto da atividade destaca-se a seguinte **problemática,** a qual norteia o presente estudo: Como uma pequena propriedade rural leiteira poderá potencializar seus resultados?

Com vista a orientar o estudo, apresenta-se as ***hipóteses*** para o problema em questão, bem como alternativas de solução: **H1**: através do controle dos custos e despesas possibilita ao empreendedor rural conhecer a realidade efetiva dos seus resultados – o desenvolvimento da propriedade, bem como é possível mensurar sua capacidade produtiva. **H2**: uso das informações geradas a partir da gestão dos custos favorece positivamente para planejamentos a curto e longo prazo, de modo que as decisões sejam assertivas no momento de investir na propriedade.

O propósito do estudo aqui transcrito pelo ***objetivo geral*** é de evidenciar e apurar os custos de uma pequena propriedade leiteira, no interior do município de Dionísio Cerqueira – SC, no intuito de potencializar seus resultados a partir das informações levantadas. Para dar apoio na investigação, definiu-se os meios, representados pelos ***objetivos especifico***: (a) descrever sobre as teorias que servirão de base para a investigação; (b) levantar dados quantitativos e qualitativos da produção leiteira, levantando custos; (c) definir um método de custeio para demostrar a atual realidade de uma propriedade leiteira, do interior de Dionísio Cerqueira – SC; (d) apontar o ponto de equilíbrio da produção leiteira; (e) demonstrar os resultados obtidos para auxiliar nas tomadas de decisões do produtor rural.

O estudo **justifica-se** considerando que a propriedade qual foi escolhida para o

desenvolvimento do estudo, da aplicação do método de custo, é uma pequena propriedade rural, qual atua na produção de leite. Necessita de um método de controle para melhor se desenvolver e evoluir. O estudo será levantar informações reais, analisar o custo de produção, desenvolver relatórios práticos.

O presente estudo será importante para a tomada de decisões corretas, levando em consideração a verdadeira rentabilidade do negócio. Buscando o melhor desenvolvimento econômico para pequenas propriedades, quais estão se desenvolvendo na área de produção de leite, buscando maximizar lucros na produção.

A propriedade escolhida para o desenvolvimento do estudo busca melhorar o controle e administração da produção, qual a produção de leite é a principal fonte de receita.

A contabilidade de custo é uma das melhores alternativas para maximizar lucros e evidenciar o verdadeiro custo da produção. Assim com o desenvolvimento do estudo de caso e aplicação de métodos de controle de custos, pequenos produtores rurais poderão analisar investimentos rentáveis na propriedade, investimentos na produção, fazer planejamentos a curto e longo prazo.

Este artigo é composto em etapas, além dessa introdução, por fundamentação teórica, metodologia, resultados e discussões, considerações finais, referências. Busca-se, por intermédio deste estudo qualitativo, maximizar os lucros da pequena propriedade leiteira do município de Dionísio Cerqueira – SC, dar suporte os administradores na tomada de decisões.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este trabalho abrange a gestão de custos para a atividade leiteira, uma pequena propriedade rural, para tanto, nesse capítulo, são apresentadas três seções, abordando-se conceitos de agronegócio, gestão de custos e ponto de equilíbrio. Em seguida é apresentado estudo de caso realizado em uma propriedade rural de Dionísio Cerqueira SC.

2.1 AGRONEGÓCIO

O Agronegócio é um segmento em ascensão considerando sua importância para a economia mundial, envolve uma cadeia de produção de alimentos, agricultura, pecuária e a indústria. Também é conhecido como agrobusiness ou agribusiness. Tejon (2019) entende que *Agribusiness* é o total de todos os fatores, desde a pré-originação do que se produz nos campos, passando pela produção propriamente dita, e com o que vem a seguir das fazendas, chácaras, granjas, até o final.

O agro é fundamental para a sobrevivência da economia brasileira, tende a crescer com investimentos e tecnologia ao longo dos anos. Atualmente, os produtos brasileiros alimentam mais de 800 milhões de pessoas, aproximadamente 10% a população mundial (CNN, 2021).

2.1.1 Desenvolvimento agrícola

Segundo nos reporta o teórico Francisco (2021), a agricultura surgiu há muitos anos, sendo o primeiro meio econômico, era baseada no escambo, o agricultor A produzia certo alimento, enquanto produto B cultivava outro tipo de alimento, assim ocorria a troca dos produtos produzidos. Veiga (2007, p. 29) descreve o nascimento da agricultura moderna:

> A agricultura moderna nasceu durante os séculos XVII e XIX em diversas áreas da Europa. Um intenso processo de mudanças tecnológicas, sociais e econômicas, que hoje chamamos de Revolução Agrícola, teve papel crucial na decomposição do feudalismo e no advento do capitalismo. Mas esse parto resultou de uma gestação de dez séculos. A fusão das civilizações germânicas e romana, que engendrou o feudalismo europeu, começou a aproximas a prática agrícola propriamente dita da pecuária. Deixando de serem atividades opostas para se tornarem cada vez mais complementares, o cultivo e a criação de animais formaram progressivamente os alicerces das sociedades europeias. E esse longo acúmulo acabou por provocar um dos mais importantes saltos de qualidade da civilização humana: o fim da escassez crônica de alimentos.

Segundo Pena (2018), no século XX, após a Segunda Guerra Mundial, a evolução da agricultura conheceu um de seus patamares mais importantes, o que ficou conhecido como Revolução Verde. Trata-se, de um conjunto de medidas e promoção de técnicas baseado na introdução de melhorias genéticas nas plantas e na evolução dos aparatos de produção agrícola para ampliar a produção de alimentos.

Pena (2018) também afirma que a introdução das técnicas provenientes da revolução verde permitiu um aumento, em larga escala, da produção de grãos e cereais, diminuindo sensivelmente a necessidade por alimentos em várias regiões da Ásia, África e América Latina, muito embora a fome não tenha sido erradicada, uma vez que a sua existência não se deve somente à falta de alimentos. O impacto no mundo foi tão amplo que o agrônomo estadunidense Norman Borlaug**,** considerado o "pai" da Revolução Verde, foi agraciado com o Prêmio Nobel da Paz no ano de 1990.

Embora a Revolução Verde seja bastante criticada pelos seus impactos ambientais e também pelo processo de concentração de terras que acompanhou a sua evolução, é inegável a sua importância para o desenvolvimento da agricultura no mundo. Além do mais, como extensão, ampliaram-se nas décadas posteriores as melhorias decorrentes da tecnologia no campo, como a biotecnologia e a introdução dos Sistemas de Informações Geográficas na linha

de produção agropecuária, o que vem intensificando a elevação da produtividade. (PENA, 2018).

2.1.2 Pequena propriedade rural

Uma pequena propriedade rural também é conhecida como propriedade família. No estatuto da Terra, Lei 4.504/1964 define-se propriedade rural sendo:

> O imóvel rural que, direta e pessoalmente é explorado pelo agricultor e sua família, lhes absorva toda a força de trabalho, garantindo-lhes a subsistência e o progresso social e econômico, com área máxima fixada para cada região e tipo de exploração, e eventualmente trabalho com a ajuda de terceiros (BRASIL, 1964).

De acordo com o Censo Agropecuário divulgado pelo IBGE em 2017, são 5 milhões de pequenas propriedades rurais em todo o país, representando 77% dos estabelecimentos da produção agrícola. O Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) nacional foi de R$ 572,99 bilhões, Santa Catarina foi responsável por R$ 20,48 bilhões, sendo que 50,7% vem da agricultura familiar. Com 183 mil propriedades rurais e 502 mil pessoas ocupadas, o estado tem o 9º maior faturamento do país no setor agrícola (EPAGRI, 2019).

2.1.3 Atividade leiteira

Segundo a Embrapa (2020), a produção de leite é uma das principais atividades econômicas do Brasil. Presente em quase todos os municípios do país, é fonte de geração de emprego e renda para diversas famílias.

O leite está entre os seis produtos mais importantes da agropecuária brasileira, ficando à frente de produtos tradicionais como café beneficiado e arroz. O agronegócio do leite e seus derivados desempenham um papel relevante no suprimento de alimentos e na geração de emprego e renda para a população (EMBRAPA, 2020). O Brasil está entre os dez maiores produtores de leite do mundo, sendo que, segundo o IBGE (2019), foram produzidos, em 2018, 24,46 bilhões de litros de leites.

2.2 GESTÃO DE CUSTOS

Segundo Martins (2000), a contabilidade de custos surgiu pela necessidade de gerenciar dos estoques das indústrias, após o século XVIII. A gestão de custos está além das técnicas tradicionais da contabilidade. Sob o enfoque contábil, os custos podem ser analisados como Custo Contábil e Custo Gerencial. O Custo Contábil, subordinado à Contabilidade Financeira, está disciplinado por normas legais técnicas, fiscais e societárias.

O Custo Gerencial, embora não objetive desrespeitar as leis, não está vinculado a elas. Compromete-se com a eficiência pela redução dos gastos, através de estudos e análises voltados para a mudança de processos, gestão financeira adequada e para o atendimento de questões especiais relacionadas com a logística do atendimento correto aos clientes.

2.2.1 Gestão estratégica de custos

No ambiente da globalização, a gestão estratégica de custos surgiu como uma resposta para atender às demandas do sistema econômico com relação às novas perspectivas e alternativas proporcionadas pela remodelação dos mercados em um contesta de busca por melhorias continua da competitividade (SILVA,2006).

Segundo Shank e Govindarajan (1997, p.4), a gestão estratégica de custos é "uma análise de custos vista sob um contexto mais amplo, em que os elementos estratégicos se tornam mais conscientes, explícitos e formais. Aqui, os dados de custos são usados para desenvolver estratégias superiores a fim de se obter uma vantagem competitiva".

Tais estratégias visam à redução de custos e de aumento de competitividade não apenas no ambiente interno da empresa, mas em toda a cadeia de valor, ou seja, desde os recursos materiais, humano, financeiros, tecnológicos até o consumidor final.

Para Silva (2006, p. 19), "a principal preocupação da gestão estratégica de custos é o custeio em toda a cadeia de valor para que se compreenda onde estão as oportunidades de redução dos custos e os possíveis ganhos de competitividade".

2.2.2 Métodos de custeio

Os dois principais métodos de custeio são: absorção e variável, conceitualmente podemos definir como métodos de custeio como sendo a forma como as empresas agregam ao preço de venda seus custos de fabricação, valendo-se da separação de custos variáveis e custos fixos, considerando qual seu peso dentro do preço de venda do produto (MOURA, 2005).

Corrobora Guerreiro (2010, p.4), citando que "computar ou não elementos na mensuração de custos torna os métodos de custeio diferentes entre si, possibilitando assim diversas alternativas de decisão; desta maneira fundamentalmente das necessidades dos usuários".

No Quadro 1 há a diferença entre os dois métodos.

Quadro 1- Principais diferenças entre custeio variável e de absorção

Custeio por Absorção	Custeio Variável
Todos os custos da produção são considerados como custo do produto.	Apenas os custos variáveis são considerados.
O resultado varia em função da produção.	O resultado varia somente em função das vendas.
É necessário utilizar métodos de rateio, muitas vezes arbitrários, para atribuir os custos fixos aos produtos.	Não se utiliza métodos de rateio, os custos fixos são considerados como despesas e não como custo do produto.
É possível estabelecer o custo total unitário dos produtos.	Há um custo unitário parcial, pois considera os custos variáveis.
Não identifica a margem de contribuição.	Identifica a margem de contribuição unitário e global.
Importante para decisões de longo prazo.	Importante para decisões de curto prazo.

Fonte: Adaptado de Moura (2005)

Considerando que o *Custeio por Absorção* consiste na apropriação de todos os custos de produção aos produtos elaborados, de maneira direta ou indireta, nesta metodologia de custeio os custos fixos de produção são rateados entre os produtos, noutro norte, os custos variáveis são alocados diretamente aos produtos. Corrobora com esse conceito Martins (2000, p. 62), que ensina que o "custeio por absorção sem departamentalização, passa por três passos básicos: separação entre custos e despesas, apropriação dos custos diretos e apropriação dos custos indiretos".

Para Crepaldi (2011), o custeio por absorção fixa os preços de venda de forma mais próxima ao real, considerando que engloba todos os custos da empresa.

Ainda, há de se considerar que o sistema de custeio por absorção atenta ao que preconiza os Princípios Fundamentais de Contabilidade aceitos no Brasil, de toda sorte, a entidade que não adotar esse tipo de método, necessita obrigatoriamente ao final do exercício fazer ajustes necessários para o enquadramento fiscal (SATO, 2008).

Quanto ao *método variável*, Horngren, Foster e Datar (2000, p. 211) ensinam que o custeio variável "é o método de custeio de estoque em que todos os custos de fabricação variáveis são considerados custos inventariáveis. Todos os custos de fabricação fixos são excluídos dos custos inventariáveis: eles são custos do período em que ocorreram". Em complemento, Sá (1990, p. 108) diz que o custeio variável é "o processo de apuração de custo que exclui os custos fixos".

2.3 PONTO DE EQUILIBRIO

Ocorre quando as receitas totais são iguais a custos totais e o lucro igual a zero, portanto temos RT = CT. Para Oliveira e Perez Jr. (2000, p. 211), "o ponto de equilíbrio contábil (PEC) é definido como nível de atividades necessárias para recuperar todas as despesas e custos de uma empresa".

2.3.1 Principais tipos de ponto de equilíbrio

Considerando alguns dos tipos de ponto de equilíbrio temos:

a) *Ponto de equilíbrio contábil:* para Oliveira e Perez Jr. (2000, p. 211) "o ponto de equilíbrio contábil (PEC) é definido como nível de atividades necessárias para recuperar todas as despesas e custos de uma empresa". O ponto de equilíbrio contábil, conforme Ribeiro (2009), é referente ao nível atingido pela empresa onde a receita total se iguala aos custos e despesas totais, assim, não existe contabilmente, nem lucro nem prejuízo.

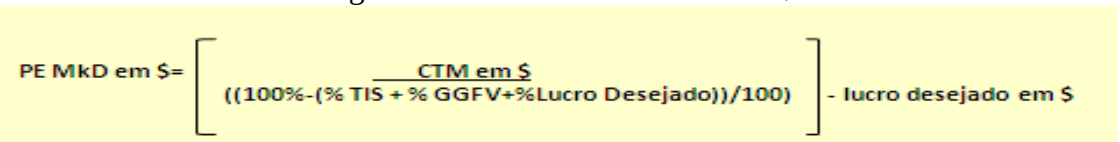
Para Bruni (2008), o ponto de equilíbrio contábil indica a quantia das vendas ou faturamento que o empreendimento necessita para cobrir todos os seus gastos. O conceito desenvolvido por Bornia (2009) diz que, todos os custos e despesas para o funcionamento da empresa são levados em consideração para o cálculo do ponto de equilíbrio.

b) *Ponto de equilíbrio econômico:* Bornia (2009) afirma que o ponto de equilíbrio econômico é aquele em que é adicionado aos custos e despesas fixas, os custos relativos ao lucro almejado (ou de oportunidade), referentes ao capital investido. Ponto de equilíbrio Econômico (com lucro desejado), é aquele em que as receitas totais são iguais aos custos totais acrescidos de um lucro mínimo de retorno do capital investido (SANTOS 2017). Ademais, para Wernke (2001, p. 53), o ponto de equilíbrio econômico distingue-se das demais fórmulas de ponto de equilíbrio por incluir a variável ―Lucro Desejado, tem como objetivo principal gerar informações aos investidores sobre o retorno do capital investido, evidenciando quanto deveria a empresa vender para recuperar o investimento, considerando a rentabilidade desejada.

c) *O ponto de equilíbrio financeiro:* determina o nível em que as atividades operacionais cobrem todos os custos e despesas variáveis, excluindo do montante os custos que não representam saídas de recursos da organização (WERNKE, 2005).

d) *Ponto de Equilíbrio Mark-up Divisor em Valor Total*: segundo Schmidt (2018), a fórmula do PE MkD em valor total consiste na identificação custo total apurado (CTM) que servirá de base para a divisão do resultado obtido através das seguinte solução da equação: num primeiro momento considerando os 100% subtraído do percentual total de impostos (% TIS) e o percentual total de gastos gerais variáveis e fixos (% GGFV) subtraído ainda pelo percentual do lucro desejado (% lucro desejado); de posse deste resultado, divide-se pelo denominador de cem (100) para encontrar o fator divisor, encontrado o fator divisor; deve-se efetuar a seguinte divisão pelo valor do numerador do CTM pelo fator divisor, este resultado encontrado diminui-se do valor do lucro desejado. Concluída a operação teremos o valor da receita de vendas que precisa atingir para cobrir os custos e despesas, e a partir deste valor teremos efetivamente lucro.

Figura 1 - Fórmula de PE MkD em $



Fonte: Schmidt (2018).

3 METODOLOGIA

Metodologia é uma palavra derivada de "método", do Latim "methodus" cujo significado é "caminho ou a via para a realização de algo". Método é o processo para se atingir um determinado fim ou para se chegar ao conhecimento. Metodologia é o campo em que se estuda os melhores métodos praticados em determinada área para a produção do conhecimento (OLIVEIRA, 2007, p. 47-48).

O estudo, quanto às ***características***, foi realizado em uma propriedade rural, localizada no município de Dionísio Cerqueira- SC, que atua no segmento leiteiro. Dessa forma, trabalhou-se com uma amostra. Segundo Pinheiro (2009), uma amostra é um conjunto de dados coletados e/ou selecionados de uma população estatística por um procedimento definido. Os elementos de uma amostra são conhecidos como pontos amostrais, unidades amostrais ou observações; por oportuno será uma amostragem não-probabilística, considerando que há uma escolha deliberada dos elementos da amostra. Depende dos critérios e julgamento do pesquisador.

O tipo de pesquisa, com relação à ***abordagem***, trata-se de uma pesquisa qualitativa, considerando que será realizado um estudo de caso, onde por oportuno levantar-se-á os custos da produção de leite, para assim maximizar os lucros da propriedade leiteira. São informações mensais da propriedade, custos fixos e variáveis. Demonstra a verdadeira realidade do produtor, sua real lucratividade.

Para Flick (2012), o rótulo pesquisa qualitativa é usado como termo "guarda-chuva" sob o qual estão abrigadas várias formas de investigação que auxiliam os pesquisadores no entendimento do sentido de fenômenos sociais, com menor ruptura possível do ambiente natural em que ocorrem. A pesquisa qualitativa não procura enumerar ou medir eventos estudados, nem prega referencial estatístico na análise de dados, os interesses vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve.

Quanto aos fins, o ***objetivo*** visa "apurar (a partir da investigação busca esclarecer e levantar os valores) e evidenciar (considerando que preza por levantar e descrever informações sobre a temática proposta)", dessa forma classificando-se em pesquisa exploratória e descritiva, a fim de demonstrar o custo da produção.

Gil (1999) destaca que a pesquisa exploratória é desenvolvida no sentindo de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Portanto, esse tipo de pesquisa é realizado, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizadas. Ainda segundo o mesmo teórico, a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis. Uma das suas características mais significativas

está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados.

Quanto aos ***procedimentos adotados para à coleta de dados***, consideram Chenitz e Swanson (1996) que a teoria é fundamentada em dados como um processo sistemático de coleta e análise de dados qualitativos, que tem como objetivo gerar teoria explicativa que possibilite a compreensão de fenômenos sociais e culturais. Enfatizam que os modelos conceituais ou teorias sobre as situações estudadas devem derivar-se de aspectos concretos obtidos de dados empíricos e não de modelos teóricos pré-existentes.

Dessa forma, utilizou-se, como base para o estudo, a pesquisa bibliográfica que, por sua vez, deu a sustentação ao estudo, sendo que o estudo de caso foi motivado pela aplicação da contabilidade no agronegócio, a fim de maximizar os lucros em pequenas propriedades leiteiras de Dionísio Cerqueira – SC.

Quanto aos ***instrumentos para a coleta dos dados***, utilizou-se: entrevista, observação, análise documental e formulários. Outros instrumentos que serão utilizados são planilhas Excel e visitas "*in loco*" com vista a aprofundar a observação para poder dar qualidade ao levantamento de dados e posterior análise.

A ***análise de dados*** é o ato de transformar dados em informação. Dados não analisados corretamente não garantem uma informação correta. Assim, a relevância da análise de dados se encontra justamente em interpretar as informações e conseguir elaborar a partir delas (MARCONI; LAKATOS, 2010).

Para que ocorresse um trabalho de qualidade e excelência, o primeiro passo foi conhecer a propriedade, observando a rotina diária, fazer o levantamento dos dados considerando os dados coletados, a partir dos instrumentos definidos, no intuito de evidenciar a receitas, despesas e custos decorrentes da produção de leite.

Realizou-se o levantamento de informações através de planilhas em Excel de controle, receitas, despesas e custos com a produção que foram tabuladas no intuito de que se atinja o proposto por esta investigação; com vista a levantar informações, analisar e demonstrar, buscando a melhoria no processo de tomada de decisão no produtor.

A pesquisa científica se inicia com a colocação de um problema solucionável. O Passo seguinte é oferecer uma solução possível ao problema, por meio de uma proposição que possa ser declarada verdadeira ou falsa. Portanto, a hipótese é a proposição testável que pode vir a ser

a solução do problema (MARCONI; LAKATOS, 2010). Assim, a presente investigação é também baseada numa pesquisa qualitativa, dessa forma, para ***validação das hipóteses*** nos utilizaremos dos formulários que serão respondidos pelos gestores da propriedade rural e observação, onde por META será considerada a validação de 100% das respostas para considerar a hipótese verdadeira.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A partir do referencial teórico buscou-se, junto a propriedade investigada, o levantamento de dados e sua organização para estruturação dos resultados abaixo evidenciados, os quais passaremos a analisar.

4.1 PERFIL DA PROPRIEDADE E DO RESPONDENTE

A propriedade está localizada no interior de Dionísio Cerqueira, está na família a mais de 25 anos.

Conforme questionário feito para os produtores a propriedade se classifica como sendo familiar, possuindo mais de 15 hectares de terra. Possui faturamento de uma média propriedade.

O grau de escolaridade dos produtores é diversificado, sendo ensino fundamental, médio incompleto e ensino superior.

Todos atuam há mais de dez anos a área de produção leiteira.

A principal atividade é a produção de leite, uma atividade secundaria seria a venda dos animais de descartes, 100% dos animais bovinos da propriedade são fêmeas, criadas com a finalidade da produção de leite. Com a criação de animais se faz necessário o plantio de milho e pasto, milho para a produção de silagem.

A propriedade dispõe de maquinário e equipamentos utilizados para o plantio e o manejo dos animais. O quadro de animais conta, em média, com 75 matrizes em lactação, produzindo, em média, 70 mil litros de leite ao mês, 70 novilhas e 35 vacas em período de seca, um total aproximado de 180 animais.

4.2 DADOS QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS DA PRODUÇÃO LEITEIRA

O produtor não faz o controle específico das receitas e despesas do mês referente à produção leiteira.

Para a elaboração foi disponibilizado notas fiscais, cupons fiscais e valores comprobatórios dos gastos para possuir como fundamentação na análise da lucratividade, desenvolvendo a planilha para embasamento e. a partir disso, efetuar as análises sobre o tema

em questão, e em seguida, apresentar ao proprietário, para o mesmo analisar e dispor dos fatos ocorrentes na propriedade.

Durante os meses de janeiro a junho de 2020, foram obtidas receitas que se caracterizam pela venda do leite.

A propriedade possuía, durante os meses analisados, em média, 75 vacas em lactação que produzem cerca de 70 mil litros de leite por mês.

A maioria dos processos são feitos pela família, assim reduzindo o custo com mão de obra terceirizada. O serviço terceirizado é a colheita do milho para a produção da silagem. Conforme Figura 2, verifica-se o custo com a produção referente à safra 2019/2020.

Figura 2 - Planilha de levantamentos de custos de produção com alimentação do tipo silagem

	PLANILHA DE GASTOS COM A PRODUÇÃO DE SILAGEM DE MILHO				
		ÁREA:	30 HECTARE	SAFRA: 2019/2020	
	PESO TOTAL DA MASSA VERDE PRODUZIDA (ESTIMADA):			1.200.000	KG
	DESCRIÇÃO DOS GASTOS		QUANTIDADE	VALOR UNITÁR	VALOR TOTAL
1	INSUMOS				R$ 90.900,00
1.1	SEMENTE DE MILHO		30	R$ 930,00	R$ 27.900,00
1.2	ADUBO		250	R$ 180,00	R$ 45.000,00
1.3	URÉIA		60	R$ 180,00	R$ 10.800,00
1.4	GLIFOSATO		120	R$ 60,00	R$ 7.200,00
1.5	CONTROLE			R$ 13,80	R$ -
2	MÃO-DE-OBRA				R$ 715,00
2.1	PLANTIO		100	R$ 5,50	R$ 550,00
2.2	COLHEITA DA SILAGEM (DIARIA)		0	R$ -	R$ -
2.3	PULVERIZAÇAO E ADUBAÇAO		30	R$ 5,50	R$ 165,00
2.5	ALIMENTAÇAO		0	R$ -	R$ -
3	HORAS DE MÁQUINA				R$ 35.855,00
3.1	SERVIÇOS TERCEIRIZADOS				R$ 35.855,0
3.1.1	APLICAÇÃO DE GLIFOSATO		0	R$ -	R$ -
3.1.2	APLICAÇÃO DE CONTROLE		0	R$ -	R$ -
3.1.3	PLANTIO		14	R$ 140,00	R$ 1.960,00
3.1.4	COLHEITA DA SILAGEM		30	R$ 1.000,00	R$ 30.000,00
3.1.5	COMPACTAÇÃO DO SILO		16	R$ 240,00	R$ 3.840,00
3.1.5	ABERTURA E LIMPEZA DO SILO		10	R$ 5,50	R$ 55,00
3.2	MAQUINARIO PRÓPRIO				R$ -
3.2.1	APLICAÇÃO DE GLIFOSATO				R$ -
4	DEMAIS GASTOS COM A PRODUÇÃO DA SILAGEM				R$ 625,00
4.5	LONAS		250	R$ 2,50	R$ 625,00
5	CUSTO TOTAL DA PRODUÇÃO DA SILGEM				R$ 128.095,00

ALOCAÇÃO DE CUSTOS DE PRODUÇÃO DE SILAGEM		
CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO	R$	128.095,00
QUANTIDADE PRODUZIDA (KG)		1.200.000
CUSTO POR UNIDADE PRODUZIDA (KG)	**R$**	**0,11**

Fonte: Adaptado de Schmidt (2021)

A produção da silagem é um dos principais custos para a produção de leite da propriedade, sendo que alimentação dos animais é feita 75% de silagem, seguida de uma suplementação de ração e minerais. A safra dura aproximadamente mais de uma ano.

O ponto qual definiu a lucratividade da produção é o custo da mesma. Assim, na Figura 3, evidencia-se o custo por litro de leite, formulado a partir de uma média de custo de seis meses. Evidencia-se um custo aproximado de 1,25 por litro.

Figura 3 - Custos da produção leiteira

CUSTO DA PRODUÇÃO LEITEIRA

	TOTAL	
1. Custos Variáveis (A)		
1.1 ALIMENTACAO	**R$**	**412.860,66**
1.1.1 CONCENTRADOS	R$	378.000,00
1.1.1.4 SUPLEMENTAÇÃO MINERAL	R$	78.000,00
1.1.1.5 RAÇÃO PRONTA (ADQUIRIDA DE TERCEIROS)	R$	300.000,00
1.1.2 SILAGEM	R$	27.860,66
1.1.3 PASTAGENS	R$	11.000,00
1.1.3.1 ADUBACAO DE BASE	R$	1.000,00
1.1.3.2 ADUBACAO NITROGENADA	R$	10.000,00
1.2 SAÚDE ANIMAL E REPRODUÇÃO	R$	18.000,00
1.2.2 MEDICAMENTOS PREVENTIVOS	R$	18.000,00
1.3 MATERIAIS DE ORDENHA	R$	17.070,00
1.3.4 UTENSÍLIOS DE ORDENHA	R$	17.070,00
1.5 ENERGIA ELÉTRICA (ALOCADA À PRODUÇÃO DE LEITE)	R$	22.200,00
(=) Total dos Custos Variáveis	**R$**	**470.130,66**
2. Custos Fixos		
2.1 - Depreciações, Amortizações e exaustões	R$	39.905,00
2.1.1 - Depreciação das Instalações	R$	3.550,00
2.1.2 - Depreciação das Máquinas e Equipamentos	R$	23.855,00
2.1.3 - Exaustão das matrizes e reprodutores	R$	12.500,00
2.5 - Administração	R$	13.200,00
2.5.1 - Salário da administração/pro-labore	R$	60.000,00
(=) Total dos Custos Fixos	R$	53.105,00
(=) Custo Total (A + B)	***R$***	***523.235,66***
(=) Produção de Leite mensal em litros	***420.000***	
(=) Custo do litro	***R$***	***1,25***

Fonte: Adaptado de Schmidt (2021)

4.3 ADOÇÃO DE UM MÉTODO DE CUSTEIO DEMOSTRAR A ATUAL REALIDADE DE UMA PROPRIEDADE LEITEIRA, OBJETO DO ESTUDO CASO

Adotou-se, para o estudo, o custeio por absorção para levantar os resultados, bem como, para uma análise de cunho gerencial, evidenciou-se a margem de contribuição. Na Figura 4 apresenta a DRE (Demonstração de Resultado do Exercício).

Figura 4 – Demonstração de resultados do exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO							
CONTAS	**JANEIRO**	**FEVEREIRO**	**MARÇO**	**ABRIL**	**MAIO**	**JUNHO**	**ACUMULADO**
(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	**R$ 150.500,00**	**R$ 150.500,00**	**R$ 150.500,00**	**R$ 150.500,00**	**R$ 150.500,00**	**R$ 150.500,00**	***R$ 903.000,00***
(+) Receita Mercado Interno	R$ 150.500,00	R$ 150.500,00	R$ 150.500,00	R$ 150.500,00	R$ 150.500,00	R$ 150.500,00	*R$ 903.000,00*
Quantidade Produzida em litros no mês	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	*420.000*
Valor por litro de leite	R$ 2,15	R$ 2,15	R$ 2,15	R$ 2,15	R$ 2,15	R$ 2,15	*R$ 1,08*
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	**-R$ 2.257,50**	**-R$ 2.257,50**	**-R$ 2.257,50**	**-R$ 2.257,50**	**-R$ 2.257,50**	**-R$ 2.257,50**	***-R$ 13.545,00***
Descontos e Abatimentos	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	*R$ -*
FUNRURAL 1,5% (Lei n. 8212/1991)	-R$ 2.257,50	-R$ 2.257,50	-R$ 2.257,50	-R$ 2.257,50	-R$ 2.257,50	-R$ 2.257,50	*-R$ 13.545,00*
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**R$ 148.242,50**	**R$ 148.242,50**	**R$ 148.242,50**	**R$ 148.242,50**	**R$ 148.242,50**	**R$ 148.242,50**	**R$ 889.455,00**
(-) CUSTOS PRODUTOS VENDIDOS	-R$ 87.205,94	-R$ 87.205,94	-R$ 87.205,94	-R$ 87.205,94	-R$ 87.205,94	-R$ 87.205,94	*-R$ 523.235,66*
(=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	**R$ 61.036,56**	**R$ 61.036,56**	**R$ 61.036,56**	**R$ 61.036,56**	**R$ 61.036,56**	**R$ 61.036,56**	***R$ 366.219,34***
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R$ 1.200,00	R$ 1.350,00	R$ 1.421,00	R$ 1.255,00	R$ 1.150,00	-R$ 1.194,00	*R$ 2.782,00*
(=) LUCRO LÍQUIDO ANTES IRPJ E CSLL	**R$ 59.836,56**	**R$ 62.386,56**	**R$ 62.457,56**	**R$ 62.291,56**	**R$ 62.186,56**	**R$ 59.842,56**	***R$ 369.001,34***
(=) RESULTADO LÍQUIDO	**R$ 59.836,56**	**R$ 62.386,56**	**R$ 62.457,56**	**R$ 62.291,56**	**R$ 62.186,56**	**R$ 59.842,56**	***R$ 369.001,34***
(=) Margem líquida	***40,364%***	***42,084%***	***42,132%***	***42,020%***	***41,949%***	***40,368%***	***40,8639355%***

Fonte: Adaptado de Schmidt (2021)

Pela demonstração da DRE, elaborada pela média anual de 2020, observa-se que a atividade leiteira obtém resultados positivos, sendo que a margem líquida representa 39,47%.

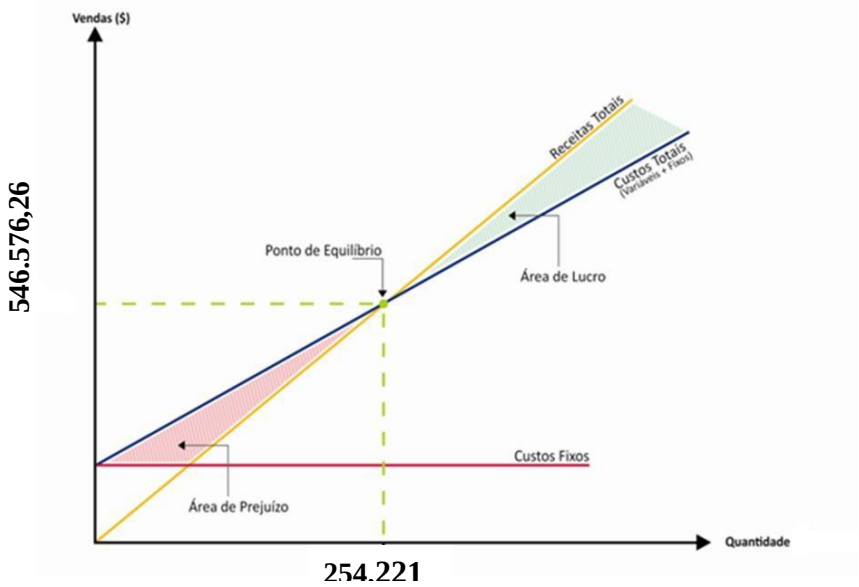
Os resultados se apresentaram superior ao esperado pelos produtores, este fato pode ser atribuído ao alto gasto pessoal, gastos não controlados, visto que o lucro da propriedade apresenta uma média mensal de R$ 59.347,62.

4.4 CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO DA PRODUÇÃO LEITEIRA

Para elaboração dos cálculos do ponto de equilíbrio, utilizou-se a fórmula do PE MkD em valor total. Diante das informações obtidas, foi possível a elaboração do ponto de equilíbrio da produção (Gráfico 2):

Figura 5 – Ilustração Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Gráfico 1 – Ilustração do Ponto de Equilíbrio



Os custos fixos permitiram calcular o ponto de equilíbrio da propriedade analisada. A produção média de 70 mil litros de leite por mês conseguiu superar os referidos custos. Sendo necessários 254.221,52 litros com uma receita de 546,576,26, ou seja, manter-se o preço de venda de 2,15 por litro.

4.5 DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS

Com o estudo e análises feitas foi possível obter-se a margem de contribuição da produção, sendo de 40,86%. A propriedade se apresenta lucrativa com a atividade leiteira, lucro maior que o esperado, acumulado de R$ 369.001,34. Como demonstra a figura 4 demonstrada a cima.

Assim, os dados provenientes deste estudo possibilitam o planejamento futuro e auxiliam os produtores para a tomada de decisões. Com a elaboração dos demonstrativos ficou evidenciado que a propriedade tem potencial de crescimento.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

A problemática levantada nesta investigação é: Como uma pequena propriedade rural leiteira poderá potencializar seus resultados?

As hipóteses propostas como resultados provisórios ao estudo são: **H1:** através do controle dos custos e despesas possibilita ao empreendedor rural conhecer a realidade efetiva dos seus resultados – o desenvolvimento da propriedade, bem como é possível mensurar sua capacidade produtiva. **H2:** uso das informações geradas a partir da gestão dos custos favorece positivamente para planejamentos a curto e longo prazo, de modo que as decisões sejam assertivas no momento de investir na propriedade.

Para validação das hipóteses definiu-se a META, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,0%	100,00	Verdadeira
H2	100,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

As hipóteses propostas foram todas validadas em 100%. Dessa forma, o problema foi respondido, consideradas VERDADEIRAS para o estudo proposto, respondendo como uma pequena propriedade rural pode potencializar seus resultados, a partir do conhecimento das informações, aqui evidenciadas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No desenvolvimento deste estudo, foi possível demonstrar a importância da aplicação da contabilidade de custos nas propriedades rurais. Esse fato se evidenciou através das demonstrações contábeis, como por exemplo a DRE, que são ferramentas fundamentais na busca de melhores resultados, pois a partir delas é possível planejar, controlar e analisar as informações obtidas, melhorando a gestão da propriedade.

Os objetivos específicos foram atendidos, sendo possível a demonstração dos gastos e receitas da atividade, através do sistema de controle de custos desenvolvido, com a finalidade de dispor com facilidade a apuração dos resultados necessários para o proprietário.

O objetivo principal foi atendido, pela obtenção da apuração dos resultados voltados para a atividade leiteira no ano de 2020, no qual foram apurados os gastos pertinentes à produção, proporcionando ao proprietário a verificação de sua lucratividade e dos gastos, necessários na formação da receita mensal.

Após a apuração dos gastos e mensuração das receitas foi possível apresentar a DRE do período, fornecendo, ao proprietário, uma análise transparente e objetiva dos fatos ocorridos na propriedade no período analisado, propondo a redução, se possível, de alguns gastos e/ou aumentando a sua produtividade.

Portanto, tendo atendido todos os objetivos propostos pelo presente estudo, baseado nos conhecimentos bibliográficos e na pesquisa aplicada, concluiu-se que este agregou conhecimento gerencial e prática profissional, evidenciando a forma mais adequada de controlar as atividades e efetuar análise, em qualquer ramo de atividade, o trabalho também foi importante para a propriedade, podendo ser aplicado em outras propriedade rurais, com o propósito de implementar a contabilidade de custos, por ser essencial no desenvolvimento de qualquer empreendimento.

REFERÊNCIAS

BORNIA, Antônio Cezar. **Análise Gerencial de Custos**: Aplicação em Empresas Modernas. **2.** ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRUNI, Adriano Leal. **A Administração de Custos, Preços e Lucros**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CHENITZ, W. C.; SWANSON, J. M. **From practice to grounded theory New York**: Addison Wesley,1996.

CNN. **Agronegócio brasileiro é responsável por alimentar 10% do mundo, diz Embrapa**. 2021. Disponível em: https://www.cnnbrasil.com.br/business/agronegocio-brasileiro-e-responsavel-por-alimentar-10-do-mundo-diz-embrapa/. 16 nov. 2021.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural: uma abordagem decisória**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

DAL MAGRO, Cristian Baú et al. Governança corporativa e conexões políticas nas práticas anticorrupção. **ERA,** São Paulo, v. 61, n. 2, 2021.

EMBRAPA. **Cadeia produtiva do leite no Brasil**: produção primária. 2020. Disponível em: https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/215880/1/CT-123.pdf. Acesso em: 01 jun. 2021.

EPAGRI. Agricultura familiar responde por metade do faturamento da agropecuária catarinense. 2019. Disponível em: https://www.epagri.sc.gov.br/index.php/2019/11/01/agricultura-familiar-responde-por-metade-do-faturamento-da-agropecuaria-catarinense/. Acesso em: 01 jun. 2021.

FLICK, U. **Desenho da pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Artmed, 2012.

FRANCISCO, Wagner de Cerqueira e. **Agricultura de Subsistência**. 2021. Disponível em: https://brasilescola.uol.com.br/geografia/agricultura-subsistencia.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GUERREIRO, Reinaldo. **Estruturação de sistemas de custos para a gestão da rentabilidade.** São Paulo: Atlas, 2010.

HORNGREN, Charles T., FOSTER, George, DATAR, Srikant M. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

IBGE. **Estatística da Produção Pecuária.** 2019. Disponível em: https://ftp.ibge.gov.br/Producao_Pecuaria/Fasciculo_Indicadores_IBGE/2019/abate-leite-couro-ovos_201904caderno.pdf. Acesso em: 01 jun. 2021.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2000.

MATOS, L. L. Estratégias para redução do custo de produção de leite e garantia de sustentabilidade da atividade leiteira. In: SIMPÓSIO SOBRE SUSTENTABILIDADE DA PECUÁRIA LEITEIRA NA REGIÃO SUL DO BRASIL. **Anais...**, 2002, Maringá, NUBEL.

MOURA, Herval da Silva. **O custeio por absorção e o custeio variável:** qual seria o melhor método a ser adotado pela empresa? Disponível em: http://www.uefs.br/sitientibus/pdf/32/o_custeio_por_absorcao_e_o_custeio_variavel.pdf. Acesso em: 22 jun. 2021.

OLIVEIRA, Maria Marly de. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis, RJ: Ed Vozes, 2007.

OLIVEIRA, Luís Martins de; PEREZ JUNIOR, José Hernandez. **Contabilidade de custos para não contadores**. São Paulo: Atlas, 2000.

PINHEIRO, João Ismael; COELHO, Gomes. **Estatística básica: a arte de trabalhar com dados**. Rio de Janeiro, 2009.

PENA, Rodolfo F. Alves. **Evolução da agricultura e suas técnicas**. 2018. Disponível em: https://brasilescola.uol.com.br/geografia/evolucao-agricultura-suas-tecnicas.htm. Acesso em: 21 jun. 2021.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade geral fácil**. 9. ed. Saraiva, 2009.

SÁ, Antonio Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

SANTOS, Joel J. **Manual de contabilidade e análise de custos**. São Paulo: Atlas, 2017.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. Estratégias de gestão aplicadas as pequenas e médias empresas importadoras com enfoque na gestão contábil gerencial. 2017. Disponível em: http://www.admpg.com.br/2017/selecionados.php. Acesso em: 1º out. 2021.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. **Desenvolvimento de fórmulas de ponto de equilíbrio como diferencial econômico para pequenas e médias empresas importadoras**. Disponível em: http://ebaeuvou.com.br/manuais/caderno_digital_dos_anais-EBA_2018.pdf. Acesso em: 1º out. 2021.

SHANK, John K.; GOVINDARAJAN, Vijay. **A revolução dos custos: como reinventar e redefinir sua estratégia de custos para vencer em mercados crescentemente competitivos**. Rio de Janeiro, 1997.

SATO, S. A. da S. **A aplicação dos métodos de custeio e dos princípios fundamentais de contabilidade para a mensuração do lucro.** 2008. Disponível em: http://www.pibic.unir.br/pdf/EXATAS%20E%20DA%20TERRA/Luana%20Kundsin%20-%20RES.pdf. Acesso em: 15 set. 2021.

SILVA, Christian Luiz. GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS NA CADEIA DE VALOR **Revista de Economia da UEG**, Anápolis (GO), v. 2, n. 2, jul./dez., 2006. Disponível em: http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v2_n2/gestao_estrategica de.pdf-. Acesso em: 28 set. 2021.

TEJON, José L. **Agribusiness e Marketing:** Qual é o Real Conceito Dessa Palavras? 2019. Canal Rural. Disponível em: https://blogs.canalrural.com.br/agrosuperacao/2019/02/06/agribusiness-e-marketing-conceito/. Acesso em 28/03/2021.

VEIGA, José E. **O Desenvolvimento Agrícola Uma Visão Histórica**. São Paulo: Edusp, 2007.

WERNKE, Rodney. **Gestão de Custos**: uma abordagem prática. São Paulo: Atlas, 2001.

WERNKE, Rodney. **Analise de Custos e Preço de Venda**. São Paulo: Saraiva, 2005.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO

Este questionário enquadra-se numa investigação no âmbito de um artigo cientifico, requisito a ser cumprido na disciplina de TCC, na UNETRI FACULDADES, pela acadêmica Mara Brandina dos Santos Carniel, sob orientação da Profa. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.

Os resultados obtidos serão utilizados apenas para fins acadêmicos, sendo realçado que as respostas dos inquiridos representam apenas a sua opinião individual. Não existem respostas certas ou erradas. Por isso lhe solicitamos que responda de forma espontânea e sincera a todas as questões. Na maioria das questões terá apenas de assinalar (perguntas fechadas) assinalando a sua opção de resposta. Obrigado pela sua colaboração.

BLOCO 1: PERFIL DO PRODUTOR E DA PROPRIEDADE

Pergunta 1: Qual é seu grau de escolaridade?

( ) Ensino fundamental

( ) Ensino médio

( ) Ensino médio incompleto

( ) Graduação

( ) Graduação incompleta

( ) Pós-graduação

Pergunta 2: Qual seu gênero?

( ) Feminino

( ) Masculino

Pergunta 3: Atuou em outro ramo de atividade antes da pecuária leiteira?

( ) Sim

( ) Não

Pergunta 4: Quanto ao porte da propriedade, tomando por base a renda bruta agropecuária anual (RBA). Os produtores rurais, pessoas físicas ou jurídicas, são classificados como:

( ) Pequeno Produtor: até R$ 360 mil;

( ) Médio Produtor: superior a R$ 360 mil e até R$ 1,6 milhão;

( ) Grande Produtor: superior a R$ 1,6 milhão.

Pergunta 5: A quantos anos atua na atividade leiteira?

( ) de 6 a 10 anos

( ) de 7 a 15 anos

( ) de 15 a 20 anos

( ) a mais de 20 anos

Pergunta 6: Quantos hectares possui a propriedade?

( ) De 1 a 5 hectares

( ) De 5 a 15 hectares

( ) Mais de 15 hectares

BLOCO 2: VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Pergunta 1: (PB) Você acredita que uma pequena propriedade rural leiteira poderá potencializar seus resultados?

( ) Concordo

( ) Discordo

Pergunta 2: (H1) Através do controle dos custos e despesas possibilita ao empreendedor rural conhecer a realidade efetiva dos seus resultados – o desenvolvimento da propriedade, bem como é possível mensurar sua capacidade produtiva?

( ) Concordo

( ) Discordo

Pergunta 3: (H2) O uso das informações geradas a partir da gestão dos custos favorece positivamente para planejamentos a curto e longo prazo, de modo que as decisões sejam assertivas no momento de investir na propriedade?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 3: CONHECENDO OS CENÁRIOS DA INVESTIGAÇÃO

Pergunta 1: (OG) Você faz o controle de custos da produção?

( ) Sim

( ) Não

Pergunta 2: Faz uso de algum sistema ou método de controle?

( ) Não.

( ) Sim.

Pergunta 3: Entende ser importante o controle dos custos?

( ) Sim

( ) Não

Pergunta 4: Acha possível potencializar os lucros da propriedade com métodos de controle de custos e apuração do ponto de equilíbrio?

( ) Sim

( ) Não

Pergunta 5: Você sabe qual a lucratividade econômica da propriedade?

( ) Sim

( ) Não

APÊNDICE B – DEPRECIAÇÃO

MÁQUINAS EEQUIPAMENTOS

Código	Descrição	vida útil (anos)	% Depreciação (por ano)	Valor Original inicial (R$)	Valor Depreciação (por ano)	Valor Depreciação (por mensal)	Valor Depreciação (Acumulada)	Valor Resididual Valor atual	valor residual (R$)	valor depreciavel (R$)	valor anual depreciado	Valor mensal depreciado
1	Ordenhadeira mecânica	10	10%	60.000,00	-6.000,00	-500,00	-15.000,00	45.000,00	45.000,00	15.000,00	1.500,00	125,00
2	Tanque de expansão	10	10%	70.000,00	-7.000,00	-583,33	-15.000,00	55.000,00	55.000,00	15.000,00	1.500,00	125,00
3	Aparelho para cerca elétrica	5	20%	250,00	-50,00	-4,17	-150,00	100,00	100,00	150,00	30,00	2,50
4	Desinciladeira	15	10%	20.000,00	-2.000,00	-166,67	-5.000,00	15.000,00	15.000,00	5.000,00	333,33	27,78
5	Motor eletrico água	15	10%	12.000,00	-1.200,00	-100,00	-2.000,00	10.000,00	10.000,00	2.000,00	133,33	11,11
6	roçadeira trator	15	10%	8.000,00	-800,00	-66,67	-1.500,00	6.500,00	6.500,00	1.500,00	100,00	8,33
7	Grade niveladora	15	10%	8.000,00	-800,00	-66,67	-2.000,00	6.000,00	6.000,00	2.000,00	133,33	11,11
8	Pulverizador costal	10	10%	600,00	-60,00	-5,00	-200,00	400,00	400,00	200,00	20,00	1,67
9	carretão	15	10%	2.000,00	-200,00	-16,67	-750,00	1.250,00	1.250,00	750,00	50,00	4,17
11	Roçadora costal	10	5%	2.000,00	-100,00	-8,33	-500,00	1.500,00	1.500,00	500,00	50,00	4,17
12	Trator valmet	10	10%	25.000,00	-2.500,00	-208,33	-10.000,00	15.000,00	15.000,00	10.000,00	1.000,00	83,33
13	Trator valtra	10	10%	120.000,00	-12.000,00	-1.000,00	-40.000,00	80.000,00	80.000,00	40.000,00	4.000,00	333,33
14	placas solares	10	10%	130.000,00	-13.000,00	-1.083,33	-10.000,00	120.000,00	120.000,00	10.000,00	1.000,00	83,33
14	Outros	10	10%	20.000,00	-2.000,00	-166,67	-5.000,00	15.000,00	15.000,00	5.000,00	500,00	41,67
	Total	-	-	**477.850,00**	**-47.710,00**	**-3.975,83**	**-107.100,00**	**370.750,00**	**370.750,00**	**107.100,00**	**10.350,00**	**862,50**

INSTALAÇÕES

Código	Descrição	vida útil (anos)	% Depreciação (por ano)	valor inicial (R$)	Valor Depreciação (por ano)	Valor Depreciação (por mensal)	Valor Depreciação (Acumulada)	Valor Resididual Valor atual	valor residual (R$)	valor depreciavel (R$)	valor anual depreciado	Valor mensal depreciado
1	Sala de ordenha e alimentação 9 X 16	20	4%	125.000,00	-5.000,00	-416,67	-119.000,00	6.000,00	6.000,00	119.000,00	5.950,00	495,83
2	Galpão 8 X 20	25	4%	0,00	0,00	0,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	-2.000,00	-80,00	-6,67
3	Estabulo	25	4%	0,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	-500,00	-20,00	-1,67
4	Galpão - alimentação 4 X 20	25	4%	0,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	-1.000,00	-40,00	-3,33
5	Galpão para bezerras e novilhas	25	4%	0,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	-1.000,00	-40,00	-3,33
6	Reservatório de água	10	10%	7.000,00	-700,00	-58,33	-6.900,00	100,00	100,00	6.900,00	690,00	57,50
7	Silos	10	10%	14.000,00	-1.400,00	-116,67	-12.500,00	1.500,00	1.500,00	12.500,00	1.250,00	104,17
8	Cercas de arrame farpado 5982 mts	10	10%	0,00	0,00	0,00	200,00	200,00	200,00	-200,00	-20,00	-1,67
	Total	-		**146.000,00**	**-7.100,00**	**-591,67**	**-133.700,00**	**12.300,00**	**12.300,00**	**133.700,00**	**7.690,00**	**640,83**
	(=) SALDO TOTAL DOS BENS (VALOR RESIDUAL)							**383.050,00**				

GESTÃO FINANCEIRA:
as principais dificuldades enfrentadas por uma empresa do comércio exterior, localizada em Barracão-PR

FINANCIAL MANAGEMENT:
the main difficulties faced by a foreign trade company, located in Barracão-PR

Márcio Luiz Zabott[1]
Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O presente estudo foi realizado buscando evidenciar as principais dificuldades enfrentadas na gestão financeira de uma empresa de grande porte localizada na cidade de Barracão–PR, buscando assim compreender a importância do conhecimento tanto do gestor quanto de seus funcionários sobre ferramentas que possam auxiliar de forma prática e eficaz nas rotinas e com informações que venham a ajudar nas tomadas de decisões com mais eficiência. Esta investigação trata-se de um estudo de caso, qualitativo, com fundamento em pesquisas bibliográficas, com aplicação de questionário para uma amostra de 8 pessoas em cargos de gerência/ gestão. Como principais resultados desta pesquisa, evidenciou-se que várias ferramentas de grande importância como Analise Swot, PDCA ou SDCA e Balanced Scorecard (BSC), ainda não esta sendo utilizadas. Os resultados da investigação nos revelam dados surpreendentes quanto ao que fazer para melhor a gestão financeira, evidenciando por verdadeiro as hipóteses propostas, conforme pode ser confirmado no decorrer deste artigo.
Palavras-chave: Gestão Financeira. Ferramentas. Decisões.

ABSTRACT

This study was carried out seeking to highlight the main difficulties faced in the financial management of a large company located in the city of Barracão-PR, thus seeking to understand the importance of knowledge of both the manager and its employees about tools that can help in a practical way and effective in routines and with information that will help in making decisions more efficiently. This investigation is a case study, qualitative, based on bibliographic research, with a questionnaire applied to a sample of 8 people in management/management positions. As the main results of this research, it was evidenced that several tools of great importance such as Swot Analysis, PDCA or SDCA and Balanced Scorecard (BSC), are still not being used. The results of the investigation reveal surprising data as to what to do to improve financial management, truly highlighting the proposed hypotheses, as can be confirmed throughout this article.
Keywords: Financial management. Tools. Decisions.

[1] Márcio Luiz Zabott. Acadêmico do Curso de Ciências Contábeis. E-mail: marciozabott@hotmail.com.
[2] Orientadora Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, doutora em administração, e-mail: Raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

No cenário econômico atual, onde cada vez mais a economia encontra-se globalizado o que distancia as empresas bem sucedidas das empresas que por vezes são descontinuadas é uma boa gestão. É necessário que em uma empresa todas as decisões passem antes por uma análise financeira que demonstre sua viabilidade, para que seja somente assim alcançado o objetivo da organização. (MAXIMIANO, 2009)

A despeito da globalização alicerçada pela tecnologia da informação aparecem como nova tendência do século XXI, trazendo consigo o aprimoramento e criatividade para enfrentar os desafios de um cenário moderno ao qual estamos enfrentando. (BRIGHAM E EHRHARDT, 2010)

Nesse contexto, onde as empresas estão inseridas, onde por sua vez inexiste uma fórmula que possa ser seguida em linhas gerais para a gestão, mas sim o que se apresenta, são muitos desafios, e por sua vez a gestão financeira vem dar segurança para um correto direcionamento na tomada de decisões; corrobora Gitman (2010), evidenciando que a área da administração financeira como a área em que se tomam decisões, destinadas a maximizar o valor da empresa.

O presente trabalho busca um entendimento dos reais problemas vivenciados na empresa, objeto do estudo de caso, com relação à gestão financeira levando em conta as rotinas de trabalho, falta de profissionais preparados, alta rotatividade de colaboradores, má alimentação de informações nos sistemas, entre outros dificultando que atrapalham na tomada de decisões, tem como delimitação as principais dificuldades encontradas na gestão financeira em uma empresa de comércio exterior de hortifrúti de grande porte localizada no município de Barracão-PR.

No contexto da temática motivamos por inúmeras preocupações encontradas pelos gestores de uma empresa no que diz respeito à gestão financeira, que por vezes perpassam desde o despreparo profissional, ausência de rotinas estabelecidas, entre outros fatores, insurge-se a ***problemática*** é: O que fazer para melhor a gestão financeira de empresas de grande porte, que atua no comércio exterior, município de Barracão-PR? Por oportuno apresentam-se as seguintes ***hipóteses***: H1: A capacitação dos profissionais que atuam a frente do departamento financeiro influencia positivamente para que se produzam mecanismos mais eficazes para a gestão financeira otimizando a tomada de decisão de forma mais segura; H2: A implantação de rotinas de trabalho com o devido acompanhamento possibilita a maximização dos resultados na gestão financeira.

Considerando como fim o ***objetivo geral*** que visa identificar mecanismos que visam melhorar à gestão financeira em uma empresa do comércio exterior de hortifrúti, de grande porte, localizada no município de Barracão-PR.

Para facilitar o caminho do alcance do fim, definimos os ***objetivos específicos***, quais sejam: (a) Descrever os fundamentos teóricos que darão o caminho para investigação proposta; (b) Caracterizar o perfil da empresa e colaboradores, com ênfase especial aos profissionais envolvidos no processo de gestão financeira; (c) Descobrir quais as principais ferramentas e metodologias utilizadas para a gestão financeira; (d) Analisar as principais dificuldades que influências negativamente a gestão financeira; e, (e) Propor melhorias no processo de gestão financeira.

A investigação ***justifica-se,*** partindo do prisma que poderá ajudar diversas empresas e seus colaboradores a aperfeiçoarem e entenderem a importância de uma boa comunicação e de uma boa gestão financeira para tornar o seu dia-a-dia mais prático e funcional e, que da mesma forma possam estar compartilhando suas experiências e indicando o mesmo para seus amigos e colegas.

Fica a expectativa, de que a relevância deste artigo leve experiências e conhecimentos vivenciados na prática para a gestão financeira em um todo, motivados pelo anseio de aprender e entender ainda mais as rotinas financeiras de uma empresa.

Por fim, o estudo trará na sua metodologia um estudo de caso, pesquisa qualitativa; considerando que está composto das seguintes etapas: introdução, referencial teórico, metodologia, resultados e discussões, considerações gerais, referências e apêndice.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para entendermos um pouco mais sobre gestão financeira, iniciaremos com alguns conceitos buscando esclarecer a importância e como funciona uma correta gestão financeira buscando maximizar o tempo e otimizar os procedimentos para um melhor desempenho das funções a ela atribuídas fazendo com isso que o gestor tenha mais disponibilidade de tempo para aperfeiçoar cada vez mais suas atribuições e analisar indicadores.

2.1 GESTÃO

Segundo Kwasnicka (2015) é um processo fundamental para a busca de resultados onde o administrador cria, dirige mantem, opera e controla a organização aplicando seus conhecimentos para o melhor funcionamento da entidade. Já para Stewart. et. al (2011) é a

área dos recursos humanos que se dedica à administração de empresas e outras instituições afim de alcançar seus objetivos de forma prática, eficaz e com eficiência. Para Maximiano (2011) uma atividade comum em qualquer empresa, que visa o planejamento, a coordenação e controle desde a gestão de finanças, gestão de pessoas, gestão de estoques e para o bom funcionamento crescimento de um empreendimento.

2.2 GESTÃO FINANCEIRA

Segundo Palmeira (2012), gestão financeira é um conjunto de atividades administrativas que envolvem as bases da administração, planejamento, análise e controle, com o objetivo de maximizar os resultados econômicos e/ou financeiros gerados pelas operações empresariais.

A gestão financeira, como diz Oliveira (2003), é motivada pelo ato de conduzir e obter resultados satisfatórios na empresa através de objetivos propostos, por sua vez, para que estes sejam alcançados, pode-se contar com algumas práticas que a grande maioria dos gestores já utiliza nos setores financeiros, tais como: orçamento, planejamento, fluxo de caixa, entre outras.

Para Atkinson et. al. (2000, p. 612), "se usados corretamente, os resultados financeiros provêm uma ajuda crucial na avaliação da viabilidade da empresa no longo prazo e na identificação de processos que precisam de melhorias".

2.3 METODOLOGIAS DE GESTÃO: principais ferramentas de gestão

No tocante as metodologias de gestão, são consideradas medidas importantes que devem ser adotadas para aumentar a confiabilidade e efetividade das operações e servem para dar orientação nas rotinas de trabalho da empresa tanto a gestores, diretores, colaboradores e assim ajudam a intender as funções básicas para o bom funcionamento andamento da mesma.

Segundo Palmeira (2012) uma boa gestão financeira se utilizara de inúmeras ferramentas, entre os relatórios mais conhecidos estão: o Balanço Patrimonial (BP), o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) e técnicas de finanças corporativas juntamente a com ajuda de indicadores o empresário e o gestor terão a visão atual da situação da empresa e com registros corretos que por sua vez permitem análises e melhorar os resultados para futuros planejamentos podendo abranger inúmeros aspectos dentro da empresa e aumentando o fluxo de caixa e diminuindo os gargalos de saídas desnecessárias de valores e destaca algumas ferramentas e mecanismos de maior

importância como o acompanhar lançamentos de todos os documentos se estão sendo registrados corretamente em suas devidas despesas, criar uma rotina de acompanhamento de contas a pagar preferencialmente conferencia semanal com auxílio de ferramentas com o DDA (débito direto autorizado) que é fornecido via sistema bancário e a receber, montando um fluxo de pagamentos e recebimentos.

Palmeira (2012) também saliente a importância de se fazer conciliação com o sistema de todas as movimentações de caixa e os controles bancários de despesas, buscar conhecer os custos e despesas em fixos e variáveis, definir a retirada dos sócios, implantar o sistema de previsão de vendas e fluxo de caixas e acompanhamento da evolução do patrimônio da empresa, conhecer lucratividade e rentabilidade.

Para Hoji (2010, p. 403), “as decisões financeiras devem ser tomadas com base em informações geradas por sistema de informações contábeis e financeiras adequadamente estruturadas”.

Os dados do SEBRAE/SP (2015) apontam várias ferramentas para melhorar a gestão financeira, três são as mais utilizadas atualmente: Análise Swot ou Matriz F.O.F.A, PDCA ou SDCA e Balanced Scorecard (BSC).

Ainda segundo SEBRAE/SP (2015), a análise Swot ou Matriz F.O.F.A, como é conhecida leva em consideração as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças que podem atrapalhar e influenciar na gestão. Baseado nisso a F.O.F.A leva a empresa a analisar os aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio, já o método PCDA diz respeito a soluções de problemas e consiste em quatro etapas: planejamento, execução do plano, verificação dos resultados e padronização de procedimentos. Com relação ao Balanced Scorecard (BSC) é uma técnica de medição e de gestão do desempenho de uma organização que leva em consideração: aspectos financeiros, como a segurança dos investidores; processos internos; clientes externos e internos; o aprendizado e o crescimento organizacional. Sua forma de implementação, em relação aos processos internos, procura a satisfação final dos clientes, assim como aprendizado e desenvolvimento constantes.

2.4 IMPACTOS QUE A GESTÃO FINANCEIRA EXERCE NOS RESULTADOS

De certo, considerando o referencial teórico, abordado verifica-se que uma empresa que não efetuar os devidos controles de suas finanças, terá dificuldades na sua gestão e grandes chances de ser descontinuada - fechar suas portas, pois com a falta de planejamento o

descontrole de gastos, colaboradores sem preparo e falta de rotinas aliadas a demais problemas poderá leva-la a morte.

Por oportuno, os dados do SEBRAE/SP (2010), nos dão por conta que: de cada 100 empresas paulistas que iniciam suas atividades, 27 não conseguem ultrapassar um ano de atividade, proporção esta que aumenta para 58% após cinco anos da abertura da empresa.

Ainda corrobora nesta linha de pensamento os dados da pesquisa da Revista Administrativa em parceria com Santos, Lucas Maia, et. al. (2009), onde aponta que em 62,7% das empresas os sócios afirmam saber trabalhar com administração financeira, já 37,3% afirmam que não tem bom conhecimento sobre financeiro.

Há que se evidenciar como uma preocupação que impacta na gestão financeira e consequentemente nos resultados - o princípio da entidade, onde os gestores não separam os seus gastos pessoais do da empresa e muitas vezes não definem um valor fixo de retiradas com isso prejudicando o capital de giro de empresa com retiradas de grandes valores para manutenção pessoal ou até mesmo para investimentos em outros seguimentos que não condizem ao negócio e, por consequência afetando os resultados do negócio.

Salomé et. al. (2021, p. 6) salienta que:

> Antes da pandemia do COVID-19, a gestão financeira já possuía grande importância para a sobrevivência da empresa, principalmente para as MPE's. A partir de 2020, a administração financeira nunca foi tão essencial para auxiliar o gestor a entender melhor o negócio, e, assim, tomar decisões mais seguras. Considerando que, além de atender as necessidades dos consumidores, a empresa também deverá se adaptar às orientações para prevenção do COVID-19, ao isolamento social para mitigar a disseminação do vírus, lidar com surgimento de novos concorrentes, se estruturar para se proteger das novas ameaças, bem como aproveitar as novas oportunidades oferecidas pelo mercado para crescimento. Assim, mais do que do fornecer um diagnóstico do negócio, os gestores financeiros também deverão se posicionar estrategicamente em relação aos impactos a curto e longo prazo das variáveis micro e macro ambientais sobre o empreendimento.

Cunha (2002) observa que as pequenas e medias empresas possuem um nível de maturidade muito baixa e qualificação de seus processos de controles inicialmente simplificados, com controles mais efetivos na parte da tesouraria e posterior entrado em um controle mais efetivo. Também saliente que a maioria não conta com um planejamento de longo prazo nem com um bom controle de vendas, estoques, despesas e receitas, custos e lucros e até mesmo o caixa da empresa.

2.5 INFLUÊNCIAS E VANTAGENS COMPETITIVAS

Embasado em diálogos e debates em sala de aula com colegas e professores durante a graduação que uma boa gestão financeira pode fazer com que a empresa se destaque

aumentando seus lucros e se tornando mais competitiva ao diminuir e enxugar os gargalos de saída de valores e com isso podendo diminuir seu custo de vendas aumentando seu patrimônio com bons resultados e uma saúde financeira em dia buscar novos meios de capital de giro junto a fornecedores e até mesmo instituições financeiras tornando-se cada vez mais competitiva.

Segundo Lacas (2019), a vantagens de uma boa gestão financeira estão ligadas a muitos aspectos para melhoras a gestão da empresa entre elas destaca que com bom controle a empresa melhora muito a sua capacidade de identificar e analisar fraudes, prevenir o aumento da inadimplência, diminuir os roubos internos, entre outras como uma boa análise dos resultados, melhorar as margens de lucro, diminuir os riscos de erros, fazer com que os colaboradores sintam-se seguros com as informações aumentando sua confiança nos processos e por fim garantir a sustentabilidade do negócio.

Já para Navaro (2018), identificou doze como os principais erros e desvantagens que ocorrem na gestão que podem levar a empresa ao fechamento de suas portas, os cinco mais relevantes ao assunto deste artigo são: (1) não ter um planejamento financeiro; (2) negligenciar o controle do fluxo de caixa; (3) má gestão do capital de giro; (4) não separar as finanças empresariais e pessoais; (5) qualificação insuficiente do gestor na área de gestão financeira.

Considerando o todo, quando se fala em negócios é importante conhecer o seu seguimento de mercado, ainda mais com as constantes evoluções, um bom empreendedor/ gestor de forma alguma pode deixar de se atualizar e estudar seu mercado e se preparar para mudanças exigidas pela evolução do segmento, casa contrário pode perder competitividade com os altos custos de seus produtos.

3 METODOLOGIA

Para Gil (2017), metodologia científica é o estudo dos métodos ou dos instrumentos necessários para a elaboração de um trabalho científico. É o conjunto de técnicas e processos empregados para a pesquisa e a formulação de uma produção científica.

Considerando as ***características***, o estudo será realizado com a equipe do setor financeiro de uma empresa de grande porte que atua no segmento de hortifrúti, localizada no município de Barracão–PR, levando em consideração o conhecimento e experiência por eles adquirida, essa equipe está composta por 08 pessoas, que corresponde a 10% do total de empregados da empresa, acontecerá no período de 10/10 à 15/10/2021.

Vez que o estudo se trata de *uma amostra*, não probabilística, considerando o que elucida Alves (2006), o *estudo não probabilístico* são as técnicas utilizadas onde o pesquisador escolhe a amostra com base nos métodos e critérios próprios.

A ***abordagem*** terá como tema um estudo de caso e ser exposta de forma qualitativa através formulação de questionário com base nas hipóteses formuladas e no propósito do presente estudo.

Contribui com a linha de abordagem escolhida, a conceituação trazida por Alves (2006), pesquisa qualitativa é uma abordagem de pesquisa que estuda aspectos subjetivos de fenômenos sociais e do comportamento humano. Os objetos de uma pesquisa qualitativa são fenômenos que ocorrem em determinado tempo, local e cultura. Ainda o mesmo teórico aborda que as amostras qualitativas são representadas por várias visões, pontos de vista, é uma técnica utilizada para coletar informações de natureza numérica usando métodos estatísticos que contém perguntas que geram informações que poderão ser lógicos ou imparciais.

Quanto aos fins – ***objetivos***, trata-se de uma pesquisa exploratório considerando que nosso objetivo geral busca identificar – no intuito de explorar o problema, buscando através de uma investigação aprofundada mesmo que qualitativa, esclarecê-lo. Para Gil (2017), pesquisa exploratória tem como objetivo um problema ou questão sobre um assunto que possui pouco ou nenhum estudo anterior a seu respeito e tem como objetivo buscar ideias, padrões ou hipótese.

Também pode ser considerada como pesquisa explicativa, pois buscando analisar os questionários acerca de problemas e hipóteses levantados sobre a gestão financeira e suas dificuldades, pretendemos analisar para só então cumprir com o propósito da identificação. Considerando o que aborda Martins e Theóphilo (2016) pesquisa explicativa procura identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos, pode ser a continuação de outra descritiva, posto que a identificação de fatores que determinam um fenômeno exige que este esteja suficientemente descrito e detalhado.

Com vista aos ***procedimentos adotados para a coleta de dados,*** segundo Gil (2017), coleta de dados é o processo de pesquisa e recolhimento de dados para uso secundário por meio de técnicas específicas e serão utilizados para planejamento, estudo, desenvolvimento e experimentações.

Quanto aos meios faremos uso da pesquisa bibliográfica, estudo de caso e observação. As pesquisas bibliográficas baseados em teorias e estudos efetuados por teóricos

e que já foram publicados ou estão à disposição em livros e materiais eletrônicos e questionário com perguntas fechadas que ajudaram no entendimento do presente assunto sobre gestão financeira.

Para Martins e Theóphilo (2016, p. 52), a pesquisa bibliográfica:

> Trata-se de estratégia de pesquisa necessária para a condução de qualquer pesquisa científica. Uma pesquisa bibliográfica procura explicar e discutir um assunto, tema ou problema com base em referências publicadas em livros, periódicos, revistas, enciclopédias, dicionários, jornais, sites, CDs, anais de congressos etc. Busca conhecer, analisar e explicar contribuições sobre determinado assunto, tema ou problema. A pesquisa bibliográfica é um excelente meio de formação científica quando realizada independentemente – análise teórica – ou como parte indispensável de qualquer trabalho científico, visando à construção da plataforma teórica do estudo.

Segundo Alves (2006), estudo de caso se caracteriza como um tipo de pesquisa cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente e visa ao exame detalhado de um ambiente, de um simples sujeito ou de uma situação em particular.

Para Lakatos & Marconi (2000, apud Schmidt, 2021), consideram que a parte prática do conteúdo coletado observado, por sua vez, estão diretamente relacionadas as técnicas de coleta de dados, desta forma podem ser traduzidos como um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma ciência; bem como, são as habilidades para usar esses preceitos ou normas, na obtenção de seus propósitos.

Quanto aos ***instrumentos para a coleta de dados*** utilizaremos questionários com perguntas fechadas que serão elaboradas de forma simples para que as mesmas possam surgir bons resultados e analises em torno do tema exposto.

No tocante aos ***procedimentos de análise de dados***, contribui Alves (2006), análise de dados consiste em transformar informações e conhecimentos relevantes obtidos de forma bruta os tornando em dados de fácil entendimento.

Os resultados da pesquisa serão apresentados através de gráficos e tabelas, onde o bem como serão tabuladas informações em Excel com vista a facilitar a análise e interpretação para só assim converter estas informações em discussões que representam as análises do estudo proposto.

Segundo Lakatos (2003), método é um grupo de atividades que tem como proposito ordenar e racionalizar com maior segurança e economia, ajuda a chegar ao objetivo, com informações válidas e verdadeiras, buscando o caminho a ser seguido, apontando erros e auxiliando as decisões.

Lakatos (2003) classifica hipótese como uma afirmação tanto positiva como negativa, ou condicional sobre determinado problema ou fenômeno na tentativa de oferecer

uma possível solução mediante uma proposição, ou seja, uma expressão verbal que poderá ser declarada verdadeira ou falsa.

A métrica adotada para a ***validação das hipóteses*** será questionário formulado que será enviado via link, atingindo o público total de 08 pessoas e terá como objetivo com as respostas atingir a porcentagem de 70% para que as hipóteses levantadas sejam verdadeiras, caso contrário à hipótese será nula- falsa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 DA COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA

O estudo foi aplicado numa empresa onde é composta por 80 empregados, destes o questionário fora enviado a 8 pessoas, estes sendo chefes/ líderes de departamentos, administradores e sócios, dessa forma sob a ótica de alcance tivemos 100% de respostas, vez que as 8 pessoas responderam ao questionário; essas 8 pessoas correspondem a 10% do total do número de empregados da empresa.

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA E COLABORADORES

Quanto ao ***perfil e características da empresa***, temos: quanto ao *porte das empresas*, tomando por base os limites definidos pelo MDIC (Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio), considerando o Faturamento Bruto Anual do exercício de 2020: 87,5% descreveram a empresa como sendo uma empresa de grande porte com faturamento acima de R$ 35 milhões e apenas uma, 12,5% evidenciaram a mesma como sendo média empresa com faturamento até R$ 35 milhões. Quando questionado sobre há *quantos anos a empresa atual no mercado*: do total de 100% dos respondentes apenas um que corresponde a 12,5% respondeu que a empresa atua a mais de 20 anos no mercado, os demais 7, ou seja 87,5% responderam que a empresa já atua no mercado de 15 a 20 anos. Com relação ao *número de empregos diretos gerados*, temos: 87,5% responderam que são gerados de 60 a 80 empregos diretos e 12,5% que geram de 80 a 100 empregos diretos.

Considerando o ***perfil e características dos respondentes***, temos: questionado sobre a *função de atuação*: 12,5%, ou seja, um respondente atua como sócio administrador, 25% gerente administrativo, acompanhado por auxiliar administrativo com dois respondentes por cargo que obtiveram a mesma porcentagem (25%) e posterior seguido por 12,5% de auxiliar contábil, 12,5% contador e 12,5% gerente financeiro que aparecem com um respondente, totalizando os 100%. Quanto *tempo trabalha na área*: 12,5% já estão na empresa a mais de 20

anos, seguidos por 50% de 10 a 15 anos, com 12,5% de 5 a 10 anos e 25% de 1 a 5 anos; observou-se que a maioria (75%) atua em média a 7,5 anos dessa forma por presume-se que tenha vasta experiência na área de atuação. Ao questionar sobre o *grau de escolaridade*, obtivemos os seguintes resultados: 50% possuem gradução incompleta totalizando 4 pessoas, 37,5% possuem graduação, ou seja, 3 pessoas e somente 12,5% possuem pós-graduação. Em relação ao seu *gênero*: são do sexo masculino 5 pessoas que equivale à 62,5% e 37,5% do sexo feminino correspondente a 3 pessoas. Que *atuam nas seguintes áreas*: 50% estão atuam no setor financeiro correspondem a 4 pessoas, 35,5% contabilidade totalizando 3 pessoas e os 12,5% restando correspondente a 1 pessoa atua como sócio administrador da empresa.

4.2 PRINCIPAIS FERRAMENTAS E METODOLOGIAS UTILIZADAS PARA A GESTÃO FINANCEIRA

É de suma importância à empresa conhecer quais são as ferramentas utilizadas para fazer a gestão, neste norte efetuou-se o seguinte questionamento: *Quais as principais ferramentas, mecanismos e/ou metodologias utilizadas para a gestão financeira pela empresa?*

Por oportuno obtivemos como respostas o que se passou a evidenciar na tabela 1, abaixo.

Tabela 1 – Principais ferramentas, mecanismos ou metodologias utilizadas na gestão financeira.

Ferramentas de gestão financeira	N	Grau de Relevância
Demonstração resultado do exercício (DRE)	8	1° Grau de Relevância
Balanço patrimonial (BP)	6	2° Grau de Relevância
Fluxo de caixa (FC)	6	2° Grau de Relevância
Analise Swot	0	Sem respostas
PDCA ou SDCA	0	Sem respostas
Balanced Scorecard (BSC)	0	Sem respostas
Outras	0	Sem respostas

Fonte: Elaboração própria (2021)

Observou-se que tem algumas ferramentas importantes para a gestão que atualmente não estão sendo utilizadas, quais sejam: Análise Swot, PDCA ou SDCA e Balanced Scorecard (BSC).

4.3 PRINCIPAIS DIFICULDADES QUE INFLUENCIAM NEGATIVAMENTE A GESTÃO FINANCEIRA

Perguntados sobre as *principais dificuldades que influenciam negativamente a gestão financeira* em primeiro grau de relevância empatada ficaram: a falta de planejamento,

descontrole de gastos e os colaboradores sem preparo. Já a falta de rotinas de trabalho e a rotatividade de empregados seguiram com segundo grau de relevância segundo os respondentes

Tabela 2 – Principais dificuldades que influenciam negativamente a gestão financeira

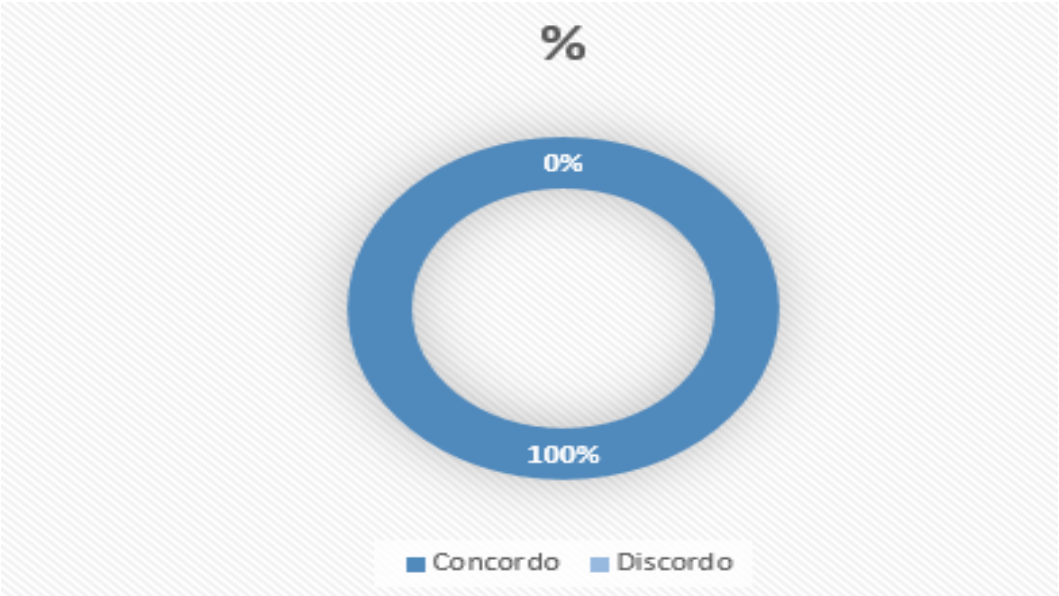
Principais dificuldades de gestão financeira	N	Grau de Relevância
Falta de planejamento	7	1° Grau de Relevância
Descontrole de gastos	7	1º Grau de Relevância
Colaboradores sem preparo	7	1º Grau de Relevância
Falta de rotinas	6	2º Grau de relevância
Rotatividade de empregados	6	2º Grau de relevância

Fonte: Elaboração própria (2021)

Os resultados da pesquisa evidenciados na tabela 2, vem de encontro com o estudo realizado pelo teórico Navaro (2018), no qual esse teórico elucida os principais erros e desvantagens que ocorrem na gestão que podem levar a empresa ao fechamento de suas portas, considerando: (1) ***não ter um planejamento financeiro***; (2) ***negligenciar o controle*** do fluxo de caixa; (3) má gestão do capital de giro; (4) ***não separar as finanças empresariais e pessoais***; (5) ***qualificação insuficiente*** do gestor na área de gestão financeira, considerado os grifos nossos nas opções onde as respostas da pesquisa coincidem com os achados do teórico.

No tocante ao despreparo profissional apresentou-se o seguinte questionamento: *você julga que a falta de profissionais preparados, alta rotatividade de colaboradores, má alimentação de informações nos sistemas, entre outros acabam dificultando e atrapalhando na tomada de decisões*?

Gráfico 1- Despreparo, Rotatividade, má alimentação das informações acarreta dificuldades na tomada de decisão



Fonte: Elaboração própria (2021)

Podemos observar que os profissionais responsáveis pelo processo de alimentação das ferramentas de gestão são essenciais no processo de sucesso da empresa, e obtivemos plena concordância isso por parte de todos os respondentes conforme demonstra o gráfico 1.

4.4 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

No intuito de responder à questão problema: *O que fazer para melhor a gestão financeira de empresas de grande e médio porte?*

Como respostas provisórias apresentaram-se as seguintes hipóteses: H1: A capacitação dos profissionais que atuam a frente do departamento financeiro influencia positivamente para que se produzam mecanismos mais eficazes para a gestão financeira otimizando a tomada de decisão de forma mais segura; H2: A implantação de rotinas de trabalho com o devido acompanhamento possibilita a maximização dos resultados na gestão financeira.

Tabela 3-Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,00	100,00	Verdadeira
H2	100,00	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

Considerando que se realizou um estudo de caso, com uma pesquisa com os profissionais que atuam na área de gerência, definimos por meta 100%, ou seja, para que a hipótese fosse validade temos que ter 100% de concordância, dessa forma apresentou-se os resultados evidenciados na tabela 3, onde as hipóteses foram VERDADEIRAS, como resposta ao problema proposto.

Ao iniciar o pré-projeto para este artigo, já por possuir alguma experiência sobre gestão financeira, levantou-se as hipóteses propostas com vista a responder à problemática, com essa investigação, conseguimos confirmar que realmente o problema que ocorre na empresa estudada é possível de ser resolvido com as hipóteses propostas.

4.5 DA ANÁLISE INTERNA SOBRE VANTAGENS COMPETITIVAS

A tabela 4, apresenta as principais vantagens competitivas, reflexas de uma boa gestão, quando questionados sobre: *Você julga, que quais das variáveis abaixo influencia e podem ser consideradas como vantagens competitivas de uma boa gestão financeira?* Obtivemos como respostas: como primeiro grau de relevância os respondentes concordam com todas as opções apontadas a considerar: Aumento de lucratividade, Preços mais competitivos, Aumento de credibilidade; seguido da opção de diminuir e reduzir os gastos não necessários em segundo grau de relevância e aumento de credibilidade com o terceiro grau de relevância. Já preços mais competitivos e aumento de lucratividade não obtiveram respostas.

Tabela 4 – Principais vantagens competitivas de uma boa gestão financeira

Vantagens competitivas da gestão financeira	N	Grau de Relevância
Concorda com todas as opções	6	1° Grau de Relevância
Diminui e reduz os gastos não necessários	2	2° Grau de Relevância
Aumenta a credibilidade	1	3° Grau de Relevância
Preços mais competitivos	0	Sem respostas
Aumento da lucratividade	0	Sem respostas
Não concordam com nenhuma das opções	0	Sem respostas

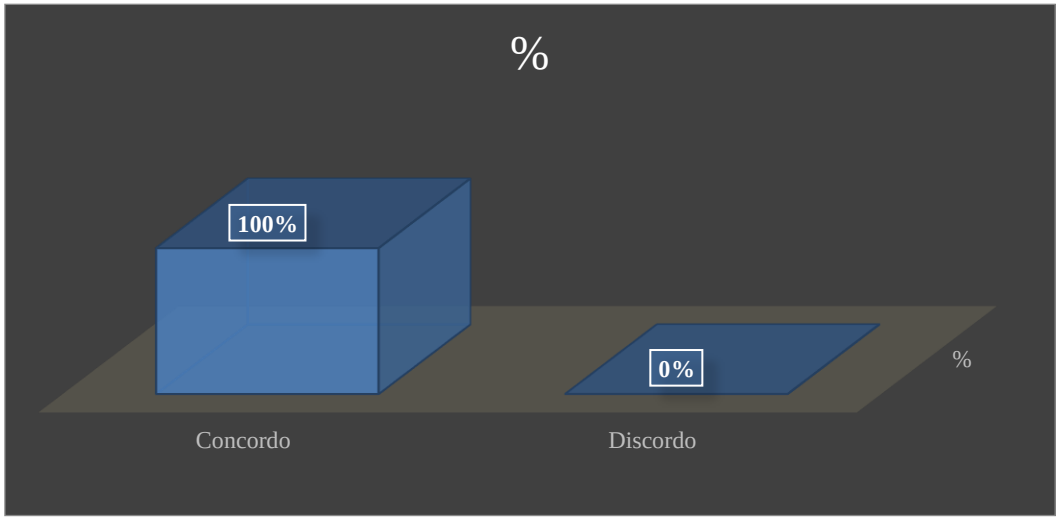
Fonte: Elaboração própria (2021)

Por oportuno, os resultados da pesquisa de encontro, podem ser feita analogia ao que Lacas (2019), afirma que as vantagens de uma boa gestão financeira estão ligadas a muitos aspectos para melhoras a gestão da empresa entre elas destaca: prevenir o aumento da inadimplência, melhorar as margens de lucro, diminuir os riscos de erros, garantir a sustentabilidade do negócio (...).

4.6 PROPOR MELHORIAS NO PROCESSO DE GESTÃO FINANCEIRA

Quanto à necessidade da gestão, inicialmente é essencial abordar a seguinte questão: *Na sua opinião, você entende que existem melhorias a serem feitas na gestão financeira?*

Gráfico 2- Necessidade melhorias na gestão



Fonte: Elaboração própria (2021)

Observou-se pelo gráfico 2, que é unânime a necessidade que existe para serem feitas melhorias no tocante a gestão financeira.

A tabela 5, é resultado do seguinte questionamento: *As melhorias que você julga ser necessária, na gestão financeira, estão relacionadas?* As respostas demonstram as melhorias que os respondentes julgam ser necessárias na gestão financeira onde se percebe que são muitas, entretanto com o primeiro grau de relevância os respondentes concordam com todas as opções indicadas com a opção mais efetividade na comunicação interna com segundo grau de relevância seguidas por mais organização nos processos, mais clareza nas etapas dos processos e planejamento projetado a longo prazo com o terceiro grau de relevância.

Tabela 5 – As melhorias que julgam necessárias na gestão financeira

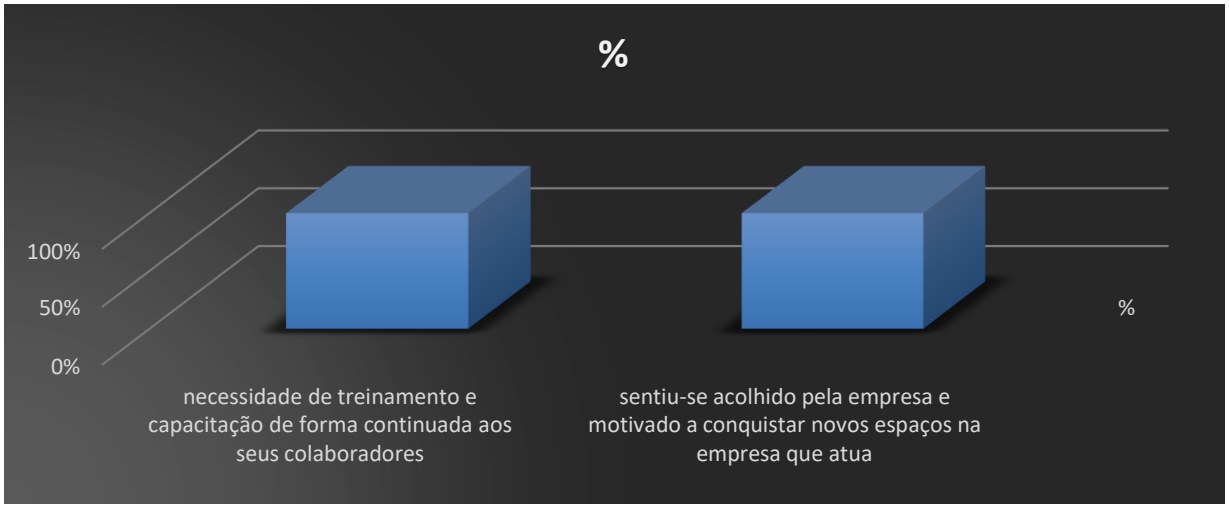
Melhorias necessárias	N	Grau de Relevância
Concorda com todas as opções	7	1° Grau de Relevância
Mais efetividade na comunicação interna	2	2° Grau de Relevância
Mais organização nos processos	1	3° Grau de Relevância
Maior clareza nas etapas dos processos	1	3° Grau de Relevância
Planejamento projetado financeiro a longo prazo	1	3° Grau de Relevância
Celeridade das informações	0	Sem respostas
Revisão das ferramentas de gestão que estão em uso	0	Sem respostas
Implantação de "BI" business intelligence	0	Sem respostas
Outas	0	Sem respostas
Nenhuma das situações	0	Sem respostas

Fonte: Elaboração própria (2021)

Como proposta indicamos as melhorias no representado na tabela 5, considerando especialmente para a celeridade das informações, revisão das ferramentas de gestão que estão em uso e implantação de BI (Business Inteligence), que por sua vez não obtiveram respostas

individuais, dado ao fato que os respondentes podem não ter um amplo conhecimento sobre a sua significância para a gestão.

Gráfico 3- Perspectivas dos empregados



Fonte: Elaboração própria (2021)

Com relação ao gráfico 3, quanto aos seguintes questionamentos: Você julga que existe a necessidade de treinamento e capacitação de forma continuada aos seus colaboradores? No período de pandemia você colaborador sentiu-se acolhido pela empresa e motivado a conquistar novos espaços na empresa que atua? Obtivemos 100% de concordância, quanto à necessidade de ser oferecido treinamento de forma contínua bem como da importância deste sentimento de que os empregados se sintam acolhidos pela empresa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Portanto, chegamos à conclusão que o estudo de caso apresentado foi de grande valia, pois auxiliados por bibliografias já existentes apontam que a gestão financeira e de grande importância para o bom funcionamento das empresas. Buscando os objetivos do estudo que são os mecanismos que possam auxiliar a tomada de decisão na gestão financeira foram evidenciados muitos, entre os mais importantes estão Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa, portanto nosso objetivo geral foi atendido com os resultados da pesquisa.

Com isso o objetivo geral do estudo que visa identificar mecanismos para melhorar à gestão financeira em uma empresa de comércio exterior de horifrúti, de grande porte localizado no município de Barracão-PR foi alcançado considerando que 100% dos respondentes concordam que são necessárias melhorias com relação à gestão financeira e concordam que o despreparo a alta rotatividade dos funcionários aliados com a má alimentação do sistema com as informações prejudicam o bom funcionamento da gestão

financeira.

Contudo, sobre o problema e dificuldades encontradas na gestão financeira evidenciaram-se os mais frequentes voltados à falta de planejamento, descontrole de gastos e falta de preparo dos colaboradores conforme também evidenciado por demais estudos de outros teóricos citados neste artigo.

Quanto às hipóteses apresentadas responderam a problema proposto, onde evidência que a capacitação dos profissionais que atuam na gestão financeira e a implantação de rotinas de trabalhos obtivemos 100% de validação onde os respondentes concordam ser de grande importância que se leve em conta e se trabalhe melhor nestes assuntos porem com o resultado do estudo não sanamos os problemas somente confirmamos as mesmas.

Com relação às melhorias propostas a grande maioria afirmou que é necessário melhorar a comunicação aliada a maior organização nos processos e mais clareza nas etapas do processo. Com isso evidencia-se e confirma-se com estudos citados acimo com o do autor Navaro (2018), no qual esse teórico elucida os principais erros e desvantagens que ocorrem na gestão que podem levar a empresa ao fechamento de suas portas, considerando: (1) *não ter um planejamento financeiro*; (2) *negligenciar o controle* do fluxo de caixa; (3) má gestão do capital de giro; (4) *não separar as finanças empresariais e pessoais*; (5) *qualificação insuficiente* do gestor na área de gestão financeira, considerado os grifos nossos nas opções onde as respostas da pesquisa coincidem com os achados do teórico e também Lacas (2019), afirma que as vantagens de uma boa gestão financeira estão ligadas a muitos aspectos para melhoras a gestão da empresa entre elas destaca: prevenir o aumento da inadimplência, melhorar as margens de lucro, diminuir os riscos de erros, garantir a sustentabilidade do negócio (...).

Recomendações:

Como recomendação a empresa objeto de estudo é que sejam implantadas as melhorias propostas a partir deste estudo, e que se volte uma atenção especial à capacitação profissional bem como as rotinas bem delineadas para o sucesso da gestão.

Sugestões:

Sugerimos que estudo seja aplicado em outras empresas para validação dos resultados, e desta forma em especial saber se as demais empresas também têm o mesmo problema encontrado na empresa objeto de estudo, ou seja, se a gestão financeira de sucesso precisa ter profissionais capacitados e rotinas de trabalho, avaliando se isso aplica-se em outras empresas

de outros segmentos, ou até mesmo do mesmo segmento. Considerando o que se pretende deixar para trás a partir deste estudo é o que de fato motiva a má gestão financeira, conforme abordado neste estudo.

REFERÊNCIAS

ALVES-MAZZOTTI, A. J. **Usos e abusos dos estudos de caso**. São Paulo: Atlas, 2006.

ATKINSON, Anthony A.; BANKER, Rajiv D.; KAPLAN, Robert S.; YOUNG, S. Mark. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.

BITTENCOURT, Marieli; PALMEIRA, Eduardo M. **Gestão financeira**. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Eduardo-Palmeira-2/publication/239950540_GESTAO_FINANCEIRA/links/54db40bf0cf2ba88a68f8fdc/GESTAO-FINANCEIRA.pdf. Acesso em: 21 abr. 2021.

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C. **Administração Financeira**. 10.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

BONER, Cristina. **Metodologia de gestão**: começa os 5 mais usados nas empresas. Disponível em: https://www.guiaempreendedor.com/guia/metodologia-de-gestao. Acesso em: 25 abr. 2021.

CLEGG, Stewart; KORNBERGER, Martin; PITSIS, Tyrone. **Administração e organização**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CLEMENTE, Lucas. **Passo a passo:** como realizar uma auditoria financeira na sua empresa. Disponível em: https://blog.inepadconsulting.com.br/auditoria-financeira/#:~:text=A%20auditoria%20financeira%20tem%20o,dos%20controles%20internos%20da%20companhia. Acesso em: 02 mai. 2021.

CUNHA, Maco Antônio Nascimento da. **O perfil da administração financeiras das pequenas e médias empresas.** Disponível em: https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8061/000317971.pdf. Acesso em: 04 jul. 2021.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi et al. **Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. Gestão & Produção, São Carlos, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/gp/a/YWkhSjgTYnpXtfPy7ynrnSz/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 06 jul. 2021.

FRANCISCO, José Roberto de Souza et al**. Gestão financeira do segmento bancos como processo de tomada de decisão: aplicação do modelo dinâmico**. Pensar Contábil**,** Rio de Janeiro, v. 14, n. 55, p. 41-51, set./dez. 2012. Disponível em: <http://atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/1482/1330. Acesso em: 21 abr. 2021>.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquis**a. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KWASNICKA, Eunice Lacava. **Introdução a administração.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamento de metodologia cientifica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, G. de A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

MARQUEZ-GABRIEL, 2018. **Aprenda tudo sobre fluxograma financeiro: contas a pagar e receber**. Disponível em: https://nfe.io/blog/financeiro/fluxograma-financeiro-contas-a-pagar-e-receber/. Acesso em: 21 abr. 2021.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amar. **Introdução a administraçã**o. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Teoria gera da administração**: da revolução urbana à revolução digital. 2.ed. 5 reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

MOTERLE, Silvete; WERNKE, Rodney; JUNGES, Ivone. Conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do sul de Santa Catarina. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 1, jan./abr. 2019. Disponível em: https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/race/article/view/16321. Acesso em: 21 abr. 2021.

NAVARRO, Loenardo. **Gestão financeira: principais erros e soluções.** Disponível em: http://www.idebrasil.com.br/blog/gestao-financeira-principais-erros-e-solucoes. Acesso em: 01 mai. 2021.

OLIVEIRA, Antônio Benedito Silva. **Métodos e Técnicas de Pesquisa em Contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2003.

PRIETO, V. C et al. **Fatores críticos na implantação do balanced scorecard**. São Paulo: Atlas, 2011.

RASOTO, Armando et al. **Gestão financeira:** enfoque em inovação. Curitiba: Aymará, 2012. Disponível em: http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/2062/1/gestaofinanceirainovacao.pdf. Acesso em: 21 abr. 2021.

SALOMÉ, Fernanda Franciele Sousa et al. O impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira de micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG. **Research, Society and Development**, v. 10, n. 6, jun. 2021. Disponível em: file:///C:/Users/marci/Downloads/15303-Article-204450-1-10-20210603.pdf. Acesso em: 03 jul. 2021.

SANTOS, Lucas Maia dos; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; FARIA, Evandro Rodrigues de. Gestão financeira de curto prazo: características, instrumentos e práticas adotadas por micro e pequenas empresas. **Revista de Administração Unimep**, v. 7, n. 3, p. 70-92, set./dez. 2009. Disponível em:

http://www.raunimep.com.br/ojs/index.php/rau/article/view/145/386. Acesso em: 03 mai. 2021.

SEBRAE. **Três ferramentas para auxiliar no planejamento estratégico do negócio.** Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tres-ferramentas-para-auxiliar-no-planejamento-estrategico-do-negocio,c55b6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acesso em: 22 abr. 2021.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO

BLOCO 1: PERFIL DA EMPRESA

Pergunta 1: Quanto ao porte das empresas, tomando por base os limites definidos pelo MDIC (Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio), considerando o Faturamento Bruto Anual do exercício de 2020. (Fonte: MDIC, divulgado em dólar, efetuamos a conversão considerando uma taxa de R$ 5,00). Qual alternativa é mais próxima da situação da sua empresa:

( ) Microempresas - Indústria: Até R$ 2 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 1 milhão

( ) Pequeno Porte- Indústria: Até R$ 17 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 7,5 milhões

( ) Médias Empresas- Indústria: Até R$ 100 milhões; Comércio e Serviços: Até R$ 35 milhões

( ) Grandes Empresas- Indústria: Acima de R$ 100 milhões; Comércio e Serviços: Acima de R$ 35 milhões

Pergunta2: A quantos anos a empresa atual no mercado?

( ) de 1 a 5 anos

( ) de 6 a 10 anos

( ) de 7 a 15 anos

( ) de 15 a 20 anos

( ) a mais de 20 anos

Pergunta 3: Quantos empregos diretos são gerados?

( ) de 1 à 20 empregos diretos

( ) de 20 à 40 empregos diretos

( ) de 40 à 60 empregos diretos

( ) de 60 à 80 empregos diretos

( ) de 80 à 100 empregos diretos

BLOCO 2 : PERFIL DO RESPONDENTE

Pergunta 1: Qual sua função de atuação?

( ) Sócio Administrador

( ) Gerente Financeiro

( ) Auxiliar Financeiro

( ) Contador

( ) Auxiliar de Contabilidade

( ) Gerente Administrativo

Pergunta 2: A quanto tempo trabalha na área de empresa?

( ) de 1 à 5 anos

( ) de 5 à 10 anos

( ) de 10 à 15 anos

( ) de 15 à 20 anos

( ) mais de 20 anos

Pergunta 3: Qual é seu grau de escolaridade?

( ) Ensino médio completo

( ) Graduação

( ) Graduação incompleta

( ) Pós-graduação

Pergunta 4: Qual seu gênero?

( ) Feminino

( ) Masculino

Pergunta 5: Qual sua área de atuação?

( ) Financeiro

( ) Contabilidade

( ) Sócio Administrador

BLOCO 3: GESTÃO FINANCEIRA

Pergunta 1; (H1): A capacitação dos profissionais que atuam a frente do departamento financeiro influencia positivamente para que se produzam mecanismos mais eficazes para a gestão financeira otimizando a tomada de decisão de forma mais segura?

( ) Concordo

( ) Discordo

Pergunta 2; (H2) : A implantação de rotinas de trabalho com o devido acompanhamento possibilita a maximização dos resultados na gestão financeira?

( ) Concordo
( ) Discordo

Pergunta 3: Você julga que a falta de profissionais preparados, alta rotatividade de colaboradores, má alimentação de informações nos sistemas, entre outros acabam dificultando e atrapalhando na tomada de decisões?
( ) Concorda
( ) Discorda

Pergunta 4: Quais as principais ferramentas, mecanismos e ou metodologias utilizadas para a gestão financeira que são utilizadas pela empresa?
( ) Analise Swot
( ) PDCA ou SDCA
( ) Balanced Scorecard (BSC)
( ) Balanço patrimonial (BP)
( ) Demonstração resultado exercício (DRE)
( ) Fluxo de caixa (FC)
( ) Outras

Pergunta 5: Quais principais dificuldades que influenciam negativamente a gestão financeira?
( ) Falta de planejamento
( ) Descontrole de gastos
( ) Colaboradores sem preparo
( ) Falta de rotinas
( ) Rotatividade de empregados
( ) Outras

Pergunta 6: Na sua opinião, você entende que existem melhorias a serem feitas na gestão financeira?
( ) Concorda
( ) Discorda

Pergunta 7: As melhorias que você julgam ser necessárias, na gestão financeira, estão

relacionadas:

( ) Celeridade das informações
( ) Mais organização nos processos
( ) Maior clareza das etapas do processo
( ) Mais efetividade na comunicação interna
( ) Planejamento projetado financeiro a longo prazo
( ) Revisão das ferramentas de gestão que estão em uso
( ) Implantação de BI- Business Intelligence (tradução: Inteligência de Negócios)
( ) Outras
( ) Concordo, que todas as opções acima são essenciais e precisam de melhorias na nossa empresa
( ) Nenhuma destas situações merecem atenção, nossa empresa não precisa de melhorias

Pergunta 8: Você julga, que quais das variáveis abaixo influencia e podem ser consideradas como vantagens competitivas de uma boa gestão financeira:
( ) Aumento de lucratividade
( ) Preços mais competitivos
( ) Aumento de credibilidade
( )Diminui e reduz os gastos não necessários
( ) Concordo com todas as opções, não tem como deixar nenhuma delas fora.
( ) Não concordo com nenhuma das opções

BLOCO 4: PERSPECTIVAS FUTURAS

Pergunta 1: Você julga que existe a necessidade de treinamento e capacitação de forma continuada aos seus colaboradores?
( ) Concordo
( ) Discorda

Pergunta 2: No período de pandemia você colaborador sentiu-se acolhido pela empresa e motivado a conquistar novos espaços na empresa que atua?
( ) Concordo
( ) Discorda

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO: um diferencial para a tomada de decisões, um estudo de caso em empresa do comércio exterior, localizada em Barracão- PR

CONTRIBUTION MARGIN: a differential for decision making, a case study in a foreign trade company, located in Barracão-PR

Otniel Delgado Bertotti [1]

Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt [2]

RESUMO

O trabalho a seguir tem por objetivo, calcular, analisar, a margem de contribuição de cada negócio, e mensurar se o uso desse indicador é presente no dia a dia de uma organização que atua no ramo de importação, exportação de frutas e transportes de mercadorias no território do Mercosul, buscando conhecer o impactado desse indicador no seu resultado. Para dar sustentação ao estudo iniciado utilizou-se de uma pesquisa teórica, amparado por um questionário em google docs, para evidenciar a real interação dos gestores com os demonstrativos gerenciais que estão presentes na organização estudada e o levantamento da margem de contribuição setorial e total. Onde se obteve um resultado satisfatório. Identificando a real importância dada as informações oferecidas pela contabilidade com o olhar voltado aos custos dos processos, para que a gestão seja feita com assertividade diminuindo ou isentando a incidência de erros. Com isso estimando melhores resultados para os setores individualmente e com isso melhorando o resultado da organização com um todo.

Palavras Chaves: Custo; Margens de Contribuição; Tomada de Decisão.

ABSTRACT

The following work aims to calculate, analyze the contribution margin of each business, and measure whether the use of this indicator is present in the day-to-day of an organization that operates in the field of import, export of fruit and transport of goods in Mercosur territory, seeking to know the impact of this indicator on its result. To support the study started, theoretical research was used, supported by a questionnaire on google docs, to show the real interaction of managers with the managerial statements that are present in the studied organization and the survey of the sectorial and total contribution margin. Where a satisfactory result was obtained. Identifying the real importance given to the information offered by accounting with a view towards the costs of the processes, so that the management is done with assertiveness, reducing or exempting the incidence of errors. With that, estimating better results for the sectors individually and thus improving the result of the organization as a whole.

Keywords: Cost; Contribution Margins; Decision Making.

[1] Aluno Otniel Delgado Bertotti, do 8° período do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade UNETRI Faculdades .E-mail: Otniel.bertotti@gmail.com

[2] Orientadora Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt, doutora em administração, e-mail: Raquel_antonia@hotmail.com

1. INTRODUÇÃO

A realidade que encontramos no meio empresarial incide inúmeros desafios aos gestores, que enfrentam mutações constantes e em grande proporção, exigindo do empreendedor uma visão proativa do mercado e do setor em que atua, para se segmentar em determinada área. Para que tais medidas possam ser tomadas, se faz necessário o uso de técnicas administrativas e de controle, visando à continuidade da organização em tempos nebulosos.

Dentre todos os indicadores existentes não podemos destacar um como principal ou que seja suficiente para orientar de forma assertiva a tomada de decisão. Francischini (2017), os coloca como um mensageiro fático. Cada um tem sua especificação e analisa de ângulo diferente as mutações e a realidade do patrimônio da organização.

Martins (2010) traz o estudo de custos como pioneiro na administração moderna, evidencia vários métodos de percepção, dentre eles está a margem de contribuição que será o foco de análise nos demonstrativos de uma empresa que atua na área de comércio exterior de frutas e transportes, de grande porte, localizada no município de Barracão- PR.

Seguindo nesse contexto muito se fala em resultados, mas nem sempre se tem ciência de onde ele vem, conhecer o seu empreendimento é o ponto de partida para o sucesso, e quando se trata de uma organização que possui uma gama variada de negócios em sua composição, o gestor nem sempre tem o domínio sobre todas as atividades exercidas e o direcionamento correto para a tomada de decisões. Neste norte, insurge a ***problemática***: Como reconhecer dentre a cadeia de vários segmentos, o negócio que mais contribui para dar cobertura aos gastos, em uma empresa de grande porte, que atua no comércio exterior?

Para responder essa indagação emerge às ***hipóteses,*** sendo elas as seguintes: *H1*: A margem de contribuição auxilia positivamente para a tomada de decisão, uma vez que indica como cada setor ou produto esta se saindo dentre os demais. H2: A partir da margem de contribuição a empresa poderá agir de forma assertiva na gestão dos negócios, assumir uma condição mais competitiva frente á concorrência e direcionar suas decisões para auferir melhores resultados.

Com isso o **objetivo geral** visa: calcular e analisar a margem de contribuição de cada negócio, com vista a otimização dos resultados, em uma empresa do comércio exterior, de grande porte, localizada no município de Barracão- PR.

Considerando o foco em mensurar, se o uso desse indicador se faz presente no dia a dia dessa organização e como tem impactado no seu resultado, para facilitar essa busca,

apresenta-se os **objetivo especifico: a)** conceituação de custos, margem de contribuição, a relevância dos custos na tomada de decisão, impacto da margem de contribuição na tomada de decisão, otimização de resultados considerando a margem de contribuição entre outros; **b)** Identificar através do estudo de caso características da empresa investigada, tipos de negócios e perfil dos respondentes; **c)** Calcular a margem de contribuição de cada negócio; **d)** Analisar e comparar as margens de contribuição. **e)** Evidenciar qual dos negócios oferece maior margem de contribuição e propor melhoria ao processo dessa metodologia para dar apoio na tomada de decisão.

O estudo ***justifica-se***, vez que na academia, muito se discute sobre a teoria de diversos temas ligados a gestão, como, impostos, escrituração/lançamento, análise de balanço, relatórios contábeis, auditoria, perícia, controladoria, e tantos outros. Mas, buscar o conhecimento prático passado pela teoria é o norte desse estudo, que traz com foco principal uma ferramenta da contabilidade de custo, margem de contribuição, muito utilizada como um indicador gerencial no meio industrial, onde orienta inúmeras fases dos processos, desde a formação de preço unitário do produto ao ponto de equilíbrio das vendas.

Entre tanto esse estudo não está ligado diretamente ao meio industrial e sim a departamentalização das organizações e a parcela de contribuição que cada setor fornece ao resultado total do negócio. Que será evidenciada com base nos demonstrativos setoriais fornecidos pela organização, e posteriormente retratado em tabelas, quadros e gráficos que juntamente com a pesquisa populacional estruturarão os resultados e discussões.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste momento se inicia o segundo capítulo deste estudo. Referencial Teórico, que é composto pelo marco conceitual e teórico do assunto central. Onde o pesquisador irá discutir o tema com os alguns dos inúmeros autores que já escreveram sobre o assunto. Os conceitos, as teorias e parte do pensamento dos autores sobre o tema objeto desse estudo de caso serão apresentados e comparados. Alguns apontamentos e comentários serão realizados pelo pesquisador.

2.1 CONTABILIDADE

Para dar inicio a esse tópico iremos tratar do conceito de contabilidade, e não por mera coincidência, pois assim como MARION (2008) nos coloca que é a partir do seu estudo que temos base para diversas linhas de pensamentos do conhecimento contábil e de gestão

empresarial. Dessa maneira, serão apresentados alguns cientistas da contabilidade e suas convicções a respeito do que ela é. Inicialmente pode-se dizer que definir com clareza e sem deixar lacunas o que é contabilidade é uma missão difícil de ser cumprida, Sá (1999) diz que a definição de Contabilidade é divergente entre os cientistas da área. Muitos tentaram conceituar o que é Contabilidade e tais conceituações sempre sofreram alterações.

BARROSO (2018 p, 13) diz que:

> Apesar de técnicas de registro estarem presentes nas sociedades mais primitivas, o desenvolvimento formal da prática contábil se dá no fim do século XV, com a publicação do método das partidas dobradas na Itália pelo Frei Luca Pacioli.

A contabilidade esteve presente desde os primordios das sivilições, mas começou a ser difundida com mais enfaze e aplicada com mais afinco após as partidas dobrasdas de Luca Pacioli.Já no século XXI Marion (2008) traz a contabilidade como um instrumento para coletar, mensurar e disseminar informações úteis para a tomada de decisões seja interna ou externa, quando aplicada com tenacidade conseguiremos atingir todos os objetivos propostos com assertividade, sendo eficiente e eficaz nas escolhas.

2.2 GASTOS

O conceito de gasto é amplo abrangendo varias conceituações. “Os bens e serviços adquiridos, indo desde a compra de matéria prima até os honorários da linha de produção e diretoria”. (MARTINS 2010 p.24) Os gastos podem ser classificados com investimento se utilizado para aquisição de imobilizado ou na aquisição de insumos para utilização em vários processos de produção. Já os produtos e serviços que pode ser utilizados uma única vez são tidos como gastos de consumo, quando aplicados no setor de produtivo são reconhecidos como custo e quando utilizados na área administrativa como despesa. (ELY E MACEDO, 2012)

2.3 CUSTOS

Dentre as ramificações da contabilidade temos o estudo dos custos, que segundo (MARTINS 2010) o conceito como conhecemos e esta presente no dia a dia contábil da maioria das organizações, surge com a revolução industrial no século XVIII após a alta no índice de indústria no mercado. Pois até então na era mercantilistas as atividades comerciais predominavam no meio empresarial, e para tal formato de negocio se utilizava da contabilidade financeira ou geral. Entretanto não se fazia eficaz diante da complexidade que a linha de produção trouxe a torna.

2.4 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Fazer o rateio correto dos custos indiretos variáveis ou fixos é uma dificuldade encontrada no sistema de custeio, pois se feito de maneira errônea pode vir a prejudicar no processo decisório podendo acarretar equívocos como o corte de um produto lucrativo e o incremento de um produto deficitário. (ELY E MACEDO, 2012)

Para Lopes (2010, p. 24), "A margem de contribuição é a diferença entre o preço de venda de uma unidade e os custos e despesas variáveis da respectiva unidade". Esse indicador é comumente utilizado em processos industriais onde o volume de produção é expressivo e se não houver um controle incessante e eficiente os prejuízos que podem ocorrer podem comprometer significativamente a continuidade da organização. Se faz necessário ter atenção ao preço de venda do produto, pois se menor que os custos e despesas variáveis, a margem de contribuição será negativa. (RICCIO 1989)

Riccio (1989), traz em seus estudos que a margem de contribuição pode ser unitária ou total. Sendo que a unitária refecesse a diferença entre o preço de venda e a soma dos custos variáveis unitários do produto, serviço ou área custeada. Já a margem de contribuição total consiste na multiplicação da margem de contribuição unitária pela quantidade comercializada, resultando na contribuição total de item avaliado.

2.5 RELEVÂNCIA DOS CUSTOS NA TOMADA DE DECISÃO

Desde a revolução industrial até o dia de hoje o uso das informações oferecidas pela contabilidade de custos estão caminhando cada vez mais ao lado da gestão Atrill (2017) coloca os indicadores de custos como de suma importância para a tomada de decisão pois eles evidencia o real custo para manter a atividade em operação.

Bornia (2002, p. 52 apud Silva, 2021, p. 9) resalta no entanto que "o sistema de custeio deve estar em sintonia e adaptado ao sistema de gestão da empresa, para que as informações produzidas sejam fidedignas que acarretaram em decisões assertivas".

2.6 PRINCIPAIS MÉTODOS DE CUSTEIO

Os métodos de custeio é a forma pela qual são apropriados os custos, que podem ser: o custeio por absorção e o custeio variável.

2.6.1 Custeio variável

Tratasse de um método gerencial muito eficiente que traz os custos como fixos e

variáveis sendo os fixos oque incorrem mesmo sem a incidência de venda ou produção e as variáveis que estão ligados diretamente a custo do produto vendido ou de produção de determinado produto ou serviço. (MARTINS, 2010)

2.6.2 Custeio por absorção

Esse método vem contrapor o sistema apresentado anteriormente, tendo em vista que nele todos os custos sendo diretos ou indiretos são lançados para o cálculo da formação de preço independendo do número de itens vendidos ou produzidos. (CREPALDI, 2016)

2.7 IMPACTO DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO NA TOMADA DE DECISÃO

Segundo BRUNI (2018) a margem de contribuição representa um dos mais importantes conceitos de gestão de custo e por esse motivo é um indicador muito utilizado em grandes indústrias que possuem em sou portfólio diversos produtos.

Como ferramenta de gestão ela se torna excelente no curto prazo como para avaliar os custos ou incrementar estratégias de vendas, Além disso, ele também mostra quais os serviços ou produtos que geram maior margem no negócio. Esse relatório apresenta a viabilidade dos projetos e faz o gestor pensar no futuro com maior precisão. (ELY E MACEDO, 2012)

2.8 OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS CONSIDERANDO A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O uso da margem de contribuição para finalidades gerenciais e decisões, proporciona maiores precisões dos valores da lucratividade de cada produto para as empresas, isto porque, faz-se a distinção entre preço de venda, a soma dos custos totais e as despesas fixas. (MARTINS, 2008)

As principais vantagens de se estabelecer as margens de contribuição, seja total ou unitária, é que quando encontradas, ajudam nos objetivos das empresas, como por exemplo, a decidir quais produtos não tem bom rendimento e o momento exato para reparos e substituições; a reduzir preços para aumentar as vendas, e até mesmo, para se chegar ao ponto de equilíbrio. (CREPALDI, 2016)

3. METODOLOGIA

O conceito de metodologia vem sendo criando desde o surgimento das civilizações parte da necessidade dos povos em buscar respostas e com isso desenvolver meio de estruturar seus estudos científicos. (LAKATOS, 2000)

As ***características*** da pesquisa, considerando tratar-se de um estudo de caso, que será realizado numa empresa aqui denominada de empresa X, que por sua vez atua no ramo de importação e exportação de frutas frescas e secas, assim como o transporte de cargas terrestres frigorificadas entre os países Brasil, Argentina, Chile, Uruguai e Peru, localizada no município de Barracão – PR, as pessoas pesquisadas serão os colaboradores que possuam cargos de gestão ou administração de algum departamento ligados a empresa, considerando um total de 10 (dez) pessoas, que representam 12,82 % do total de empregados do grupo. O período que será realizado o estudo e pesquisa na empresa é de 01/11/2021 até 05/11/2021.

Considera-se uma amostra não probabilística, pois não será avaliada toda população que se encaixa nesse perfil, "na prática não existe forma de garantir essa representatividade sem ter informação da população inteira para comparar com a amostra". (MORAIS, 2005, p. 18)

Quanto à ***abordagem***, esse estudo será fundado em uma abordagem de pesquisa qualitativa, essa metodologia de pesquisa vem se difundindo ao longo dos séculos, mas sua consolidação acontece após a década de 90. (MARAFON et al. ,2013)

Ainda (STAKE, 2011, p. 21), elucida que: "*Qualitativa* significa que seu raciocínio se baseia principalmente na percepção e na compreensão humana".

Esse método consiste em evidenciar e compreender o ambiente que o pesquisador esta inserido formulando oque deve ser feito, mas sem a utilização de indicadores quantitativos.

Com relação ao tipo de pesquisa, quanto aos ***objetivos,*** trata-se de uma pesquisa exploratória e descritiva; esse método de pesquisa ira ser eficiente ao contexto desse estudo, que tem como finalidade a avalição sistêmica da estrutura organizacional buscando formular respostas e usando com base à teoria acadêmica conciliando a pratica empresarial a fim de auferir bons resultados. O foco esta em encontrar a margem de contribuição entre os setores da empresa X.

Os ***procedimentos adotados para a coleta de dados,*** a coleta de dados se iniciou com a pesquisa bibliográfica, que segundo Fonseca (2002 apud Gerhardt e Silveira, 2009, p.32), "é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos como livros, artigos científicos, páginas de web sites. (...) permite ao

pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto".

Também será realizado um estudo de caso que segundo Gil (2007 apud Gerhardt e Silveira 2009) é uma modalidade muito difundida nas ciências biomédicas e sociais. Ainda Fonseca (2002, p. 33 apud Gerhardt e Silveira 2009, p. 39), "Um estudo de caso (...). Visa conhecer em profundidade o como e o porquê de uma determinada situação que se supõe ser única em muitos aspectos, procurando descobrir oque há nela de mais especial e característico. O pesquisador não pretende intervir sobre o objeto a ser estudado, mas revela-lo tal como ele o percebe".

Os ***instrumentos para coleta de dados***, será aplicado um questionário, considerando e trazendo para o estudo o que conceitua Gerhardt e Silveira (2009) o questionário é uma excelente ferramenta de validação. Trata-se de um conjunto de perguntas fechadas que o informante deve selecionar sua resposta em uma listagem já predeterminada de acordo com a que mais se assemelha com a sua intenção, esse modelo de questionário oferece uma padronização nos resultados facilitando a mensuração dos dados.

Quanto aos ***procedimentos de análise de dados,*** na etapa de análise dos resultados, que para Quivy e Campenhoudt (1995 apud Gerhardt e Silveira, 2009) é a etapa que faz o tratamento das informações obtidas pela coleta de dados para apresentá-la de forma a poder comparar os resultados esperados pela hipótese. Por meio do estudo dos documentos contábeis da organização evidenciando os indicadores propostos nos objetivos, após isso confrontaram com as respostas relacionadas no questionário para evidenciar a hipótese verdadeira.

Seguindo essa mesma linha de pensamento os dados coletados serão analisados e usado como base para elaboração de planilhas e gráficos, afim de evidenciar o real estado econômico da organização e dando a ênfase margem de contribuição de cada setor e do negócio por um todo.

"O termo hipótese refere-se a tentativa de resposta antecipada a um questionamento ou solução de um problema", corrobora Gerhardt e Silveira (2009, p. 27), assim "Quando os conhecimentos disponíveis sobre um determinado assunto são insuficientes para explicar um fenômeno, surge o problema. Para tentar explicar o problema, são formuladas hipóteses".

Para efeito de ***validação das hipóteses*** utilizar-se-à a métrica de 70 por 30, ou seja a se obtiver mais 70% de concordância nas respostas será considerada verdadeira do contrário será considerada falsa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA INVESTIGADA, TIPOS DE NEGÓCIOS E PERFIL DOS RESPONDENTES

4.1.1 Perfil dos respondentes

O quadro 1, com relação ao perfil dos respondentes, temos: 78% são do gênero masculino e 22% do gênero feminino, com faixa etária 44% possuem de 20 a 30 anos, 33% possuem idade entre 30 a 40 e 22% tem entre 40 anos ou mais.

Quadro 1- Perfil respondentes

Gênero		Faixa etária		Nível de conhecimento		Tempo de atuação	
Homens	78%	20 a 30 anos	44%	Sup. Completo	33%	0 a 5 anos	22%
Mulheres	22%	30 a 40 anos	33%	Sup. Incompleto	22%	5 a 10 anos	44%
		40 anos ou mais	22%	Técnico	44%	10 a 20 <	33%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Quando perguntado sobre o nivel de conhecimento optivemos o percentual de 33,33% responderam que possui ensino superior completo contra 22% ainda não tem sua graduação concluida e 44% possuem nível técnico.E quanto ao tempo que atuam na organização 22,22 % 0 a 5 anos. 44,44 % 5 a 10 anos e 10 a 20 ou mais 33,33 %.

Dessa população 33,33 % pertence ao setor administrativo, 11,11 % de exportação 33,33 % em vendas e 11,11 % em agenciamento, 11,11% transportes. Como apresentou o quadro assima.

4.1.2 Perfil da empresa

Como inicialmente já tinha sido colocado, o estudo foi realizado em uma empresa que atua com a comercialização atacadista de produtos alimentícios, com maior ênfase ao hortifrutigranjeiro, tanto importando esses produtos e vendendo para os centros de distribuição do mercado interno como também impulsiona o mercado interno levando parte da produção Brasileira de frutas para o mercado internacional.

Na tabela a seguir traz alguns dados relevantes, apurados através da pesquisa populacional elaborada na organização.

Tabela 1- Perfil da empresa

Variáveis	**n**	**%**
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
Microempresas	-	-
Pequeno Porte	-	-
Médias Empresas	3	33%
Grandes Empresas	7	70%

Tempo atuação da empresa		
De 5 a 10 anos	-	-
De 11 a 15anos	-	-
De 15 a 20 anos	3	33%
Mais de 20 anos	7	70%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Observamos que a população selecionada tem pleno conhecimento da atividade e do exercida pela organização validando as seguintes informações. Que a empresa é um comercio de grande porte e esta a mais de 20 anos no mercado com o percentual de 70%, respectivamente.

A pesquisa bibliografica coprovou as informações, a empresa em questão inicou suas atividades em meados de 1999, tendo assim 22 anos de atuação no mercado. De composição familiar vimos que atualmente é um comercio de grande que esta no mercado buscando inovar e levar ao seu cliente produtos e seviços de qualidade.

4.2 CALCULAR, ANALISAR E COMPARAR A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO DE CADA NEGÓCIO, COM VISTA A OTIMIZAÇÃO DOS RESULTADOS

A fim de cumprir com os objetivos especifico foi elaborado o *quadro 2* onde se evidencia a margem de contribuição de cada setor no período de janeiro a dezembro do ano de 2020.

Para os cálculos foi utilizado o saldo das contas tidas como variáveis dentro de cada setor, onde muitas possuem a mesma nomenclatura, separadas apenas pelos centros de custo, como exemplos podemos utilizar despesas aduaneiras e seguro de carga, que estão presentes diretamente nas atividades, e contas que detêm grande parcela do resultado, como a despesas de combustível para o transporte, e despesas com fretes para os demais.

Quadro 2 - Margem de contribuição mensal dos setores no ano de 2020.

	Transporte	**Agenciamento**	**Importação**	**Exportação**
Janeiro	70,00%	-191,93%	21,25%	80,14%
Fevereiro	63,03%	0,65%	24,18%	79,41%
Março	65,76%	-9,92%	24,71%	91,72%
Abril	50,67%	22,17%	13,17%	91,79%
Maio	49,57%	99,65%	22,60%	7,53%
Junho	56,39%	26,34%	20,33%	48,63%
Julho	57,41%	18,96%	15,59%	95,13%
Agosto	48,31%	48,72%	18,83%	86,61%
Setembro	59,99%	25,78%	0,64%	93,00%

Outubro	57,06%	29,26%	21,55%	78,04%
Novembro	55,70%	31,08%	22,42%	41,55%
Dezembro	60,16%	-17,31%	24,87%	14,43%
M.C média acumulada	**57,43%**	**5,62%**	**19,41%**	**70,51%**

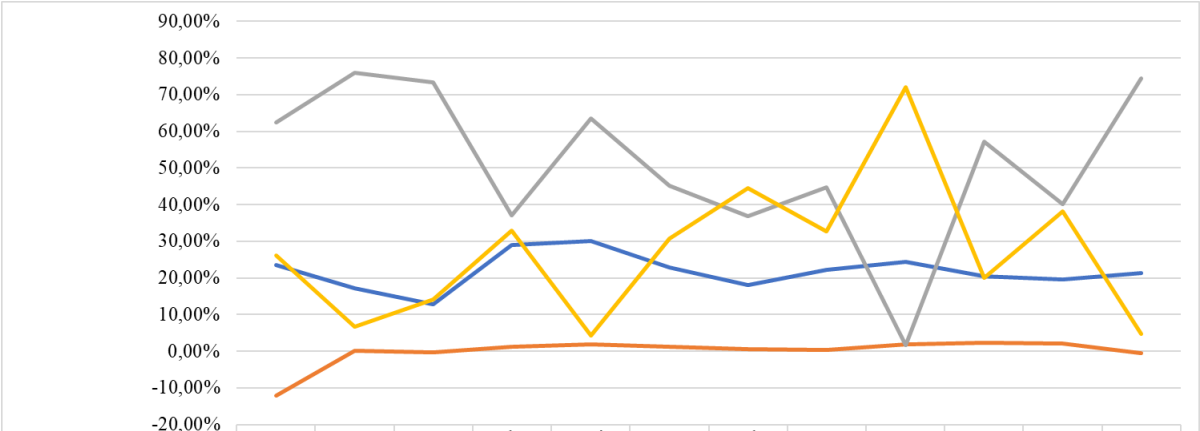
Fonte: Elaboração própria (2021)

Ao analisarmos o *quadro 2* conseguimos ter uma previa do sistema operacional da organização, tendo em visa que as margens apuradas retratam o funcionamento da empresa mês a mês, podemos classificar como um cenário otimista o setor de exportação acumulando a maior média anual, contudo o setor é bastante volatilidade em seus resultados em certo momento com margem de altíssimas como no mês de julho com 95,13% já no mês de maio não conseguiu ultrapassar a margem de 7,53% isso devido aos custos que oscilam de acordo com a influência do mercado externo, em sequência temos o transporte que possui uma margem anual significativa e mais estáveis tendo sua máxima no mês de janeiro onde inicia a safra com média de 70,00% e a mínima em agosto na casa de 48,31%. Mostrado uma margem não tão expressiva porem constante temos a importação que oscilou entre 13,17% e 24,87% salvo o mês de setembro com aumento significativo dos gastos acarretou uma margem 0,64%. Por fim temos o setor de agenciamento que traz um estado de alerta, em seus demonstrativos, com oscilações discrepantes em sua margem, tendo sua máxima em 99,65% no mês de maio, a primeiro momento algo muito esperançoso, no entanto fica evidente que foi um mês de pouca atividade onde o faturamento foi elevado em consideração aos gastos que foram mínimos. E não enche os olhos ao obter a margem de -191,93% no mês de janeiro do mesmo ano, que não ficou claro nos demonstrativos o que acarretou tal margem pois os gastos apresentados superam em grande proporção o faturamento auferido.

4.3 EVIDENCIAR QUAL DOS NEGÓCIOS OFERECE MAIOR MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A análise do item anterior apresentou a organização de modo que podemos colocar os setores de exportação e transportes como mais viáveis, visto que possuem os maiores índices de margem de contribuição diante a análise feita, para tirar a prova dessas evidencia faremos um comparativo das margens individuais perante a margem total da organização. No gráfico a seguir:

Gráfico 1 - Índice de participação de cada setor para a margem total da empresa

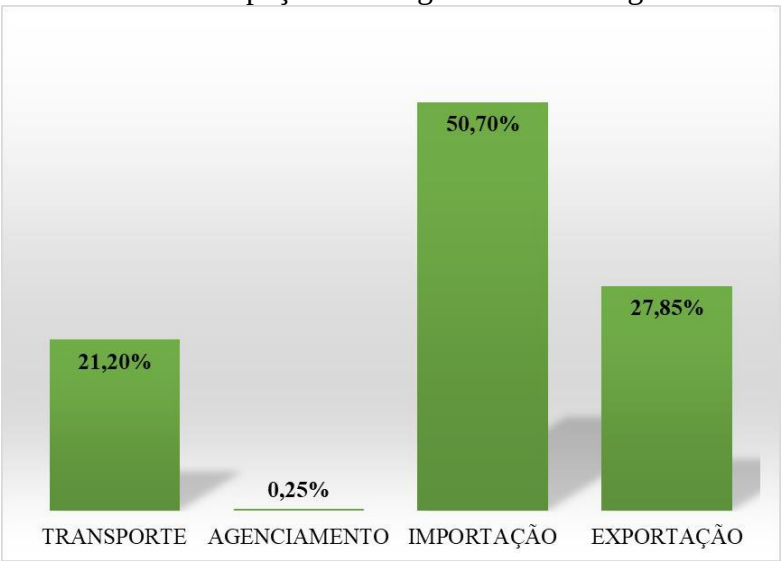


	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
TRANSPORTE	23,53%	17,21%	12,78%	29,03%	30,17%	22,87%	18,00%	22,19%	24,43%	20,45%	19,69%	21,36%
AGENCIAMENTO	-12,10%	0,04%	-0,30%	1,12%	1,95%	1,20%	0,51%	0,44%	1,88%	2,21%	1,99%	-0,54%
IMPORTAÇÃO	62,48%	76,05%	73,47%	37,01%	63,59%	45,19%	36,95%	44,67%	1,63%	57,23%	40,16%	74,50%
EXPORTAÇÃO	26,09%	6,70%	14,05%	32,84%	4,29%	30,74%	44,54%	32,70%	72,06%	20,11%	38,16%	4,68%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Para auxiliar na analise dos resultados o grafico a seguir ira demostrar a participação na margem anual da empresa:

Gráfico 2 – Participação na margem anual do negócio



Fonte: Elaboração própria (2021)

Com esses comparativos já temos outra perspectiva com relação a composição do resultado da empresa, visto que a importação mesmo tendo margens conservadoras possui a maior participação no resultado, perdendo a liderança em dois meses do ano apenas, julho e setembro, mas nada significativo já que ela conseguiu alcançar a marca de 50,70% de participação na margem anual da empresa.

Para os demais a disputa é mais equilibrada, vimos que o transporte possuiu uma margem não muito elevada, mas constante finalizando o ano com participação na margem

total da empresa de 21,20%. Para exportação o cenário é mais volátil tendo seus autos e baixos, no entanto, seu fechamento fica em 27,85% diante a margem total da empresa.

Em sequência temos o agenciamento, que por sua vez não tem desempenho significativo diante dos demais, isso evidenciado em ambas as demonstrações apresentadas, seu resultado de participação na margem total mensal ficou entre os percentuais de -12,10% e máxima de 2,21% em seu melhor mês, atribuindo a ele participação na margem anual de 0,25%.

4.4 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

A luz da problemática proposta para esta investigação: *Como reconhecer dentre a cadeia de vários segmentos, o negócio que mais contribui para dar cobertura aos gastos, em uma empresa de grande porte, que atua no comércio exterior?*

As hipóteses abaixo visam responder a problemática: *H1*: A margem de contribuição auxilia positivamente para a tomada de decisão, uma vez que indica como cada setor ou produto está se saindo dentre os demais. H2: A partir da margem de contribuição a empresa poderá agir de forma assertiva na gestão dos negócios, assumir uma condição mais competitiva frente à concorrência e direcionar suas decisões para auferir melhores resultados.

Uma vez definida a métrica para validação temos a tabela 2, com os seguintes resultados:

Tabela 2 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	100,00	Verdadeira
H2	70,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

O problema proposto para esta investigação, foi respondido pelas hipóteses que foram validadas como verdadeiras ao apresentar 100% de aprovação da população, ultrapassando a meta estabelecida pelo pesquisador, confirmando que o uso da margem de contribuição é de grande valia para a gestão.

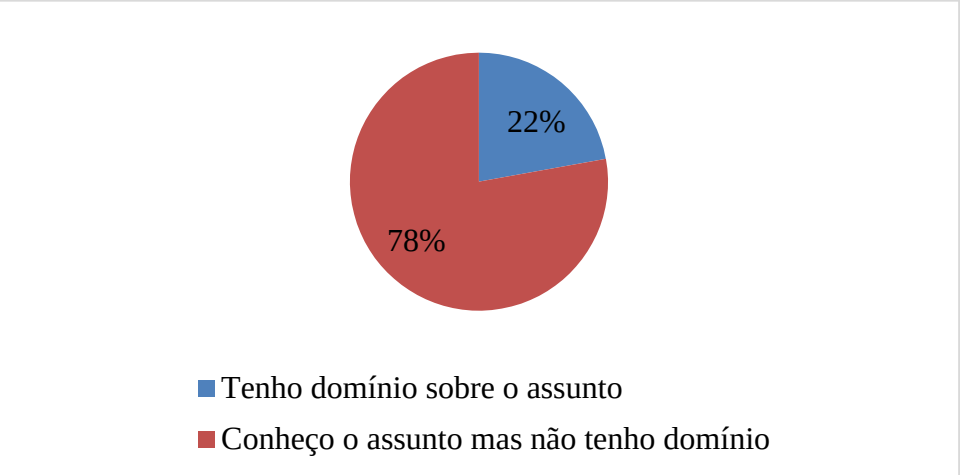
4.5 SUGESTÃO DE MELHORIA

Ao questionar sobre: Como você se auto avalia quanto ao conhecimento do conteúdo expresso (margem de contribuição) nesse questionário?

Considerando como alternativas para respostas tínhamos: Tenho domínio sobre o assunto; Conheço o assunto, mas não tenho domínio; Tenho pouco conhecimento do assunto.

Com os resultados alcançados observamos que a empresa tem o uso continuo das informações levantadas pela contabilidade, no então quando questionamos a população do quanto a seu nível de conhecimento do, contudo proposto obtivemos o seguinte resultado:

Gráfico 3 – Conhecimento da população da sobre o tema investigado



Fonte: Elaboração própria (2021)

Observamos no gráfico uma disparidade significativa entre as duas respostas obtidas, sendo que 78% da população respondeu que tem conhecimento do assunto, no entanto não tem domínio, apenas 22% tem domínio do assunto.

Inicial mente podemos até achar um percentual normal, pois seu uso é específico, no entanto quando olhamos com mais atenção para a população vimos que se trata de administradores dos setores existentes ou ligados a administração. Fato que torna a eles relevante o conhecimento mais aprofundado do assunto. Sendo assim como sugestão um nivelamento entre a população sobre ferramentas de gestão seria bem-vindo e traria bons resultados a organização, cultivando os números satisfatórios e impulsionando resolução dos pontos a melhorar.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em suma a contabilidade de custos usada como fermenta gerencial foi, é e será de extrema importância para todas as empresas, pois fornece o apoio necessário para se alcançar bons resultados, sendo este é o foco principal das organizações, pois o cenário mercantil que vivenciamos com alta competitividade e mutações constantes se faz necessário manter uma análise detalhada dos custos relacionados com as atividades.

No presente estudo foi dada ênfase a margem de contribuição, onde através dos demonstrativos fornecidos pela organização o pesquisador calculou e analisou a margem de

contribuição de cada setor, conseguindo então chegar aos seus objetivos. Sendo o principal identificar o setor que tem maior contribuição para o resultado da empresa e fica evidente que o setor de importação se destaca, auferindo o percentual de 50,70% no índice da margem de contribuição média acumulada no período do ano de 2020, ficando 22,85% a frente do segundo colocado que na ocasião foi o setor de exportação com percentual de 27,85%. A diferença entre esses dois percentuais chega a ultrapassar a média acumulada do setor de transporte que foi de 21,20%.

O conceito da margem de contribuição foi útil para otimizar o resultado de cada setor, tendo em vista que não se tinha conhecimento desse indicador nos demonstrativos da empresa com isso as hipóteses foram validadas pela população respondente com 100% de apreciação. Pois a partir dessas apurações o gestor mesmo com uma análise superficial consegue direcionar sua atenção ao setor que esteja gerando um resultado insatisfatório.

No entanto, o acesso as informações é o ponto inicial desse processo, e para que as mesmas sejam precisa e de fácil mensuração é de suma importância uma melhor parametrização do sistema gerencial a fim de obter detalhamento dos custos e despesas fixas e variáveis, maior integração das atividades com o sistema e relatórios mais didáticos, trará mais fluidez ao processo.

O mundo empresarial vive à mercê de informação de qualidade, a continuidade do uso desse indicador vem a somar na organização auxiliando a tomada de decisão e podendo ser utilizado com base de cálculo para outros indicadores também relevantes para a organização.

REFERÊNCIAS

COSTA,Wênyka PRESTON Leite Batista da, SILVA Jandeson Dantas da, OLIVEIRA Andressa Daiany de, ALMEIDA Lydinéa Bezerra de, SILVA Maria Eduarda Dantas da. **Utilização da Contabilidade gerencial nas micro e pequenas empresas**. Mossoró. 2020. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/339697635_UTILIZACAO_DA_ CONTABIL IDADE_GERENCIAL_NAS_MICRO_E_PEQUENAS_EMPRESAS. Acesso em: 05/04/2021

SOARES Paula Araújo, BEZERRA José Ronaldo Gabriel. **Análise de custos**. Salvador. UFBA. 2019. Disponível em: https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/29876/1/eBook-2_FCCC28_CONT%C3%81BEIS-SEAD_UFBA-c.pdf. Acesso em: 05/04/2021

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

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

BRUNI, Adriano Lea**. administração de custos, preços e lucros** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SÁ, Antônio Lopes de. **Teoria da Contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1999.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 11. Ed São Paulo: Atlas, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

PONTE, V. M. R.; RICCIO, E. L.; LUSTOSA, R. R. B. **Uma análise comparativa entre a "contabilidade de ganhos – throughput accounting" e o "método do custeio variável"**. São Paulo, 1999. Disponível em:<http://www.tecsi.fea.usp.br/riccio/artigos/pdf/análise_ comparativa.pdf >. Acesso em: 26/07/2021.

BARROSO, Deivson Vinicius, T**eoria da contabilidade.** Educapes, 2018. Disponível em: https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/553593/2/eBook%20FCCC58-Teoria%20da% 20 Contabilidade.pdf>. Acesso em: 26/04/2021.

LOPES, Elias. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Unip, 2010. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_228_331_30614.pdf. Acesso em: 26/04/2021

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade financeira e gerencial.** 2016. Disponível em: https://www.catho.com.br/curso/elearning/biblioteca/contabilidade/textodeapoio.pdf. Acesso em: 26/04/2021.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial**: teoria e prática. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MORAIS, Carlos Mesquita. **Escalas de Medida, Estatística Descritiva e Inferência Estatística.** 2005. Disponíveis em: https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/7325/1/estdescr.pdf. Acesso em: 07/06/2021

ELY, Célia Corbani, MACEDO, Joel de Jesus. **Administração estratégica de custos.** Curitiba – PR. IESDE. 2012. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Administra%C3%A7%C3%A3o_Estrat%C3%A9gica_de_Custos/eRQ8z_A3EeYC?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=custos&printsec=frontcover. Acesso em: 20/05/2021

FRANCISCHINI, Andresa S. N, FRANCISCHINI, Paulo G. **Indicadores de desempenho, dos objetivos à ação – métodos para elaborar KPIs e obter resultados.** Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Indicadores_de_Desempenho/O_dwDwAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=indicadores+de+gest%C3%A3o&printsec=frontcover. Acesso em: 22/05/2021.

ATRILL PETER **Contabilidade gerencial para tomada de decisão.** Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Contabilidade_gerencial_para_tomada_de_d/_jpnDwAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1. Acesso em: 22/05/2021.

MARAFON, Glaucio José, RAMIRES Julio Cesar de Lima, Ribeiro Miguel Angelo e PESSÔA Vera Lúcia Salazar. **Pesquisa qualitativa em geografia**: Reflexões teórico-conceituais e aplicadas. EDUERJ, 2013. Disponível em: https://books.google.com.br

/books?id=cuOvDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=pesquisa++QUALITATIVO&hl=pt-BR&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwj9hcSn6brxAhW2HrkGHQTrApEQ6AEwAHoECAkQAg#v=onepage&q=pesquisa%20%20QUALITATIVO&f=false. Acesso em: 27/05/2021.

RICCIO, Edson Luiz. **Uma contribuição ao estudo da contabilidade como sistema de informação**. São Paulo, 1989. Tese (Doutorado)-FEA-USP. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12131/tde-19012009-121736/publico /Tese_ Doutorado _Prof_Dr_Edson_Luiz_Riccio.pdf. Acesso em: 12/06/2021.

STAKE Robert. E. **Pesquisa qualitativa** – estudando com as coisas funcionam, 2011 Disponível em: https://books.google.com.br/books?id=OjA9DQAAQBAJ&printsec =frontcover&dq=pesquisa++QUALITATIVO&hl=pt-BR&newbks=1&newbks_redir=0&as = X&redir_esc=y#v=onepage&q=pesquisa%20%20QUALITATIVO&f=false. Acesso em: 27/06/2021.

GERHARDT Tatiana Engel e SILVEIRA Denise Tolfo. **métodos de pesquisa**. Porto Alegre. UFRGS. 2009. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/M%C3%A9todos_de_Pesquisa/dRuzRyEIzmkC?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=quanto+%C3%A0+ abordagem +qualitativa+s%C3%A3o+instrumento+e+t%C3%A9cnica+de+pesquisa&printsec=frontcover . Acesso em: 27/06/2021

SEBRAE, **Porte de Empresas.** Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae /estudos_pesquisas/quem-sao-os-pequenos- negociosdestaque5,7f4613074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 20/09/2021.

IBGE, **Porte de Empresas.** Disponível em: https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/comercio/9068-demografia-das-empresas.html . Acesso em: 20/09/2021.

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO

Faculdade: Unetri Faculdades

Acadêmico: Otniel Delgado Bertotti

Coordenadora/Orientadora: Raquel Antônia Sabadin Schmidt

Temática: Uso da margem de contribuição no dia a dia do gestor

Objetivo: Conhecer o seu negócio é de suma importância para uma gestão adequada, mas para nortear a sua tomada de decisão se faz necessário o uso de indicadores. Neste caso vamos nos ater a margem de contribuição e sua importância nesse processo.

BLOCO 1- PERFIL DA EMPRESA

1. Tendo como base os limites definidos pelo SEBRAE considerando o Faturamento Bruto Anual Médio. Qual alternativa corresponde ou se a próxima da condição de sua empresa?

( ) Microempresas - Comércio: Até R$ 1 milhão

( ) Pequeno Porte - Comércio: Até R$ 7,5 milhões

( ) Médias Empresas - Comércio: Até R$ 35 milhões

( ) Grandes Empresas - Comércio: Acima de R$ 35 milhões.

2. Há quanto tempo a empresa atua no mercado?

() 0 a 5 anos

() 5 a 10 anos

() 10 a 20 anos

Mais de 20 anos.

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

3. Qual seu gênero?

( ) Masculino.

( ) Feminino.

( ) Prefiro não responder.

4. Em qual faixa etária você se enquadra?

( ) Até 20 anos

( ) 20 a 30 anos

( ) 30 a 40 anos

( ) 40 anos ou mais

5. Qual seu nível de conhecimento?

( ) Técnico

( ) Superior incompleto

( ) Superior completo

( ) Pós graduado

6. Em qual setor da empresa você atua como gestor?

( ) Transporte

( ) Financeiro

( ) Administrativo

( ) Vendas

( ) Compras

( ) Exportação

( ) Agenciamento

7. Quanto tempo você atua na posição de gestor?

( ) 0 a 5 anos

( ) 5 a10 anos

( ) 10 a 20 anos

( ) 20 anos ou mais

BLOCO 3- VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

8. Dentre os setores você tem conhecimento de qual é o negócio que mais contribui para dar cobertura aos gastos?

( ) Sim

( ) Não

9. (H1) A margem de contribuição auxilia positivamente para a tomada de decisão, uma vez que indica como cada setor ou produto está se saindo dentre os demais. Quanto a essa colocação você:

( ) Concorda

( ) Discorda

10. (H2) A partir da margem de contribuição a empresa poderá agir de forma assertiva na gestão dos negócios, assumir uma condição mais competitiva frente á concorrência e direcionar suas decisões para auferir melhores resultados. Quanto a essa colocação você:

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 4- TOMADA DE DECISÃO - GESTÃO

11. Você gestor de setor, conhece qual é margem de contribuição do seu setor/negócio?

( ) Sim

( ) Não

12. Você a utiliza para a tomada de decisão mecanismos baseados nos custos e afins?

( ) Sim

( ) Não

13. Existe a separação dos custos fixos, variáveis diretos e indiretos da sua atividade?

( ) Sim

( ) Não

( ) Não sei dizer

BLOCO 5- SUGESTÕES

14. Como você se auto avalia quanto ao conhecimento do conteúdo expresso (margem de contribuição) nesse questionário?

( ) Tenho domínio sobre o assunto

( ) Conheço o assunto mas não tenho domínio

( ) Tenho pouco conhecimento do assunto

15. Sente necessidade de uma capacitação voltada a essa temática e de demais ferramentas para a tomada decisão?

( ) Sim

( ) Não

O PAPEL DO CONTADOR EM TEMPO DE PANDEMIA NAS EMPRESAS DO SEGMENTO IMOBILIÁRIO EM DIONÍSIO CERQUEIRA-SC

THE ROLE OF THE ACCOUNTANT IN TIME OF A PANDEMIC IN THE REAL ESTATE COMPANIES IN DIONÍSIO CERQUEIRA-SC

Priscila Soledad Iglesias[1]
Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

Na situação de pandemia da Covid-19 que o mundo se encontra no ano de 2020-21 surgiram vários desafios a serem enfrentados e novas formas de enfrentá-los, e este estudo objetiva determinar a importância do papel do profissional contábil nas micro e pequenas empresas do segmento de imobiliária da cidade Dionísio Cerqueira-SC no enfrentamento e superação da crise causada pela pandemia. Para a execução do estudo utilizou-se a abordagem quantitativa com objetivo descritivo e exploratório, sendo a coleta de dados feita por meio de um questionário enviado à amostra não-probabilística intencional selecionada de donos de micro e pequenas empresas e microempreendedores atuantes no segmento de imobiliária em Dionísio Cerqueira-SC. Com os resultados da pesquisa verificou-se a implementação de atividades da contabilidade gerencial nas empresas, o que possibilitou a sobrevivência das mesmas e a superação da crise, sendo validadas as duas hipóteses de pesquisa que comprovam a importância do contador durante uma crise com orientação quanto a redução de custos e direcionamento das empresas, que podem representar um diferencial competitivo.

Palavras-chave: Contador; Pandemia; Contabilidade Gerencial

ABSTRACT

In the situation of the Covid-19 pandemic that the world is in the year of 2020-21 several challenges have arisen to be faced and new ways to face them, and this study aims to determine the importance of the role of the accounting professional in micro and small companies in the real estate segment of the city of Dionísio Cerqueira-SC in facing and overcoming the crisis caused by the pandemic. For the execution of the study we used a quantitative approach with a descriptive and exploratory objective, with data collection being done through a questionnaire sent to the non-probabilistic intentional sample selected from micro and small business owners and microentrepreneurs active in the real estate segment in Dionísio Cerqueira-SC. The results of the research verified the implementation of management accounting activities in the companies, which enabled their survival and overcoming the crisis, validating the two research hypotheses that prove the importance of the accountant during a crisis with guidance as to cost reduction and direction of the companies, which could represent a competitive differential.

Keywords: Accountant; Pandemic; Management Accounting

[1]Graduanda em Ciências Contábeis pela UNETRI. E-mail: priscilaigle99@gmail.com
[2] Doutora em Administração pela UNAM. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

No final do ano de 2019, o coronavírus (Covid-19), que surgiu em Wuhan província da China, se espalhou por 57 países até março de 2020, se tornando uma situação tão crítica que foi declarada como pandemia pela World Health Organization em 11 de março de 2020 (WHO, 2020, tradução nossa). A pandemia perdura, no Brasil, até o ano de 2021 e resultou em efeitos às micro e pequenas empresas de todo o Brasil, com o fechamento de 1,3 milhão de empresas em 2020 (NERY, 2020).

Visto que a pandemia da Covid-19 afetou diferentes áreas dentro de uma empresa, o contador torna-se um agente fundamental para auxiliar na avaliação de cenários e estratégias, proporcionando novas práticas de gestão e, assim, fortalecendo os negócios e o mercado, ajudando a minimizar os efeitos causados pela crise no seu negócio e ser um fator estratégico e decisivos para as tomadas de decisões.

Diante desse cenário de crise, as micro e pequenas empresas necessitaram mais do que nunca do auxílio dos seus contadores, para ajudar a empresa a sobreviver a esse período e até superá-lo por meio de tomadas de decisões, podendo ser em qualquer momento econômico, de acordo com Breda (2020 apud Molter, 2020). As medidas para auxiliar as micro e pequenas empresas variam desde atividades de adaptação e definição de prioridades de acordo com as facilidades promovidas pelo governo devido a situação, como apontadas por Fortes Tecnologia (2021), e até aplicação de estratégias da contabilidade estratégica, como apontado por Passos (2010).

O presente trabalho visa demonstrar a importância do papel do contador em tempos de pandemia nas micro e pequenas empresas atuantes no segmento imobiliário de Dionísio Cerqueira-SC, buscando identificar quais medidas foram tomadas para manter o funcionamento dessas micro e pequenas empresas. Em tempos de pandemia muitas empresas têm dificuldade em manter o seu negócio vivo, no entanto o contador tem a capacidade de minimizar os impactos desfavoráveis que muitas empresas enfrentam no tempo de pandemia. Nesse contexto temos a seguinte ***problemática***: *Como o contador pode auxiliar as microempresas do segmento imobiliário a minimizar e resolver os problemas em tempos de pandemia?*

Para verificação do problema foram elaboradas as seguintes ***hipóteses***: H1: Possibilita à redução de custos, um empreendedor bem orientado por um contador, favorece positivamente, no sentido de minimizar os custos excessivos e reduzir despesas desnecessárias e H2: O contador é fundamental nessa época de crise pandêmica, evidencia de forma facilitada a rotina

de controle diário, permite a empresa ter um direcionamento assertivo no tocante as diversas burocracias que demandam tempo e atenção do empreendedor, e que podem representar um diferencial competitivo.

O ***objetivo geral*** do trabalho é conhecer e determinar a importância do papel do contador em tempos de pandemia, para as micro e pequenas empresas do segmento do imobiliário, localizadas em Dionísio Cerqueira-SC. Tendo como ***objetivos específicos***, referenciar os principais conceitos que direcionaram a presente investigação; identificar quais são as principais contribuições atuais dos contadores na reversão dos problemas que envolvem a crise por conta da pandemia; levantar quais as principais tarefas que as empresas atribuem que os contadores possam apoiá-las para superação das crises, em especial a que estamos enfrentando; e mapear quais os mecanismos utilizados para redução de custos e despesas, bem como quais os procedimentos de rotinas desenvolvidos para reduzir as burocracias, ser mais assertivo e competitivo no mercado pelas empresas investigadas.

A justificativa do trabalho é buscar demonstrar que o contador é essencial e de relevante utilidade às micro e pequenas empresas para orientação buscando a sobrevivência das mesmas, mostrando-se indispensável para o enfrentamento da pandemia. A pesquisa será conduzida no formato de pesquisa de campo com aplicação de questionário às micro e pequenas empresas buscando a validação ou invalidação das hipóteses apresentadas.

O referencial teórico do presente trabalho é dividido em quatro partes, sendo elas: o profissional contábil, a importância do contador em tempos de crise por pandemia, principais contribuições atuais dos contadores na reversão de problemas que envolvem a crise causada pela pandemia, e os procedimentos e rotinas desenvolvidas para reduzir as burocracias, e após o referencial teórico haverá a especificação da metodologia utilizada na pesquisa e ao final os resultados e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico do presente trabalho busca apresentar, com conceitos de autores, os principais pontos envolvidos na pesquisa, sendo o profissional contábil e suas contribuições na reversão de problemas causados por crises, assim como apresentar o cenário da pesquisa que é a crise causada pela pandemia da Covid-19 e seu efeito em pequenos negócios.

2.1 A PROFISSÃO E O PROFISSIONAL CONTÁBIL

A profissão de contabilidade é uma das mais antigas do mundo, pelo motivo de que

sempre existiu a necessidade de gerenciamento de trocas e vendas nos comércios, Bächtold (2011, p. 162), define a contabilidade como "uma ciência social que através da execução de serviços técnicos, ou seja, controla, organiza, estuda e avalia o patrimônio de uma entidade (física ou jurídica) permanentemente". Ampliando e especificando mais a definição de contabilidade, Franco (1997, p. 21 apud Silva, 2008, p. 86) então apresenta,

> A Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos ocorridos no patrimônio das entidades, mediante o registro, a classificação, a demonstração expositiva, a análise e a interpretação desses fatos, com o fim de oferecer informações e orientação – necessárias à tomada de decisões – sobre a composição do patrimônio, suas variações e o resultado econômico decorrente da gestão da riqueza patrimonial.

Para Iudícibus (2010) a contabilidade tem um campo de atuação amplo, pois ela busca captar, registrar, acumular, resumir e interpretar acontecimentos que influenciam nos fatores patrimoniais, financeiros e econômicos de uma pessoa física, entidade sem fins lucrativos, empresas, ou pessoas de Direito Público, tais como: Estado, Município, União, etc.

Apesar de ser uma das mais antigas profissões do mundo, no Brasil, os registros da profissão remontam à chegada da Corte Portuguesa em 1808, a qual, no ano seguinte, promulgou o Alvará de 15 de julho, criando oficialmente o ensino de Contabilidade no país, no mesmo ano, ocorreu outro momento relevante na profissão, que foi a apresentação de um sistema de Direito Comercial no Brasil por Visconde de Cairu (PELEIAS E BACCI, 2004).

Em 1833, Estevão Rafael de Carvalho propôs a contabilidade como ciência, a formação começou como ensino técnico, em que no diploma constava o título de guarda-livros, posteriormente alterado para Técnico em Contabilidade (PELEIAS E BACCI, 2004; SILVA, 2016).

No que se refere à regulamentação da profissão contábil, esta ocorreu primeiramente pelo Decreto-lei n° 9.295/1946 que criou o Conselho Federal de Contabilidade e definiu as atribuições do contador e, posteriormente, pela Lei nº 12.249/2010. Referente ao Decreto-lei n° 9.295/1946, no Art. 25 são definidos os trabalhos técnicos do profissional contábil, sendo alguns deles, o de organização e execução de serviços de contabilidade em geral; escrituração dos livros de contabilidade obrigatórios; perícias judiciais ou extrajudiciais, revisão de balanços e de contas em geral, verificação de haveres revisão permanente ou periódica de escritas, assistência aos Conselhos Fiscais das sociedades anônimas e demais (BRASIL, 1946).

Ainda a Resolução CFC nº 560/83 dispõe sobre as prerrogativas profissionais de que trata o artigo 25 do Decreto-Lei nº 9.295/1946, ampliando o rol de atividades permitidas ao profissional habilitado e com registro, tais, estabelecidas no artigo 2º da mesma Resolução (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2003).

Vieira (2003) traz uma definição mais abrangente do que é o profissional contábil, para a autora é aquele que presta serviços fornecendo informações e avaliações de caráter físico, econômico e financeiro a respeito do patrimônio do cliente, visando contribuir no processo de tomada de decisão e prever tendências sobre a empresa cliente.

Atualmente o profissional contábil é considerado um agente essencial no controle e gestão de informações patrimoniais para otimizar a tomada de decisão, fazendo uso de dados passados para orientar decisões futuras no planejamento estratégico da empresa. Essas decisões, se boas, definirão os ganhos da empresa, redução de custos, bem como vantagem competitiva no mercado, se ruins resultarão em endividamentos, ficando explícito a importância do contador (MIRANDA; FARIA, 2016). Vieira (2003, p. 57), também corrobora com esse ponto de vista ao declarar que "[...] o contador é peça fundamental para a sobrevivência das empresas, subsidiando as tomadas de decisão".

Na profissão também devem ser consideradas as competências, ao que Fleury e Fleury (2001, p. 88) abordam as competências de um contador, definindo como "um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos e habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo". Na proposta de Fleury e Fleury (2001) o rol de competências aborda o comprometimento, o conhecimento sobre o negócio da organização em que o contador atua, assim como estar apto a identificar as oportunidades e alternativas que o ambiente proporciona, partindo disso, fica evidente como o profissional munido dessas habilidades é capaz de manter em funcionamento a organização à qual presta seus serviços, podendo esta ser uma micro ou pequena empresa.

2.2 A IMPORTÂNCIA DO CONTADOR EM TEMPOS DE CRISE POR PANDEMIA

Como apontado anteriormente o contador tem participação na tomada de decisão da empresa, dessa forma, para Breda (2020 apud Molter, 2020) "O profissional da contabilidade é essencial para a tomada de decisões das empresas em qualquer momento econômico do país. Neste período de crise, [...] decisões mais urgentes precisam ser adotadas para manter a empresa em funcionamento". O estudo de Cunha, Olivio e Martins (2017) apoia a afirmativa de Breda, ao identificar que clientes consideram os serviços prestados por contadores como importantes

para auxiliar na tomada de decisão da empresa. Na era das TIC's - Tecnologias de Informação e Comunicação, o profissional contábil deve saber controlar e analisar as informações disponíveis para orientar a tomada de decisão da empresa, e são atualmente considerados o profissional mais adequado para tal no mercado (STOFFEL E TRETER, 2017).

No momento de pandemia e na modalidade remota de trabalho é imprescindível que o contador aja de forma proativa para com a empresa, demonstrando disponibilidade e fornecendo informações úteis para otimização financeira da empresa, algumas das informações que podem ser analisadas são os balanços e estudos de ascendência na linha do tempo para a tomada de decisão, esse estudo de ascendência realizado ao analisar produtos, serviços, carteira, clientes, estimativas e investimentos permite a empresa introduzir mudanças e no melhor momento. O contador que estiver munido das ferramentas adequadas para atender as necessidades dos empresários possuirá vantagem competitiva no mercado e possibilitará que a empresa atravesse a crise. (ZANROSSO, 2020 apud CHAVES, 2020).

2.3 A CRISE E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

De acordo com pesquisa aplicada pelo IBGE, em junho de 2020 houve o fechamento de 1,3 milhão de empresas no Brasil, destas 39,4 % apontaram a Covid-19 como a causa, devido às restrições impostas para evitar o contágio do vírus, afetando todos os setores da economia, afetando 40,9% as empresas do comércio, 39,4% dos serviços, 37,0% da construção e 35,1% da indústria (NERY, 2020). Além disso, pequenas empresas com até 49 funcionários foram as mais afetadas pela queda das vendas, reportando uma queda de 70,9% em junho de 2020 (NERY, 2020).

Com o objetivo das empresas manterem-se em funcionamento, no mesmo mês de junho de 2020 as empresas também tomaram algumas atitudes, entre elas, mudança na oferta dos produtos e serviços com mudança do método de entrega, transferência do serviço para a modalidade online, e até lançamento de novos produtos (NERY, 2020). As medidas de distanciamento social adotadas devido à crise sanitária alteraram substancialmente as atividades do contador, pois na atual situação o atendimento que antes era presencial teve que migrar para o online (MOLTER, 2020).

O artigo 966 do Código Civil Planalto (2002) define empresário "quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços". Existe a Lei Complementar Nº 123 de 2006 que institui sobre as micro e pequenas empresas, que segundo SEBRAE (2021) a Lei foi criada com o objetivo "de contribuir para o

desenvolvimento e a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras". A mesma lei também favorece a geração de empregos, redução da atuação de empresas na informalidade do mercado, inclusão social e aumento da economia do país (SEBRAE, 2021).

Planalto (2006) define a microempresa como "Sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que aufira em cada ano calendário", e com receita bruta anual igual ou inferior a R$ 360.000,00.

Quanto à empresa de pequeno porte Planalto (2006) explica que "A empresa de pequeno porte não perderá seu enquadramento se obter adicionais de receitas de exportação, até o limite de R$ 4.800.000,00", desta forma, o que define uma empresa de pequeno porte é sua receita bruta anual entre R$ 360.000,00 e R$ 4.800.000,00.

Já sobre o microempreendedor individual Planalto (2006) estabelece que é "a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário optante pelo Simples Nacional. O microempreendedor pode possuir um único empregado e não pode ser sócio ou titular de outra empresa".

2.4 PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES DOS CONTADORES NA REVERSÃO DOS PROBLEMAS QUE ENVOLVEM A CRISE CAUSADA PELA PANDEMIA

O trabalho remoto tornou-se rotina desde o isolamento social causado pela Covid-19, e o profissional contábil precisa ter habilidades para realizar suas atividades de forma efetiva durante este período para se manterem relevantes no mercado (CHAVES, 2020). O contador já era importante para as empresas antes da pandemia da Covid-19, mas agora ele ganha mais destaque pois em momentos de crise econômica o dono de empresa necessita de indicadores econômicos e financeiros para realizar análises comparativas, e analisar os fluxos patrimoniais, esses indicadores e informações são fornecidos pelo contador que terá uma função de intérprete da situação financeira, no entanto, quando não se tem eles há um risco de falsa percepção da situação do negócio e então tomar decisões erradas que podem causar muitos problemas, especialmente durante uma crise econômica (ZANROSSO, 2020 apud CHAVES, 2020).

Um dos principais métodos utilizados pelos contadores em momentos de crise na empresa em que atua é a contabilidade gerencial, para Crepaldi (2012, p. 11) "Contabilidade Gerencial é o ramo da Contabilidade que tem por objetivo fornecer instrumentos aos administradores de empresas que os auxiliem em suas funções gerenciais".

A contabilidade gerencial pode facilmente remeter ao gerenciamento de grandes empresas, mas Passos (2010) lembra que não são somente essas que podem usar a contabilidade gerencial ao seu favor, pequenas empresas também podem e devem utilizar, pois essa ferramenta diminuirá as chances da empresa fracassar por uso de informações imprecisas e gestão ineficiente, sendo dessa forma, a utilização da contabilidade gerencial, necessária para a sobrevivência da pequena empresa no ambiente competitivo e de incertezas.

Dentro da contabilidade gerencial são desenvolvidas uma grande gama de atividades, dentre as principais há o orçamento, que permitirá o planejamento da aplicação dos recursos, facilitando a prestação de contas e fornecendo informações para a tomada de decisão, o fluxo de caixa, que verificará a possibilidade de efetuar pagamentos, compras e investimentos. Como técnicas há as de análise de investimento, em que são avaliados os melhores investimentos para a empresa manter a vantagem competitiva, fazendo uso de técnicas de análise horizontais e verticais de demonstrações financeiras, análise de taxa de retorno, entre outras, também pode ser empregada uma análise das demonstrações contábeis que permitirá uma visão total da vida financeira, econômica e patrimonial da empresa (PASSOS, 2010).

O planejamento tributário também é empregado na prática da contabilidade gerencial, pois busca minimizar os custos com encargos tributários, gestão de estoque, controle de contas a pagar e de contas a receber para controlar os pagamentos e contas a vencer objetivando estabelecer prioridades quando necessário também (PASSOS, 2010).

Fortes Tecnologia (2021) aponta a necessidade de um contador durante a crise da Covid-19 devido às grandes mudanças, como alterações em regras trabalhistas, no recolhimento de tributos e incentivos de créditos, sendo necessário o auxílio de um profissional contador, que aplicará algumas das ferramentas da contabilidade gerencial em atividades como avaliação do caixa da empresa, negociação de dívidas e planejamento tributário.

3 METODOLOGIA

Para Lakatos e Marconi (2003, p. 221) “A especificação da metodologia da pesquisa é a que abrange maior número de itens, pois responde, a um só tempo, às questões como?, com quê?, onde?, quanto?”. A fim de responder essas questões será definida a pesquisa nas seções seguintes. Quanto às ***características***, a pesquisa deste trabalho será direcionada à micro e pequenos empreendedores de Dionísio Cerqueira, com a amostra definida a partir da lista de microempresas e microempreendedores das cidades de Dionísio Cerqueira disponibilizada pelo Cadastro do Município disponível na Prefeitura de Dionísio Cerqueira – SC buscando respondentes do segmento de imobiliária. Considerando um total de 5 empresas de micro e

pequeno porte em Dionísio Cerqueira-SC atuantes no segmento de imobiliárias, sendo a pesquisa realizada no período de outubro de 2021.

Sendo então a pesquisa direcionada para uma amostra populacional representativa e significativa que será o objeto de estudo, considerando apenas as micro e pequenas empresas, para Lakatos (2003, p. 163), "A amostra é uma parcela convenientemente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo". A amostra selecionada para esta pesquisa é a não probabilística, que seleciona através do critério de intencionalidade. Gil (2002, p. 145) aponta que "Uma amostra intencional, em que os indivíduos são selecionados com base em certas características tidas como relevantes pelos pesquisadores e participantes, mostra-se mais adequada para a obtenção de dados de natureza qualitativa".

Considerando o tipo de pesquisa, quanto à ***abordagem***, a pesquisa a ser realizada classifica-se como quantitativa, de acordo com Richardson (2012, p. 70) "O método quantitativo, como o próprio nome indica, caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações". Tal escolha se justifica também pelo fato de ser a análise mais empregada em estudos de campo e por garantir a precisão dos resultados obtidos.

Quanto aos fins – ***objetivos***, considerando nosso objetivo geral – conhecer e determinar, pesquisa será exploratória e descritiva, a pesquisa será de caráter descritiva, em que se busca descrever uma situação e analisar as relações entre as variáveis envolvidas, segundo Gil (2002, p. 42), "As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis". Com relação à pesquisa exploratória, essa pesquisa está alinhada com a elaboração de hipóteses, por possibilitar uma aproximação com o problema da pesquisa, tendo como objetivo o aprimoramento das ideias (GIL, 2002).

Quanto aos meios aplicado aos ***procedimentos adotados para á coleta de dados***, à pesquisa aqui desenvolvida inicia-se com uma revisão bibliográfica com objetivo descritivo sobre os principais temas relacionados ao assunto, Gil (2002, p. 44) define como uma pesquisa "desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos", sendo realizada através de consulta às teses, dissertações, livros e artigos que contenham o conteúdo necessário para a formulação deste projeto. Estes documentos foram encontrados na plataforma Spell, Periódicos e Revistas CRC e Google Acadêmico. Para encontrar os trabalhos científicos necessários e desejados foram utilizadas palavras-chaves na busca, tais como, contabilidade, profissional contábil, pandemia e contabilidade, microempreendedor, e pequeno empreendedor.

Como citado anteriormente, neste trabalho será realizada uma pesquisa de campo, nas

empresas de pequeno porte do segmento de imobiliária de Dionísio Cerqueira, tal procedimento é ideal pelo fato deste tipo de pesquisa ser focado em analisar uma comunidade ou grupo pré-estabelecido e as atividades desenvolvidas na mesma (GIL, 2002).

Quanto aos ***instrumentos utilizados para a coleta de dados*** consideramos, para pesquisas descritivas e exploratórias utiliza-se instrumentos padronizados de coleta de dados, o instrumento a ser utilizado para a coleta de dados na presente pesquisa será um questionário elaborado no Google Formulários e enviado por Whatsapp para os atuantes em micro e pequenas empresas do segmento de imobiliária, para Gil (2002, p. 114) "Por questionário entende-se um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado".

Após a elaboração do questionário será realizado o pré-teste para avaliar o instrumento a ser utilizado e garantir a sua eficácia, e na fase de aplicação será preservada a identidade dos respondentes (GIL, 2002, p. 119). Este questionário será composto de 13 questões divididas em **4** blocos, o bloco I abordando o perfil da empresa e respondente, o bloco II sobre o reconhecimento do cenário, o III sobre o contador auxiliando as empresas a resolver problemas em tempos de pandemia, e o bloco VI abordando a importância do contador.

Os ***procedimentos de análise dos dados coletados*** na pesquisa de campo começarão com a redução dos dados, onde serão mantidos os dados mais relevantes para a avaliação final, ao que Gil (2002, p. 133) define como, "A redução dos dados consiste em processo de seleção, simplificação, abstração e transformação dos dados originais provenientes das observações de campo".

Após a redução dos dados, estes serão categorizados e organizados por tabulação eletrônica em planilha Excel, segundo Teixeira (2003, p. 196), "Já a tabulação é o processo de agrupar e contar os casos que estão nas várias categorias de análise. A tabulação pode ser simples e cruzada assim como manual e eletrônica".

Em uma pesquisa científica o primeiro passo é definir o problema que será resolvido com a pesquisa, essa solução é proposta de forma verbal através das hipóteses, estas, após testadas, serão declaradas verdadeiras ou falsas (GIL, 2002).

Posterior à análise e interpretação das informações coletadas por meio de elaboração de questionário na plataforma Google Forms com envio do link por Whatsapp, será realizada uma comparação com as atividades desenvolvidas pelo contador durante períodos de crise para manter a organização em que atua em funcionamento, encontradas em pesquisa bibliográfica, descrita no referencial teórico em comparação como os resultados obtidos na pesquisa de campo, para posterior validação ou invalidação das hipóteses de pesquisa estabelecidas. Quanto à ***validação das hipóteses***, será para fins de classificação quantitativa definido como meta pela

investigadora se 70% das empresas responderem que concordam com nossas hipóteses serão consideradas VERDADEIRAS, caso seja um percentual inferior a este serão consideradas FALSAS.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 DA COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA DA PESQUISA

A pesquisa foi realizada por meio de um questionário on-line, elaborado a partir do Google Formulários e enviado por meio de um link aos donos e atuantes em micro e pequenas empresas do segmento imobiliário localizadas em Dionísio Cerqueira – SC, totalizando uma amostra de 5 respondentes, no entanto foram obtidas 4 respostas ao questionário enviado, totalizando uma taxa de 80% de resposta. O questionário elaborado buscou identificar o papel e a importância do profissional contador na ajuda às micro e pequenas empresas quanto no enfrentamento e superação da crise causada pela pandemia da Covid-19.

O questionário foi estruturado em quatro blocos temáticos, sendo, perfil da empresa e do respondente, cenário da empresa, auxílio dos contadores às empresas durante a pandemia e a importância do contador para a empresa, formado por perguntas de múltipla escolha.

4.2 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS E RESPONDENTES

Inicialmente, para conhecer o perfil dos respondentes e das empresas foi dedicada a primeira parte do questionário para tal objetivo. Quanto ao tempo de atuação no mercado de micro ou pequeno empreendimento, dividiu-se em 50% dos respondentes atuando de 1 a 5 anos e 50% atuantes a mais de 10 anos. Sobre a quantidade de empregados, 25% possui um empregado, outros 25% possui de 5 a 10 empregados e 50% dos respondentes possuem de 2 a 5 empregados em sua empresa. No que se refere ao porte da empresa 25% se classificam como microempresa enquanto que 75% estão na categoria de microempreendedor individual. Ao tempo de atuação no segmento, 50% dos respondentes atuam há dois anos e 50% atuam a mais de 5 anos. Quanto ao grau de escolaridade do respondente 75% dos respondentes possuem graduação e 25% possuem pós-graduação.

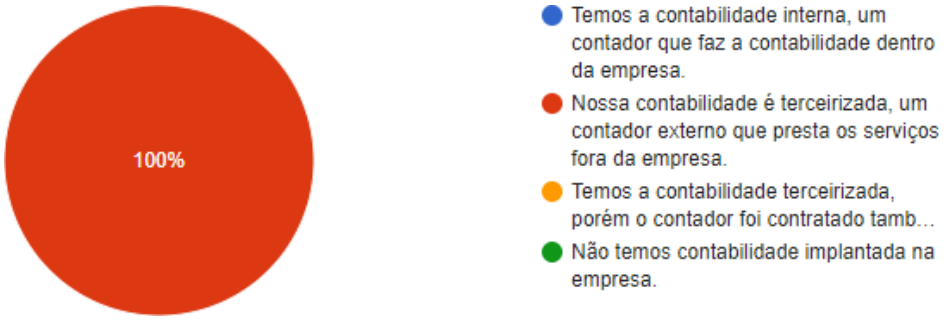
Desta forma o perfil das microempresas e microempreendedores de Dionísio Cerqueira-SC do segmento de imobiliária é composto em sua maioria por microempreendedores (75%), com graduação (75%), possuindo de 2 a 5 empregados (50%), tendo como tempo de atuação como microempreendedor, de 1 a 5 anos e há mais de 10 anos, e atuando no segmento de imobiliária há 2 anos e há mais de 5 anos, ambos divididos em (50%)

cada. A seguir serão apresentados os resultados obtidos quanto ao bloco II, III e IV do questionário.

4.3 RECONHECIMENTO DO CENÁRIO

Na segunda parte do questionário, referente ao bloco II – Reconhecimento do cenário, buscou-se identificar a presença de uma assessoria contábil na empresa, bem como se tais serviços foram buscados durante a pandemia da Covid-19 e se tiveram efeito positivo na empresa. Sobre a atuação contábil na empresa, intenciona identificar qual a forma dessa atuação, se por contabilidade interna na empresa, terceirizada, terceirizada com consultoria ou inexistência de uma contabilidade na empresa.

Gráfico 1 - Como os serviços de contabilidade são prestados

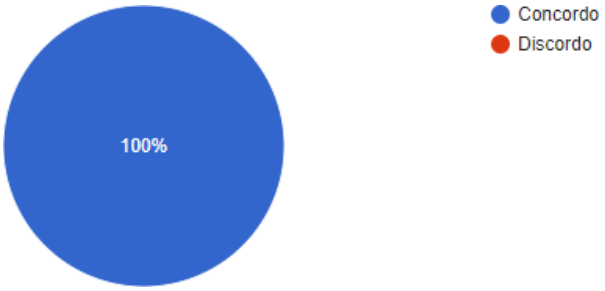


Fonte: Elaboração própria (2021).

Referente a esta identificação de cenário pode-se perceber, como demonstrado pelo gráfico 1, que prevalece a atuação do profissional contador nas empresas de forma terceirizada, como 100% dos respondentes adeptos desta modalidade de auxílio contábil na empresa.

Com o objetivo de identificar se o profissional contábil possui importância nas micro e pequenas empresas, especialmente em momentos de crise, foi questionado se houve a procura por auxílio contábil durante a pandemia.

Gráfico 2 – Busca de auxílio de um contador durante a pandemia para superar a crise

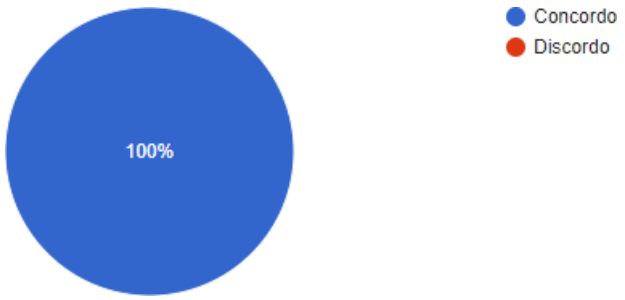


Fonte: Elaboração própria (2021).

O gráfico 2 demonstra que 100% dos respondentes procuraram o auxílio de um profissional contábil no momento de crise causada pela Covid-19, podendo-se presumir que antes da pandemia tais empresas não possuíam uma assessoria contábil para auxiliar em questões gerais, demonstrando que as empresas perceberam a necessidade do profissional e que este possui uma importância expressiva para as microempresas e microempreendedores atuantes no segmento de imobiliária em Dionísio Cerqueira-SC.

Relacionado à questão anterior, preocupou-se em verificar se a contratação dos serviços contábeis tiveram um resultado efetivo na superação da crise causada pela pandemia.

Gráfico 3 - Superação da crise com a ajuda dos serviços prestados



Fonte: Elaboração própria (2021).

Como demonstrado no gráfico 3, 100% dos respondentes afirmam ter superado a crise causada pela pandemia com os serviços prestados pelo profissional contador, demonstrando que a busca pelo serviço foi assertiva e demonstrou sua importância para a superação de problemas enfrentados pelas empresas no momento de crise.

4.4 AUXÍLIO DO CONTADOR NA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS NA PANDEMIA - VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Na terceira parte do questionário, referente ao bloco III - Contador auxiliando as empresas a resolverem problemas em tempo de pandemia, objetivou-se a validação das hipóteses, sendo para fins de classificação quantitativa a hipótese será validada como verdadeira caso 70% dos respondentes concordem com a hipótese.

Tabela 1- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	100,0%	Verdadeira
H2	70,0%	100,0%	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021).

A hipótese elaborada foi, H1: Possibilita à redução de custos, um empreendedor bem orientado por um contador, favorece positivamente, no sentido de minimizar os custos excessivos e reduzir despesas desnecessárias, obtendo 100% de concordância com essa hipótese pelos respondentes, como demonstrado na tabela 1, sendo validada como verdadeira.

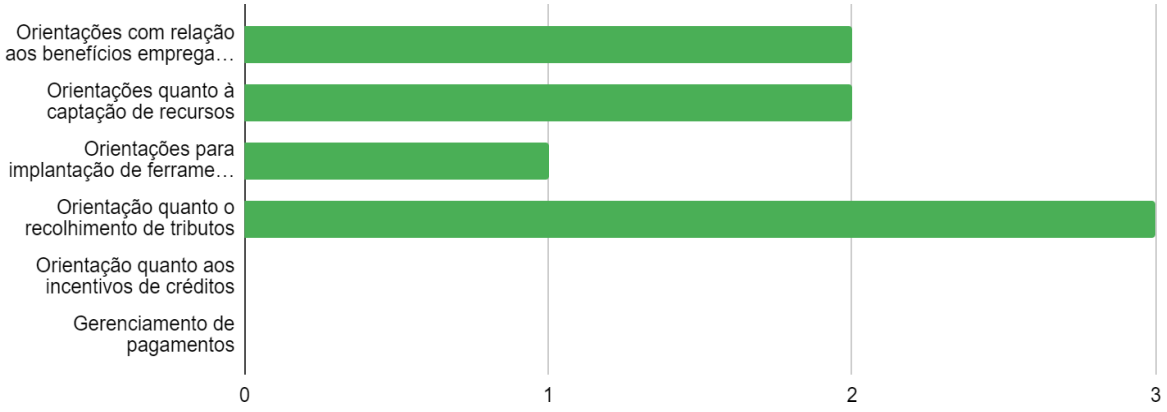
A hipótese 2, a qual é, H2: O contador é fundamental nessa época de crise pandêmica, evidencia de forma facilitada a rotina de controle diário, permite a empresa ter um direcionamento assertivo no tocante as diversas burocracias que demandam tempo e atenção do empreendedor, e que podem representar um diferencial competitivo. Esta segunda hipótese também obteve 100% de concordância por parte dos respondentes, sendo validada como verdadeira

4.5 IMPORTÂNCIA DO CONTADOR

4.5.1 Principais contribuições atuais dos contadores na reversão dos problemas que envolvem a crise por conta da pandemia

O quarto e último bloco do questionário, intitulado Bloco IV – Importância do contador, objetivou verificar quais atividades foram implantadas nas empresas pelos profissionais contadores com o intuito de reduzir custos e superar problemas, bem como a crise pandêmica.

Gráfico 4 – Principais contribuições do contador na reversão de problemas da crise



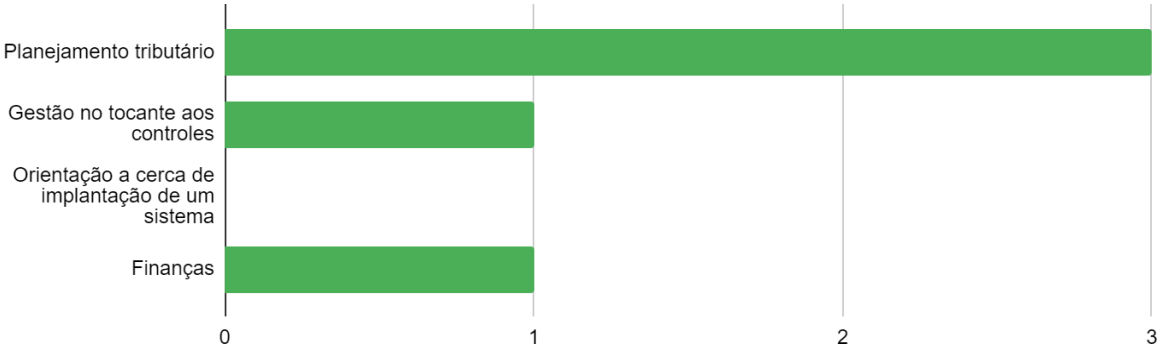
Fonte: Elaboração própria (2021).

São diversos meios utilizados para a reversão de problemas causados pela crise, como aponta o gráfico 4, o principal meio utilizado nas empresas foi a orientação quanto ao recolhimento de tributos (37,5%), seguido de orientação quanto a captação de recursos (25%) e orientação sobre os benefícios empregatícios (25%), ainda houve a citação de implantação de ferramentas de gestão (12,5%) para auxiliar na superação da crise pandêmica.

4.5.2 Principais tarefas que as empresas atribuem que os contadores possam apoiá-las para superação das crises, em especial a que estamos enfrentando

Com o objetivo de abordar uma visão macro, perguntou-se qual a principal tarefa atribuída ao contador neste período de crise.

Gráfico 5 – Principais tarefas atribuídas ao contador na superação da crise



Fonte: Elaboração própria (2021).

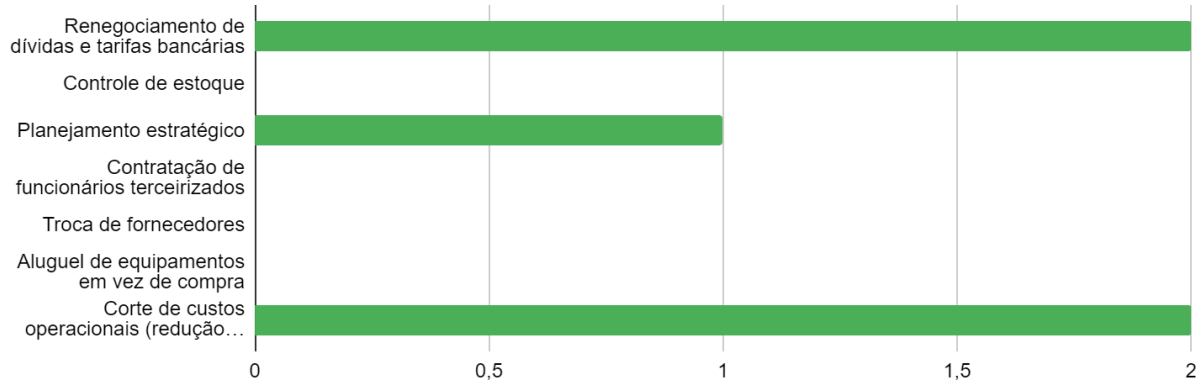
O gráfico 5 mostra que as empresas atribuíram ao profissional contador, em sua maioria, a tarefa de planejamento tributário (60%), em seguida as tarefas de gestão dos controles internos (20%) e finanças (20%). Estas respostas demonstram como o dono de empresa vê o contador e quais são suas principais contribuições, neste caso direcionada para o planejamento

tributário.

4.5.3 Mapeamento dos mecanismos utilizados para redução de custos e despesas, bem como quais os procedimentos de rotinas desenvolvidos para reduzir as burocracias, ser mais assertivo e competitivo no mercado pelas empresas investigadas

Uma vez que a principal atividade e contribuição do profissional contador, em especial em períodos de crise e como atestado nas respostas anteriores do mesmo bloco, refere-se à redução dos custos da empresa, possibilitando a continuação da operação da mesma, a próxima pergunta objetiva esclarecer quais foram os mecanismos utilizados para tal.

Gráfico 6 - Mecanismos utilizados para redução de custos e burocracias



Fonte: Elaboração própria (2021).

O gráfico 6 apresenta que as atividades mais adotadas pelas empresas foram a renegociação de dívidas (40%) e corte de custos operacionais (40%), o planejamento estratégico também é mencionado (20%), demonstrando que as empresas possuem a tendência a adotarem medidas de efeito imediato ou a curto prazo.

Pode-se observar a partir dos gráficos e análises que o contador representa um papel e importância de grande relevância para as microempresas e microempreendedores do segmento imobiliário de Dionísio Cerqueira-SC como apresentado pela confirmação das duas hipóteses com 100% de concordância pelos respondentes. Quanto aos objetivos específicos da pesquisa, inicialmente tendo como guia o referencial teórico elaborado nesta pesquisa, que demonstrou ser a contabilidade gerencial e suas atividades que mostram-se mais eficazes e utilizadas na superação de momentos de crise. Sendo assim, as principais contribuições dos contadores durante a crise foram orientação quanto ao recolhimento de tributos, orientação quanto a captação de recursos, quanto aos benefícios empregatícios, e implantação de ferramentas de gestão. As principais tarefas atribuídas ao contador foram planejamento tributário, gestão dos

controles internos e finanças. Os mecanismos utilizados para redução de custos e burocracias, renegociação de dívidas, corte de custos operacionais e planejamento estratégico que permitem a redução de burocracias e proporcionam vantagem competitiva no mercado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com os dados obtidos, foi possível verificar que as microempresas e microempreendedores de Dionísio Cerqueira-SC atuantes no segmento imobiliário, com o início da crise causada pela Covid-19, prontamente identificaram a necessidade do auxílio de um profissional da área contábil para manter o funcionamento da empresa e eventualmente superar a crise econômica. Como Breda (2020) destacou a participação do profissional contador na tomada de decisão na empresa, sendo que tal participação comprova de forma efetiva a importância do contador e seu espaço para implementar as atividades adequadas para a situação da empresa. O objetivo geral da pesquisa foi alcançado ao verificar a importância do papel do contador nas micro e pequenas empresas durante a pandemia, demonstrada pela busca pelo serviço e implementação de atividades que possibilitaram a continuidade da atuação das empresas durante a crise, assim como a validação das hipóteses de pesquisa como verdadeiras com a obtenção de 100% de concordância com a hipótese 1 de que o contador possibilita a redução de custos, e com a hipótese 2 de que o contador facilitada a rotina de controle diário, permite um direcionamento assertivo com as burocracias que podem representar um diferencial competitivo para a empresa.

Com relação à problemática, em como o contador pode auxiliar as micro e pequenas empresas a minimizar e resolver os problemas em tempos de pandemia, nessa pesquisa verificou-se como atividades base, implementadas pelos profissionais contadores na empresa objetivando a superação da crise, a implementação de atividades advindas da contabilidade gerencial, estando de acordo com o proposto por Crepaldi (2012) e Passos (2010) de que a contabilidade gerencial é um dos principais métodos utilizados em momentos de crise, tais atividades foram planejamento tributário, negociação de dívidas e tarifas bancárias, corte de custos e planejamento estratégico e gestão controle interno (contas a pagar e a receber), possibilitando assim, manter a vantagem competitiva da empresa.

Ademais fica claro, baseando-se sobretudo nos dados do bloco IV, que as empresas possuem a tendência em aderir a atividades de resultado imediato ou de curto prazo para a resolução dos problemas, estando as atividades relacionadas ao planejamento e elaboração de estratégias, consideradas atividades de médio e longo prazo, não sendo tendência ou são pouco

consideradas pelas empresas, isso demonstra que o foco é a superação da crise no momento, sem atentar muito a longo prazo. Ficando assim como sugestão de pesquisa, há possibilidade de verificar se a contratação de um profissional contábil durante a crise teve um impacto positivo possibilitando contratações de contadores e aderência de novas atividades após a crise de forma a pensar a longo prazo.

REFERÊNCIAS

BÄCHTOLD, Ciro. **Contabilidade Básica.** Curitiba, Escola Técnica Aberta do Brasil e-Tec Brasil, 2011. Disponível em: http://redeetec.mec.gov.br/images/stories/pdf/proeja/contabil_basica.pdf. Acesso em: 10 jun. 2021.

BRASIL. Decreto-lei n° 9.295, de 27 de maio de 1946. Cria o Conselho Federal de Contabilidade, define as atribuições do Contador e do Técnico em Contabilidade, e dá outras providências. Rio de Janeiro, RJ : Presidência da República, [1946]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del9295.htm. Acesso em: 08 jun. 2021.

CHAVES, Leonardo. **Qual a importância da contabilidade em tempos de crise? Entenda aqui.** Consisa Sistemas, Francisco Beltrão, 2020. Disponível em: https://www.consisa.com.br/contabilidade-em-tempos-de-crise/. Acesso em: 16 jun. 2021.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Legislação do profissional contábil**. Brasília: CFC, 2003. 244 p. Disponível em: https://cfc.org.br/wp-content/uploads/2015/12/legis_profcontabil.pdf. Acesso em: 09 jun. 2021.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática.** Atlas, 2012. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/0B_t2GG1K83QAaVRUSEMxN19NZjg/view?resourcekey=0-Gfr1uTSd0Wa2xHIFuFa0hg. Acesso em: 17 jun. 2021.

CUNHA, Amanda; OLIVIO, Ana Caroline; MARTINS, Zilton Bartolomeu. Percepção de clientes acerca do grau de importância e nível de satisfação com os serviços prestados pelo profissional da contabilidade. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 227, p. 70-81, 2017. Disponível em: http://rbc.cfc.org.br/index.php/rbc/article/view/1627. Acesso em: 10 jun. 2021.

FLEURY, Maria Tereza Leme; FLEURY, Afonso. Construindo o conceito de competência. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 5, n. spe, p. 183-196, 2001. Disponível em: http://www.spell.org.br/documentos/ver/17230/construindo-o-conceito-de-competencia. Acesso em: 10 jun. 2021.

FORTES TECNOLOGIA. **A contabilidade é fundamental para a retomada dos negócios: veja por quê!** 2021. Disponível em: https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-contabil/retomada-dos-negocios-contabilidade/. Acesso em: 23 jun. 2021.

FRANCO, Hilário. **Estrutura, análise e interpretação de balanços: de acordo com a nova Lei das S.A., Lei n° 6.404, de 15-12-1976.** 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. ISBN 8522431698. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/0B1EIl1g8FdfUOEMtQzRCdUFUX2c/view?resourcekey=0-AN4t4J2ophUPu37ItDw_Jg. Acesso em: 07 jun. 2021.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Introdutória.** 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em: https://docplayer.com.br/105087809-Contabilidade-introdutoria.html. Acesso

em: 12 jun. 2021.

LAKATOS, Maria Eva; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. ISBN 8522433976.

MARTINS, J. V.; MARTINS, Z. B.; MORAIS, M. L. S. Atributos e Habilidades do Profissional Contábil e a Importância de seus Serviços para a Tomada de Decisão Empresarial. **Revista Mineira de Contabilidade**, v. 20, n. 1, p. 5-18, 2019. Disponível em: http://www.spell.org.br/documentos/ver/53675/atributos-e-habilidades-do-profissional-contabil-e-a-importancia-de-seus-servicos-para-a-tomada-de-decisao-empresarial-. Acesso em: 07 jun. 2021.

MIRANDA, V. L.; FARIA, J. A. Caricaturas e estereótipos do Contador: Como a imagem do profissional de contabilidade vem sendo veiculada em um jornal de grande circulação no Brasil?. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 15, n. 3, p. 1087-1116, 2016. Disponível em: https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/race/article/view/9807. Acesso em: 08 jun. 2021.

MOLTER, Lorena. **Contadores ajudam o país em meio à pandemia de coronavírus.** Comunicação CFC/Apex, Fortaleza, 2020. Disponível em: https://www.crc-ce.org.br/2020/04/contadores-ajudam-o-pais-em-meio-a-pandemia-de-coronavirus/. Acesso em: 09 jun. 2021.

NERY, Carmen. **Pandemia foi responsável pelo fechamento de 4 em cada 10 empresas com atividades encerradas**. Agência IBGE Notícias, Séries Especiais, 2020. Disponível em: https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/28295-pandemia-foi-responsavel-pelo-fechamento-de-4-em-cada-10-empresas-com-atividades-encerradas#:~:text=Esse%20impacto%20no%20encerramento%20de,35%2C1%25%20da%20ind%C3%BAstria. Acesso em: 16 jun. 2021.

PASSOS, Quismara Corrêa dos. A importância da contabilidade no processo de tomada de decisão nas empresas. **LUME - Repositório Digital UFRGS,** 2010. Disponível em: https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/25741. Acesso em: 17 jun. 2021.

PELEIAS, Ivam Ricardo; Bacci, João. Evolução do ensino da contabilidade no Brasil: uma análise histórica. **FECAP - Revista Administração On Line**, v. 5, n. 3, p 39-54, 2004. Disponível em: https://www.passeidireto.com/arquivo/37284627/pequena-cronologia-do-desenvolvimento-contabil-no-brasil-os-primeiros-pensadores. Acesso em: 10 jun. 2021.

PLANALTO. **Lei Complementar Nº 123, de 14 de Dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF : Presidência da República, [2006]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 17 jun. 2021.

PLANALTO. **Lei N° 10.406, de 10 de Janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Brasília, DF : Presidência da República, [2002]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm. Acesso em: 17 jun. 2021.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3. ed. São Paulo: Atlas,

2012. Disponível em: https://docero.com.br/doc/n1e8x08. Acesso em: 23 jun. 2021.

SEBRAE. **Confira as diferenças entre micro empresa, pequena empresa e MEI.** SEBRAE, 2021. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD. Acesso em: 17 jun. 2021.

SILVA, César Augusto Tibúrcio; FLOR, Carolina Veiga Arruda. A imagem do contador na imprensa jornalística brasileira. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 203, p. 60-71, 2013. Disponível em: http://rbc.cfc.org.br/index.php/rbc/article/view/1094. Acesso em: 09 jun. 2021.

SILVA, Luiz Ivan dos Santos. Contabilidade: objetos, objetivos e funções. **Sitientibus**, Feira de Santana, n. 38, 2008. Disponível em: http://www2.uefs.br/sitientibus/pdf/38/5_contabilidade_objeto_objetivos_e_funcoes.pdf. Acesso em: 12 jun. 2021.

SILVA, Rodrigo Antonio Chaves da. História da escola brasileira de contabilidade até o surgimento da primeira doutrina contábil positiva. **Contaduría Universidad de Antioquia**, n. 68, p. 313-332, 2016. Disponível em:https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/327168. Acesso em: 10 jun. 2021.

STOFFEL, Hellen Boufleur; TRETER, Jaciara. Análise dos impactos financeiros pela ausência do funcionário na empresa. **UNICRUZ,** 2017. Disponível em: https://home.unicruz.edu.br/wp-content/uploads/2017/11/Analise-dos-Impactos-Financeiros-pela-Ausencia-do-Funcionario-na-Empresa-.pdf. Acesso em:10 jun. 2021.

TEIXEIRA, Enise Barth. A Análise de Dados na Pesquisa Científica importância e desafios em estudos organizacionais. **Desenvolvimento em questão**, v. 1, n. 2, 2003. Disponível em: https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/84/41. Acesso em: 25 jul. 2021.

VIEIRA, Maria das Graças. A influência da ética no perfil do profissional contábil. **Revista Catarinense da Ciência Contábil.** Florianópolis, v. 3, n. 6, p. 55-60, 2003. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/286245359_A_Influencia_da_Etica_no_Perfil_do_Profissional_Contabil. Acesso em: 09 jun. 2021.

WHO. **WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 - 11 March 2020.** Disponível em: https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19-- 11-march-2020. Acesso em: 16 jun. 2021

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

Sou Priscila Soledad Iglesias, estudante de graduação do curso de Ciências Contábeis da UNETRI Faculdades e sob orientação da Professora Dr. Raquel Antônia Sabadin Schmidt estou realizando uma pesquisa sobre o "Papel do contador em tempo de pandemia" tendo como finalidade o TCC do curso, a pesquisa conta com a aplicação de um questionário com o objetivo de demonstrar a importância do papel do contador em tempos de pandemia nas micro e pequenas empresas atuantes no segmento imobiliário de Dionísio Cerqueira-SC, buscando identificar quais medidas foram tomadas para manter o funcionamento dessas micro e pequenas empresas.

BLOCO I - PERFIL DA EMPRESA E RESPONDENTE

1. Há quanto tempo atua no mercado como micro ou pequeno empreendedor?

( ) Menos de 1 ano

( ) De 1 a 5 anos

( ) De 5 a 10 anos

( ) Mais de 10 anos

2. Quantos empregados diretos sua empresa tem neste momento?

( ) 1 empregado

( ) De 2 a 5 empregados

( ) De 5 a 10 empregados

( ) Mais de 10 empregados

3. Quanto ao porte de sua empresa assinale qual o seu faturamento bruto anual médio:

( ) Microempreendedor até R$ 81.000,00 anual

( ) ME até R$ 360.000,00 anual

( ) Pequena Empresa entre R$ 360.000,00 e R$ 4.800.000,00 anual

4. Há quanto tempo sua empresa atua neste segmento:

( ) Menos de 1 ano

( ) Há 2 anos

( ) De 3 a 5 anos

( ) Há mais de 5 anos

5. Você gestor e/ou respondente deste questionário possui qual grau de escolaridade:

( ) Primeiro grau completo/Ensino Fundamental

( ) Segundo grau completo/Ensino Médio

( ) Graduação

( ) Pós Graduação

( ) Mestrado

( ) Doutorado

( ) Nenhuma das opções mencionadas acima

BLOCO II - RECONHECIMENTO DO CENÁRIO

1. Os serviços de contabilidade são prestados:

( ) Temos a contabilidade interna, um contador que faz a contabilidade dentro da empresa.

( ) Nossa contabilidade é terceirizada, um contador externo que presta os serviços fora da empresa.

( ) Temos a contabilidade terceirizada, porém o contador foi contratado também para prestar consultoria.

( ) Não temos contabilidade implantada na empresa.

2. (PB) Os serviços prestados pelo contador tem ajudado a empresa a superar este processo da crise pandêmica?

( ) Concordo

( ) Discordo

3. (OE) Durante a pandemia sua empresa buscou auxílio de seu contador para orientação sobre a condução da gestão ou outras dúvidas atreladas à superação da crise?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO III - CONTADOR AUXILIANDO AS EMPRESAS A RESOLVER PROBLEMAS EM TEMPOS DE PANDEMIA

1. (H1) Na sua opinião, existe a possibilidade da redução de custos, para um empreendedor bem orientado por um contador, de favorecer positivamente no sentido de minimizar os custos excessivos e reduzir despesas desnecessárias?
Assinale a alternativa que corresponde a sua resposta.
( ) Concordo
( ) Discordo

2. (H2) O contador é fundamental nessa época de crise pandêmica, pois evidencia de forma facilitada a rotina de controle diário, permite que a empresa tenha um direcionamento assertivo no tocante as diversas burocracias que demandam tempo e atenção do empreendedor, e que podem representar um diferencial competitivo.
Assinale a alternativa que corresponde a sua resposta.
( ) Concordo
( ) Discordo

BLOCO IV- IMPORTÂNCIA DO CONTADOR (OBJETIVOS)

1. Com vista a conhecer e determinar a importância do papel do contador em tempos de pandemia, para as micro e pequenas empresas localizadas na tri fronteira. Assinale 3 das as opções abaixo, que você julga que foram as principais contribuições atuais do seu contador na reversão dos problemas que envolvem a crise por conta da pandemia para a sua empresa?
( ) Orientações com relação aos benefícios da parte que envolve os empregados (redução e/ou suspensão)
( ) Orientações quanto à captação de recursos
( ) Orientações para implantação de ferramentas de gestão
( ) Orientação quanto o recolhimento de tributos
( ) Orientação quanto aos incentivos de créditos
( ) Gerenciamento de pagamentos

2. Quais as principais tarefas que a sua empresa atribui que o contador possa apoiá-la para superação da crise, em especial a que estamos enfrentando?
( ) Planejamento tributário

( ) Gestão no tocante aos controles

( ) Orientação a cerca de implantação de um sistema

( ) Finanças

( ) outro: _____

3. Quais os mecanismos utilizados para redução de custos e despesas, bem como quais os procedimentos de rotinas desenvolvidos para reduzir as burocracias, ser mais assertivo e competitivo no mercado?

( ) Renegociação de dívidas e tarifas bancárias

( ) Controle de estoque

( ) Planejamento estratégico

( ) Contratação de funcionários terceirizados

( ) Troca de fornecedores

( ) Aluguel de equipamentos em vez de compra

( ) Corte de custos operacionais (redução de impressões, energia, água, copos descartáveis)

Outros: _____

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO
ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATEMENTS IN THE GRANTING OF CREDIT

Rafael Cezar Graf[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

As instituições financeiras têm como um dos principais produtos a concessão de crédito, que se constitui na principal forma de fomentar a economia no Brasil, não apenas se preocupam com o desenvolvimento do país, mas buscam um retorno do capital investido por seus acionistas ou associados. Diante deste exposto, torna-se de suma importância o controle financeiro, para aquisição de capital de giro. As análises das demonstrações contábeis favorece o analista de crédito durante a liberação de crédito para a empresa. A metodologia usada foi quantitativo exploratória, e quanto à forma de abordagem foi um questionário direcionado as instituições Financeiras dos municípios da tri-fronteira com a intenção de verificar quais os itens mais importantes que são analisados durante a análise de liberação de crédito. A realização deste estudo confirmou que a saúde financeira não pode ser evidenciada decisivamente mediante as informações contidas nas demonstrações contábeis, isso se da através de que a maioria discorda que as demonstrações contábeis representam fidedignamente a realidade das empresas que buscam a captação de crédito sendo necessárias, análises sistêmicas e utilização de históricos junto à cooperativa.

Palavras-chave: Crédito; Análise; Risco.

ABSTRACT

One of the main products of financial institutions is the granting of credit, which constitutes the main way of boosting the economy in Brazil, not only are they concerned with the country's development, but also seek a return on the capital invested by their shareholders or associates. In view of this, financial control is of paramount importance for the acquisition of working capital. The analysis of the financial statements favors the credit analyst during the release of credit for the company. The methodology used was exploratory quantitative, and as for the approach, it was a questionnaire addressed to Financial institutions in the tri-border municipality, with the intention of verifying which are the most important items that are analyzed during the credit release analysis. The completion of this study confirmed that financial health cannot be decisively evidenced by the information contained in the financial statements, this is through the fact that the majority disagrees that the financial statements faithfully represent the reality of companies that seek to obtain credit when necessary, systemic analysis and use of history with the cooperative.

Keywords: Credit; Analysis; Risk.

[1] Graduando em Ciências contábeis. E-mail: faelgraf@gmail.com

[2] Orientadora, Coordenadora do Curso, doutora em Administração. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

As instituições financeiras têm como um dos principais produtos a concessão de crédito, que se constitui na principal forma de fomentar a economia no Brasil. As instituições financeiras, não apenas se preocupam com o desenvolvimento do país, mas buscam um retorno do capital investido por seus acionistas ou associados em caso de cooperativa de crédito para seu próprio desenvolvimento.

Para diminuir o risco de crédito, as instituições financeiras buscam conhecer melhor de seu tomador, para que confie em realizar o empréstimo com segurança. Para obter este conhecimento quando se trata de empresa é realizado através da análise de crédito onde é feito a leitura dos demonstrativos contábeis e indicativos financeiros, para identificar e averiguar a saúde financeira da empresa assim como seu desempenho, solidez, estrutura, liquidez e suas capacidade de pagamento, entre outros indicadores.

Este trabalho visa demonstrar o que é analisado por parte das instituições financeiras tendo foco as Cooperativas de Crédito no momento da concessão do crédito.

Uso das demonstrações contábeis com enfoque nas análises Vertical e Horizontal para a concessão de crédito bancário a empresas, análise dos Riscos, nas instituições financeiras incluindo as cooperativas de créditos, localizadas no município de Barracão- PR e Dionísio Cerqueira- SC.

Neste contexto surge a ***problemática*** do estudo: Como as cooperativas de crédito da Tri-Fronteira, usuários externos das informações contábeis, o que é avaliado na tomada de decisão para a concessão de crédito?

Diante da problemática, apresentam-se as seguintes ***hipóteses***: H1: A saúde financeira pode ser evidenciada decisivamente mediante as informações contidas nas demonstrações contábeis. H2: As demonstrações contábeis possibilitam positivamente a identificação de todos os riscos que permeia aquela atividade para avaliação de concessão de crédito por parte de instituições financeiras, em especial à análise vertical e horizontal.

O principal ***objetivo*** deste trabalho é analisar como as demonstrações Contábeis no tocante a análise vertical e horizontal são importantes para suprir à necessidade de adquirir recursos financeiros junto às instituições financeiras, em especial as cooperativas de crédito

da Tri-fronteira. Tem-se como *o**bjetivos específicos***: Analisar quais são as maiores demandas de créditos das empresas; Identificar quais são as exigências para obter recurso proveniente de crédito adquirido nas cooperativas de crédito, Analisar as demonstrações que contribuem para a identificação da saúde econômica e financeira das empresas, Evidenciar como as análises desses demonstrativos fazem a diferença na hora de buscar recursos no mercado financeiro para sua empresa.

Diante a necessidade das empresas em haver necessidade de tomar crédito em determinados período para se mantiver no mercado, obtiver um capital de giro ou até mesmo para realizar investimentos, fica evidenciado a necessidade de demonstrar quais são os processos e os dados a serem analisados pela instituição financeira, sendo assim o próprio administrador junto com a contabilidade de sua empresa ficando ciente de quais riscos estará correndo nessa tomada de decisão.

O trabalho pretende mostrar como as análises das demonstrações contábeis, servem para os analistas de crédito no momento da aquisição, como por exemplo, a capacidade de gerar resultados futuros, capacidade de pagamento e todos os riscos que envolvem nos negócios durante a liberação de recursos afim de não prejudicar a saúde financeira da empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

É comum afirmar que a análise das demonstrações contábeis é tão antiga quanto à própria contabilidade. Se nos reportarmos para o inicio provável da contabilidade, em sua forma primitiva, encontraremos os primeiros inventários de rebanho e a preocupação da variação de sua riqueza. (BRUNI, 2008)

A Análise das Demonstrações Contábeis, também conhecida como Análise das Demonstrações Financeiras, desenvolve-se ainda mais com o surgimento dos Bancos Governamentais bastante interessados na situação econômico-financeira das empresas tomadoras de financiamentos. (MARION, 2019)

A abertura do Capital por parte das empresas (Coporatin-S.A.), possibilitando a participação de pequenos ou grande investidores como acionistas, leva-os à escolha de empresas mais bem-sucedidas, tornando-se a Análise das Demonstrações Contábeis um instrumento de grande importância e utilidade para aquelas decisões. As operações a pra de

compra e venda de mercadoria entre empresas, os próprios gerentes, na avaliação de eficiência administrativa e na preocupação do desempenho de seus concorrentes, os vêm consolidar a necessidade imperiosa da Análise das Demonstrações Contábeis. (MARION, 2019)

2.1. ANÁLISES DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Dentre as formais mais utilizadas de analisar os números de uma empresa, principalmente para o gerenciamento do negócio, temos a análise por indicadores. De acordo com Matarazzo (2010), os índices servem como padrão de todos os aspectos econômicos e financeiros das empresas. Assim como um médico usa certos aspectos, como pressão e temperatura, para evidenciar o quadro clínico do paciente, os índices financeiros permitem elaborar um quadro de avaliação da empresa. Há, porém, uma diferença: enquanto o médico pode garantir que há algo errado com o paciente que apresenta uma pressão alta – talvez a evidência de um derrame, na empresa, um endividamento elevado não significa que esteja á beira da insolvência. Outros pontos, como prestígio da empresa junto ao governo, relacionamento com o mercado financeiro, etc., podem fazê-la trabalhar sem definições, mesmo que mantenha sempre elevado o endividamento. O índice financeiro, contudo, é um alerta.

A análise financeira de demonstrativos contábeis é de grande utilidade quando se busca uma boa administração, servindo de base, também, para tomada de decisões na empresa. Quanto mais informações retiradas das demonstrações, maior a disponibilidade de elaborar um planejamento financeiro, abrindo portas à empresa de créditos aos bancos, competitividade em relação a seus concorrentes e também contribuir para um melhor desenvolvimento e crescimento econômico da organização. (GITMAN, 2008)

Para Matarazzo (2003, p. 148):

> O importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada da análise. [...] O fornecedor pode apenas querer rápidas informações sobre a empresa, a respeito de sua rentabilidade, de seu índice de liquidez. [...] Portanto, a quantidade de índices que se deve ser utilizados na análise depende exclusivamente da profundidade que se deseja da análise.

Padoveze (2000) relata que os indicadores econômico-financeiros são cálculos realizados a partir das contas do Balanço Patrimonial e Demonstrativo de resultados, possuindo dados que podem ser interpretados para tomadas de decisões. Um analista deve levar em conta não somente o resultado, mas também todo o histórico da organização, assim

adquire o bom senso na tomada de decisão da concessão de crédito ou outros fatos.

Padoveze (2000, p. 147):

> O objetivo básico dos indicadores econômico financeiros é evidenciar a posição atual da empresa, ao mesmo tempo em que tentam inferir o que pode acontecer no futuro, com a empresa, caso aquela situação detectada pelos indicadores tenha sequência.

2.2. A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A análise das demonstrações financeiras inclui uma série de instrumentos e métodos que permitem relatar a real situação da empresa e também prever seu desempenho futuro, por isso se torna uma ferramenta chave na análise de crédito, pois oferece condições de definir o limite máximo de empréstimos e financiamentos que o cliente pode adquirir. (MORI, 2011)

Segundo Neto (2010, p.40):

> Os intermediários financeiros, basicamente bancos comerciais e de investimento, constituem-se tradicionalmente no principal usuário da análise de balanços... Os interesses dos bancos, em geral, incluem o conhecimento da posição de curto e longo prazo da empresa. Mesmo que a operação de crédito se verifique em curto prazo, o relacionamento entre bancos e clientes é geralmente visto também no longo prazo em razão das possibilidades de renovações do empréstimo, do interesse em manter determinada empresa como cliente etc. Desta forma, além dos aspectos tradicionais da análise de balanços em curto prazo, o grau de endividamento, solvência, rentabilidade, entre outros, assume também grande importância no processo de avaliação.

Ressalta-se que não somente as análises das demonstrações financeiras fazem parte de uma análise de liberação de crédito, como outros fatores também são importantes, como análise de cada setor, entrevistas ou visitas de negócios, porém, as instituições financeiras, se beneficiam da análise das demonstrações financeiras, pois evidenciam a solvência e liquidez da empresa requerida de crédito a fim de garantir o compromisso de pagamento firmado entre as partes. (MORI, 2011)

Schrickel (1995, p. 175) relatou o seguinte:

> As demonstrações são basicamente um substituto para o conhecimento detalhado do cotidiano de uma empresa, suas operações e seu gerenciamento, constituindo-se, em realidade, nos instrumentos de maior utilidade prática para os emprestadores para a análise de crédito.

Martins (2010) diz que numa análise das demonstrações contábeis e a aplicação de recursos dos Índices Financeiros facilitam elaborar, no período determinado, a situação econômico-financeiro de uma empresa, com isso elabora uma previsão de sua saúde financeira a longo prazo. O mesmo autor reforça que "[...] é necessário acrescentar que a análise financeira é uma das partes mais importantes da análise de crédito." MARTINS

(2010).

2.3. BALANÇO PATRIMONIAL

Segundo Barros (2002), O Balanço Patrimonial é a representação gráfica do patrimônio. No Balanço constam os valores do Ativo, do Passivo e do Patrimônio Líquido em determinado momento (na data em que o balanço for elaborado, ou "levantado", como se costuma dizer).

2.3.1 Análise horizontal e vertical

A análise horizontal e vertical é a forma mais comum de expressar a Análise de Demonstrações Contábeis, pois, apesar de serem simples, demonstram as variações mais importantes no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício. (SILVA, 2010)

Para Bruni (2011, p. 110), a análise horizontal:

> [...] estuda a evolução das contas patrimoniais ao longo do tempo, onde o ano inicial assume um valor-base igual a 100% e os valores nos demais anos são calculados em relação ao valor ano-base. Outra forma seria calcular as variações em relação ao ano-base.

Já a análise vertical, permite a identificação da real importância de uma conta dentro do conjunto de contas ao qual pertence no Balanço Patrimonial ou na estrutura da Demonstração do Resultado. (SILVA, 2010)

O objetivo da análise vertical segundo Matarazzo (2003, p. 249) é:

> mostrar a importância de cada conta em relação à demonstração financeira a que pertence e, através da comparação com padrões dos ramos ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores, permitir inferir se há itens fora das proporções normais.

2.4. PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO PARA EMPRESAS

Atualmente, as empresas que desejam recursos financeiros para investimento e alavancagem de suas operações, possuem o apoio de várias instituições bancárias que estão dispostas a financiar qualquer empreendimento, considerando, é claro, a saúde financeira da empresa.

Diante do exposto, serão evidenciadas a seguir as principais linhas de crédito que os bancos oferecem para as organizações.

2.4.1. Capital de giro

O capital de giro de uma empresa é o total de todos os recursos financeiros investidos no caixa, bancos, estoques e valores a receber de clientes. Evidentemente, o capital de giro esta ligado ao volume de vendas, compras, custo das vendas e, principalmente pelos prazos médios de estocagem, recebimento das vendas a prazo e pagamento de compras (BRUNI, 2011).

2.4.2. Antecipação de recebíveis

Este produto antecipa valores a receber das vendas a prazo com cheque, duplicatas, títulos ou cartões. A necessidade de antecipar os créditos que ainda vão entrar no caixa, surge diante dos prazos de recebimento forem maiores que os prazos de pagamento (BRUNI, 2011).

2.4.3. Financiamento

Este crédito fica disponível nos bancos para ampliar, reformar, modernizar, informatizar a empresa, compras de máquinas ou equipamentos. A análise é feita mediante a condição de pagamento que a empresa deseja o que normalmente é de longo prazo (BRUNI, 2011).

2.5 PRINCIPAIS PRÁTICAS PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO PELAS COOPERATIVAS

Para concessão de créditos as empresas passam por um processo de análise onde é realizada a identificação da saúde econômica, confrontando suas receitas com seu endividamento de curto, médio e longo prazo assim mensurando se o risco é aceitável a tal concessão.

Segundo Santos e Büttenbender (2017 p.10):

> o processo de concessão de crédito deve ser embasado em critérios técnicos e contemplar a identificação dos aspectos favoráveis e desfavoráveis ao crédito pleiteado, detalhando adequadamente os riscos envolvidos e os mitigadores aplicáveis.

Hoje esse processo é realizado pelas instituições financeira em alguns casos sistêmico em outros casos por um analista de crédito especializado, utilizando métodos internos onde confronta os dados apresentado pelas demonstrações contábeis, histórico de movimentações e consultas realizado no sistema financeiro nacional.

Para CASTRO (2017):

> "o principal objetivo da análise de crédito numa instituição financeira é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo", verificando se há capacidade financeira por parte do tomador confrontando seu endividamento com suas receitas, adequando o melhor tipo de crédito a conceder, conforme a necessidade do tomador, assim diminuindo seus riscos até que tenha o retorno do valor concedido.

Segundo Castro (2017 p.10) As empresas são analisadas de tal forma para que minimize o risco de inadimplência, preservando seus ativos, cada vez mais as instituições financeiras vêm aprimorando seus mecanismos de análise de crédito a fim que possam se proteger e diminuir ao risco exposto e que consigam emitir parecer sobre determinada operação de crédito.

Um dos meios que as instituições utilizam para medir o grau de confiabilidade de cada operação baseia-se nos "Cs do crédito" descrita abaixo segundo Castro (2017 apud Cape p. 93-98):

> **Caráter:** Devemos fazer uma investigação sobre os antecedentes do candidato, o que comumente é feito através de uma ficha cadastral, mas esta ficha cadastral não permite avaliar, subjetivamente, a real intenção do proponente, somente angaria informações sobre a identificação e qualificação do proponente. Se o caráter for inaceitável, por certo todos os demais "Cs" também estarão potencialmente comprometidos e sua credibilidade será, também e por certo, questionável. **Capital:** O capital de uma empresa é avaliado através do capital social e de toda sua estrutura econômico-financeira, mas não podemos deixar de mencionar o capital humano, mensurado pelo conhecimento técnico, capacidade empreendedora e experiência com o tipo de negócio / atividade, na avaliação do capital total. **Condições:** Devemos avaliar as condições do potencial cliente, considerando a análise dos ambientes interno e externo do negócio, procurando identificar e medir seu impacto sobre o desempenho da atividade. **Capacidade:** Constitui a principal garantia de retorno do empréstimo concedido. Somente tem sentido conceder empréstimos ao empreendedor quando seu negócio tem capacidade de gerar recursos financeiros 11 suficientes para a amortização do empréstimo dentro do prazo solicitado e com uma razoável margem de segurança. O principal instrumento de avaliação da capacidade de pagamento é o demonstrativo de resultados da empresa. **Colateral:** Este é, em realidade, um quinto "C", servindo como uma espécie de "pronto socorro" para o emprestador. O colateral significa a garantia, portanto deve ser algo tangível, pois serve para contrabalançar e atenuar eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos outros "Cs" - o que implica maior risco – e o colateral pode compensar esta elevação do risco, das incertezas futuras quanto ao pagamento do crédito.

Para Castro (2017):

> os "Cs" do crédito constituem o chamado sistema especialista de abordagem tradicional, e a decisão de crédito fica a cargo do gerente da instituição, cujo conhecimento especializado, seu julgamento subjetivo, e sua atribuição de peso a certos fatores-chaves são, implicitamente, as mais importantes determinantes na decisão de conceder crédito, ou não.

3 METODOLOGIA

De acordo com Medeiros (2010), a metodologia é formada em partes: descreve o local, os sujeitos, o objeto de estudo, os métodos e técnicas, que muitas vezes estão descritos como procedimentos da pesquisa, as limitações da pesquisa, o tratamento de dados.

Quanto às ***características***, a pesquisa será realizada na Tri-fronteira em todas as Instituições de Crédito incluído as Cooperativas de Crédito, dessa forma por tratar-se de todas as cooperativas do município será uma população.

Considerando os dados fornecidos pelo departamento de tributação dos municípios, temos um total de 5 cooperativas, destas 2 em Dionísio Cerqueira – SC e 3 em Barracão- PR, a pesquisa será realizada no período de 27 de Setembro de 2021 até 01 de Outubro de 2021.

O universo ou população-alvo "é o conjunto dos seres animados e inanimados que apresenta pelo menos uma das características em comum" (LAKATOS E MARCONI, 2001).

Com relação ao tipo de pesquisa, no tocante à ***abordagem***, esta pesquisa terá o caráter quantitativo. Medeiros (2010) considera pesquisa quantitativa como:

> [...] o que pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer o uso de recursos e de técnicas estatísticas (percentagem, média, moda, mediana). A Pesquisa Quantitativa lida com fatos (tudo aquilo que pode se tornar objetivo através da observação sistemática; evento bem especificado, delimitado e mensurável).

Considerando os ***objetivos***, a pesquisa apresentada abaixo será objetivada de forma exploratória, devido possuir planejamento flexível, o que permite o estudo do temo sob diversos aspectos e ângulos.

A pesquisa apresentada abaixo será objetivada da seguinte forma Medeiros (2010, p. 26):

> Pesquisa exploratória: objetiva a maior familiaridade com o problema, tornando-o explícito, ou á construção de hipóteses. Envolve levantamento bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiveram experiências com o problema pesquisado; análise de exemplos que estimulem a compreensão. Assume, em geral, as formas de Pesquisas Bibliográficas e Estudos de Caso.

Quanto aos ***procedimentos adotados para a coleta de dados***, representada pelos meios trata-se de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo, considerando que na fase final deste projeto realiza uma pesquisa aplicada de definição como forma quantitativa, com um questionário, diretamente ligada à liberação de crédito bancário. Foi enviado os questionários em datas recentes ao quatro de funcionários dos diferentes tipos de cooperativas de créditos,

esclarecendo os critérios que as mesmas utilizam para aprovação da liberação de crédito apropriado, e de qual maneira a cooperativa analisa a situação real da empresa para conceder o empréstimo.

Quanto aos ***instrumentos para coleta de dados*** serão utilizado questionário com questões fechadas através da plataforma do Google forms, enviando aos analistas de crédito e outros responsáveis pela análise de créditos um questionário.

O questionário, segundo Gil (1999, p.288),

> como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas.

Desta forma, a ***análise dos dados*** será realizado de forma exploratória confrontando as análises de liberação de crédito que as instituições financeiras e cooperativas de crédito realizam e a importância da contabilidade sob controle financeiro nas empresas.

Segundo SEBRAE RS (2019 apud Schmidt, 2021, p. 24).

> Evidencia que uma hipótese é sempre uma afirmativa, é algo que você supõe ser verdadeiro, porém que precisa ser verificado. Podemos gerar hipóteses sobre o comportamento do seu público, sobre o problema que ele possui, sobre como uma mudança no produto vai influenciar na retenção ou até se esse é de fato o seu público. O público é uma hipótese, a proposta de valor é uma hipótese, a forma de capturar valor é uma hipótese, o valor a ser cobrado é uma hipótese e a demanda em si também é uma hipótese. Então considerando estas situações vejamos: (a) Teste: Forma como você pretende verificar se a hipótese é verdadeira ou não; (b) Métrica: Unidade de medida para verificar se o teste foi bem-sucedido e a hipótese foi validada; (c) Meta: Valor que você espera atingir na métrica para validar a sua hipótese.

Para fins de ***validação da hipótese***, o pesquisador, define como critério a META de que se 70% dos respondentes concordarem com as respostas será considerada VERDADEIRA a hipótese caso seja inferior a este percentual será considerada como FALSA a hipótese.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 PERFIL E CARACTERISTICAS DAS COOPERATIVAS E DOS RESPONDENTES

A pesquisa teve como base todas as cinco cooperativas de crédito situadas nos municípios de Barracão-PR e Dionísio Cerqueira-SC onde todas responderam o questionário, constatando que 80% são de Livre admissão de associados ou cooperativas abertas e 20% são mistas, 100% destas são compostas de 6 a 10 empregados ativos, 80% existem no município entre 8 e 13 anos e 20% estão a mais de 14 anos, quanto à carteira de associados 40%

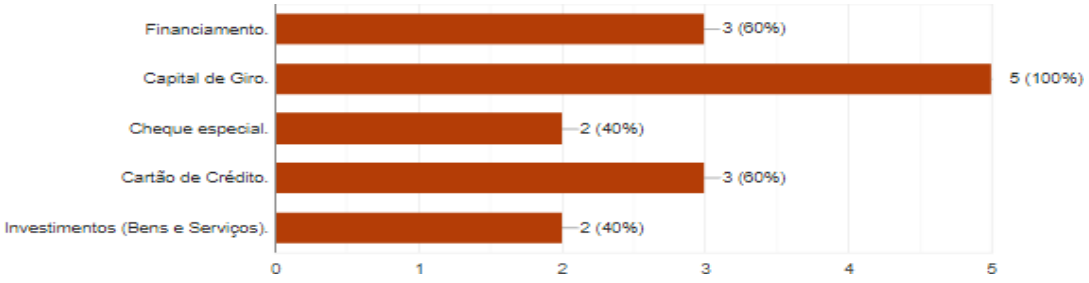
possuem mais de 1201 cooperados, 40% de 801 a 1200 e 20% de 401 a 800, O segmento preponderante de seus Associados foram 80% de pessoa Jurídica e 20% de pessoa Física.

Dos Respondentes 40% ocupavam o cargo de Gerente, 40% de Assistente e 20% Outros Cargos não especificados na pesquisa, 60% atuam na função de 3 a 5 anos e 40% menos de 2 anos, todos possuem faixa etária de 26 a 35 anos, 80% são homes e 20% preferiu não dizer, 40% estão com o ensino superior incompleto, 40% possuem ensino superior completo e 20% são pós Graduado.

4.2 AS MAIORES DEMANDAS DE CRÉDITOS DAS EMPRESAS

Foi de grande importância levantar os dados das maiores demandas de crédito que as empresas buscam que isso a pesquisa contou com os resultados apresentado abaixo:

Gráfico 1- Maiores demandas de crédito



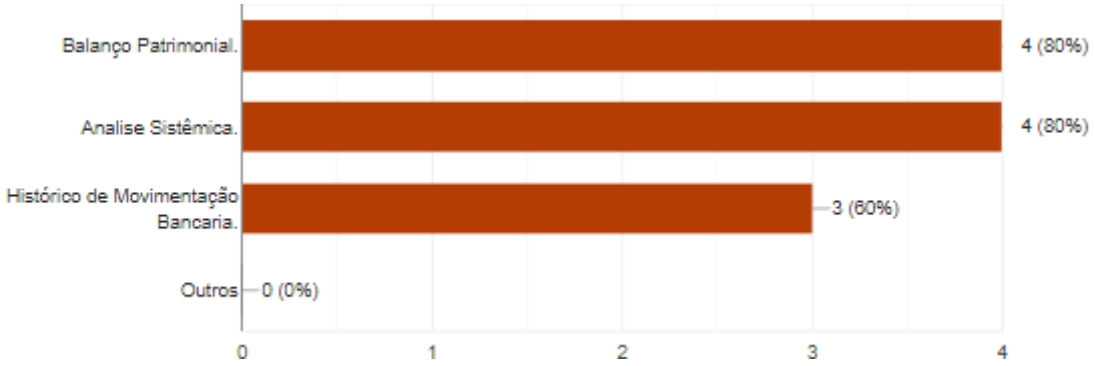
Fonte: Elaboração própria (2021).

De acordo com a pesquisa 100% entende que o capital de Giro é a maior demanda de crédito que as empresas buscam nas cooperativas alem disso 60% entende que Financiamento e Cartão de crédito fazem parte desta demanda e apenas 20% procuram por Investimentos em Bens e Serviços.

4.3 AS PRINCIPAIS EXIGÊNCIAS PARA OBTER RECURSO PROVENIENTE DE CRÉDITO ADQUIRIDO NAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO.

Cada instituição possui suas próprias exigências para liberar o crédito buscado pelas empresas nesse contexto a pesquisa demonstrou os seguintes resultados:

Gráfico 2- Exigências para obter recurso.



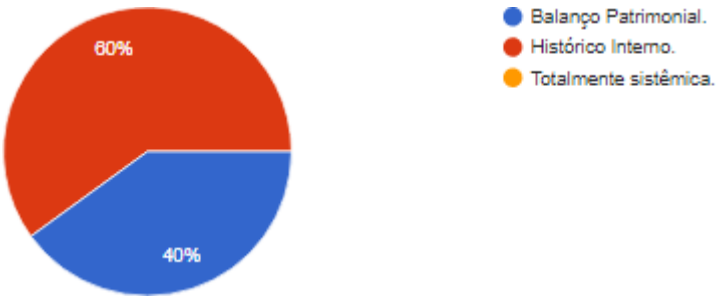
Fonte: Elaboração própria (2021).

Sobre as exigências para obter recurso proveniente de crédito adquirido nas cooperativas de crédito 80% acredita que são necessário Balanço patrimonial, e análise Sistêmica, enquanto 60% necessita o histórico de movimentação bancaria.

4.4 ANALISAR AS DEMONSTRAÇÕES QUE CONTRIBUEM PARA A IDENTIFICAÇÃO DA SAÚDE ECONÔMICA E FINANCEIRA DAS EMPRESAS

Se fez necessário analisar quais demonstrações contribuem para identificar a saúde econômica das empresas que buscam crédito nas cooperativas.

Gráfico 3 - critério mais relevante utilizado na liberação de crédito



Fonte: Elaboração própria (2021).

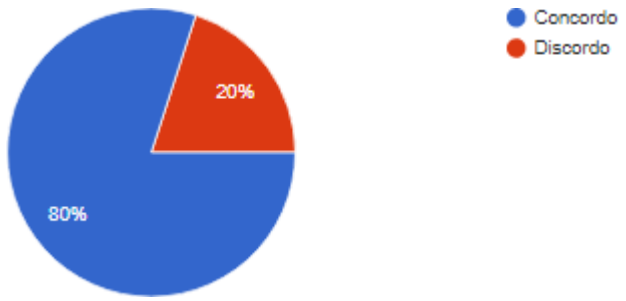
Pode se constatar que para 40% as demonstrações contábeis como o Balanço Patrimonial contribuem para identificar a saúde Econômica e Financeira outros 60% utilizam o Histórico Interno para esta análise. Quando o assunto foi se as demonstrações Contábeis no tocante a análise vertical e horizontal são importantes para suprir à necessidade de adquirir recursos financeiros junto às instituições financeiras, em especial as cooperativas de crédito

80% concordaram e 20% discordaram 100% afirmou q É utilizada a análise vertical e horizontal nas demonstrações contábeis da empresa que se está analisando para conceder crédito e 100% das cooperativas possuem um profissional capacitado para realisar esta análise.

4.5 DEMONSTRATIVOS FAZEM A DIFERENÇA NA HORA DE BUSCAR RECURSOS NO MERCADO FINANCEIRO PARA SUA EMPRESA

Os demonstrativos são o espelho da saúde financeira da empresa com isso é preciso saber se eles fazem diferença na hora de buscar o crédito nas cooperativas.

Gráfico 4 - Demonstrações contábeis fazem a diferença para quem capta.



Fonte: Elaboração própria (2021).

A pesquisa demonstra que 80% dos entrevistados as análises das demonstrações contábeis fazem a diferença na hora de buscar recursos no mercado financeiro para sua empresa, para quem capta dessa forma a fidedignidade é evidente quando da análise e 20% discordou dessa afirmação, também 80% concordam que as demonstrações contribuem para a identificação da saúde econômica e financeira das empresas, no seu entendimento enquanto 20% discordaram, o fato mais impactante é que apenas 40% concordou que as demonstrações contábeis representam fidedignamente a realidade das empresas que buscam a captação de crédito sendo 60% discordar, fazendo com que a maior parte não tem confiança nas demonstrações contábeis ou ainda não representar a real saúde econômica da empresa, com isso 40% concorda que a decisão é totalmente sistêmica e 60% o operador pode interferir em partes.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES – AVALIAÇÃO NA TOMADA DE DECISÃO PARA A CONCESSÃO DE CRÉDITO

(H1) A saúde financeira pode ser evidenciada decisivamente mediante as informações contidas nas demonstrações contábeis?

(H2) As demonstrações contábeis possibilitam positivamente a identificação de todos os riscos que permeia aquela atividade para avaliação de concessão de crédito por parte de instituições financeiras, em especial à análise vertical e horizontal?

Tabela 1- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	60,00	Falsa
H2	70,0%	80,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

O problema proposto foi respondido pela hipótese H2 como verdadeira e a H1 foi considerada falsa.

De acordo com a pesquisa realizada 60% concorda que a saúde pode ser evidenciada decisivamente as informações contidas nas demonstrações contábeis quanto 40% discordou.

Dos entrevistados 80% concordaram que as demonstrações contábeis Possibilitam a identificação de todos os riscos para avaliação de concessão de crédito enquanto 20% discordaram da afirmação.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A contabilidade além de servir para controle patrimonial e para atender as exigências fiscais, deve ser utilizada como uma ferramenta Gerencial onde é possível gerar relatórios evidenciando a saúde econômica da empresa, podendo interferir na tomada de decisão quanto à concessão de créditos nas cooperativas.

Após a realização deste estudo, as hipóteses foram respondidas ao problema proposto de tal forma que se confirmou, a saúde financeira não pode ser evidenciada decisivamente mediante as informações contidas nas demonstrações contábeis, isso se da através de que a maioria discorda que as demonstrações contábeis representam fidedignamente a realidade das empresas que buscam a captação de crédito sendo necessários, análises sistêmicas e utilização de históricos junto à cooperativa, Consideram FALSA a Hipótese 1.

Quanto às demonstrações contábeis possibilitam positivamente a identificação de todos os riscos que permeia aquela atividade para avaliação de concessão de crédito por parte de instituições financeiras, em especial a análise vertical e horizontal tornando VERDADEIRA a Segunda hipótese.

O trabalho cumpriu seus objetivos onde demonstrou que as análises Horizontal e Vertical são utilizadas para analisar a demanda de crédito, também levantou que a maior demanda de crédito pelas empresas é o Capital de Giro e para obter o crédito é necessário à empresa apresentar Balanço Patrimonial, Histórico de movimentação e Resultados Sistêmico que cada instituição possui sua particularidade, e que a qualidade dos resultados apresentado no balanço fazem a diferença na hora da concessão. Ficando em aberto para uma futura discussão a Particularidade de cada instituição o que análise sistema identifica para dar seu resultado também o quanto as instituições financeiras validam a veracidade das informações contidas nas demonstrações contábeis que relatam a saúde financeira das empresas.

Por fim, um ponto que merece atenção é a dificuldade das instituições financeiras possuir confiança suficiente nas demonstrações contábeis para saber a saúde financeira das empresas, deixando como sugestões que seja demonstrado no balanço o mais próximo da realidade da empresa assim trazendo essa confiança as instituições financeiras. O questionário aplicado nos bancos serviu de grande base para qualificar este trabalho, pois os resultados demonstraram que são utilizadas as demonstrações contábeis para análise de crédito, porém não é o principal método para medir a saúde financeira de uma empresa.

REFERÊNCIAS

BARROS, Sidney Ferro. **Contabilidade Básica.** 1.Ed. Coleção prática IOB, São Paulo, 2002.

BRUNI, Adriano Leal. **A Análise Contábil e Financeira.** 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BRUNI, Adriano Leal. **A Análise Contábil e Financeira.** 4. Ed São Paulo: Atlas, 2011.

CASTRO, Jonas Rafael. **Risco bancário: análise das concessões de crédito nas instituições financeiras.** 2017. Disponível em: <https://home.unicruz.edu.br/wp-content/uploads/2017/11/Risco-bancario-analise-das-concessoes-de-credito-nas-institui%C3%A7%C3%B5es-financeiras.pdf> Acesso em 16 nov 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 10. Ed. São Paulo: Pearson, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Maria de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 4. Ed. Ver. Ampl. São Paulo: Atlas, 2001.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial.** 8. Ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. Ed. São Paulo: atlas, 2010.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial.** 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial.** 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEDEIROS, Carlos. **Metodologia de pesquisa.** 1. Ed. Bahia: Via Litterarum, 2010.

MORI, Daniela Bortolotto. **Análise das Demonstrações Financeiras: sua importância para concessão de crédito.** Ciências Sociais Aplicadas da UFPR. Curitiba/PR, 2011. Disponível em: < http://hdl.handle.net/1884/33851>. Acesso em 14 Jun. 2021.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços.** 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.** São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, Arlan Dinei Baum dos; BÜTTENBENDER, Pedro Luís. **Gestão estratégica de crédito: os benefícios do crédito pré-aprovado. 11,** 2017. Disponível em: < https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/5990/Arlan%20Dinei%20Baum%20dos%20Santos.pdf?sequence=2&isAllowed=y>. Acesso em 16 nov 2021.

SEBRAE- RS. **Validação: como testar suas hipóteses?** Disponível em: < https://sebraers.com.br/start-up/validacao-como-testar-suas-hipoteses/>. Acesso em 14 jun. 2021.

SILVA, Alexandre Alcântara. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis.** São Paulo: Atlas, 2010.

APÊNDINCE A – QUESTIONARIO

A Pesquisa esta sendo realizada na União de ensino da Trifronteira UNETRI – Faculdade do curso de ciências contábeis, sendo o entrevistador Rafael Cezar Graf, com a orientadora Raquel Antônia Sabadin Schmidt, tendo a temática Análise das demonstrações contábeis na concessão de crédito, tem como finalidade de analisar a importância das Demonstrações contábeis a fim de captar recursos, tendo este questionário para compor o controle de dados, bem como poderá ser evidenciado em Vinte e Seis questões abaixo dividida em 4 Blocos de Perguntas.

BLOCO 1- PERFIL DA EMPRESA

1. Qual a Modalidade de sua cooperativa?
   ( ) Empregados, servidores e pessoas físicas prestadoras de serviço de uma ou mais empresas, públicas ou privadas.
   ( ) Profissionais e trabalhadores dedicados a uma ou mais profissões e atividades.
   ( ) Crédito rural.
   ( ) Empreendedores e empresários de pequenos negócios.
   ( ) Empresários de qualquer porte.
   ( ) Livre admissão de associados ou cooperativas abertas.
   ( ) Mistas.
2. Número de empregados Ativos:
   ( ) No mínimo 5 empregados.
   ( ) De 6 até 10 empregados.
   ( ) De 11 até 20 empregados.
   ( ) Mais de 21 empregados.
3. Localização:
   ( ) Dionisio Cerqueira-SC.
   ( ) Barracão-PR.
4. Há quanto anos à empresa existe no município:
   ( ) Há menos de 2 anos.
   ( ) De 3 até 8 anos.
   ( ) De 8 até 13 anos.
   ( ) Mais de 14 anos.
5. Quanto a carteira de Associados:

( ) No mínimo 400 associados.

( ) De 401 até 800 associados.

( ) De 801 até 1200 associados.

( ) Mais de 1201 associados

6. Segmento preponderante de seus clientes:

( ) Pessoa física.

( ) Pessoa Jurídica

( ) Produtor Rural.

BLOCO 2- PERFIL DO RESPONDENTE

1. Cargo ou função:

( ) Gerente.

( ) Analista.

( ) Assistente.

( ) Administrativo.

( ) Outros.

2. Tempo de atuação nesta função cargo

( ) No Mínimo 2 anos.

( ) De 3 anos a 5 anos.

( ) De 6 anos a 10 anos.

( ) Mais de 11 anos.

3. Faixa etária:

( ) de 18 até 25 anos.

( ) de 26 anos a 35 anos.

( ) de 36 até 45 anos.

( ) Mais de 46 anos.

4. Gênero:

( ) Masculino.

( ) Feminino.

( ) outros.

5. Escolaridade

( ) Ensino Médio Incompleto.

( ) Ensino Médio Completos.

( ) Ensino Superior Incompleto.
( ) Ensino Superior Completo.
( ) Pós Graduado.

BLOCO 2- VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. (H1) A saúde financeira pode ser evidenciada decisivamente mediante as informações contidas nas demonstrações contábeis?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
2. (H2) As demonstrações contábeis possibilitam positivamente a identificação de todos os riscos que permeia aquela atividade para avaliação de concessão de crédito por parte de instituições financeiras, em especial à análise vertical e horizontal?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.

BLOCO 3- ANÁLISE DE RISCOS

1. (OG) Você julga que as demonstrações Contábeis no tocante a análise vertical e horizontal são importantes para suprir à necessidade de adquirir recursos financeiros junto às instituições financeiras, em especial as cooperativas de crédito?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
2. Na sua cooperativa existe um profissional apto para fazer essas análises?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
3. (OE) Quais são as maiores demandas de créditos das empresas, assinale as 3 opções que você entende de maior preponderância?
   ( ) Financiamento.
   ( ) Capital de Giro.
   ( ) Cheque especial.
   ( ) Cartão de Crédito.
   ( ) Investimentos (Bens e Serviços).
   ( ) Outros...

4. (OE) Quais são as exigências para obter recurso proveniente de crédito adquirido nas cooperativas de crédito, assinale as opções que se aplicam a sua cooperativa?
   ( ) Balanço Patrimonial.
   ( ) Análise Sistêmica.
   ( ) Histórico de Movimentação Bancaria.
   ( ) Outros.
5. (OE) Você julga que as demonstrações contábeis representam fidedignamente a realidade das empresas que buscam a captação de crédito?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
6. (OE) As demonstrações contribuem para a identificação da saúde econômica e financeira das empresas, no seu entendimento?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
7. (OE) As análises das demonstrações contábeis fazem a diferença na hora de buscar recursos no mercado financeiro para sua empresa, para quem capta, dessa forma a fidedignidade é evidente quando da análise?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.
8. Qual o critério mais relevante utilizado na liberação de crédito?
   ( ) Balanço Patrimonial.
   ( ) Histórico Interno.
   ( ) Totalmente sistêmica.
   ( ) Outros.
9. Na sua cooperativa, a decisão é totalmente sistêmica ou o operador pode interferir?
   ( ) Totalmente Sistêmica
   ( ) Pode interferir Totalmente
   ( ) Pode interferir em Partes
10. É utilizada a análise vertical e horizontal nas demonstrações contábeis da empresa que se está analisando para conceder crédito?
   ( ) Concordo.
   ( ) Discordo.

11. Na sua cooperativa, quais são os principais riscos avaliados para a recusa na captação de recursos?
    ( ) Evidencias apresentada no Balanço Patrimonial.
    ( ) Inadimplência apresentada no Sistema Financeiro.
    ( ) Falta de documentações.
    ( ) Totalmente Sistêmico.
    ( ) Outros.

BLOCO 4- PERSPECTIVAS E SUGESTÕES.

1. O fato de não possuir a Formação em Ciências Contábeis pode dificultar o entendimento do Balanço Patrimonial na Concessão de Recursos?
    ( ) Concordo.
    ( ) Discordo.
2. Caso a UNETRI – faculdades Disponibiliza-se um Curso de Análise Contábil você teria interesse?
    ( ) Sim.
    ( ) Não.
    ( ) Talvez.

CONTROLADORIA EM ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS: IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

CONTROLLERSHIP IN ACCOUNTING OFFICES: IMPORTANCE OF STRATEGIC PLANNING

Roberto Junior da Rosa Galvani[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

A finalidade do presente trabalho foi identificar se os profissionais da área contábil, colaboradores e associados aos escritórios de contabilidade utilizam de alguma forma, um planejamento estratégico. Inicialmente foi realizada uma pesquisa bibliográfica através de literaturas voltadas ao tema. Seguida de uma pesquisa. O instrumento de coleta de dados foi um questionário com perguntas fechadas. Para o campo de pesquisa foi definido alguns escritórios contábeis, sendo que o profissional poderia aceitar ou não fazer parte da pesquisa, e que isso não tornaria sua divulgação pública podendo afetar a empresa. A população da pesquisa foi composta por 04 respondentes. Constatou-se que o planejamento estratégico está presente em poucas das empresas que participaram desta pesquisa, demonstrando que a contabilidade está bem tímida em relação ao uso dessa ferramenta. Essa situação reforça a ideia de que o planejamento estratégico é uma ferramenta que ajudará a construir o caminho ações e estratégias para alcançar o objetivo é garantir a longevidade do escritório contábil. A importância do planejamento se dá aos diversos segmentos empresariais, sobretudo para os escritórios contábeis, que são referências em gestão e parâmetros para o bom andamento de uma empresa. A participação da Controladoria no planejamento estratégico tornou-se um fato tão relevante, que já existem profissionais nessa área que dão suporte a pequenos escritórios para melhor atender os diversos segmentos empresariais.

Palavras-chave: Contabilidade; Controladoria; Planejamento.

ABSTRACT

The purpose of this work was to identify whether accounting professionals, employees and associates of accounting firms use, in any way, a strategic planning. Initially, a bibliographic research was carried out through literature on the subject. Followed by a survey. The data collection instrument was a questionnaire with closed questions. For the research field, some accounting offices were defined, and the professional could accept or not take part in the research, and that would not make its disclosure public and could affect the company. The research population consisted of 04 respondents. It was found that strategic planning is present in few of the companies that participated in this research, demonstrating that accounting is very

[1]Roberto Junior da Rosa Galvani. Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades. E-mail:robertojuuniorgalvani@gmail.com

[2]Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Professora e Doutora em Administração. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

shy regarding the use of this tool. This situation reinforces the idea that strategic planning is a tool that will help build the path for actions and strategies to achieve the objective and ensure the longevity of the accounting firm. The importance of planning is given to the various business segments, especially for accounting offices, which are benchmarks in management and parameters for the smooth running of a company. The Controllership's participation in strategic planning has become such a relevant fact that there are already professionals in this area who support small offices to better serve the various business segments.

Keywords: Accounting; Controllership; Planning.

1 INTRODUÇÃO

A sociedade, na atualidade, está passando por diferentes transformações, sejam elas econômicas, políticas, culturais ou sociais, de maneira rápida e profunda, pondo em discussão conceitos, teorias, modelos e resolução de problemas que eram considerados eficientes para resolver ou mesmo diagnosticar as diferentes crises nas organizações ou mesmo pessoais.

As organizações aumentaram consideravelmente neste milênio, e a administração deve acompanhar as transformações para que possam ser bem administradas, tendo em vista o fato dos desafios serem complexos e exigirem conhecimentos e muita ética. Assim sendo, deve-se discutir como está acontecendo a interação entre as pessoas nas organizações, na sociedade e no meio ambiente, devido às ameaças, oportunidades, desafios e contradições.

Existem três tendências segundo Silva (2003), que aceleram as transformações culturais, sociais, políticas e econômicas, sendo a tecnologia, o fluxo das informações e a globalização econômica. Dentro da esfera organizacional, as tendências fazem com que as organizações se direcionam para os negócios, devido às distâncias espaciais e temporais terem diminuído, resultando em uma significação menor, isto veio a obrigar a dinamização nas organizações.

Dentro desse contexto, o planejamento estratégico muitas vezes é visto como elemento não necessário, considerado burocrático e difícil de ser elaborado. Empresários e pessoas autônomas não deram ainda valor a essa prática, mesmo sendo uma ferramenta que auxilia na sobrevivência da empresa. Na Contabilidade, o planejamento estratégico torna-se um diferencial competitivo para que as organizações mantenham o equilíbrio financeiro e fidelizem os clientes.

O contador deve possuir um diferencial além das suas habilidades técnicas, como a gestão empresarial, pois assim ele se sobressai dos outros profissionais, e ainda oferece mais qualidade e confiabilidade às informações (SANTOS, 2017).

Esta pesquisa abordará o tema Controladoria, e será realizada em escritórios de contabilidade no município de Dionísio Cerqueira – SC. O planejamento estratégico está presente em poucas empresas, e sabe-se que é uma ferramenta importante para os gestores tomarem suas decisões. Frente ao exposto, *questiona-se*: Como melhorar a gestão nos escritórios de contabilidade no município de Dionísio Cerqueira - SC?

A escolha por este tema foi principalmente por ele ser de muita relevância, e para saber o que outros autores abordaram sobre este mesmo tema, para assim possuir uma base teórica mais ampla e aprofundada (SANTOS, 2017).

As *hipóteses* que visam responder ao problema desta pesquisa são as seguintes: H1: o planejamento estratégico impacta positivamente na gestão dos negócios dos escritórios contábeis; H2: o planejamento estratégico proporciona, quando usado, um diferencial competitivo para a empresa obter sucesso frente às que não utilizam essa ferramenta na gestão.

Trazemos como *objetivo geral*, fazer a identificação do processo de gestão adotado pelos escritórios de contabilidade do município de Dionísio Cerqueira - SC, dando ênfase ao planejamento estratégico, fomentando aos gestores uma análise mais sistemática dos cenários em que estão inseridos.

Como *objetivos específicos* esta pesquisa propõe: a) Referenciar de forma descritiva a Controladoria estratégica, planejamento estratégico, importância do planejamento estratégico como ferramenta de gestão e demais bases que se relacionam à investigação; b) Identificar o perfil dos escritórios de contabilidade e dos respondentes; c) Delinear as principais características que diferenciam os mesmos entre si; d) Evidenciar como está sendo efetuada a gestão, as ferramentas utilizadas, metodologias de controle e principais indicadores de resultados; e) Sugerir quais situações e estratégias em que o planejamento estratégico pode facilitar a gestão.

Segundo Santos (2017), o profissional de Contabilidade deve demonstrar conhecimento, o qual deve ultrapassar os limites das Técnicas Contábeis. Para poder ter um controle interno eficiente, deve ter estruturado um bom sistema de informações para que as necessidades dos clientes possam ser atendidas.

Assim sendo, esta pesquisa visa demonstrar a importância do planejamento estratégico nos escritórios de Contabilidade, tendo em vista a postura ainda tímida dos escritórios em relação ao uso das ferramentas para gestão, vindo esta situação reforçar a ideia de que o planejamento estratégico auxilia na construção de caminhos e ações para que os objetivos sejam alcançados, garantindo a longevidade do escritório contábil (MELLO, 2020).

A importância do planejamento se dá aos diferentes segmentos empresariais, sobretudo para os escritórios contábeis, que são referenciais em gestão e parâmetros para o bom andamento de uma empresa, o planejamento visa sistematizar e direcionar as ações das organizações voltadas ao crescimento e desenvolvimento dos objetivos, trazendo resultados e informações concretas. Sendo assim, visando diversas possibilidades de implantação, torna-se

necessário serem exploradas todas as opções para que se alcance aquela que melhor se adapte (SANTOS, 2017).

No mundo globalizado em que se vivem, as organizações devem estar preparadas para se aprimorar, oferecendo satisfação ao cliente. Com um funcionário treinado e capacitado, a organização obtêm mais lucros, ficando cada vez mais competitiva. Para que isso possa acontecer, a equipe deve estar aberta e buscar conhecimentos atualizados, quais as inovações existentes no mercado e privilegiar o capital intelectual (SANTOS, 2017).

Com relação às contribuições para o município e para os escritórios, acredita-se ser relevante, devido ao estudo trazer o que tem no mercado de inovações e conhecimentos, vindo isso a fortalecer os gestores no sentido de cada vez mais estarem atualizados, permitindo que a função seja cada vez mais valorizada e competitiva (SANTOS, 2017).

Buscando a melhor forma de apresentar e concluir que de fato as pesquisas nos mostram que uma empresa com planejamento e boa gerência ganha destaque no atual mercado de trabalho, através deste apresentar uma pequena pesquisa com profissionais, apontando alguns pontos que poderiam ser prevenidos no início da jornada.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico está "ligado diretamente ao problema de pesquisa, que o aluno utilizará para obter subsídios, visando definir, com mais clareza, os diversos aspectos a serem objeto de levantamento de campo". (RODRIGUES, 2007, p. 14)

2.1 CONTABILIDADE

A evolução tanto do homem quanto da sociedade de modo geral é resultado, especialmente, de estudos, pesquisas, descobertas e revoluções. Assim, com a contabilidade não foi diferente, tendo em vista estar presente tanto na vida pessoal como nos negócios empresariais e, neste sentido, configura-se como uma ciência de vital importância para o desenvolvimento da sociedade.

A importância de se registrar as transações de uma organização é proveniente de uma série de fatores, dentre eles a necessidade de registrar as dívidas contraídas, os bens adquiridos, ou o capital que os proprietários investiram no negócio, além de informar os reflexos que as transações provocam na situação econômico-financeira da empresa para que os diversos

interessados em seu passado, presente ou futuro tenham conhecimento do seu progresso, estagnação ou retrocesso (OLIVEIRA; PEREZ JUNIOR, SILVA, 2010).

Sendo assim, utilizando as informações processadas na contabilidade pela administração de uma organização, relacionando parte de estruturação e projeto, seria a alçada para chegar aonde deseja, pois esta é a responsável por aumentar o patrimônio.

2.2 CONTROLADORIA COM ENFOQUE NA GESTÃO

A Controladoria faz parte da Contabilidade, e tem a responsabilidade de realizar o controle administrativo e orçamentário de uma organização, dando o suporte e criando condições para que o gestor possa tomar suas decisões de forma correta, corrobora Peleias (2002 apud Santos, 2017, p. 15), a controladoria "pode ser compreendida como um segmento da Contabilidade, e foi originada para ampliar e disseminar a compreensão acerca do processo de gestão".

A gestão de uma empresa é um sistema complexo, deve seguir as leis em seu funcionamento, para evitar prejuízos e obter os lucros esperados. Dentro desse contexto, se faz necessária a Contabilidade e a Controladoria, para que as decisões possam ser tomadas de maneira eficiente para que as expectativas possam ser atendidas (VEIGA, 2001).

A metodologia utilizada pela Controladoria é o controle, segundo Veiga (2001), a Controladoria leva em consideração os padrões de qualidade, que devem ser estabelecidos de forma prévia, tendo como foco o orçamento e o planejamento, para que a organização progrida e tenha um equilíbrio quando surgirem as dificuldades. Assim sendo, os gestores por meio da Controladoria adquirem a visão real e objetiva do funcionamento da empresa, podendo aumentar seus rendimentos e reduzir os desperdícios.

O planejamento é muitas vezes considerado informal ou nulo, e quando existe, não é organizado de maneira adequada, não conseguindo os administradores fazer a separação da pessoa jurídica da pessoa física, acreditando que tudo deve acontecer de forma conjunta. Mas, o planejamento deve consistir em antever ações e preestabelecer condições, estimando quais os recursos que podem ser utilizados para que os objetivos sejam alcançados, e isso, se deve à atribuição de responsabilidades.

Com relação às características do planejamento, comentam Mosimann e Fisch (1999, p. 22), que:

> a) O planejamento antecede as operações. Essas devem ser compatíveis com o que foi estabelecido no planejamento. b) O planejamento sempre existe em uma empresa, embora muitas vezes não esteja expresso ou difundido. Quando informal, estará contido, no mínimo, no cérebro do dirigente. c) O planejamento deve ser um processo dinâmico, associado ao controle permanente, para poder se adaptar às mudanças ambientais. Quando não há planejamento, não pode haver controle. d) O planejamento deve interagir permanentemente com o controle, para que possa saber se está sendo eficaz, isto é, alcançando seus objetivos, pois planejamento sem controle não tem eficácia. e) Associado ao controle, o planejamento serve para a avaliação de desempenho da empresa e das áreas.

Sobre o profissional atuante na controladoria, Schier (2010) afirma, o Controller é o gestor do departamento de controladoria e sua atividade, basicamente, consiste no gerenciamento de um eficiente sistema de informação, onde haja a integração de atividade e dos setores de existentes, viabilizando uma base adequada para que o gestor do negócio tenha disponíveis as melhores alternativas no momento de tomar as decisões. Portanto o Controller tem de manter o gestor da empresa informado sobre os rumos que ela deve tomar, onde pode ir e quais os caminhos que devem seguir para fins de competitividade, continuidade dos negócios, expansão, políticas e estratégias. Ainda, Santos (2017, p. 4), afirma que,

> A principal função do *controller* é atuar efetivamente na execução e no acompanhamento do planejamento estratégico, estruturar essas informações e também ter sensibilidade para obter a visão das possíveis ameaças e oportunidades que aparecem no mercado competitivo. (SANTOS, 2017, p. 4, grifo do autor)

Assim sendo, o planejamento deve controlar o dia a dia das micro e pequenas empresas e em todos os níveis e setores. Esse setor da Contabilidade deve ser exercido por um profissional capacitado e com amplos conhecimentos, buscando atualizações e soluções diferenciadas, para que as estratégias possam ser aplicadas.

2.3 ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

A estratégia tem como função, localizar mercados e produtos, criar uma posição única e envolver atividades diferentes. Por ser uma perspectiva, torna-se fundamental para a organização realizar suas atividades, vindo isso a enganar os concorrentes.

A Contabilidade estratégica monitora e desenvolve estratégias para o controle da organização, e isso vai trazer benefícios ao planejamento estratégico e auxiliar gestores em suas decisões. Assim sendo, os dados financeiros são informados e analisados de maneira real, precisa e racional e a organização vai a longo prazo alcançar seus objetivos, podendo projetar

mudanças antes de ter algum prejuízo. Também, vai ter a oportunidade de aprimorar a produtividade e a eficiência, impulsionando o faturamento (VEIGA, 2001).

Comenta Oliveira (2006), que os empresários devem prestar atenção aos princípios da contribuição aos objetivos, sendo os mesmos hierarquizados para que sejam alcançados em sua totalidade. Outro princípio a ser observado, é a precedência do planejamento, que deve observar o princípio controle, direção e organização.

2.4 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico permite ao gestor pensar na organização a longo prazo, considerando a missão, a visão, os objetivos, as metas, e a criação de ações para que possa acompanhar no decorrer do processo. Assim sendo, o planejar de maneira estratégica permite ao gestor a definição de métodos eficazes para aumentar os resultados da empresa.

Segundo Gracioso (1996, p. 10): “o planejamento estratégico prepara a organização para o que está por vir, aumentando a probabilidade de que no futuro, a empresa esteja no lugar certo, na hora certa”. Isso vai dar uma visão futura, não sendo considerado o porte da organização, e sim, a indicação da direção certa para enfrentar o caminho, tendo em vista o aumento da competitividade e as novas combinações organizacionais.

Em um escritório de contabilidade, o planejamento estratégico se torna importante para que os serviços possam ser lançados e as mudanças se tornem significativas, dando à equipe o panorama presente e projetando ações futuras. Desta forma, a Contabilidade deve estar alinhada ao planejamento estratégico para que os negócios possam estar impulsionados pela gestão.

2.5 ANÁLISE SWOT

Podemos dizer que o conceito da Análise SWOT está em sua ampla utilização como método de gestão para o estudo dos ambientes interno e externo da empresa por meio da identificação e análise dos pontos fortes e fracos da organização, e das oportunidades e ameaças às quais ela está exposta. A análise SWOT constitui-se da identificação dos pontos fortes e fracos, bem como a análise do ambiente interno e externo, esses fatores devem ser identificados de forma correta pois são a partir deles que tem-se as informações que influenciam a empresa e seu planejamento, direta ou indiretamente. (OLIVEIRA, 2018)

A partir da SWOT análise, você possui um direcionamento muito maior e mais preciso para planejar as tomadas de decisões em sua empresa e consegue identificar com muito mais clareza os aspectos positivos e negativos que influenciam o seu negócio. (HOFRICHTER, 2021).

2.6 ANÁLISES DE CENÁRIOS COM PLANO DE AÇÃO E METAS

A maior parte das organizações trabalha por unidade de negócio e pessoas descentralizadas muito mais próximas dos clientes do que o pessoal das grandes organizações. Esses empreendedores reconhecem que a vantagem competitiva deriva mais de recursos que não são contabilizados, como conhecimento, capacidade e relacionamentos criando vínculo com os clientes. Portanto se exige que todas as unidades de negócio, apoio e vínculos estejam conectados com a estratégia. Com o salto tecnológico, as mudanças nos regulamentos e a concorrência, a prática deve ser constante (KAPLAN; NORTON, 2000).

O objetivo é dar suporte aos sócios, estudando o mercado estruturando formalmente, um negócio para os contadores, na prestação de serviço na área contábil, fiscal, pessoal e consultoria financeira, envolvendo todas as áreas, principalmente a escrituração, departamento de pessoal, porém o diferencial será a consultoria prestada, que demanda esse serviço a partir de suas necessidades (CORRÊA, 2020).

Os contadores são representados pelos fatos registrados que merecem atenção da fiscalização, ou seja, os registros de compras, vendas, inventários, produção, admissão e admissão pessoal, folha de pagamentos, guias etc. É um empreendimento que deve fornecer informações concretas e verdadeiras para tomada de decisão de seus clientes em relação de seus negócios, onde deve se exigir uma grande responsabilidade para que tanto a pessoa física, quanto a jurídica tenha certeza nas decisões sobre seu patrimônio (CORRÊA, 2020).

3 METODOLOGIA

O universo da pesquisa vai envolver todos os escritórios de contabilidade do município de Dionísio Cerqueira – SC para a coleta das informações. Para tal, *quanto às características,* escolheu-se a população total que atua no mercado contábil, de acordo com Vieira (2010, p. 104), “uma população é o total do conjunto de dados que interessam ao pesquisador”.

Segundo Dias (2018), esse método é considerado imparcial tanto para o entrevistado quanto para o entrevistador, estabelecendo de forma antecipada o número de participantes. A amostra escolhida foi a aleatória simples pois, que de acordo com Dias (2018) “os indivíduos de uma população tem uma chance igual ou maior que zero de serem selecionadas para compor a amostra”, sendo a seleção aleatória.

Quanto à abordagem, considera-se uma pesquisa quantitativa, envolvendo os gestores dos escritórios de contabilidade do município de Dionísio Cerqueira - SC, utilizando para tal um questionário. A pesquisa quantitativa, segundo Moresi (2003, p. 64), “é apropriada para medir tanto opiniões, atitudes e preferências como comportamentos”, pois os dados dos questionários vão ser levantados e posteriormente revertidos em números.

A pesquisa *quanto aos objetivos* vai ser descritiva, devido o objetivo principal descrever a população bem como suas características e fazer relação com as variáveis (GIL, 2002). Essas características devem ser conhecidas, como também, o perfil dos respondentes para que se possa fazer a análise dos dados de forma coerente, identificando a similaridade ou diferenças entre os mesmos.

A pesquisa quanto aos *objetivos* gerais, considera-se uma pesquisa exploratória, a qual segundo Gil (2002), permite após o problema levantado, que seja feita uma investigação mais aprofundada, para que melhor se familiarize sobre o tema. Também descritiva, devido ao estudo descrever a população bem como suas características e fazer relação com as variáveis (GIL, 2002). Essas características devem ser conhecidas, como também, o perfil dos entrevistados, para que se possa fazer a análise dos dados de forma coerente, identificando a similaridade ou diferenças entre os mesmos.

Com relação *aos procedimentos técnicos*, será realizada uma pesquisa bibliográfica que segundo Trujillo Ferrari (1982, p. 230), “oferece meios para resolver, definir problemas já cristalizados, ou os que não se cristalizaram suficientemente”.

Também, será aplicada a pesquisa de campo, devido procurar entender se os gestores estão satisfeitos com seus serviços, sendo realizada por meio de um questionário aplicado aos participantes para que as respostas possam ser obtidas (GIL, 2002).

Quanto aos *instrumentos de coleta de dados*, tem-se o questionário, método em que o entrevistador envia as perguntas por meio do Google Formulários a ser respondido online, sendo encaminhado para poucos respondentes. O questionário é composto por perguntas no Google Formulários, abertas que de acordo com Lakatos e Marconi (2003, p. 204) “são as que permitem ao informante responder livremente, usando linguagem própria e emitir opiniões”, e

fechadas, segundo Lakatos e Marconi (2003, p. 204-205), “são aquelas em que o informante escolhe sua resposta entre duas opções. Este tipo de pergunta, embora restrinja a liberdade das respostas, facilita o trabalho do pesquisador e também a tabulação, pois as respostas são mais objetivas”, e de múltipla escolha para Lakatos e Marconi (2003, p. 206), “são perguntas fechadas mas que apresentam uma série de possíveis respostas, abrangendo várias facetas do mesmo assunto”.

A *análise de dados* é uma técnica que objetiva permitir acesso às informações relevantes sobre as empresas estudadas, identificando as oportunidades de negócio, facilitando a tomada de decisão, o que pode ocorrer a partir de diferentes abordagens e métodos (LAKATOS; MARCONI, 2003). No estudo em questão, a coleta de dados vai ser analisada por meio de gráficos, os quais vão descrever as informações, com o objetivo de dar ao investigador, a impressão mais rápida do assunto estudado.

O processo de validação de hipóteses é uma pequena parte de uma metodologia desenvolvida, sendo para fins desse trabalho, a validação das hipóteses como verdadeiras ocorrerá se obtiver 70% de concordância, caso contrário serão validadas como falsas.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os dados apresentados abaixo demonstram a realidade da pesquisa realizada, onde se buscava informações sobre o nível e relevância do planejamento estratégico nos escritórios de contabilidade. O público pesquisado foi composto de 17 (dezessete) escritórios em Dionísio Cerqueira – SC, onde apenas 4 (quatro) pessoas responderam o questionário

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Em relação ao gênero, 50 % apresentam ser do sexo feminino, duas pessoas, e 50% masculinos, duas pessoas. Destacando que o número de mulheres vem aumentando na questão de profissional qualificado ao longo do tempo.

Quanto à formação dos entrevistados, onde nem todos eram graduados e sim com curso técnico, percebeu que ao longo desse período, 75% tinha formação e ensino superior, sendo três dos entrevistados e 25 %, uma pessoa possui curso técnico na área da contabilidade.

No tempo de atuação dos entrevistados, podemos ver pelo gráfico, que nenhum tem pouco período de atuação, sendo 25 % entre 5 a 9 anos, isso corresponde a uma pessoa, e outras

três pessoas, totalizando 75% vindo a ter mais de 10 anos de experiência no mercado de trabalho.

Na questão de planejamento prévio, uma parte essencial para qualquer empreendedor no começo da empresa, ficou bem questionada essa questão no seguinte aspecto, 25% marcou como opção que sim, foi realizado um planejamento detalhado, verificando as fraquezas, e observando as oportunidades, visualizando em longo prazo, com metas para 5 e 10 anos, com revisão anual. Outros 25% concordam que foi feito um planejamento básico, visando as oportunidades e adaptações conforme as necessidades, no entanto, com pouco aprofundamento.

Tabela 1- Perfil do Respondente

Variáveis	n	%
PERFIL DOS RESPONDENTES		
Gênero		
Femininp	2	50%
Masculino	2	50%
Outros	-	-
Total	**4**	**100%**
Qual sua formação		
Técnico contábil	3	75%
Contador	1	25%
Total	**4**	**100%**
Quanto tempo possui escritório ou atua profissionalmente?		
Menos de 1 ano	-	-
1 ano	-	-
2 anos	-	-
3 anos	-	-
4 anos	-	-
5 a 9 anos	1	25%
Mais de 10 anos	3	75%
Total	**4**	**100%**
No momento que decidiu abrir seu escritório, houve planejamento prévio?		
Foi realizado um planejamento detalhado	1	25%
Foi realizado um planejamento básico	1	25%
Não foi realizado planejamento, meu conhecimento e vivência foram essenciais	2	50%
Total	**4**	**100%**

Fonte: Elaboração própria (2021).

4.2 PERFIL DOS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE

Quanto ao porte dos escritórios dos entrevistados com 50% informados, tem porte elevado pelo EPP, empresa de pequeno porte, com faturamento até R$4.800.000,00 anuais, os demais tendo base de resposta com 50%, tendo um faturamento de R$360.000,00 anuais.

Quanto ao tempo de atividade de cada empresa, segundo os respondentes 75% dos entrevistados, afirma que atuam a mais de 11 anos no ramo contábil, os demais 25% contribuem que estão no ramo a mais de 6 anos e menos que 10 anos.

Pensando na forma de produção de emprego de cada empresa, pode-se analisar que 25% das escolhas foram até dois empregos, outros 25% geram de 3 a 5 empregos, e a maior parte gera mais de 6 empregos em seus escritórios.

Já em questão de se tratar de uma cidade com divisa na fronteira com Argentina e Paraná, as empresas que os entrevistados prestam serviço são do ramo de importação e exportação com 50% dos entrevistados relatando, os outros 50% são do ramo do comércio.

Quanto ao porte das empresas onde os entrevistados prestam serviços, foi relatado que 50% dessas empresas são de pequeno porte, 25% são de médio porte e os demais 25% são microempresas, segundo as respostas dos entrevistados.

Tabela 2 - Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
Microempresas	2	50%
Pequeno Porte	2	50%
Médias Empresas	-	-
Grandes Empresas	-	-
Total	**4**	**100%**
Tempo atuação da empresa		
De 1 a 5 anos	-	-
De 6 a 10 anos	1	25%
Acima de 11 anos	3	75%
Total	**4**	**100%**
Empregos diretos		
De 1 a 5 empregados	2	50%
De 6 a 10 empregados	2	50%
De 11 a 15 empregados	-	-
De 16 a 20 empregados	-	-
Mais de 20 empregados	-	-
Total	**4**	**100%**
Carteira de clientes é composta		
Indústria	-	
Comércio	2	50%
Transporte	-	-
Importadoras	2	50%

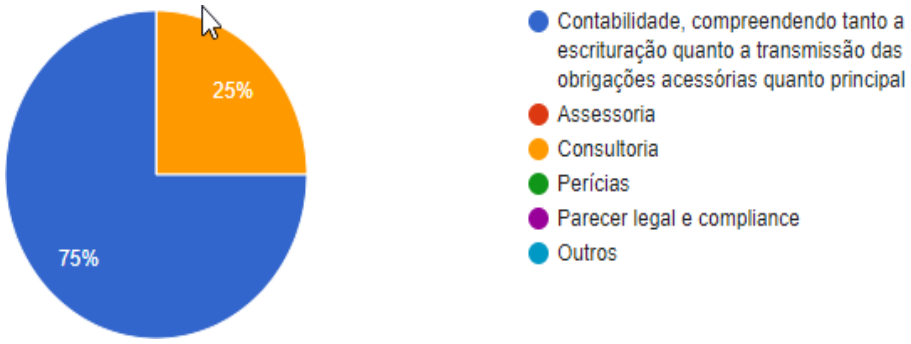
Total	**4**	**100%**
Clientes possuem empresa composta por		
Empresa Pequeno porte	2	50%
Micro empresa	1	25%
Médio porte	1	25%
Total	**4**	**100%**

Fonte: Elaboração própria (2021).

4.3 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS QUE DIFERENCIAM OS ESCRITÓRIOS ENTRE SI

Esta seção visa demonstrar as principais características que diferenciam ou apresentam semelhanças entre os escritórios de contabilidade abrangidos nesta pesquisa.

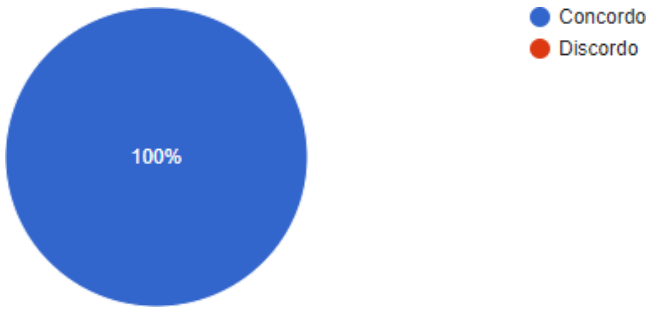
Gráfico 1 - O principal serviço contratado pelos seus clientes



Fonte: Elaboração própria (2021).

Uma das principais perguntas, com bastante ênfase na questão de prestação de serviço, vemos que 75% dos entrevistados relataram que a contabilidade tanto a escrituração quanto a transmissão, obrigações e acessória, quanto ao princípio das empresas os 25% restantes afirmaram que praticam consultoria para as empresas que procuram esse tipo de auxílio.

Gráfico 2 - Você julga ser necessário melhorar a gestão nos escritórios de contabilidade?



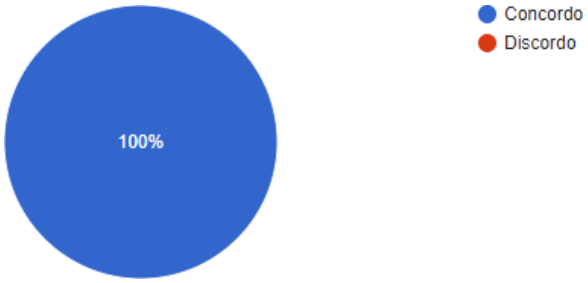
Fonte: Elaboração própria (2021).

Quanto à questão de ser necessária a gestão para escritório de contabilidade, obteve-se 100% de concordância, houve uma grande demanda nessa questão onde vemos que a gestão é uma ferramenta essencial para todas as empresas, bem como na questão de controle e tomada de decisão.

4.4 EVIDENCIAÇÕES DA REALIZAÇÃO DA GESTÃO E AS FERRAMENTAS UTILIZADAS

Esta seção objetiva evidenciar o cenário de gestão dos negócios e as ferramentas utilizadas para tal, como pode ser verificado com as perguntas e gráficos apresentados a seguir.

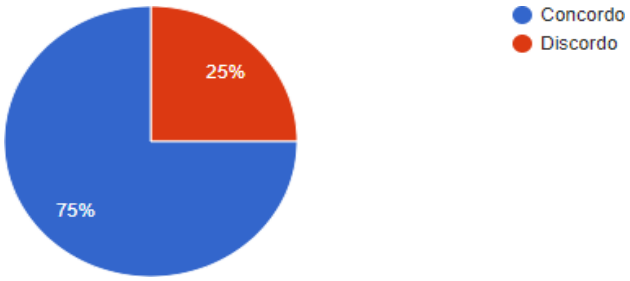
Gráfico 3 - Você faz a gestão de seu negócio – escritório de contabilidade?



Fonte: Elaboração própria (2021).

Como aponta a pesquisa, todos os entrevistados, totalizando 100% das respostas, afirmam que fazem a gestão de seus escritórios, concordando que é importante manter o rumo e tendo destaque no mercado competitivo.

Gráfico 4 - Você julga o planejamento estratégico como sendo uma das principais ferramentas de gestão?



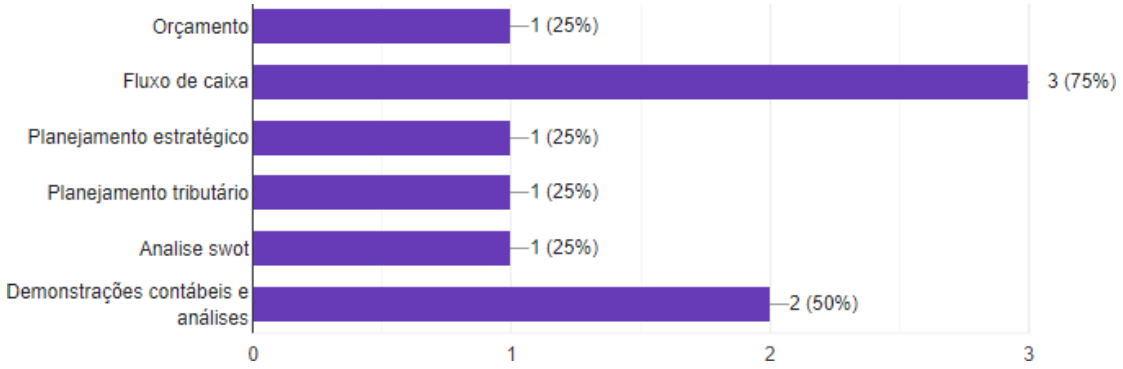
Fonte: Elaboração própria (2021).

Segundo pesquisa, podemos observar que o planejamento se torna sim uma ferramenta de grande apoio na hora de tomar decisão, 75% dos entrevistados confirmam que é uma das principais ferramentas de gestão, outros 25% acreditam que não seja tão eficaz, optando por outras opções.

4.5 METODOLOGIAS DE CONTROLE E PRINCIPAIS INDICADORES DE RESULTADOS

De acordo com Marion (2012, p. 22)“O contador deverá proporcionar os relatórios e ter a possibilidade de detectar onde está o erro ou onde a empresa está falhando, em que ponto está perdendo dinheiro ou gastando desnecessariamente”. O que podemos confirmar com os achados desta pesquisa é que as ferramentas para gestão se tornam relevantes fornecendo informação em relação à tomada de decisão.

Gráfico 5 - Assinale as opções que você usa para gestão do seu negócio - escritório de contabilidade, com relação ao processo de gestão adotado?

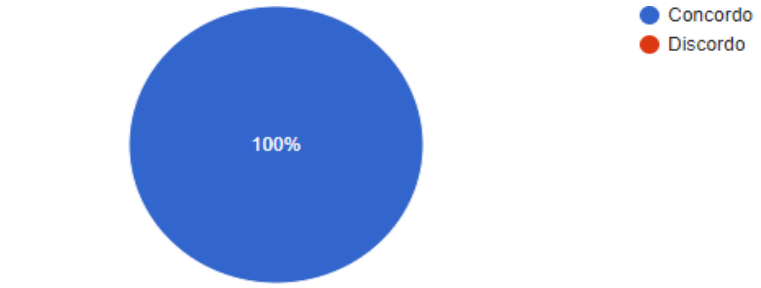


Fonte: Elaboração própria (2021).

Neste gráfico, buscou-se entender melhor o sistema dentro dos escritórios, vemos algumas ferramentas para facilitar o seu desempenho, fornecendo melhor controle e qualidade, o gráfico mostra que 75% o mais alto, seria o controle de fluxo de caixa, por subsequência as demonstrações contábeis e análises com 50% das respostas.

Em seguida temos orçamento, planejamento estratégico, planejamento tributário e análise swot com 25%, temos uma base que para melhor controle e desempenho para seus clientes, os escritórios já tem em prática em seus sistema interno e externo, para desempenhar suas funções com êxito.

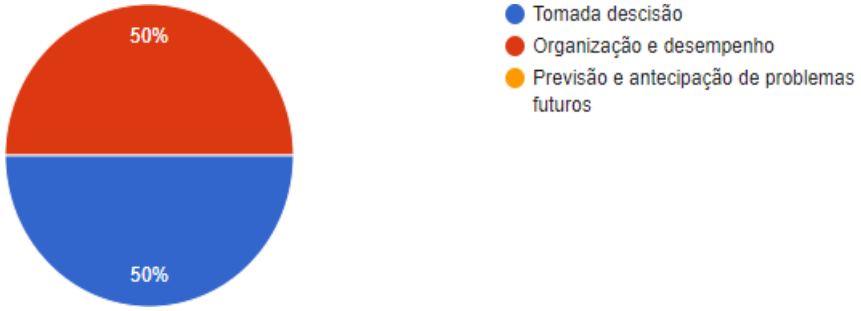
Gráfico 6 - Você como gestor do escritório toma decisões com base em alguma ferramenta e/ou metodologias de controle, considerando indicadores de resultados?



Fonte: Elaboração própria (2021).

Obtivemos 100% de concordância nessa questão, onde todos afirmam que tomam decisões utilizando algum tipo de ferramenta de controle, facilitando as decisões e tendo por indicadores uma direção que a empresa segue.

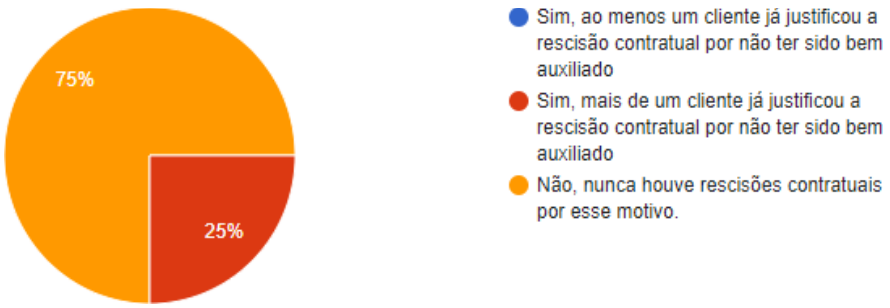
Gráfico 7 - Na sua avaliação em quais situações e estratégias em que o planejamento estratégico pode facilitar a gestão?



Fonte: Elaboração própria (2021).

Quanto ao uso dessa ferramenta, podemos ter uma base de quão importante ela se torna, tanto na tomada de decisão que obteve 50% das respostas, mas também em relação a organização e desempenho que obteve 50%, nessa questão temos que considerar que parte, tanto interno como também externo, uma junção onde vemos a importância e tal ferramenta.

Gráfico 8 - Já houve rescisão contratual de clientes alegando não ter sido assessorado no tocante a gestão?



Fonte: Elaboração própria (2021).

Segundo gráfico apontando a pesquisa onde fala de rescisão por motivo de falta de assessoria, 75% afirma que nunca houve rescisão por esse motivo, os outros 25% diz que sim, que já houve perda de cliente por falta de auxílio.

4.6 SUGESTÕES DAS SITUAÇÕES E ESTRATÉGIAS EM QUE O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PODE FACILITAR A GESTÃO

Segundo pesquisa, 50% dos entrevistados já contratou um profissional qualificado para essa questão de planejamento estratégico em seus escritórios, almejando controle e organização, os outros 50% afirmam que nunca procuraram alguém especializado.

Segundo pesquisa, em um gráfico onde aponta sobre experiência na área da controladoria, podemos identificar que 50%, afirmam que tiveram uma experiência boa e que até hoje utiliza disso para seus clientes, já 25% tiveram uma excelente experiência e inclusive contrataram um profissional qualificado, outros 25% ainda não obtiveram nenhum interesse.

Além de um currículo completo, muitas empresas procuram um diferencial tanto no atendimento quando na solução dos problemas, nessa questão foi abordado se além das habilidades técnicas o contador deve possuir algum diferencial na gestão empresarial, onde todos concordaram em 100%, que sim realmente o contador deve se manter à frente e tem habilidades além do necessário.

A controladoria vem reforçando e unindo vários setores dentro de uma organização, baseado nisso, 100% dos entrevistados concordam que a controladoria é uma ferramenta tornando ágil e mais profunda a contabilidade e sua gestão.

Tabela 3 - Sugestões

Variáveis	n	%
Sugestão das situações		
Você já contratou algum profissional qualificado para realizar um planejamento		
Concordo	2	50%
Discordo	2	50%
Total	**4**	**100%**
Em qual das situações sua experiência com profissional qualificado você relata		
Nunca contratei e não tenho interesse	1	25%
Uma experiência excelente inclusive contratou	1	25%
Uma boa experiência aplica orientações até hoje	2	50%
Total	**4**	**100%**
O contador deve ter um diferencial como gestão empresarial		
Concordo	4	
Discordo	-	100%
Total	**4**	**100%**
Controladoria é uma ferramenta mais profunda, tornando ágil a sua gestão		
Concordo	4	100%
Discordo	-	-
Total	**4**	**100%**

Fonte: Elaboração própria (2021).

4.7 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Baseando na gestão e todo envolvimento da controladoria, busca-se através dessa pesquisa uma estratégia de qualidade e com ênfase para melhorar a gestão nos escritórios de contabilidade no município.

As seguintes *hipóteses* H1: o planejamento estratégico impacta positivamente na gestão dos negócios dos escritórios contábeis. E a H2: o planejamento estratégico proporciona,

quando usado, um diferencial competitivo para a empresa obter sucesso frente às que não utilizam essa ferramenta na gestão.

Foram levantadas duas questões importantes, na primeira se o planejamento teria algum impacto importante na gestão dos escritórios, apontando a pesquisa e apresentação dos gráficos, conseguimos ver com 100% de concordância, baseadas em consultoria e planejamento estratégico são ferramentas utilizadas na gestão e controle de qualquer organização.

Na segunda pergunta se há um diferencial competitivo para a empresa obter sucesso frente às que não utilizam essa ferramenta na gestão, as hipóteses apresentada foram 100% confirmadas com a pesquisa feita, abrangendo uma pesquisa rápida e fácil, mostrando a real situação de cada empresário do ramo contábil, que mostra que uma gestão seguida de planejamento estratégico trás um diferencial para o mercado, gerando um suporte para suprir as necessidades dos clientes.

Tabela 4 - Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,0%	100,00	Verdadeira
H2	70,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho procurou demonstrar a importância da controladoria para os escritórios e sua importância para o planejamento estratégico, mostrando que toda empresa tem algumas dificuldades com tomadas de decisões e a utilização de algumas ferramentas podem facilitar o rumo que sua empresa possa andar.

A controladoria é um departamento que deve ser adaptado em todas as empresas, ela faz com que o planejamento seja o necessário, tornando o controle de todos os setores para trabalharem juntos conforme as decisões tomadas, essa aplicação de recurso torna o empreendedor uma base sólida para construção do negócio.

O objetivo geral era identificar o processo de gestão adotado pelos escritórios no município, que após as respostas de alguns empreendedores podemos constatar que a controladoria é uma ferramenta de grande ajuda e muito conhecida, mas não são todos que a

utilizam, porém os que a praticam internamente, conseguem um diferencial no mercado competitivo.

Da mesma forma, o planejamento vem tendo um grande desenvolvimento e aumento na participação das empresas, esta ferramenta visa antecipar dificuldades futuras e preparar para algum problema inesperado, fornecendo controle e estratégia para as empresas. As hipóteses estudadas tiveram a confirmação no estudo, que impacta positivamente nos escritórios facilitando a sua gestão e possuem um diferencial atribuído para o desenvolvimento e para sustentação e crescimento da empresa.

Pontos positivos das pesquisas, controle e planejamento que traz todo um desenvolvimento de estratégia para a empresa, no entanto o que merece atenção é a aplicação de recursos para auxiliar na tomada de decisão, tendo como uma sugestão, considerando que a Controladoria zela pelo planejamento da empresa, esta deve possuir, assim como em todas as empresas, um departamento, mesmo sendo externo e terceirizado, ou interno.

Assim, a controladoria possui um papel de suma importância, é ela que demonstra, através de relatórios em que estado à empresa está e para qual direção deseja ir, todo empreendedor tem algum tipo de planejamento por mais simples que seja, parte principal é fundir a ideia com o estudo, fortalecendo o aproveitamento máximo das vantagens e oportunidades. A informação é necessária para tomada de decisão, portanto ela deve ser concreta para qualidade de decisão, um sistema de informação excelente é o sucesso esperado.

REFERÊNCIAS

CORRÊA, Diego Vasconcelos. **Plano de negócios: empresa de contabilidade.** 2020, Monografia (Gestão Estratégica de Negócios) – Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração, 2020. Disponível em: https://repositorio.ufmg.br/handle/1843/36856. Acesso em: 20 out. 2021.

DIAS, Matheus. **9 tipos de amostragem probabilística e não-probabilística.** OPUS Consultoria e Pesquisa, 2018. Disponível em: https://www.opuspesquisa.com/blog/tecnicas/amostragem/. Acesso em: 20 mai. 2021.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. ISBN 8522431698

GRACIOSO, Francisco. **Planejamento Estratégico Orientado para o Mercado.** São Paulo: Atlas, 1996. ISBN 8522406197.

HOFRICHTER, Markus. **Análise SWOT: quando usar e como fazer**. Brasil: Simplíssimo, 2021. ISBN 9788582454206. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/An%C3%A1lise_SWOT/yXEEDgAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1&kptab=overview. Acesso em: 23 set. 2021.

KAPLAN, Robert S,; NORTON, David P.; **Organização orientada para a estratégia.** 12. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Organiza%C3%A7%C3%A3o_orientada_para_a_estrat%C3%A9g/dal7HSO5P9sC?hl=pt-BR&gbpv=1. Acesso em: 23 out. 2021.

LAKATOS, Maria Eva; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. ISBN 8522433976.

MARION, **José Carlos. Análise das demonstrações contábeis.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/58713085/Manual_Professor_-_Analise_das_demonstracoes_contabeis___Marion20190326-126736-h50oyy.pdf?1553604404=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DJose_Carlos_Marion_7_a_Edicao.pdf&Expires=1638390242&Signature=BKorJcLJqRSYNEk-~3XwB0mdmKRAAOrSacv4-RG1l1pqXKTQK4uSFlSdzNovjjc~XWdyFV7pUNI7qJ00PI3Mgz5C7nueyUkVZpGIPQt~nOQcbtt0FWqZCBz5zCrDzdxWK4yzEcKLckxUCmW13m3aHmmBOc5LiriwwfdCZwob8TSEC4pIbFdvACgceI4cNZUJ5tpGU2SK8rPZ4srzj0ExK6UfNCcXm-PuKEqHWHUsCxX7oekTsv08eBJvmzctTGLzDgo5QjdMeJDCXwDuumyjCnYj-F8mF5qvOIZQ~TfIRKQzuZ9FkFeglwXMdhIlWz1IyvORO~RPIs5UOBuW3zoohw_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA. Acesso em: 02 dez. 2021.

MELLO, Lucas. **Entenda a importância do planejamento financeiro para a sua empresa.** Syhus Contabilidade, 2020. Disponível em: https://syhus.com.br/:2015/04/14/entenda-a-importancia-do-planejamento-financeiro-para-sua-empresa/. Acesso em: 22 set. 2021.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello; FISCH, Silvio. **Controladoria: seu papel na administração das empresas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. ISBN: 9788522421343.

MORESI, Eduardo. **Metodologia da Pesquisa.** Universidade Católica de Brasília, Brasília, 2003. Disponível em: http://www.inf.ufes.br/~pdcosta/ensino/2010-2-metodologia-de-pesquisa/MetodologiaPesquisa-Moresi2003.pdf. Acesso em: 16 jul. 2021.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de**. Sistemas, Organização e Métodos:** uma abordagem gerencial**.** 16. ed. São Paulo: Atlas, 2006. Disponível em: https://www.academia.edu/35607785/Kupdf_com_oliveira_djalma_de_pinho_reboucas_de_sistema_organizacoes_e_metodos_ocr. Acesso em: 22 jul. 2021.

OLIVEIRA, Luiz Martins de; PEREZ JUNIOR, José Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. **Controladoria estratégica.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

OLIVEIRA, Wallace. **Entenda definitivamente o que é análise SWOT.** Heflo, 2018. Disponível em: https://www.heflo.com/pt-br/swot/o-que-e-analise-swot/. Acesso em: 25 nov. 2021.

RODRIGUES, William Costa. **Metodologia Científica**. Paracambi. 2007. Disponível em: http://pesquisaemeducacaoufrgs.pbworks.com/w/file/fetch/64878127/Willian%20Costa%20Rodrigues_metodologia_cientifica.pdf. Acesso em: 9 jun. 2021.

SANTOS, Débora de Oliveira Fontenelle dos. **A importância do planejamento estratégico para o escritório contábil: sob a ótica da controladoria.** 2017. Monografia (Ciências Contábeis) - Centro Universitário de Brasília-UniCEUB, Brasília, 2017. Disponível em: https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/prefix/13928/1/21450757.pdf. Acesso em: 29 ago. 2021.

SCHIER, Carlos Ubiratan da Costa. **Controladoria como instrumento de gestão.** 2. Ed (2010). Curitiba: Juruá. 2011.

SILVA, Wellington Diolice Felix da. **Introdução à Gestão da Informação**. 1. ed. Campinas: Editora Alínea, 2003.

TRUJILLO FERRARI, Afonso. **Metodologia da Pesquisa Científica.** 1. ed. São Paulo: Yendis, 1982.

VEIGA, Walmir da Fonseca. Contabilidade Gerencial Estratégica: o uso da Contabilidade Gerencial como suporte ao processo de gestão estratégica. **Revista de Ciências Jurídicas e Empresariais**, Londrina, v. 2, n. 2, p. 99-118, 2001. Disponível em: https://revista.pgsskroton.com/index.php/juridicas/article/download/1491/1429. Acesso em: 08 ago. 2021.

VIEIRA, José Guilherme Silva. **Metodologia de pesquisa científica na prática**. Curitiba: Fael Editora, 2010. 152 p. Disponível em: https://docero.com.br/doc/n0nn8ne. Acesso em: 10 jun. 2021

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO A SER APLICADO AOS GESTORES DOS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE DO MUNICÍPIO DE DIONÍSIO CERQUEIRA-SC

1. Qual o seu gênero?
( ) Feminino ( ) Masculino ( ) Prefiro não dizer

2. Qual é a sua formação?
( ) Técnico Contábil ( ) Contador

3. Quanto tempo possui escritório ou atua profissionalmente?
( ) Menos de 1 ano
( ) 1 ano
( ) 2 anos
( ) 3 anos
( ) 4 anos
( ) 5 a 9 anos
( ) Mais de 10 anos

4. No momento que decidiu abrir o seu escritório, houve planejamento?
( ) Foi realizado um planejamento detalhado. Verificando as fraquezas, observando as oportunidades, visualizando em longo prazo, com metas para 5 e 10 anos, com revisão anual.
( ) Foi realizado um planejamento básico. Visualizando as oportunidades e adaptando conforme as necessidades.
( ) Não foi realizado um planejamento, meus conhecimentos e vivência foram fundamentais para estabelecer a empresa.

5. Quanto ao porte do seu escritório, considerando o faturamento bruto médio, tendo em vista o critério adotado pelo SEBRAE, assinale a alternativa que corresponde a sua resposta:
( ) MEI até R$ 81.000,00 anuais.
( ) ME até R$ 360.000,00 anuais.
( ) EPP maior que R$360.000,00 e menor que R$ 4.800.000,00

6. O seu escritório gera quantos empregos diretos??
( ) Até 2 empregos
( ) De 3 até 5 empregos
( ) De 6 até 10 empregos
( ) Mais que 11 empregos

7. O seu escritório já está constituído a quantos anos?
( ) até 2 anos
( ) de 3 a 5 anos
( ) de 6 a 10 anos
( ) acima de 11 anos

8. Hoje a sua carteira de cliente é composta na sua maioria por empresas do segmento:

( ) Indústrias
( ) Comércio
( ) Transportes
( ) Importadoras
( ) Prestadoras de Serviços

9. Sua carteira de clientes é composta em sua maioria por empresas de:
( ) MEI
( ) EPP
( ) ME
( ) Médio porte
( ) Grande porte

10. O principal serviço contratado pelos seus clientes é:
( ) Contabilidade, compreendendo tanto a escrituração quanto a transmissão das obrigações acessórias quanto principal
( ) Assessoria
( ) Consultoria
( )Perícias
( )Parecer legal e compliance
( )Outros

11. Você julga ser necessário melhorar a gestão nos escritórios de contabilidade?
( ) Concordo
( ) Discordo

12. O planejamento estratégico impacta positivamente na gestão dos negócios dos escritórios contábeis?
( ) Concordo
( ) Discordo

13. O planejamento estratégico proporciona, quando usado, um diferencial competitivo para a empresa obter sucesso frente às que não utilizam essa ferramenta na gestão?
( ) Concordo
( ) Discordo

14. Você faz a gestão de seu negócio – escritório de contabilidade?
( ) Concordo
( ) Discordo

15. Assinale as opções que você usa para gestão do seu negócio - escritório de contabilidade, com relação ao processo de gestão adotado?
( ) Orçamento
( ) Fluxo de caixa
( ) Planejamento estratégico
( ) Planejamento tributário
( ) Análise SWOT
( ) Demonstrações contábeis e análises

16. Você julga o planejamento estratégico como sendo uma das principais ferramentas de gestão?
( ) Concordo
( ) Discordo

17. Você como gestor do escritório toma decisões com base em alguma ferramenta e/ou metodologias de controle, considerando indicadores de resultados?
( ) Concordo
( ) Discordo

18. Na sua avaliação em quais situações e estratégias em que o planejamento estratégico pode facilitar a gestão?
( ) Tomada decisão
( ) Organização e desempenho
( ) Previsão e antecipação de problemas futuros

19. Já houve rescisão contratual de clientes alegando não ter sido assessorado?
( ) Sim, ao menos um cliente já justificou a rescisão contratual por não ter sido bem auxiliado.
( ) Sim, mais de um cliente já justificou a rescisão contratual por não ter sido bem auxiliado.
( ) Não, nunca houve rescisões contratuais por esse motivo

20. Você alguma vez já contratou um profissional qualificado para realizar um planejamento estratégico para o seu escritório?
( ) Sim
( ) Não

21. Qual situação abaixo relata sua experiência com o profissional qualificado que realizou/realiza o planejamento estratégico do seu negócio?
( ) Tive uma excelente experiência que inclusive contratei um profissional que me auxilia na tomada de decisões.
( ) Tive uma boa experiência, aplico as orientações até hoje.
( ) Não foi uma boa experiência, meus conhecimentos eram mais eficazes.
( ) Nunca contratei, mas assim que tiver disponibilidade irei contratar.
( ) Nunca contratei e não tenho interesse em contratar.

22. O contador deve possuir um diferencial além das suas habilidades técnicas, como a gestão empresarial?
( ) Concordo
( ) Discordo

23. Você acha que Controladoria é uma ferramenta mais profunda, tornando mais ágil a contabilidade e sua gestão?
( ) Sim
( ) Não

Obrigado pela atenção!

MÍDIAS DIGITAIS: OPORTUNIZANDO A SUPERAÇÃO DA CRISE PANDÊMICA COVID-19 PARA AS EMPRESAS DO COMÉRCIO VAREJISTA DE DIONÍSIO CERQUEIRA- SC E BARRACÃO- PR

DIGITAL MEDIA: OPPORTUNIZING THE OVERCOMING OF THE COVID-19 PANDEMIC CRISIS FOR COMPANIES IN THE RETAIL TRADE OF DIONÍSIO CERQUEIRA- SC AND BARRACÃO- PR

Rosane de Fátima dos Santos[1]
Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

Esta investigação tem por propósito analisar a contribuição das mídias digitais, considerando como ferramenta estratégica de vendas, com vista a minimizar a inadimplência e buscando alavancar as vendas. A investigação fora conduzida a partir de estudos de achados bibliográficos, posteriormente uma pesquisa de campo, aplicada a 39,69% das empresas do segmento varejistas de confecções de roupas dos municípios de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR, trata-se de uma pesquisa quantitativa, do tipo exploratória. Os resultados foram surpreendentes e vem de encontro a temática proposta, os principais mecanismo adotados na pandemia da Covid-19 foram as mídias sociais com preferência e grau de relevância de 88,9% das empresas, bem como 100% das empresas que concordaram que se utilizaram das mídias sociais como uma ferramenta de gestão para aumentar as vendas. Os resultados do estudo ainda nos revelam informações de tamanha significância, a considerar: a carência que as empresas tem em trabalhar com as redes sociais, necessidades de conhecimento pessoal das mídias, e a falta de preparo dos empregados, entre outras informações instigantes.

Palavras-chave: Mídias digitais; Ferramenta estratégica; Era da informação; Superação de crise.

ABSTRACT

This investigation aims to analyze the contribution of digital media, considering it as a strategic sales tool, with a view to minimizing default and seeking to leverage sales. The investigation was conducted from studies of bibliographic findings, later a field research, applied to 39.69% of companies in the clothing retail segment in the municipalities of Dionísio Cerqueira-SC and Barracão-PR. quantitative research, of the exploratory type. The results were surprising and is in line with the proposed theme, the main mechanisms adopted in the Covid-19 pandemic were social media, with a preference and degree of relevance of 88.9% of the companies, as well as 100% of the companies that agreed that used social media as a management tool to increase sales. The results of the study also reveal information of such significance, to consider: the lack that companies have in working with social networks, the need for personal knowledge of the media, and the lack of preparation of employees, among other thought-provoking information.

Keywords: Digital media; Strategic tool; Information age; Overcoming a crisis.

[1] Rosane de Fátima dos Santos. Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis. E-mail: sane_264@hotmail.com
[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Doutora em Administração. E-mail:Raquel_antonia@hotmail.com .

1. INTRODUÇÃO

Em março de 2020, foi notificado o primeiro caso do novo corona vírus (SARS-CoV-2), que causou uma das maiores pandemias já enfrentadas, o covid-19. Em vista desta situação de pandemia, foram necessárias várias medidas de controle para evitar e/ou diminuir a disseminação do vírus.

Uma dessas medidas foi aplicar o isolamento social, que consistiu basicamente em que a população se mantivesse em casa, reduzindo a circulação nas vias públicas, bem como em comércios e afins. Nesse contexto, foi determinado pelo poder público que somente os estabelecimentos considerados essenciais – rede de alimentos, gás, água e rede farmacêuticas, não sofressem paralisação.

Essas imposições, delimitações, limites, até então desconhecidos pelos empreendedores, os forçaram a procurar alternativas para alcançar os consumidores. Consumidores estes que estavam em suas casas, reclusos e com as redes sociais sendo seu único contato com o ambiente externo.

Nesse norte, nasce nossa ***temática*** empreendedorismo e inovação, *delimitado* as mídias sociais e a sua importância para empresas do segmento varejista de roupas de Dionísio Cerqueira- SC.

De certo que, "os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento específico do empreendedor". (DRUCKER, 1987, p. 39)

Este trabalho tem como foco responder à principal ***problemática***: Como aumentar o faturamento e diminuir a inadimplência de empresas no segmento varejista de roupas de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR em tempos de pandemia?

Como respostas provisórias ao estudo, apresentam-se as ***hipóteses***: **H1:** O uso das mídias digitais como ferramenta estratégica inovadora de vendas, aumenta positivamente as vendas neste cenário pandêmico, permitindo que as empresas sejam mais competitivas. **H2:** As vendas por meio das mídias digitais possibilitam uma diminuição da inadimplência, impactando positivamente nos recebíveis das empresas e na superação da crise pandêmica.

As pequenas empresas, com suas estruturas minimalistas, muitas vezes familiares, são consideradas umas das bases do empreendedorismo nacional e tiveram seus limites mercadológicos colocados sob dura prova com o advento da pandemia de 2020.

Nesse novo cenário entram em cena as mídias sociais e todo o alcance que elas proporcionam, exigindo desses empreendedores conhecimento e inovação.

Nesse contexto insurge-se o ***objetivo geral***: analisar a contribuição das mídias digitais

como ferramenta estratégica de vendas, minimização de inadimplências e alavancando a competitividade, no tocante as empresas no segmento varejista de roupas localizadas no município de Dionísio Cerqueira e Barracão-PR.

Esse novo cenário trouxe também algumas questões a serem analisadas como sendo os meios para se chegar ao propósito, representados pelos ***objetivos específicos***: **(a)** Revisar o referencial teórico que dá base para a investigação; **(b)** Identificar o perfil e características das empresas do segmento varejista de confecções e os mecanismos adotadas na pandemia para superação da crise; **(c)** Descrever quais os principais mecanismos das mídias digitais adotados pelas empresas do segmento varejista de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR; e, **(d)** Descobrir quais são os maiores limitadores das empresas no segmento varejista de roupas localizadas no município de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR e propor ações para reversão de tais limitações.

A investigação ***justifica-se***, considerando Malavê (2020 apud OMG, 2020) as mídias sociais tem sido o principal canal de comunicação desde que OMG (Organização Mundial da Saúde) declarou estado de pandemia do corona vírus, principalmente para as empresas. Isso se deve em grande parte pelo isolamento social, que faz com que as pessoas estejam mais tempo conectados as mídias sociais.

Isso gera uma crise econômica, forçando as empresas a se reinventar, e uma forma eficaz é através das mídias sociais, que através de suas várias plataformas digital oferece a possibilidade de conexão entre empresas e seus consumidores, proporcionando e estimulando o consumo de forma segura para ambos.

Mas para que isso seja satisfatório e seguro, tem que haver uma preparação das partes, e muito mais em especial das empresas, para saber escolher qual dos canais das redes sociais que se identifica melhor com seu público alvo.

A investigação é quantitativa, o estudo esta composto das seguintes etapas: (i) introdução, (ii) referencial teórico, (iii) metodologia, (iv) resultados e discussões, (v) considerações finais, referências e apêndice.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico abrange um estudo quanto aos pontos relevantes para a compreensão do trabalho, conforme os objetivos propostos, e a base do desenvolvimento deste artigo se dará por meio das bibliografias encontradas pertinentes ao assunto, corrobora Rodrigues (2007), o referencial teórico está “ligado diretamente ao problema de pesquisa, que

o aluno utilizará para obter subsídios, visando definir, com mais clareza, os diversos aspectos a serem objeto de levantamento de campo".

2.1 A ERA DA INTERNET, ERA DA INFORMAÇÃO

Segundo Torres (2009, p. 19), há pouco mais de uma década a internet surgia como uma rede de computadores onde as informações podiam ser publicadas por especialistas e acessadas por clientes, trazendo para o mundo dos negócios a novidade do acesso instantâneo às informações sobre os produtos e serviços oferecidos. Assim cresceu a internet, um grande catálogo eletrônico de produtos e informações mundiais.

Baseado na liberação que a internet oferece, Evans (2009), afirma que os consumidores estão ativamente se conectando uns com os outros, e estão compartilhando diversas informações a todo momento. Esse compartilhamento continuo de experiências e pensamentos, proporcionam duas situações para o marketing das empresas: podem reforçar ou podem destruí-lo, pois os consumidores tendem a confiar mais nas conversas virtuais que tem, do que nos conteúdos oferecidos.

Com o decorrer do tempo, é possível observar que a interação entre os clientes e os diferentes tipos de varejos foram se adaptando conforme as exigências de cada consumidor. Com os inúmeros avanços tecnológicos, os novos perfis dos consumidores se interessam cada dia mais com a possibilidade e liberdade em expressarem a análise do produto, bem como a maior possibilidade em demonstrar suas experiências sobre os serviços e produtos da ferramenta digital. (MARQUES, 2018)

Sendo assim, ultimamente com o fácil acesso à web, as empresas conseguem ter maior eficiência e praticidade ao solucionarem questões entre seus clientes, sejam elas quais forem. As estratégias de marketing digital utilizadas, possibilitam de maneira estritamente efetiva satisfazer grande parte das necessidades do seu público-alvo, de maneira imediata e de baixo custo. (FERREIRA BATISTA E FERREIRA FIGUEIREDO, 2018)

2.2 PRINCIPAIS MECANISMOS DAS MÍDIAS DIGITAIS ADOTADOS PELAS

2.3 EMPRESAS

De acordo com o SEBRAE (2018), no Brasil há aproximadamente 6,4 milhões de estabelecimentos comerciais e deste total, 99% são MPEs e de toda a mão de obra ativa, ou seja, empregos formais de carteira assinada, as MPEs comportam 52%, o que corresponde a 16,1 milhões. Dado a representatividade econômica e social das MPEs, e ainda sobre as

noções básicas de MPEs, é importante ressaltar suas características básicas, e nesse sentido, Oliveira (2013 apud SEBRAE, 2018), corrobora trazendo um rol de características. Entre elas apresentam-se: a baixa intensidade de capital, as altas taxas de natalidade e de mortalidade, a demografia elevada, a forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios, o poder decisório centralizado, os registros contábeis pouco adequados, a contratação e utilização de mão de obra não qualificada ou semiqualificada.

Uma pesquisa sobre transformação digital nas Micro e Pequenas Empresas (MPEs), realizada pelo SEBRAE (2018), aplicada a um universo de 6022 donos de MPEs de todo território nacional, evidencia alguns resultados importantes sobre o uso das redes sociais por esse tipo de empresa. Um dos seus resultados mostra que 75% dos empresários usam o WhatsApp; 57% o Facebook; e apenas 15% o Skype (DATASEBRAE, 2018, on-line). Além disso, 72% disseram usar o WhatsApp para se comunicar com os clientes e, quando indagados sobre os motivos de acessarem a internet, entre 50% a 75% disseram valer-se dela para pesquisar preços, acessar serviços bancários e do governo, comprar/vender produtos e para a divulgação institucional de sua empresa.

Análoga à história da ciência na modernidade, a tecnologia sofre e causa transformações profundas de caráter político, econômico, social e filosófico, na história do séc. XVII em diante. Por isso, Miranda (2002), afirma que a tecnologia moderna não pode ser considerada um mero estudo da técnica. Ela representa mais que isso, pois nasceu quando a ciência, a partir do renascimento, aliou-se à técnica, com o fim de promover a junção entre o saber e o fazer (teoria e prática).

> A tecnologia é fruto da aliança entre ciência e técnica, a qual produziu a *razão instrumental*, como no dizer da Teoria Crítica da Escola de Frankfurt. Esta aliança proporcionou o *agir-racional-com-respeito-a-fins*, conforme assinala Habermas, a serviço do poder político e econômico da sociedade baseada no modo de produção capitalista (séc. XVIII) que tem como mola propulsora o lucro, advindo da produção e da expropriação da natureza. Então, se antes a razão tinha caráter contemplativo, com o advento da modernidade, ela passou a ser instrumental. É nesse contexto que deve ser pensada a tecnologia moderna; ela não pode ser analisada fora do modo de produção, conforme observou Marx. (MIRANDA, 2002, p. 51)

Desta maneira as mídias sociais vêm influenciando as Pequenas e Médias Empresas, assim como ajudando a fomentar o econômico das empresas que tem como mola propulsora o lucro. (MIRANDA, 2002)

2.3.1 As Mídias Sociais

Dentro do mundo digital, estão as mídias sociais que ganham diariamente poder gigantesco na sociedade, tornando um grande desafio para as empresas se inserirem neste meio. No Brasil, o crescimento da Internet tem sido impressionante, passando de 2,5 milhões de usuários em 1999 para mais de 139 milhões em 2017. (SILVA, LIMA E LIMA, 2018)

Para Torres (2009, p. 74):

> As mídias sociais são sites na Internet construídos para permitir a criação colaborativa de conteúdo, a interação social e o compartilhamento de informações de diversos formatos. Dentro das mídias sociais estão incluídos os blogs, as redes sociais, os sites de conteúdo colaborativo e diversos outros que abrangem comunicação, relacionamento, multimídia e entretenimento.

Uma das grandes vertentes das mídias sociais são as redes sociais, ou como chamavam antigamente, os sites de relacionamento. Segundo Telles (2010), as redes sociais são ambientes que focam reunir pessoas, os chamados membros, que, uma vez inscritos, podem expor seus perfis com dados como fotos pessoais, textos, mensagens e vídeos, além de interagir com outros membros, criando listas de amigos e comunidade de diversos assuntos.

2.3.2 Redes Sociais

De acordo com o IBGE (2018), 89% dos internautas efetuam ao menos uma compra on-line e o índice de satisfação é 93%, sendo o comercio eletrônico o mais visado. Esta modalidade de transação é denominada e-commerce ou comércio eletrônico. Com a atipicidade de 2020, no varejo 20% das lojas tiveram de fechar as portas, sendo as regiões Norte e Nordeste as mais impactadas. No entanto, esse impacto fez com que a região Norte tivesse o maior índice de novos consumidores online, com crescimento de 4% em relação ao ano anterior.

2.4 PRINCIPAIS MECANISMOS ADOTADOS NA PANDEMIA PARA SUPERAÇÃO DA CRISE

Como toda ação possui a sua reação, o fechamento das lojas, devido aos decretos de isolamento social e proibição de funcionamento dos comércios considerados não essenciais, provocou uma diminuição extraordinária no setor financeiro das empresas. Muitos empresários já não sabiam mais o que fazer para tentar manter um pouco o funcionamento e consequentemente diminuir o índice de demissões. Afinal, se a empresa não gera dinheiro, não haverá como pagar os seus colaboradores, muito menos manter estoque de produtos.

(LIMA E FREITAS, 2020)

Tendo em vista as dificuldades vivenciadas pelos empreendedores, os mesmos tiveram a ideia em inovar os seus serviços. Uma das ideias primordiais, pautou-se no investimento do marketing digital aos diversos tipos de varejo. A aplicação da ferramenta pontua positivamente ao que diz respeito a divulgação dos produtos nas mídias sociais com maior índice de interatividade entre vendedor e cliente. (REZENDE, MARCELINO E MIYAJI, 2020)

Apesar inúmeros impactos negativos que a doença ocasionou, pesquisas apontaram que desde o final do 1º semestre de 2020, em torno de 70% dos brasileiros compraram online após a pandemia do covid-19. Mesmo com a queda que o setor comercial apresentou na pandemia, as estratégias de vendas online vieram a ganhar mais força em nosso país. As divulgações de produtos nas mídias sociais deram muito suporte aos comerciantes varejistas. (SOUTO, 2020)

Com a implementação da ferramenta, foi possível suprir as indigências que foram aparecendo, de maneira mais ágil e segura. É cada dia mais explícito que a web e os seus recursos online contemplam grande mobilidade comercial e varejista, aumentando gradativamente as expectativas de compras e consumos para os comerciantes. (REZENDE, MARCELINO E MIYAJI, 2020)

De acordo com a mudança no comportamento dos indivíduos, principalmente devido à revolução tecnológica causada pelos smartphones, que ampliaram o poder de convergência de conteúdo, entretenimento e experiência, proporcionados em boa parte pelas mídias sociais, as empresas devem adaptar-se a esse novo cenário, em prol de manterem-se ativas e competitivas junto ao mercado consumidor. (MONTEIRO E BARRETO, 2017)

Segundo Veloso (2011), a vida cotidiana é marcada por um materialismo espontâneo e por certa dose de pragmatismo na solução dos problemas enfrentados, o que ficou perceptível em 2020, com Covid-19, onde as medidas de restrição de circulação e o fechamento de lojas físicas durante a pandemia foram os principais fatores para o crescimento das compras em sites. No Brasil 13 milhões a mais de pessoas passaram a comprar pela internet, números levantados pelo relatório da 43ª Webshoppers (2021).

Ainda pelos dados da Webshoppers (2021), 83% dos consumidores que compraram online pela primeira vez em 2020 repetiriam a operação, sendo que desses, 69,5% afirmaram que promoveriam a loja promulgando mais engajamento, enquanto os insatisfeitos representam 15,2% dos levantados. Quando questionados acerca da experiência, os

insatisfeitos apontam como principal incomodo o prazo de entrega, seguidos da qualidade do atendimento e da qualidade dos produtos recebidos. A questão do entrega também evidencia outro fator que se mostra decisivo no momento de efetuar a compra, que é o valor do frete. O cliente ao desembolsar valores maiores para garantir uma entrega mais ágil, e quando isso não acontece, gera um grande número de reclamações.

2.4.1 Marketing Digital

O marketing está presente na área de compras e vendas desde aproximadamente a década de 1950. Sua principal função é estabelecer parâmetros que satisfaçam as necessidades do mercado. Deste modo, o marketing produz estratégias eficazes e eficientes, capazes de potencializar as vendas, tornando o negócio mais promissor. De modo geral, suas estratégias proporcionam vendas com maiores índices lucrativos. (BOSCHI, BARROS E SAUERBRONN, 2016)

O marketing digital ou marketing 4.0 como é conhecido busca um aprofundamento e uma ampliação do marketing, centrado na jornada digital dos clientes, cobrindo dessa forma todos os aspectos na oferta e procura por produtos. (KOTLER, KARTAJAYA E SETIAWAN, 2017)

O mais interessante a ser observado, é que o âmbito de vendas on-line até os dias atuais não possui índice de saturação no comércio. É um grupo que possibilita maior agilidade no processo de compra e venda, bem como garantir a estratégia de mudanças e alterações de vendas em instantes. A partir de então, as empresas só vêm a investir cada vez mais nesse ramo, pois já observaram que os serviços e produtos que utilizaram as técnicas em vendas digitais, aproximaram cada vez mais o consumidor das ofertas, facilitando ainda mais as estratégias de vendas. (FERREIRA BATISTA E FERREIRA FIGUEIREDO, 2018)

No tocante as mídias sociais, além de propiciarem um relacionamento interpessoal, as Mídias Sociais levam o comércio virtual ao auge. No Brasil esse comércio já vinha se fortalecendo ao longo dos anos, e em 2020 chegou a perfazer 49% do consumo brasileiros, segundo estudo realizado por Kearney, Consultoria de Gestão Estratégica. (BOWLES, 2020)

3. METODOLOGIA

Nessa seção serão apresentados os procedimentos metodológicos destacando o tipo de pesquisa, o sujeito estudado, os caminhos da pesquisa, as técnicas utilizadas para analisar os dados e por fim como esses foram tratados. Visando assim, conceder à contribuição

necessária para o desenvolvimento do tema. Segundo Cervo (2007), o homem não age diretamente sobre as coisas. Sempre há um intermediário, um instrumento entre ele e seus atos.

A ***caracterização*** do estudo, considera a população segundo Lakatos e Marconi (2010), é definida pelo conjunto de pessoas que apresentam pelo menos uma característica em comum. A população analisada consiste em todas as empresas varejistas de confecções comércio da cidade de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão-PR, mais especificadamente do setor varejista de confecções. Vale ressaltar que a escolha da cidade de Dionísio Cerqueira e Barracão-PR é motivada para quantidade de empresas que atuam neste segmento na trifronteira, e dado ao fato que neste período de pandemia foi bastante afetada com a crise pandêmico, sendo esse um dos maiores fatores motivadores para essa pesquisa.

Outro foco a ser apontado seria o fato de não termos conhecimento de pesquisas nesse assunto aqui na cidade de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR.

A ***abordagem da pesquisa*** será de natureza quantitativa pois os números se tornam relevantes para a quantificação dos dados, e nessa mesma perspectiva Malhotra (2001), afirma que os dados obtidos são quantificados por meio de cálculos e procedimentos estatísticos.

Este estudo visa quantificar as informações obtidas nas empresas, ***quanto aos objetivos***, será usado à pesquisa exploratória, devido que, "a pesquisa exploratória visa a proporcionar ao pesquisador uma maior familiaridade com o problema em estudo este esforço tem como meta tornar um problema complexo mais explícito ou mesmo construir hipóteses mais adequadas".

Quanto aos ***procedimentos adotados para a coleta de dados*** a investigação será bibliográfica e de campo. Primeiramente será realizado uma pesquisa bibliográfica através de livros, artigos, buscas na internet pelo Google acadêmico, a fim de aprofundar o assunto e conhecer as características das mídias sócias nas empresas varejistas de confecções e seu marketing de relacionamento, corroboram Marconi e Lakatos (2003. p. 123), que "a pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., [...]".

Após será feito a pesquisa de campo, onde será elaborado um questionário para aplicação em determinada população, alvo desse estudo. Para Marconi e Lakatos (2003, p. 185), a pesquisa de campo, "consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se

presume relevantes, para analisá-los".

Quanto aos instrumentos de coleta de dados será realizado um questionário online na plataforma do Google Forms e se dará por meio da aplicação de um questionário estruturado às empresas de confecções de Dionísio Cerqueira – SC e Barracão-PR e será constituído por perguntas fechadas, que são úteis para a quantificação dos dados, uma vez que são padronizados. (MALHOTRA, 2001)

Os respondentes irão responder ao questionário de forma eletrônica, este será enviado por meio do aplicativo WhatsApp. Dessa forma os participantes terão acesso ao link e poderão responder aos questionários, produzindo as informações para análise e transcrição dos resultados, com o intuito de atender aos objetivos da pesquisa. Esse método foi escolhido por facilitar a coleta de dados confiáveis e ter um embasamento maior na hora de fazer a análise da pesquisa.

Encaminharemos a empresa, direcionado ao empresário proprietário do estabelecimento, porque acreditamos ser ele à pessoa mais preparada a nos responder tais informações, já que observamos que nas empresas de confecções varejistas das nossas cidades a maioria dos proprietários são os próprios gestores e normalmente estão presentes em seu estabelecimento.

Após a coleta de dados, a fase seguinte da pesquisa é a de análise e interpretação. Estes dois processos, apesar de conceitualmente distintos, aparecem sempre estreitamente relacionados:

> A análise tem como objetivo organizar e sumariar os dados de tal forma que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para investigação. Já a interpretação tem como objetivo a procura do sentido mais amplo das respostas, o que é feito mediante sua ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos (GIL, 1999, p. 168).

Neste estudo para se alcançar parte dos objetivos propostos serão analisados a percepção das empresas do segmento de confecções destes municípios.

O conhecimento é produzido com base em fenômenos observados, fatos conhecidos ou fatos fundamentados em dados teóricos. Nesse contexto a elaboração de hipóteses é de suma importância, podemos conceituar hipóteses como sendo supostas respostas para um problema em questão**.**

A pesquisa será realizada na última quinzena do mês de outubro de 2021, considerando todas as empresas cadastradas no município de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR, utilizou-se como filtro para pesquisa das empresas do segmento da pesquisa as seguintes palavras chaves: Confecções e Roupas, obtivemos os seguintes quantitativos de

empresas.

Imagem 1- Demonstrativo das empresas cadastradas nos municípios de Dionísio Cerqueira-SC e Barracão- PR

	Filtro de Pesquisa		
Município	**Roupas**	**Confecções**	**Total**
Dionísio Cerqueira - SC	16	50	66
Barracão- PR	32	33	65
(=) Total	**48**	**83**	**131**

Fonte: Elaboração própria (2021)

Quanto a ***analise de dados*** serão levantados os dados considerando os resultados das pesquisas, a pesquisa será tabulada de forma categorizada, para combinar algumas analises de trespostas, considerando CONCORDO e DISCORDO, posteriormente serão demonstrados os resultados mediante apresentação de gráficos e tabelas.

Segundo Gil (2007), a hipótese é uma proposição testável, que pode ou não solucionar um problema. Com base na definição de vários autores sobre hipótese, Marconi e Lakatos (2015), apontam que as hipóteses possuem uma diferença quanto as suas comprovações, classificando-as como explicativas e preditivas. Para isso serão analisados e apresentados os resultados da pesquisa, onde será verificado a influência e a eficácia das mídias sociais como estratégia de marketing. Quanto à sua captação, esses resultados serão compilados em forma de gráficos e analisados para se ter um entendimento do problema proposto de cada MPEs selecionada em nossa amostra. A data para a realização será no mês de setembro de 2021, e com isso poderemos observar se o intuito quanto a variável sugerida e proposta ao nosso problema foi verificada: fidelização de clientes, ampliação de vendas, e principalmente, sobrevivência da MPEs diante do atual cenário do mercado.

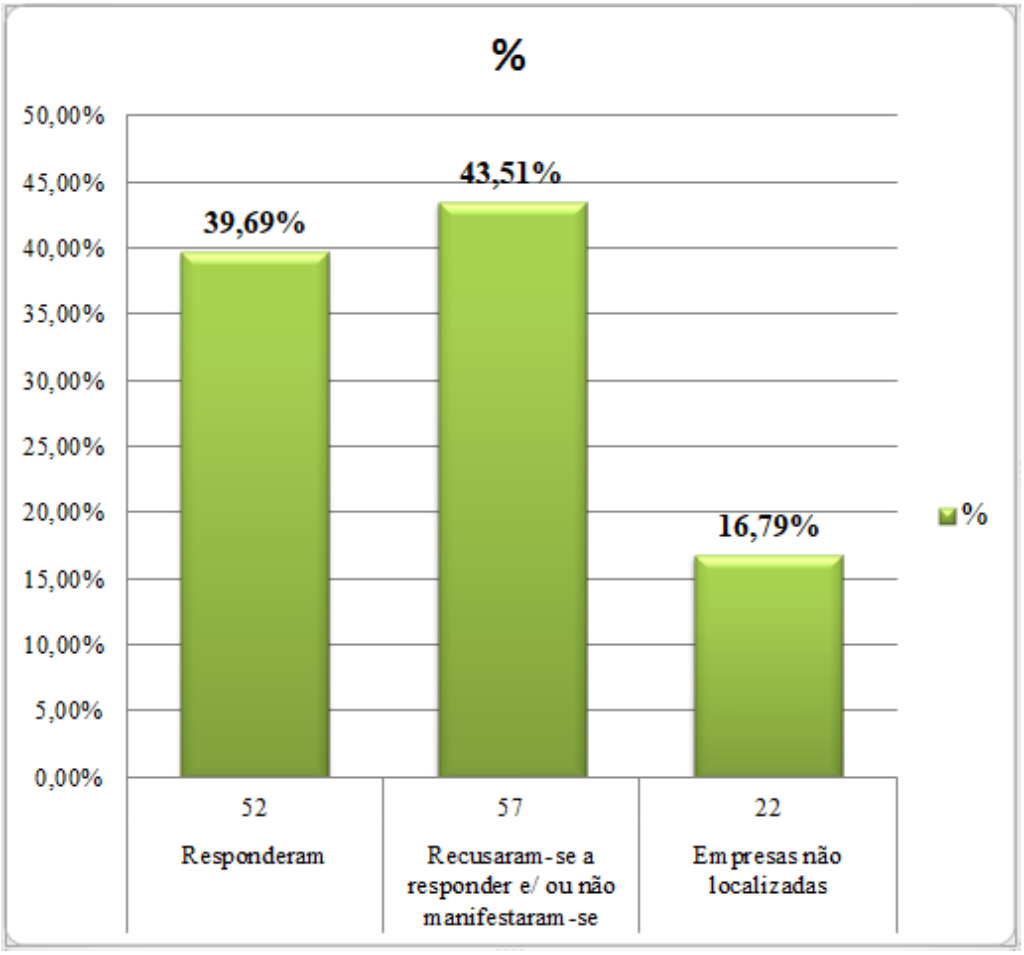
Na condição de pesquisadora, para fins de classificação quantitativa, adotamos como META o critério de ***validação de hipóteses*** considerando que caso os respondentes concordarem com 75% das nossas hipóteses consideramos como VERDADEIRAS, para o caso de percentual inferior a este será considerada como FALSA.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO

Com relação à população observou-se que maioria das empresas ainda tem resistência em participar de pesquisas (43,51%), o que dificulta uma análise do todo, porém o quantitativo que se dispôs a participar corresponde a 39,69% que será a nossa população e servirá de base para na analise dos resultados.

Gráfico 1- Composição das empresas que participaram da pesquisa



Fonte: Elaboração própria (2021)

As empresas não localizadas é dada ao fato de não termos o contato telefônico e/ou tão pouco conseguimos localizá-las pelo endereço, que compõem os 16,79% do que se apresentou pelo gráfico 1.

4.2 PERFIL E CARACTERISTICAS DAS EMPRESAS E DOS RESPONDENTES

Considerando como principais características, respostas de maior preponderância, evidenciou-se pela tabela 1, que 100% das empresas são de pequeno porte, e atuam cerca de 1 a 5 anos são empresas em fase de expansão – novas empresas correspondem a 44,4% apenas 33,4% possuem mais de 15 anos no mercado que são empresas sólidas no mercado dado ao tempo de atuação, 88,9% possui de 1 a 5 empregados e com relação a estação do ano que julgam ter maior faturamento é o verão com 66,7%.

Tabela 1- Perfil da empresa

Variáveis	n	%
PERFIL DA EMPRESA		
Porte da empresa		
Microempresas	-	-
Pequeno Porte	52	100,0%
Médias Empresas	-	-
Grandes Empresas	-	-
Tempo atuação da empresa		
De 1 a 5 anos	23	44,4%
De 6 a 10 anos	6	11,1%
De 11 a 15 anos	6	11,1%
Mais de 15 anos	17	33,4%
Empregos diretos		
De 1 a 5 empregados	46	88,9%
De 6 a 10 empregados	6	11,1%
De 11 a 15 empregados	-	-
De 16 a 20 empregados	-	-
Mais de 20 empregados	-	-
Estação do ano tem melhor faturamento		
Verão	34	66,7%
Inverno	6	11,1%
Primavera	6	11,1%
Outono	6	11,1%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Considerando que as empresas de pequeno porte, utilizou-se por critério para definição do porte, o abordado na Lei Complementar n. 123 de 2006, que elucida que as pequenas empresas com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões.

Quanto ao perfil do respondente pode-se evidenciar pela tabela 2, algumas das principais, considerando as respostas de maior preponderância das características dos respondentes, quais sejam: 33,3% possuem mais de 57 anos e 33,3% de 42 a 49 anos; 55,6% estado civil casado; 33,3% grau de escolaridade com ensino superior incompleto; Renda mensal de 33,3% de 1 a 3 salário mínimo e 33,3% acima de 15 salários mínimos; tempo de atuação com 77,8% mais de 7 anos; 100% dos respondentes do gênero feminino.

Tabela 2- Perfil do Respondente

Variáveis	n	%
PERFIL DO RESPONDENTE		
Faixa etária		
De 18 a 25 anos	-	-
De 26 a 33 anos	6	11,1%
De 34 a 41 anos	12	22,3%
De 42 a 49 anos	17	33,3%
De 50 a 57 anos	-	-
Acima de 57 anos	17	33,3%
Estado Civil		
Solteira	6	11,1%
Casado	29	55,6%
União Estável	-	-
Outros	17	33,3%
Grau de escolaridade		
Ensino fundamental incompleto	-	-
Ensino médio incompleto	-	-
Ensino médio completo	6	11,2%
Ensino superior incompleto	17	33,3%
Pós-graduado	12	22,2%
Ensino superior completo	5	11,1%
Outros	12	22,2%
Renda mensal		
De 1 a 3 salários mínimos	17	33,3%
De 4 a 7 salários mínimos	6	11,2%
De 8 a 11 salários mínimos	-	-
De 12 a 15 salários mínimos	12	22,2%
Acima de 15 salários mínimos	17	33,3%
Quantidade Filhos		
Nenhum	23	44,4%
1 Filho	-	-
2 Filho	29	55,6%
3 Filho	-	-
Mais de 3 Filhos	-	-
Tempo de atuação na área		
Menos de 1 ano	6	11,1%
De 1 a 3 anos	6	11,1%
De 4 a 7 anos		-
Mais de 7 anos	40	77,8%
Gênero		
Feminino	52	100,0%
Masculino	-	-
Outros	-	-

Fonte: Elaboração própria (2021)

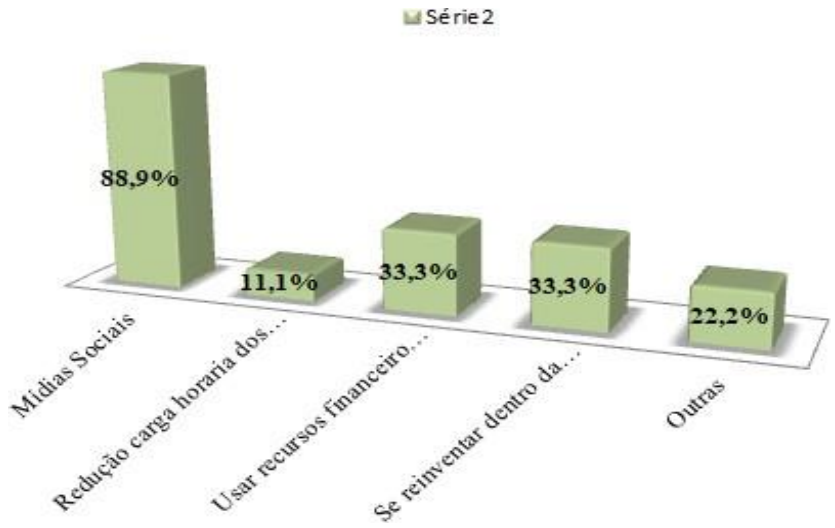
Considerando como um ponto alto do perfil do respondente a busca pelo conhecimento, dado ao fato que a maioria dos respondentes (33,3%) está cursando o ensino superior.

4.3 PRINCIPAIS MECANISMOS ADOTADAS NA PANDEMIA PARA SUPERAÇÃO DA CRISE

Com vista, aos mecanismos adotados frente ao cenário pandêmico, inicialmente efetuou-se a seguinte pergunta: *Você julga que neste período de pandemia é possível aumentar o faturamento e diminuir a inadimplência de pequenas empresas no segmento varejista?* Obteve-se 100% de concordância.

No intuito de conhecer quais são os principais mecanismos adotados na pandemia, efetuou-se o seguinte questionamento: *Assinale quais das opções abaixo você julga ser os principais mecanismos adotadas na pandemia para superação da crise pela sua empresa?*

Gráfico 2- Principais mecanismos adotados na pandemia pelas empresas pesquisadas



Fonte: Elaboração própria (2021)

No gráfico 2, evidenciou-se os percentuais das respostas, considerando que os respondentes tinham a opção de assinalar as várias alternativas, as quais julgavam de maior relevância, sendo assim temos por grau de relevância a seguinte ordem: 1° grau de relevância - as *Mídias Sociais*, 2° grau de relevância- Usar recursos financeiro oferecido pelo governo Federal e se reinventar dentro da empresa, buscando novos nichos de mercado, 3° grau de relevância a opção de Outras e por fim, em último grau de relevância Redução carga horaria dos funcionários.

Nota-se que as mídias sociais tem auxiliado as empresas a superar a crise, em especial

no período onde as empresas foram obrigadas a fechar suas portas, a saída foi as vendas utilizando-se on line, as mídias sociais deram voz para que as empresas pudessem manter-se ativas; de encontro ao que Bowles (2020) elucida quanto ao fortalecimento ao longo dos anos e Telles (2010) aborda que as redes sociais visam reunir as pessoas; o que de fato se confirma pelos resultados aqui apresentados na pesquisa.

Com relação ao objetivo geral, efetuou-se a seguinte pergunta: *(OG) Você julga que existe uma contribuição decisiva das mídias digitais como ferramenta estratégica de vendas, minimização de inadimplências e alavancando a competitividade, no tocante as pequenas empresas no segmento varejista de roupas?* Obtivemos 100% de concordância, os respondentes acreditam que as mídias digitais assumem um papel decisivo como ferramenta estratégica de vendas.

Com vista, a conhecer os serviços que as empresas utilizam na internet, efetuou-se o seguinte questionamento: *Quais destes serviços sua empresa utiliza diariamente, através da internet?* As respostas, por grau de relevância, em *primeiro lugar*: **redes sociais da empresa**, em *segundo grau de relevância*: serviços bancários, compras de mercadoria e pesquisar preços, *em terceiro grau de relevância*: e-mail, notícias rede sociais pessoais, *quarto grau* de relevância: pesquisas diversas e em *último lugar*: acessar serviços governo.

Os respondentes concordaram em 100% que utilizam-se *do whatsapp como ferramenta de comunicação* com seu cliente.

Considerando o questionamento, assim evidenciado: Segundo pesquisas feitas pelo IBGE em 2018, 89% dos internautas efetuaram ao menos uma compra on line. Já no 43º Webshoppers em 2021, constatou-se que no Brasil 13 milhões a mais de pessoas passaram a comprar pela internet. Em relação à sua empresa, você observou o *ganho de novos clientes usando a ferramenta de vendas pelas redes sociais*? Todos os respondentes concordam.

Ainda considerando a periodicidade de vendas pela internet, questionou-se: Apesar inúmeros impactos negativos que a doença ocasionou, pesquisas apontaram que desde o final do 1º semestre de 2020, em torno de 70% dos brasileiros compraram online após a pandemia do covid-19. Mesmo com a queda que o setor comercial apresentou na pandemia, as estratégias de vendas online vieram a ganhar mais força em nosso país. As divulgações de produtos nas mídias sociais deram muito suporte aos comerciantes varejistas. Em que momento da *pandemia sua empresa passou a vender pelas redes sociais*? Evidenciou-se que 77,8% início (período de março/2020 até novembro/2020) e

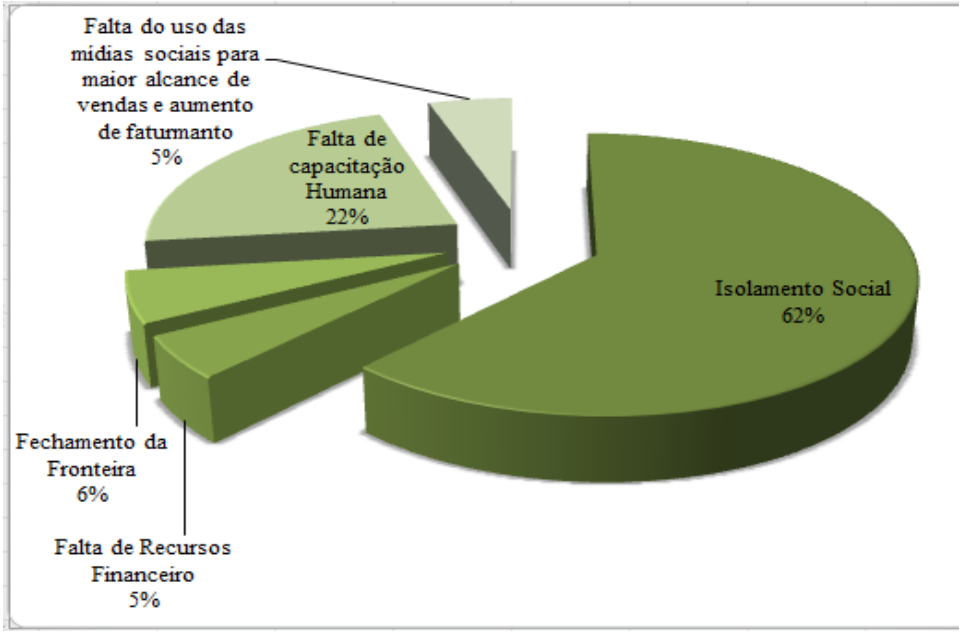
22,2% durante (período de novembro/2020 até abril/2021), passou a efetuar as vendas pelas redes sociais.

Ainda segundo evidenciado no referencial teórico Rezende, Marcelino e Miyaji (2020) as mídias sociais como um mecanismo de superação da crise, de encontro com os achados da pesquisa.

4.4 MAIORES LIMITADORES DAS EMPRESAS DO SEGMENTO VAREJISTA DE ROUPAS LOCALIZADAS NO MUNICÍPIO DE DIONÍSIO CERQUEIRA- SC E BARRACÃO- PR

Considerando como maiores limitadores temos as variáveis informadas no gráfico 3, por resposta ao questionamento, onde o maior limitar foi 62% dos respondentes acusaram como o isolamento social e por último a falta de recursos financeiros.

Gráfico 3- Principais limitadores enfrentados pela sua empresa



Fonte: Elaboração própria (2021)

Observou-se que a falta de capacitação humana (22%), é algo a ser refletido para que se possa repensar e as empresas investir nesta área.

Considerando a profissionalização e o conhecimento na área da mídias sociais, evidenciou-se o seguinte questionamento: A pandemia expôs as empresas para a necessidade de se reinventar, numa tentativa de manter sua saúde financeira. Uma das maneiras é o uso das mídias sociais, que oferece a possibilidade de conexão entre empresas e seus

consumidores, proporcionando e estimulando o consumo de forma segura para ambos. Mas para que isso seja satisfatório e seguro, tem que haver uma preparação das partes, e muito mais em especial das empresas. Qual seria a *principal dificuldade de sua empresa em trabalhar com as redes sociais*? Como respostas obtivemos em primeiro lugar o a ***necessidade conhecimento pessoal das mídias***, em segundo lugar empregados especializados, terceiro lugar tempo para administrar as mídias e por fim estrutura para manter as mídias.

4.5 PROPOSTA DE AÇÕES PARA REVERSÃO DE TAIS LIMITAÇÕES

Considerando os maiores limitadores do seu negócio, você julga qual das ações abaixo que possibilitaria a reversão de tais limitações?

Tabela 3- Ações para reversão de problemas segundo resultados da pesquisa

Variáveis	n	%
REVERSÃO DE PROBLEMAS		
Contribuir para a conscientização a respeito da vacinação	17	32,8%
Buscar formação nas áreas de necessidade junto a profissionais qualificados	10	19,2%
Buscar junto ao seu contador, informação sobre como se preparar para uma eventual necessidade financeira, constituindo uma reserva de caixa	10	19,2%
Adotar mecanismos de gestão para maior controle financeiro	1	1,9%
Abertura das fronteiras		
Buscar por intermédio da tecnologia, mídias digitais a reestruturação do negócio	14	26,9%

Fonte: Elaboração própria (2021)

Considerando os resultados evidenciados na tabela 3, as ações consideradas de maior relevância pelos respondentes é Contribuir para a conscientização a respeito da vacinação (32,8%) e *Buscar por intermédio da tecnologia, mídias digitais a reestruturação do negócio* (26,9%), observou-se que vem de encontro ao estudo com relação as mídias sociais.

4.5.1 Isolamento social x Faturamento

No tocante ao isolamento, despertou-se o interesse em conhecer essa realidade das empresas, efetuou-se o seguinte questionamento: O fechamento das lojas, devido aos decretos de isolamento social e proibição de funcionamento dos comércios considerados não essenciais, provocou uma diminuição extraordinária no setor financeiro das empresas. Em tempos de pandemia e a necessidade do isolamento social para evitar e/ou diminuir a disseminação do vírus, como se comportou *o faturamento de sua empresa*, nesse período? Notou-se que 44,4% dos respondentes manteve-se estável neste cenário pandêmico, 33,3%

apresentou diminuição e 22,2% apresentou um aumento.

4.5.2 Isolamento social x Marketing digital

Como o marketing digital foi visto neste período pela maioria das empresa, é o que buscou-se conhecer pela seguinte indagação: Tendo em vista as dificuldades vivenciadas pelos empreendedores na pandemia, os mesmos tiveram que inovar os seus serviços. Uma das ideias primordiais, pautou-se no investimento do marketing digital aos diversos tipos de varejo. A aplicação da ferramenta pontua positivamente ao que diz respeito a divulgação dos produtos nas mídias sociais. Sua empresa *utilizou do marketing digital para se manter no mercado durante o período de isolamento social*? Nota-se que 100% dos respondentes concordaram que utilizaram-se do marketing digital para manter-0se ativos no mercado.

4.5.3 Mídias sociais como ferramenta para aumentar as vendas

Conhecer o impacto das mídias sociais na vida das empresas do segmento estudado, para isso evidenciou-se o seguinte questionamento: As mídias sociais tem sido o principal canal de comunicação desde que OMG (Organização Mundial da Saúde) declarou estado de pandemia do corona vírus, principalmente para as empresas. Isso se deve em grande parte pelo isolamento social, que faz com que as pessoas estejam mais tempo conectados as mídias sociais. Nesse cenário você acredita no *uso das mídias sociais como ferramenta para aumentar as vendas do comércio*? 100% dos respondentes concordam que sim, as **mídias sociais podem ser usadas como uma ferramenta** para alcance desse objetivo.

Nesse mesmo norte, questionou-se sobre: Há pouco mais de uma década a internet surgia como uma rede de computadores onde as informações podiam ser publicadas por especialistas e acessadas por clientes, trazendo para o mundo dos negócios a novidade do acesso instantâneo às informações sobre os produtos e serviços oferecidos. Sua empresa faz *uso da internet no dia a dia de atendimento*? 100% dos respondentes concordaram que de certa forma, fazem uso sim.

4.5.4 Mídias sócias mais usadas pelas empresas

Por oportuno, faz-se necessário conhecer quais são as principais mídias sociais usadas pelas empresas do segmento pesquisado, sendo assim perguntou-se: Qual dessas mídias sociais tem mais uso em sua empresa, no que diz respeito aos departamentos em geral, financeiro, compras, administrativo, contábil? Em *primeiro lugar* obtivemos o Instagram, Segundo lugar: Google e WhatsApp, terceiro lugar: Facebook, quarto lugar: tiktok e por último telegram.

4.6 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Considerando a problemática: Como aumentar o faturamento e diminuir a inadimplência de empresas no segmento varejista de roupas de Dionísio Cerqueira- SC e Barracão- PR em tempos de pandemia?

Efetuou-se essa pergunta da problemática para validar qual a visão dos respondentes e depois validar as hipóteses, e como resposta 100% de concordância 1quanto ao problema.

As hipóteses propostas como resultados provisórios ao estudo são: **H1:** O uso das mídias digitais como ferramenta estratégica inovadora de vendas, aumenta positivamente as vendas neste cenário pandêmico, permitindo que as empresas sejam mais competitivas. **H2:** As vendas por meio das mídias digitais possibilitam uma diminuição da inadimplência, impactando positivamente nos recebíveis das empresas e na superação da crise pandêmica.

Tabela 4- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	75,0%	100,00	Verdadeira
H2	75,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

Por certo, as hipóteses propostas foram todas validadas em 100% dessa forma o problema foi respondido, consideradas VERDADEIRAS para o estudo proposto, as mídias digitais são uma feramenta estratégica para aumentar as vendas, é um diferncial competitivo, bem como diminuem a inadimplência.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O cenário econômico mundial, levou as empresas a buscar novas ferramentas para alavancar os seus negócios, como meio alternativo diante da pandemia avassaladora, insurge-se as mídias digitais, para superação das dificuldades, conforme muito bem evidenciado no referencial teórico por Souto (2020) e Rezende, Marcelino e Miyaji (2020), foi um dos meios predominantes as vendas on-line.

O estudo nos revelou que um dos fatores positivos nesse novo cenário seria, hipoteticamente falando, a diminuição da inadimplência. Para considerar uma compra on-line devidamente concretizada, é pré-requisito que seja efetuado o pagamento pelo consumidor, garantindo assim seus direitos de receber a mercadoria conforme acordado com o lojista.

Esse item extingue uma prática muito comum, o famoso “fiado”, muito utilizado em comércios de cidades pequenas, e que consiste em comprar para “pagar depois”. Esse advento

contribui muito para o aumento da inadimplência mensal, que pode desestabilizar e ou comprometer o fluxo de caixa mensal.

Os resultados nos revelam, que em tempos de crise, alternativas que facilitem as vendas pelas empresas, contribuem para seu crescimento e aperfeiçoamento, o que pode torná-la mais competitiva e inserida no seu nicho de negócio de forma a manter sua sustentabilidade.

O *objetivo geral* proposto neste estudo foi atingindo, existe uma contribuição decisiva das mídias digitais como ferramenta estratégica de vendas, minimização de inadimplências e alavancando a competitividade, no tocante as pequenas empresas no segmento varejista de roupas, 100% de concordância.

Quanto ao *problema* proposta, uso das mídias sociais como ferramenta para aumentar as vendas do comércio? 100% concordaram; bem como as *Hipóteses* propostas foram validadas como verdadeiras em 100%, o uso das mídias digitais favorece o aumento das vendas, diminuição da inadimplência, permitindo a empresa ser mais competitiva, superando a crise.

Por certo, as mídias digitais vem alicerçar o alcance de algo que antes estava muito distante, e agora abre portas para o mundo de possibilidades infinitas, as empresas não se limitam somente ao seu estabelecimento físico, as ferramentas on-line já são parte integrante de controles, comunicação entre outros. Atestamos isso, pois, todos hoje possuem um e-mail e tem à sua disposição Internet banking, para realizar operações financeiras simples como pagar contas.

Ser competitivo, inovar no seu nicho de mercado, estar atualizado frente às novas tendências de consumo sempre são obstáculos a serem enfrentados para as empresas, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte.

É fundamental pensar: o porquê não aliar a necessidade de aperfeiçoamento constante ao uso das mídias sociais, e com isso atingir o consumidor, que hoje, especialmente, encontra-se mais recluso do que o costume, devido ao fator Pandemia.

Mas para que isso seja satisfatório e seguro, tem que haver uma preparação das partes, e muito mais em especial das empresas, para saber escolher qual dos canais das redes sociais que se identifica melhor com seu público alvo.

Como *recomendação* dada à importância e considerando os resultados deste estudo, recomendamos a ASCOAGRIM e a UNETRI FACULDADES que pensem em algo para a capacitação profissional, a promoção do conhecimento nessa área, para que as empresas da

trifronteira, possam receber uma capacitação para uso destas ferramentas que irão otimizar seus resultados e coloca-las num lugar de ascensão frente ao mercado competitivo.

Por *sugestões* que este estudo possa ser explorado por outros segmentos na nossa trifronteira para confirmação dos resultados, ou seja, se os resultados que obtivemos para segmento de varejista de confecções e roupas são os mesmos para outros segmentos, para que só assim possa se estabelecer politicas públicas de crescimento econômico.

Por fim, encerramos como uma reflexão oportuna para este momento sobre "a autorrenovação organizacional" que segundo Schmidt et. al. (2021, p.14),

> é o ato do gestor se permitir ousar e, ousadia requer inovação, inovação requer o uso de novas tecnologias e instrumentos que efetivamente permitam que se faça gestão; ter o controle, e, estar no controle da situação; repense seu negócio, dessa forma você gestor, poderá afirmar que é adepto da autorrenovação organizacional!

REFERÊNCIAS

BOSCHI, M.R; BARROS, D.F; SAUERBRONN, J.F.R. **A introdução da disciplina de marketing no Brasil: "uma linguagem que nos une"**. Rev. Estudos organizacionais e sociedade. Vol. 02, n. 08, 2016.

BOWLES, Esteban. **A Covid-19 e a transformação do comércio eletrônico no Brasil.** Disponível em: https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/a-covid-19-e-a-transformacao-do-comercio-eletronico-no-brasil/, 2020. Acesso em: 02 de maio de 2021.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica.** 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DRUKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor**. Editora Pioneira, 1987.

DATASEBRAE. **Transformação digital nas MPE**. 2108. Disponível em <https://datasebrae.com.br/transformacao-digital-das-mpe/>. Acesso em: agosto de 2021

EVANS, Dave. **Marketing de Mídia Social: Uma hora por dia**. Rio de Janeiro. Editora Alta Books, 2009.

FERREIRA, J.B; FERREIRA, F.M. **A utilização do marketing digital em uma empresa prestadora de serviço**. Rev. da Universidade Vale do Rio Verde. v. 16, n. 2, 2018.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua.** Disponível em: <https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/servicos/pms/default.shtm>, 2018. Acesso em: 6 mai. 2019.

KOTLER, Philip.; KARTAJAYA, Hermawan.; SETIAWAN, Kotler. **Marketing 4.0: do tradicional ao digital.** Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LIMA, A.V; FREITAS, E.A. **A Pandemia e os impactos na economia brasileira**. **Rev. Economia Empírica**. Vol. 1, n. 04, 2020.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing**. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. Atlas: São Paulo - SP. 5 ed. 2003. Disponível em: <https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india>. Acesso em: 30 ago. 2021.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico:** procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projetoe relatório, publicações e trabalhos científicos. 7.ed.- 10.reimpr.- São Paulo: Atlas, 2015.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A.. **Técnicas de Pesquisas***:* planejamento e execução de pesquisa, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração análise e interpretação de dados. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARQUES, V. **Marketing Digital 360**. 2º Edição, Editora: Leya, 2018.

MIRANDA, A. L. **Da natureza da tecnologia**: uma análise filosófica sobre as dimensões ontológica, epistemológica e axiológica da tecnologia moderna. 2002. 161f. Dissertação (Mestrado em Tecnologia) - Programa de Pós-graduação em Tecnologia, Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná, Curitiba, 2002.

MONTEIRO, Alexandre; BARRETO, Anderson. **Marketing 4.0 e a Cultura de Fãs: Potterheads comprovam que, mais uma vez, Kotler está certo.** Trabalho apresentado no XIX Congresso de Ciências da Comunicação na Região Nordeste, Fortaleza, 2017.

REZENDE, A.A; MARCELINO, J.A; MIYAJI, M. **A reinvenção das vendas: as estratégias das empresas brasileiras para gerar receitas na pandemia de covid-19**. Rev. UFRR/BOCA. vol. 2, n. 6, Boa Vista, 2020.

RODRIGUES, William Costa. **Metodologia Científica. Paracambi**. 2007. Disponível em: <http://pesquisaemeducacaoufrgs.pbworks.com/w/file/fetch/64878127/Willian%20Costa%20Rodrigues_metodologia_cientifica.pdf>. Acesso em: 29 ago. 2021.

SCHMIDT, Raquel Antônia Sabadin. SALDANHA, Bruna Kehl. SILVA, Dara Vitória da. BORTOLI, Gustavo Gabriel de. A**utorrenovação organizacional: propositura de um plano de ação em uma pequena empresa no segmento ferragens e ferramentas localizada em Dionísio Cerqueira- SC.** XXXIV Congresso Internacional de Administração - Ponta Grossa, PR, Brasil, 25 a 27 de Outubro de 2021. Disponível em: https://admpg.com.br/2021/trabalhosaprovados/. Acesso em: 04/11/2021.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Faça sua empresa crescer com o Whats App Business.** Brasília: 2018. Disponível em:< https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/faca-sua-empresa-crescer-com-o-whats-app-business,2a16347faa103710VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 15/09/2021.

SILVA, Francisco Wagner Alves da; LIMA, Pedro Ferreira de; LIMA, Márcia Maria Leite. **Marketing Digital como Estratégia Competitiva dentro das Organizações**: Um Estudo de Caso em uma Rede Empresarial na Região do Cariri – CE. 2018. Disponível em: <https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/download/1417/2028>. Acesso em: 29/08/2021.

SOUTO, X.M. COVID-19: aspectos gerais e implicações globais. **Revista de Educação, Ciência e Tecnologia de Almenara**. v. 2, n. 1, jan./abr. 2020.

TELLES, André. **A revolução das Mídias Sociais:** Estratégias de marketing digital pra você e sua empresa terem sucesso nas mídias sociais**.** 1. Ed. São Paulo: M.Books do Brasil, 2010.

TORRES, Claudio. **Guia Prático de Marketing na Internet para Pequenas Empresas.** Disponível em:

<https://www.cairu.br/biblioteca/arquivos/Marketing/Marketing_Internet_TORRES.pdf.>. 2009 Acesso em: 02 mai. 2021.

VELOSO, Roberto. **Tecnologia da Informação:** contribuição importante para o exercício profissional? Disponível em: <https://www.livrosgratis.com.br/lerlivroonline71643/tecnologia-da-informacao--contribuicao-importante-para-o-exercicio-profissional>, 2011. Acesso em: 02 mai. 2021.

WEBSHOPPERS. **43ª ed. Do Relatório**. Disponível em: <https://www.ebit.com.br/webshoppers>,2021. Acesso em: 02 mai. 2021.

APÊNDICE A - MÍDIAS SOCIAIS E SUA IMPORTÂNCIA PARA AS EMPRESAS EM MEIO A PANDEMIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, Área das Ciências Sociais, da Faculdade UNETRI Faculdade, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel em Ciências Contábeis. Pela acadêmica Rosane De Fátima Dos Santos sob orientação Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.

QUESTÕES

BLOCO 1 – PERFIL DA EMPRESA

1. Considerando os critérios quanto ao porte trazidas pela lei complementar 123 de 2006 e Lei. 11638 2007, responda qual o porte da empresa?

( ) Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões;

( ) Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4,8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões;

( ) Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões.

2. Qual o tempo de existência da empresa?

( ) 1 A 5 ANOS ( ) 6 A 10 ANOS ( ) 11 A 15 ANOS ( ) Mais de 15 ANOS

3. Qual a quantidade de empregados diretos que a empresa possui?

( ) 1 A 5 ( ) 6 A 10 ANOS ( ) 11 A 15 ( ) 16 A 20 ( ) Mais de 20

4. Em que estação do ano sua empresa tem melhor faturamento?

( ) Verão ( ) Inverno ( ) Primavera ( ) Outono

BLOCO 2 – PERFIL DO RESPONDENTE

1. Idade

( ) 18 a 25 ( ) 26 a 33 ( ) 34 a 41 ( ) 42 a 49 ( ) 50 a 57 ( ) 57 acima

2. Estado civil

( ) Solteiro(a) ( ) Casado(a) ( ) União Estável ( ) Outros

3. Formação

( ) Ensino fundamental incompleto ( ) Ensino médio incompleto

( ) Ensino médio completo ( ) Ensino superior incompleto

( ) Pós-graduado ( ) Ensino superior completo

( ) Outros

4. Qual a sua Renda mensal?

( ) 1 à 3 salário mínimo ( ) 4 a7 salários mínimos

( ) 8 à 11 salários mínimos ( ) 12 a 15 salários mínimos

( ) Acima de 15 salários mínimos

5. Quantos filhos você possui?

( ) Nenhum ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) Mais de 3

6. Há quantos anos trabalha com comércio varejista? (tempo de atuação)

( ) Menos de 1 ano ( ) 1 a 3 anos ( ) 4 a 7 anos ( ) Mais de 7 anos

7. Qual seu gênero?

( ) Feminino ( ) Masculino ( ) Prefiro não dizer ( )Outros

8. Considerando no seu ramo de atuação, há mais pessoas do gênero masculino ou feminino que trabalham na sua empresa?

( ) Feminino ( ) Masculino ( ) Não sei responder

BLOCO III - VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. (PB) Você julga que neste período de pandemia é possível aumentar o faturamento e diminuir a inadimplência de pequenas empresas no segmento varejista?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. Você julga que o seu faturamento aumentou no período de pandemia?

( ) Concordo ( ) Discordo

3. Você julga que a inadimplência aumentou no período da pandemia?

( ) Concordo ( ) Discordo

5. (H1) O uso das mídias digitais como ferramenta estratégica inovadora de vendas, aumenta positivamente as vendas neste cenário pandêmico, permitindo que as empresas sejam mais competitivas?

( ) Concordo ( ) Discordo

6. (H2) As vendas por meio das mídias digitais possibilitam uma diminuição da inadimplência, impactando positivamente nos recebíveis das empresas e na superação da crise pandêmica?

( ) Concordo ( ) Discordo

BLOCO IV - MÍDIAS SOCIAIS

1. (OG) Você julga que existe uma contribuição decisiva das mídias digitais como ferramenta estratégica de vendas, minimização de inadimplências e alavancando a competitividade, no tocante as pequenas empresas no segmento varejista de roupas?

( ) Concordo ( ) Discordo

2. (OE) Assinale quais das opções abaixo você julga ser os principais mecanismos adotadas na pandemia para superação da crise pela sua empresa? (Marque todas que se aplicam)

( ) Mídias Sociais

( ) Redução carga horaria dos funcionários

( ) Usar recursos financeiro oferecido pelo governo Federal.

( ) Se reinventar dentro da empresa, buscando novos nichos de mercado.

( ) Outras

3. (OE) Quais são os maiores limitadores encontrados na sua empresa?

( ) Isolamento Social ( ) Fechamento da Fronteira

( ) Falta de capacitação Humana ( ) Falta de Recursos Financeiro

( ) Falta do uso das mídias sociais para maior alcance de vendas e aumento de faturmanto

( ) Outros

4. (OE) Considerando os maiores limitadores do seu negócio, você julga qual das ações abaixo que possibilitaria a reversão de tais limitações?

( ) Contribuir para a conscientização a respeito da vacinação.
( ) Buscar formação nas áreas de necessidade junto a profissionais qualificados
( ) Buscar junto ao seu contador, informação sobre como se preparar para uma eventual necessidade financeira, constituindo uma reserva de caixa.
( ) Adotar mecanismos de gestão para maior controle financeiro
( ) Abertura das fronteiras
( ) Buscar por intermédio da tecnologia, mídias digitais a reestruturação do negócio
( ) outros

5. O fechamento das lojas, devido aos decretos de isolamento social e proibição de funcionamento dos comércios considerados não essenciais, provocou uma diminuição extraordinária no setor financeiro das empresas. Em tempos de pandemia e a necessidade do isolamento social para evitar e/ou diminuir a disseminação do vírus, como se comportou o faturamento de sua empresa, nesse período?

( ) APRESENTOU AUMENTO
( ) APRESENTOU DIMINUIÇÃO
( ) MANTEVE-SE ESTÁVEL

6. Tendo em vista as dificuldades vivenciadas pelos empreendedores na pandemia, os mesmos tiveram que inovar os seus serviços. Uma das ideias primordiais, pautou-se no investimento do marketing digital aos diversos tipos de varejo. A aplicação da ferramenta pontua positivamente ao que diz respeito a divulgação dos produtos nas mídias sociais. Sua empresa utilizou do marketing digital para se manter no mercado durante o período de isolamento social?

( ) Sim ( ) Não

7. As mídias sociais tem sido o principal canal de comunicação desde que OMG (Organização Mundial da Saúde) declarou estado de pandemia do corona vírus, principalmente para as empresas. Isso se deve em grande parte pelo isolamento social, que faz com que as pessoas estejam mais tempo conectados as mídias sociais. Nesse cenário você acredita no uso das mídias sociais como ferramenta para aumentar as

vendas do comércio?

( ) Sim ( ) Não

8. Há pouco mais de uma década a internet surgia como uma rede de computadores onde as informações podiam ser publicadas por especialistas e acessadas por clientes, trazendo para o mundo dos negócios a novidade do acesso instantâneo às informações sobre os produtos e serviços oferecidos. Sua empresa faz uso da internet no dia a dia de atendimento?

( ) Sim ( ) Não

9. Quais destes serviços sua empresa utiliza diariamente, através da internet? (múltipla escolha)

( ) E-MAIL
( ) SERVIÇOS BANCÁRIOS
( ) COMPRAS DE MERCADORIA
( ) PESQUISAR PREÇOS
( ) ACESSAR SERVIÇOS GOVERNO
( ) NOTÍCIAS
( ) REDES SOCIAIS DA EMPRESA
( ) REDE SOCIAIS PESSOAIS
( ) PESQUISAS DIVERSAS

10. A pandemia expôs as empresas para a necessidade de se reinventar, numa tentativa de manter sua saúde financeira. Uma das maneiras é o uso das mídias sociais, que oferece a possibilidade de conexão entre empresas e seus consumidores, proporcionando e estimulando o consumo de forma segura para ambos. Mas para que isso seja satisfatório e seguro, tem que haver uma preparação das partes, e muito mais em especial das empresas. Qual seria a principal dificuldade de sua empresa em trabalhar com as redes sociais?

( ) FUNCIONÁRIOS ESPECIALIZADOS
( ) CONHECIMENTO PESSOAL DAS MÍDIAS
( ) ESTRUTURA PARA MANTER AS MÍDIAS
( ) TEMPO PARA ADMINISTRAR AS MÍDIAS

11. Uma pesquisa realizada pelo Sebrae em 2018, aplicada a 6022 donos de Micro e Pequenas Empresas brasileiras mostra que 75% dos empresários usam o WhatsApp como mídia principal. Além disso, 72% disseram usar o WhatsApp para se comunicar com os clientes. Sua empresa utiliza o whatsapp como ferramenta de comunicação com seu cliente?

( ) Sim ( ) Não

12. Qual dessas mídias sociais tem mais uso em sua empresa, no que diz respeito aos departamentos em geral, financeiro, compras, administrativo, contábil? (múltipla opção)

( ) GOOGLE
( ) WHATSAPP
( ) INSTAGRAM
( ) FACEBOOK
( ) TELEGRAM
( ) TIKTOK
( ) TWITTER

13. Segundo pesquisas feitas pelo IBGE em 2018, 89% dos internautas efetuaram ao menos uma compra on line. Já no 43º Webshoppers em 2021, constatou-se que no Brasil 13 milhões a mais de pessoas passaram a comprar pela internet. Em relação à sua empresa, você observou o ganho de novos clientes usando a ferramenta de vendas pelas redes sociais?

( ) Sim ( ) Não

14. Em relação ao índice de satisfação, o IBGE aponta um índice de 93% de clientes satisfeitos. Pelos dados da Webshoppers, os insatisfeitos representam 15,2% dos dados levantados. Nas vendas efetuadas por sua empresa, o índice de clientes INSATISFEITOS que efetuaram compras através das mídias sociais, está dentro dos dados apresentados pelo IBGE e na Webshoppers, entre 7% e 15% do valor total das vendas feitas pelas mídias sociais?

( ) Sim ( ) Não

15. Apesar inúmeros impactos negativos que a doença ocasionou, pesquisas apontaram que desde o final do 1º semestre de 2020, em torno de 70% dos brasileiros compraram online após a pandemia do covid-19. Mesmo com a queda que o setor comercial apresentou na pandemia, as estratégias de vendas online vieram a ganhar mais força em nosso país. As divulgações de produtos nas mídias sociais deram muito suporte aos comerciantes varejistas. Em que momento da pandemia sua empresa passou a vender pelas redes sociais:

( ) INÍCIO (PERÍODO DE MARÇO/2020 ATÉ NOVEMBRO/2020)

( ) DURANTE (PERÍODO DE NOVEMBRO/2020 ATÉ ABRIL/2021)

( ) FINAL (PERÍODO DE ABRIL/2021 EM DIANTE)

16. Quais desses recursos sua empresa utiliza para vender nas mídias sociais:

( ) LIVES

( ) STORIES DO INSTAGRAM

( ) SACOLINHA DO INSTAGRAM

( ) STATUS DO WHATSAPP

( ) REELS

( ) ANÚNCIOS PATROCINADOS

( ) PUBLICAÇÕES IMPULSIONADAS

( ) PÁGINA DO FACEBOOK

17. Em relação á faturamento mensal, sua empresa já apresentou um momento em que as venda efetuadas pelas mídias sociais superaram o movimento das vendas feitas na loja física, ou seja, que o virtual superou o presencial?

( ) Sim ( ) Não

18. Em relação a forma de pagamento das vendas efetuadas pela sua empresa através das mídias sociais, qual a que apresenta maior ocorrência:

( ) Á VISTA (PIX, DEPÓSITO/TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA, EM ESPÉCIE, CARTÃO DÉBITO)

( ) CARTÃO CRÉDITO (1 OU MAIS VEZES)

( ) A PRAZO NO CRÉDIARIO DA LOJA (FICHA)

BLOCO V – ESTUDOS FUTUROS

1. Você sente necessidade de receber uma capacitação voltada mídias sociais?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. Acredita que seu negócio precisa investir em marketing digital para alavancar as vendas, para isso você gostaria de ter um apoio para conduzir este processo?

( ) Concordo

( ) Discordo

O IMPACTO DOS ESTOQUES VENCIDOS: Um estudo no segmento do supermercado

THE IMPACT OF EXPIRED INVENTORIES: A study in supermarket segment

Sérgio Baze da Silva Cuchi[1]

Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

O referido estudo tem como temática o estoque, a fim de fazer uma investigação para conhecer o impacto dos estoques vencidos, a avaria dos estoques e a obsolescência no supermercado do município de Santo Antônio do Sudoeste – Paraná. Uma vez que se entende que a correta gestão de estoque possibilita que os níveis de produtos disponíveis estejam coerentes para atender a demanda, bem como, não estejam foram das quantidades necessárias. Partindo da situação-problema levantada, do como reduzir o impacto de estoques avariados, obsoletos, ou vencidos, no supermercado. Para tanto desenvolveu-se um estudo de caso, de caráter exploratório, com metodologia de baseado em dados qualitativos coletados de eventos reais, utilizando questionário a ser aplicado a todo universo da pesquisa pelo sistema *google forms*. O estudo constatou que o controle de estoque é uma das ferramentas que auxiliam as empresas a administrar bem, pois busca o equilíbrio entre as necessidades do cliente e o abastecimento do fornecedor para garantir que eles tenham sempre o momento certo, com o menor custo possível e com a mais alta qualidade, assim como uma forma de minimizar ao máximo as perdas por produtos avariados ou vencidos.

Palavras-chave: Supermercado; Estoques; Produtos avariados.

ABSTRACT

This study has as its theme the stock, in order to make an investigation to know the impact of expired stocks, the breakdown of inventories and the obsolescence in the supermarket of the municipality of Santo Antônio do Sudoeste - Paraná. Since it is understood that the correct inventory management allows the levels of available products to be consistent to meet the demand, as well as are not of the necessary quantities. For this, a case study was developed, of exploratory character, with methodology based on qualitative data collected from real events, using as instruments to collect the information necessary for the study, a questionnaire to be applied to the entire universe of research by the google forms system. The study found that inventory control is one of the tools that help companies to manage well, as it seeks a balance between customer needs and supplier supply to ensure they always have the right time, at the lowest possible cost and with the highest quality, as well as a way to minimize losses due to damaged or expired products.

Keywords: Supermarket; Inventories; Damaged products;

[1] Sérgio Baze da Silva Cuchi. Graduando. E-mail: sergiobaze1903@hotmail.com

[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Doutora em Administração. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

A busca por uma gestão mais eficiente tem se tornado cada vez mais necessária dentro das empresas, especialmente no ramo de vendas, como é o caso do supermercado que possuem um grande número de produtos e grande volume de vendas. Para esse ramo de negócio um sistema informatizado torna-se essencial a fim de registrar as entradas e saídas de produtos. No entanto, ainda há empresas que encontram dificuldades neste processo de informatização podendo muitas vezes ter divergências de seu estoque, o que pode acarretar prejuízos.

Como citado por Moura (2008), "O processo de armazenagem está se tornando verdadeiramente complexo: são necessários estudos neste campo para aumentar a produtividade da superfície e do espaço e melhorar o aproveitamento do armazém". Necessitando assim de um processo de logística, a fim de buscar soluções para problemas de estocagem, de produtos vencidos evitando perdas financeiras.

Assim, este estudo tem como temática o estoque, a fim de fazer uma investigação para conhecer o impacto dos estoques vencidos, a avaria dos estoques e a obsolescência no supermercado do município de Santo Antônio do Sudoeste - Paraná. Uma vez que se entende que a correta gestão de estoque possibilita que os níveis de produtos disponíveis estejam coerentes para atender a demanda, bem como, não estejam foram das quantidades necessárias.

Nos últimos anos os supermercados do município foram reestruturados e modernizados para oferecerem melhores condições de atendimentos a seus clientes, o que levou a um crescimento no volume de mercadorias comercializadas, acarretando melhor controle no estoque de suprimentos. Considerando o manifesto, a pergunta *problema* de pesquisa é: Como reduzir o impacto de estoques avariados, obsoletos, ou vencidos, no supermercado?

Sendo levantadas algumas *hipóteses*: H1: a utilização de ferramentas no controle de estoque auxilia positivamente na redução de mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas; e, H2: a conferência física de forma cíclica possibilita efetividade a gestão dos estoques no tocante a mercadorias vencidas, avariadas ou obsoletas, permitindo assim resultados mais eficazes e a diminuição de perdas.

Como *objetivo geral* propomos: identificar os instrumentos de controle de estoques utilizados para levantar de forma efetiva e eficaz mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas no supermercado do município de Santo Antônio do Sudoeste – PR.

Já como *objetivos específicos* temos: ***(a)*** realizar um levantamento teórico referente a supermercado, estoque, gestão de estoques e ferramentas de controle de estoque obsoleto; ***(b)*** identificar o perfil e características das empresas e responsáveis investigados; ***(c)*** listar quais são os produtos de maior incidência de perda por obsolescência avaria ou vencidos; ***(d)*** diagnosticar as ferramentas que estão sendo usadas pelas empresas; ***(e)*** propor metodologias de controle de estoque.

Uma gestão de estoque que seja eficiente não é algo tão simples de se executar, principalmente no que se refere empresas como supermercado, devido à exigência de um controle rigoroso dos produtos, bem como, pela grande quantidade de produtos que um supermercado possui, o qual necessita de uma grande disponibilidade e variedade de produtos de cada gênero, para atender a demanda de seus clientes, variedade esta que se torna muitas vezes um diferencial entre os seus concorrentes.

A gestão de estoque de suprimentos em supermercado é essencial e necessária, que vai desde a escolha de fornecedores, forma e ferramentas utilizadas para o controle de estoque, a fim de estabelecer uma logística desde o recebimento do produto até o fornecimento a seu consumidor, além de manter produtos de qualidade e com prazos de vencimento dentro do padrão de qualidade, atendendo as demandas de seus clientes e mantendo-os comprando em seu estabelecimento.

Fundamentado nas informações supracitadas, este trabalho tem o propósito de expor alternativas para uma melhor gestão de suprimentos para o supermercado a fim de minimizar as perdas de estoque, através da identificação e correção de erros dos estoques, melhorando assim os resultados com maiores lucros.

Para tanto desenvolveu-se um estudo de caso, a metodologia de pesquisa dar-se-á a partir de dados qualitativos coletados de eventos reais, onde o objetivo principal é explicar, explorar e descrever de acordo com o contexto. Utilizar o estudo de caso é uma ótima ferramenta quando não é possível ter maior entendimento sobre o assunto a partir de métodos quantitativos, além de que através deste é possível conhecer mais sobre uma realidade complexa. Ademais, esta pesquisa tem caráter exploratório, já que a mesma proporciona mais familiaridade com o campo de estudo, além de aprimorar hipóteses.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para melhor compreensão do leitor, inicialmente começa-se abordando a questão supermercado, para um entendimento do funcionamento deste tipo de empreendimento. Além de abordar sobre alguns pontos importantes a serem utilizados dentro deste ramo, que é o estoque de mercadorias, dentre os quais tem um destaque nos produtos vencidos, obsoletos e avariados. Abordando ainda sobre a gestão de estoque, planejamento de estoque e de ferramentas de controle de estoque.

2.1 SUPERMERCADO

Kawase e Paula (2012), o supermercado é o formato de varejo que mais se destaca no sistema de autosserviços, principalmente, por ser de maior visibilidade e frequência de visitas. Por isso ele chama tanto a atenção dos consumidores, assim como dos fornecedores das mais variadas linhas de produtos.

O supermercado é entendido por Ramalho; Beltrame; Villela (2012), como uma grande inovação do mundo moderno, pois este tipo de empreendimento permite comodidade e praticidade aos seus consumidores devido à grande variedade de produtos, que vão desde gêneros alimentícios, passando por artigos de higiene, limpeza e beleza, considerado assim como um autosserviço, o qual permite a realização de compras sem a necessidade de um atendimento direto por um vendedor.

Os supermercados atuam fortemente na economia nacional, tendo uma participação de 6,2% do PIB nacional, sendo fortemente um fomentador de geração de empregos diretos, que segundo dados chega a aproximadamente 536 mil empregos. (BORGES, 2001)

Sendo os supermercados segundo Pequeño (2019), um tipo de empreendimento que busca fluir produtos para seus clientes de forma contínua e de maneira fácil e acessível para atender as suas necessidades. No entanto, é um tipo de empreendimento que por inúmeras razões apresentam desperdício, o que exige por parte destes um controle em seu estoque, que por essa razão, ocorre a necessidade da redução nestes desperdícios, ou mesmo eliminá-lo.

2.2 ESTOQUES

O estoque desempenha algumas funções para as empresas que buscam atender a demanda e necessidade de seus clientes, tais como assegurar a disponibilidade de produtos, redução de custos no que se refere a transporte devido a aquisição de maiores lotes e dispor de produtos a pronta entrega aos clientes. (RODRIGUES, 2007)

Oliveira (2005) complementa que o estoque é um bem material da empresa, uma vez que se trata de itens que a empresa tem posse e que a partir de sua venda gerará lucros.

Conforme Pequeño (2019) o supermercado pode ter diferentes quantidades do mesmo material, podendo assim apresentar alguns tipos de estoque, como:

> [...] O estoque de ciclo é a quantidade necessária para garantir o suprimento ao cliente enquanto o fornecedor está produzindo outros itens ou atendendo a outros clientes (é diretamente proporcional ao lead time de reposição e inversamente proporcional ao tempo takt do consumo). O estoque pulmão é a quantidade que precisamos adicionar ao material de ciclo para permitir pequenas variações na demanda (cuidado para não confundir variação ou flutuação com sazonalidade) e é diretamente proporcional à taxa de serviço que oferecemos ao cliente. O estoque de segurança é a quantidade de material que precisamos colocar no supermercado para proteger o cliente das deficiências do fornecedor. Está diretamente ligado ao nível de ineficiência que o fornecedor experimenta. (PEQUENÕ, 2019, s.p)

O estoque tem por função a maximização das vendas, e consequentemente na geração do capital, para tanto é necessário que os níveis de estoque estejam baixos a fim de minimizar os custos financeiros relacionados ao estoque, havendo uma relação entre os níveis de estoque e as projeções de vendas, para assim gerar um menor impacto financeiro e maximizando os resultados. (DIAS, 2010)

Para tanto há a necessidade por parte da empresa uma gestão dos estoques, a qual deve focar num planejamento adequado para o atendimento a sua demanda.

2.2.1 Estoques avariados, obsoletos ou vencidos

Conforme Santos (2021) é necessária um sistema de prevenção de perdas no supermercado deve ser estrategicamente planejada, a fim de evitar prejuízos. Dentre as perdas temos os produtos avariados, seja pela má forma de manipulação das mercadorias, má armazenamento ou comprometimento dos produtos durante a manipulação no momento de colocar nas prateleiras, ou mesmo em quedas ocorridas por clientes.

Outra forma de perda conhecida é os produtos vencidos no estoque, devido a um controle de estoque pouco eficaz, fazendo com que os produtos vençam sem ao menos ir para

as prateleiras. Como também os casos de produtos obsoletos, produtos que estão parados dentro de um estoque sem giro, ficando parado nas prateleiras ou no estoque, ocasionando vencimento nestes produtos. (SANTOS, 2021)

Conforme a Associação Brasileira de Supermercado – ABRAS (2019), em 2019, as perdas representaram 1,82% do faturamento do setor. Ou seja, se focar nessa tarefa, ainda vai conseguir aumentar o seu lucro.

Considerando os dados estatísticos trazidos pela Associação Brasileira de Supermercado – ABRAS (2019), as principais causas de perdas de produtos perecíveis e não perecíveis evidenciadas nesta pesquisa, são: quebra operacional perfazendo 40%, furto externo em 20%, erro de inventário totaliza 13%, e furto interno corresponde 7%. Ainda tem-se, que lideram os índices de perdas tomando por base o faturamento bruto, são: frutas, legumes e verduras 5,54%, Comidas Prontas 5,52%, Padaria e Confeitaria 4,12% e Peixaria 4,04%. Noutro norte, foi evidenciado que os motivos prioritários das perdas nos perecíveis estão relacionados: validade vencida 36,92%, impróprio para venda 30,03%; e nos produtos não perecíveis: validade vencida 39,87% e produtos avariados 25,68%.

Corroborando com as afirmativas de Ballou (2006) uma má organização e gestão no que se refere ao processo de cuidados como armazenamentos e controle de estoque, traz muitas consequências, dentre elas uma quantidade excessiva de produtos avariados e vencidos.

2.3 GESTÃO DOS ESTOQUES

Conforme Ferreira (2012) a gestão de estoques hoje, interfere diretamente no desempenho da empresa diante do mercado competitivo que está pertence, podendo ser fator decisório para o sucesso ou fracasso da mesma, o que torna um desafio que os gestores têm a enfrentar.

Para o andamento e funcionamento de toda indústria que utilizam de matéria prima ou quaisquer outros materiais para o desenvolvimento de suas atividades diárias, necessitam de um estoque, o qual opera como elemento regulador do fluxo de materiais da empresa, de forma a controlar o que entra e o que sai desta. (PROVIN E SELLITTO, 2011).

Para Ballou (2006) para que seja realizada um controle da quantidade de produto armazenado, da entrada e da saída, da organização, da distribuição, identificação e classificação dos produtos é necessário um gerenciamento de estoque, o qual é fundamental para o controle dos produtos de uso no cotidiano da empresa.

> Administrar estoques é também à forma de atingir os objetivos organizacionais dispondo de recursos na maioria das vezes escassos; esta atividade não se centra apenas na distribuição de produtos, mas também no fornecimento de recursos. (MARTINS, 2009).

Assim, a gestão de estoque tem por finalidade controlar e gerir os custos, bem como a qualidade dos produtos que são armazenados na empresa, permitindo uma previsão de quantidade a ser utilizada. No entanto, Dias (2010) diz que só é possível ter controle de seu estoque, quando se tem uma previsão da demanda de consumo do seu produto.

Em suma a importância de uma eficaz gestão de estoques abarca um bom planejamento e controle, o que se torna um diferencial competitivo em relação aos concorrentes, bem como, para o alcance de resultados positivos. (GASNIER, 2007)

2.4 PLANEJAMENTO DE ESTOQUE

É fundamental em qualquer tipo de empreendimento, principalmente no ramo de supermercado um planejamento adequado dos estoques, vistos o grande fluxo de produtos que este tipo de empreendimento apresenta, assim como no intuito de atender as demandas com o menor custo e o máximo de satisfação dos clientes. Devendo o planejamento de estoques acompanhar os volumes de projeções de vendas, mantendo esse sempre atualizado. (POZO, 2008)

> [...] o planejamento é um dos principais instrumentos para o estabelecimento de uma política de estocagem eficiente, tendo em vista que normalmente o setor de vendas deseja um estoque elevado para atender melhor o cliente e a área de produção prefere também trabalhar com uma maior margem de segurança de estoque, por outro lado, o departamento financeiro quer estoques reduzidos para diminuir o capital investido e melhorar seu fluxo de caixa, e até mesmo depender menos de capital de terceiros caso o estoque seja financiado. (SEBRAE apud FERREIRA, 2012, p. 16)

Corroborando com Pozo (2008), que afirma que o intuito do planejamento de estoque consiste na busca da manutenção de níveis de estoque adequados para o atendimento das necessidades e demandas dos clientes, evitando compras exorbitantes e desnecessárias, assim como evitar que os estoques fiquem com baixa quantidade de produto, o que pode levar a falta do produto para fornecimento a seus clientes.

Para tanto, as empresas devem apresentar diretrizes de estoque a serem seguidas, tais como metas quanto ao tempo de entrega dos produtos, listas de tipos de produtos estocados,

definição de níveis de estoque para atender a demanda de vendas, com compras antecipadas para obter melhores preços, rotatividade de estoques, diretrizes essas indispensáveis para um bom planejamento de estoque, com equilíbrio de volume de estoque e capital de investimento. (DIAS, 2010)

2.5 FERRAMENTAS DE CONTROLE DO ESTOQUE

Segundo Kawase e Paula (2012) as ferramentas de controle de estoque contribuem para a obtenção máxima de eficiência no uso dos recursos estocados, o que facilitam a análise e identificação de problemas, causas e ordem de importância dos produtos armazenados.

Conforme Raimundo (2011) para se fazer controle de estoque é necessário primeiramente que se faça uma avaliação para conhecimento dos itens que mais vendem e os que menos vendem, utilizando-se assim o método para essa avaliação chamado de classificação ABC.

Estando o estoque dividido em classes ABC, onde: classe A constituída de poucos itens, de 10 a 20% com alto valor de consumo, em torno de 50 até 80%, a classe B constituída por número médio de itens, de 20 a 30% representa valor de consumo acumulado de 20 a 30% e a classe C constituída por um grande número de itens, acima de 50% representando baixo valor de consumo acumulado, de 5 a 10%. (MARTINS E LAUGENI, 2003 apud RAIMUNDO, 2011)

A classificação ABC é um instrumento importante para a gestão de estoque, por ordenar os produtos conforme sua importância, visto que os produtos:

> Com grande consumo (A) devem ter um estoque maior, produtos de consumo médio (B), devem ter um estoque razoável e os produtos com nível de consumo pequeno (C) devem ter um estoque pequeno e assim podendo investir o dinheiro que seria gasto em grandes estoques, em outras áreas da empresa. (RAIMUNDO, 2011, p. 39)

Corroborando com Dias (2010), o qual afirma ser necessário o conhecimento do consumo e demanda dos produtos ofertados pela empresa, para se dar início ao estudo de estoque, pois este está diretamente ligado as vendas, e para o gestor esse conhecimento é fundamental para a tomada de futuras decisões.

> Dentro de uma empresa, um pedido de compra esta ligado com mais setores dentro dela. Assim a empresa necessita do empenho de todos os envolvidos para agilidade e praticidade em cada etapa para o processo não ficar ocioso. O setor de TI vem em segundo lugar, com informações corretas para ser usada como ferramenta de gestão para o administrador de materiais. Com informações precisas e agilidade nos processos e parcerias com fornecedores o gestor conseguirá trabalhar com um nível menor de estoques. (RAIMUNDO, 2011, p. 48)

Segundo os estudos realizados por Raimundo (2011) é de suma importância que num supermercado se tenha uma organização nas etapas, sendo descritos os processos logísticos de estoque do supermercado, dentro do qual entra numa das etapas a conferência humana.

Corroborando com Alvarenga (2010) existem vários tipos de controle de estoque, como por exemplo o estoque cíclico, o qual é utilizado como uma maneira de satisfazer a demanda média durante o tempo entre os reabastecimentos sucessivos, como o tamanho dos lotes de produção, das quantidades econômicas de embarque, das limitações do espaço de estocagem, dos temos de reabastecimento e ou estoque (TR), e do custo da manutenção do estoque.

O controle de estoque físico cíclico é uma técnica importante visto que a contagem da mercadoria ocorre com frequência, em vez de uma ou duas vezes por ano, o qual deve ocorrer através de registros precisos, estando definidos quais itens serão contados, quando e quem será responsável por esta função. (JACOBS E CHASE, 2011)

Nunes (2014) em sua pesquisa afirmou que as empresas que usam no controle de estoque a contagem cíclica apresentam melhor desempenho no índice de acuracidade de estoque, sendo de fundamental importância a participação dos gestores neste tipo de procedimento, assim como o envolvimento dos funcionários da logística no controle de estoque. Reforça ainda que este tipo de contagem cíclica identifica falhas nos processos de controle de inventário como também passível de corrigi-la.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo é destinado para apresentação das características da pesquisa, para tanto é abordado o tipo da pesquisa quanto aos seus objetivos, natureza e aos seus procedimentos técnicos. Assim como apresentação da amostragem, instrumentos de dados e a maneira como será tabulado e analisado os dados a fim de obter os objetivos propostos da pesquisa.

As *características* da pesquisa, considera-se o universo da pesquisa refere-se a população e a população amostral, um conjunto de elementos, como pessoas, empresas, produtos que possuem as características que são objeto do estudo, é uma parte do universo escolhida segundo algum critério de responsabilidade. Podendo ser baseado em procedimentos estatísticos e a não probabilística. (VERGARA, 2010)

O universo da pesquisa é composto por supermercado do município de Santo Antonio do Sudoeste – Paraná, nos quais serão averiguados seus estoques de produtos disponíveis,

com amostra não probabilística visto que a coleta é baseada em critérios definidos previamente, tendo todo universo a mesma chance de ser entrevistado, mas que no final o trabalho de campo o resultado seja representativo e passível de extrapolação.

À *abordagem*, vez que se trata de um estudo de caso, a metodologia de pesquisa se dará a partir de dados qualitativos coletados de eventos reais, onde o objetivo principal é explicar, explorar e descrever de acordo com o contexto. Utilizar o estudo de caso é uma ótima ferramenta quando não é possível ter maior entendimento sobre o assunto a partir de métodos quantitativos, além de que através deste é possível conhecer mais sobre uma realidade complexa.

Como o tipo de pesquisa é um estudo de caso, consequentemente a abordagem é qualitativa, como mencionado anteriormente. Segundo Guerra (2014, p. 11):

> Na abordagem qualitativa, o cientista objetiva aprofundar-se na compreensão dos fenômenos que estuda – ações dos indivíduos, grupos ou organizações em seu ambiente ou contexto social –, interpretando-os segundo a perspectiva dos próprios sujeitos que participam da situação, sem se preocupar com representatividade numérica, generalização estatísticas e relações lineares de causa e efeito.

Complementando o que já foi dito, Guerra ainda cita Minayo (2008) que salienta que, os instrumentos de trabalho de campo na pesquisa qualitativa permitem uma mediação entre o marco teórico-metodológico e a realidade empírica.

Por ser uma abordagem que geralmente trabalha com pessoas, tende a ser uma pesquisa rica e reveladora, pois conta com entrevistas, observações, diário de campo, dentre outros instrumentos que podem vir a ser válidos ao estudo do pesquisador. Com o uso destas ferramentas, após é possível realizar uma análise de conteúdo, que se trata de uma técnica de tratamento de dados coletados. Segundo Vergara (2005), a análise de conteúdo é considerada uma técnica para o tratamento de dados que visa identificar o que está sendo dito a respeito de determinado tema.

A vista disso, com o presente estudo de caso, será possível contribuir na gestão do supermercado em questão, identificando possíveis problemas quanto as perdas de estoque. Pois a partir da coleta de dados que será levantada será possível obter o máximo de informações possíveis sobre os casos.

Quanto aos *objetivos* trata-se de uma pesquisa exploratória e descritiva, para tanto, envolve levantamentos bibliográficos, a utilização de um questionário junto ao supermercado do município de Santo Antônio do Sudoeste – PR.

A pesquisa exploratória utiliza-se de investigações de pesquisa empírica cujo objetivo é a formulação de questões ou de um problema, a fim de desenvolver hipóteses, aumentar a

familiaridade do pesquisador com um ambiente, fato ou fenômeno, para a realização de uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e clarificar conceitos. (MARCONI E LAKATOS, 2003).

Ademais, esta pesquisa tem caráter exploratório, já que a mesma proporciona mais familiaridade com o campo de estudo, além de aprimorar hipóteses. Este tipo de pesquisa possui uma variedade de procedimentos para coleta de dados, onde o pesquisador pode fazer uso de entrevistas, observações, análise de conteúdo, entre outros. Como salientam Marconi e Lakaros (2003):

> São investigações de pesquisa empírica cujo objetivo é a formulação de questões ou de um problema, como tripla finalidade: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente, fato ou fenômeno, para a realização de uma pesquisa futura mais preciosa ou modificar e classificar conceitos. Empregam-se geralmente procedimentos sistemáticos ou para a obtenção de observações empíricas ou para a análise de dados (ou ambas, simultaneamente) (p.188).

Os procedimentos *adotados para à coleta de dados,* para a obtenção de dados antes de mais nada foi realizado uma pesquisa bibliográfica, pois é através de estudos relacionados ao tema que se obtém mais informações que servem de suporte para a pesquisa. A pesquisa bibliográfica é um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância, por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema. (MARCONI E LAKAROS, 2003) estar por dentro de tema garante ao pesquisador mais segurança explorar ainda mais sobre o que está sendo estudado.

O método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, trançando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista. (MARCONI E LAKATOS, 2003)

A escolha do método a ser utilizado em uma pesquisa é de extrema importância, pois é através dele que será percorrido o caminho para que se possa alcançar os objetivos que a pesquisa se propôs e então atingir tal conhecimento.

O presente trabalho de pesquisa terá como objetivo investigar o impacto dos estoques vencidos, a avaria dos estoques e a obsolescência no supermercado do município de Santo Antônio do Sudoeste. Para tanto, será utilizado um estudo de caso para que possamos discorrer sobre o assunto em pauta.

Além do estudo de caso ser um material completo e promover um maior detalhamento e profundidade sobre o tema proposto, o mesmo ainda serve como prova social e pode

auxiliar em novos estudos referentes ao tema, por mais que cada um tenha suas particularidades.

O estudo de caso possibilita estudar situações reais que deram certo para se chegar a resultados de igual êxito é um método científico comum e que apresenta vantagens.

Com os dados que forem coletados e a partir das análises que serão realizadas com base na presente pesquisa, espera-se problematizar a eficiência dos instrumentos utilizados para controle de estoque dentro do supermercado de Santo Antônio do Sudoeste e ainda provocar e instigar a pesquisas futuras que contribuam com a discussão e práticas significativas sobre a temática.

Será utilizado como *instrumentos para coleta* das informações necessárias para o estudo, um questionário a ser aplicado a todo universo da pesquisa pelo sistema google forms, questionário será aplicado por intermédio de entrevista in loco na empresa, com questões abertas e fechadas, bem como de múltipla escolha.

Os *procedimentos para análise dos dados*, por se tratar de uma pesquisa qualitativa e conforme afirmado por Roesch (2013), neste tipo de pesquisa em sua coleta de dados, o pesquisador depara-se com um volume grande de conteúdo e informações de pesquisa necessitando assim organizar para posteriormente interpretar.

Gonçalves e Meirelles (2004), informam ainda que no tipo de pesquisa qualitativa, os dados são de natureza interpretativa e semântica, no qual utiliza-se a linguagem verbal oral e escrita para formulação dos resultados obtidos. Reforçam ainda que este método de análise qualitativa oferece informações de natureza mais subjetiva, não apresentando preocupações estatísticas.

Com a análise dos dados busca-se examinar, qualificar, classificar em tabelas conforme os argumentos iniciais do estudo, devendo o pesquisador possuir uma estratégia analítica geral, com intuito de tratar as evidências de maneira justa, produzindo conclusões analíticas eliminando interpretações alternativas. (YIN, 2005)

Assim, para a análise dos resultados utilizar-se-a gráficos estáticos a fim de dar embasamento da teoria com a realidade, fazendo uma comparação entre as teorias na fundamentação do estudo com as informações pertinentes ao estudo.

Uma das hipóteses é a utilização de ferramentas no controle de estoque auxilia positivamente na redução de mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas. Para essa hipótese será avaliado quais são as ferramentas que o supermercado utiliza para averiguar os produtos em seu estoque, com intuito de analisar se essas ferramentas são eficientes ou não. Pois

conforme Kawase e Paula (2012) as ferramentas de controle de estoque contribuem para a obtenção máxima de eficiência no uso dos recursos estocados, o que facilitam a análise e identificação de problemas, causas e ordem de importância dos produtos armazenados.

Em relação a outra hipótese no que se refere a conferência física de forma cíclica possibilita efetividade a gestão dos estoques no tocante a mercadorias vencidas, avariadas ou obsoletas, permitindo assim resultados mais eficazes e a diminuição de perdas. Verificar e analisar se os supermercados pesquisados utilizam ou não dessa forma de conferência, e qual a importância e finalidade da utilização deste tipo de conferência. Verificando assim se o que os estudos realizados por Raimundo (2011) afirmam no que se refere a importância que num supermercado se tenha uma organização nas etapas, sendo descritos os processos logísticos de estoque do supermercado, dentro do qual entra numa das etapas a conferência humana. As *hipóteses serão validadas* vez que 100% por cento das respostas sejam de concordância, somente assim serão consideradas verdadeiras.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 PERFIL E CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS E RESPONDENTES

4.1.1 Perfil e característica do supermercado

O presente estudo de caso foi realizado em um supermercado situado no Município de Santo Antônio do Sudoeste – PR, o supermercado possui uma boa localização no município, exerce suas atividades de segunda-feira a sábado, em um prédio próprio, o qual possui 600 metros quadrados, a empresa conta com a participação efetiva de seus sócios e colaboradores, os quais estão subdivididos entre padaria, açougue, caixa, reposição e controle de estoque.

O plano de metas da empresa para este estudo fornece serviços para o público-alvo Específicos e diferenciados, portanto, também valorizam produtos de alta qualidade. Como agilidade e excelente atendimento. Vale ressaltar que o mercado de atuação do segmento supermercadista é muito Devido à existência de diversos concorrentes neste segmento de mercado, é competitivo. Para aumentar as vendas, utilizam as ferramentas de redes sociais, como o Facebook, utilizam de panfletos para divulgação de suas promoções. Possui uma boa estrutura física para manter o ambiente limpo e higiênico, além de organizar as mercadorias nas prateleiras, as condições aqueles que seus clientes valorizam.

O mesmo apresenta um valor aproximadamente de faturamento médio mês de R$ 1.200.000,00. Atualmente o supermercado realiza suas compras com aproximadamente 200 fornecedores e possui uma circulação média de 180 clientes ao dia. Destaca-se que a empresa possui um sistema informatizado, onde são realizados os lançamentos das notas de compras, bem como o registro das suas vendas. Salienta-se que além da estrutura física comum de um supermercado, esta empresa possui um espaço diferenciado com mesas e cadeiras, compondo assim um café à disposição dos clientes. A empresa gera 30 empregos diretos distribuídos em diversos setores.

4.1.2 Perfil dos colaboradores do supermercado

O respondente da pesquisa atua especificamente na gerencia do supermercado. A este foi disponibilizado um questionário misto, com questões abertas e fechadas.

O questionário foi enviado para o gestor do supermercado, por intermédio de um link gerado pelo google forms, onde por oportuno obtivemos as seguintes respostas para identificação do perfil do respondente: o respondente que fez parte deste estudo é do gênero masculino, possui 31 anos, possui curso superior completo, assim como o próprio respondente está à frente do supermercado a mais de quinze anos o que demonstra que apresentam conhecimento e experiência no ramo em qual estão atuando.

4.2 PRODUTOS DE MAIOR INCIDÊNCIA DE PERDA POR OBSOLESCÊNCIA AVARIA OU VENCIDOS

Em um supermercado a rotatividade de produtos que circulam é grande, o que exige um controle de estoque. A perda pode ocorrer em qualquer lugar da loja, desde o depósito até o consumidor que paga pelo produto.

Quanto aos produtos de maior incidência de perda por obsolescência avaria ou vencidos no supermercado em estudo, os produtos provenientes da hortifrúti apresentam maior incidência, isto se deve ao fato de que são produtos de maior facilidade de deterioração, assim como, menor tempo de vida útil, por se tratarem de produtos orgânicos. Temos na sequencia frios e açougue com a segunda maior incidência, em decorrência de serem produtos que apresentam maior fragilidade em suas embalagens e curto prazo de validade. Por fim temos os produtos da panificadora, isto ocorre devido a difícil mensuração da demanda de produção, pois não há como ter o conhecimento prévio de quanto será vendido no dia.

As perdas dos supermercados brasileiros somaram R$ 6,7 bilhões em 2018, o que corresponde a 1,89% do faturamento bruto do setor, de acordo com a 19ª avaliação de perdas no varejo brasileiro de supermercados, realizada pelo departamento de economia epPesquisa da ABRAS. As seções que lideram os índices de perdas (por faturamento bruto) são: FLV (frutas, legumes e verduras), 5,54%, rotisserie/comidas prontas, 5,52%, Padaria e Confeitaria, 4,12%, e Peixaria, 4,04%.(abras2019), nesse estudo podemos ver que dois dos itens com maior perda na pesquisa coincidem com os produtos do supermercado estudado.

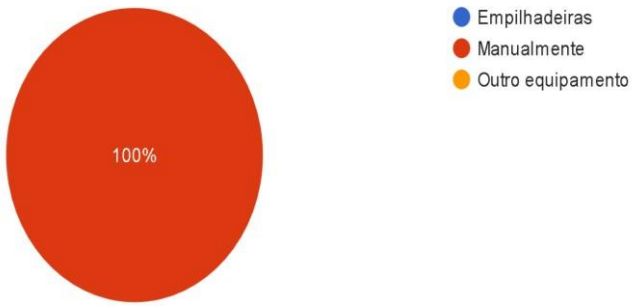
4.3 DIAGNOSTICAR AS FERRAMENTAS QUE ESTÃO SENDO USADAS PELA EMPRESA

Do respondente, afirma que a empresa possui uma Política de Prevenção de Perdas, dentre as quais citaram o controle de validade, ajuste da equipe em cada setor para maior cuidado em itens que giram menos, ainda diz possuir um sistema de gestão que trabalhe em prol a prevenção de perdas, com metas da CATS e a ABRAS (20219) traz para nós mercados.

Para tanto, a empresa possui um sistema (software) para controle de estoque, o qual controla por meio de registos o que entra e o que saí de produtos. Ainda, são realizadas conferências diárias dos produtos nas prateleiras, assim como no estoque, sendo emitidos relatórios mensais.

Como instrumento de armazenagem dos produtos na estocagem 100% dos respondentes afirmam ser utilizado a forma manual de armazenagem. O segredo de como realizar o controle de estoque manual é primeiro estabelecer regras rígidas, essas regras vão estipular como realizar o gerenciamento de insumos. Portanto, devemos primeiro estabelecer um acordo para especificar como realizar a movimentação interna de mercadorias.

Gráfico 1- Instrumento de armazenagem dos produtos



Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Há de se destacar que o supermercado possui uma organização no que se refere ao destino das mercadorias recebidas por seus fornecedores, onde no momento do recebimento cada produto tem sua área de armazenamento, produtos de porte alimentício ficam em uma banca e os de higiene e limpeza em outra, e assim por diante, cada qual conforme a necessidade (frios, não alimentício e alimentício), sendo todos conferidos e devidamente armazenados, sempre em ordem decrescente indo do mais próximo ao vencimento até a mais distante. Sendo realizados, conforme respostas dos participantes do estudo, inventários periódicos dos produtos.

Gráfico 2- Realização de inventários.

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

O estoque do supermercado conta e verifica todos os produtos que você possui no estoque e no ponto de venda. Dependendo do tipo de estoque, pode até incluir outros itens, como móveis e equipamentos. Esta verificação é baseada em sua lista de controle de estoque, o que é considerado por muitos autores como uma ferramenta importante no controle de estoque para evitar ou ao menos minimizar perdas de produtos.

Outro fator a ser considerado relevante, no que concebe o controle de estoque, é que o supermercado possui um armazém com layout bem estruturado de forma que facilita a localização e armazenagem dos produtos.

4.4 PROPOSTA DE METODOLOGIAS DE CONTROLE DE ESTOQUE

Diante de um mercado tão competitivo, algumas práticas são essenciais para facilitar o seu dia a dia e aumentar a produtividade dos negócios.

Assim, considera-se crucial que se invista no equipamento certo, que permita a segurança e integridade das mercadorias é um requisito básico para garantir uma boa logística nos supermercados. Seja com uma porta paletes manual ou com uma porta paletes com balança (para inspeção precisa no recebimento da carga), é importante facilitar esse trabalho

com o auxílio de equipamentos de alta qualidade, fácil operação e baixa manutenção. O mesmo é válido para sistemas de empilhadeira.

Além das facilidades que permitem que os produtos se movam em qualquer direção e movimento ágil, o controle de estoque adequado também deve considerar alguns pontos, como otimizar o uso do espaço. O armazenamento também deve seguir regras básicas de logística, como PEPS (primeiro produto que entra é o primeiro que sai), sempre visando nenhum desperdício ou dano ao produto. Neste contexto, o trabalho de preparação do responsável pela meia é muito importante.

Ser estratégico em termos de posicionamento estratégico nas gôndolas significa que os produtos com alto volume de vendas devem estar localizados em locais de fácil acesso aos estoquistas. Por outro lado, produtos mais leves ou frágeis podem ser colocados na prateleira superior ou não têm muita acessibilidade.

O uso de um software de logística para gerenciar o estoque em um supermercado com mais facilidade, é essencial. Este investimento permite informatizar a gestão de estoques e integrar o departamento com outras áreas, como compras e caixas. A realização de procedimentos de catalogação eletrônica também é benéfica para a vida dos suplementa dores, pois eles podem encontrar itens específicos com mais rapidez e gerar relatórios que identificam erros.

Por fim, mas não menos importante, o descarregamento é outro ponto que requer muito cuidado. Desenvolva um cronograma de entrega para que o supermercado possa repor a mercadoria em um dia mais adequado e entenda as regras de circulação de caminhões em seu supermercado.

4.5 REDUÇÃO DO IMPACTO DE ESTOQUES AVARIADOS, OBSOLETOS, OU VENCIDOS NA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO DE CASO

4.5.1 Validação das Hipóteses

Conforme os estudos realizados durante o desenvolvimento deste trabalho, foi possível verificar que a utilização de ferramentas no controle de estoque auxilia positivamente na redução de mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas, isto porque um controle eficiente de estoque, com averiguação dos produtos, com utilização de ferramentas que venha a auxiliar esta tarefa, podem sim ser um contribuinte no processo de minimização de perdas de produtos em estoques no supermercado. Validando assim a hipótese de número um deste estudo.

Assim, como a validação da segunda hipótese deste estudo, no que refere a conferência física de forma cíclica possibilita efetividade a gestão dos estoques no tocante a mercadorias vencidas, avariadas ou obsoletas, permitindo assim resultados mais eficazes e a diminuição de perdas.

O processo de prevenção e redução de perdas deve fazer parte do dia a dia dos supermercados. Aplicar o processo de redução da ocorrência é mais barato do que lidar com as consequências dessas perturbações em seu estoque e, o mais importante, em sua conta.

A prevenção de perdas deve envolver a participação de todas as pessoas envolvidas com o processo de estocagem, assim como, aqueles responsáveis pela manutenção e cuidados com as gôndolas/prateleiras, por isso é muito importante que todos entendam seu papel neste processo.

Sendo considerado como principal forma de controlar as perdas a realização de inventário, que se tornará um banco de dados para a tomada de decisões, como implantar uma equipe de segurança ou alterar a forma de movimentação dos produtos no supermercado.

Como já mencionado, o uso de um software que permita acessar as informações do estoque, pode evitar algumas perdas ou minimizá-las. Um pedido de compra é um processo que deve ser automatizado ou executado com o apoio deste software de gestão, pois fornecerá dados para estimar a demanda de produtos, estoque atual e estoque de produtos semelhantes, de modo a ajudá-lo a não mais comprar produtos do que o necessário. Ainda, destaca-se essencial que se tenha o treinamento de equipe, a fim de controlar as perdas.

Considerando a problemática proposta: ***como reduzir o impacto de estoques avariados, obsoletos, ou vencidos, no supermercado?***

Sendo levantadas algumas *hipóteses*: para responder provisoriamente a problemática:

H1: a utilização de ferramentas no controle de estoque auxilia positivamente na redução de mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas.

H2: a conferência física de forma cíclica possibilita efetividade a gestão dos estoques no tocante a mercadorias vencidas, avariadas ou obsoletas, permitindo assim resultados mais eficazes e a diminuição de perdas.

Tabela 1- Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	100,0%	100,00	Verdadeira
H2	100,0%	100,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria (2021)

O problema proposto foi respondido pelas hipóteses validadas como VERADEIRAS.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O ramo de atividade da empresa estudada é o setor de Supermercado, um segmento que exige um alto controle de estoque, diante do fato que este tem uma grande variedade de mercadorias, com grande fluxo, com especificidades de armazenagens, com grande número de itens perecíveis, o que exige atenção especial ao armazenar.

Partindo da situação-problema levantada, do como reduzir o impacto de estoques avariados, obsoletos, ou vencidos, no supermercado, o mesmo foi respondido pelas hipóteses, as quais foram validadas como verdadeiras.

Portanto, este estudo constatou que o controle de estoque é uma das ferramentas que auxiliam as empresas a administrar bem, pois busca o equilíbrio entre as necessidades do cliente e o abastecimento do fornecedor para garantir que eles tenham sempre o momento certo, com o menor custo possível e com a mais alta qualidade, assim como uma forma de minimizar ao máximo as perdas por produtos avariados ou vencidos.

À medida que este estudo de caso se desenvolveu, foi possível certificar-se de que o supermercado tenta desempenhar um controle de estoque eficiente, a fim de evitar perdas e desperdícios. No entanto, como trata-se de um ramo em que boa parte de seus produtos são da linhagem dos perecíveis, como é o caso, do hortifrúti, ainda não tem como evitar efetivamente que as perdas aconteçam.

Pode-se dizer que buscam formar de monitoramento, através por exemplo do controle manual diário que os funcionários responsáveis por cada setor desempenham.

Com a conclusão deste trabalho, acredita-se que os objetivos foram alcançados. Geralmente, como uma meta específica para fornecer oportunidades aos gerentes a possibilidade de implantação de melhorias em supermercados, diante de um melhor conhecimento de ferramentas que podem ser utilizadas para auxiliar no processo de controle de estoque nos supermercados.

Ainda há de considerar que o supermercado em estudo busca um controle de estoque, utilizando diversas ferramentas disponíveis no sistema ERP, como emitir ordens de compra, gerenciar relatórios, fazer compras, acompanhamento dos itens disponíveis em estoque, ferramentas estas que poderão auxiliar todo processo de estocagem.

Como ideia para trabalhos futuros, recomenda-se mapeando e organização todos os processos do supermercado, como por exemplo a descrição dos procedimentos operacionais padrão (SOP), descrevendo tarefas e forma de execução. Outro tópico que pode ser abordado em trabalhos futuros é a implementação do Balanced Scorecard na unidade supermercado,

pelo qual se realiza a descrição da estratégia do supermercado do ponto de vista financeiro, clientes, os processos internos e o crescimento da aprendizagem estão interligados e formados causalidade.

REFERÊNCIAS

ABRAS. Associação Brasileira de Supermercados. Disponível em https://www.abras.com.br/clipping/noticias-abras/72634/supermercados-registram-179-de-perdas-sobre-o-faturamento-bruto Acesso em 20 de outubro de 2021.

ALVARENGA, Rodolfo Luiz. Tipos de Estoques. INBG Blog (Instituto Nacional de Pós-Graduação Blog). Disponível em https://inpgblog.wordpress.com/2010/08/10/tipos-de-estoques/ Acesso em 04 de junho de 2021.

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: Planejamento organização e logística empresarial**. Tradução Elias Pereira. 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BORGES, Admir Roberto. Marketing de varejo: As estratégias adotadas pelos supermercados de vizinhança para conquistar e fidelizar clientes. Florianópolis, 2001.

DIAS, M. A. P. **Administração de materiais: uma abordagem logística**. 5. ed.São Paulo:Atlas, 2010.

FERREIRA, Tadeu Hugo Braga. **Gestão de estoques**: fundamentos, modelos matemáticos e melhores práticas aplicadas. 1. ed. São Paulo: Cengage, 2012.

GASNIER, Daniel Georges. **Gestão de estoques e suprimentos na cadeia de abastecimento**. 1. ed. São Paulo: IMAM, 2007.

GONÇALVES, Carlos Alberto. MEIRELLES, Anthero de Morais. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2004.

GUERRA, Eliane Linhares de Assis. **Manual Pesquisa Qualitativa**. Belo Horizonte. 2014. Disponível em: Manual de Pesquisa Qualitativa.pdf (ifsc.edu.br)

JACOBS, Robert, CHASE, Richard B. **Administração de Operações e da Cadeia de Suprimentos**. 13 ed. Bookman. 2011.

KAWASE, Fabio Seizo; PAULA, Luciano Leiroz de. **A importância do gerenciamento do estoque no setor supermercadista de pequeno porte na cidade de Lins-SP**. Lins, 2012.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia cientifica**. 5ed. São Paulo: Atlas. 2003.

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

MOURA, Reinaldo A. **Armazenagem**: Do Recebimento à Expedição em Al moxarifados ou Centros de Distribuição. São Paulo: IMAN, 2008.

NUNES, Andreia Farias. **A acuracidade de estoque na gestão de inventário**. Curitiba, 2014. Disponível em https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/53821/R%20-%20E%20-%20ANDREIA%20FARIAS%20NUNES.pdf?sequence=1&isAllowed=y Acesso em 04 de junho de 2021.

OLIVEIRA, Otávio Marcelo Matos de. **A gestão de estoque no pequeno e médio varejo de supermercado na Bahia: Estudo sobre a influência da gestão informatizada dessas empresas**. Salvador, 2005.

PEQUENÕ, Severino Abad. **Como deve ser um bom supermercado**. Disponível em https://www.lean.org.br/artigos/609/como-deve-ser-um-bom-supermercado.aspx Acesso em 08 de maio de 2021.

POZO, Hamilton. **Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais: Uma Abordagem Logística.** 2º ed. São Paulo: Atlas, 2002

PROVIN, Diego Telles; SELLITTO, Miguel Afonso. Política de Compra e Reposição de Estoques em uma Empresa de Pequeno Porte do Ramo Atacadista de Materiais de Construção Civil. Revista Gestão Industrial. v. 07, n. 02: p. 187-200, 2011.

RAIMUNDO, Marcos Rosso. **Gestão de recursos materiais: controle de estoque de um supermercado localizado em Criciuma – SC**. 2011. Disponível em http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/467/1/Marcos%20Rosso%20Raimundo.pdf Acesso em 09 de maio de 2021.

RAMALHO, Adegillane da Silva; BELTRAME, Jéssica Norberto; VILLELA, Júlio Magno Vieira de. **A importância da Gestão de Estoque no Supermercado Central de Compra Santo Antônio**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração). Faculdade Norte Capixaba de São Mateus (UNISAM), São Mateus, 2012.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Gestão estratégica da armazenagem**. 2. ed. São Paulo: Aduaneira, 2007.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

SANTOS, Nayara. **Prevenção de perdas no supermercado**. Disponível em https://listenx.com.br/blog/prevencao-de-perdas-no-supermercado/ Acesso em 04 de Junho de 2021.

VERGARA, Sylvia Constant. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas. 2005. ISBN: 85-224-3963-X.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 12.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

https://www.abras.com.br/economia-e-pesquisa/pesquisa-de-perdas/pesquisa-2019

APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO

UNIÃO DE ENSINO DA TRIFRONTEIRA – UNETRI FACULDADE
ENTREVISTADOR: SÉRGIO BAZE DA SILVA CUCHI
ORIENTADOR DO ESTUDO: RAQUEL ANTÔNIA SABADIN SCHMIDT
TEMÁTICA DE ESTUDO

BLOCO 1- PERFIL

1.Para fins de definição do porte de sua empresa, qual faturamento médio mês?

2.Há quanto tempo o supermercado está no mercado?

3.Qual a função que você respondente exerce na empresa?

( ) Estoquista

( ) Caixa

( ) Gestor

4. Há quanto tempo trabalha na empresa?

5. Qual seu grau de escolaridade?

( ) Segundo grau completo

( ) Graduação

( ) Pós graduação

( ) Nível inferior aos aqui informados

BLOCO B- CONSTATAÇÃO DO AMBIENTE INTERNO

1.A empresa possui Política de Prevenção de Perdas?

( ) Concordo ( ) Discordo

2. Caso a resposta anterior for de concordância, qual Política de Prevenção adota?

( ) Controle de validade, ajuste da equipe em cada setor para maior cuidado em itens que giram menos.

( ) Política de metas da CATS e a ABRAS traz pra nós mercados.

( ) Sistema d me gestão

( ) outros, Qual:

3. Quantas pessoas fazem parte do setor de estoque?

Criar as alternativas

4. Como é realizado o processo de análise de estoque?

( ) Sistema - ERP

( ) Através de relatórios mensais

( ) Conferência

5. No momento do recebimento de produtos como é realizada a armazenagem dos mesmos noestoque?

( ) Cada produto tem sua área de armazenamento, produtos de porte alimentício ficam em uma banca e os de higiene e limpeza em outra.

( ) Cada qual conforme a necessidade (frios, não alimentício e alimentício)

Conferido e guardado

6. O setor de prevenção de perdas está ligado a qual departamento?

Encarregado de mercado, Auxiliares de escritórios e repositores

Mercado (contábil) planejamento e custos.

Setor de conferência

7. Faz inventários periódicos?

( ) Concordo ( ) Discordo

8. Se a resposta anterior for afirmativa, qual a periodicidade?

( ) Diário ( ) Semanal ( ) Quinzenal ( ) Mensalmente

( ) Anual

9. O layout do armazém, encontra-se bem estruturado de forma que facilite a localização e armazenagem dos produtos?

( ) Concordo ( ) Discordo

10. Qual o instrumento utilizado para armazenagem dos produtos?

( ) Empilhadeiras ( )Manualmente ( ) Outro equipamento

11. Qual estrutura é utilizada para o armazenamento dos produtos?

( ) Estantes ( ) Porta-paletes ( ) Outro. Especificar

12. É usada alguma forma de classificação das mercadorias no armazém?

( ) Concordo ( ) Discordo

13. Caso a resposta anterior seja afirmativa, qual é a forma de classificação de mercadorias no armazém?

Por ordem de banca da área de venda do mercado.

Frios, alimentício e não alimentício

Analise

14. Qual é a forma de codificação utilizada para armazenagem de produtos?

( ) Alfabética ( ) Alfanumérica ( ) Numérica ( ) Código de Barras ( ) Nenhuma das alternativas

BLOCO C- CONTROLE DE ESTOQUES

1 (H1)Você julga que a utilização de ferramentas no controle de estoque auxilia positivamente na redução de mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas?

( ) Concordo

( ) discordo

2.(H2) A conferência física de forma cíclica possibilita efetividade a gestão dos estoques no tocante a mercadorias vencidas, avariadas ou obsoletas, permitindo assim resultados mais eficazes e a diminuição de perdas?

( ) Concordo

( ) Discordo

3.Assinale quais dos instrumentos de controle de estoques são utilizados para levantar de forma efetiva e eficaz mercadorias avariadas, vencidas ou obsoletas no supermercado?

( ) Sistema de Gestão

( ) Conferência por amostragem

( ) Nenhuma das opções, não temos o controle destes estoques

4.Quais são os produtos de maior incidência de perda por obsolescência avaria ou vencidos, cite os 3 de maior representatividade em ordem de relevância?

hortifrúti

Frios/ açougue

Panificadora

As perdas são reconhecidas e são apropriadas, quando da formação do PV...

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO D SUGESTÕES

1. Você julga ser necessário uma capacitação profissional para a gestão dos estoques

( ) Concordo

( ) Discordo

2. O ERP que é utilizado pela empresa dá conta de fornecer todas as informações necessárias para a gestão dos estoques

( ) Concordo

( ) Discordo

3. Você sente falta de um apoio mais efetivo de seu contador, no sentido de dar um direcionamento para as situações adversas do estoque

( ) Concordo

( ) Discordo

RECURSOS HUMANOS: A RELEVÂNCIA PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTES DA TRIFRONTEIRA

HUMAN RESOURCES: THE RELEVANCE FOR TRI-BORDER TRANSPORT COMPANIES

Thais Jaciele Faccin[1]
Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt[2]

RESUMO

Este estudo tem os Recursos humanos como seu principal foco, bem como analisar qual é a atuação e o papel deste nas atividades de transporte da Trifronteira. Investir no capital humano da empresa trará frutos para a empresa como um todo, quanto antes o gestor entender isso, antes a empresa progredirá, e terá resultados melhores. Será usada toda a população neste estudo, sendo integrantes desta as empresas de transportes do município de Barracão/PR e as do município de Dionísio Cerqueira/SC, utilizando uma abordagem quali-quanti este estudo visa contribuir para analisar a importância do departamento de Recursos Humanos nas empresas. Além de demonstrar importância para um setor voltado para as pessoas, sendo estes a parte operacional da empresa e considerado um ativo valioso da mesma. Os métodos adotados vão ser a pesquisa descritiva, exploratória e a investigação bibliográfica e de campo. Através do questionário, a problemática deste estudo se confirmou com as hipóteses, ficando nítida a importância deste departamento, influenciando positivamente nos resultados da empresa, diminuindo a rotatividade e aumentando a produtividade.

Palavras-chave: Recursos Humanos; Gestão de Pessoas; Rotatividade.

ABSTRACT

This study has Human Resources as its main focus, as well as analyzing its role and role in the transport activities of Tri Fronteira. Investing in the company's human capital will bear fruit for the company as a whole, the sooner the manager understands this, the sooner the company will progress and have better results. The entire population will be used in this study, with transport companies in the municipality of Barracão/PR and those in the municipality of Dionísio Cerqueira/SC being members of this study, using a quali-quanti approach. This study aims to contribute to analyze the importance of the Human Resources department in companies. In addition to demonstrating importance for a sector focused on people, these being the operational part of the company and considered a valuable asset of the same. The methods adopted will be descriptive, exploratory research and bibliographic and field research. Through the questionnaire, the problem of this study was confirmed with the hypotheses, making clear the importance of this department, influencing positively on the company's results, reducing turnover and increasing productivity.

Keywords: Human Resources; People management; Turnover.

[1]Thais Jaciele Faccin. Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades. E-mail: thaisjaciele@gmail.com.
[2] Raquel Antônia Sabadin Schmidt. Professora e Doutora. E-mail: raquel_antonia@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

Este estudo objetiva entender a importância do Recursos humanos que é uma área da empresa responsável por toda a gestão de pessoas, por processos seletivos, documental dos colaboradores, controles de turnover, admissões, demissões, absenteísmo, incluindo também treinamento e desenvolvimento, além de outras atividades essenciais.

O departamento de Recursos Humanos tem despontado com um diferencial competitivo nas empresas, pois é importante ter um produto ou serviço de qualidade, mas é mais importante ainda ter pessoas capacitadas, motivadas e alinhadas como propósito da empresa, é necessário ter colaboradores com determinação para transformar a empresa em um negócio que dê lucro.

Neste cenário em que o departamento de recursos humanos deve alinhar os objetivos da empresa com o colaborador, através de treinamentos e capacitação e a capacitação para exercer cada função da melhor forma possível. Pois se na empresa existem colaboradores que se sentem desmotivados, ou com outro propósito a atividade da empresa fica comprometida, por isso a importância do ser humano como principal capital ativo no ambiente laboral.

Segundo Chiavenato (2010, p. 156), "Sem pessoas não há organizações ou empresas. Elas constituem o único elemento inteligente que proporciona rumos e direcionamento a toda e qualquer atividade organizacional".

Para tanto, será analisada a atuação e o papel do RH nas atividades de transporte da Trifronteira, que possuem um ritmo de trabalho intenso nos processos além de ter a necessidade de agilidade na prática das atividades. O gestor de pessoas deve compreender que investir nos treinamentos e capacitação dos colaboradores, além de dar suporte ao crescimento profissional, é uma das formas de investimento no capital humano, que trará resultados positivos a empresa em geral. Investir em pessoas, é investir em resultados, em performance.

Desse modo o *problema* a ser investigado é: Como o departamento de Recursos Humanos, pode auxiliar na diminuição de rotatividade dos empregados nas empresas de transportes da Trifronteira?

As *hipóteses* que serão verificadas no resultado deste estudo, são as seguintes: H1: Um departamento estruturado de RH que efetue a análise para contratação de

empregados possibilita maior permanência dos empregados na empresa e diminuindo a rotatividade de empregados; e, H2: Um departamento de RH influencia positivamente na gestão de pessoal, proporcionando maior produtividade e com isso aumentando os resultados da empresa.

Na tentativa de buscar uma solução para o problema supracitado, temos como *objetivo geral*, analisar a importância do departamento de Recursos Humanos nas empresas, para se ter uma gestão de pessoal eficaz e com maior produtividade e consequentemente melhores resultados.

Como *objetivos específicos* pretende-se: Caracterizar o perfil das empresas e profissionais do objeto da investigação; Identificar quais são as principais atividades desenvolvidas pelos profissionais que atuam no RH nas empresas do segmento de transporte da Trifronteira; Demonstrar em quais aspectos o departamento do RH é fundamental para a empresa; Evidenciar quais as ferramentas e meios usados para ter sucesso nas contratações e desenvolvimento de pessoal.

Este estudo se *justifica*, pois trará informações para identificar quais procedimentos, atividades, rotinas e controles são necessários ao setor de Recursos humanos para ter uma admissão assertiva, e como resultado o ganho financeiro, busca-se analisar de maneira prática, o desenvolvimento e a rotina do RH nas empresas de transporte da Trifronteira e, por fim, salientar a importância desses profissionais para o sucesso das empresas.

Além de demonstrar a importância de um setor voltado para as pessoas, na sua maioria nas empresas de transporte que são motoristas, que estão na parte operacional e que a ferramenta de trabalho é um ativo valioso da empresa, e precisam estar aptos para utilizar e trazer benefícios.

Deste modo, para contribuir com o que este estudo propõe será realizada uma pesquisa de campo em empresas do ramo de transportes nacionais e internacionais nos municípios de Dionísio Cerqueira - SC e Barracão – PR, a partir de uma abordagem quali quantitativa, por meio de um formulário no Google Forms, este será em formato de perguntas fechadas para que as empresas selecionadas possam responder.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para construir um referencial teórico, deve-se pesquisar e ler bastante materiais de estudos já existentes acerca do tema da pesquisa, os quais possam contribuir para a elaboração do estudo, sendo estes materiais principalmente livros. (PAGNO, 2018)

2.1 GESTÃO DE PESSOAS

Gerir pessoas é uma tarefa desafiadora, pois estamos lidando com o capital humano da organização, priorizando a valorização, treinamento, capacitação e bem estar dos colaboradores, colocando essas questões acima dos lucros e produtividade, pois sabemos que se cuidarmos das pessoas, elas cuidarão da empresa, gerando resultados positivos para ambos. (CHIAVENATO, 2009)

2.2 RECURSOS HUMANOS

Segundo Maier e Cruz (2014), os quais atestam que o Departamento de Recursos Humanos está se tornando uma das áreas mais importantes para as empresas, pois a cada dia os gestores percebem que não há nada mais significativo do que cuidar das pessoas, sendo reconhecido que o capital humano é o maior patrimônio da organização.

2.2.1 Aspectos e atividades desenvolvidas

De acordo com Baylão e Rocha (2014), o setor de Recursos Humanos é conhecido por fazer atividades de contratação e demissão, e está ganhando espaço no mercado, pois se vê a importância de ter um departamento voltado para o capital humano, para pensar estrategicamente em reduzir custos com pessoal, fazer admissões assertivas entre outras habilidades.

Ainda segundo Baylão e Rocha (2014), que afirmam que algumas ferramentas são essenciais para uma admissão assertiva, visando o bem estar do colaborador e o sucesso da organização, dentre elas: recrutamento, seleção, planejamento de carreira, treinamento e desenvolvimento de pessoas.

Coradini e Murini (2009), evidenciam que o recrutamento é o passo inicial que a empresa deve dar, que possui como objetivo principal recrutar no mercado de trabalho profissionais com um perfil desejado pela empresa.

> O recrutamento é um conjunto de técnicas e procedimentos que visa atrair candidatos potencialmente qualificados e capazes de ocupar cargos e oferecer competências para a organização. É basicamente um sistema de informação por meio do qual a organização divulga e oferece ao mercado de RH as oportunidades de emprego que pretende preencher. É uma atividade que tem por objetivo imediato atrair candidatos, entre os quais serão selecionados os futuros participantes da organização (CHIAVENATO, 2009, p. 68)

Conforme Guimarães e Arieira (2005), a seleção é o processo pelo qual será feita a escolha dos candidatos que possuam o perfil necessário para ocupar o cargo. Quando feita adequadamente, garante a entrada de pessoas de alto potencial e qualidade na organização, que é o objetivo de qualquer empresa.

De acordo com Rigo (2013), o planejamento de carreira é uma das formas para determinar o caminho que cada colaborador vai seguir para crescer na empresa, pra ter sucesso lá na frente e é uma forma justa de cativar os colaboradores e identificar os que tem ambição de crescer profissionalmente. No plano de carreira da empresa está descrito as competências necessárias para cada função, qual a expectativa da empresa para a função, habilidades e a hierarquia da função.

2.3 FERRAMENTAS USADAS PARA TER SUCESSO NAS CONTRATAÇÕES E DIMINUIR A ROTATIVIDADE DE EMPREGADOS

Segundo Brandão (2013), há algum tempo e ainda hoje, a questão de oferecer uma boa remuneração era atrativo e um fator decisivo para o colaborador se manter na empresa. Porém, outros itens são decisivos para a atração e manutenção desses profissionais, tais como: remuneração competitiva, ambiente estimulante, expectativa de crescimento. Sabemos que, em muitos casos, a organização apresenta uma ou duas dessas condições e, mesmo assim, atrai e mantém profissionais talentosos. O profissional que sente que está sendo valorizado na organização, tende a crescer, desenvolver comportamento de proatividade.

> O que é reter talentos senão fazer o seu colaborador enxergar seu papel no contexto organizacional, envolvendo-o ininterruptamente em toda a evolução da empresa, sem esquecer de enquadrar neste contexto os momentos de mudança organizacional, pois não há nada mais retrocedente do que colocarmos nosso colaborador na posição de expectador, um mero observador de modificações no seu ambiente de trabalho. Em um ambiente organizacional, não existirão apenas fatos estáveis, até porque não existem processos perfeitos, mas devemos reconhecer que a principal mudança deve acontecer no aspecto de reter nossos colaboradores com a firmeza do comprometimento que não é apenas uma característica necessária a eles, mas sim de ambas as partes. (RAMIRES, 2009, p.35)

Planejar é uma das primeiras atitudes do recrutador, pois identifica quais são as atividades a serem desenvolvidas, a necessidade de contratação, quais habilidades serão necessárias para a função é muito importante definir, para depois recrutar, selecionar, capacitar e desenvolver um ambiente produtivo dentro de uma organização. (BAILÃO e ROCHA, 2014)

As empresas brasileiras estão assumindo, de acordo com Ribeiro (2005), "além da capacidade intelectual e competência técnica, os candidatos devem ser investigados em suas qualidades pessoais como: iniciativa, liderança, adaptabilidade, empatia ou capacidade de persuasão".

Além das informações apresentadas, ter um departamento voltado para o capital humano pode influenciar positivamente na cultura da organização, pois os colaboradores podem ver como um atrativo para ficar na empresa e consequentemente esta ação aliada com as demais ferramentas de gestão, podem apresentar uma diminuição da rotatividade.

2.4 INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

"O comportamento humano é determinado por causas que, às vezes, escapam ao próprio entendimento e controle da pessoa, essas causas são forças conscientes ou inconscientes que levam a pessoa a determinado comportamento". (CHIAVENATO, 2003, p. 117)

Para Sovienski e Stigar (2008), um dos grandes desafios da área de gestão de pessoas é alcançar o equilíbrio organizacional e desenvolver a qualidade de vida, focar além da produtividade, mas do bem-estar social, a dignidade humana, mas em um todo.

De acordo com Aoki (2016), auxiliar no desenvolvimento da inteligência emocional tende a criar um clima de mais bem-estar e satisfação entre todas as partes. Pois a inteligência emocional é desenvolver autoconhecimento, autocontrole, automotivação, empatia e habilidade de estabelecer relações pessoais, ou seja, o necessário para ter sucesso nas organizações e na vida pessoal.

3 METODOLOGIA

De acordo com Rodrigues (2007), a metodologia é uma junção de métodos e mecanismos que ajudam a entender a problemática do estudo, auxiliando para resolvê-lo e buscando adquirir mais entendimento acerca do assunto.

Quanto às características é uma população, porque são todas as empresas de transportes localizada na Trifronteira. Pois, "uma população é o total do conjunto de dados que interessam ao pesquisador". (VIEIRA, 2010, p. 106)

Serão buscados os dados junto ao cadastro do departamento de tributação dos municípios de Dionísio Cerqueira que pertence ao estado de Santa Catarina e o município de Barracão pertencente ao estado do Paraná, que fazem parte da Trifronteira, disponibilizarão os contatos das empresas, para termos os telefones e assim entrar em contato com os profissionais.

Considerando os dados fornecidos pelo departamento de tributação dos municípios temos um total de oitenta e seis empresas, sendo trinta e nove de Barracão - PR e quarenta e sete de Dionísio Cerqueira – SC, a pesquisa será realizada no período da segunda semana de outubro até a última semana deste mesmo mês.

A *abordagem da pesquisa* terá a forma quali-quanti, pois unindo as duas conseguimos com a qualitativa compreender, analisar e demonstrar a importância e a finalidade do estudo, e com a quantitativa para organizar os dados estatísticos.

Segundo Vieira (2010), a análise do estudo será quali-quanti, para que assim uma complemente a outra, a forma qualitativa visará entender e deixar de forma mais clara o problema do estudo, para que assim com a abordagem quantitativa conseguirá usando dados estatísticos fazer uma tabulação a fim de poder analisar os dados obtidos, e chegar a um resultado bem fundamentado.

Quanto aos objetivos, será usado a pesquisa exploratória, a pesquisa descritiva e também a pesquisa explicativa.

Para Vieira (2010), a pesquisa exploratória é o alicerce do estudo, abordando de modo breve a problemática, servindo de apoio posteriormente para uma pesquisa mais abrangente. Segundo Gil (2017, p. 41), "a característica mais importante dessa pesquisa é a necessidade de se conhecer um fato ou fenômeno ainda pouco conhecido".

Conforme Churchill (1987), a pesquisa descritiva se limita a retratar o objeto de estudo, sem colocar opinião pessoal sobre o assunto, nem modificando o mesmo. Portanto, "As pesquisas descritivas são, juntamente com as exploratórias, as que habitualmente realizam os pesquisadores sociais preocupados com a atuação prática". (GIL, 2002, p. 42)

A Pesquisa Explicativa, busca pesquisar o assunto mais profundamente do que as pesquisas anteriormente citadas. Ela visa descrever as causas e as consequências sobre a pesquisa em todos os seus pormenores. Logo para Vieira (2010, p. 51), "deseja-se, com isso, estabelecer elementos de prova científica que liguem as variáveis em observação".

Quanto aos procedimentos técnicos de coleta de dados que vão ser utilizados no desenvolvimento deste trabalho, serão as revisões bibliográficas de artigos na Internet e livros, procurando coletar e descrever o máximo de informações de diversos autores para corroborar com o estudo.

> A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicação orais: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas, quer gravadas. (LAKATOS e MARCONI, 2003, p. 183)

Corrobora para este estudo Ruiz (2006), "Estuda-se um único grupo ou comunidade em termos de sua estrutura social, ou seja, ressaltando a interação de seus componentes. Utiliza-se com maior frequência técnicas de observação".

A pesquisa de campo será realizada em empresas do ramo de transportes nacionais e internacionais nos municípios de Dionísio Cerqueira - SC e Barracão – PR.

O primeiro contato com os participantes da pesquisa será feito exclusivamente de modo remoto, por meio do aplicativo WhatsApp e e-mail para explicar o objetivo do estudo e após enviar o formulário com as perguntas para coletar informações que evidenciam o tema abordado.

Segundo Lakatos e Marconi (2003), a coleta de dados é a etapa que aplicamos as ferramentas e técnicas para coletar os dados previstos na pesquisa, nas quais variam de acordo com o tipo de investigação.

Quanto aos instrumentos de coleta de dados será utilizado um formulário, no qual será feito de forma online por meio de um formulário gratuito do google (o google forms). O formulário foi enviado para todas as empresas cadastradas do segmento de transportes nos municípios de Dionísio Cerqueira – SC e Barracão – PR.

> O formulário construído pode ser disponibilizado através de um endereço eletrônico e, em quando preenchido pelos respondentes, as respostas aparecem imediatamente na página do Google Forms do usuário que os criou. Essa é uma das principais vantagens no seu uso à visualização dos dados coletados. As respostas aparecem organizadas em uma tabela, onde cada coluna corresponde às resoluções de uma questão e cada linha corresponde a um respondente. Essa planilha pode ser exportada em diversos formatos, inclusive como uma planilha Excel (MATHIAS e SAKAI, p. 07, 2013)

De acordo com Teixeira (2003), a *análise de dados* é a interpretação sobre o que as pessoas disseram e o que o pesquisador conseguiu coletar de informações através da leitura dos dados, é um processo complexo pois os dados podem ser difíceis de interpretar.

Será feita através da coleta de informações por meio de um formulário, em seguida os dados serão tabulados através de tabelas ou gráficos transcritos, e correlacionados com as hipóteses deste estudo, evidenciando aquela que se identifica com o resultado desta pesquisa.

Para Rudio (1980, p. 14):

> Hipótese é uma suposição que se faz na tentativa de explicar o que se desconhece. Esta suposição tem por característica o fato de ser provisória, devendo, portanto, ser testada para a verificação de sua validade. Trata-se de antecipar um conhecimento na expectativa de que possa ser comprovado.

Analisando quantitativamente, nossa META de *validação das hipóteses*, será considerando se 70% dos respondentes concordarem com as hipóteses, ela é verdadeira, se for inferior a isso é falsa. Esse é o critério definido como métrica para validação das hipóteses pela pesquisadora.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Conforme informações levantadas pela pesquisa, conseguimos ter um embasamento de como o setor de Recursos Humanos é aplicado na Trifronteira, nos próximos tópicos vamos apresentá-los nos resultados e discussões.

4.1 COMPOSIÇÃO DA POPULAÇÃO PESQUISADA

No relatório enviado pelas prefeituras, conseguimos identificar um total de 86 empresas do ramo principal de transportes dos municípios de Barracão-PR e Dionísio Cerqueira -SC. Estas empresas representam 100% da população conforme demonstra o gráfico 1.

Gráfico 1 – Composição da população da pesquisa

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.2 PERFIL DAS EMPRESAS E RESPONDENTES

Evidenciamos quanto ao perfil das empresas e dos respondentes do formulário: *Município onde está localizado a empresa:* 52,4% estão localizadas em Barracão-PR, e 47,6% em Dionísio Cerqueira -SC. *Porte da empresa:* 66,7% são pequenas empresas, 28,6% médias empresas e 4,8% grandes empresas. *Empregados ativos*: 71,4% até vinte empregados ativos, 9,5% de vinte e um até trinta empregados ativos, também 9,5% de quarenta e um até cinquenta empregados, 4,8% de trinta e um a quarenta empregados ativos e 4,8% acima de setenta empregados ativos. *Anos de atuação da empresa*: 42,9% acima de onze anos de atuação, 23,8% entre quatro e sete anos, 19% entre oito e dez anos, 14,3% até um ano. *Tipo de transporte:* 81% ambos (nacional e internacional), 14,3% somente nacional e 4,8% apenas internacional.

Perfil dos respondentes: *Área de atuação/função*: 57,1% sócio diretor, 23,8% gerente supervisor, 9,5% auxiliar, 4,8% assistente e 4,8% outros. *Gênero*: 71,4% masculino e 28,6% feminino. *Escolaridade*: 38,1% ensino superior completo, 33,3% ensino superior incompleto, 14,3% ensino médio completo, 9,5% ensino fundamental completo e 4,8% ensino médio incompleto. *Idade*: 52,4% entre quarenta e um e cinquenta e quatro anos, 23,8% entre trinta e um e quarenta anos, 14,3% entre dezoito e vinte e três anos, 9,5% entre vinte e quatro e trinta anos. *Tempo que trabalha na empresa*: 33,3% acima de onze anos, 19% tanto para quem tem entre oito e dez anos de empresa e para quem tem de quatro a sete anos, desta forma 14,3% para quem tem de um ano a três anos, e para quem tem até um ano de empresa.

4.3 CONHECENDO O CENÁRIO INTERNO DAS EMPRESAS DA PESQUISA

Segue abaixo a tabela 1 com o cenário interno das empresas respondentes do questionário desta pesquisa.

Tabela 1. Cenário interno das empresas

Variáveis	N	%
Possui departamento de RH		
Concordo	12	57,1
Discordo	9	42,9
Necessidade de ter o setor de RH		
Concordo	12	57,1
Discordo	9	42,9
Existe pessoa ou empresa que realiza assessoria para o RH		
Concordo	14	66,7
Discordo	7	33,3
O Contador(a) auxilia o setor de Recursos Humanos		
Concordo	19	90,5
Discordo	2	9,5
Existe muita rotatividade de empregados		
Concordo	19	90,5
Discordo	2	9,5
Média de tempo que os empregados trabalham na empresa		
Menos de um ano.	3	14,3
De um até três anos	6	28,6
De quatro até sete anos	9	42,9
De oito até dez anos.	2	9,5
Acima de 11 anos.	1	4,8

Fonte: adaptada de SCHMIDT (2021).

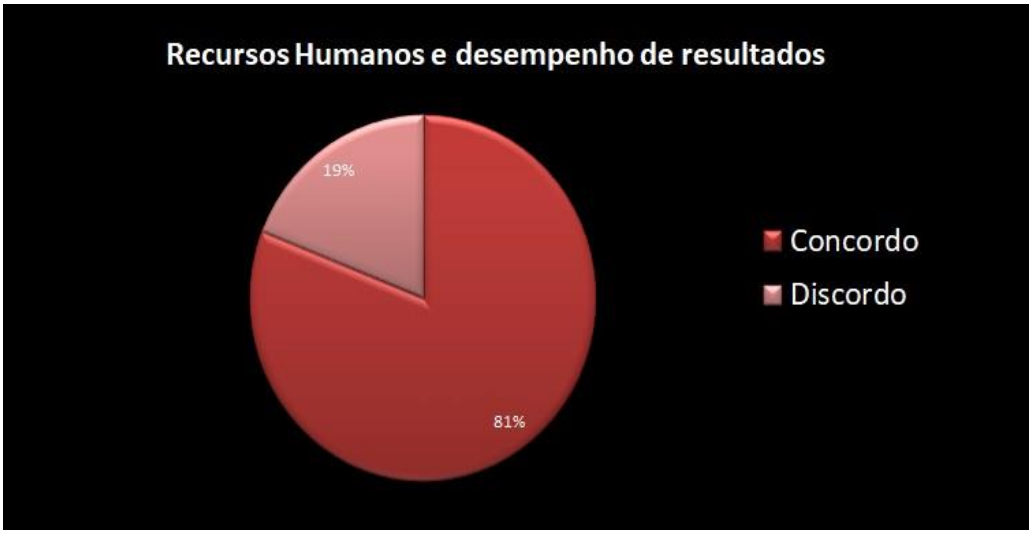
Como podemos observar, na tabela acima 12 pessoas, correspondendo a 57,1% dos respondentes concordam *que existe um departamento de Rh dentro da organização*, e esta mesma porcentagem, equivalendo a 12 pessoas também, concordam *que existe necessidade de ter o departamento de Rh*. Dos respondentes 19 pessoas que representam 90,5% do total, concordam que *o Contador auxilia o departamento de Recursos Humanos* e 66,7% que equivalem a 14 pessoas, que concordam que *existe uma empresa que realiza assessoria para o setor*. Sobre a rotatividade 19 pessoas correspondendo a 90,5% concordam *que existe muita rotatividade de empregados* e que 9 pessoas equivalendo a 42,9% acredita que *a média de tempo que os empregados trabalham na empresa* é de *quatro até sete anos*.

4.4 PRINCIPAIS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELOS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NO RH NAS EMPRESAS DO SEGMENTO DE TRANSPORTE DA TRIFRONTEIRA

Para aprimorar ainda mais este estudo, fizemos algumas perguntas para identificar o que os respondentes acham do desempenho do setor além de identificar as principais atividades realizadas pelo Recursos Humanos.

Você julga que o departamento de Recursos Humanos, auxilia diretamente no desempenho e resultados da empresa: 81% concordam e 19% discordam.

Gráfico 2 – Recursos Humanos e desempenho de resultados



Fonte: Elaboração própria (2021)

Segundo Ávila e Stecca (2015, p. 19), "Esse setor procura por meio de suas ações integrarem e comprometer os colaboradores com os objetivos organizacionais, visando obter maior desempenho e, consequentemente, melhores resultados para a organização".

Considerando sua empresa, quais são as três principais atividades desenvolvidas pelos profissionais que atuam no RH: Folha de pagamento com 61,9%; Recrutamento com 57,1% e seleção de pessoas com 47,6%.

4.5 ASPECTOS DO DEPARTAMENTO DO RECURSOS HUMANOS FUNDAMENTAL PARA A EMPRESA

Na sua opinião, em quais aspectos o departamento de Recursos Humanos é fundamental para a empresa: 29% admissões assertivas, 21% cuidar do capital humano, 19% reduzir custos com pessoal, 15% desenvolver habilidades, 12% treinamento de pessoal e 4% outras.

Gráfico 3 – Em quais aspectos o departamento de Recursos Humanos é fundamental para a empresa.

Fonte: Elaboração própria (2021)

Segundo Baylão e Rocha (2014), que afirmam que algumas ferramentas são essenciais para uma admissão assertiva, visando o bem estar do colaborador e o sucesso da organização, dentre elas: recrutamento, seleção, planejamento de carreira, treinamento e desenvolvimento de pessoas. Neste estudo conseguimos confirmar esta fala, pois foram exatamente as alternativas mais votadas pelos respondentes.

Ainda neste estudo, realizamos duas perguntas para influenciar estudos futuros, dentre elas: *Você julga que a pessoa que conduz o departamento de Recursos Humanos deve ser contratada considerando o nível de inteligência emocional, para maior assertividade na condução deste setor:* 76,2% concordam e 23,8% discordam. *Você*

acha que é importante a profissionalização dos colaboradores do setor de Recursos Humanos da nossa região: 95,2% concordam e 4,8% discordam.

4.6 FERRAMENTAS E MEIOS USADOS PARA TER SUCESSO NAS CONTRATAÇÕES E DESENVOLVIMENTO DE PESSOAL

Quais são os meios usados pela sua empresa para ter sucesso nas contratações e desenvolvimento de pessoal: 26% Entrevista; 17% testes de conhecimento específico; 15% recrutamento e seleção; 13% teste de conhecimento técnico; 13% integração com os demais colaboradores; 6% testes psicológicos; 6% outras e 4% dinâmicas em grupo.

Gráfico 4 – Quais são os meios usados pela sua empresa para ter sucesso nas contratações e desenvolvimento pessoal.

Fonte: Elaboração própria (2021)

4.7 VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Considerando a problemática: Como o departamento de Recursos Humanos, pode auxiliar na diminuição de rotatividade dos empregados nas empresas de transportes da Trifronteira?

Como resposta provisórias apresentamos as seguintes hipóteses:

H1: Com o objetivo de validar a primeira hipótese foi realizado a primeira pergunta sobre: Um departamento estruturado de Recursos Humanos que efetue a análise para contratação de empregados possibilita maior permanência dos empregados na empresa e diminuição da rotatividade de empregados.

H2: Com o intuito de confirmar a segunda hipótese, a pergunta foi: Um departamento de Recursos Humanos influencia positivamente na gestão de pessoal.

Para validação das hipóteses foram estabelecidas as métricas, para as quais obtivemos os resultados demonstrados na tabela 2.

Tabela 2-Resultados das hipóteses contrastadas com a meta

Hipóteses	Meta mínima (%)	Resultado obtido (%)	Confirmação
H1	70,00	95,2	Verdadeira
H2	70,00	81,00	Verdadeira

Fonte: Elaboração própria

Como podemos observar, esta pesquisa confirmou onde tivemos 95,2% de respostas que concordam com o questionamento e apenas 4,8% discordam que ter um departamento estruturado, é capaz de reter o capital humano e de diminuir a rotatividade dos empregados.

Observando a tabela 2, confirmamos que 81% dos respondentes concordam e 19% discordam, o que nos reflete que sim, os Recursos Humanos influenciam positivamente na gestão de pessoas das organizações pesquisadas.

O problema foi respondido pelas hipóteses, uma vez que as hipóteses foram validadas e contrastadas como VERDADEIRAS.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho buscamos identificar quais são as ferramentas utilizadas pelo setor de Recursos Humanos para ter admissões assertivas, aumentar a produtividade dos colaboradores e colocar em prática a gestão de pessoas.

No que diz respeito aos objetivos específicos, esta pesquisa abordou todos eles, que os seguintes: foi Caracterizado o perfil das empresas e profissionais do objeto da investigação; Identificado quais são as principais atividades desenvolvidas pelos

profissionais que atuam no RH nas empresas do segmento de transporte da Trifronteira; Demonstrado quais aspectos o departamento do RH é fundamental para a empresa; Evidenciado as ferramentas e meios usados para ter sucesso nas contratações e desenvolvimento de pessoal.

No tocante ao objetivo geral, foi realizada uma análise sobre a importância do departamento de Recursos Humanos dentro das empresas, buscando uma forma de fazer a gestão de pessoal de forma eficiente, conseguindo uma maior produtividade e obtendo melhores resultados, portanto este estudo atendeu de forma clara ao objetivo geral, pois 81% dos respondentes concordam com este objetivo.

Através de um questionário podemos demonstrar o perfil dos respondentes nas empresas de transporte da Trifronteira, que mesmo a maioria não tendo um setor específico, se vê a necessidade de um profissional capacitado para agregar conhecimento na empresa.

A pergunta-problema que norteou esta pesquisa fala das ferramentas que podem auxiliar na diminuição de rotatividade dos empregados nas empresas de transportes da Trifronteira e demonstrou que as três principais ferramentas são entrevistas, testes de conhecimento específico e recrutamento e seleção. O problema foi validado pelas hipóteses, que responderam o problema como verdadeira.

Evidenciamos que as hipóteses se confirmaram em uma porcentagem bem positiva, pois nossos respondentes concordam com a importância do papel do Rh nas organizações.

Recomenda-se que os profissionais desta área tenham acesso a cursos profissionalizantes de inteligência emocional, para maior assertividade na condução deste setor, além de cursos técnicos sobre as atividades desenvolvidas, pois é uma área da educação que ainda não está sendo bem explorada na região.

REFERÊNCIAS

AOKI, Sérgio; CRUZ Elizabethe Polizeli de Oliveira; DURAN, José Estevão. **INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NAS ORGANIZAÇÕES**. Anais do 7° Fórum Científico da FUNEC: Educação, Ciência e Tecnologia, 31 de outubro a 04 de novembro, Santa Fé do Sul (SP), v.7, n.7, 2016. Disponível em: <https://seer.unifunec.edu.br/index.php/forum/article/view/2609>. Acesso em: 02 mai. 2021.

ÁVILA, Lucas Veiga; STECCA, Jaime Peixoto. **Gestão de pessoas**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, Colégio Politécnico; Rede e-Tec Brasil, 2015. Disponível em: < https://central3.to.gov.br/arquivo/453262/>. Acesso em: 01 dez. 2021.

BAYLÃO, André Luis da Silva; ROCHA, Ana Paula de Souza. **A Importância do Processo de Recrutamento e Seleção de Pessoal na Organização Empresarial**. XI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 22, 23 e 24 outubro 2014. Rio de Janeiro - RJ. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/20320178.pdf>. Acesso em: 04 mai. 2021.

BRANDÃO, João Baptista**. Gestão estratégica de recursos humanos**. Rio de Janeiro: FGV, 2013.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal: como agregar talentos à empresa**. Barueri, SP: Manole, 2009.
científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos**: O capital humano das organizações. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração:** uma visão abrangente da moderna administração das organizações. 7 ed. revisada e atualizada. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

CHURCHILL Jr, Gilbert A. **Marketing research:** methodological foundations. Chicago: The Dryden Press, 1987.

CORADINI, Joziane Rizzetti; MURINI, Lisandra Taschetto. **RECRUTAMENTO E SELEÇÃO DE PESSOAL:** COMO AGREGAR TALENTOS À EMPRESA. Revista Disciplinarum Scientia. Série: Ciências Sociais Aplicadas, S. Maria,v. 5, n. 1, p. 55-78, 2009. Disponível em: <https://periodicos.ufn.edu.br/index.php/disciplinarumSA/article/view/1494>. Acesso em: 10 ago. 2021.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <http://www.uece.br/nucleodelinguasitaperi/dmdocuments/gil_como_elaborar_projeto_de_pesquisa.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2021.

___, Antonio Carlos. **Como elaborar um Projeto de Pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2021.

GUIMARÃES, Marilda Ferreira; ARIEIRA, Jailson de Oliveira. **O processo de recrutamento e seleção como uma ferramenta de gestão**. Revista Ciências Empresariais da UNIPAR, v. 6, n. 2, jul./dez, 2005, p. 205, Toledo - PR. Disponível em: <https://www.revistas.unipar.br/index.php/empresarial/article/viewFile/309/280>. Acesso em: 02 mai. 2021.

MAIER, Inês Roberta; CRUZ, Helio Alves. **Gestão de Recursos Humanos: Um estudo na Empresa Grupo Adservi Ltda. De Sc**. XI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2014. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/45120583.pdf>. Acesso em: 05 mai. 2021.

MARKONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MATHIAS, Sergio Larruscaim; SAKAI, Celio. **Utilização da Ferramenta Google Forms no Processo de Avaliação Institucional: Estudo de Caso nas Faculdades Magsul.** Disponível em:https://download.inep.gov.br/educacao_superior/avaliacao_institucional/seminarios_regionais/trabalhos_regiao/2013/centro_oeste/eixo_1/google_forms_processo_avaliacao_instit_estudo_caso_faculdades_mag.pdf. Acesso em 19 de setembro de 2021.

PAGNO, Jonas Grejianin. **Normas Para Elaboração De Trabalhos Acadêmicos**. Unetri Faculdades, 2018, Barracão - PR.

RAMIRES, Simone Fernandes. **A RETENÇÃO DE TALENTOS COMO ESTRATÉGIA DE RECURSOS HUMANOS. INSTITUTO A VEZ DO MESTRE**. Rio de Janeiro - RJ, 2009. Disponível em: <http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/g200251.pdf>. Acesso em: 01 mai. 2021.

RIBEIRO, Paulo César Teixeira. **O Valor da Inteligência Emocional em Recrutamento e Seleção**. [S.l.], 2005. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/valor-da-inteligencia-emocional-em-recrutamento-e-selecao>. Acesso em: 23 mai. 2021.

RIGO, Anderson Luiz. **O Papel do departamento de Recursos Humanos, no resultado econômico e financeiro das organizações**. Universidade do Oeste de Santa Catarina – Unoesc, campus de Videira – SC, p. 23, 2013. Disponível em: <http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/wp-content/uploads/2017/10/TCC-Anderson-Luis-Rigo.pdf >. Acesso em: 01 mai. 2021.

RODRIGUES, William Costa. **Metodologia Científica.** Paracambi – RJ, 2007. Disponível em:

<http://pesquisaemeducacaoufrgs.pbworks.com/w/file/fetch/64878127/Willian%20Costa%20Rodrigues_metodologia_cientifica.pdf>. Acesso em: 26 jun. 2021.

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. 13ª ed. Petrópolis: Vozez, 1980.

RUIZ, João Álvaro. **Metodologia Científica:** Guia para eficiência nos estudos. São Paulo: Atlas, 2006.

SOVIENSKI Fernanda; STIGAR, Robson. **Recursos Humanos x Gestão de pessoas**. Revista Científica de Administração, v. 10, n. 10, jan./jun. 2008, p. 58. Disponível em: <http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/wp-content/uploads/2017/10/TCC-Anderson-Luis-Rigo.pdf>. Acesso em: 01 mai. 2021.

TEIXEIRA, Enise Barth. **A Análise de Dados Da Pesquisa Científica Importância e desafios em estudos organizacionais**.Editora Unijuí, v.1 n. 2, p.177-201, 2003, [S.l.]. Disponível em: <https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/84>. Acesso em: 25 jun. 2021.

VIEIRA, José Guilherme Silva. **Metodologia de Pesquisa Científica na Prática**. Curitiba: FAEL, 2010. Disponível em: < https://docero.com.br/doc/n0nn8ne>. Acesso em: 12 jun. 2021.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO RECURSOS HUMANOS: A RELEVÂNCIA PARA AS EMPRESAS DE TRANSPORTES DA TRIFRONTEIRA

O presente questionário tem por objetivo obter informações sobre o setor de Recursos Humanos nas empresas de transporte da Trifronteira que visa contribuir na execução de um estudo a ser realizado como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) da Unetri Faculdades, com o tema "RECURSOS HUMANOS: A relevância para as empresas de transportes da Trifronteira" da discente Thais Jaciele Faccin, acadêmica do 8º semestre do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis sob a orientação da renomada Profa. Dra. Raquel Antônia Sabadin Schmidt.

BLOCO 1 - PERFIL DA EMPRESA

1. Em qual município sua empresa está localizada?

( ) Barracão – PR

( ) Dionísio Cerqueira – SC

2. Considerando os critérios trazidos pela Lei Complementar nº 123 de 2006 e a Lei nº 11.638 de 2007, qual o porte da empresa?

( ) Pequena empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 360 mil e menor ou igual a R$ 4,8 milhões.

( ) Média empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 4,8 milhões e menor ou igual a R$ 300 milhões.

( ) Grande empresa com faturamento bruto anual maior que R$ 300 milhões.

3. Quantos empregados tem atualmente na empresa?

( ) Até 20.

( ) De 21 até 30.

( ) De 31 até 40

( ) De 41 até 50.

( ) De 51 até 60.

( ) De 61 até 75.

( ) Acima de 70.

4. Quantos anos tem a empresa?

( ) Até 01 ano.

( ) Entre 01 e 03 anos.

( ) Entre 04 e 07 anos.

( ) Entre 08 e 10 anos.

( ) Acima de 11 anos.

5. A empresa realiza transportes nacionais, internacionais ou ambos?

( ) Transportes Nacionais

( ) Transportes Internacionais

( ) Ambos

BLOCO 2 - PERFIL DO RESPONDENTE

1. Qual sua área de atuação/função?

( ) Sócio/ Diretor

( ) Gerente/Supervisor

( ) Assistente

( ) Auxiliar

( ) Responsável pelo Recursos Humanos

( ) Outros

2. Qual seu Gênero?

( ) Feminino

( ) Masculino

3. Qual seu nível de Escolaridade?

( ) Ensino Fundamental incompleto.

( ) Ensino Fundamental completo.

( ) Ensino médio incompleto.

( ) Ensino médio completo.

( ) Ensino superior incompleto.

( ) Ensino superior completo.

4. Qual sua idade?

( ) até 18 anos.

( ) Entre 18 e 23 anos.

( ) Entre 24 e 30 anos.

( ) Entre 31 e 40 anos

( ) Entre 41 e 54 anos.

( ) Acima de 55 anos.

5. Há quanto tempo trabalha na empresa?

( ) Até 01 ano.

( ) Entre 01 e 03 anos.

( ) Entre 04 e 07 anos.

( ) Entre 08 e 10 anos.

( ) Acima de 11 anos.

BLOCO 3 - CONHECENDO O CENÁRIO INTERNO DA EMPRESA

1. A empresa possui um departamento de Recursos Humanos Interno?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. A empresa vê a necessidade de ter esse setor de Recursos Humanos?

( ) Concordo

( ) Discordo

3. A empresa tem uma pessoa ou empresa que realiza assessoria para o Recursos Humanos?

( ) Concordo

( ) Discordo

4. O Contador auxilia o setor de Recursos Humanos?

( ) Concordo

( ) Discordo

5. No Recursos Humanos e no Departamento de pessoal, existe pessoas diferentes para cada função ou é a mesma pessoa que as realiza?

( ) Concordo

( ) Discordo

6. Existe muita rotatividade de empregados?

( ) Concordo

( ) Discordo

7. Média de tempo que os empregados trabalham na empresa?

( ) Menos de 01 ano.

( ) De um até três anos.

( ) De quatro até sete anos.

( ) De oito até dez anos.

( ) Acima de 11 anos.

BLOCO 4 - VALIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

1. (H1) Um departamento estruturado de Recursos Humanos que efetue a análise para contratação de empregados possibilita maior permanência dos empregados na empresa e diminuindo a rotatividade e empregados?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. (H2) Um departamento de Recursos Humanos influência positivamente na gestão de pessoal?

( ) Concordo

( ) Discordo

BLOCO 5 - RECURSOS HUMANOS

1. Você julga que o departamento de Recursos Humanos, auxilia diretamente no desempenho e resultados da empresa?

( ) Concordo

( ) Discordo

2. Considerando sua empresa, quais são as 5 principais atividades desenvolvidas pelos profissionais que atuam no Recursos Humanos?

( ) Recrutamento

( ) Seleção

( ) Planejamento de carreira,

( ) Treinamento

( ) Desenvolvimento de pessoas

( ) Integração de pessoal (eventos, gincanas)

( ) Gestão de pessoas

( ) Controles de absenteísmo e rotatividade.

( ) Geração da Folha de pagamento

( ) Outras

3. Na sua opinião, em quais aspectos o departamento de Recursos Humanos é fundamental para a empresa, assinale a alternativa abaixo?

( ) Admissões assertivas

( ) Cuidar do capital Humano

( ) Desenvolver habilidades

( ) Treinamento de pessoal

( ) Reduzir custos com pessoal

( ) Outras

4. Considerando as ferramentas usadas para ter sucesso nas contratações e diminuir a rotatividade de empregados, quais são os meios usados pela sua empresa para ter sucesso nas contratações e desenvolvimento de pessoal?

( ) Recrutamento

( ) Seleção

( ) Entrevista

( ) Testes de conhecimento especifico

( ) Testes psicológicos

( ) Testes de conhecimento técnico

( ) Dinâmicas

( ) Integração com os demais colaboradores/setores

( ) Outras

( ) Nenhuma das opções

BLOCO 6 - ESTUDOS FUTUROS

1. Você julga que a pessoa que conduz o RH deve ser contratada considerando o nível de inteligência emocional, para maior assertividade na condução deste setor?

( ) concordo

( ) discordo

2. Você acha que é importante a profissionalização dos colaboradores do setor de Recursos Humanos da nossa região?

( ) concordo

( ) discordo