



EDITORA CONHECIMENTO LIVRE



ADMINISTRAÇÃO, ECONOMIA E CONTABILIDADE: LIGAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO

VOLUME II

Frederico Celestino Barbosa

Administração, economia e contabilidade: ligação para o desenvolvimento

2ª ed.

Piracanjuba-GO
Editora Conhecimento Livre
Piracanjuba-GO

2ª ed.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Barbosa, Frederico Celestino
B238A Administração, economia e contabilidade: ligação para o desenvolvimento
/ Frederico Celestino Barbosa. – Piracanjuba-GO

Editora Conhecimento Livre, 2025

282 f.: il

DOI: 10.37423/2025.edcl1102

ISBN: 978-65-5367-621-3

Modo de acesso: World Wide Web

Incluir Bibliografia

1. administração 2. economia 3. contabilidade I. Barbosa, Frederico Celestino II. Título

CDU: 658

<https://doi.org/10.37423/2025.edcl1102>

O conteúdo dos artigos e sua correção ortográfica são de responsabilidade exclusiva dos seus respectivos autores.

EDITORIA CONHECIMENTO LIVRE

Corpo Editorial

MSc Edson Ribeiro de Britto de Almeida Junior

MSc Humberto Costa

MSc Thays Merçon

MSc Adalberto Zorzo

MSc Taiane Aparecida Ribeiro Nepomoceno

PHD Willian Douglas Guilherme

MSc Andrea Carla Agnes e Silva Pinto

Dr. Walmir Fernandes Pereira

MSc Edisio Alves de Aguiar Junior

MSc Rodrigo Sanchotene Silva

MSc Adriano Pereira da Silva

MSc Frederico Celestino Barbosa

MSc Guilherme Fernando Ribeiro

MSc. Plínio Ferreira Pires

MSc Fabricio Vieira Cavalcante

PHD Marcus Fernando da Silva Praxedes

MSc Simone Buchignani Maigret

Dr. Adilson Tadeu Basquerote

Dra. Thays Zigante Furlan

MSc Camila Concato

PHD Miguel Adriano Inácio

Dra. Anelisa Mota Gregoleti

PHD Jesus Rodrigues Lemos

MSc Gabriela Cristina Borborema Bozzo

MSc Karine Moreira Gomes Sales

Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares

MSc Pedro Panhoca da Silva

MSc Helton Rangel Coutinho Junior

MSc Carlos Augusto Zilli

MSc Euvaldo de Sousa Costa Junior

Dra. Suely Lopes de Azevedo

Dr. Francisco Odecio Sales

MSc Ezequiel Martins Ferreira

MSc Eliane Avelina de Azevedo Sampaio

MSc Carlos Eduardo De Oliveira Gontijo

Dr. Rodrigo Couto Santos

Dra. Milena Gaion Malosso

PHD Marcos Pereira Dos Santos

CAPÍTULO 1	7
PERCEPÇÕES DOS COMERCIANTES DE ABAETÉ-MG SOBRE A ATUAÇÃO FEMININA NA PROFISSÃO CONTÁBIL	
Deybit Linderman Aniceto Costa	
Fabiana Karla Gonçalves	
Ana Kênia Barbosa Menezes	
DOI 10.37423/250309738	
 CAPÍTULO 2	 26
O CONSUMO DO TURISMO DE AVENTURA DE NATUREZA A PARTIR DE UMA ANÁLISE DE CORRELAÇÃO: É POSSÍVEL UM PITCH PERFEITO?	
Ana Elisabeth de Brito Alves	
Luana Cavalcanti de Melo Ataíde	
Juliana de Brito Alves Cavalcanti	
Ana Cláudia de Lima Aleixo	
DOI 10.37423/250309741	
 CAPÍTULO 3	 50
PROPOSTA DE APERFEIÇOAMENTO DE EDITAIS E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS DE SAÚDE NO MUNICÍPIO DE GOIOERÊ – PR	
Tiago Faquineti de Aragão	
Genilson Valotto Patuzzo	
DOI 10.37423/250309743	
 CAPÍTULO 4	 69
ANÁLISES DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM EMPRESAS S/A DO RAMO CALÇADISTA GRENDENE S.A E ALPARGATAS S.A	
Debora Candelaria Souza de Oliveira	
Mario Geraldo Ferreira de Andrade	
Rogerio da Silva	
Graziele Oliveira Aragão Servilha	
Leandro José de Oliveira	
Nataliê Cristy Gusatto	
Margarida Alves Rocha	
Márcio Iris de Moraes	
Thales Ribeiro Hennig	
DOI 10.37423/250309758	

CAPÍTULO 5 93

LICITAÇÃO PARA OBRAS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA: ESTUDO COMPARATIVO ENTRE AS LEIS Nº 8.666/93 E Nº 14.133/21.

Alexandra Camargo

Rogério da Silva

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Margarida Alves Rocha

Márcio Iris de Moraes

Thales Ribeiro Hennig

Nataliê Cristy Gusatto

DOI 10.37423/250309759

CAPÍTULO 6 117

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS COM BASE NO MODELO FLEURIET NA EMPRESA ENERGISA S.A ENTRE OS ANOS 2008 A 2023

Dayane Cristhine Soares

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Rogério da Silva

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Nataliê Cristy Gusatto

Margarida Alves Rocha

Márcio Iris de Moraes

Thales Ribeiro Hennig

DOI 10.37423/250309760

CAPÍTULO 7 141

MODELO FLEURIET UTILIZADO NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM EMPRESAS LIGADAS A AGRICULTURA LISTADAS NA B3

Eslayne Karla de Mattos

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Nataliê Cristy Gusatto

Rogério da Silva

Margarida Alves Rocha

Márcio Iris de Moraes

Thales Ribeiro Hennig

Graziele Oliveira Aragão Servilha

DOI 10.37423/250309761

CAPÍTULO 8 164

CPC 22 COM BASE EM SEUS SEGMENTOS OPERACIONAIS UMA COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS DO SETOR DE PAPEL E CELULOSE

Natalia Linardi Queiroz
Mário Geraldo Ferreira de Andrade
Margarida Alves Rocha
Márcio Iris de Moraes
Thales Ribeiro Hennig
Rogerio da Silva
Graziele Oliveira Aragão Servilha
Nataliê Cristy Gusatto
DOI 10.37423/250309762

CAPÍTULO 9 190

ANÁLISE DAS RECEITAS E DESPESAS PÚBLICAS DA PREFEITURA DE TANGARÁ DA SERRA - MT

Klícia da Silva Andrade
Rogerio da Silva
Graziele Oliveira Aragão Servilha
Leandro José de Oliveira
Mário Geraldo Ferreira de Andrade
Nataliê Cristy Gusatto
Margarida Alves Rocha
Márcio Iris de Moraes
Thales Ribeiro Hennig
DOI 10.37423/250309763

CAPÍTULO 10 219

GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO ATRAVÉS DO MODELO DINÂMICO DE FLEURIET NA COMPANHIA PARANAENSE DE ENERGIA ELÉTRICA COPEL S.A

Mirelle Ferreira de Oliveira
Mário Geraldo Ferreira de Andrade
Nataliê Cristy Gusatto
Rogerio da Silva
Margarida Alves Rocha
Márcio Iris de Moraes
Thales Ribeiro Hennig
Graziele Oliveira Aragão Servilha
Josiane Silva Costa
DOI 10.37423/250309764

CAPÍTULO 11 238

LEI Nº 14.300/2022 E SEUS IMPACTOS TRIBUTÁRIOS, NA GERAÇÃO DE ENERGIA
FOTOVOLTAICA

Nivaldo Quiregato
Mario Geraldo Ferreira de Andrade
Margarida Alves Rocha
Rogerio da Silva
Márcio Iris de Moraes
Thales Ribeiro Hennig
Nataliê Cristy Gusatto
Graziele Oliveira Aragão Servilha
Beatriz Silva França
DOI 10.37423/250309765

CAPÍTULO 12 254

INDICADORES DE DESEMPENHO NAS COMPRAS PÚBLICAS: UMA ANÁLISE DA
VIABILIDADE E POTENCIAL A PARTIR DOS DADOS DO SIASG

Pollyanna Paganoto Moura
Rodrigo Franklin
DOI 10.37423/250309776

CAPÍTULO 13 267

EXPANSÃO DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO NO ESTADO DA BAHIA

Viviane Castro Queiroz
Cláudio Roberto Meira de Oliveira
Rogério Santos Marques
Antônio Ribeiro Bomfim
DOI 10.37423/250309824

Capítulo 1



10.37423/250309738

PERCEPÇÕES DOS COMERCIANTES DE ABAETÉ-MG SOBRE A ATUAÇÃO FEMININA NA PROFISSÃO CONTÁBIL

Deybit Linderman Aniceto Costa

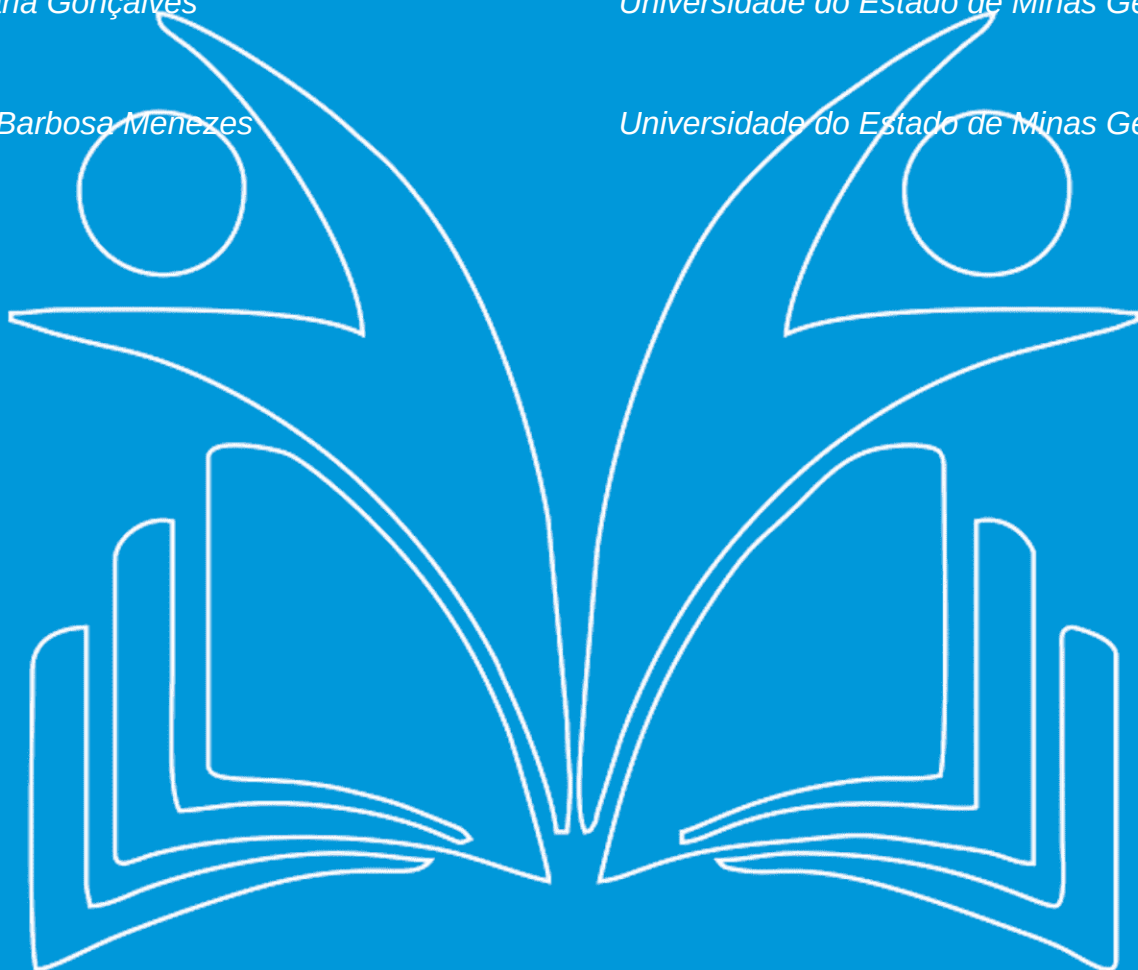
Universidade do Estado de Minas Gerais

Fabiana Karla Gonçalves

Universidade do Estado de Minas Gerais

Ana Kênia Barbosa Menezes

Universidade do Estado de Minas Gerais



Resumo: O artigo objetivou analisar a percepção dos comerciantes de Abaeté-MG a respeito da atuação feminina na profissão contábil, evidenciando-se a temática “igualdade de gênero” na profissão contábil. Para tanto, considerou-se como população, todos os comerciantes de Abaeté-MG que tenham serviços prestados por um escritório de contabilidade. A amostra formou-se por aqueles comerciantes que aceitaram o convite para responderem ao questionário da pesquisa. O questionário semiestruturado, permitiu respostas considerando a escala *likert* de cinco pontos em nível de concordância para cada assertiva. A pesquisa classificou-se como descritiva, quantitativa e levantamento *survey*. Buscou captar informações dos comerciantes sobre o tema igualdade de gênero na profissão contábil, utilizando-se do teste de diferença de média de *Mann-Whitney* para interpretar as percepções dos respondentes. Concluiu-se que não houve diferenças estaticamente significativas nas respostas. Além disso, notou-se que na opinião dos respondentes, a atuação feminina de maneira geral é vista de forma positiva na profissão contábil. Consequentemente, é possível vislumbrar a contribuição deste estudo, no sentido de evidenciar o tema “igualdade de gênero”, em que a atuação feminina, especialmente na profissão contábil, tem crescido cada vez mais, trazendo à tona a necessidade de reconhecer o referido gênero em condições equivalentes ao masculino, fato este que até tempos atrás ocorria de forma discrepante.

Palavras-chave: Percepção. Atuação Feminina. Profissão Contábil. Igualdade de Gênero.

1 INTRODUÇÃO

A atuação feminina no mercado de trabalho tem se intensificada cada vez mais, e esse processo ocorre em meio às barreiras e dificuldades, que ao longo dos anos tem sido superada pelas mulheres. Mesmo com o aumento da participação nas organizações, elas ainda enfrentam desigualdades e sentem a ausência de melhores oportunidades (Zabotti, 2017).

Mota e Souza (2014), apontam que as mudanças nos direitos das mulheres, é resultado do empoderamento feminino no século XX, o que possibilitou a atuação das mulheres em diversas esferas profissionais, inclusive na profissão contábil.

Apesar de inúmeras dificuldades, as mulheres vêm se destacando e conseguindo se inserir e permanecer no mercado de trabalho, mesmo cumprindo jornada de trabalho extensa, além da vida de doméstica (França, 2009).

Na profissão contábil, a inserção do gênero feminino tem se destacado em função do seu crescimento e consequentes desafios a serem superados: “a prova disso é o crescimento das mulheres em profissões até então consideradas predominantemente masculinas, como é o caso da classe contábil” (Feliciano, 2018, p. 6). Uma das grandes dificuldades enfrentadas pelas mulheres na contabilidade é a diferença salarial (Ferreira, 2013).

Conforme o Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2023), a mulher possuiu diversos domínios em múltiplas tarefas, muitas estão desempenhando diversos papéis, tendo a capacidade de gerenciar e de analisar conflitos, além de visão sistêmica dentro do contexto da contabilidade.

A inserção da mulher na profissão contábil ocorreu principalmente a partir dos anos 60, e desde então vem crescendo ao longo dos anos. A participação feminina em cargos considerados como destaque, que por muitos anos foi escassa, vem se tornando uma realidade nas empresas. Principalmente na profissão contábil, as mulheres estão cada vez mais ocupando espaços (Prímola, 2021).

O presente estudo discorre sobre a percepção dos comerciantes da cidade de Abaeté-MG acerca da atuação feminina na profissão contábil. Portanto a situação problema indaga: Qual a percepção dos comerciantes de Abaeté-MG sobre a atuação feminina na profissão contábil? Sendo assim, o estudo tem como objetivo analisar a percepção dos comerciantes de Abaeté-MG sobre a atuação feminina na profissão contábil.

O estudo justifica-se por enfatizar como a participação feminina na profissão contábil vem se destacando e crescendo nos últimos anos, apesar dos inúmeros desafios enfrentados pelas mulheres

acerca do tema de “igualdade de gênero” ao longo dos tempos. Consequentemente, pode-se contribuir para que a comunidade acadêmica, comerciantes, empreendedores e sociedade em geral tenham ciência da relevância da participação feminina no mercado contábil. Além disso, a pesquisa dissemina o tema “igualdade de gênero”, trazendo à tona a necessidade de reconhecer o gênero feminino em condições equivalentes ao masculino, sobretudo na profissão contábil.

Portanto, a disseminação do tema “igualdade de gênero” em uma cidade interiorana (Abaeté-MG) e considerando a profissão contábil, pode ser relevante para disseminação da temática diante da comunidade acadêmica e sociedade, pois, nota-se que a mesma, ainda precisa ser bastante discutida, no sentido de promover uma sociedade ainda mais igualitária entre os gêneros.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 A MULHER NO MERCADO DE TRABALHO

No aspecto histórico, os debates acerca das relações sociais e de gênero indicam que a mulher sempre foi oprimida por práticas sexistas, sendo obrigada a representar o papel de dona do lar, devia agir em obediência aos homens, de modo servil. Ainda que a mulher encontre dificuldades para assumir cargos de maior poder, prestígio e reputação, esta conseguiu crescer no campo de atuação profissional (Rocha Coutinho, 2008).

Os maus hábitos de práticas sexistas contribuíram para que as mulheres fossem circunscritas às atividades do lar, seguindo em geral a um determinado padrão: caso fosse solteira, deveria ajudar a mãe a cuidar da casa; se fosse casada deveria cuidar da casa, do marido e dos filhos (Estevens; Teresa Neto, 2015).

É de suma importância compreender a evolução da mulher no mercado de trabalho, por alguns processos como pré-capitalismo e capitalismo industrial, substituição da mão de obra manufatureira para a industrial (Abramo, 2007). O ingresso da mulher no mercado de trabalho foi atribuído ao processo de industrialização, decorrente da Revolução Industrial, e à possibilidade de independência oferecida pelo capitalismo às mulheres jovens e solteiras (Silva, 2018).

O capitalismo intensificou a participação feminina no meio de trabalho, e seu ingresso no setor econômico foi uma grande forma de contribuir para a posição no nível de produção, além de ressaltar a luta por direitos e salários iguais, visto que as condições de trabalho eram as mesmas (Lima, 2009).

Nesse cenário foi possível observar que a mulher possuía a mesma capacidade intelectual que o homem, podendo se inserir em qualquer função.

Outro ponto que favoreceu a expansão do mercado de trabalho feminino foram as guerras que a humanidade vivenciou. Segundo Araújo e Mourão (2012), quando os homens foram convocados para a guerra, para defenderem a pátria, caiu sobre as mulheres a obrigação de ocuparem os cargos vazios que eram deixados pelos homens.

Com isso, valores da sociedade foram abandonados e a mentalidade de que a mulher era somente para o lar, foi sendo deixada de lado a partir do século XIX. Sob outro aspecto, a expansão do movimento feminista também contribuiu para uma maior inserção da mulher no mercado de trabalho. Em 1960, explodiu o feminismo no mundo. No Brasil este movimento ocorreu a partir de 1970. Funções nunca exercidas por mulheres foram entregues a elas, que começaram nas fábricas como mão de obra barata (Araújo; Mourão, 2012).

A atuação das mulheres se deu também à frente dos negócios familiares e em funções importantes das indústrias, devido ao fato de que a população masculina foi reduzida pelas guerras e que mesmo os homens que sobreviveram muitas vezes estavam incapacitados (Simões; Hashimoto, 2012).

Além das guerras, as revoluções também contribuíram para que surgissem mais oportunidades de trabalho para as mulheres. Durante a Revolução Francesa, no século XVIII, marcada pela formação do estado democrático de direito, foi exacerbado o ostracismo a que as mulheres eram relegadas (Simões; Hashimoto, 2012).

Entretanto, somente no século XX, especialmente na década de noventa, é que as mulheres conquistaram mais espaço dentro do mercado de trabalho. Isso foi possível em decorrência do grau superior de escolaridade alcançado em relação aos homens, apesar da maioria deles ainda conseguir entrar no mercado de trabalho mais cedo. (Mota; Souza, 2012).

2.2 DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS MULHERES NO MERCADO DE TRABALHO

Nas origens da humanidade, os hábitos ancestrais relacionavam a mulher às atividades do lar, aos afazeres domésticos e aos cuidados com os filhos (Estevens; Teresa Neto, 2015). O progresso das mulheres aconteceu a partir da I e II Guerras Mundiais, quando suprimam as vagas nas fábricas e indústrias, devido à participação dos homens nos campos de batalhas.

Diante disso, as mulheres foram acumulando funções, tornando-se essenciais tanto no âmbito familiar como no mercado de trabalho. Porém ainda continuavam restritas à condição jurídica e civil e sem direitos políticos (Sousa, 2015).

Em busca de direitos, salários igualitários, as mulheres fizeram uma reivindicação de seus direitos no dia 8 de março de 1917, percorrendo as ruas das cidades de Nova York. Esse dia ficou conhecido como dia Internacional das Mulheres, uma luta pela busca de melhores condições de trabalho, conforme descrito pela ONU (Organizações das Nações Unidas), na década de 70, que oficializou como uma data comemorativa.

Um dos fatos que simbolizou essas reivindicações foram as mortes das mulheres no interior de uma fábrica têxtil, que totalizaram 146 mortes, devido as péssimas condições das instalações das fábricas, essas mulheres foram mortas carbonizadas, esse incêndio ocorreu no dia 25 de março de 1911, logo após esse incidente alguns direitos foram adquiridos, acontecimentos esse que viraria a ser um marco histórico, despertando assim em homens e mulheres a reflexão a respeito das atividades trabalhistas prestadas e sua correlação com o gênero.

De acordo com esse cenário, o público feminino vem tomando seu espaço na sociedade, estudando e aprimorando seus conhecimentos. Ficando em evidência para assumir altos cargos, que até então eram comandados só por homens (Matos; Githay, 2007), e dessa forma, confirmando sua capacidade para assumir qualquer atividade desenvolvida pelo homem. (Probast, 2007).

A partir do século XX, na década de 1990, a mulher passa a ocupar mais espaço no mercado de trabalho, devido ao seu maior grau de escolaridade, apesar de que “o homem, por sua vez, se inicia mais cedo no mercado de trabalho, impossibilitado, muitas vezes, de concluir os estudos”. (Mota; Souza, 2013, p. 5).

Ressalta-se, que a escolaridade é uma explicação para o avanço da participação feminina no mercado de trabalho, pois desde 1979 as mulheres, apresentam mais anos de estudos em relação aos homens. (Matos; Machado, 2006).

Com a modernização do mercado, baseada nas inovações tecnológicas e nos avanços culturais esperava-se que a participação feminina pudesse se igualar à participação masculina e que a discriminação fosse eliminada, no entanto, essa transformação não ocorreu, e as mulheres ocupam cargos em que a exigência intelectual é mínima, ficando assim confinadas a serviços manuais e repetitivos (Aguiar, 2007).

Atualmente, apesar das dificuldades ainda encontradas, além dos desafios, Diniz (2014) ressalta que o sucesso profissional e a realização pessoal são possíveis, assim com a conciliação entre filhos, maridos e carreira, destacando que a mulher possui a capacidade de persistir, além de sua inteligência, levando-a ocupar seu espaço na sociedade, fazendo diferença no mercado atual.

2.3 PARTICIPAÇÃO FEMININA NA PROFISSÃO CONTÁBIL

Conforme Ribeiro (2013) a Contabilidade pode ser entendida como uma ciência que permite, através de suas técnicas, manter um controle permanente do Patrimônio da empresa. A profissão contábil está ligada diretamente aos negócios. Era desenvolvida inicialmente, por meio de técnicas utilizadas por civilizações antigas.

A inserção feminina na contabilidade foi acontecendo aos poucos, ou seja, de modo tardio, por volta do ano de 1947, quando a primeira mulher obteve o registro Contábil, segundo dados extraídos de artigo publicado no site do Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais (CRCMG) - Conselho de Contabilidade do Estado de Minas Gerais (2017).

Embora a mulher ainda enfrente várias barreiras, buscando respeito e aceitação no mercado de trabalho com maior reconhecimento aos homens, nota-se ao longo dos anos uma crescente inserção da participação feminina na profissão contábil (Moreno; Santos, F; Santos, C, 2015).

Segundo Machado e Brunozi (2021), o aumento da participação feminina na profissão contábil reflete a realidade dos cursos de nível superior e/ou profissionalizante nesta área, pois, o número de estudantes mulheres chega a se igualar ou ultrapassar o número de estudantes do gênero masculino.

Conforme Tonetto (2012), as mulheres possuem uma capacidade de lidar melhor com os conflitos e situações corriqueiras, sendo detalhistas, organizadas, e sistemáticas, características essas que as ajudam a manter um bom relacionamento com clientes, fazendo com que a aceitação do gênero feminino no mercado contábil se fortaleça. De acordo com Boniatti (2014), esses motivos fazem com que as mulheres se destaquem na profissão contábil.

Nota-se que o olhar direcionado à atuação da mulher na profissão contábil evoluiu bastante ao longo dos anos, tanto relacionado à competência, como também a sua aceitação e respeito no mercado de trabalho. Dessa forma, é notório que a participação feminina no setor contábil é bastante prestigiada e valorizada (Siniglacia, 2018).

2.4 ESTUDOS CORRELATOS

Estudos correlatos foram utilizados a fim de sustentar e dar maior evidenciação ao tema proposto, conforme o quadro 1.

Quadro 1: Estudos Correlatos

Autor (es)	Objetivos	Principais Resultados
Alev (2010)	Verificar a estereotipagem de gênero ocupacional na profissão contábil no país da Turquia.	Um dos principais resultados constou que a mulher contadora, ao ser comparada ao contador homem é vista positivamente, sendo assim estereotipada como criativa e aberta à variedade, interessada, inovadora, detalhista além de ser muito cuidadosa e intuitiva.
Junior, da Silva Silveira e Santini (2015).	Compreender através da percepção feminina, como o processo de feminilização e feminização das ocupações está relacionado aos estereótipos de gênero.	Pela perspectiva feminina observou-se que as mulheres possuem uma melhor preparação para as atividades operacionais da área por serem mais detalhistas.
Bernd, Anzilago e Beuren (2017).	O estudo teve como objetivo mostrar que a escassa atuação da mulher em profissões consideradas predominantemente, masculinas ainda persiste nos tempos atuais.	Os resultados apontaram que o número de discentes do gênero feminino ingressantes nos programas são inferiores aos discentes do sexo masculino durante o período analisado (2010-2016). Pode-se concluir que a presença do gênero feminino entre os discentes analisados tem evoluído.
Silva (2018)	Analisar a percepção dos discentes do Curso de contabilidade em relação aos estereótipos relacionados à imagem da mulher.	Foi constatado que ambos os gêneros estereotipam de maneira positiva as mulheres contadoras, com qualidades sendo elas honestas, sensíveis, compreensivas entre outras.

Costa, Nascimento, Nonato, Miranda e Silva (2020).	Identificar os desafios enfrentados pela mulher contabilista no âmbito da profissão, esse estudo se deu devido ao fato da participação da mulher no mercado e por ter alcançado resultados positivos nos últimos anos.	Os resultados obtidos evidenciaram que o perfil das participantes no geral, foram mulheres jovens, acreditam que na profissão contábil não existem desigualdades em questão de oportunidades, mas existe divergência na contratação, além da distinção de salários, concordaram que as mulheres vêm conquistando seu espaço, reconhecimento e valorização profissional.
--	--	---

Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

A proposta abordada nesta pesquisa se diferencia das demais citadas acima, pois, o objetivo é analisar as percepções dos comerciantes de Abaeté-MG sobre a atuação feminina na contabilidade, de forma a ressaltar a importância do gênero feminino, evidenciando como a atuação feminina vem crescendo e se destacando na profissão contábil. Nota-se que os aspectos apontados motivaram o desenvolvimento desta pesquisa, cujos procedimentos metodológicos são descritos no próximo tópico.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo classifica-se como bibliográfico, descritivo e quantitativo. Além disso, trata-se de um levantamento *survey*, pois, para a coleta dos dados, utilizou-se de questionário eletrônico direcionado aos comerciantes da cidade de Abaeté-MG.

O instrumento de coleta elaborado via Google *Forms*, continha 11 questões, sendo 10 fechadas e 1 aberta, distribuídas em duas partes: i) Perfil dos respondentes e ii) Percepções sobre a atuação feminina na profissão contábil.

A primeira parte do instrumento de coleta buscou identificar o perfil dos respondentes por gênero, faixa etária e nível de especialização. Já Na segunda parte, investigou-se a percepção dos respondentes sobre a participação feminina na profissão contábil, para tanto, foram apresentadas questões que levaram em conta a escala de *likert*, com nível de concordância que varia de 1 - Discordo totalmente a 5 - Concordo totalmente. Antes de aplicar o questionário, realizou-se um pré-teste, com vistas a realizar possíveis ajustes em relação à clareza e aos objetivos do referido instrumento de coleta.

Na seção introdutória do questionário, o Termo de Consentimento e Livre Esclarecimento (TCLE), deixava claro aos respondentes alvos da pesquisa, que se tratava de uma pesquisa voluntária, livre de

quaisquer custos, e que a qualquer momento poderiam se sentir à vontade para não dar continuidade às respostas sem que houvesse maiores prejuízos.

Para analisar a percepção dos comerciantes de Abaeté – MG acerca da atuação feminina na profissão contábil, foi utilizada a técnica estatística de testar a diferença de médias, tornando possível assim, investigar se existem diferenças estatisticamente significativas na percepção dos respondentes sobre a participação feminina na profissão contábil.

Contudo, o teste de *Mann-Whitney* irá mostrar se estas diferenças de fato existem em nível estatístico, considerando dois distintos grupos: masculino e feminino. O teste de *Mann-Whitney* é indicado quando as amostras se mostram pequenas (< 20) e não possuem distribuição normal, como é o caso do estudo proposto. Neste, diferentemente do teste *t*, testa-se a igualdade das medianas, calculada por *p-valor*, quando não se satisfazem as suposições de normalidade e homogeneidade dos dados (MARTINS E THEÓPHILO, 2016).

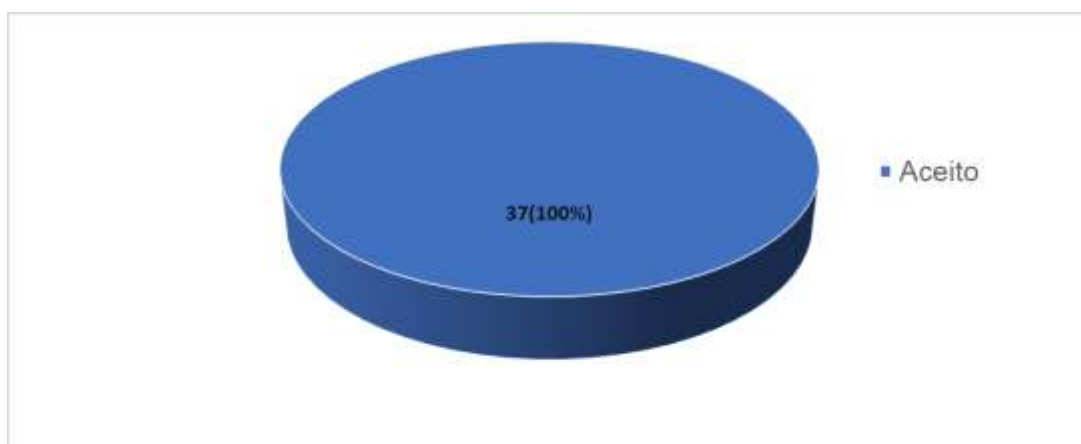
Além disso, utilizou-se do software *Jamovi*®, para realizar as devidas inferências dos dados. A utilização do teste estatístico de *Mann-Whitney* se fez necessário, uma vez que os dados não atenderam aos pressupostos de normalidade.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com vistas a se atender aos anseios da pesquisa, o questionário destinado aos comerciantes da cidade de Abaeté – MG, foi aplicado entre 03 de novembro 2022 e 12 de dezembro do mesmo ano.

4.1 PERFIL DO RESPONDENTE

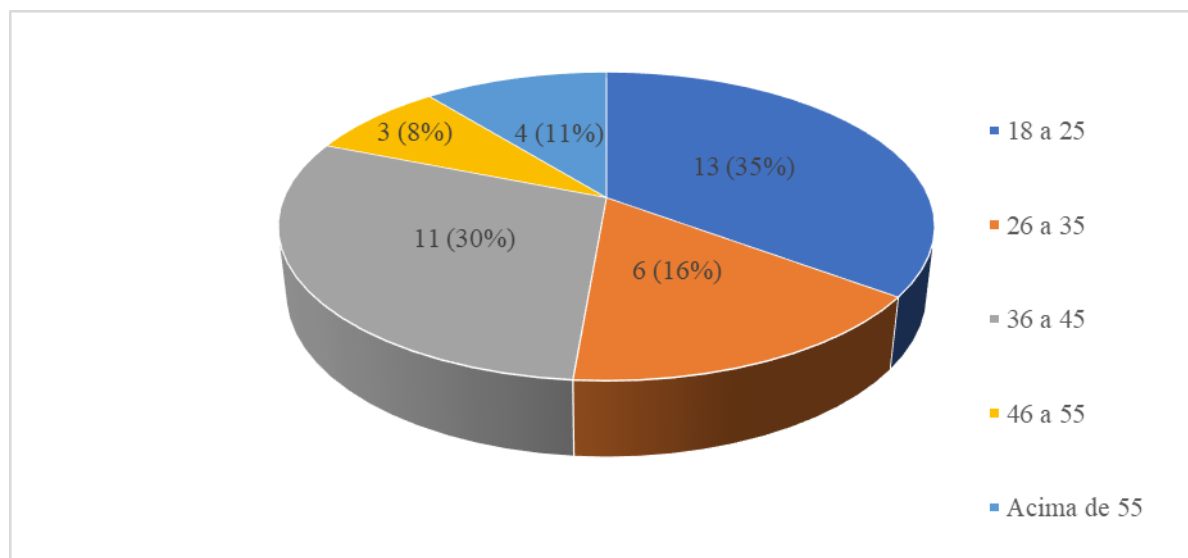
Gráfico 1: Termo de aceite



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

O gráfico 1 mostra a quantidade de comerciantes que responderam voluntariamente à pesquisa, por meio do termo de consentimento descrito na primeira página do questionário. A amostra resultou em 37 comerciantes. Quanto ao aprofundamento no perfil dos respondentes, o gráfico a seguir apresenta a idade, entre períodos, dos respondentes.

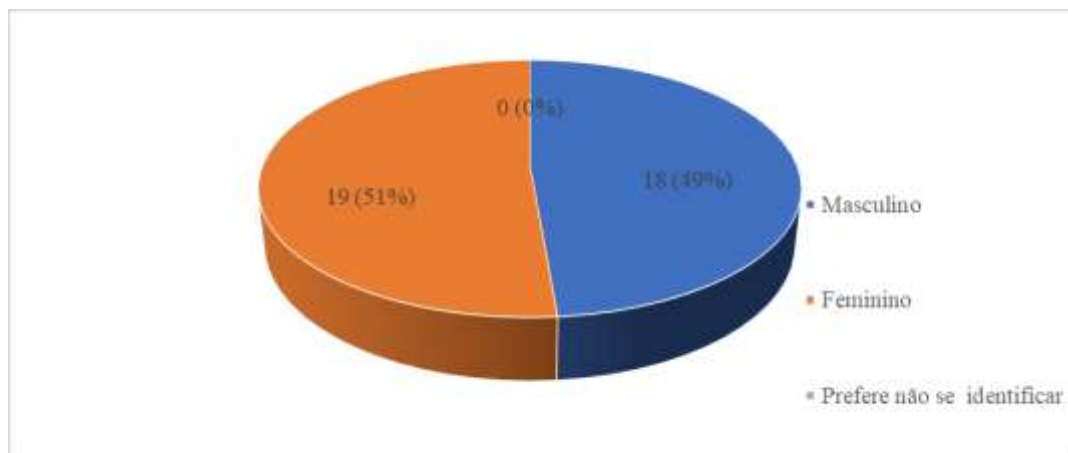
Gráfico 2: Idade dos respondentes



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

O gráfico 2 mostra a porcentagem das idades dos respondentes da pesquisa, sendo que se destaca aqueles perfis com maior número de respostas, 13 pessoas (35%) da amostra apresentam idade entre 18 e 25 anos e 11 pessoas (30%) idade entre 36 a 45 anos. Nota-se, portanto, que o perfil dos respondentes das pesquisas, pode ser considerado jovem com prevalência de idade entre 18 e 45 anos.

Já o gráfico 3 a seguir apresenta o perfil dos respondentes por gênero.

Gráfico 3: Perfil dos respondentes por gênero

Fonte: Elaborados pelas autoras (2022)

O gráfico 3 apresenta o gênero dos respondentes da pesquisa, que se divide em dois grupos, sendo que 51% (19 respondentes) apontaram ser do gênero feminino, e 49% (18 respondentes) do gênero masculino.

4.2 TESTES ESTATÍSTICOS

Conforme evidenciado na seção anterior, como técnica estatística para análise e interpretação dos dados, foi utilizado o teste de *Mann-Whitney*, afim de captar possíveis diferenças estatisticamente significativas entre os dois grupos definidos: masculino e feminino. Contudo, antes da aplicação do referido teste, fez-se necessário realizar as estatísticas descritivas, conforme a Tabela 1 abaixo:

Tabela 1: Descritivas de Grupo

	Grupo	N	Média	Mediana	Desvio-padrão	Erro-padrão
Contribui positivamente para as empresas	Feminino	19	4.95	5.00	0.23	0.05
	Masculino	18	4.78	5.00	0.55	0.13
Apresenta melhores resultados de desempenho nas atividades	Feminino	19	4.89	5.00	0.32	0.07
	Masculino	18	4.72	5.00	0.57	0.14
Estar confortável em ser atendido por alguém do gênero feminino	Feminino	19	4.79	5.00	0.54	0.12
	Masculino	18	4.78	5.00	0.43	0.10
Possuem competências similares às do gênero masculino	Feminino	19	4.84	5.00	0.37	0.09

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

A análise descritiva de grupos é a fase inicial do processo de estudo dos dados coletados, esta serve para organizar, resumir e descrever os aspectos importantes, ou comparar características entre dois ou mais grupos. Nota-se que foram obtidas 18 respostas do gênero masculino e 19 do gênero feminino, para cada uma das quatro assertivas, a respeito da atuação feminina na profissão contábil.

Nota-se ainda que a média de ambos os grupos, também considerando as quatro assertivas está equalitária em torno de 4,0. Já a mediana (figura central) das respostas ficou em 5,0 para todas as assertivas. Quanto aos pressupostos de Normalidade, a Tabela 2 a seguir, apresenta o teste de Shapiro-Wilk.

Tabela 2: Teste de Normalidade dos Dados (Shapiro-Wilk)

	W	P
Contribui positivamente para as empresas?	0.52	< .001
Apresenta melhores resultados de desempenho nas atividades	0.61	< .001
Estar confortável em ser atendido por alguém do gênero feminino	0.51	< .001
Possuem competências similares ao gênero masculino	0.54	< .001

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Nota: Um *p-value* pequeno sugere a violação do pressuposto da normalidade

O Teste de *Shapiro-Wilk* pode ser aplicado para amostras de qualquer tamanho e tem como principal objetivo avaliar se a amostra possui uma distribuição normal, ou seja, se é uma distribuição de probabilidade contínua e simétrica. Quando o teste analisado apresentar *p-valor* < 0,05 rejeita-se a hipótese nula e significa que a distribuição não é normal.

Portanto, nota-se que o referido teste denota *p-valor* inferior à regra de decisão para todas as quatro assertivas, sendo assim, trata-se de uma amostra que não segue distribuição normal. Neste caso, deve-se utilizar como referência para interpretação dos resultados, o teste de *Mann-Whitney*, conforme já evidenciado.

Por fim, a Tabela 3, a seguir, apresenta os resultados do Teste de *Mann-Whitney*.

Tabela 3 Teste de Mann-Whitney

		Estatística	gl	P
Contribui positivamente para as empresas	t de Student	1.24	35.00	0.223
	U de Mann-Whitney	151.00		0.271
Apresenta melhores resultados de desempenho nas atividades	t de Student	1.14	35.00	0.262
	U de Mann-Whitney	150.00		0.330
Estar confortável em ser atendido por alguém do gênero feminino	t de Student	0.07	35.00	0.942
	U de Mann-Whitney	162.00		0.704
Possuem competências similares às do gênero masculino	t de Student	0.49	35.00	0.629
	U de Mann-Whitney	160.00		0.638

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Tabela 3 teste de mann-whitney

	Estatística	gl	P
U de Mann-Whitney	160.00		0.638

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

O Teste de Mann-Whitney, é um teste não paramétrico alternativo ao teste t no qual é indicado para fazer uma comparação de duas amostras provenientes de uma mesma população. Este teste é utilizado quando os dados não atendem uma distribuição normal.

Na tabela 3 o resultado do teste Mann-Whitney mostra que não há diferença estatisticamente significativa em relação à percepção de nenhum dos dois grupos definidos - homens e mulheres - considerando as quatro perguntas diretamente direcionadas à participação feminina na profissão

contábil. Tal fato significa que não há diferenças nas percepções dos homens em relação às das mulheres, as quais poderiam estar tendenciosas pelo fato de serem do gênero em evidência.

Contudo, cabe ressaltar que a Tabela 1 denota que as médias em todas as quatro assertivas foram em torno de $\mu=4,0$, ou seja, considerando que o questionário utilizava como base a escala Likert (1 a 5), as percepções ficaram bem próximas de uma Concordância Total em todas as assertivas. Isto considerando tanto as percepções dos homens, quanto às das mulheres.

Ademais, destaca-se a assertiva que questionou “se a participação feminina apresenta melhores resultados no desempenho das atividades”. Nela, assim como nas demais, nota-se que também não houve diferença estatisticamente significativa entre as percepções de homens e de mulheres, sendo que as médias ficaram em $\mu=4,72$ e $\mu=4,89$ respectivamente. Ou seja, ambas muito próximas de uma Concordância Total, mas com uma leve superioridade na percepção das mulheres.

Os resultados, de modo geral, sugerem, então, que conforme a percepção daqueles comerciantes (homens e mulheres) da cidade de Abaeté-MG, que de fato responderam ao instrumento de coleta, há uma percepção positiva da participação feminina na profissão contábil, já que as médias foram muito próximas de 5,0 (Concordância Total) em todas as quatro assertivas. Além disso, não houve também diferença estatisticamente significativa entre as percepções de homens e mulheres.

Esse fato aponta que na opinião também dos homens respondentes da pesquisa, as mulheres contribuem positivamente, apresentam melhores resultados, têm confiabilidade no atendimento, bem como possuem competências similares aos do gênero masculino.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo objetivou analisar as percepções dos comerciantes de Abaeté/MG sobre a atuação feminina na profissão contábil, além de disseminar o tema igualdade de gênero na profissão contábil, investigar se existem diferenças estatisticamente significativas nas percepções dos respondentes em relação à atuação feminina na profissão contábil.

Considerando a técnica de diferenças de médias, através do teste de Mann-Whitney, pôde-se notar que foi alcançado o objetivo da pesquisa, conforme evidenciado na seção anterior, relativa aos resultados da pesquisa.

Para tanto, utilizou-se o software Jamovi® para tabulação e posterior interpretação dos dados, e a partir do já referenciado teste de Mann-Whitney e seus pressupostos, notou-se não haver diferenças

nas percepções de ambos os grupos definidos – homens e mulheres. Além disso, a média ficou igualitária em torno de $\mu = 4,0$. Ou seja, as percepções ficaram bem próximas de uma Concordância Total em todas as assertivas.

Para captar tais percepções, foi utilizado um questionário tendo como base a escala de Likert com assertivas de 1 a 5 em níveis de concordância. Os resultados denotaram ser notável que tanto o gênero feminino quanto o masculino possuem concordância total entre as assertivas questionadas, podendo comprovar que as opiniões entre os gêneros não tiveram diferenças estatisticamente significativas.

Contudo, é possível notar que os homens respondentes da pesquisa assim como as mulheres, sentem-se confortáveis em ser atendidos por uma profissional do sexo feminino. É notório observar que o teste Mann-Whitney comprova que não houve diferenças estatisticamente significativas nas assertivas questionadas, portanto, as opiniões não se diferem umas das outras, isso dignifica que ambas concordam com o que foi questionado.

Ademais, o presente estudo pode contribuir para a academia e para a sociedade no sentido de disseminar o tema “igualdade de gênero” na profissão contábil. Observa-se que nos últimos anos houve um crescente número de participação das mulheres na profissão contábil. Tanto nos escritórios contábeis como também nos cursos relacionados à profissão contábil esse número tem se intensificado.

De forma evolutiva ao longo dos anos, é possível notar que a estereotipagem feminina é cada vez mais bem aceita em diversos segmentos incluindo a profissão contábil. Tais fatos estão alinhados com os resultados apresentados neste estudo, em que a percepção dos comerciantes de Abaeté/MG, que participaram da pesquisa, mostra que as participações femininas se tornam salutar na profissão contábil sob diversos aspectos.

Por fim, para pesquisas futuras, sugere-se a ampliação da amostra, apresentando percepções sobre a temática a partir de comerciantes de diferentes segmentos de negócios, ou também em comércios que apresentarem uma quantidade suficientemente para ampliar a amostra.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, L. W. A inserção da mulher no mercado de trabalho: uma força de trabalho secundária? 2007. 327. Tese (Doutorado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

AGUIAR, Gardene Souza de. Diversidade no Trabalho: os desafios em ser mulher em uma organização financeira. 2007.

ALEV, Katrinli et al. Gender stereotyping in the accounting profession in Turkey. Journal of Modern Accounting and Auditing, v. 6, n. 4, p. 15, 2010. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/267721005_Gender_stereotyping_in_the_accounting_profession_in_Turkey>. (Traduzido pelos autores). Acesso em: 19 de janeiro de 2023.

ARAÚJO, Adriane Reis de; MOURÃO, Tânia Fontenele. Trabalho da Mulher: Mitos, riscos e transformações. São Paulo. 2012.

AZEVEDO, R. F. L. A percepção pública sobre os contadores: “bem ou mal na foto”. 2010. 113 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

BONIATTI, A. VELHO, A; PEREIRA, A; BÁRBARA, P; OLIVEIRA, S. A evolução da mulher no mercado contábil. Revista Gestão e Desenvolvimento em Contexto-Geadecon Vol. 2, Nº. 01, 2014.

BERNAD, D. C. ANZILAGO, M.; BEUREN, I. M. Presença do Gênero Feminino entre os Discentes dos Programas de Pós-Graduação de Ciências Contábeis no Brasil. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade. Brasília, v. 11, n. 4, p 408-429, out/dez. 2017.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). O empoderamento das mulheres na contabilidade, 2017. Disponível em: <<https://cfc.org.br/noticias/o-empoderamento-das-mulheres-na-contabilidade/>>. Acesso em: 10 jun. 2022.

COSTA, Wênyka. P.L. B; NASCIMENTO, Ítalo. C.S; NONATO, Karen. E.C; MIRANDA, Mariza. C; SILVA, Annandy. R.P. Mulheres em evidência: Perspectivas da mulher contabilista. Qualitas Revista Eletrônica ISSN 1677 4280 V. 21, N. 1, jan/abril 2020, p. 01-21.

DINIZ, Flavia. Os desafios da mulher contabilista, 2014. Disponível em: <<http://www.cienciascontabeis.com.br/desafios-mulher-contabilista/>>. Acesso em: 19 de janeiro de 2023.

ESTEVEENS, Matilde; NETO, Maria Teresa. Mulheres no mercado de trabalho: em Portugal a mulher contabilista. 4º Encontro Internacional Luca Pacioli de História da Contabilidade, Lisboa, Portugal. Disponível em: <http://www.aeca1.org/premioefp/trabajos/2015/estevens_netto.pdf>. Acesso em: 20 de maio de 2022.

FACHIN, Odília. Fundamentos de Metodologia. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

FELICIANO, R. Os novos desafios das mulheres no mundo contábil. Revista Brasileira de Contabilidade, Brasília, v. 234, p.5-9, nov/dez. 2018.

- FOX, J., & Weisberg, S. car: Companion to Applied Regression. [R package]. Retrieved from <https://cran.r-project.org/package=car>. (2020) Acesso em: 19-de dezembro 2022.
- FRANÇA; Ana. L. de SCHIMANSKI, Édina. Mulher, Trabalho e família: uma análise sobre a dupla jornada feminina e seus reflexos no âmbito familiar. *Emancipação*, Ponta Grossa, v.9, n. 1, p.65-78, 2009.
- JUNIOR, Luiz Carlos Lemos; DA SILVEIRA, Nereida Salette Paulo; SANTINI, Rafael Barufaldi. A feminização da área contábil: um estudo qualitativo básico. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 9, n. 1, 2015.
- LIMA, A. F. A mulher e sua afirmação histórica: do pós-guerra ao novo código civil brasileiro. *ETIC- Encontro de Iniciação Científica*, 5 (5), pp.4-20. (2009).
- MATOS, Maureen Lessa; GITAHY, Raquel Rosan Christino. A evolução dos direitos da mulher. In: *Colloquium Humanarum*. 2007. p. 74-90.
- MATOS, Raquel Silvério; MACHADO, Ana Flávia. Diferencial de rendimentos por cor e sexo no Brasil (1987-2001). *Econômica*, v. 8, n. 1, p. 5-27, 2006.
- MARCONI, Maria de Andrade. Lakatos, Eva Maria. *Metodologia Científica*. 2. ed. São Paulo: Atlas 2009.
- MARTINS, G. D. A., & THEÓPHILO, C. R. *Metodologia da investigação científica*. São Paulo: Atlas. (2016).
- MIOT, H. A. Avaliação da normalidade dos dados e estudos clínicos e experimentais. *Jornal Vascular Brasileiro [online]*.16(2), pp. 88-91.doi.org/10.1590/1677-5449.041117. (2017)
- MORENO, M. M.; SANTOS, F. V.; SANTOS, C. B. O fortalecimento da mulher na área contábil – crescimento e valorização profissional. *Estudos*. Goiânia, v. 42, n. 2, p. 201 – 210, abr/jun. 2015.
- MOTA, E. R. C. F.; SOUZA, Marta Alves de. A evolução da mulher na Contabilidade: os desafios da profissão. In: *Anais do Congresso Convibra*, São Paulo, SP, Brasil. 2012.
- MOTA, E. R. C. F.; SOUZA, Marta Alves de. A evolução da mulher na Contabilidade: os desafios da profissão. *Revista Gestão e Desenvolvimento em Contexto*. V. 2, n. 01, p. 19-27, 2014.
- PRÍMOLA de Faria, M. Mulheres na contabilidade. *Revista Mineira de Contabilidade*, 3(4), 14-16. Disponível: <<https://revistacrcmg.org.br/mc/article/view/537>>. Acesso em: 01 de fevereiro 2023. (2016)
- PROBAST, E. R. A evolução da mulher no mercado de trabalho. Santa Catarina. Artigo Científico- Instituto Catarinense de Pós-graduação, 2007.
- R CORE TEAM. R: A Language and environment for statistical computing. (Version 4.1) [Computer software]. Retrieved from <https://cran.r-project.org>. (R packages retrieved from MRAN snapshot 2022-01-01) (2021). Acesso em:19 de dezembro 2022.
- RIBEIRO, O. M. *Contabilidade básica fácil*. São Paulo, 29. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.
- ROCHA, COUTINHO, M. L. Quando o executivo é uma “dama”: mulher, carreira e relações familiares. In: Féres-Carneiro, T. (Org.). *Família e casal: arranjos e demandas contemporâneos*, p. 57-77. Rio de Janeiro: Editora da PUC-Rio; São Paulo: Loyola. 2008.

SILVA, Derley Júnior Miranda. Mulheres na contabilidade: os estereótipos socialmente construídos sobre a contadora. 2018. 110 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2018.

SINIGLACIA, B. O papel laboral da mulher na sociedade brasileira contemporânea: Uma análise sobre sua evolução, a partir de um estudo de caso em uma empresa do município de Santa Rosa – MS. Dissertações (Mestrado em Práticas Socioculturais e Desenvolvimento Social) – Universidade Cruz Alta, Rio Grande do Sul, 2018.

SIMÕES, F. I. W., HASHIMOTO, F. (2012). Mulher, mercado de trabalho e as configurações familiares do século XX. Vozes dos Vales, 1, 1- 25. Disponível em:< http://site.ufvjm.edu.br/revistamultidisciplinar/files/2011/09/Mulher-mercadoetrabalho-e-as-configura%C3%A7%C3%B5es-familiares-dos%C3%A9culoXX_fatima.pdf. Acesso em: 01 de fevereiro 2023.

SOUSA, Elisete Teresa de et al. Gênero e mercado de trabalho: A ascensão das mulheres contadoras. 2015.

TONETTO, P. T. A mulher contadora: o perfil das profissões e as perspectivas para o futuro das formandas entre 2007 a 2011 do curso de ciências contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense. 2012. 104 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2012.

THE JAMOVİ PROJECT. jamovi. (Version 2.3) [Computer Software]. Retrieved from <https://www.jamovi.org>. (2022) Acesso em: 19 de dezembro 2022.

VICTORINO, Lucia Helena. Empresário contábil e a mudanças organizacionais. Blumenau: Odorizzi 2000.

ZABOTTI, Evellyn Danielly. Gênero e Contabilidade no Brasil: Qual é o saldo dessa conta? 2017. 130 f. Dissertação (Mestrado - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2017.

Capítulo 2



10.37423/250309741

O CONSUMO DO TURISMO DE AVENTURA DE NATUREZA A PARTIR DE UMA ANÁLISE DE CORRELAÇÃO: É POSSÍVEL UM PITCH PERFEITO?

Ana Elisabeth de Brito Alves

Universidade Federal de Pernambuco

Luana Cavalcanti de Melo Ataíde

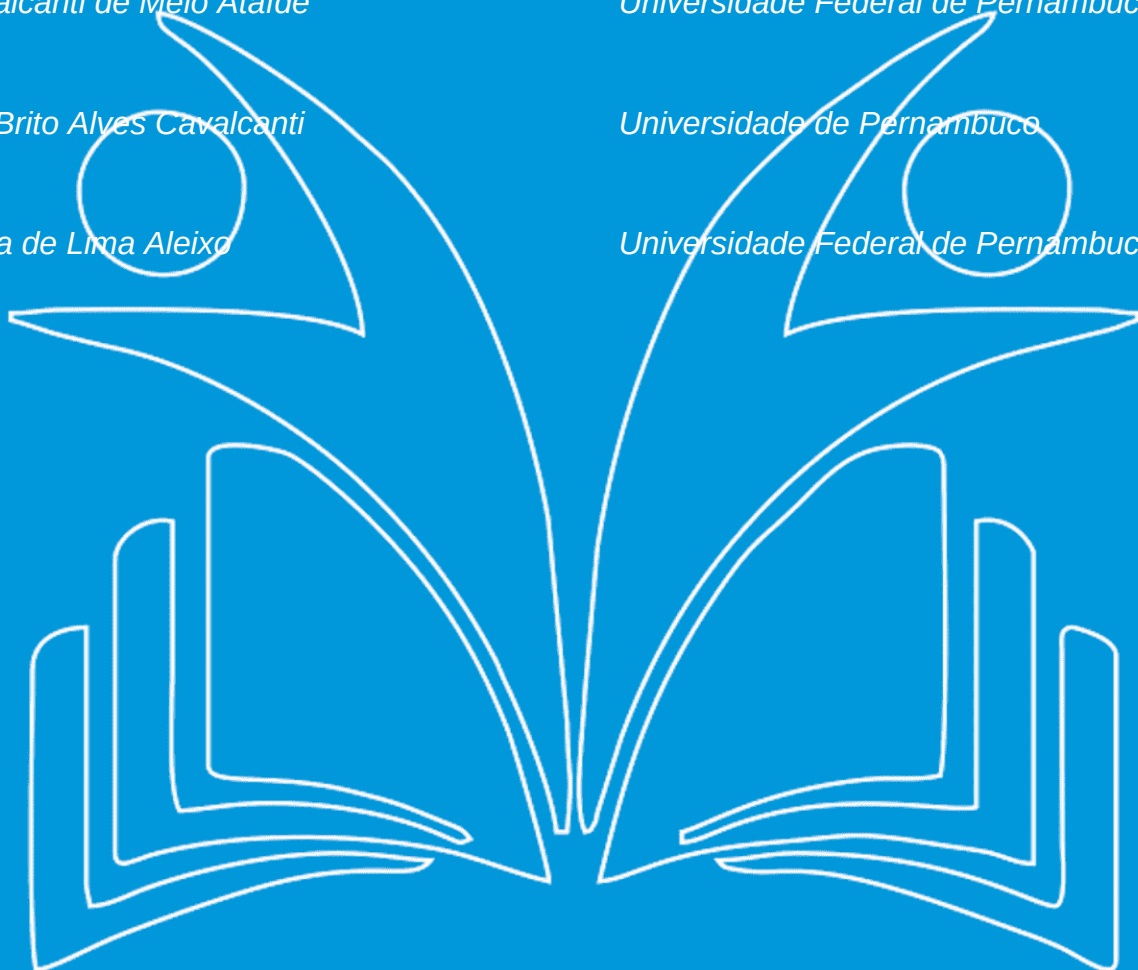
Universidade Federal de Pernambuco

Juliana de Brito Alves Cavalcanti

Universidade de Pernambuco

Ana Cláudia de Lima Aleixo

Universidade Federal de Pernambuco



Resumo: A demanda por atividades turísticas de aventura na natureza, como trekking, trilhas e rapel, tem aumentado significativamente no nordeste do Brasil, impulsionando o consumo neste setor. A empresa X, com mais de dez anos de atuação, implementou uma estratégia de marketing digital utilizando a ferramenta *Elevator Pitch*, desenvolvida por Inteligência Artificial (IA), para acelerar as vendas de seus pacotes. Com uma abordagem quantitativa de natureza experimental e perspectiva longitudinal, este estudo de caso teórico-empírico utilizou o método de correlação linear de Pearson (R) para investigar relações de causa e efeito entre as variáveis: Investimentos financeiros em marketing digital e desempenho das vendas dos pacotes de aventura durante períodos de sazonalidade entre os anos de 2023 e 2024. Foram elaboradas quatro hipóteses com base nas variáveis dependentes e independentes. Os dados foram analisados utilizando os programas EpiInfo 7.2.6.0 e SPSS. Os resultados indicam uma correlação linear forte e positiva entre as hipóteses H1 e H3, enquanto refutam as hipóteses H2 e H4. Este estudo valida a técnica *Elevator Pitch* baseada em IA como uma ferramenta eficaz para impulsionar as vendas e consequentemente o consumo em atividades de aventura na natureza na região pesquisada.

Palavras-chave: Turismo de natureza. Marketing. Consumo. Inovação e Tecnologia.

1. INTRODUÇÃO

O consumo em atividades turísticas de aventura de natureza é uma proposta que evolui a cada ano principalmente nos aspectos de vivenciar o ambiente natural de forma mais direta (Nyaupane, 2023). Atividades de aventura em conexão com a natureza é uma forma crescente de lazer associada a estados psicológicos ideais que envolvem emoções intensamente agradáveis (Houge Mackenzie et al., 2023).

Compreende-se neste caso a 'visão experiencial' marcada por um fluxo, associado ao consumo do trekking, trilha e rapel como lazer de natureza, que envolve emoções, diversão, prazer no sentido de proporcionar prazer e alegria (Figueiredo, 2012). Esta pesquisa busca investigar a possível correlação existente entre o que se investiu em marketing digital com a aplicabilidade da técnica Elevator Pitch produzido por inteligência artificial e a quantidade de pacotes de aventura vendidos (desempenho das vendas).

A ferramenta impulsionadora de vendas, o Elevator Pitch, é muito utilizada no marketing e principalmente no marketing digital (Terho et al., 2022).

Atividades de aventura de natureza aumentaram consideravelmente nos últimos anos (Freitas, 2021). Mas, no período pós-pandêmico, as vendas de pacotes de aventura desaqueceram em comparação com períodos anteriores. A sazonalidade também é um fator determinante nas vendas de pacotes de experiências em atividades de aventura, como trekking, trilha e rapel especialmente em regiões específicas como o agreste de Pernambuco (Freitas, 2021).

Nesse contexto, a empresa X se viu diante a um desafio, que foi mudar a formatação da sua estratégia de marketing, e implantou o Elevator Pitch como chamada criativa na construção das “iscas digitais”, impulsionando seguidores e consequentemente seu customer portfolio (Terho et al., 2022). A empresa X, que opera em três municípios do Agreste pernambucano, Buíque, Tupanatinga e Venturosa, busca entender como a utilização da ferramenta de marketing Elevator Pitch e o que se investiu de recursos na aplicabilidade dessa ferramenta, pode influenciar a frequência das vendas e sua correlação em diferentes períodos sazonais.

Diante disso, surge a seguinte questão: Em que medida a aplicação do Elevator Pitch impacta o desempenho das vendas de pacotes de atividades de aventura em períodos sazonais distintos e se há uma correlação positiva entre elas?

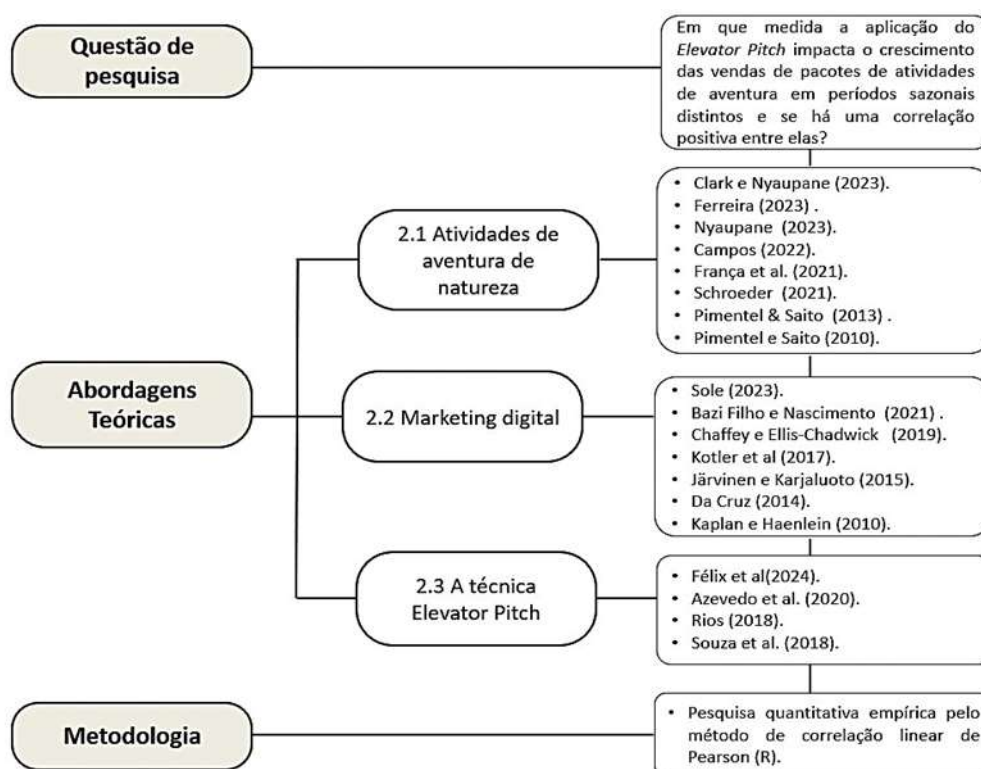
O objetivo deste trabalho é investigar a possível correlação entre o aumento das vendas de pacotes em trekking, trilha e rapel a partir da aplicação do Elevator Pitch como investimento ao marketing digital da empresa X. Como objetivos específicos: Comparar a frequência das vendas com e sem o uso da técnica Elevator Pitch; Medir a amplitude do consumo entre as cidades em pesquisa; Indicar quais foram os destinos e as atividades mais demandadas pelos adeptos-consumidores antes e após a aplicabilidade do Pitch; Compreender os fatores sazonais que mais influenciam as vendas de pacotes de aventura na região do agreste de Pernambuco e Encontrar o coeficiente de correlação de Pearson (R) e de determinação (R^2).

A pesquisa é quantitativa, o método aplicado é a Correlação Linear Pearson (R) e para as respostas à problemática e aos objetivos, alguns dados serão analisados e tratados no SPSS e no EPI-INFO versão 7.2.6.0. Os resultados indicam uma correlação linear forte e positiva entre as hipóteses H1 e H3, enquanto refutam as hipóteses H2 e H4. Este estudo valida a técnica Elevator Pitch baseada em IA como uma ferramenta eficaz para impulsionar as vendas e consequentemente o consumo em atividades de aventura na natureza na região pesquisada.

Este estudo permitiu uma compreensão mais profunda sobre a eficácia do Elevator Pitch como ferramenta competitiva e inovadora, implementada no marketing digital da empresa pesquisada, oportunizando insights para estudos futuros nas linha de pesquisa em marketing, nos estudos de consumo e da experiência do consumidor, levando em consideração a importância dos contextos sazonais específicos, contribuindo para a otimização das estratégias de vendas para as organizações do segmento investigado.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico a seguir é uma parte fundamental da pesquisa, pois fornece a base conceitual e metodológica que orienta o estudo. Ele consiste na revisão e análise crítica da literatura mais atualizada que existente sobre o tema, identificando os principais pontos a serem percorridos. A figura [1] abaixo trata dos principais temas pesquisados para a realização deste embasamento teórico:

Figura 1. Componentes teóricos da pesquisa.

Fonte: Autoras da pesquisa (2024).

2.1 ATIVIDADES TURÍSTICAS DE AVENTURA DE NATUREZA

Atividades turísticas de aventura realizadas na natureza tem evoluído e ganhado adeptos ao redor do mundo (Clark e Nyaupane, 2023). Trekking, trilhas e rapel têm se destacado no turismo de aventura de natureza, oferecendo experiências emocionantes e únicas. Pimentel e Saito (2010) associam essas práticas ao turismo de aventura, combinando desafios físicos com contato direto com a natureza. Trilhas, em particular, permitem explorar paisagens naturais, promovendo a conscientização ambiental e o bem-estar físico (Schroeder, 2021).

O rapel, uma técnica de descida vertical com cordas, é comumente praticado em ambientes naturais como cachoeiras e paredões rochosos. Além de proporcionar adrenalina, essa atividade requer habilidades técnicas e equipamentos de segurança apropriados. Conforme De França et al., (2021), o rapel oferece benefícios físicos e psicológicos, além de incentivar a socialização entre os participantes.

O trekking, uma atividade popular no turismo de aventura, consiste em longas caminhadas em ambientes naturais, combinando exercício físico com contato direto com a natureza. Campos (2022) afirma que o trekking beneficia tanto a saúde física quanto mental dos praticantes e promove a

conservação ambiental ao aumentar a conscientização sobre a importância dos ecossistemas naturais. Ferreira (2023) também ressalta que o trekking pode ser uma ferramenta eficaz para o desenvolvimento do turismo sustentável, atraindo turistas em busca de experiências autênticas e ecológicas.

A adesão a atividades de aventura é motivada pela busca de novas experiências e superação de desafios pessoais, melhorando a qualidade de vida, oferecendo uma fuga do cotidiano urbano e uma conexão com a natureza (Nyaupane, 2023). Essas atividades desenvolvem habilidades como resiliência e trabalho em equipe. Para praticá-las com segurança, é necessário treinamento adequado e uso de equipamentos certificados. A popularização do turismo de aventura levou à criação de normas que garantem a segurança dos praticantes, tornando trilhas e rapel opções atrativas e seguras para os aventureiros (Pimentel & Saito, 2013).

2.2 O MARKETING DIGITAL

O marketing digital tem se consolidado como uma ferramenta indispensável para empresas que desejam aumentar sua visibilidade e engajamento com o público, adaptando suas estratégias ao novo perfil do consumidor (Sole, 2023). Com o avanço das tecnologias e a popularização da internet, as estratégias de marketing digital evoluíram significativamente, permitindo uma comunicação mais direta e personalizada com os consumidores (Kotler et al., 2017). Empresas utilizam plataformas digitais, como redes sociais, sites e aplicativos, para atrair e conquistar clientes online, aumentando suas vendas pela internet (Da Cruz, 2014). As empresas oferecem suas propostas em plataformas digitais, como as redes sociais, sites e aplicativos, atraindo e conquistando clientes online, aumentando suas vendas via internet (Da Cruz, 2014).

A partir de uma evolução constante, o marketing digital apresenta várias fases em sua construção, desde o surgimento da internet até a era das mídias sociais. De acordo com Chaffey e Ellis-Chadwick (2019), a introdução de plataformas de mídia social permite uma interação mais dinâmica e em tempo real com os consumidores. As mídias sociais são essenciais no marketing digital, permitindo que empresas alcancem um público amplo e utilizem ferramentas de segmentação e análise de dados. Kaplan & Haenlein (2010) definem-nas como aplicativos da Web 2.0 que facilitam a criação e troca de conteúdo gerado pelo usuário.

O uso das mídias sociais como estratégia de marketing em empreendimentos de turismo de Aventura e de natureza, tem ampliado a visibilidade de empresas e atraído um público até então não alcançado,

como por exemplo, o SEO (Search Engine Optimization), marketing de conteúdo, e-mail marketing e publicidade paga. Segundo um estudo de Järvinen & Karjaluoto (2015), as empresas que utilizam uma combinação de diferentes estratégias de marketing digital tendem a alcançar melhores resultados em termos de engajamento e conversão de clientes, no caso deste estudo, o Elevator Pitch foi uma dessas estratégias.

A pandemia de COVID-19 acelerou a adoção de estratégias de marketing digital, forçando muitas empresas a migrar para o ambiente online. Bazi Filho & Nascimento (2021) destacam que a pandemia enfatizou a importância das ferramentas digitais para manter o contato com os consumidores. Assim, o marketing digital continua a evoluir com os avanços tecnológicos e mudanças no comportamento do consumidor, beneficiando empresas que adotam estratégias eficazes com maior engajamento e fidelização de clientes (Silvia et al. 2024).

2.3 A TÉCNICA ELEVATOR PITCH

O *Elevator Pitch*, ou “discurso de elevador”, é uma técnica de apresentação concisa e persuasiva, geralmente com duração de 30 segundos a 2 minutos, destinada a comunicar de forma rápida e eficaz os principais aspectos de uma ideia, produto ou negócio (Beltrán-Palanques, 2024). Essa técnica é amplamente utilizada por empreendedores, startups e profissionais de negócios para captar a atenção de investidores, parceiros ou clientes potenciais (Azevedo et al., 2020).

Denning e Dew (2012), definem o *Elevator Pitch* como “um breve resumo que rapidamente apresenta um produto ou serviço e sua proposta de valor”. Embora critiquem a importância exagerada atribuída à técnica, especialmente devido à possibilidade de prometer resultados inalcançáveis, eles reconhecem os benefícios de uma apresentação concisa e convincente.

O conceito de *Elevator Pitch* baseia-se na ideia de que um empreendedor deve estar preparado para apresentar sua proposta de valor de maneira clara e convincente no curto espaço de tempo de uma viagem de elevador (Félix et al., 2024). Segundo Souza et al. (2018), o *Elevator Pitch* é uma ferramenta essencial para a comunicação eficaz de ideias, permitindo que os empreendedores transmitam sua mensagem de forma sucinta e impactante. Além disso, essa técnica é valorizada por sua capacidade de sintetizar informações complexas em uma narrativa envolvente e acessível.

No contexto empresarial, o *Elevator Pitch* é utilizado em diversas situações, como apresentações para investidores, reuniões de networking e competições de startups. De acordo com Azevedo et al. (2020), a utilização do Elevator Pitch em processos de seleção e priorização de projetos em instituições

públicas brasileiras demonstrou ser uma abordagem eficaz para a avaliação rápida e objetiva de propostas, contribuindo para a tomada de decisões estratégicas (Félix et al., 2024).

Os principais benefícios do *Elevator Pitch* incluem a capacidade de captar rapidamente a atenção do público, a clareza na comunicação de ideias e a potencialidade de abrir portas para oportunidades de negócios (Rios, 2018). O *Elevator Pitch* é uma ferramenta poderosa no arsenal de qualquer empreendedor ou profissional de negócios, permitindo a comunicação rápida e eficaz de ideias e propostas de valor. Assim, unir atividades de aventura realizadas em ambiente natural, seu consumo e estudo envolvendo o marketing digital e uma ferramenta aplicada desenvolvida por inteligência artificial, é a proposta deste estudo (Félix et al., 2024).

3 METODOLOGIA

A abordagem da pesquisa é quantitativa de natureza experimental, com perspectiva longitudinal, tendo como desenho um estudo de caso teórico-empírico, utilizou-se o método de correlação linear de Pearson (R) para investigar relações de causa e efeito entre as variáveis: Crescimento das vendas e Investimento em marketing digital durante períodos de sazonalidade para o turismo de aventura de natureza, entre os anos de 2023 e 2024. Desta forma, foram elaboradas quatro hipóteses com base nas variáveis dependentes e independentes. Os dados foram analisados utilizando os programas EpiInfo 7.2.6.0 e SPSS.

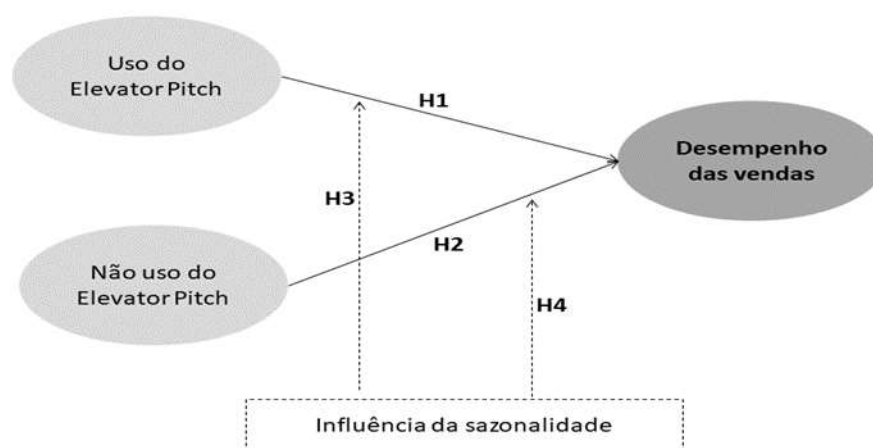
A pesquisa quantitativa, de acordo com Hair et al. (2019), é uma abordagem que busca quantificar relações entre variáveis, incluindo correlações. Marconi e Lakatos (2017) também abordam a pesquisa quantitativa e suas técnicas, incluindo correlações. De acordo com Noronha (2009), a pesquisa quantitativa correlacional é uma abordagem que busca entender a relação entre duas ou mais variáveis. A pesquisa empírica é aquela em que as conclusões são baseadas estritamente em evidências concretas e verificáveis (Leão, 2019).

Paranhos et al., (2014), aborda a correlação linear de *Pearson* e seu coeficiente de correlação, (também conhecido como R de *Pearson*), que mede o grau de correlação linear entre duas variáveis quantitativas e varia entre -1 e 1, refletindo a intensidade e a direção da relação linear entre os conjuntos de dados; quando R é próximo de 1, indica uma forte correlação positiva; quando próximo de -1, indica uma forte correlação negativa; e quando próximo de 0, indica pouca ou nenhuma correlação linear.

O desenho da pesquisa é um estudo de caso quantitativo de natureza experimental com perspectiva longitudinal. O estudo de caso, de acordo com Machado (2021), possui uma capacidade de explorar a operação pormenorizada de mecanismos causais previamente identificados. Assim, a causa para que este estudo acontecesse partiu da identificação da necessidade de se aumentar as vendas dos pacotes de atividades de aventura, aplicando à operação comercial da empresa X a técnica *Elevator Pitch* como estratégia de marketing digital, almejando impulsionar a demanda. A partir disso, buscou-se fazer um estudo a fim de aferir a correlação existente partindo do que se investiu em recursos financeiros com a aplicabilidade da técnica de marketing digital *Elevator Pitch*, para com os resultados reais em desempenho das vendas.

Este estudo de caso visa testar quatro hipóteses, referenciando-se as definições apresentadas por Levy (2008) e por Schwandt e Gates (2018), em que estas são fundamentais na pesquisa científica, pois ajudam a direcionar o estudo e testar relações entre variáveis, uma independente (investimentos financeiros em marketing digital) e outra dependente (desempenho das vendas dos pacotes de aventura), que serão analisadas baseando-se na atividade empresarial em dois anos distintos: 1º semestre de 2023 e 1º semestre de 2024; as duas variáveis serão: O uso e não uso do elevator pitch como estratégia de marketing digital (independente) e sua relação com desempenho das vendas (dependente). Leva-se em consideração a sazonalidade dos períodos como uma possível influenciadora do consumo. A partir disso foram elaboradas quatro hipóteses que podem ser mais bem compreendidas na figura [2] abaixo:

Figura 2. Hipóteses da pesquisa.



Fonte: Autoras da pesquisa (2024).

Para a construção das quatro hipóteses, foi analisada a problemática do caso, de acordo com a figura um (1) na introdução desta pesquisa. Foram sugeridas: H1 – o uso do Elevator Pitch influencia o

aumento e desempenho das vendas independente de sazonalidade; H2 – O não uso do Elevator Pitch não implica no desempenho das vendas independente de sazonalidade; H3 – A influência da sazonalidade no uso do *Elevator Pitch* influencia o desempenho e aumento das vendas; H4 – A influência da sazonalidade e o não uso do *Elevator Pitch* não influencia o desempenho das vendas.

A partir disso, a pesquisa pretende comparar dois períodos de tempo distintos em que há o impulsionamento do consumo das atividades de aventura de natureza, em rapel, trekking e trilha, utilizando a ferramenta *Elevator Pitch*, e outro período que a técnica não foi utilizada, em busca de corroborar ou não sua aplicabilidade, ao investigar a força dessas relações. Este estudo tem como objeto as vendas a serem analisadas em ambos períodos, e como sujeito a própria empresa estudada.

Essa experimentação conta com dados financeiros da empresa acerca do que foi investido em marketing digital em ambos períodos. Dessa maneira, a pretensão deste estudo é correlacionar o valor financeiro investido em marketing digital a partir da ferramenta *Elevator Pitch* e as quantidades de pacotes de aventura vendidos nos períodos já definidos anteriormente; a fim de se encontrar a correlação positiva ou negativa linear.

Para a coleta de dados, foram organizadas em Excel as planilhas comercial e financeira cedidas pela empresa X constando: as cidades, os meses, o valor investido em marketing digital, a quantidade de pacotes de aventura vendidos em cada período e os valores recebidos; estes últimos não foi autorizada a divulgação, mas foram utilizados para este estudo, logo sua divulgação escrita ficou de fora.

Para as análises e tratamentos dos dados foram utilizadas as planilhas da empresa X referente aos períodos de janeiro a junho de 2023 e de janeiro a junho de 2024; as planilhas do Excel foram tratadas pelo sistema SPSS, em que foi calculada a Correlação Linear (R). No programa EPI-INFO versão 7.2.6.0 foram feitas outras análises como a frequência de vendas entre as cidades envolvidas e a amplitude de vendas das cidades e das atividades mais praticadas, que serão mais bem analisadas a partir das tabelas e gráfico de Pareto gerados pelo próprio programa. O gráfico de Pareto traz uma lógica A B C para os pacotes de aventura mais vendidos, organizado por cidades mais demandadas, sendo visualmente mais bem compreendido do que apenas em planilhas.

Utilizaram-se pesquisas bibliográficas em diversas bases de dados, onde foram feitas coletas importantes e atuais a partir de filtros direcionados aos temas, abstract, palavras-chave e autores pesquisadores, e que foram organizados para uma melhor compreensão na figura dois [2] no referencial teórico desta pesquisa.

RESULTADOS E ANÁLISES DOS RESULTADOS

A partir dos dados coletados e analisados da empresa X, a pesquisa traz os resultados observados em três etapas. 1ª Etapa: Essa etapa tratará as tabelas e gráficos com as frequências de consumo mensal (durante o 1º semestre de 2023 e de 2024) com e sem o uso do *elevator Pitch* referente às vendas dos pacotes de aventura em trekking, trilha e rapel.

2ª Etapa: Essa etapa tratará os gráficos com as amplitudes de consumo por cidade com e sem o uso do *elevator Pitch* referente às vendas dos pacotes de aventura em trekking, trilha e rapel durante o 1º semestre de 2023 e de 2024.

3ª Etapa: Essa etapa tratará da Correlação Linear de Pearson (r) e seus principais achados, referente ao 1º semestre de 2023 e ao 1º semestre de 2024. A empresa X autorizou demonstrar seus investimentos em marketing digital, assim à compreensão da correlação será de maior compreensão.

Nesta 1ª etapa do estudo, a tabela [1] traz o 1º semestre de 2023 sem o uso do *Pitch*, mostrando que 185 foram o total de pacotes vendidos para o trekking, trilha e rapel. Observa-se que o mês de janeiro obteve a maior frequência de vendas, por se tratar de um mês de férias, ou seja, um mês sazonal para o turismo de aventura (32,43%). Fevereiro e Abril por serem meses de feriados prolongados traz uma frequência de 16,22% e 10,81%, o que para a empresa é um dado abaixo das expectativas de mercado; o menor percentual de frequência se encontra no mês de Maio com 8,11%. Para uma melhor compreensão, as frequências estão mais claras a partir da tabela [1] abaixo:

Tabela 1. Frequência de consumo por cidade (Sem o *Elevator Pitch*) – 1º Semestre/2023

Meses	Frequency	Percent	Cum.Percent
Jan	60	32,43%	32,43%
Fev	30	16,22%	48,65%
Mar	25	13,51%	62,16%
Abr	20	10,81%	72,97%
Mai	15	8,11%	81,08%
Jun	35	18,92%	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa/Epilnfo 7.2.6.0. (2023)

Uma observação fundamental é que o mês de abril de 2023, por se tratar de um mês de alta demanda pra as atividades de aventura de natureza, a empresa X comercializou apenas 20 pacotes de lazer de aventuras. Esses resultados podem ser mais bem equiparados a partir dos gráficos [3] e [4] abaixo, gerados pelo Epilnfo 7.2.6.0.

Figura 3. Gráfico de frequência – Vendas dos pacotes do turismo de aventura (Sem o *Elevator Pitch*)
– 1º Semestre/2023



Fonte: Dados da pesquisa/EpilInfo 7.2.6.0. (2023)

A tabela [2] abaixo, traz o consumo no 1º semestre do ano de 2024, com a aplicabilidade comercial da ferramenta *Elevator Pitch*, em que 382 foram o total dos pacotes vendidos em trekking, trilha e rapel. A frequência demonstra uma duplicação das vendas. A alta demanda do mês de janeiro aparece por se tratar de um mês muito demandado para a realização das atividades de aventura, representando alta sazonalidade por se tratar de um mês de férias escolares e para tantas outras categorias, como o verão nordestino brasileiro.

Nas análises realizadas no primeiro semestre de 2024, observa-se um novo cenário para as atividades comerciais da empresa X, a alta das vendas ocorrem de maneira mais uniforme e crescente, em que precisamente no mês de Abril (2024), houve mais do triplo de vendas em comparação com o mesmo mês do ano anterior. Houve um aumento significativo das vendas em todos os meses do 1º semestre de 2024, onde os meses de Janeiro, Fevereiro, Abril de Maio triplicaram suas vendas. Isso representa uma interferência da técnica *elevator Pitch* positiva e uma nova formatação do marketing digital da empresa X. Para uma melhor compreensão, as frequências estão mais claras a partir da tabela [2] abaixo:

Tabela 2. Frequência de consumo por cidade (com *Pitch*) – 1º Sem/2024.

Meses	Frequency	Percent	Cum.Percent
Jan	82	22,25%	22,25%
Fev	78	20,42%	42,67%
Mar	45	11,00%	53,67%
Abr	85	22,25%	75,92%
Mai	42	10,99%	86,91%
Jun	50	13,09%	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa/Epilnfo 7.2.6.0. (2024)

Nesse contexto, em 2024 a empresa X obteve volume de vendas que representa um crescimento de mais de três vezes em comparação com o período anterior (1º semestre de 2023). Com esse avanço mercadológico, a empresa X também triplicou sua equipe de instrutores licenciados e credenciados, para atender a alta demanda, investindo em capital humano especializado. A figura [4] a seguir demonstra melhor o equilíbrio mensal das vendas no 1º semestre de 2024:

Figura 4. Gráfico de frequência - Distribuição mensal dos pacotes de aventura vendidos (Com o *Elevator Pitch*) - 1º Semestre/2024.

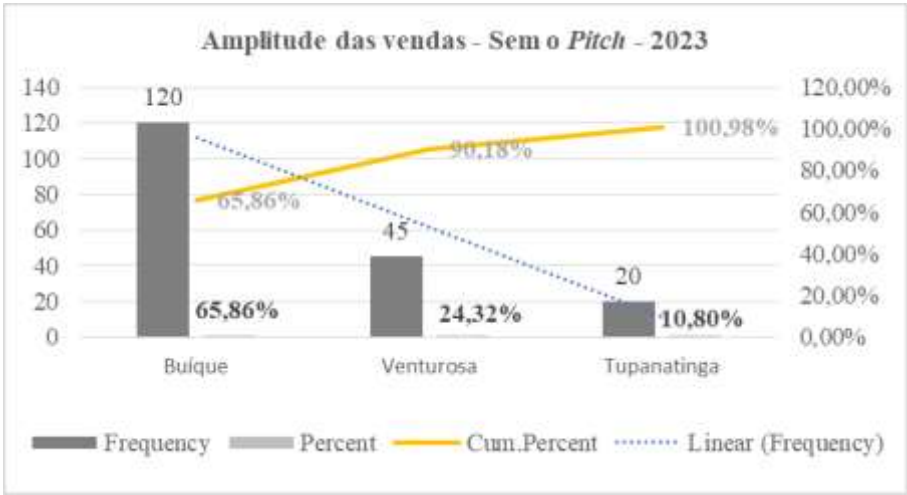


Fonte: Dados da pesquisa/Epilnfo 7.2.6.0. (2024)

Nesta 2ª etapa do estudo, são dispostos os gráficos das cidades mais frequentadas a partir das vendas dos pacotes em atividades de aventura de natureza, sem o uso da ferramenta *Elevator Pitch*, a pesquisa traz uma análise de Pareto, realizada também no Epilnfo 7.2.6.0. No primeiro semestre de 2023 a cidade mais demandada foi Buíque, onde o trekking é a atividade mais realizada. Em segundo lugar a cidade de Venturosa, com a trilha e um dos mais famosos rapéis do Estado, o rapel da pedra furada. E em terceiro lugar a cidade de Tupanatinga, com trilhas e cachoeiras, é o roteiro mais distante

da capital Recife. Observam-se mais precisamente essas informações, a partir da amplitude por cidade, observados na figura [5] abaixo:

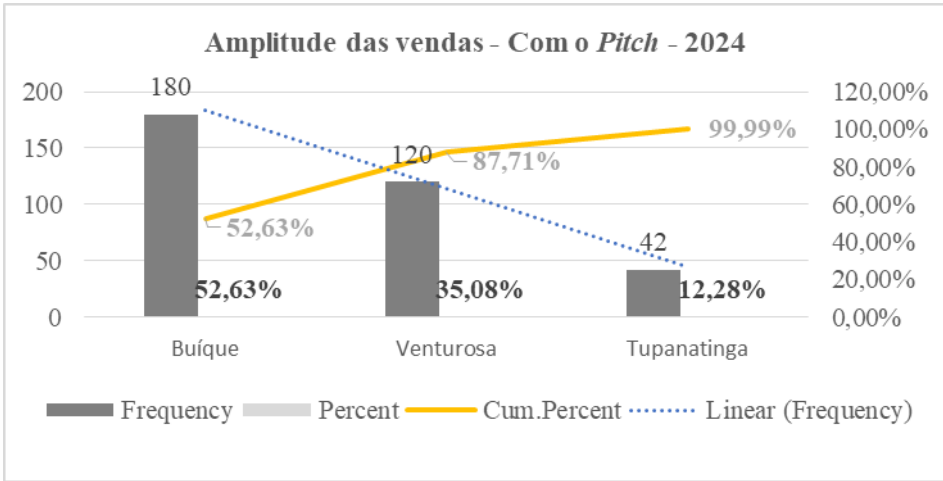
Figura 5. Amplitude das vendas (consumo) por cidade (sem Pitch) – 1º Semestre/2023.



Fonte: Dados da pesquisa - EpiInfo 7.2.6.0. (2023).

Com o uso da ferramenta Elevator Pitch, a demanda ficou mais equilibrada e cresceu consideravelmente. Observa-se que a cidade de Buíque continua a mais procurada para a prática do trekking, e de um índice de 120 pacotes vendidos no 1º semestre de 2023, subiu para 180 no 1º semestre de 2024. A cidade de venturosa permanece em 2º em 2024, como lugar mais procurado para as práticas da trilha e do rapel, teve uma alta de 35% em suas vendas. E a cidade de Tupanatinga obteve um crescimento considerável de 23% comparado ao ano anterior. Observam-se mais precisamente essas informações, a partir da figura [6] abaixo:

Figura 6. Amplitude das vendas (consumo) por cidade (Com Pitch) – 1º Semestre/2024.



Fonte: Dados da pesquisa - EpiInfo 7.2.6.0. (2024).

De acordo com a importância da análise de pareto deste estudo, podem-se identificar as cidades que geram a maior parte da receita e quais as atividades são mais populares e lucrativas, sendo a cidade de Buíque a que gera a maior parte da receita e o trekking é a atividade mais popular nos dois períodos pesquisados, sendo um fator de sucesso de vendas. Essa análise permite que a empresa foque seus esforços de marketing com uso da IA e assim aloque seus recursos financeiros e humanos de maneira mais efetiva.

Assim, uma análise de pareto possibilita a coleta de dados, a otimização das vendas e melhorar a eficiência operacional da organização. No setor de atividades de aventura deste estudo, a análise permitiu identificar alguns fatores de sucesso importante, visto que a empresa X investiu mais tempo e recursos nas atividades da cidade de Buíque, em consequência disso, a implementação de ações e estratégias de vendas foram focados mais nessa localidade e na atividade do trekking.

Nesta 3ª etapa, a pesquisa traz dados de investimentos financeiros realizados em marketing digital pela empresa X no ano de 2023 e 2024. Nas figuras [7] e [8] abaixo, é possível observar as cidades, os meses, o que a empresa investiu em marketing e a quantidade dos pacotes de aventura vendidos.

Na figura [7] é possível observar a insuficiência de investimentos em estratégias de marketing nos meses de janeiro e fevereiro (meses de demandas e sazonalidades altas); por ser um roteiro muito procurado, a cidade de Buíque é onde a empresa mais investe, apresentando o trekking em três pacotes no período de seis meses de atividade; A empresa direcionava recursos de forma aleatória, sem objetivos definidos, e não planejava as ações para os meses de maior sazonalidade no turismo de aventura. Também apresenta um alto valor investido nas localidades em que menos se vendeu pacotes de aventura.

Figura 7. Investimento em estratégia de marketing digital – 1º Semestre/2023.

2023		X	Y
Cidades	Meses	Investiu em Pitch R\$	Vendas de pacotes
Buíque	Jan	250	60
Venturosa	Fev	300	30
Buíque	Mar	200	25
Tupanatinga	Abr	500	20
Venturosa	Mai	400	15
Buíque	Jun	380	35

Fonte: Autoras da pesquisa - Levantamento dos dados (2023).

Já na figura [8], são apresentados os valores referentes ao 1º semestre de 2024 da empresa X, já com um cenário diferente e mais positivo, em que a estratégia de implantar o *Elevator Pitch* acarretou um crescimento significativo nas vendas. Observam-se direcionamentos financeiros mais equilibrados e

planejados para os meses de ampla demanda e sazonalidade (Janeiro e Abril), comparados ao ano anterior.

Figura 8. Investimento em estratégia de marketing digital – 1º Semestre/2024.

2024		X	Y
Cidades	Meses	Investiu em Pitch R\$	Vendas de pacotes
Buíque	Jan	700	82
Venturosa	Fev	380	78
Buíque	Mar	300	45
Tupanatinga	Abr	800	85
Venturosa	Mai	300	42
Buíque	Jun	250	50

Fonte: Autores/Levantamento dos dados (2024).

Uma observação é que no 1º semestre do ano de 2023 a empresa investiu em marketing digital o valor de R\$2.030,00 e no 1º semestre de 2024 uma quantia de R\$2.730,00; uma diferença de apenas R\$ 700,00. Para o responsável pela empresa, a representatividade financeira no retorno desse investimento foi de mais de 300%.

De acordo dados, a pesquisa traçou a correlação de Pearson, representada pelo coeficiente (R) que varia entre os valores -1 a 1, existentes entre: Investimento em marketing digital e o alcance das vendas, a partir da fórmula:

$$r = \frac{\sum(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X_i - \bar{X})^2 \sum(Y_i - \bar{Y})^2}}$$

A partir desse resultado também será calculado o R², que é o coeficiente de determinação e indica a proporção da variação total que é explicada pela relação linear entre as variáveis (X) e (Y) deste estudo, que devira do coeficiente (r) de Pearson:

$$R^2 = r^2$$

Baseado nos dados da empresa X, os coeficientes (R) e (R²) representam os valores abaixo:

Figura 9. Coeficientes de Correlação (R) e de Determinação (R²)

Coeficientes	2023	2024
R	-0,491139	0,84565681
R²	0,2412178	0,71513544

Fonte: SPSS (2024).

Os achados para o 1º semestre de 2023 - O (R) encontrado apresenta-se negativo, em que se observa o valor de: (R = -0,491134), sugerindo que há uma correlação negativa (fraca média), entre as variáveis (X) e (Y). Ou seja, a variável independente (representada por “X” e seus valores em investimento no

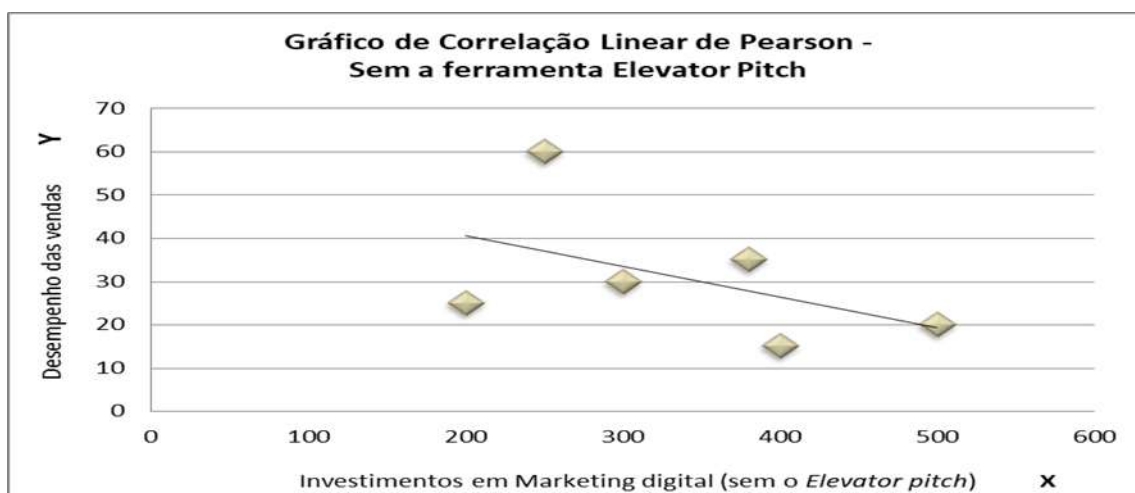
marketing digital) não teve força para influenciar a variável dependente (Y) que são os desempenhos das vendas. Esse resultado apresenta as variáveis inversamente proporcionais, podendo ter sido ocasionado pelas falhas no planejamento e alocação de recursos aleatórios no marketing e nas atividades correlacionadas com as vendas da empresa.

A partir do índice de correlação de Pearson, também foram calculados o coeficiente de determinação (R^2) que indica a proporção da variação total, explicada pela relação linear entre as variáveis (x) e (y). No caso deste estudo, no 1º semestre de 2023, o índice ($R^2 = 0,2412178$), significando que 24% das vendas em pacotes de aventura, podem ser explicadas pelo valor financeiro investido no período, sendo um valor abaixo do desejado pela empresa X.

Assim os valores investidos em marketing digital no período do 1º semestre de 2023 não influenciaram o desempenho das vendas e nem foi levado em consideração os períodos sazonais, nesse intuito os achados refutam as hipóteses H2 e H4. A hipótese H2 foi refutada, pois não existiu um bom desempenho das vendas sem o uso do *elevator pitch*, tampouco com outras ferramentas de marketing anteriormente aplicadas. A Hipótese H3 foi refutada em consequência dos períodos sazonais não sofrerem influência para o bom desempenho das vendas. Nesse aspecto, a empresa não obteve o sucesso pretendido nas vendas.

A figura [10] abaixo apresenta o que foi corroborado anteriormente, em que a correlação de Pearson (R) indicada por sua negatividade (inclinação negativa), representada por sua linha de tendência (linear) a partir de um gráfico de dispersão:

Figura 10 – Correlação Linear de Pearson (Sem Pitch) – 1º Semestre/2023.



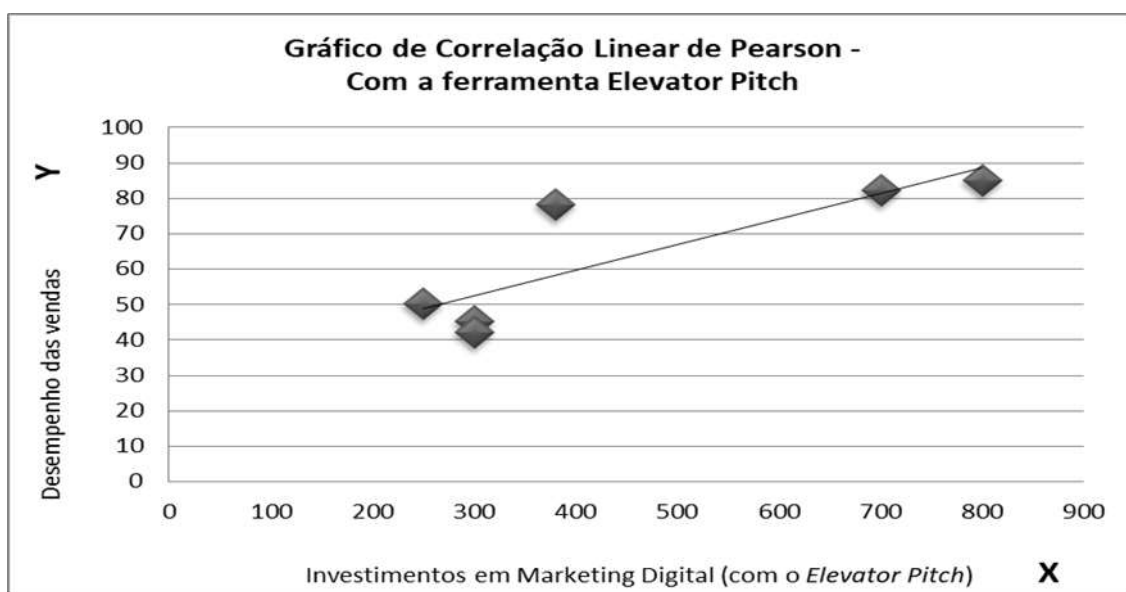
Fonte: Autoras/SPSS (2023).

Os achados para o 1º semestre de 2024 - O (R) encontrado apresenta-se fortemente positivo, em que se observa o valor de: $(R = 0,84565681)$, sugerindo que há uma correlação forte (alta), entre as variáveis (X) e (Y). Ou seja, a variável independente (representada por “X” e seus valores em investimento no marketing digital) apresenta-se com muita força para influenciar a variável dependente (Y) que são os desempenhos das vendas. Esse resultado apresenta as variáveis diretamente proporcionais, podendo ter sido ocasionado pelo planejamento organizado e direcionando à alocação de recursos no marketing digital e nas atividades correlacionadas com as vendas.

A partir do índice de correlação de Pearson, também foram calculados o coeficiente de determinação (R^2) que indica a proporção da variação total, explicada pela relação linear entre as variáveis (x) e (y). No caso deste estudo, no 1º semestre de 2024, o índice ($R^2 = 0,71513544$), significando que 71,5% das vendas em pacotes de aventura, podem ser explicadas pelo valor financeiro investido em marketing digital do período, principalmente pela aplicabilidade do *Elevator Pitch*, sendo um valor desejado e acima do esperado pela empresa X.

Nesse aspecto, os valores investidos em marketing digital e todas as estratégias implantadas para as vendas no período do 1º semestre de 2024 influenciaram fortemente o desempenho das vendas da empresa, em que os períodos sazonais foram mais bem trabalhados, nesse intuito os achados confirmam as hipóteses H1 e H3. A hipótese H1 foi confirmada em consequência do uso do *Elevator Pitch* ter elevado consideravelmente o desempenho das vendas do período. A hipótese H3 foi confirmada a partir da influência da sazonalidade, por ela ter tido um olhar mais especial da empresa, em que de forma mais organizada e planejada visualizou períodos que necessitavam de investimentos em marketing digital mais bem direcionados.

A figura [11] abaixo apresenta o que foi corroborado anteriormente, em que a correlação de Pearson (R) indicada por sua inclinação positiva (forte) representada por sua linha de tendência (linear) a partir de um gráfico de dispersão:

Figura 11. Correlação Linear de Pearson (Com *Pitch*) – 1º Semestre/2024.

Fonte: Autoras/SPSS (2024).

A partir desse estudo, espera-se que o uso do *Elevator Pitch* produzido por inteligência artificial possa contribuir mais fortemente para o avanço e desenvolvimento das vendas, em outros períodos que a empresa X tiver em atuação no mercado. A pesquisa corrobora da ideia de Félix et al., (2024), em que apresenta a proposta de que o valor da empresa e o que ela pretende, deve ser realizado de maneira clara e convincente no curto espaço de tempo como em uma viagem de elevador.

A inteligência artificial contribui para uma eficaz criação digital dessa proposta empresarial, excluindo propagandas longas, caras e desnecessárias aos perfis de clientes da atualidade, evidenciando a indagação de Sole (2023) em que o uso das IAs aumentam a visibilidade e engajamento com o público, cujo desenho ou estratégias devem atender ao novo consumidor.

A pesquisa corrobora a afirmativa de Clark e Nyaupane (2023) em consideram a amplitude do consumo em atividades de aventura de natureza e que esta pode variar entre cidades e tem evoluído ao redor do mundo. Os destinos e atividades mais demandadas podem mudar após a aplicabilidade do *Pitch*, esse resultado se confirma, podendo ser analisado nas figuras um (1) e dois (2) deste estudo, onde o trekking foi a atividade mais popular e demandada, tendo Buíque o roteiro mais demandado, em que os fatores sazonais sendo tratados de forma objetiva e estratégica, possuem forte influência sobre as vendas, corroborando com a proposta de Campos (2022).

A pesquisa correspondeu à problemática e aos objetivos, respondidos ao longo das análises a tudo o que se propôs: Comparar a frequência das vendas com e sem o uso da técnica *Elevator Pitch* – Visto

nas tabelas [1] e [2] e nas figuras [3] e [4]; Medir a amplitude do consumo entre as cidades em pesquisa em que tratam dos destinos e atividades mais demandados pelos adeptos-consumidores, realizados antes e após a aplicação da técnica pela empresa – Visto nas figuras [5] e [6]; o estudo também traz a média de valores financeiros aplicados em marketing digital pela empresa – vistos nas figuras [7] e [8], e que traz uma compreensão dos fatores sazonais que mais influenciam as vendas de pacotes de aventura na região do agreste de Pernambuco; e por fim, o estudo demonstra os coeficientes de correlação de Pearson (R) e de determinação (R^2) – Vistos na figura [9] e dos respectivos gráficos de dispersão, em que demonstra a correlação de *Pearson* – Figuras [10] e [11].

O estudo discute com profundidade as implicações práticas para a empresa X que foram os volumes de pacotes de aventuras vendidos nos dois períodos pesquisados; no primeiro período (2023) as vendas somaram 185 pacotes em trekking, trilha e rapel vendidos; no segundo período (2024) as vendas somaram 382 pacotes vendidos, ou seja, um crescimento exponencial de mais de 50%. Esses resultados fidedignos são um forte indicativo para o uso de técnicas específicas de marketing digital, mais precisamente a do *Elevator Pitch* produzido por inteligência artificial, que apresentem um acentuado propulsor para as vendas de pacotes de aventura de natureza, por meio digital. Nesse aspecto, os resultados deste estudo experimental corroboram com Azevedo et al., (2020) onde afirma que a técnica pode ser utilizada em startups e por profissionais de negócios para captar a atenção de investidores, parceiros ou clientes potenciais, e também na fidelização de leads.

A pesquisa analisou correlações em dois períodos distintos, partindo de um estudo longitudinal que permeou cerca de dois anos, e com isso pôde identificar variáveis independentes e dependentes essenciais para direcionar o estudo e formular as hipóteses construídas e correlacionadas. Os resultados destacam a importância dessas correlações: uma correlação fraca e negativa sem o uso do *elevator pitch*, e uma correlação forte e positiva com o uso do *elevator pitch*. Esses achados sugerem que a empresa X, assim como outras empresas, podem reorganizar suas atividades comerciais utilizando ferramentas e estratégias digitais (Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019). O planejamento estratégico e a organização de vendas online são apontados como elementos cruciais neste estudo. Além disso, é enfatizado que a compreensão dos períodos sazonais é vital para cada organização e segmentação de mercado, permitindo um trabalho mais eficaz.

Baseado nos resultados, alguns pontos podem ser apresentados como sugestões à empresa pesquisada: Investir em ações de marketing elaboradas por IAs, apresenta uma necessidade de se trabalhar o aprimoramento contínuo, desenvolvimento e treinamento da equipe de vendas;

plataformas de engajamento e marketing digital são fundamentais no momento atual, mas em contrapartida a empresa deve estar preparada para a amplitude que conquistar a partir disso; A empresa deve estar atenta e analisar seu consumo e segmentação, monitorando tendências e espaços geográficos onde atua e onde pretende atuar, evitando ocasionar o *Overtourism* em ambientes de natureza (Bazi Filho & Nascimento, 2021).

Assim, o cuidado com a expansão e inovação em busca de novos mercados para a prática e consumo de atividades como o trekking, a trilha e o rapel de natureza, é fundamental para o sucesso que a empresa almeja conquistar (Silvia et al. 2024). Essas recomendações práticas podem ajudar a empresa X a maximizar o impacto positivo do *Elevator Pitch* produzido por inteligência artificial, mas também tendo a consciência ambiental de que não podem sufocar a natureza tampouco acelerar a degradação com a presença humana demasiada nesses ambientes naturais (Nyaupane, 2023). A pesquisa traz como limitação o estudo de apenas um caso específico, e um recorte temporal definido, podendo servir como direcionador para pesquisas mais aprofundadas com maior amplitude de objetos e sujeitos envolvidos, mas que apresenta um debate que pode ser reaplicável a outras tantas empresas do mesmo ou de outros segmentos, que tratem do marketing, do consumo e da experiência do consumidor que se utilizam de plataformas digitais para consumir lazer de natureza.

CONCLUSÃO

A pesquisa corrobora o potencial transformador da técnica *Elevator Pitch* para a empresa pesquisada, levando-se como ponto importante sua construção por inteligência artificial direcionado ao segmento de atividade de aventura de natureza em trekking, trilha e rapel. A comparação entre os períodos com e sem o uso dessa técnica ilustra uma clara influência na frequência de consumo e na expansão do alcance de mercado. As “iscas digitais” produzidas por inteligência artificial (IAs) comprovaram ser um método eficaz para capturar a atenção dos consumidores e ampliar o portfólio de clientes do segmento, refletidos diretamente nos destinos mais procurados e na popularidade das atividades de aventura, que movimentam inclusive os comércios dos entornos das cidades em pesquisa.

Este estudo não apenas valida a aplicabilidade do *Elevator Pitch* como ferramenta de impulsionamento de vendas, sua importância para o marketing digital e empreendedorismo, mas também corrobora as hipóteses H1 e H3, em que houve aumento das vendas com o uso do *Elevator Pitch* junto com a influência dos períodos de sazonalidade, em que janeiro, abril e junho se destacam, por representarem

meses de férias e de feriadão prolongado. A partir dos resultados alcançados pela empresa X, refutam-se as hipóteses H2 e H4, tendo em vista a programação anteriormente desordenada da empresa X.

O estudo apresenta uma relevância científica, pois traz a possibilidade da aplicação e corroboração de um método estatístico aplicado à correlações entre variáveis de consumo, este versado ao empreendedorismo, inovação, marketing digital e ao planejamento estratégico organizacional. A pesquisa se propôs a investigar o Marketing em um aspecto empresarial como estratégia de inovação digital para que a empresa pesquisada pudesse inovar em suas chamadas de marketing, se destacar e alavancar sua participação em um mercado competitivo como o da atualidade, investindo em estratégias digitais.

Com os resultados analisados, foram identificados crescimentos significativos e uma maior participação da empresa X no mercado de turismo de aventura no Agreste pernambucano brasileiro, região propícia a essas práticas e que movimenta outras frentes de consumo locais e na circunvizinhança. O estudo traz um contraponto e uma crítica, que é a precaução dada ao volume de adeptos e turistas que as empresas possam dispor em ambiente de natureza, visto que grandes números de pessoas nesses ambientes naturais podem prejudicar um cenário rico, rústico e muito particular à região, devendo as empresas se precaverem e evitar o *Overtourism*, respeitando legislações, fauna, flora, espaço geográfico, desenvolvendo a consciência ambiental e mantendo um comportamento de administração responsável para com a natureza envolvida.

Nesse sentido, esta pesquisa abre possibilidades para tantos outros estudos qualitativos ou quantitativos que pretendam explorar as atividades de aventura de natureza, agregando tecnologia e inovação em aspectos relacionados ao consumo e ao estudo do consumidor. No caso da empresa X, foi possível sim um *pitch* perfeito gerado por IA.

REFERÊNCIAS

- BAZI FILHO, J. E. A importância do marketing digital no contexto de pandemia. 2021.
- BEACH, D.; PEDERSEN, R. B. Causal case study methods: Foundations and guidelines for comparing, matching, and tracing. University of Michigan Press, 2016.
- BELTRÁN-PALANQUES, V. Teaching elevator pitch presentations through a multimodal lens: Insights from ESP students' experiences. *TESOL Journal*, v. 15, n. 2, e769, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1002/tesj.769>.
- CAMPOS, M. C. P. O. D. Trekking de volta à Ilha: Implicações do “turismo mochileiro” na Ilha Grande. 2022.
- CLARK, C.; NYAUPANE, G. P. Understanding Millennials' nature-based tourism experience through their perceptions of technology use and travel constraints. *Journal of Ecotourism*, v. 22, n. 3, p. 339-353, 2023.
- CHAFFEY, D.; ELLIS-CHADWICK, F. Digital marketing. Pearson UK, 2019.
- DA CRUZ, C. A. B.; DA SILVA, L. L. Marketing digital: marketing para o novo milênio. *Revista Científica do ITPAC*, v. 7, n. 2, 2014.
- DE ASSIS PIMENTEL, G. G.; SAITO, C. F. Caracterização da demanda potencial por atividades de aventura. *Motriz Revista de Educação Física*, p. 152-161, 2010.
- DE FRANÇA, D. L.; DA ROCHA, A. J. P.; DE OLIVEIRA, V.; VAGETTI, G. C. As práticas corporais de aventura nas aulas de Educação Física escolar: uma revisão de escopo. *Educação: Teoria e Prática*, v. 33, n. 66, e33-2023, 2023.
- DENNING, P. J.; DEW, N. The myth of the elevator pitch. *Communications of the ACM*, v. 55, n. 6, p. 38-40, 2012.
- FÉLIX, B. de S.; LIMA NETO, L. A. de; BEZERRA, M. M.; MENESES, N. C. S. ANÁLISE DE NEGÓCIO NO CONTEXTO DE ACELERAÇÃO DE STARTUPS: UM ESTUDO DE CASO NO PROGRAMA EM REDE DE APOIO A INCUBAÇÃO E ACELERAÇÃO (PRAIA). *Revista Contemporânea*, v. 4, n. 4, e4133, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.56083/RCV4N4-226>.
- FERREIRA, D. J. T. A Atividade Turística e os Objetivos De Desenvolvimento Sustentável. Caso De Estudo: Prest-Programa Regional Para O Ecoturismo E Sustentabilidade No Turismo-Região Do Alentejo E Ribatejo. 2023. Dissertação (Mestrado).
- FIGUEIREDO, J. D. P. Atitudes de condutores de atividades de aventura e a perspectiva de disseminação da sensibilização ambiental. 2012.
- FREITAS, Aldecy Alves de et al. Efetividade das políticas públicas do turismo no município de Gravatá-PE: uma proposta de implantação de um sistema de monitoramento e acompanhamento para sua gestão. 2021.
- HAIR JR, J.; PAGE, M.; BRUNSVELD, N. Essentials of business research methods. Routledge, 2019.

HOUGE MACKENZIE, Susan; HODGE, Ken; FILEP, Sebastian. How does adventure sport tourism enhance well-being? A conceptual model. *Tourism Recreation Research*, v. 48, n. 1, p. 3-16, 2023.

JÄRVINEN, Joel; KARJALUOTO, Heikki. O uso de Web analytics para medição de desempenho de marketing digital. *Industrial Marketing Management*, v. 50, p. 117-127, 2015.

KAPLAN, Andreas M.; HAENLEIN, Michael. Usuários do mundo, uni-vos! Os desafios e oportunidades das mídias sociais. *Horizontes de negócios*, v. 53, n. 1, p. 59-68, 2010.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G.; GAY, M. G. M.; CANTÚ, R. G. C. Fundamentos de marketing. 2017.

LEÃO, L. M. Metodologia do estudo e pesquisa: facilitando a vida dos estudantes, professores e pesquisadores. Editora Vozes, 2019.

LEVY, J. S. Case studies: Types, designs, and logics of inference. *Conflict Management and Peace Science*, v. 25, n. 1, p. 1-18, 2008.

MADKUR, F. N. Análise do processo de gestão estratégica de custos e formação de preço, no âmbito do jogo de empresas, com apoio de treinamento baseado no computador (CBT). 2024.

MACHADO, Daniel Baldin. Sete elementos do processo de seleção de casos: contribuições para um maior rigor e transparência nas Ciências Sociais. *Revista Brasileira de Ciência Política*, p. e243087, 2021.

MARCONI, M. D. A.; LAKATOS, E. M. Metodologia do trabalho científico: projetos de pesquisa/pesquisa bibliográfica/teses de doutorado, dissertações de mestrado, trabalhos de conclusão de curso. São Paulo: Atlas, 2017.

NYAUPANE, Gyan P. The Role of Tourism in Sustainable Development Within Local??? Global Dynamics. *Tourism Review International*, v. 27, n. 3-4, p. 177-186, 2023.

PARANHOS, Ranulfo et al. Desvendando os mistérios do coeficiente de correlação de Pearson: o retorno. *Leviathan (São Paulo)*, n. 8, p. 66-95, 2014.

PIMENTEL, Giuliano Gomes de Assis. Esportes na natureza e atividades de aventura: uma terminologia aporética. *Revista brasileira de ciências do esporte*, v. 35, p. 687-700, 2013.

RÍOS CARDONA, María Patricia. Elevator pitch, strategic tool for security and peace projects in the post-conflict. *Revista Científica General José María Córdova*, v. 16, n. 21, p. 35-59, 2018.

SILVIA, Dewi et al. Marketing Digital Dan Foto Produk Dodol Mangrove Hasil Olahan Kelompok PKK Desa Pahawang. *Jurnal Pengabdian UMKM*, v. 3, n. 1, p. 46-53, 2024.

SCHWANDT, Thomas A.; GATES, Emily F. Case study methodology. In: *The SAGE handbook of qualitative research*. SAGE Publishing, 2017.

SCHROEDER, Natalia Silveira. A prática de atividades físicas na natureza em trilhas: impactos positivos aos praticantes e ao meio ambiente. 2021.

SOLE, Mel; CAMPO, Jordi. Marketing digital y dirección de e-commerce: Integración de las estrategias digitales. Alpha Editorial, 2023.

Capítulo 3



10.37423/250309743

PROPOSTA DE APERFEIÇOAMENTO DE EDITAIS E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS DE SAÚDE NO MUNICÍPIO DE GOIOERÊ – PR

Tiago Faquineti de Aragão

Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Genilson Valotto Patuzzo

Universidade Tecnológica Federal do Paraná



Resumo: A Administração Pública conta com diversos órgãos que prestam serviços à população em diferentes áreas. Neste trabalho, o foco está nos serviços de saúde. A oferta desses serviços se baseia na atenção primária, média e alta complexidade, abrangendo diversas especialidades multiprofissionais. No entanto, há desafios estruturais e de pessoal que dificultam a qualidade desses serviços. Para suprir essas necessidades e garantir um atendimento adequado à população, a Administração Pública recorre à contratação de terceiros, regulada pela Lei de Licitações. A legislação impõe à Administração Pública a responsabilidade de fiscalizar os serviços prestados. Para que essa fiscalização seja eficaz, é essencial que os contratos estabeleçam regras claras e bem definidas, garantindo a qualidade dos serviços e reduzindo problemas. Este trabalho tem como objetivo aprimorar os serviços terceirizados de saúde, minimizando falhas e melhorando a satisfação dos usuários. O estudo foi desenvolvido na Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê, no Paraná. Inicialmente, foram coletados dados da Ouvidoria do SUS entre julho de 2019 e abril de 2022, considerando apenas reclamações relacionadas a serviços terceirizados. As informações foram organizadas e incorporadas aos editais e contratos dos processos licitatórios. A análise revelou problemas no atendimento, na estrutura física dos serviços (condições sanitárias, equipamentos e acessibilidade) e no acolhimento dos usuários (registro biométrico, assinatura de guias de atendimento, cobrança indevida e cumprimento do atendimento contratado). O primeiro processo licitatório modificado foi o número 098/2022, referente ao credenciamento de prestadores de serviços especializados em saúde. Foram feitas adequações nas atribuições dos profissionais, esclarecendo suas funções e incluindo as não conformidades identificadas como cláusulas contratuais. Essas mudanças facilitaram a fiscalização dos serviços, permitindo a notificação rápida dos prestadores para correção de falhas e prevenção de novos problemas. O método adotado mostrou-se simples e replicável, possibilitando que outros municípios utilizem a mesma abordagem para melhorar seus serviços de saúde terceirizados, levando em conta as necessidades específicas de cada localidade.

INTRODUÇÃO

Quando se discute Administração Pública, há por trás deste conceito uma estrutura complexa que sustenta todas as atividades do Estado. Por conceito, há entendimentos de que a Administração Pública é tida como uma atividade, bem como o responsável pela execução da atividade (OLIVO, 2015). No campo das atividades, podem-se classificar todas as ações realizadas pelo Estado, isto é, os serviços públicos ofertados à população. Em relação ao responsável pela execução, têm-se os poderes legalmente constituídos, e toda a sua estrutura, ou seja, os órgãos responsáveis pela execução dos serviços.

Acrescenta-se que, assim como outros conceitos, este não se esgota em si mesmo, uma vez que diversos paradigmas embasam sua definição. Considerando a estrutura macro, a Administração Pública é composta pelos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, cada um exercendo atribuições específicas. Estes poderes desdobram-se em subestruturas que são a base para que o poder possa executar as suas atividades de forma mais abrangente e eficiente.

Ainda vinculadas a esses poderes, com a função de estruturar a Administração Pública, estão a Administração Direta e a Administração Indireta. A primeira relaciona-se com os próprios poderes anteriormente citados, já a Administração Indireta refere-se às subestruturas vinculadas à Administração Direta, caracterizadas por possuírem personalidade jurídica própria, e que tem por objetivo atender de forma descentralizada as atividades do Estado (OLIVO, 2015).

Excluindo-se os demais poderes, e enfatizando aquele delimitado neste trabalho, o poder executivo é representado pela presidência (em nível federal), pela governadoria (em nível estadual) e prefeitura (em nível municipal). Com relação a estrutura em cada nível de governo caracteriza-se por sua variabilidade, abrangendo as necessidades e condições específicas de cada localidade, de modo que o gestor do executivo consiga com a maior eficiência e eficácia possível atingir a todos os objetivos e políticas públicas na qual se propôs a desenvolver.

Destaca-se que, dentre todos os poderes, o Executivo é aquele que executa a maior parte das ações diretamente ligadas à população, classificadas como serviços. As ações e atividades são a essência do serviço, pois, o mesmo tem como característica ser um composto por estas, que, ao serem agregadas, formam um serviço (PATUZZO; MANTOVANI, 2016). De um modo generalista, o serviço é composto por uma ou mais atividades, que podem ser ou não serem executadas com um insumo ou equipamento, e que geram um resultado não palpável.

Existem outras características que estão relacionadas com os serviços, podendo ser resumidas na intangibilidade, que vem do ato de não se conseguir ver, analisar, sentir ou ouvir um serviço, na heterogeneidade, onde não existe um serviço igual ao outro, além disso, a inseparabilidade da prestação e o consumo pode ser parcial ou simultânea, acrescenta-se ainda a perecibilidade, caracterizada pela produção e consumo imediatos, e, por fim, a ausência de propriedade, onde existe apenas a experiência, e não o direito sobre determinado serviço (PATUZZO; MANTOVANI, 2016).

No cenário dos serviços e alinhando com a Administração Pública, emerge o conceito de serviços públicos, que são aqueles prestados diretamente pela Administração Pública à população, garantindo o atendimento às suas necessidades. Em suma, cabe ao Estado realizar a oferta dos serviços nas mais diversas áreas para atender as necessidades da população, cabendo ainda a ele garantir que sejam ofertados de forma abrangente, econômica e eficiente (LIMA; PEREIRA, 2020).

Dentro dos serviços públicos existem aqueles que são considerados essenciais, sendo estes os relacionados a saúde, a educação, o transporte, a segurança pública, a coleta de lixo, entre outros. No entanto, é comum deparar-se com a pouca, ou mesmo a ausência a oferta de determinados serviços em algumas regiões, vale dizer que fatores como a estrutura da Administração Pública, principalmente a municipal como a falta de pessoal e de estrutura física, contribuem para este cenário.

Com isso, a Administração busca no mercado a contratação de serviços para a complementação ou a oferta destes, atendendo aos anseios da população. Logo, este trabalho se justifica pela complexidade que existe na contratação pública, bem como o impacto que os serviços terceirizados têm no cotidiano da população. Por fim, o objetivo deste trabalho é buscar a melhoria contínua dos serviços públicos em saúde terceirizados prestados a população, por meio da redução das não conformidades.

OS SERVIÇOS DE SAÚDE NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Dentre os serviços públicos que exercem maior impacto na vida das pessoas estão os serviços de saúde. A Constituição Federal de 1988 estabelece que a saúde é um direito de todos, cabendo ao Estado garantir tal direito, por intermédio de políticas públicas que garantam o acesso universal, com a consequente promoção, proteção e recuperação (SCLIAR, 2007).

Em suma, a promoção da saúde pode ser classificada em ações e atividades, sejam individuais ou coletivas, voltadas à educação em saúde, promovendo acesso à informação e consequentemente a melhoria da saúde e da qualidade de vida (RABELLO, 2010; BASSINELLO, 2014). Ao conceito de proteção se tem as ações de prevenção e de controle aos possíveis agravos, tais ações voltam-se às

práticas de epidemiologia, a imunização, a vigilância sanitária, e a saúde e segurança no trabalho (BASSINELLO, 2014).

O último conceito está relacionado às ações voltadas à recuperação da condição de saúde, tanto individual quanto coletiva, de modo a devolver a qualidade de vida (BASSINELLO, 2014). Portanto, frisa-se aqui, que as ações de promoção, proteção e recuperação, devem ser desenvolvidas de forma articulada, de modo a buscar principalmente promover a saúde e a qualidade de vida para a população.

É pertinente discutir o conceito de saúde. Generalizando, o conceito toma para si diversos significados, abrangendo desde a ausência de doença, até o bem estar, que pode envolver o aspecto fisiológico, mental e social, integrados ou não. Scliar (2007) aponta que o conceito reflete os contextos sociais, econômicos, políticos e culturais, dependendo do período, lugar e classe social na qual o mesmo está inserido, além disso, deve-se considerar os fatores intrínsecos ao indivíduo, como o seu conhecimento relacionado às ciências, os seus dogmas religiosos e filosóficos.

Com o advento da Constituição Federal, deram-se os primeiros passos para a construção do SUS (Sistema Único de Saúde), pois, a construção dele é baseada no direito social à saúde, prevista na Carta Magna. Por meio do SUS, o sistema público de saúde foi reformulado, aumentando a oferta de atendimentos na atenção primária em saúde, além de regular o acesso às especialidades e aos serviços de saúde de média e alta complexidade (MENDES; PAIVA, 2017).

De certo modo, o SUS é um sistema único constituído de diversas ações e estratégias que envolvem desde a atenção primária, a média e a alta complexidade, que envolvem as áreas multidisciplinares, além das ações de educação em saúde, que promovem o cuidado e a proteção da população com ações voltadas às demandas e necessidades locais (BASSINELLO, 2014). A Lei nº 8080/90, dispõe sobre as ações e condições para promoção, proteção e recuperação da condição de saúde, além de prever a organização e o funcionamento dos serviços de saúde no âmbito do SUS.

Por se tratar de uma política pública existem alguns pontos que são considerados gargalos no Sistema Único de Saúde. A literatura traz uma síntese de cinco destes, sendo o primeiro a cobertura, onde não há uma uniformidade na oferta nas mais diversas regiões do país, estados e até mesmo dos municípios, a outra questão envolve a equidade, onde aqueles que dependem exclusivamente do SUS acabam não tem acesso pleno a consultas, exames e procedimentos (MENDES; PAIVA, 2017)

A organização do sistema único de saúde passa pelas práticas de gestão, que envolvem as diversas áreas de atuação, os recursos humanos e financeiros, além das estruturas e necessidades da população. Diante disso, outro gargalo é o próprio modelo de gestão, onde a integração deficiente das áreas promove desmotivação, desperdício e corrupção (MENDES; PAIVA, 2017). Os autores mencionam ainda o mau uso, a insuficiência e o desperdício dos recursos financeiros, utilizados nas ações e serviços de saúde no âmbito do SUS.

Finalmente, a articulação entre o Sistema Único de Saúde e a saúde suplementar também é considerada um gargalo, já que não existe uma coordenação que regule e oriente a cobertura de ambas, estando por muitas vezes amplamente presentes em determinados locais e praticamente inexistentes em outros (MENDES; PAIVA, 2017). Diante do cenário e da complexidade das ações que envolvem os serviços de saúde, é perceptível que muitos municípios tem limitações estruturais e de pessoal para a oferta e atendimento de todos os níveis de atenção em saúde a população (BASSINELLO, 2014).

Diante da impossibilidade de garantir o atendimento integral das necessidades locais por meio de estrutura própria, o poder público pode, mediante contratações públicas, convênios ou participação em consórcios, executar ações em saúde de forma complementar, com vistas a suprir as necessidades da população e as políticas públicas (ROCHA, 2020).

AS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS DE SERVIÇOS

Quando a estrutura da Administração Pública não possui condições de atender a todos os serviços públicos, principalmente os essenciais, na qual se inclui os de saúde, é comum que ela recorra ao mercado na busca de atender às suas necessidades. O ato de recorrer ao mercado é caracterizado de forma genérica pela contratação pública.

O fundamento da contratação pública está na abertura de um procedimento administrativo, que é composto por diversos atos de ordem administrativa, e a normatização jurídica, ou seja, é regido por uma série de legislações, sendo a principal mais conhecida como lei de licitações.

No sentido mais estrito, um processo de contratação pública busca atender a administração em todas as suas necessidades de aquisições e contratações, além da realização de obras. É possível observar que as contratações públicas evoluíram, se modificando com o tempo e as necessidades, principalmente por meio da legislação a ela atribuída, sendo evidenciada pela implementação da Lei nº 14.133/21 (ALVES, 2020).

Um dos setores mais complexos dentro da Administração Pública e que demanda a contratação pública para o atendimento de suas necessidades é o de saúde. Este setor apresenta em determinadas especialidades o déficit de profissionais para atender a população, principalmente quando falamos em localidades distantes dos grandes centros, ou com baixo índice de desenvolvimento.

As contratações no âmbito dos serviços de saúde podem incluir profissionais que vão prestar serviços dentro das estruturas públicas, como as Unidades Básicas de Saúde, Centro de Atenção Psicossocial, Clínicas Especializadas, além, da contratação de clínicas, hospitais, instituições entre outros, que realizam toda a prestação de serviço, incluindo tanto a estrutura física, quanto de recursos humanos.

Estas contratações se enquadram naquelas que são para atendimento das necessidades contínuas, bem como as específicas. No campo das específicas incluem-se as judicializações, onde a Administração Pública tem o dever de cumprir com as decisões do poder judiciário, e atender os indivíduos com serviços específicos, medicamentos de fornecimento exclusivo, entre outras demandas (GÓIS *et al.*, 2023).

Estas contratações dão origem aos contratos administrativos, que também são regidos pela lei de licitações. O conceito de contrato administrativo vem da composição do mesmo, já que a Administração é uma das partes do contrato, com isso, o conceito está atrelado a todos os contratos celebrados pela Administração Pública, e que possui regência do direito público e do privado (AMORIM, 2020).

Na formalização dos contratos administrativos deve-se prevalecer o interesse público, ante o privado, e para garantir este feito a Administração pode valer-se das chamadas cláusulas exorbitantes, que são incomuns quando comparadas a aquelas utilizadas na formalização dos contratos em geral, além destas, é necessário que haja a disponibilidade financeira no exercício financeiro (AMORIM, 2020; SANTOS, 2020).

A legislação traz os requisitos mínimos para a estrutura dos contratos administrativos, mas a Administração Pública pode construí-lo conforme as suas necessidades e as especificidades da contratação. É necessário que o poder público rediga as cláusulas contratuais com clareza e precisão, bem como preveja as obrigações das partes e os requisitos mínimos para a execução contratual (AMORIM, 2020). Frisa-se que o contrato administrativo tem grande relevância, principalmente no que diz respeito a prestação de serviços.

Os serviços, principalmente aqueles classificados como contínuos, são aqueles que possuem longa duração, sendo ainda necessária a sua prestação logo (SANTOS, 2020). Com isso, cita-se aqui a necessidade da construção de um contrato administrativo, que é celebrado com um ente privado seja bem estruturado, de modo a garantir que o objetivo final seja atendido.

Vale acrescentar que após a formalização do contrato administrativo, não ocorre o acompanhamento, bem como a fiscalização da execução do mesmo e dos serviços a ele vinculado (MARINHO; CERVERA, 2018). No entanto, esta é uma ferramenta na qual a Administração Pública possui para garantir que o interesse público prevaleça, atendendo as necessidades da população, evitando assim, atrasos, prejuízos, baixa qualidade, e consequentemente o não atendimento das necessidades da população (MARINHO; CERVERA, 2018; SANTOS, 2020).

METODOLOGIA

Este trabalho classifica-se quanto a sua natureza como uma pesquisa de cunho aplicada, onde se busca construir conhecimento com vistas a ter uma aplicação prática, principalmente para a resolução de problemas de ordem locais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009). Com relação a abordagem, pode ser classificada como qualitativa, pois é realizada a análise e compreensão da subjetividade do objeto de estudo, se utilizando de diversas abordagens (GERHARDT; SILVEIRA, 2009; SORDI, 2013; SORDI, 2017).

Quanto aos objetivos, enquadra-se na pesquisa do tipo exploratória, pois, o tema é pouco investigado, logo, com a ampliação dos estudos busca-se aprimorar os conceitos, ampliar os conhecimentos de modo a proporcionar novos estudos a partir da construção das hipóteses levantadas (GERHARDT; SILVEIRA, 2009; PEROVANO, 2016). Por fim, quanto aos procedimentos ela é do tipo bibliográfica, onde são realizadas consultas em materiais que se relacionam com a pesquisa, estando estes já publicados, tanto em meio impresso, quanto digital (PEROVANO, 2016).

O desenvolvimento deste trabalho ocorreu na Secretaria Municipal de Saúde, do Município de Goioerê, Estado do Paraná. Isto se deu, pelo fato de que as necessidades das contratações públicas sempre partem do setor demandante, que fazem os devidos encaminhamentos para a Secretaria Municipal de Compras, Licitações e Contratos Administrativos.

Inicialmente, realizou-se a coleta dos dados registrados na Ouvidoria do SUS, sendo este setor pertencente a Secretaria Municipal de Saúde. Para a coleta dos dados foi estipulado o período de julho de 2019 a abril de 2022. Estes dados foram encaminhados pelo setor de Ouvidoria, que obteve os dados por meio do sistema SIGO (Sistema Integrado para Gestão da Ouvidoria Geral do Estado),

utilizando como filtro apenas as reclamações e denúncias na qual relacionavam-se aos serviços terceirizados.

Após o levantamento dos registros, todos foram analisados individualmente, sendo agrupados por similaridade de objeto. Com estes agrupamentos realizados, buscou-se elaborar textos que foram convertidos em termos contratuais, e que foram incluídas nas cláusulas de condições de prestação de serviços e obrigações da contratante, tanto nos editais, quanto nos contratos administrativos oriundos destes editais, isto em todos os processos licitatórios que foram abertos.

RESULTADOS

COLETA EM AGRUPAMENTO DOS DADOS

Os dados coletados do Sistema Integrado para Gestão da Ouvidoria Geral do Estado (SIGO), originaram-se das reclamações e das denúncias, já que o objetivo era a obtenção de informações para realizar melhorias na prestação dos serviços. Também houve busca por registros classificados como sugestões; no entanto, não foram encontrados registros desse tipo durante o período pesquisado.

Os filtros reclamações, denúncias e sugestões são padronizados do sistema de gestão de ouvidorias. A coleta dos registros atribuídos a estes filtros se dá pelo fato de que as reclamações se originam principalmente da insatisfação dos usuários com relação a prestação de um serviço, onde acabam por registrar e dar ciência para a Administração Pública de situações nas quais não estão atendendo as suas necessidades, seja qual for o fato gerador da mesma.

As denúncias, da mesma forma que as reclamações demonstram a insatisfação do usuário, no entanto, a ela é atribuído um peso maior, considerando que muitas das vezes o fato que originou uma denúncia está atrelado ao descumprimento de algum direito fundamental do cidadão. Com relação ao filtro de sugestões, ele se justifica, pelo fato de que o usuário como principal beneficiário dentro do serviço público pode vir a agregar com a Administração sugerindo melhorias na prestação de serviços.

De toda forma, todos estes filtros utilizados, tiveram como principal objetivo fazer com que a Administração Pública tenha ciência do andamento dos serviços por ela ofertada aos usuários, principalmente os relacionados a saúde, devido a sua importância e essencialidade.

Após a delimitação e agrupamentos dos dados obtidos por similaridade de temas, foram criados os seguintes grupos: atendimento, estrutura e recepção dos usuários. Desse modo, agruparam-se os dados referentes às não conformidades identificadas no atendimento, as condições higiênico-

sanitárias dos equipamentos utilizados pelos prestadores de serviços e a acessibilidade aos prédios e estabelecimentos (estrutura), a coleta de assinaturas e registro de biometria, cumprimento dos atendimentos mínimos contratualizados e a cobrança pelos serviços prestados (recepção dos usuários).

DISCUSSÕES SOBRE OS DADOS COLETADOS

Um ponto que vale salientar é que os apontamentos registrados geram impactos negativos na prestação de serviços, seja ele público ou privado. Qualquer gestor, seja ele público ou privado, principalmente o de saúde tem a ciência que a opinião dos usuários permite realizar melhorias nos serviços prestados (NASCIMENTO, 2017). O primeiro ponto de abordagem é o relacionado ao atendimento.

O atendimento é uma das principais queixas relacionadas aos serviços, e quando relacionado aos serviços de saúde, apresenta uma grande relevância. O usuário quando chega ao serviço de saúde está em uma condição delicada, e busca a resolutividade. No entanto, devido às limitações oriundas da disponibilidade e do orçamento, ocorre o descontentamento, e por consequência gera desconforto entre o atendente, profissional e usuário, corroborando com as queixas de atendimento.

Um serviço de saúde deve ser centrado na necessidade do usuário, e concomitantemente deve ofertar um atendimento satisfatório, pois, os usuários quando buscam pelo atendimento em saúde estão com a condição fisiológica e mental debilitada, logo, é essencial ofertar segurança a eles (NASCIMENTO, 2017). O atendimento decorre da construção de relações interpessoais positivas no momento do contato, aspecto cada vez mais valorizado pelos usuários, principalmente no momento da prestação de um serviço (TELES, 2016).

Nos serviços de saúde, principalmente no público, é necessário investir não somente na capacitação técnica, mas adotar medidas para aprimorar a capacidade de desenvolvimento das relações humanas no momento do contato com o usuário (TELES, 2016). Portanto, é essencial que os colaboradores tenham treinamentos técnicos, mas é primordial que eles realizem atendimentos humanizados, já que no processo de restauração da sua condição de saúde o usuário precisar estar bem físico e mentalmente (NASCIMENTO, 2017).

Outro ponto, relacionou-se com as condições higiênico-sanitárias dos equipamentos. Nos serviços de saúde, é primordial a manutenção das condições de limpeza e higiene dos ambientes, vestimentas e equipamentos utilizados. De um modo generalista a limpeza busca realizar a remoção de toda e

qualquer sujidade (orgânica ou não), das superfícies, se utilizando de métodos mecânicos, promovendo a redução da carga microbiológica (PAINA *et al.*, 2015).

A falta de higiene nos ambientes de prestação de serviços de saúde pode ocasionar a proliferação de doenças, por meio da contaminação, sendo necessária a manutenção da higiene, principalmente em ambientes e equipamentos de uso coletivo. Isto se dá, pelo motivo de que os usuários que fazem o uso destes locais carregam consigo comorbidades das mais variadas origens, e a rotatividade destes nos serviços de saúde agregam cargas microbianas.

Reforça-se assim, a questão da limpeza e da higienização das estruturas e equipamentos dos serviços de saúde cada local e estrutura exigem procedimentos específicos de limpeza e higienização. Justifica-se este fato, pois, cada local existe um fator de transmissão de infecções (BRASIL, 2012). Alguns exigem apenas a limpeza com remoção mecânica, outros exigem a higienização com a aplicação de produtos químicos saneantes para a redução da carga de microrganismos.

A acessibilidade é prevista pela legislação vigente no Brasil, sendo que esta se inicia com a Constituição Federal, que prevê a garantia dos direitos sociais e individuais aos cidadãos. Com o advento da Lei nº 10.098/2000, tem-se a primeira lei de acessibilidade no país, prevendo as condições de acesso ao transporte e espaços públicos.

Complementa-se ainda a fundamentação jurídica sobre a acessibilidade com a NBR 9050, que traz as normas gerais que visam garantir a acessibilidade às edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos. O Estatuto da Pessoa com Deficiência é um documento que traz os direitos fundamentais e prevê-se os crimes e infrações administrativas, e objetiva incluir o deficiente como um todo na sociedade.

Nos serviços de saúde, a acessibilidade é essencial devido a diversidade de condições e necessidades apresentadas pelos usuários acometidos por enfermidades. Como previsto pela Constituição Federal, bem como pela lei que institui o Sistema Único de Saúde (SUS), é direito do cidadão ter acesso ao serviço de saúde.

Na prestação dos serviços terceirizados, uma medida adotada pela Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê, envolveu a instalação de leitores biométricos que fazem a leitura das digitais dos usuários nas recepções dos serviços de saúde. Quando não acessível, o usuário deve assinar a guia de agendamento, que ao final do mês corrente, é encaminhada a Secretaria para o confronto entre os serviços agendados e os realizados, para posterior pagamento.

Algumas não conformidades podem ser atribuídas ao registro de biometria e a assinatura das guias de agendamento nos serviços de saúde. Entre as principais estão o não registro da biometria do usuário e a coleta das assinaturas em todas as guias das sessões ou atendimentos, mesmo não tendo sido realizadas.

A adoção do método de registro de biometria dos usuários dos serviços terceirizados se deu para que o setor de Auditoria, pertencente ao Fundo Municipal de Saúde pudesse realizar a comprovação da prestação do serviço, evitando assim a ocorrência de fraudes.

ALTERAÇÕES NOS EDITAIS E NOS CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

A abertura do processo licitatório inicia-se com um procedimento administrativo, que deve possuir autorização, objeto definido, recursos orçamentários, bem como edital, comprovantes de publicações, ato de designação da comissão de licitação, propostas e documentos que as instruíram, as atas e relatórios da comissão, pareceres (técnico e jurídico), adjudicação e homologação, recursos apresentados, despachos (anulação ou revogação), contrato ou equivalente, outros comprovantes de publicação e demais documentos (BRASIL, 1993).

Com a explanação geral da abertura de um processo licitatório, adentra-se a temática deste trabalho, que neste tópico busca apontar as alterações nos editais e nos contratos administrativos. Por edital, tem-se que o mesmo também é chamado de instrumento convocatório, utilizado para a convocação de interessados em participar de processos licitatórios, estabelecendo as condições a qual a Administração Pública e o futuro contratado estarão subordinados (AMORIM, 2017).

Com isso, após o levantamento das ouvidorias, que se baseiam nas reclamações e denúncias iniciou-se a implementação das situações relatadas nos editais e consequentemente nos contratos administrativos. Esta interrelação entre o edital e o contrato se dá, conforme Amorim (2017), pois o primeiro fixa as cláusulas do segundo.

Um contrato conforme a Lei nº 8.666/93, é:

“todo e qualquer ajuste entre órgãos ou entidades da Administração Pública e particulares, em que haja um acordo de vontades para a formação de vínculo e a estipulação de obrigações recíprocas, seja qual for a denominação utilizada” (BRASIL, 1993).

A Lei nº 8.666/93, ainda traz que um contrato deve ser estabelecido de forma clara e precisa com relação a execução do objeto contratual, se utilizando de cláusulas para definir os direitos, obrigações e as responsabilidades da Administração e da contratada (BRASIL, 1993). Portanto, em suma os

contratos são compostos por cláusulas que vinculam as especificações dos serviços a serem prestados, os direitos e os deveres de ambas as partes.

A justificativa de inclusão das cláusulas contratuais baseadas nas ouvidorias ocorreu, pois, nas avaliações dos editais e contratos há lacunas que permitem aos prestadores de serviços não executar com qualidade os serviços aos usuários, além disso, não abrangem as situações e condições atuais e relativas ao ciclo de vida do contrato.

O início da implementação se deu em 2022, sendo que o primeiro edital a receber tais alterações foi o do Processo Licitatório nº 098/2022, Inexigibilidade de Licitação nº 003/2022, cujo objeto é o Credenciamento de Pessoa Jurídica, para prestação de Serviços Especialidades na área Médica visando possíveis contratações, por meio do SUS – Sistema Único de Saúde, conforme necessidades e conveniências.

Este processo licitatório é uma demanda da Secretaria Municipal de Saúde, onde se buscou a contratação de especialidades médicas como obstetrícia, ginecologia, pediatria, dermatologia, cardiologia, medicina vascular, pneumologia, ultrassonografia, bem como especialidades multiprofissionais em fisioterapia e fonoaudiologia. Este tipo de contratação se faz necessária para atender as necessidades da Administração e da população, com relação ao acesso as especialidades médicas e multiprofissionais.

A Administração Pública Municipal não possui em seu rol de servidores estas especialidades, pelo fato de que não há o interesse dos profissionais em prestar concurso público para compor o quadro da Administração, principalmente pelo fato de a remuneração ser defasada, e o atendimento privado ser mais atrativo. Esta é uma realidade da maior parte dos municípios de pequeno e médio porte do interior do Brasil.

A escolha do processo licitatório se deu principalmente pela amplitude que o mesmo tem com relação aos serviços de saúde contratualizados pela Administração Municipal, e como consequência, ao volume considerável de contratos, pois alguns serviços são ofertados por duas ou mais empresas, devido a característica da contratação por credenciamento.

As alterações contratuais ocorreram no âmbito das atribuições profissionais, obrigações da contratada e disposições gerais. Para as atribuições profissionais existentes houve o aperfeiçoamento, já que as categorias profissionais não possuíam atribuições definidas, portanto, foram incluídas, conforme apresenta a Figura 1.

5. DISPOSIÇÕES GERAIS REFERENTE AS ATRIBUIÇÕES**5.1. DAS ATRIBUIÇÕES DO GINECOLOGISTA**

- a. Realizar atendimentos, exames, diagnóstico, terapêutica, acompanhamento dos pacientes e executar qualquer outra atividade que, por sua natureza, esteja inserida no âmbito das atribuições pertinentes ao cargo e área.
- b. Desempenhar funções da medicina preventiva e curativa.
- c. Efetuar exames médicos, emitir diagnósticos, prescrever medicamentos, solicitar, analisar, interpretar diversos exames e realizar outras formas de tratamento para diversos tipos de enfermidades, aplicando recursos da medicina preventiva ou terapêutica.
- d. Manter registro dos pacientes examinados, anotando a conclusão diagnóstica, o tratamento prescrito e a evolução da doença.
- e. Realizar atendimento individual programado e individual interdisciplinar a pacientes.
- f. Efetuar a notificação compulsória de doenças.
- g. Prestar informações do processo saúde-doença aos indivíduos e a seus familiares ou responsáveis.
- h. Prestar assistência médica integral à saúde da mulher na área de ginecologia.
- i. Realizar a orientação individual ou em grupo sobre o planejamento familiar, uso de métodos contraceptivos, controle de pré-natal, aleitamento materno entre outros temas relacionados a saúde da mulher.
- j. Atendimento ao usuário de serviço de saúde: procedimentos e solicitação de exames pertinentes a Atenção Primária, com base na tabela do SIGTAP - Sistema de Gerenciamento da Tabela Unificada de Procedimentos.
- k. Prescrição de medicamentos de acordo com a REMUME, REREME e RENAME e seguindo os Protocolos, salvo casos específicos de acordo com a conduta médica.
- l. Assumir responsabilidades sobre os procedimentos médicos que indica ou do qual participa.
- m. Responsabilizar-se por qualquer ato profissional que tenha praticado ou indicado, ainda que este tenha sido solicitado ou consentido pelo paciente ou seu representante legal.
- n. Respeitar a ética médica.

Figura 1 - Trecho do edital onde consta as atribuições do profissional ginecologista.

Fonte: Edital do Processo Licitatório nº 98/2022, Município de Goioerê.

Com a parametrização das atribuições profissionais foi possível nortear a atuação destes em conformidade com a realidade local e as necessidades atuais. Muitas das vezes os profissionais contratualizados apontavam que algumas atividades relacionadas ao seu cotidiano na estrutura pública de saúde não estavam previstas em contrato, com esta inclusão buscou-se cessar este tipo de situação.

O campo das obrigações da contratada é padrão nos editais e contratos administrativos, sendo este previsto pela legislação de compras e contratações públicas vigentes. Neste caso, houve a atualização, abordando o atendimento a todos os públicos, independentemente de qualquer fator, a emissão dos relatórios mensais de atendimentos, as condições relacionadas as guias de agendamento, a cessão de uso dos leitores biométricos e as obrigações com relação a prestação de serviços de ultrassonografia. A Figura 2 e 3, trazem os trechos do edital onde constam estas cláusulas.

14. DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA (RELATIVO A TODAS AS ESPECIALIDADES)

14.1. É de obrigação da CONTRATADA atender a todos os públicos (independente de idade ou outro fator) previamente agendados pela Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê.

14.2. É de obrigação da CONTRATADA encaminhar os relatórios mensais de atendimentos para a CENTRAL DE COMPRAS da Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê que realizará a conferência.

14.3. A CONTRATADA somente poderá emitir a NOTA FISCAL após a conferência dos relatórios e a respectiva autorização da CENTRAL DE COMPRAS da Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê.

14.4. Cabe a CONTRATADA encaminhar as GUIAS DE ATENDIMENTOS ASSINADAS PELOS PACIENTES quando a BIOMETRIA não for possível de ser registrada. Caso a contratada não envie a guia assinada pelo paciente a referida sessão/consulta/exame/procedimento não será considerada.

14.5. Em caso de falhas a CONTRATADA DEVERÁ informar IMEDIATAMENTE a CENTRAL DE INFORMÁTICA da SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE que procederá as ações necessárias para a correção.

14.6. Havendo a necessidade formatação e/ou troca da máquina (computador e/ou notebook) esta ficará por conta da CONTRATADA.

Figura 1 - Trecho do edital onde constam as obrigações da contratada.

Fonte: Edital do Processo Licitatório nº 98/2022, Município de Goioerê.

14.7. Serão fornecidos pela CONTRATANTE os LEITORES BIOMÉTRICOS para o uso dos prestadores credenciados em REGIME DE COMODATO ficando sob RESPONSABILIDADE DESTES o BOM USO, CUIDADO E ZELO.

14.8. Qualquer dano causado ao leitor biométrico pelo USO INDEVIDO OU INCORRETO será de RESPONSABILIDADE DA CONTRATADA.

14.9. A CONTRATADA deverá fornecer todo e qualquer material para a correta execução dos serviços contratados, sem ônus ao paciente ou a CONTRATANTE.

14.10. É OBRIGATÓRIO o ENVIO DO BPA (BOLETIM DE PRODUÇÃO AMBULATORIAL) para a Auditoria Municipal de Secretaria de Saúde de Goioerê todos os meses, sendo que o pagamento estará vinculado ao envio do arquivo.

14.11. Todos os prestadores DEVERÃO utilizar e preencher o prontuário - Win Saúde.

15. DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA – ULTRASSONOGRAFIA

15.1. A CONTRATADA não poderá cobrar do paciente, ou seu acompanhante, qualquer complementação aos valores pagos pelos serviços prestados nos termos deste contrato.

15.2. Os laudos e resultados de exames deverão estar redigidos com clareza e serem legíveis, possuindo fotos e/ou imagens nítidas.

15.3. Todos os exames deverão conter laudos descritivos e conclusivos.

15.4. Todos os exames deverão ter identificação do nome do paciente.

15.5. Dispor de capacidade técnica para a realização de todos os serviços credenciados.

15.6. Responder por quaisquer prejuízos que seus empregados ou prepostos vierem a causar ao patrimônio da Secretaria Municipal de Saúde e Centro de Especialidades, decorrentes de ação ou omissão culposa ou dolosa procedendo imediatamente aos reparos ou indenizações cabíveis e assumindo o ônus decorrente.

Figura 2 - Trecho do edital onde constam as obrigações da contratada.

Fonte: Edital do Processo Licitatório nº 98/2022, Município de Goioerê.

Com o início da operacionalização do serviço de ultrassonografia com equipamento próprio, e a ausência de prestadores no corpo funcional, a contratualização por meio deste processo licitatório foi necessária. Assim, institui-se cláusulas com as diretrizes sobre o uso do equipamento, de modo a preservar o patrimônio público, sendo assim, uma obrigação da contratada. A Figura 4, apresenta o trecho do edital que consta o trecho da prestação dos serviços de ultrassonografia.

17. DA PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS – ULTRASSONOGRAFIA

17.1. A CONTRATANTE cederá o local (consultório equipado) e o equipamento para a realização dos serviços de ultrassonografia.

17.2. A CONTRATADA prestará os serviços no CENTRO DE ESPECIALIDADES, pertencente ao MUNICÍPIO DE GOIOERÊ

Figura 3 - Trecho do edital onde consta a condição da prestação de serviços de ultrassonografia.

Fonte: Edital do Processo Licitatório nº 98/2022, Município de Goioerê.

O campo disposições gerais e complementares, tem uma abordagem focada nas atribuições que são relativas aos quesitos gerais implementados pela Secretaria Municipal de Saúde de Goioerê. Os temas abordam a questão da higienização dos equipamentos, o atendimento sem qualquer distinção, a acessibilidade, a questão da cobrança na realização dos serviços.

Outro ponto que também foi acrescido é com relação a auditoria e a fiscalização dos serviços prestados. Nesta cláusula foi abordado a fiscalização *in loco*, a constituição da comissão que será responsável pela auditoria e fiscalização, bem como a disponibilização de acesso a todas as informações solicitadas e o acesso a todos os setores. A Figura 5, traz o trecho do edital que consta este campo.

20. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS E COMPLEMENTARES

20.1. Os equipamentos utilizados nas consultas/sessões/procedimentos/exames, devem ser limpos e higienizados constantemente, principalmente entre os intervalos de atendimentos. Salvo aqueles que não demandem tal condição.

20.2. O atendimento ofertado a população deve ser cordial, igualitário e equitativo, não devendo haver distinção de raça, sexo, cor, ou outra condição que venha a caracterizar preconceito.

20.3. Os locais de atendimentos a serem disponibilizados para os atendimentos deverão possuir acessibilidade respeitando a legislação vigente, como a NBR 9050/2021 e suas alterações.

20.4. Caso haja a mudança de local de atendimento por parte da CONTRATADA a mesma deverá informar por meio de ofício a CONTRATANTE o novo endereço.

20.5. Não será permitido a CONTRATADA cobrar qualquer serviço ou material dos pacientes em qualquer hipótese.

20.6. A CONTRATANTE fixará nos prédios onde são atendidos os pacientes informativos sobre a gratuidade dos serviços prestados pelo SUS, bem como sobre a Ouvidoria Municipal do SUS.

20.7. A CONTRATADA possui até 02 (dois) dias úteis a partir do recebimento dos relatórios dos prestadores para realizar a conferência.

21. DA AUDITORIA E FISCALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS

21.1. A CONTRATANTE poderá a qualquer momento realizar fiscalização dos serviços prestados pela CONTRATADA "in loco".

21.2. A CONTRATANTE designará uma comissão, composta por servidores da Secretaria Municipal de Saúde, dos departamentos de Vigilância Sanitária, Administrativo e Ouvidoria, que irão realizar a auditoria e fiscalização dos serviços prestados pela CONTRATADA.

21.3. A CONTRATADA deverá disponibilizar todas as informações solicitadas por qualquer membro da comissão de fiscalização e permitir o acesso a todos os setores solicitados, desde que preserve a integridade do paciente em momento de atendimento, quando houver

Figura 4 - Trecho do edital onde consta as disposições gerais e a auditoria e fiscalização dos serviços.

Fonte: Edital do Processo Licitatório nº 98/2022, Município de Goioerê.

Aos demais editais e contratos administrativos oriundos da contratação de serviços de saúde abertos após a implementação neste processo, sofreram as alterações e as implementações necessárias com base nas ouvidorias e queixas registradas pelos usuários dos serviços de saúde, bem como as legislações vigentes dos programas de saúde pública.

CONCLUSÃO

O campo das contratações públicas é complexo; no entanto, a Administração recorre frequentemente a esse meio para viabilizar a prestação de serviços e, conseqüentemente, efetivar suas políticas

públicas. Um dos setores que apresentam maior demanda por contratações públicas é o da saúde, principalmente devido ao déficit estrutural e de recursos humanos existente nos municípios.

Ao formalizar o processo administrativo de contratação pública, a Administração Pública publica um edital contendo as informações essenciais previstas na legislação. Entre essas informações, destacam-se as obrigações da contratada e as condições exigidas para a prestação dos serviços, além da minuta do contrato, que se origina das cláusulas fixadas no edital.

Dessa forma, a Administração Pública pode estabelecer cláusulas que orientem a prestação dos serviços, vinculando a execução contratual às condições definidas no edital. A inclusão destas cláusulas permite que o agente fiscalizador dos serviços pudesse atuar de forma mais eficiente, já que o mesmo possui as condições mínimas exigíveis para a prestação dos serviços, possibilitando, em casos de não conformidade relativas a esses aspectos, lavrar notificações ao prestador de serviços, garantindo a correção da não conformidade e a prevenção de novas ocorrências.

O método adotado, isto é, a utilização dos dados provenientes da Ouvidoria para subsidiar a elaboração de cláusulas em editais e contratos administrativos, revela-se válido para o aperfeiçoamento desses instrumentos, e especialmente para os serviços de saúde, visto que os municípios dispõem de ouvidorias ligadas aos respectivos setores de saúde pública. Portanto, trata-se de um método simples e facilmente replicável, permitindo aos gestores abordar e tratar os aspectos identificados conforme a realidade local.

Por fim, ressalta-se que este tema não se esgota neste estudo. Tal abordagem permite que outros pesquisadores desenvolvam novas estratégias de aperfeiçoamento dos editais e contratos administrativos, principalmente com vistas a atender à nova legislação de licitações e contratos administrativos, que substitui aquela vigente no período da realização desta pesquisa.

REFERÊNCIAS

- ALVES, A. P. G. A evolução histórica das licitações e o atual processo de compras públicas em situação de emergência no Brasil. *Revista de Gestão, Economia e Negócios*, v. 1, n. 2, 2020.
- AMORIM, V. A. J. *Licitações e contratos administrativos: teoria e jurisprudência*. Brasília: Senado Federal, 2017.
- AMORIM, V. A. J. *Licitações e contratos administrativos: teoria e jurisprudência*. 3 ed. Brasília: Senado Federal, 2020.
- BASSINELLO, G. *Saúde coletiva*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.
- BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. *Segurança do paciente em serviços de saúde: impacto e desinfecção de superfícies*. Brasília: Anvisa, 2012.
- BRASIL. Lei nº 8.666, de 21 de janeiro de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências.
- GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. *Métodos de pesquisa*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.
- GOIS, A. C. S.; PARISE, C. M.; ROSSETTO, E. G.; SÁ, T. M. F. *Contratação no setor de saúde sob o viés da nova lei de licitações e contratos administrativos*. Cadernos da Escola Paulista de Contas Públicas, 2023.
- LIMA, O. B.; PEREIRA, W. C. *Avaliação da qualidade de serviços como base para a gestão e melhoria dos serviços públicos: visão geral sobre serviços e avaliação de serviços públicos*. Brasília: Escola Nacional de Administração Pública, 2020.
- MARINHO, L.; CERVERA, M. C. *Contratos administrativos: a importância do acompanhamento e fiscalização do contrato*. *Revista Internacional de Debates da Administração Pública*, São Paulo, v. 3, n. 1, jan./dez., 2018.
- OLIVO, L. C. C. *Direito administrativo*. 3 ed. Florianópolis: UFSC. 2015.
- MENDES, G.; PAIVA, P. *Políticas públicas no Brasil: uma abordagem institucional*. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 2017.
- NASCIMENTO, A. B. D. (org.). *Gestão hospitalar e qualidade do atendimento*. São Paulo; Person Education do Brasil, 2017.
- PAINA, T. A.; RODRIGUES, J. N.; FELIPPE, J. C.; NOGUEIRA, P. C.; PAIVA, S. M. A. *Conhecimento de auxiliares de higienização sobre limpeza e desinfecção relacionadas a infecção hospitalar*. *Revista de Enfermagem da UFSM*, v. 5, n. 1, jan./mar., 2015.
- PATUZZO, G. V.; MANTOVANI, C. *O setor de serviços e a sua contribuição ao PIB brasileiro*. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*, out./dez., 2016.
- PEROVANO, D. G. *Manual de metodologia da pesquisa científica*. Curitiba: InterSaberes, 2016.

RABELLO, L. S. Promoção da saúde: a construção social de um conceito em perspectiva comparada. Rio de Janeiro: Editora Fiocruz, 2010.

ROCHA, R. F. Gestão pública municipal da saúde. Curitiba: Contentus, 2020.

SCLIAR, M. História do conceito de saúde. Physis: Revista de Saúde Coletiva, Rio de Janeiro, v. 17, n. 1, 2007.

SANTOS, F. R. Gestão e fiscalização de contrato administrativo. Recife: CEFOSPE, 2020.

SORDI, J. O. D. Elaboração de pesquisa científica. São Paulo: Saraiva, 2013.

SORDI, J. O. D. Desenvolvimento de projeto de pesquisa. São Paulo: Saraiva, 2017.

TELES, N. Atendimento inovador em saúde. Rio de Janeiro: Doc Content, 2016.

Capítulo 4



10.37423/250309758

ANÁLISES DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM EMPRESAS S/A DO RAMO CALÇADISTA GRENDENE S.A E ALPARGATAS S.A

Debora Candelaria Souza de Oliveira

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mario Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Leandro José de Oliveira

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

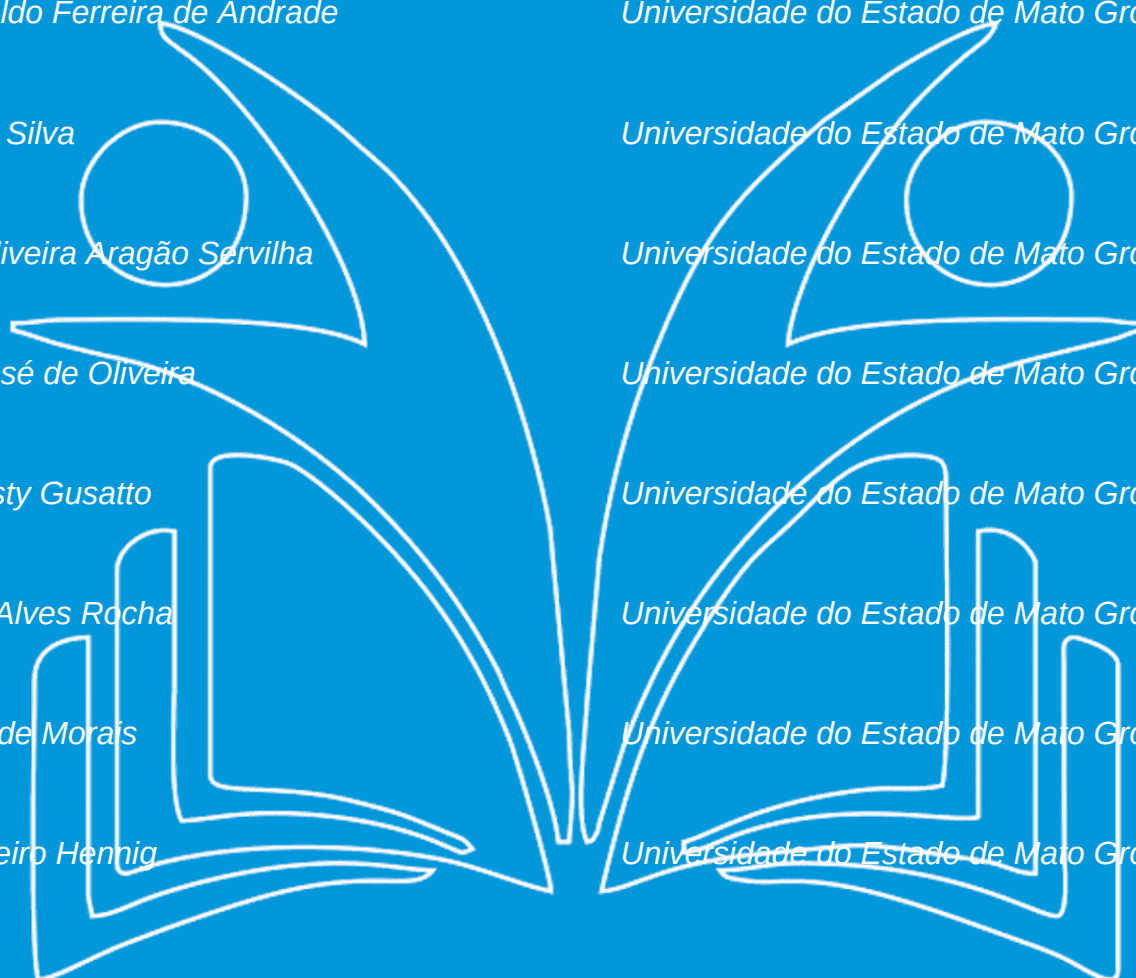
Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: A pesquisa buscou demonstrar a relevância do processo de análise das demonstrações financeiras das companhias Grendene S.A e Alpargatas S.A ambas listadas na B3 mensurando seu desempenho empresarial através da aplicação de indicadores de Liquidez, Endividamento e Rentabilidade. Em relação à classificação com base em seus objetivos, o estudo foi classificado em pesquisa exploratória, seguido da pesquisa, bibliográfica, documental, adotando uma abordagem quantitativa. Foram utilizadas as demonstrações financeiras dos anos de 2021 a 2023. Os dados das informações financeiras dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações dos Resultados do Exercícios, foram coletados através do *site* da B3, Brasil, Bolsa, Balcão. A partir da análise das demonstrações financeiras se tornou possível evidenciar e confrontar informações e elementos patrimoniais das companhias. O principal objetivo deste estudo se insere em abordar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista acerca das análises de demonstrações financeiras. Com os resultados obtidos, mostram que a companhia Grendene S.A, obteve melhor desempenho através dos índices analisados no período estudado.

Palavras-chave: Indicadores; Liquidez; Rentabilidade; Endividamento.

1. INTRODUÇÃO

O setor econômico-financeiro que se modifica com frequência com o passar dos anos, a realidade do setor no desempenho mercadológico das empresas vem criando novas necessidades no gerenciamento utilizado pelas organizações, assim como a maneira em que se analisam e interpretam as demonstrações contábeis geradas pela Contabilidade, a Análise das Demonstrações Contábeis ou Análise de Balanço é uma ferramenta imprescindível para tomada de decisão pelos gestores das companhias Matarazzo (2010, p. 3).

A análise financeira é importante para o conhecimento econômico-financeiro de outras companhias, de maneira especial para concorrentes e fornecedores. O ponto de maior

importância do instrumento de análise para as companhias, é sua utilização internamente pela empresa (Padoveze, 2004)

Martins, Miranda e Diniz (2014) afirma que é uma técnica empregada pelos usuários das informações contábeis, é a comparação e interpretação dos demonstrativos financeiros; analisando inúmeros índices do ano atual com anos anteriores em comparação com seus concorrentes, a fim de examinar se a companhia é solvente, se é rentável e se as informações geradas são úteis à tomada de decisão de diversos usuários que se utilizam dessas informações. A Análise das demonstrações contábeis, para os gestores e administradores da companhia, é um instrumento de análise e complemento para a tomada de decisões. Esta é empregada como auxílio no processo de estratégia da companhia, com o intuito de fornecer subsídios úteis sobre a rentabilidade e a liquidez da companhia, hoje e em comparação com as dos balanços orçados Matarazzo (2010, p. 21).

Deve-se investigar minuciosamente a credibilidade das Demonstrações financeiras. O parecer da auditoria nas Demonstrações financeiras proporciona uma margem de confiabilidade para o analista. Porém, se não houver o parecer da auditoria, deverão ser examinados com cautela (Marion, 2010, p. 9).

Assim a problemática dessa pesquisa é: Qual das empresas listadas do ramo calçadista obteve melhor desempenho econômico-financeiro através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento no período de 2021, 2022 e 2023?

Para responder a problemática da pesquisa teve como objetivo geral apresentar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista listadas na B3, através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento com intuito de identificar qual empresa obteve melhor desempenho.

Quanto os objetivos específicos foi elaborar um levantamento bibliográfico diante da análise das Demonstrações Contábeis; calcular os índices de liquidez, rentabilidade e endividamento das empresas objeto desse estudo: comparar qual das empresas obteve o melhor desempenho econômico-financeiro através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento.

A justificativa do estudo se dá pela relevância das análises das demonstrações contábeis como ferramenta para tomada de decisão dos gestores das empresas independente do seu porte e ramo de atividade, porque cada vez mais as informações apresentam-se como atribuição efetiva no gerenciamento das atividades empresárias. A análise das demonstrações contábeis possibilita a apreciação da gestão passada, presente, e para estratégias e decisões futuras, e consequentemente é viável preconizar *upgrades* em relação as atividades desenvolvidas para potencialização dos recursos utilizados.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 SURGIMENTO DAS ANÁLISES

A análise das demonstrações financeiras surgiu na norma bancária norte-americana, no final do século XIX onde os banqueiros americanos que solicitavam as demonstrações financeiras das companhias que almejaram contrair empréstimos conforme Martins, Miranda e Diniz (2014).

No ano de 1919 o então respeitado pai da Análise de Balanços, Alexander Wall apresentou um modelo através do estudo de índices para comprovar a essencial relação entre o Ativo Circulante contra o Passivo Circulante. Em 1931 os índices-padrão começaram a ser utilizados em diversos ramos de atividades dos Estados Unidos.

Conforme Matarazzo (2010) padronização das demonstrações financeiras é imprescindível para a realização e análise da situação econômico-financeira de uma companhia, especialmente quando o objetivo envolve a comparação com outras empresas do setor. Já em 1937, João Luiz dos Santos, na segunda edição do clássico livro Ensaio sobre análise de balanço, alertava sobre os problemas advindo da falta de uniformidade na apresentação do balanço, considerando que na época não havia norma estabelecendo obrigatoriedade de padronização, o que só veio a ocorrer três anos mais tarde, em 1940, com a edição da primeira Lei das Sociedades Anônimas (LSA) (Decreto Lei no 2.627).

Com a Lei 6404/76 das Sociedades Anônimas, e alterações posteriores, temos uniformidade de padronização com as Normas Internacionais de Contabilidade (IRFS)" (Silva, 2017). No Brasil, a análise

das demonstrações contábeis se difundiu na década de 1970, quando a empresa SERASA passou a operar como central de análise de demonstrações para os bancos comerciais (Matarazzo, 2010).

O progresso constante das empresas originou a necessidade da informação contábil a partir da análise conforme constata-se no breve histórico citado por Marion (2010, p. 25):

As operações a prazo de compra e venda de mercadorias entre as empresas, os próprios gerentes e gestores (embora com enfoques diferentes em relação aos outros interessados), na avaliação da eficiência administrativa e na preocupação do desempenho de seus concorrentes, os funcionários, na expectativa de identificarem melhor a situação econômico-financeira, vêm consolidar a necessidade imperiosa da Análise das Demonstrações Contábeis.

Conforme as empresas foram se desenvolvendo, os seus usuários internos e externos passaram a ter a necessidade de saber e compreender a atual situação econômico-financeira das empresas para que possam ser tomadas decisões gerenciais e administrativas. Em relação aos concorrentes a empresa necessita analisar as demonstrações contábeis para estudar como pode melhorar sua assertividade sobre seu produto ou serviço, para as operações que precisam de prazo a empresa precisa examinar se pode ceder ou obter direitos e obrigações a prazo, se diante das observações puder ceder prazo, esse prazo precisa ser investigado de acordo com as análises, portanto é indispensável o conhecimento das demonstrações para tomadas de decisões nas organizações.

2.2 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Conforme consta na NBCT 19.41, aprovada pela Resolução CFC nº. 1.255-09, as demonstrações contábeis representam a posição patrimonial e financeira das empresas através do Balanço Patrimonial (BP), apresentam o desempenho empresarial através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Demonstração dos Fluxos de Caixa das empresas. Pode-se citar ainda dentro da NBC T 19.41 em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações a utilização da Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA) ou Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) (Conselho Federal de Contabilidade, 2009).

Para Braga (2012), as demonstrações contábeis têm, portanto, por objetivo, revelar, a todas as pessoas interessadas, as informações sobre o patrimônio e os resultados da empresa, a fim de possibilitar o conhecimento e a análise de sua situação patrimonial, econômica e financeira. Para o autor, as demonstrações financeiras devem ser preparadas e apresentadas para usuários externos e internos de maneira geral focando suas finalidades distintas e necessidades diversas.

Se o foco for elaborar demonstrações financeiras que forneçam informações úteis na tomada de decisões e avaliações para usuários em geral sem atender a finalidades e necessidades específicas, uma vez que a maioria as utiliza para tomada de decisões econômicas, as demonstrações devem ser elaboradas segundo a Estrutura Conceitual.

2.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL

A NBC T 19.41 o Balanço Patrimonial da companhia é a relação de seus ativos, bens e direitos, passivos obrigações (dívidas) e patrimônio líquido capital investido pelos sócios e lucros acumulados em uma data específica.

Conforme Matarazzo (2010), o balanço patrimonial apresenta todos os bens e direitos da companhia, denominado Ativo, bem como suas obrigações, dito Passivo, em um estabelecido em um período, em geral, um exercício social, a diferença entre os mesmos, apresentada como Patrimônio Líquido, o que remete a ideia de quanto capital foi investido na companhia, seja de um recurso externo ou refletindo suas operações de ganho interno.

Martins, Miranda e Diniz (2014) define que o ativo se compõe de bens, direitos e outros recursos que gerem caixa; conceituado como controle da empresa, representado a aplicação de seus recursos. Um ativo é reconhecido quando o seu custo é confiável e tenha convicção de benefícios econômicos.

As contas do ativo são estruturadas em ordem decrescente de acordo com seu grau de liquidez, ou seja, a rapidez que será transformado em moeda corrente. No passivo estão classificadas as obrigações derivadas de recursos de terceiros, resultantes de eventos ocorridos que exigirão ativos para a sua liquidação. As contas do passivo são dispostas em ordem decrescente de exigibilidade, contas que devem ser pagas primeiro A lei nº 11.638/2007 designa a estruturação do Ativo em dois grupos; Ativo Circulante e Ativo Não Circulante (Brasil, 2007).

2.2.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Segundo Iudícibus (2010) a Demonstração do Resultado do Exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas, sendo apresentada de forma dedutiva, apresentando os aumentos e as reduções causadas no Patrimônio Líquido através das operações da companhia em um determinado período, seja mensal, trimestral ou anual. Deste modo, a partir das receitas subtraem-se as despesas para que se possa assim indicar o resultado, lucro ou prejuízo.

Segundo a NBC T 19.41 se a companhia não possuir nenhum item de outro resultado abrangente durante o período em que as demonstrações foram apresentadas, apenas a DRE precisa ser demonstrada, publicada, caso contrário a Demonstração do Resultado Abrangente (DRA) deve ser elaborada em remate a DRE. Por se tratar de uma demonstração que apresenta apenas o fluxo econômico da companhia e é uma importante ferramenta indispensável para a análise para gerar informações para a tomada de decisões,

Segundo Matarazzo (2010) todas as receitas e despesas estarão no DRE ordenadas por sua natureza, o que contribuirá de maneira significativa com informações sobre a companhia. Como apresenta os grupos de despesas de maneira evidente, assim, fica fácil identificar em qual grupo está à maior concentração de despesas e custos da companhia.

2.3 OBJETIVO DAS ANÁLISES

O objetivo da análise das demonstrações é a conversão de dados em informações; dados são apenas números, que particularmente não causam nenhum efeito contrário das informações que ocasionam uma decisão (Matarazzo, 2010). Braga (2012) realça que a análise das demonstrações analisa e relaciona os resultados das operações, de ajuste com sua composição qualitativa e expressão quantitativa, conferindo os seus resultados com operações advindas podendo assim designar sua atual situação e sua performance futuro.

Apoiado nas informações extraídas das companhias Assaf Neto (2012), pondera que é possível que se tenha uma ampla visão de seu comportamento atual e futuro, da sua conjuntura econômica e financeira, apurando suas operações atuais com as do passado. De acordo com Matarazzo (2010, p. 63), as demonstrações contábeis padronizadas, aplica-se o consequente raciocínio científico para o método de análise:

(1) extraem-se índices das demonstrações financeiras; (2) comparam-se os índices com os padrões; (3) ajustam-se as desiguais informações e chega-se a um diagnóstico ou conclusões; (4) tomam-se decisões. Os índices confirmam a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras que servem de medida, e visam corroborar determinado aspecto da situação econômico-financeira da companhia, a provisionando uma visão ampla desta situação.

Logo após o processo de análise é possível obter informações sobre o desempenho econômico-financeiro da empresa, a competência em relação a utilização de seus recursos, suas tendências e visões, pontos positivos e negativos, variação na rentabilidade e suas causas, e os erros da administração; tais informações são retratadas nos relatórios de análise, engloba uma

linguagem descomplicada, facilitando a interpretação e o conhecimento dos usuários (Matarazzo, 2010, p. 63).

Com as informações padronizadas é possível observar e comparar vários aspectos em diferentes ramos de negócios com os mesmos índices, portanto cabe ao gestor tomar a decisão conforme a necessidade da empresa. Após a análise da empresa, o gestor pode usar dos seus recursos e planejamentos para procurar solucionar a dificuldade que a empresa esteja enfrentando no momento. Lembrando que essas decisões e esses cuidados devem ser tomados com cautela, para que no próximo período a empresa tenha assertividade nos seus resultados.

2.4 PRINCIPAIS ÍNDICES E SUA APLICABILIDADE

2.4.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Para Ribeiro (2009) esses quocientes "[...] confirmam o grau de solvência da companhia em resultado da existência ou não de solidez financeira que abone o pagamento dos compromissos tomados com Terceiros". Esses quocientes são denominados e explanados da seguinte forma: (a) Quociente de Liquidez Geral: " [...] serve para detectar a saúde financeira [...] de longo prazo do empreendimento" (Iudícibus, 2010).

Ribeiro (2009) explana que "a interpretação [...] deve ser averiguar se a companhia tem solidez financeira satisfatória para cobrir os compromissos adquiridos de curto e longo prazo tomados com terceiros". Este quociente explica "[...] quanto a companhia tem de Ativo Circulante mais Realizável a Longo Prazo para cada R\$1,00 de Obrigação total" (Ribeiro, 2009).

2.4.2 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE:

O índice revela a capacidade financeira da empresa em cumprir suas obrigações de curto prazo, isto é, a relação entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. É considerado o melhor indicador da situação de liquidez da empresa (Ribeiro, 2009; Iudícibus, 2010).

2.4.3 ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA

É uma variante muito acertada para se medir conservadoramente a conjuntura de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques do numerador, estamos suprimindo uma fonte de incerteza"(Iudícibus, 2010). Ribeiro (2009) conclui a explicação descrevendo ser um importante quocientes usados pelas instituições financeiras para o fornecimento de crédito aos seus clientes".

2.4.4 ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA

Concebe o valor de quanto a companhia dispõem imediatamente para saldar as dívidas de curto prazo" (Iudícibus, 2010).

2.5 QUOCIENTES DE ESTRUTURA DE CAPITAIS

Mesmo conhecidos como quocientes de endividamento, retratam "[...] a posição referente do capital próprio com relação ao capital de terceiros" (Iudícibus, 2010, p. 68).

Para Ribeiro (2009), esses quocientes têm como objetivo evidenciar o nível de endividamento da empresa em resultado das origens dos capitais investidos no Patrimônio".

Ribeiro (2009) explica que esses quocientes " [...] mostram a magnitude que existente entre os Capitais Próprios e os Capitais de Terceiros, sendo medidos com base em valores retirados do Balanço Patrimonial da companhia". Esses quocientes são designados e explicados da seguinte forma:

Ribeiro (2009) explica que esses indicadores mostram a relação existente entre os Capitais Próprios e os Capitais de Terceiros, sendo calculados com base nos valores do Balanço Patrimonial da empresa. Esses quocientes são fundamentais para avaliar a estrutura de capital e a capacidade da empresa em honrar suas obrigações financeiras no curto e médio prazo, proporcionando informações sobre a solidez financeira e a gestão de riscos do empreendimento. Ou seja, "mostra qual a dimensão existente entre Capitais de Terceiros e Capitais Próprios, isto é, como a companhia emprega de Capitais de Terceiros para cada R\$1,00 de Capital Próprio" (Ribeiro, 2009, p. 86).

Quanto à Composição do Endividamento, para Silva (2010, p. 71): "Por meio dessa análise é admissível mensurar o volume de dívidas da companhia com vencimento no curto prazo em relação à dívida total. O autor citado anteriormente esclarece ainda que este indicador [...] consente visualizar o perfil da dívida da empresa".

Ribeiro (2009, p. 91) explica que a Imobilização do Patrimônio Líquido: "O quociente revela qual parcela do Patrimônio Líquido foi empregada para financiar a compra do Ativo Permanente, isto é, quão intensamente a empresa imobilizou no Ativo Permanente para cada R\$1,00 de Patrimônio Líquido".

Ribeiro (2009, p. 92) ainda argumenta que a Imobilização dos Recursos não Correntes: "[...] mostra qual a dimensão existente entre o Ativo Permanente e os Recursos não Correntes, isto é, como a

empresa investiu no Ativo Permanente para cada R\$1,00 de Patrimônio Líquido mais Passivo não Circulante”.

Ribeiro (2009, p. 92) adverte que: "a interpretação deste quociente precisará ser direcionada a averiguar a existência ou não de Capital Circulante Próprio". O autor supracitado aborda que "a interpretação deste quociente deve ser direcionada a conferir se o Capital Circulante Próprio Negativo (ocorre quando o Patrimônio Líquido é inferior ao Ativo Permanente) foi adquirido por empréstimos a longo prazo".

2.6 ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Para Matarazzo (2010, p.103) "os índices deste grupo destacam qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, que preço renderam os investimentos e, assim, qual o grau de êxito econômico da empresa". Ribeiro (2009, p. 62) completa a explicação descrevendo que esses

índices " são calculados com base em valores retirados da Demonstração do Resultado do Exercício e do Balanço Patrimonial". Esses quocientes são denominados e interpretados da seguinte forma:

(a) Giro do Ativo: Iudícibus (2010, p. 98) diz que " este quociente já foi tratado como quociente de rotatividade". Ribeiro (2009, p. 71) esclarece que "esse quociente confirma a proporção existente entre o volume das vendas e os Investimentos totais efetuados na companhia, isto é, quanto a empresa vendeu para cada R\$1,00 de investimento total". Ou seja, pode-se completar que quanto maior o volume de vendas, maior será o giro alcançado pelo Ativo. Matarazzo (2010, p. 105) faz uma advertência importante sobre esse índice: "o sucesso de uma companhia estar amarrado em primeiro lugar de um volume de vendas adequado".

(b) Margem Líquida: Iudícibus (2010, p. 100) explana que "[...] este quociente compara o lucro com as vendas líquidas,". Ribeiro (2009, p. 75) descreve que "o quociente revela a margem de lucratividade adquirida pela empresa em função do seu faturamento, isto é, como a empresa obteve de Lucro Líquido para cada R\$1,00 vendido". Ribeiro (2009, p. 76) faz uma advertência acerca do modo de interpretação do quociente: "a interpretação [...] deve ser direcionada a averiguar a margem de Lucro da empresa em relação às vendas".

(c) Rentabilidade do Ativo: Ribeiro (2009, p. 80) explana que "esse quociente evidencia o potencial de geração de lucros por parte da empresa, isto é, quanto a companhia obteve de lucro líquido para cada R\$1,00 de investimentos totais". Ribeiro (2009, p. 81) esclarece que "a interpretação deste quociente

deve ser direcionada para examinar o tempo necessário para que haja retorno dos Capitais Totais (Próprios e Terceiros) investidos na companhia".

(d) Rentabilidade do Patrimônio Líquido: Ribeiro (2009, p. 85) mostra o que esse quociente significa: "[...] revela qual foi a taxa de rentabilidade obtida pelo Capital Próprio investido na empresa, isto é, quanto a empresa ganhou de Lucro Líquido para cada R\$1,00 de Capital Próprio investido"

Com base na literatura supracitada pode-se observar que estes índices giram em torno do faturamento da empresa, quanto maior o faturamento da empresa, maior a lucratividade e o retorno por cada real investido. Através dos índices de rentabilidade podemos chegar na margem líquida da empresa, ou seja, descobrir a quantidade de serviço ou produto que é preciso faturar para cobrir as despesas e obter lucro. Portanto, pode-se entender que para analisar em quanto tempo a empresa contará com retorno dos investimentos, é aconselhável que faça uma análise de como a empresa vem se comportando nos últimos períodos, e tenha um planejamento de como vai ser comportar nos períodos futuros para que obtenha os resultados pretendido no tempo proposto pelos gestores.

2.7 ESTUDOS CORRELACIONADOS

Quadro 1 – Estudos anteriores publicados sobre o tema

Autor/Ano	Objetivos	Resultados
Silva e Neves (2014).	Elaborar uma análise das Demonstrações Contábeis da empresa MRV Engenharia e Participações S/A	Os resultados mostram que a organização está investindo mais em bens de longo prazo, não interferindo em sua capacidade de saldar suas obrigações de curto prazo. Este tipo de comportamento leva a refletir que as organizações estão planejando mais na forma de utilização dos seus recursos monetários.
Silva, Pagnussar, Junior e Cunha (2021)	Verificar os índices de rentabilidade se comportam em três grandes instituições financeiras atuantes no Brasil, conhecidas como bancos, que estão listadas na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão) popularmente conhecida como bolsa de valores, e a partir dessa análise realizar um comparativo entre essas instituições financeiras – Banco do Brasil, Bradesco e Santander.	A partir dos índices de rentabilidade utilizados nesse estudo, constatou que uma dessas instituições possui resultados bem reduzidos se comparados com as outras duas, e que também houve grandes oscilações de índices entre os períodos comparados de cada uma, o que resultou em redução dos índices.

Souza (2023)	Evidenciar a importância e utilidade da análise das Demonstrações Contábeis, ressaltando seu papel nas tomadas de decisões, benefícios administrativos e gerenciais. Foi conduzido um estudo de caso referente à uma cooperativa na área da saúde, no intervalo temporal compreendido entre os anos 2019 a 2022.	A realização desse estudo ressaltou o papel significativo que a Análise das Demonstrações Contábeis desempenha. Através da análise realizada nesse estudo, conseguimos adquirir um entendimento mais profundo da situação econômico-financeira da empresa, revelando índices positivo no geral. Em resumo, considerando todos os aspectos apresentados e tendo em conta as atuais mudanças globais, administradores, gestores e contadores precisam manter-se atentos e conscientes da situação da sua empresa, ao mesmo tempo que procuram ideias estratégias para alcançar objetivos e promover o crescimento da empresa.
Amaral (2021)	O objetivo desse estudo foram: Calcular os indicadores financeiros, e analisar estes indicadores e apresentar as vantagens da aplicabilidade dos mesmos, em uma cooperativa agropecuária.	Os principais resultados da pesquisa foi apresentar os índices de Liquidez, Endividamento, Lucratividade, Rentabilidade e Atividade no período de 2015 a 2019, bem como as respectivas análises e apresentações de vantagens proporcionadas aos gestores da cooperativa a partir da análise das Demonstrações Contábeis do ponto de vista dos Indicadores.

Fonte: Adaptado com base nos estudos (2024).

No Quadro 1 estão listados estudos que relatam a importância das demonstrações contábeis e fazem uso dos índices financeiros para estudo de caso, análises comparativas entre empresas do mesmo setor e verificação da situação patrimonial econômica e financeira das empresas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método empregado foi pesquisa bibliográfica, provenientes de autores atuantes ao meio contábil em referência a Análise das Demonstrações Financeiras. Koche (2010, p. 122): “Na pesquisa bibliográfica o pesquisador irá levantar o conhecimento disponível na área, identificando as teorias produzidas, analisando-as e aferindo sua contribuição para auxiliar a abranger ou explicar o problema objeto da investigação.”

Marconi e Lakatos (2009, p. 43) “A pesquisa bibliográfica se trata de toda bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, artigos científicos, que permita ao pesquisador um reforço na manipulação de suas informações.”

Quanto a abordagem será quantitativa Beuren (2009) a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos [...] este procedimento não é tão profundo na busca de conhecimento da realidade dos fenômenos, uma vez que se preocupa com o comportamento geral dos acontecimentos. As informações para o estudo foram coletadas no site da B3, e foram realizadas as análises através de planilhas em Excel.

Metodologia dos cálculos por índices Quadro 2.

Quadro 2 -Metodológico de cálculos de índices

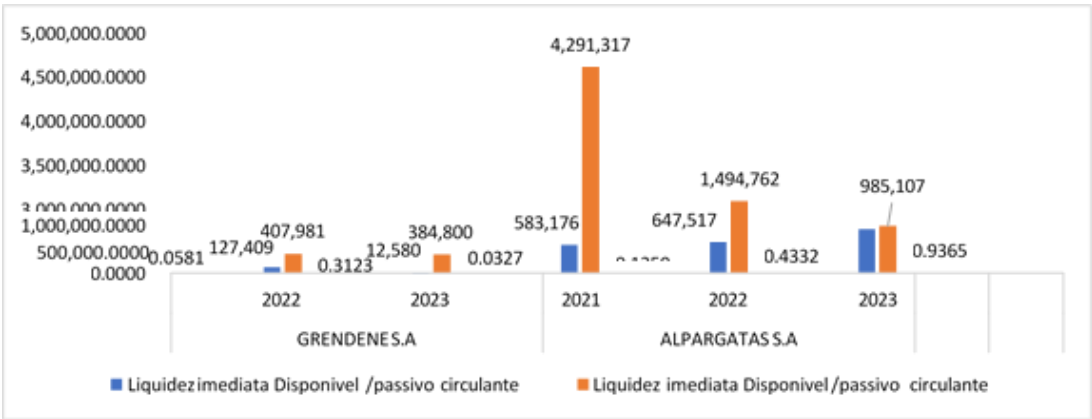
Índices	Fórmula	Interpretação
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Ativo disponível}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo circulante} - \text{estoques} - \text{despesas antecipadas}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Ativo realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}$	Quanto maior melhor
Endividamento	$\frac{\text{Capital de terceiros}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto menor melhor
Composição do endividamento	$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Capital de Terceiros}}$	Quanto menor melhor
Imobilização do Patrimonio Líquido	$\frac{\text{Ativo não circulante} - \text{Ativo Realizável a LP}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto menor melhor
Imobilização dos recursos não correntes	$\frac{\text{Ativo não circulante} - \text{Ativo Realizável a LP}}{\text{Patrimonio Líquido} + \text{Exigível longo prazo}}$	Quanto menor melhor
ROA/ROI Rentabilidade do ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$	Quanto maior melhor
Giro do Ativo	$\frac{\text{Receita líquida}}{\text{Ativo total}}$	Quanto maior melhor
Margem liquida	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita Líquida}}$	Quanto maior melhor
ROE Rentabilidade do Patrimonio Líquido	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto maior melhor

Fonte: Adaptado de Silva (ano, p. 155).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com base no exposto, o objetivo da análise é demonstrar a importância da contabilidade gerencial, através do processo de análises, para auxiliar os gestores na tomada de decisão.

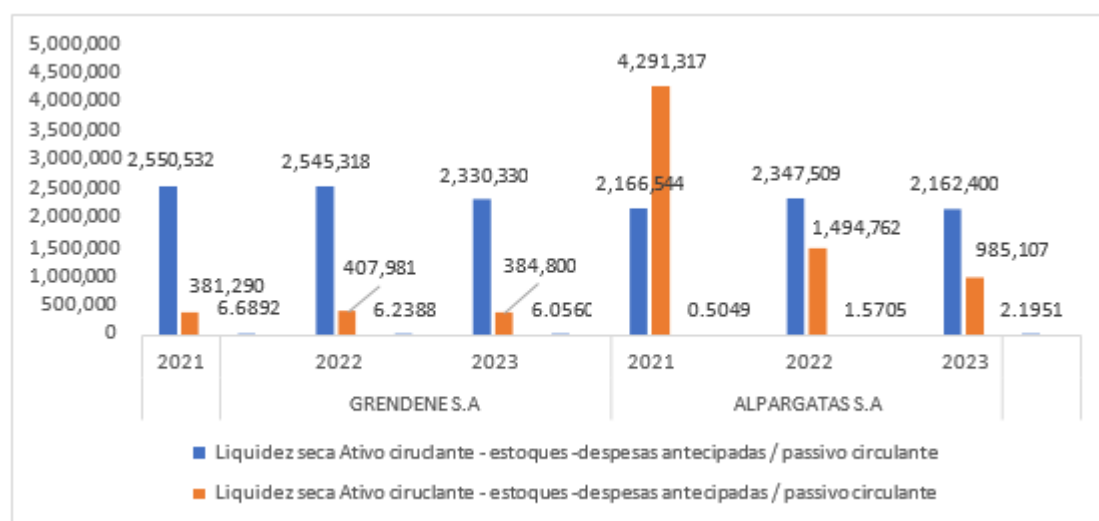
Gráfico 1 - Índices de Liquidez Imediata



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 1 apresenta os índices de liquidez referente ao período 2021 a 2023, observa-se que a companhia Grendene S.A apresenta os índices de liquidez imediata de 0,0581 em 2021, 0,3123 em 2022, e 0,0327 em 2023, índices menores que a companhia Alpargatas S.A, que apresenta 0,1359 em 2021, 0,4332 em 2022 e 0,9365 em 2023. Há de se ressaltar que esse não é um dos índices de liquidez dos mais importantes, pois normalmente as empresas mantêm poucos valores disponíveis em Caixa, Bancos e, em contrapartida, as dívidas delas podem ter vencimento de até 360 dias.

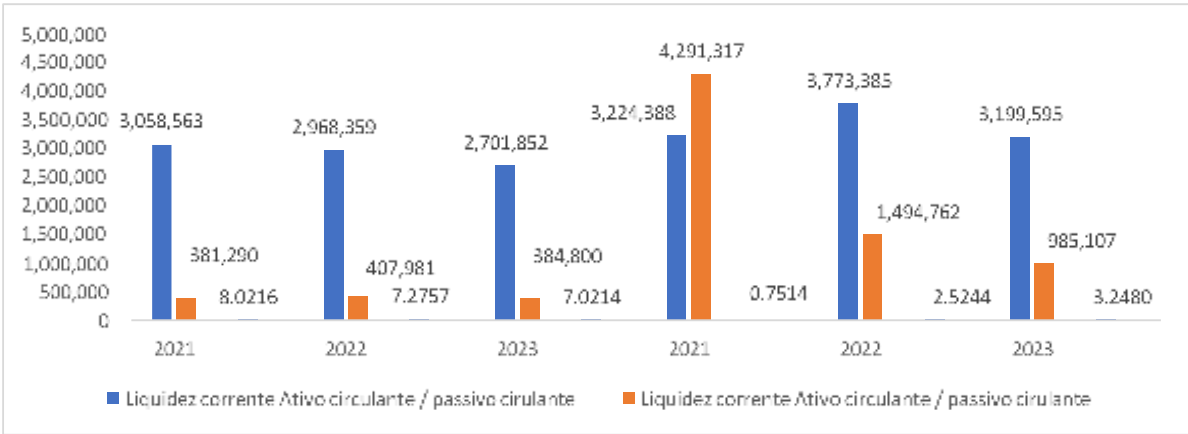
Gráfico 2 – Índice de Liquidez Seca



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 2 apresenta os índices de liquidez seca da companhia Grendene S.A apresenta 6,6892 em 2021, 6,2388 em 2022 6,0560 em 2023, observa-se que os índices do período é maior que os índices companhia Alpargatas S.A que apresentou 0,5049 em 2021, 1,5705 em 2022 e 2,1951 em 2023. O analista deve considerar que existe forte relação desse indicador com o de Liquidez Corrente. Esse indicador é muito útil quando necessitamos ver a capacidade de pagamento da empresa nas situações em que ela tem uma rotação de estoque muito baixa, o que pode refletir uma má gestão sobre o volume de compras de material para revenda ou industrialização.

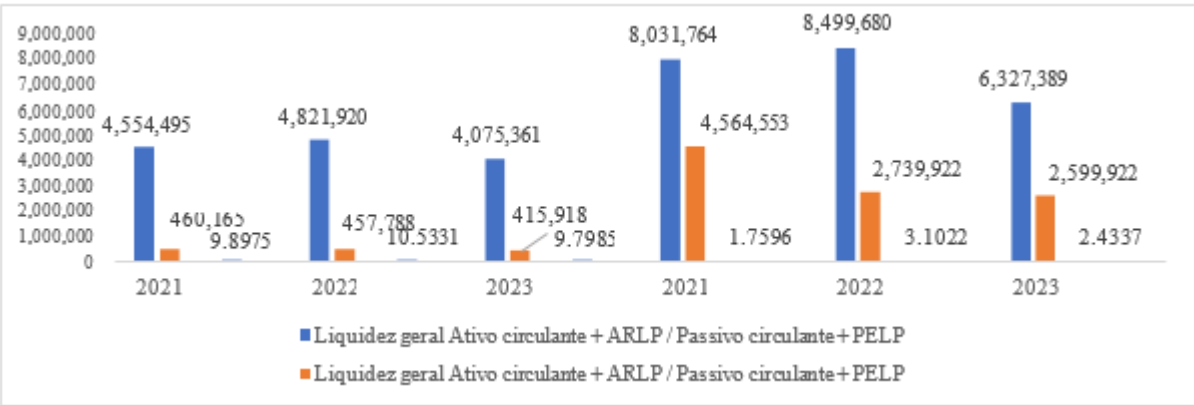
Gráfico 3 – Índices de Liquidez Corrente



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 3 apresenta os índices de liquidez corrente da companhia Grendene S.A apresenta 8,0216 em 2021, 7,2757 em 2022 e 7,0214 em 2023. Observa-se que esses índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas que apresentou 0,7514 em 2021, 2,5244 em 2022 e 3,2482 em 2023. Esse índice demonstra quanto a empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo, comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

Gráfico 4 – Índices de Liquidez Geral

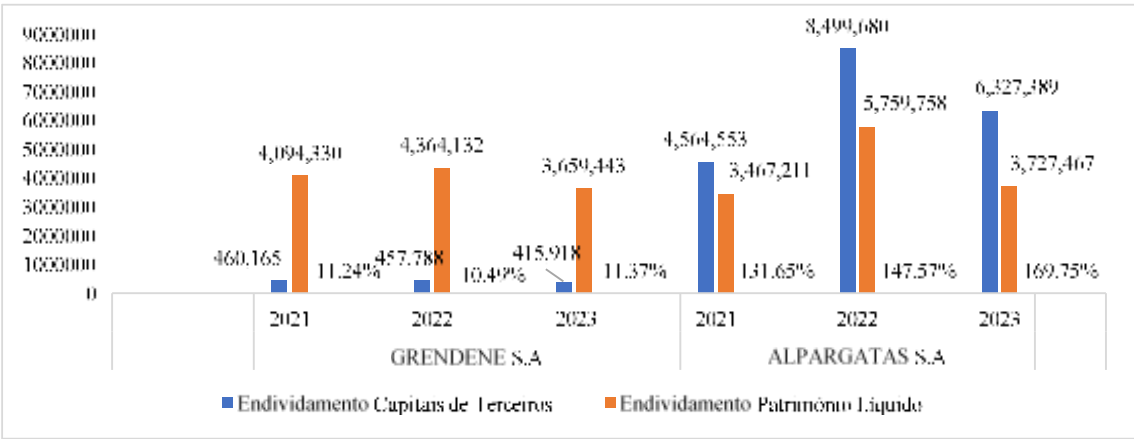


Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 4 apresenta os índices de liquidez geral da companhia Grendene S.A apresenta 9,8975 em 2021, 10,5331 em 2022 e 9,7985 em 2023. Observa-se que esses índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas que apresentou 1,7596 em 2021, 3,1022 em 2023 e 2,4337 em 2023.

Não deve ser esquecido que, existindo a possibilidade de divergência entre as datas de recebimentos e de pagamentos, a análise de longo prazo pode gerar distorções bastante acentuadas. Nesse caso, é interessante obter a composição e a finalidade dos créditos a receber e dos financiamentos de longo prazo, com vistas a determinar os prazos de realização dos mesmos.

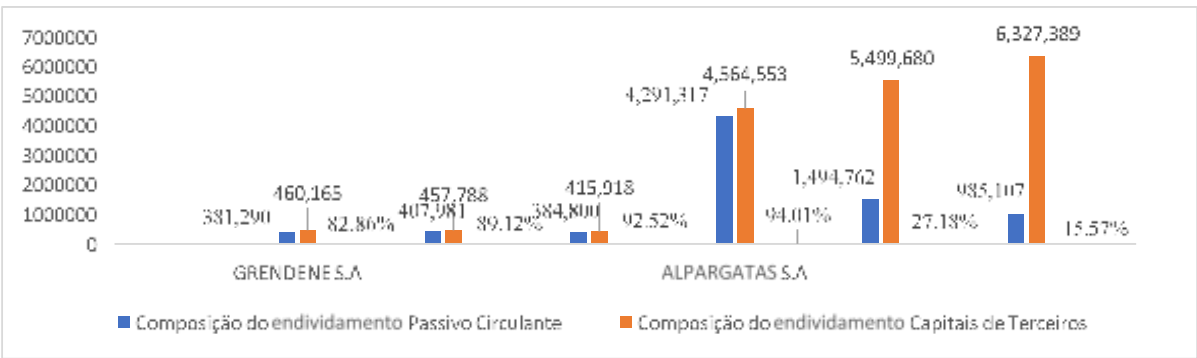
Gráfico 5 - Índices de Endividamento



Fonte: Dados da pesquisa (2024)

O Gráfico 5 apresenta os índices de endividamento no período de 2021 a 2023 a companhia Grendene S.A apresentou 11,24% em 2021, 10,49% em 2022 e 11,37% em 2023, observa-se que os índices de endividamento da companhia Grendene S.A são menores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas S.A que apresentou 131,65% em 2021, 147,57% em 2022 e 169,75% em 2023.

Gráfico 6 – Composição do Endividamento

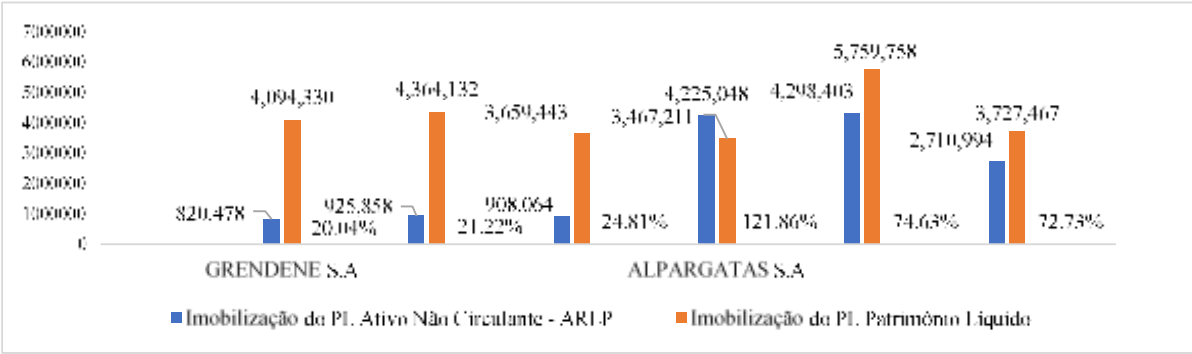


Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 6 apresenta a composição do endividamento das empresas Companhia Grendene S.A apresentou 82,86% em 2021, 89,12% em 2022 e 92,52% em 2023. A companhia Alpargatas S.A

apresentou 94,01% em 2021, 27,18% em 2022 e 15,27 em 2023. O estudo desse indicador permite a visualização do perfil da dívida da empresa.

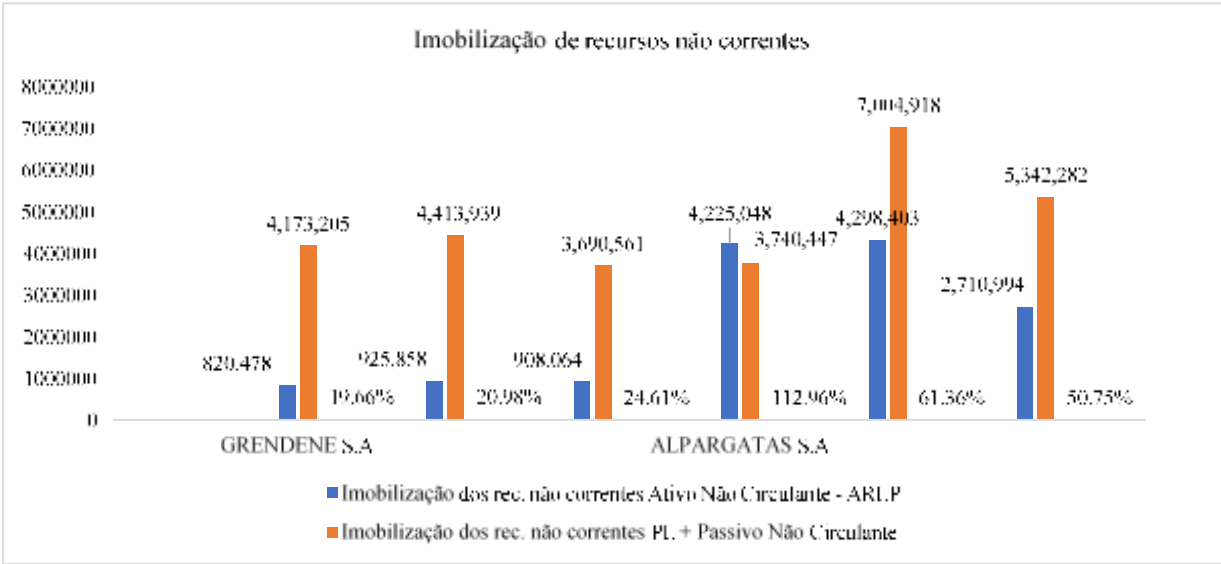
Gráfico 7 - Imobilização do patrimônio Líquido



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 7 apresenta a imobilização do patrimônio líquido da companhia Grendene S.A apresentou 20,04% em 2021, 21,22% em 2022 e 24,81% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 121,86% em 2021, 74,63% em 2022 e 72,73% em 2023. Quanto mais uma empresa investir no Ativo Permanente, mais ela se torna dependente de capitais de terceiros para o seu capital de giro.

Gráfico 8 – Imobilização de recursos não correntes

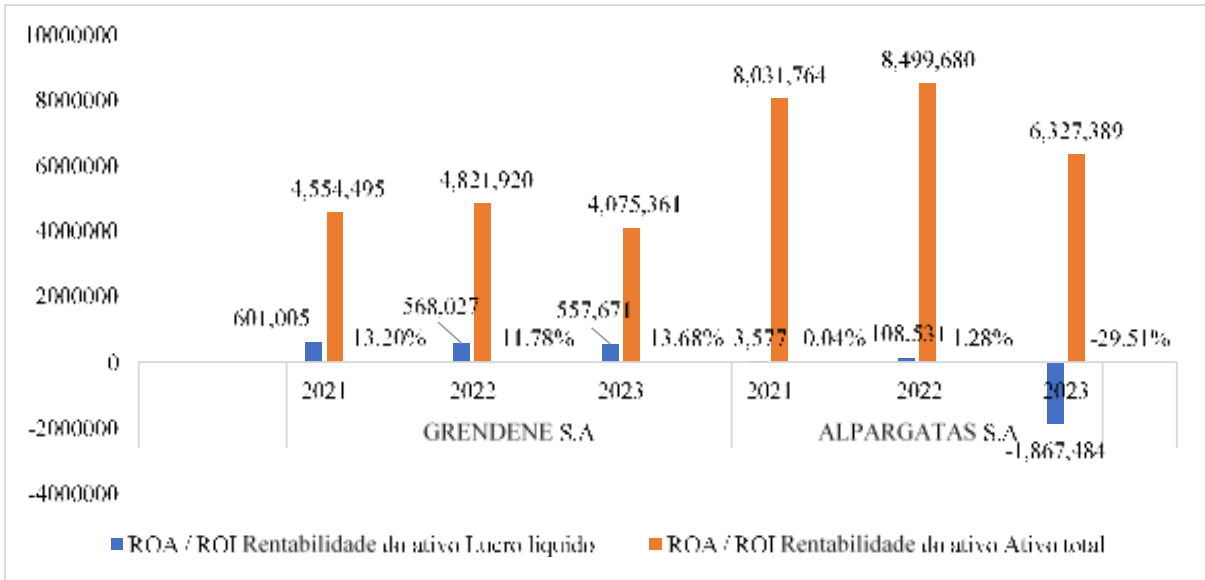


Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 8 apresenta a imobilização de recursos não correntes da companhia Grendene S.A apresentou 19,66% em 2021, 20,98% em 2022 e 24,61% em 2023. A companhia Alpargatas

S.A apresentou 112,96% em 2021, 61,36% em 2022 e 50,75% em 2023. Quando esse índice se apresentar igual ou inferior a 100%, teremos a evidência de que a empresa vem financiando seu Capital de Giro com recursos de longo prazo.

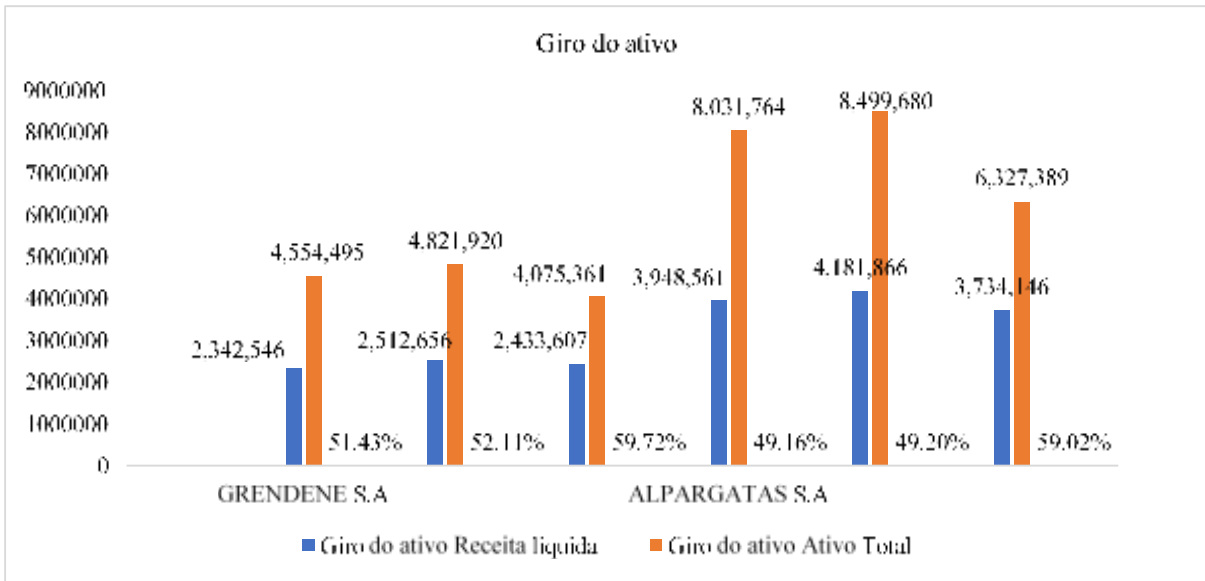
Gráfico 9 - Rentabilidade a Rentabilidade do Ativo (ROA)



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 9 apresenta os índices de rentabilidade a rentabilidade do ativo (ROA) companhia Grendene S.A, apresentou 13,20% em 2021, 11,78% em 2022 e 13,68% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 0,04% em 2021, 1,28% em 2022, e (-29,51%) em 2023. O empresário ou investidor espera que o capital investido seja adequadamente remunerado e, por outro lado, os financiadores ou fornecedores de capital desejam ter a certeza de que o financiado é capaz de gerar lucro suficiente para remunerar seus ativos e ainda honrar os financiamentos.

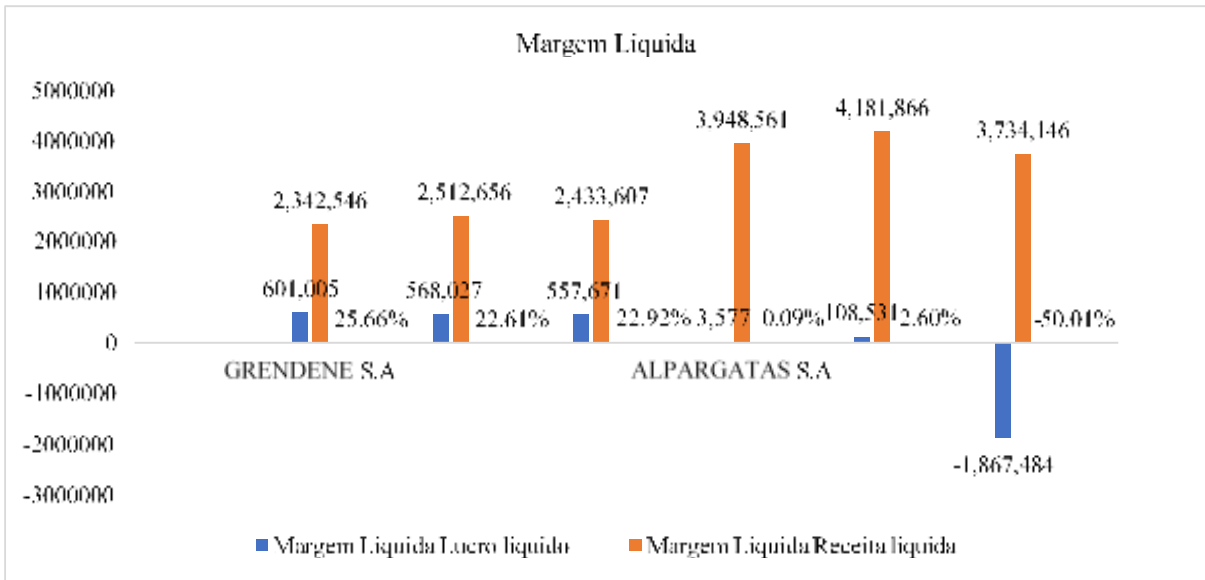
Gráfico 10 – Giro do ativo



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O gráfico 10 apresenta o giro do ativo da companhia Grendene S.A apresentou 51,43% em 2021, 52,11% em 2022, 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 49,16% em 2021, 49,20% em 2022 e 59,02% em 2023. Esse indicador estabelece a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, expressando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados, ou seja, a produtividade dos investimentos totais (ativo total).

Gráfico 11 – Margem líquida

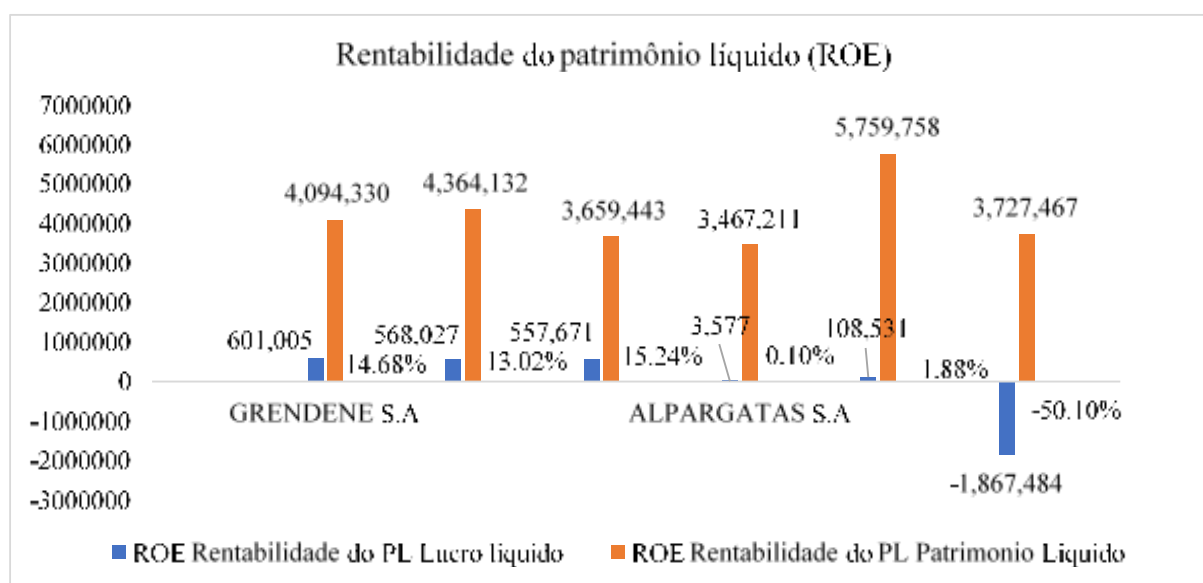


Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 11 apresenta indicador margem líquida da companhia Grendene S.A apresentou 25,66% em 2021, 22,61% em 2022 e 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas

S.A apresentou 0,09% em 2021, 2,60% em 2022 e (-50,01%) em 2023. O analista deverá estar atento aos seguintes aspectos para esse indicador: Volume de despesas ou receitas não operacionais, os quais podem distorcer o resultado. Os critérios de avaliação de estoques e de apropriação de custos podem interferir no valor do CMV (ou CPV) e, portanto, no lucro.

Gráfico 12 - Rentabilidade do patrimônio líquido (ROE)



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O gráfico12 apresenta o indicador rentabilidade do patrimônio líquido (ROE), a companhia Grendene S.A apresentou 14,68% em 2021, 13,02% em 2022 e 14,24% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 0,10% em 2021, 1,88% em 2022 e (-50,10%) em 2023. Esse indicador apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa, ficando patente o prêmio do investidor ou proprietário pelo risco de seu empreendimento quando o indicador (taxa) obtido é superior à taxa média de juros do mercado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa propôs apresentar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista listadas na B3, Grendene S.A e Alpargatas S.A através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento com intuito de identificar qual empresa obteve melhor desempenho.

Nesse contexto, com a realização do presente estudo, foi possível constatar através dos Índices de Liquidez imediata, gráfico 1 que as empresas apresentaram no período analisado, os índices de liquidez imediata observam-se que a companhia Grendene S.A apresenta os índices de liquidez imediata menores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice quanto maior melhor a companhia Alpargatas S.A obteve melhor desempenho em relação aos índices liquidez.

Esse índice tem maior significado quando o analisado de forma conjunta com o fluxo mensal de caixa das empresas, ou utilizar a média dos saldos mensais das contas, fugindo, assim, de situações anormais que porventura tenham ocorrido à véspera do levantamento do Balanço.

A liquidez seca apresentada no gráfico 2 observa-se que os índices da companhia Grendene S.A são maiores que os índices companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice quanto maior melhor a companhia Grendene S.A, obteve melhor desempenho.

A liquidez corrente gráfico 3, observa-se que da companhia Grendene S.A obteve índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas.

Considerando esses aspectos, podemos concluir que esse índice tende a ser mais preciso quando existe um equilíbrio entre os índices que apuram o Prazo Médio de Rotação dos Estoques (PMRE) e o Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV).

O índice de liquidez geral gráfico 4, observa-se da companhia Grendene S.A apresenta índices maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas. Não deve ser esquecido que, existindo a possibilidade de divergência entre as datas de recebimentos e de pagamentos, a análise de longo prazo pode gerar distorções bastante acentuadas.

Em relação aos índices de endividamento gráfico 5 observa-se que os índices de endividamento da companhia Grendene S.A são menores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas S.A.

Uma das marcas das empresas falidas (insolventes) é o seu alto grau de endividamento. Porém, a causa da falência não se restringe ao endividamento, mas a uma série de outros fatores, como, por exemplo: má gestão, falta de organização, má aplicação dos recursos disponíveis (próprios ou de terceiros), projetos malsucedidos, entre outros.

O índice composição do endividamento gráfico 6 no período analisado, a Grendene S.A apresentou índice menor em 2021, e maiores em 2022 e 2023, ao interpretar esse índice quanto menor melhor, observa-se que a companhia Alpargatas S.A tem menores índices em 2022 e 2023.

É importante que o analista identifique as causas determinantes das variações nesses indicadores através da leitura do Relatório da Administração e das Notas Explicativas, além de observar as variações ocorridas na estrutura do Ativo e Passivo Exigível, através da Análise Vertical.

O índice imobilização do patrimônio líquido gráfico 7 da companhia Grendene S.A apresentou índices menores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como menor melhor observa-se que a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho.

Havendo uma real necessidade de investimento no Ativo Permanente, as empresas devem sempre buscar a melhor forma de financiamento. Normalmente financiamentos com longo

prazo de vencimento, cujas taxas de juros tendem a ser menores, em razão dos bens financiados servirem como garantia, deixando os recursos próprios para serem aplicados no Capital de Giro. O índice imobilização de recursos não correntes gráfico 8 da companhia Grendene S.A apresentou índices menores que a companhia Alpargatas S.A apresentou, ao interpretar esse índice como menor melhor observa-se que a companhia Grendene S.A teve melhor desempenho.

Quando esse indicador for superior a 100%, teremos a evidência de que o PL + ELP não apresenta valor suficiente para cobrir os investimentos no Ativo Permanente, o que logicamente nos leva a concluir que eles foram adquiridos com recursos do Disponível ou, ainda, financiados com recursos de terceiros com vencimento no curto prazo, trazendo reflexo para o nível de liquidez da empresa.

Os índices de rentabilidade o ativo (ROA) gráfico 9 a companhia Grendene S.A, apresentou índices maiores que companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como maior melhor observa-se que o melhor desempenho foi da companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho, haja visto que a companhia Alpargatas apresentou prejuízo em 2023 no valor de R\$ (-1.867.484).

Essa análise busca a identificação do retorno sobre o investimento total, o retorno sobre as vendas e o retorno sobre o capital próprio, portanto, uma avaliação não apenas da produtividade, mas, sobretudo, sobre as vendas e o retorno sobre o capital próprio, portanto, uma avaliação não apenas da produtividade, mas, sobretudo, da lucratividade do negócio, e eficiência da gestão dos seus investimentos totais (ativos).

O giro do ativo gráfico 10 da companhia Grendene S.A apresentou 51,43% em 2021, 52,11% em 2022, 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 49,16% em 2021, 49,20% em 2022 e 59,02% em 2023, a análise de interpretação quanto menor melhor a companhia Alpargatas apresentou melhores índices.

Nos casos em que ocorra mudança significativa no valor do saldo do ativo total de um exercício para o outro, devemos utilizar o saldo médio destes na composição do índice. No estudo dessa pesquisa não houve valores significativos no ativo total das duas companhias.

O indicador margem líquida gráfico 11 da companhia Grendene S.A apresentou índices maiores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como maior melhor a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho.

O analista deverá estar atento aos seguintes aspectos: referentes ao volume de despesas ou receitas não operacionais, os quais podem distorcer o resultado, E os critérios de avaliação de estoques e de apropriação de custos podem interferir no valor do CMV (ou CPV) e, portanto, no lucro.

Em relação ao indicador rentabilidade do patrimônio líquido (ROE), gráfico 12 a companhia Grendene S.A apresentou índices maiores que a companhia Alpargatas S.A a interpretação do índice de quanto maior melhor companhia Grendene S.A apresentou melhor desempenho.

Se não houver aporte de capital ao longo do exercício ou outras modificações significativas na estrutura do PL, o analista poderá optar por mediar a relação direta entre o Lucro Líquido do Exercício e o saldo do Patrimônio Líquido.

Diante dos resultados encontrados na pesquisa, a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho nos índices analisados. Importante salientar que os gestores e administradores precisam estar atentos e envolvidos na implementação de estratégias que visam o alcance do crescimento organizacional.

Em relação a estudos futuros recomento a análises de outros índices como, Necessidade de Capital de Giro (NCG), Capital Circulante Líquido (CCL), e os prazos de recebimento de duplicatas, o giro dos estoques, e o prazo de pagamento de fornecedores entre outros indicadores não utilizados nessa pesquisa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico- financeiro. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRAGA, Hugo Rocha. Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BRASIL. Lei 11.638/08. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm. Acesso em: 6 maio 2024.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. NBCT 19.41. Foi publicada ontem no DOU a Resolução 1255do CFC que aprova a NBC 19.41 que trata da contabilidade para pequenas e medias empresas. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/forum/contabilidade/31607/nbc-t-19-41/>. Acesso em: 10 maio 2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de balanços. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KOCHE, José Carlos. Fundamentos de metodologia científica. 27. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2010.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Metodologia do trabalho científico. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. Análise das demonstrações contábeis: Contabilidade empresarial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, José Gilberto; DINIZ, Josedilton Alves. Análise didática das demonstrações contábeis. 1. Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise financeira de balanços: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010

PADOVEZE, Clóvis Luís. Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. Estrutura e análise de balanços fácil. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SILVA, Alexandre Alcantara da. Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SILVA, Alexandre Alcantara. Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis. São Paulo: Atlas, 2016.

WALL, Alexander. Study of barometric. Publicado no Federal Reserve Bulletin, 1919. Disponível em: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/1910s/frb_031919.pdf. Acesso em: 2 maio 2024.

Capítulo 5



10.37423/250309759

LICITAÇÃO PARA OBRAS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA: ESTUDO COMPARATIVO ENTRE AS LEIS N° 8.666/93 E N° 14.133/21.

Alexandra Camargo

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

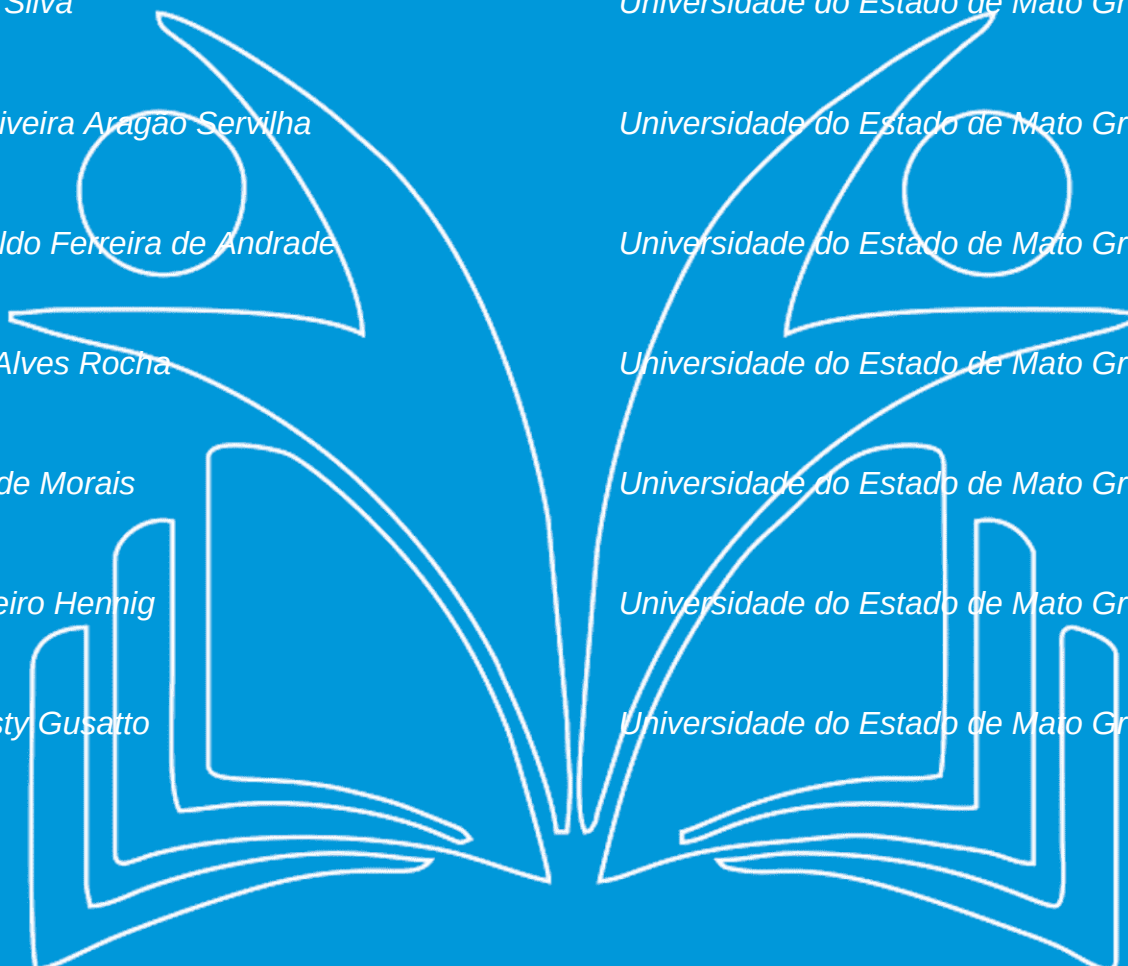
Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: A pandemia da Covid-19 modificou significativamente o cenário e a situação do país no início de 2020. Esse contágio influenciou na inadimplência e alterações na economia. Deste modo este estudo analisou o índice de inadimplência no período da Covid 19 fazendo um comparativo da inadimplência no contexto brasileiro antes da pandemia e durante pandemia, de modo a relacionar com os acadêmicos de Pós-Graduação em Finanças, Tributos e Perícia da Universidade de Mato Grosso, buscando responder se a Covid 19 resultou em consequências na saúde financeira dos acadêmicos, e consequentemente a isso, houve o aumento da inadimplência. Diante dessa conjuntura, foi elaborado um questionário e aplicado através do *google docs* aos estudantes, juntamente com o embasamento teórico acerca do tema, foi possível constatar que a durante este período de pandemia, que iniciou-se em 2020 e ainda mantém-se, ocorreu uma oscilação na inadimplência no contexto geral, levando em consideração as mudanças nos cenários, houve também ajudas relevantes como a liberação do auxílio emergencial, ao qual influenciou a economia brasileira positivamente. Porém ao longo deste período a inadimplência brasileira registrou um aumento de 0,17% em comparação entre 2019 e 2021. Observando os dados obtidos entre os acadêmicos, com um total de 24 respondentes, através da nossa amostra pesquisada entre os estudantes, considera-se que eles sofreram impactos econômicos devido a pandemia, entretanto, o controle das finanças e a educação financeira é considerado por eles como base para um melhor resultado financeiro.

Palavras-chave: Economia. Inadimplência. Pandemia.

INTRODUÇÃO

Em março de 2020, a Organização Mundial da Saúde (OMS) reconheceu a pandemia da Covid-19. Desde então, a saúde pública e a estabilidade econômica têm sido fortemente afetadas. O isolamento necessário para conter a propagação do vírus fechou escolas, comércios e empresas; o desemprego aumentou. A perda de renda do trabalhador tem dificultado a quitação de compromissos pessoais, como contas básicas e financiamentos, e as empresas lutam para não declarar falência.

A questão central, contudo, é como essa conta será paga, Neves (2022) expressa que a injeção de dinheiro promovida para fomentar a economia, manteve o setor empresarial, com ênfase nas micro e pequenas empresas, respirando. Entretanto, no que concerne às pessoas físicas, enquanto receberem o auxílio emergencial e os débitos renegociados ou dívidas adiadas não baterem à porta, poderá se extrair uma falsa interpretação de que a inadimplência se estabilizou, quando, em verdade, ela está na iminência de implodir e afetar todos os setores da economia.

A inadimplência originada pelo alto endividamento aliado à falta de educação financeira, é um problema presente na vida de muitas famílias conforme afirma o autor Costa (2020) este fato prejudica a economia, e conseqüentemente, a qualidade de vida e o desenvolvimento das cidades. E, é nesse quadro, que surge a seguinte questão: a Covid 19 interferiu na saúde financeira dos acadêmicos, fazendo com que conseqüentemente houvesse o aumento da inadimplência? Essa problemática justifica-se pelo cenário atual enfrentado por diversos países com a pandemia da Covid-19, que trouxe a reflexão sobre várias temáticas, inclusive sobre finanças, a sociedade não estava preparada financeiramente para um evento inesperado de tamanha proporção, que além de atingir a área da saúde, também afetou a área econômica (LOPES, 2021).

Diante desse entrave, o presente trabalho tem como objetivo geral analisar o índice de inadimplência no período da Covid 19 fazendo um comparativo da inadimplência no contexto brasileiro antes da pandemia e durante pandemia, de modo a relacionar com os acadêmicos. Como objetivos específicos identificar as variações da inadimplência, analisar se a pandemia foi uma determinante que contribuiu para o aumento da inadimplência e identificar na leitura especializada como a inadimplência se comportou antes e durante a pandemia.

REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo apresentaremos o referencial teórico base para o desenvolvimento deste estudo que engloba a inadimplência, crédito e planejamento financeiro, com o intuito de entender o tema abordado a fim de proporcionar o conhecimento necessário para a obtenção dos objetivos propostos.

INADIMPLÊNCIA

O termo inadimplência significa o não cumprimento no pagamento de dívidas, qualquer que seja a prestação prometida, o devedor está obrigado a cumprir com o pagamento, tendo assim o credor total direito de receber exatamente o bem, serviço ou valor estipulado na convenção. Aquele que falta ao cumprimento de suas obrigações jurídicas no prazo estipulado, atraso no pagamento de prestação vencida ou não cumprimento de uma cláusula contratual (ANDRADE, 2010). Segundo Sandroni (2001, p.293) “falta de cumprimento das cláusulas contratuais em determinado prazo. Além de permanecer em débito, a parte inadimplente fica sujeita ao pagamento de juros de mora, multa contratual ou outros encargos”.

De acordo com Andrade et al. (2008) a inadimplência ocorre porque o consumidor sofre impactos constantes na sua renda e esses determinam os limites e restrições orçamentárias do consumidor fazendo com que ele perca o controle estando propício a ser inadimplente. As principais causas para a inadimplência estão no esquecimento do compromisso do devedor por confusão na data de vencimento da dívida, por eventos imprevisíveis como questões socioeconômicas, por atrasos propositais e/ou por devedores com dificuldades financeiras (TEIXEIRA e SILVA, 2001).

Nenhuma empresa cogita ter inadimplentes em sua carteira de clientes. Assim, entender o perfil de seus atuais clientes e compreender as causas dos inadimplentes são alguns dos meios para evitar tais eventos. Atribuir crédito a quem realmente tem condições para assumir o compromisso, tende-se como a maneira mais eficaz de se evitar a inadimplência, embora fazer isso não seja uma tarefa simples (SEHN e CARLINI JUNIOR, 2007).

Santos (2015) acredita que alguns dos fatores que levaram ao aumento da inadimplência no Brasil nos últimos anos são: falta de controle do orçamento familiar, consumo desordenado que gera dívida, fácil acesso a crédito bancário e comercial, análise de risco de crédito incompatível com a situação financeira dos tomadores de crédito, que pode ocorrer por omissão intencional do tomador, má educação financeira dos tomadores de crédito que passaram a utilizar o crédito como complemento de sua renda, sem calcular juros, preocupando-se apenas com o valor de a parte que eles vão pagar.

CRÉDITO

Segundo Rodrigues (2012), o crédito é uma ferramenta para a empresa vender, com a confiança de que o cliente vai pagar suas dívidas. No entanto, ao dar aos clientes crédito para pagar por produtos e serviços no futuro, eles correm o risco de inadimplência. Além disso, caso isso aconteça, a empresa terá de quitar a dívida de alguma forma, seja por meio de empréstimo de terceiros ou venda de ativos.

Conforme Santos (2015), o crédito inclui dois elementos básicos: a confiança, que se expressa nos compromissos de pagamento, e o tempo, ou seja, o tempo decorrido entre a aquisição e o reembolso da dívida. Crédito refere-se à promessa de troca do valor presente por pagamentos futuros, situação que pode não ocorrer por fatores de risco, portanto, é importante analisar a capacidade financeira do cliente antes de conceder o crédito.

A respeito do crédito, Silva (1997) faz a seguinte observação:

O crédito possibilita às empresas aumentarem seu nível de produtividade, estimula o consumo influenciando na demanda, ajuda as pessoas a obter moradia, bens e até alimentos e facilita a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes (p.68).

Quando o cliente não puder mais quitar a dívida, haverá uma inadimplência. Tal fato é causado por fatores econômicos, sociais e culturais, entre eles destacam-se a população altamente endividada, o desemprego, a falta de planejamento, as facilidades de acesso ao crédito e a falta de educação financeira (SEHN, 2007).

Na perspectiva de Andrade et al. (2008) a palavra crédito tem vários significados, mas todos se resumem a um simples acontecimento, isto é, a entrega de um valor ou quantia no presente mediante uma promessa de pagamento no futuro, sendo esse prazo estabelecido devido a um acordo entre as partes. Portanto, o resultado de uma operação de crédito é o compromisso que o comprador assume em pagar a dívida adquirida tal compromisso pode estar expresso em duplicata a receber, nota promissória, cheque pré-datado e comprovante de venda de cartão de crédito (ASSAF NETO e LIMA, 2014).

De acordo com Lemes Junior et al. (2010) o crédito de certa forma facilita as vendas, concedendo o crédito, a empresa consegue vender mais do que venderia se a forma de pagamento fosse apenas à vista. Porém quando a empresa concede esse crédito, está correndo maiores riscos com seus clientes devedores. A empresa que utiliza o crédito como forma de pagamento, necessita de um investimento

maior em capital de giro, exigindo também uma maior atenção dos gestores na administração da empresa.

FINANÇAS PESSOAIS

Para Cerbasi (2003) o endividamento pessoal não está inteiramente ligado a receita do indivíduo, mas sim a forma como ele administra as suas receitas e despesas. Em uma pesquisa realizada por Sostisso (2015) sobre “Finanças Pessoais: Um estudo de caso dos estudantes do curso de Administração da Unesc”, obteve-se como resultado que, os estudantes estão com dívidas por falta de um planejamento eficaz em relação as finanças pessoais, assim como por não terem controle sobre os gastos desnecessários.

De acordo com Neto et al. (2014), não há dúvida de que as pessoas devem ter bons hábitos de gestão financeira pessoal. Para tanto, o autor apresenta duas sugestões: a primeira é controlar as despesas domésticas, os orçamentos, escolher prioridades e evitar gastos desnecessários. Com um orçamento, os indivíduos começam a entender seus hábitos de consumo.

Conforme Neto et al. (2014), a segunda atividade é converter parte de seu consumo em poupança, mesmo que uma pequena quantidade, este vai se acumulando com o tempo, pois todo brasileiro sonha em viver feliz para sempre com lazer e dinheiro no bolso. Para isso, essas duas ações devem ser realizadas todos os dias. Mas, de fato, pesquisas mostram que a atual queda na renda da aposentadoria forçou muitos aposentados a retornar ao mercado de trabalho para aumentar a renda familiar.

Na visão de Kruger et al. (2020, p. 4), “organizar as finanças pessoais é um hábito essencial para qualquer pessoa que busque uma vida mais organizada em relação às suas metas”. A maioria das pessoas ainda não possuem o hábito de buscar informações ou técnicas que auxiliem na gestão das finanças pessoais. Além disso, não existe uma cultura coletiva em torno dessa temática. Nas escolas e universidades esse assunto ainda é pouco discutido, trazendo a reflexão sobre como reverter essa situação (BCB, 2013)

Segundo Santos (2014), em função do consumo excessivo, muitas pessoas contraem dívidas, comprometem grande parte de sua renda e acabam se tornando inadimplentes. Mas, através do planejamento financeiro se torna possível adequar as receitas da família ou do indivíduo às necessidades que são indispensáveis, identificando e eliminando os gastos desnecessários.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

A realidade enfrentada por muitos brasileiros geralmente está relacionada ao setor financeiro. Muitas pessoas não podem arcar com despesas básicas ou gasta mais do que a renda, então "a diferença entre o sucesso e o fracasso dos orçamentos pessoais e familiares está na sua capacidade de gestão. É comum que problemas financeiros afetem diretamente a qualidade de vida, o sucesso pessoal ou profissional" (PICCINI e PINZETTA, 2014, p. 96).

O planejamento financeiro permite ter uma visão ampla e clara do patrimônio, possibilita a facilidade em lidar com situações inesperadas que geram mudanças na vida financeira. Um bom planejamento consegue evitar futuros problemas como o endividamento, possibilita dar direção e serve de orientação para as decisões financeiras. Além disso, deve ser sempre adaptado à nova realidade à medida que ocorrem alterações macroeconômicas ou mudanças na vida pessoal, elencando quais serão as metas e objetivos a serem alcançados (PLANEJAR; CVM, 2019).

No intuito de criar estratégia econômica, o planejamento financeiro surge para alcançar objetivos financeiros a curto, médio e longo prazo (GOMES, 2018). Corroborando Ribeiro (2014) diz que o planejamento financeiro se trata de um processo contínuo e permanente voltado para o futuro no intuito de selecionar alternativas e outras características como de técnicas de coordenação e interação, ou seja, é uma função administrativa que interage com os demais.

Para que o planejamento ocorra é necessário fazer escolhas, isso implica desde as compras até a projeção de uma poupança; definir metas e aspirações que alude o que o indivíduo quer para o futuro e como quer viver; estabelecer objetivos para alcançar metas e elencar prioridades-um dos pontos mais importantes para o planejamento financeiro (SPC BRASIL, 2016).

Mendes (2015, p.16), recomenda que “é necessário que as pessoas avaliem suas necessidades e desejos e entendam como os efeitos de suas escolhas podem afetar a qualidade de vida no presente e no futuro”.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

De acordo com Gil (2008, p. 26), o termo pesquisa pode ser definido como “processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos”. A metodologia dessa pesquisa tem caráter qualitativo e quantitativo. Tanto a pesquisa qualitativa quanto a quantitativa têm por preocupação o ponto de vista do indivíduo: a primeira considera a proximidade do sujeito,

por exemplo, por meio da entrevista; na segunda, essa proximidade é medida por meio de materiais e métodos empíricos (KNECHTEL, 2014).

Este estudo constitui em um levantamento de dados a partir de um formulário com perguntas fechadas e de múltipla escolha (Apêndice I). Para Marconi e Lakatos (2003) “o que caracteriza o formulário é o contato face a face entre pesquisador e informante, sendo o roteiro de perguntas preenchido pelo pesquisador no momento da entrevista”.

De acordo com Vergara (2009, p.46), a população de uma pesquisa é “um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo), que possuem as características que serão objetos de estudo”. Definem-se como população os alunos de Pós-Graduação em Finanças, Tributos e Perícia da Universidade de Mato Grosso, Campus de Tangará da Serra – MT. Em relação à amostra, Hair Jr. et al. (2005, p. 237) definem a amostra como sendo “um subconjunto relativamente pequeno da população”. Uma amostra pequena de pessoas que serão entrevistadas.

Referente a amostragem, essa pesquisa utilizou a amostra não probabilística por acessibilidade ou por conveniência, que segundo Freitas e Prodanov (2013) esse tipo de amostragem é considerado menos rigoroso, devido a isso são destituídas de qualquer rigor estatístico, pois o pesquisador seleciona os elementos que tem acesso, que possam representar o universo e não é requerido elevado nível de precisão.

O questionário foi disponibilizado no dia 21 de fevereiro até o dia 20 de março de 2022 de forma online por meio da plataforma *Google Forms*, um aplicativo de gerenciamento de pesquisas lançado pelo Google, sendo disponibilizado através de um link para acesso remoto, divulgado através dos grupos de WhatsApp da turma de Pós-Graduação em Finanças, Tributos e Perícia e pelo e-mail institucional dos estudantes, com uma população total de 41 alunos. Com o início da pandemia da Covid 19, houve nesse período a desistência de 10 alunos. Obtivemos um total de 24 questionários respondidos que utilizamos como nossa amostra. Após a análise detalhista dos questionários, as respostas obtidas foram tabuladas através de gráficos, no intuito de uma melhor visualização e compreensão dos resultados.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este estudo foi proposto com o intuito de analisar o índice de inadimplência no período da Covid 19, fazendo um comparativo da inadimplência no contexto brasileiro antes da pandemia e durante pandemia, de modo a relacionar com os acadêmicos. E para obter-se os resultados foi aplicado

questionários junto aos alunos, de modo que envolvemos em nossa pesquisa os dados dos últimos três anos, levando em consideração o ano de 2019 que antecedeu a pandemia da Covid 19, o ano de 2020 em que houve o início da Covid 19 no mundo, e o ano de 2021 em que o mundo continua na busca para vencer a doença e voltar à normalidade.

Este estudo foi proposto com o intuito de analisar o índice de inadimplência no período da Covid 19, fazendo um comparativo da inadimplência no contexto brasileiro antes da pandemia e durante pandemia, de modo a relacionar com os acadêmicos, E para obter-se os resultados foi aplicado questionários junto aos alunos

No ano de 2019 o total de inadimplentes, pessoas com contas em atraso, ficou em 63,8 milhões em novembro de 2019 segundo os dados divulgados pela *Serasa Experian*. Conforme o Sistema de Proteção ao Crédito- SPC do Brasil, em uma pesquisa realizada no ano de 2019 buscou levantar o perfil do inadimplente neste período em que foi possível identificar que 58,2% são mulheres e 41,8% são homens. A média de idade é de 37,7 anos. 94,2% pertencem à Classe C/D/E e 5,8% à Classe A/B. e a Renda mensal média é de R\$ 2.335,32. Com nível de Escolaridade em que: 17,8% cursaram até o primeiro grau completo ou incompleto, enquanto 57,8% possuem até o 2º grau e 19,6% o ensino superior completo ou incompleto (SPC, 2019).

Em 2020, segundo dados divulgados pela *Serasa Experian*, pela primeira vez em quatro anos, há uma queda no número total de brasileiros inadimplentes. O montante de negativados em dezembro de 2020 chegou a 61,4 milhões, 3,1% a menos com relação ao mesmo mês do ano anterior. Este é o menor número desde junho de 2018, quando o total de brasileiros inadimplentes chegou a 61,2 milhões. Em abril de 2020, pouco depois do início da pandemia, 65,9 milhões de pessoas tinham contas vencidas e não pagas no país, o que representava 41,8% do total de brasileiros acima de 18 anos (SERASA, 2021).

O economista da *Serasa Experian*, Luiz Rabi, comenta que o ano de 2020 trouxe uma série de desafios, mas também ajudas relevantes para a população.

“No início da pandemia, tivemos um pico na inadimplência graças às dificuldades econômicas que o país enfrentava, agravadas pelas incertezas do que poderia acontecer com a paralização dos setores da economia. Porém, os pagamentos do auxílio emergencial, a manutenção da baixa taxa de juros e mais facilidade para renegociação explicam por que, mesmo numa crise sem precedentes que o Brasil continua vivendo, a inadimplência caiu” (Rabi, 2021).

Segundo os dados publicados pela CNN o ano de 2021 o endividamento das famílias brasileiras bateu recorde com uma média de 70,9%. Na comparação com 2020, o crescimento foi de 4,4 pontos percentuais, o maior aumento registrado nos últimos 11 anos. Informações obtidas através da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor- PEIC, da Confederação Nacional do Comércio- CNC. Em que apesar do aumento do endividamento, os indicadores de inadimplência o Brasil apresentava 63,97 milhões de inadimplentes; com relação aos segmentos das dívidas contas básicas como água, energia e gás fecharam o ano respondendo por 23,9% dos débitos – o maior índice em 2021;

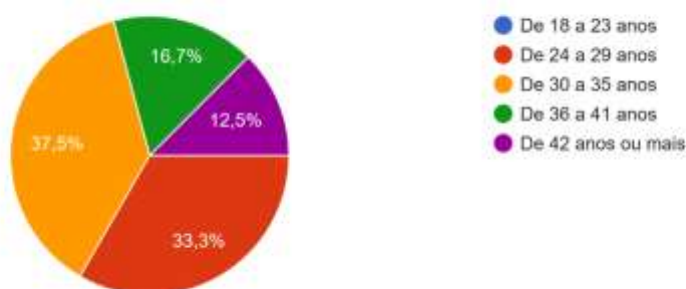
Assim, para relacionar os dados coletados a um contexto geral com os participantes deste estudo, um questionário aplicado buscou identificar como a inadimplência afetou a vida dos entrevistados nesse período.

O objetivo do questionário foi identificar o sexo das pessoas para que fosse possível observar que a maioria da população da pesquisa é do sexo feminino, com 66,7% da amostra.

No que diz respeito à idade dos participantes, temos uma variedade considerável entre estudantes com idades compreendidas entre 18 anos e superior aos 42 anos, tendo a maior porcentagem na faixa etária de 30 a 35 anos, correspondendo a 37,5%.

Gráfico 1: Questionário da pesquisa.

2) Idade?
24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

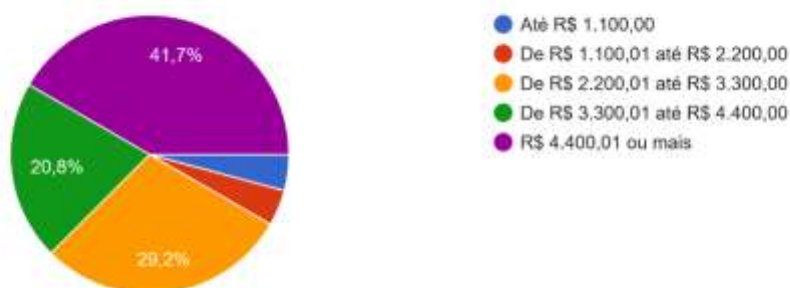
No quesito atuação profissional classificou-se em funcionário de empresa privada 70,8%, funcionário público 20,8%, autônomo 1%, não trabalha 1%, e nenhum dos estudantes é aposentado. Buscamos identificar também a área de formação desses alunos, partindo do pressuposto do curso de pós-

graduação com a área predominante em contabilidade 62,5%, seguido por administração 20,8%, direito 8,3% e ciência da computação 8,3%.

Para Bayer e Braido (2017), em um planejamento financeiro é necessário considerar todas as atitudes e suas consequências, podendo elas ser individual ou familiar. O planejamento é uma forma de administrar as rendas, controlar e analisar onde é melhor investir para otimizar os recursos financeiros. Partindo deste pressuposto, questionamos a renda mensal dos alunos pesquisados conforme podemos observar no gráfico a seguir:

Gráfico 2: Questionário da pesquisa

5) Sua renda mensal
24 respostas

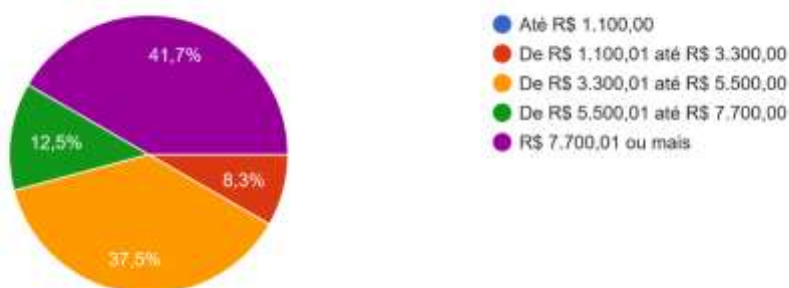


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

É possível observar sobre as rendas mensais que 4,2% dos estudantes classificam-se em até R\$ 1.100,00 e a mesma porcentagem entre R\$ 1.100,01 e R\$ 2.200,00 reais, 29,2 % entre R\$ 2.200,00 a R\$ 3.300,00. 20,8% garantem possuir renda entre R\$ 3.330,01 e R\$ 4.400,00 e 41,7% dos participantes possui a renda mensal acima de R\$ 4.400,01 reais. Outro elemento determinante em uma pesquisa financeira é a renda familiar, ao qual distribuimos as opções de renda familiar mensal que mais se encaixa aos participantes, conforme podemos observar:

Gráfico 3: Questionário da pesquisa

6) Renda Familiar
24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Em relação as rendas familiares, 41,7% dos entrevistados responderam que possuem renda familiar entre R\$ 7.700,00 reais ou mais, 37,5% responderam possuir renda familiar entre R\$ 3.300,00 e R\$ 5.500,00, 12,5% dos respondentes afirmaram ter renda familiar entre R\$ 5.500,01 até R\$ 7.700,00 e por fim 8,3% assinalaram renda familiar de R\$ 1.100,01 à R\$ 3.300,00.

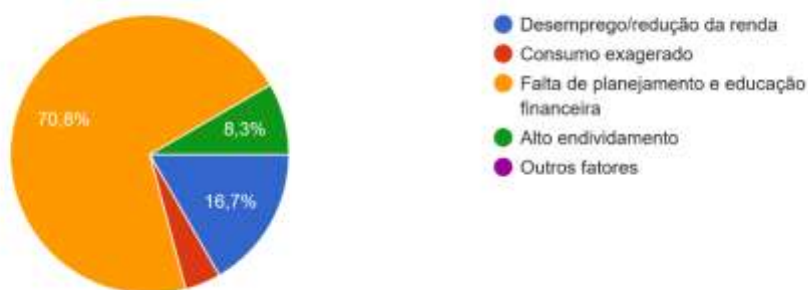
Em pesquisa divulgada em março de 2020 pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), constatou-se que 66,2% das famílias brasileiras possuem dívidas (cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro). Trata-se da maior proporção registrada na série histórica da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), apurada mensalmente desde 2010 (SILVA, PORTO, 2020).

Deste modo, questionamos na opinião dos participantes qual o fator gerador da inadimplência diante das opções disponíveis, de modo que as opções envolvem desemprego/ redução da renda, consumo exagerado, falta de planejamento e educação financeira, alto endividamento, ou outros fatores que eles consideram que seja o motivo.

Gráfico 4: Questionário da pesquisa

7) Na sua opinião, qual é o principal fator gerador da inadimplência?

24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Observa-se que a maioria dos respondentes, assinalaram que o principal fator gerador da inadimplência é a falta de planejamento e educação financeira, refletindo a uma porcentagem de 70,8%. Porém, vale ressaltar que diante desse contexto de pandemia e aumento da inadimplência e, por consequência, do risco dos empréstimos, a tendência é que haja elevação dos juros finais aos tomadores de crédito, pressionando ainda mais o comprometimento de renda (SILVA, PORTO, 2020). Neste quesito, indagamos quando o indivíduo gasta mais do que recebe, como ele faz para pagar o excedente, dentre recorrer a família, utilizar limite de cheque especial, recorrer a empréstimos ou financiamentos, ficar devendo ou atrasar os pagamentos, e a opção em que não gasta mais do que recebe ao qual 45,8% dos participantes afirmou ser a opção que mais se encaixa em seu perfil financeiro.

Gráfico 5: Questionário da pesquisa

8) Quando você gasta mais do que recebe, como faz para pagar o excedente?

24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Analisando o perfil financeiro, buscou se identificar qual a melhor opção em casos de endividamento, e 25% afirmaram que são controlados e gastam somente o necessário, aos que se consideram muito controlado em que gasta o necessário e guarda as sobras em poupança ou aplicação financeira engloba 20,8%, e a maioria dos participantes 54,2% se considera que possui um pouco de controle e eventualmente gasta mais do que recebe.

Gráfico 6: Questionário da pesquisa

9) Quanto aos gastos pessoais, quais dos perfis abaixo é mais parecido com o seu?

24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Vários fatores podem influenciar a ocorrência ou aumento da inadimplência, como: demissões e reduções salariais, despesas que foram planejadas etc. Assim, buscou-se listar se os participantes em determinado momento tinham visto seu nome negativo como padrão, ao qual 50% disseram que nunca tiveram seu nome negativo, 25% disseram que sim, mais de um 25% disse sim, apenas uma vez.

Gráfico 7: Questionário da pesquisa

10) Você já teve seu nome negativado em função de inadimplência?

24 respostas

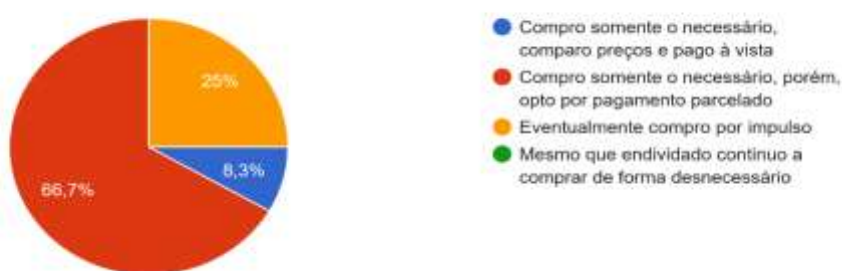


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Em relação à capacidade de pagamento, entre as famílias endividadadas, a parcela média da renda comprometida com dívidas gira em torno de 30% da renda. O cartão de crédito segue em primeiro lugar como o principal tipo de dívida dos brasileiros 78,4%, seguido por carnês 16,2% e por financiamento de veículos 10,3% (SILVA, PORTO, 2020). A nossa amostra pesquisada afirmou sobre os hábitos de compra que a maioria com 66,7% opta por comprar somente o necessário, porém, opta por pagamentos parcelados, 25 % eventualmente compra por impulso e 8,3 % compra somente o necessário. Galvan (2017) reitera que não é de conhecimento uma forma correta para que sobre dinheiro todo mês, mas deve-se controlar as tentações, não se deixar levar pelo consumo obsessivo. Com mudanças simples de hábitos e cuidado nos gastos, é possível ter uma vida futura financeiramente tranquila

Gráfico 8: Questionário da pesquisa

11) Como são seus hábitos em relação às compras?
24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

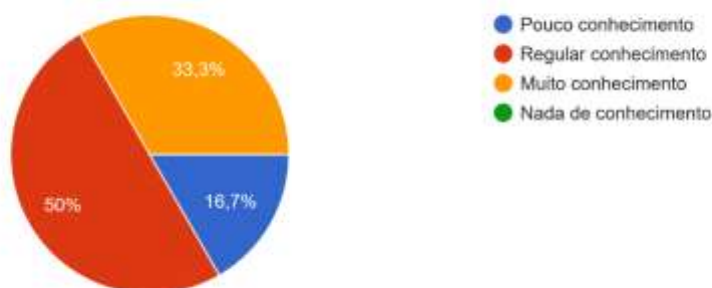
Pode-se considerar que a educação financeira baseia-se em identificar os gastos mensais sejam eles fixos e variáveis; não gastar mais do que recebe; identificar e banir gastos desnecessários; e não assumir dívidas que não conseguirá pagar (RIBEIRO, 2014). Assim sendo, 25% da nossa amostra de pesquisa afirmou ser importante a educação financeira ser entendida como um conjunto de conhecimentos e informações, que ajudam a administrar o seu dinheiro, e 75 % afirma ser muito importante esse conceito.

Quanto ao nível de conhecimento que os alunos consideram ter a respeito de finanças pessoais, 16,7% afirmou possuir pouco conhecimento, 50% afirma possuir um conhecimento regular sobre o tema e 33,3% considera ter muito conhecimento sobre o assunto.

Gráfico 9: Questionário da pesquisa

13) Qual é o seu nível de conhecimento sobre finanças pessoais?

24 respostas



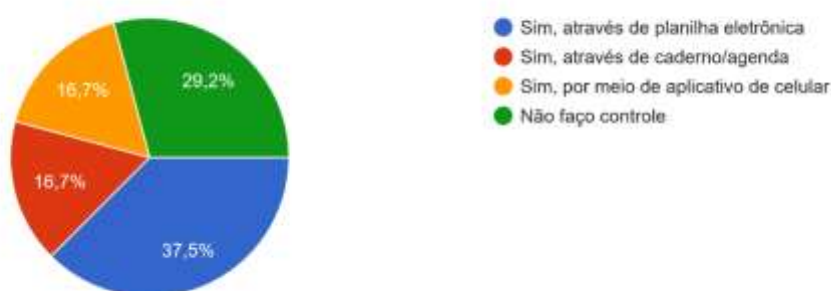
Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

No que concerne o controle mensal das receitas e despesas, 29,2% dos pesquisados afirmou que não faz esse controle mensal, 16,7% utiliza aplicativo no celular para realizar esse controle, 16,7% utiliza de caderno ou agenda para controle mensal, e 37,5 % utiliza de planilha eletrônica para o controle das receitas e despesas.

Gráfico 10: Questionário da pesquisa

14) Você faz um controle mensal das suas receitas e despesas?

24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Em decorrência do desenfreado surto de contaminação do Covid 19, todo o território global foi obrigado a modificar a dinâmica social em todas suas esferas na tentativa de minimizar os malefícios socioeconômicos acarretados pela inserção do novo vírus (SOUSA,2021) e muitas mudanças financeiras ocorreram neste período, assim sendo, 8,3% dos participantes da pesquisa afirmaram que

perderam o emprego durante a pandemia e continua desempregado, 37,5% possui algum parente que perdeu o emprego e já estão empregados novamente e 54,2% não possui nenhum parente que perdeu o emprego durante este período.

Gráfico 11: Questionário da pesquisa

15) Você ou algum membro de sua família perderam o emprego desde o início da Pandemia da Covid-19:
24 respostas

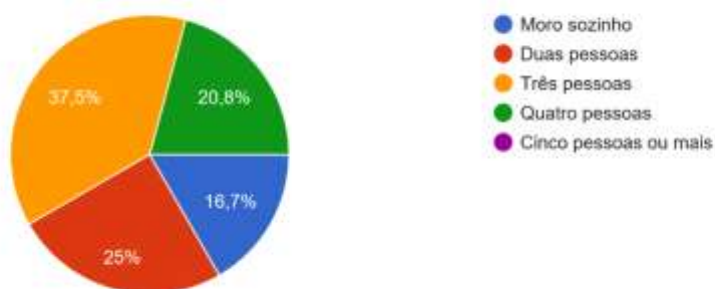


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Deste modo 16,7% das pessoas pesquisadas moram sozinhas, 25% moram em duas pessoas, 37,5% com três pessoas e 20,8% residem com quatro pessoas incluindo o pesquisado.

Gráfico 12: Questionário da pesquisa

16) Reside com quantas pessoas? Incluindo você.
24 respostas

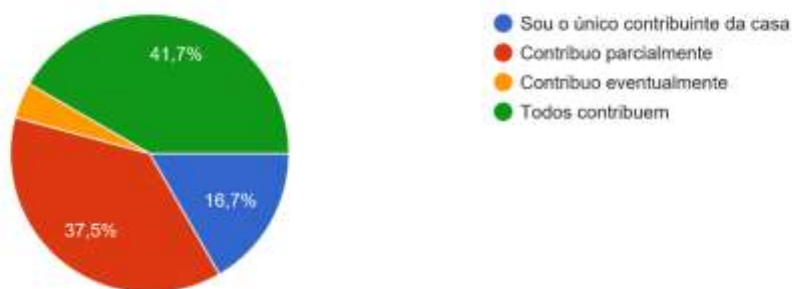


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Em relação a contribuição financeira da residência 16,7% afirma ser o único a contribuir financeiramente, 37,5% contribui parcialmente com as despesas, 2% contribui apenas eventualmente e 41,7% relata que todos os moradores contribuem com as despesas familiares.

Gráfico 13: Questionário da pesquisa

17) Você é quem mais contribuiu com as despesas familiar?
24 respostas

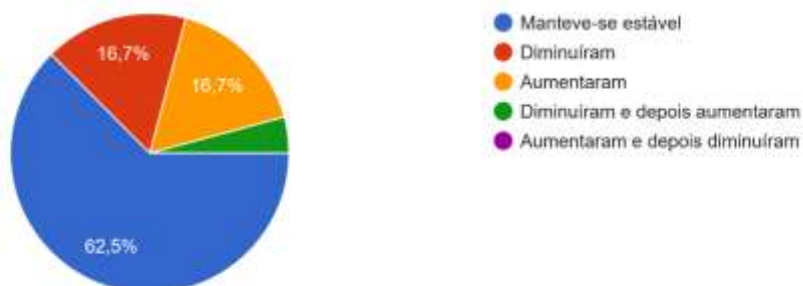


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Conveniente a pandemia da Covid-19, obrigou a sociedade a enfrentar diversos desafios, dentre eles desafios financeiros, de modo que ao longo da pandemia a amostra pesquisada considerou que o rendimento financeiro se manteve estável em 62,5% dos casos, 16,7% o rendimento diminuiu, 16,7% apontaram o aumento no rendimento e 2% alegou que a renda diminuiu e depois em aumentou neste período.

Gráfico 14: Questionário da pesquisa

18) Ao longo da pandemia da Covid-19 como se comportou o seu rendimento?
24 respostas

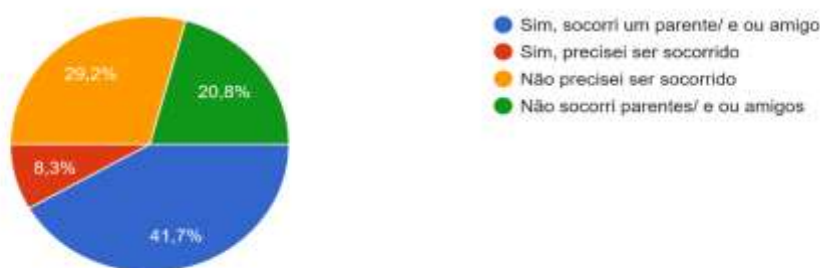


Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Dentre as maiores dificuldades mencionadas durante este período estão a falta do dinheiro necessário 28,3%, o desemprego 23,3%, aumentando para 24,2% na Classe C/D/E e a queda na renda em 19,8% (SPC BRASIL, 2021) de modo que podem influenciar todas as pessoas e classes sociais, na qual 41,7% teve que socorrer financeiramente algum parente ou amigo nesse período, 8,3% precisou ser socorrido, 29,2% não precisou ser socorrido, e 20,8% não socorreu parentes ou amigos até o momento.

Gráfico 15: Questionário da pesquisa

19) Ao decorrer da Pandemia da Covid-19, financeiramente você socorreu um parente ou amigo ou foi socorrido?
24 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022.

Os efeitos negativos da COVID-19 consequente do distanciamento social alteraram as perspectivas para 2020, interrompendo o crescimento da economia brasileira e da atividade econômica de diversos setores (DEPEC, 2020)

Esses movimentos provocaram, em um primeiro cenário, o estancamento da inadimplência, pelas possibilidades que surgiram de renegociação de débitos bancários ou mesmo adiamento de pagamentos (NEVES, 2020). De acordo com a CNC (2022), o endividamento subiu tanto entre os mais ricos como entre os mais pobres. Para a faixa de até dez salários-mínimos, as famílias com contas a vencer superaram a média brasileira e atingiram 77,8%. Já entre os que têm renda acima dos dez salários-mínimos, a inadimplência foi de 72,2%.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Primordialmente, deve-se destacar que o mundo ainda enfrenta a pandemia da Covid 19 e seus efeitos se alastrarão por muitos anos. Devido todos estes acontecimentos e mudanças ocasionadas pela ascensão da pandemia ficou ainda mais evidente a necessidade e importância do conhecimento da educação financeira e da prática no dia a dia. Levando em consideração que o endividamento costuma

ser um processo gradativo, em que o descontrole financeiro produz efeitos cumulativos, de modo que, diversos motivos podem influenciar neste processo.

Deste modo, o presente estudo teve o foco em analisar o comportamento da inadimplência neste período de pandemia, utilizou-se como base uma amostra de 24 respondentes. Diante dos dados obtidos pode se concluir que antes do início da pandemia, precisamente no ano de 2019, o Brasil apresentou um índice de inadimplência de 63,8 milhões. Já no ano seguinte, com o início da pandemia apresentou diversos desafios em todos os setores, mas também houve ajudas relevantes como por exemplo a liberação do auxílio emergencial, ao qual alguns autores enfatizam que tem uma grande parcela na melhora da economia brasileira, ao qual no final do ano de 2020 houve uma diminuição na inadimplência, caindo para 61,4 milhões de inadimplentes no Brasil. Porém, a instabilidade financeira continuou, mesmo com a vacinação em massa a economia sofreu oscilações vindo a aumentar o nível de inadimplência para 63,97 com o endividamento familiar em 70,9% o maior dos últimos 11 anos.

De um modo geral é notável as oscilações na economia, e o aumento da inadimplência geral e do endividamento das famílias brasileiras, ao qual, podemos citar a instabilidade financeira devido aos avanços da Covid 19, e seus efeitos no mercado em geral, fechamento de comércios, distanciamento social, e como consequência desemprego, problemas de saúdes, gastos não planejados, entre outros.

Em relação aos alunos pesquisados, foi possível constatar que a pandemia afetou todas as pessoas de algum modo, como a maioria deles alegou ter que socorrer financeiramente algum parente ou amigo, e quase metade da população afirmou que foi afetada devido ao desemprego de si próprio ou de algum parente ou amigo próximo neste período. Porém, grande parte afirmou que sua economia se manteve estável em modo geral, ao qual deve-se enfatizar que a maioria da nossa amostra afirma realizar um controle mensal das receitas e despesas, e busca não gastar mais do que recebe. E a falta de planejamento financeiro é considerado por eles como o principal fator gerador da inadimplência. Destaca-se também que a metade dos alunos participantes nunca estiveram inadimplentes.

A pandemia foi um fator determinante de mudanças num cenário geral, levando ao colapso o setor de saúde e agravando a crise financeira do Brasil. Grande parte da população brasileira foi afetada economicamente pela pandemia da Covid 19, muitas pessoas perderam o emprego, muitas famílias perderam entes queridos, além do aumento dos custos com saúde e alimentação. Diante desse cenário, as pessoas perceberam a importância de administrar adequadamente as finanças pessoais para controlar melhor os recursos financeiros, gerenciá-los da melhor maneira pensando em curto e longo prazo, a fim de minimizar os impactos causados, e as mudança e alterações que não podemos

controlar. Por fim, outras pesquisas em outros segmentos de mercado, como análises pós-pandêmica, são recomendadas para dar continuidade ao escopo deste estudo.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, S. F. C., et al. A inadimplência nas instituições particulares de ensino na cidade de Franca. FACEF Pesquisa-Desenvolvimento e Gestão, v. 1, n. 1, p. 1. 2010.

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. Curso de Administração Financeira. 3ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

BANCO BRADESCO. Departamento de Economia –DEPEC (2020). Desempenho Setorial em Cenário da COVID-19. Disponível em: https://www.economiaemdia.com.br/BradescoEconomiaEmDia/static_files/pdf/pt/publicacoes/cenario_setorial/Cenario_setorial_jun-20_V1.pdf. Acesso em: 28 Mar. 2022.

BAYER, Elaine Lassen, BRAIDO, Gabriel Machado. Planejamento financeiro – de pai para filho: um estudo com os pais de alunos do Ensino fundamental. Revista Destaques Acadêmicos, Lajeado, v. 9, n. 1, 2017. Disponível em: . Acesso em: 25 mar. 2022.

BCB. Caderno de Educação Financeira. Gestão de Finanças Pessoais (Conteúdo Básico). Brasília: Banco Central do Brasil, 2013.

CERBASI, G. Dinheiro: os segredos de quem tem. 1ª ed. São Paulo: Editora Gente, 2003.

COSTA, Simone da Silva. Pandemia e desemprego no Brasil. Rev. Adm. Pública 54 (4) • Jul-Aug 2020 . Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0034-761220200170>. Acesso em: 10 de nov. de 2021.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. de. Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

GALVAN, Fernando. Contabilidade aplicada ao controle financeiro familiar: um estudo de caso em uma escola do município de Palmitos – SC. Semana Acadêmica FATECIE 2017. Palmitos, nov. 2017. Disponível em: . Acesso em: 15 mar. 2022

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOMES, K. L. (2018). Planejamento financeiro: levantamento de ferramentas para administradores atuantes em assessoria pessoal financeira. 57f. Monografia do curso de Administração da Faculdade de Educação e Meio Ambiente.

HAIR JÚNIOR., J. F. et al. Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. Porto Alegre: Bookman, 2005.

KNECHTEL, M. do R. Metodologia da pesquisa em educação: uma abordagem teórico-prática dialogada. Curitiba: Intersaberes, 2014.

KRUGER, J. M. MATOS, N. B. OLIVEIRA, E. L. Finanças pessoais no contexto de pandemia: repensando nossos hábitos. Manaus: Editora UEA, 2020.

JANONE, Lucas. Inadimplência no Brasil atinge o maior nível em doze anos aponta CNC. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/inadimplencia-no-brasil-atinge-maior-nivel-em-12-anos-aponta->

cnc/#:~:text=Para%20a%20faixa%20de%20at%C3%A9,o%20maior%20do%20patamar%20hist%C3%B3rico. Acesso em 08 de março de 2022.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras: aplicações e casos nacionais. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

LOPES, Mirian Santos da Silva. Análise dos efeitos da pandemia da Covid-19 na economia mundial e no sistema conselho federal de enfermagem/ conselho Regional de enfermagem do Amazonas. Disponível em: http://2021_MiriamSantosdaSilvaLopes.pdf. ACESSO EM: 14 DE NOV. 2021.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. Fundamentos de Metodologia Científica, 5 ed. São Paulo: Atlas 2003.

MENDES, J.S.(2015). Educação financeira para uma melhor qualidade de vida, 39f. Trabalho de conclusão do curso de Pós-Graduação em Matemática Financeira aos Negócios da Universidade do Sul de Santa Catarina.

NETO, A. M. et al. Educação financeira. E-book. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2014. Disponível em: <http://univates.bv3.digitalpages.com.br/> . Acesso em: 02 dez. 2021.

NEVES, Cleverson. Inadimplência na pandemia: como o Covid-19 afetou as dívidas. Disponível em: <https://www.cleversonneves.com.br/inadimplencia-pandemia-covid-19-dividas>. Acesso em 25 de fevereiro de 2022.

PICCINI, R. A. B. PINZETTA, G. Planejamento financeiro pessoal e familiar. Joaçaba: Unoesc & Ciência, 2014.

PLANEJAR; CVM. Planejamento financeiro pessoal. Rio de Janeiro: CVM; Associação Brasileira de Planejadores Financeiros, 2019.

RIBEIRO, J.F.B.M.(2014). Os benefícios do planejamento das finanças pessoais na qualidade de vida do indivíduo. 22 f. Programa de pós-graduação em Administração Curso de Finanças da Escola de Administração UFRGS.Porto Alegre-RS.

RODRIGUES, C. M. Análise de crédito e risco. Curitiba: InterSaberes, 2012.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J.; LAMB, R. Administração Financeira. 10ª ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

SANDRONI, P. Novíssimo Dicionário de Economia. 7ª ed. São Paulo: Best Seller, 2001.

SANTOS, J. O. dos. Finanças pessoais para todas as idades: um guia prático. São Paulo: Atlas, 2014.

SANTOS, J. O. dos. Análise de crédito: empresas, pessoas físicas, varejo, agronegócio e pecuária. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015. E-book disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522496099/cfi/4!/4/4@0.00:8>. Acesso em: 02 dez. 2021.

SEHN, C. F.; CARLINI JUNIOR, R. J. Inadimplência no sistema financeiro de habitação: um estudo junto à Caixa Econômica Federal (Caixa). Revista de Administração Mackenzie, v. 8, n. 2, p. 59-84, 2007.

SILVA, J. P. da. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo: Atlas, 1997.

SILVA, Gabriela Borges. PORTO, Antonio José Maristrello. Impactos da pandemia da Covid-19 no endividamento no Brasil. Revista Consultor Juridico. Rio de Janeiro, 2020.

SOSTISSO, M. B. Finanças Pessoais: Um estudo de caso dos estudantes do curso de Administração da Unesc. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração – Linha Específica em Empresas) - Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Criciúma, 2015.

SOUSA, Iris Maria de Oliveira. Educação Financeira e Covid-19: Uma análise do desempenho dos alunos na II Olimpíada Brasileira de Educação Financeira durante a pandemia do coronavírus. São Paulo, 2021.

SPC -Serviço de Proteção ao Crédito BRASIL (2016). Impacto na crise econômica na gestão das finanças pessoais do brasileiro. Disponível em: https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_educacao_financeira_impacto_da_crise.pdf. Acesso em: 10 dez. 2021.

SPC -Serviço de Proteção ao Crédito BRASIL (2019). Cenário da inadimplência no Brasil. Disponível em: file:///Downloads/analise_pesquisa_perfil_inadimplente_agosto_2019.pdf. Acesso em: 01 de março de 2022.

TEIXEIRA, A. F.; SILVA, A. R. da. Créditos de difícil recebimento: crédito, cobrança, inadimplência e os seus tratamentos contábeis. 1 ed. Franca: Facef, 2001.

VERGARA, S. C. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. São Paulo: Atlas, 2009.

Capítulo 6



10.37423/250309760

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS COM BASE NO MODELO FLEURIET NA EMPRESA ENERGISA S.A ENTRE OS ANOS 2008 A 2023

Dayane Cristhine Soares

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

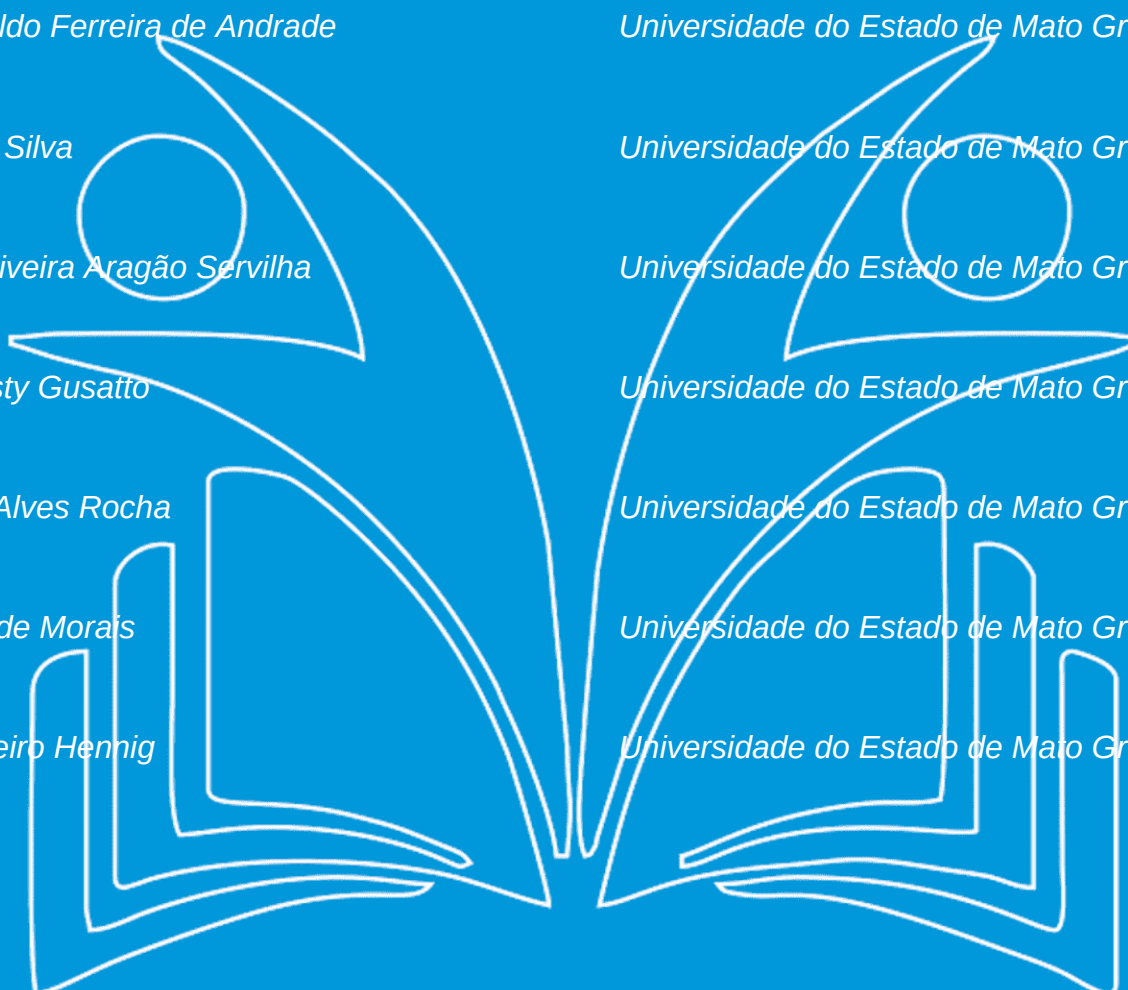
Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: A pesquisa buscou demonstrar a relevância do processo de análise das demonstrações financeiras das companhias Grendene S.A e Alpargatas S.A ambas listadas na B3 mensurando seu desempenho empresarial através da aplicação de indicadores de Liquidez, Endividamento e Rentabilidade. Em relação à classificação com base em seus objetivos, o estudo foi classificado em pesquisa exploratória, seguido da pesquisa, bibliográfica, documental, adotando uma abordagem quantitativa. Foram utilizadas as demonstrações financeiras dos anos de 2021 a 2023. Os dados das informações financeiras dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações dos Resultados do Exercícios, foram coletados através do *site* da B3, Brasil, Bolsa, Balcão. A partir da análise das demonstrações financeiras se tornou possível evidenciar e confrontar informações e elementos patrimoniais das companhias. O principal objetivo deste estudo se insere em abordar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista acerca das análises de demonstrações financeiras. Com os resultados obtidos, mostram que a companhia Grendene S.A, obteve melhor desempenho através dos índices analisados no período estudado.

Palavras-chave: Indicadores; Liquidez; Rentabilidade; Endividamento.

1 INTRODUÇÃO

O setor econômico-financeiro que se modifica com frequência com o passar dos anos, a realidade do setor no desempenho mercadológico das empresas vem criando novas necessidades no gerenciamento utilizado pelas organizações, assim como a maneira em que se analisam e interpretam as demonstrações contábeis geradas pela Contabilidade, a Análise das Demonstrações Contábeis ou Análise de Balanço é uma ferramenta imprescindível para tomada de decisão pelos gestores das companhias Matarazzo (2010, p. 3).

A análise financeira é importante para o conhecimento econômico-financeiro de outras companhias, de maneira especial para concorrentes e fornecedores. O ponto de maior importância do instrumento de análise para as companhias, é sua utilização internamente pela empresa (Padoveze, 2004)

Martins, Miranda e Diniz (2014) afirma que é uma técnica empregada pelos usuários das informações contábeis, é a comparação e interpretação dos demonstrativos financeiros; analisando inúmeros índices do ano atual com anos anteriores em comparação com seus concorrentes, a fim de examinar se a companhia é solvente, se é rentável e se as informações geradas são úteis à tomada de decisão de diversos usuários que se utilizam dessas informações. A Análise das demonstrações contábeis, para os gestores e administradores da companhia, é um instrumento de análise e complemento para a tomada de decisões. Esta é empregada como auxílio no processo de estratégia da companhia, com o intuito de fornecer subsídios úteis sobre a rentabilidade e a liquidez da companhia, hoje e em comparação com as dos balanços orçados Matarazzo (2010, p. 21).

Deve-se investigar minuciosamente a credibilidade das Demonstrações financeiras. O parecer da auditoria nas Demonstrações financeiras proporciona uma margem de confiabilidade para o analista. Porém, se não houver o parecer da auditoria, deverão ser examinados com cautela (Marion, 2010, p. 9).

Assim a problemática dessa pesquisa é: Qual das empresas listadas do ramo calçadista obteve melhor desempenho econômico-financeiro através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento no período de 2021, 2022 e 2023?

Para responder a problemática da pesquisa teve como objetivo geral apresentar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista listadas na B3, através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento com intuito de identificar qual empresa obteve melhor desempenho.

Quanto os objetivos específicos foi elaborar um levantamento bibliográfico diante da análise das Demonstrações Contábeis; calcular os índices de liquidez, rentabilidade e endividamento das empresas objeto desse estudo: comparar qual das empresas obteve o melhor desempenho econômico-financeiro através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento.

A justificativa do estudo se dá pela relevância das análises das demonstrações contábeis como ferramenta para tomada de decisão dos gestores das empresas independente do seu porte e ramo de atividade, porque cada vez mais as informações apresentam-se como atribuição efetiva no gerenciamento das atividades empresárias. A análise das demonstrações contábeis possibilita a apreciação da gestão passada, presente, e para estratégias e decisões futuras, e consequentemente é viável preconizar upgrades em relação as atividades desenvolvidas para potencialização dos recursos utilizados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 SURGIMENTO DAS ANÁLISES

A análise das demonstrações financeiras surgiu na norma bancária norte-americana, no final do século XIX onde os banqueiros americanos que solicitavam as demonstrações financeiras das companhias que almejavam contrair empréstimos conforme Martins, Miranda e Diniz (2014).

No ano de 1919 o então respeitado pai da Análise de Balanços, Alexander Wall apresentou um modelo através do estudo de índices para comprovar a essencial relação entre o Ativo Circulante contra o Passivo Circulante. Em 1931 os índices-padrão começaram a ser utilizados em diversos ramos de atividades dos Estados Unidos.

Conforme Matarazzo (2010) padronização das demonstrações financeiras é imprescindível para a realização e análise da situação econômico-financeira de uma companhia, especialmente quando o objetivo envolve a comparação com outras empresas do setor. Já em 1937, João Luiz dos Santos, na segunda edição do clássico livro Ensaio sobre análise de balanço, alertava sobre os problemas advindo da falta de uniformidade na apresentação do balanço, considerando que na época não havia norma estabelecendo obrigatoriedade de padronização, o que só veio a ocorrer três anos mais tarde, em 1940, com a edição da primeira Lei das Sociedades Anônimas (LSA) (Decreto Lei no 2.627).

Com a Lei 6404/76 das Sociedades Anônimas, e alterações posteriores, temos uniformidade de padronização com as Normas Internacionais de Contabilidade (IRFS)" (Silva, 2017). No Brasil, a análise

das demonstrações contábeis se difundiu na década de 1970, quando a empresa SERASA passou a operar como central de análise de demonstrações para os bancos comerciais (Matarazzo, 2010).

O progresso constante das empresas originou a necessidade da informação contábil a partir da análise conforme constata-se no breve histórico citado por Marion (2010, p. 25).

As operações a prazo de compra e venda de mercadorias entre as empresas, os próprios gerentes e gestores (embora com enfoques diferentes em relação aos outros interessados), na avaliação da eficiência administrativa e na preocupação do desempenho de seus concorrentes, os funcionários, na expectativa de identificarem melhor a situação econômico-financeira, vêm consolidar a necessidade imperiosa da Análise das Demonstrações Contábeis.

Conforme as empresas foram se desenvolvendo, os seus usuários internos e externos passaram a ter a necessidade de saber e compreender a atual situação econômico-financeira das empresas para que possam ser tomadas decisões gerenciais e administrativas. Em relação aos concorrentes a empresa necessita analisar as demonstrações contábeis para estudar como pode melhorar sua assertividade sobre seu produto ou serviço, para as operações que precisam de prazo a empresa precisa examinar se pode ceder ou obter direitos e obrigações a prazo, se diante das observações puder ceder prazo, esse prazo precisa ser investigado de acordo com as análises, portanto é indispensável o conhecimento das demonstrações para tomadas de decisões nas organizações.

2.2 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Conforme consta na NBCT 19.41, aprovada pela Resolução CFC nº. 1.255-09, as demonstrações contábeis representam a posição patrimonial e financeira das empresas através do Balanço Patrimonial (BP), apresentam o desempenho empresarial através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Demonstração dos Fluxos de Caixa das empresas. Pode-se citar ainda dentro da NBC T 19.41 em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações a utilização da Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA) ou Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) (Conselho Federal de Contabilidade, 2009).

Para Braga (2012), as demonstrações contábeis têm, portanto, por objetivo, revelar, a todas as pessoas interessadas, as informações sobre o patrimônio e os resultados da empresa, a fim de possibilitar o conhecimento e a análise de sua situação patrimonial, econômica e financeira. Para o autor, as demonstrações financeiras devem ser preparadas e apresentadas para usuários externos e internos de maneira geral focando suas finalidades distintas e necessidades diversas.

Se o foco for elaborar demonstrações financeiras que forneçam informações úteis na tomada de decisões e avaliações para usuários em geral sem atender a finalidades e necessidades específicas, uma vez que a maioria as utiliza para tomada de decisões econômicas, as demonstrações devem ser elaboradas segundo a Estrutura Conceitual.

2.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL

A NBC T 19.41 o Balanço Patrimonial da companhia é a relação de seus ativos, bens e direitos, passivos obrigações (dívidas) e patrimônio líquido capital investido pelos sócios e lucros acumulados em uma data específica.

Conforme Matarazzo (2010), o balanço patrimonial apresenta todos os bens e direitos da companhia, denominado Ativo, bem como suas obrigações, dito Passivo, em um estabelecido em um período, em geral, um exercício social, a diferença entre os mesmos, apresentada como Patrimônio Líquido, o que remete a ideia de quanto capital foi investido na companhia, seja de um recurso externo ou refletindo suas operações de ganho interno.

Martins, Miranda e Diniz (2014) define que o ativo se compõe de bens, direitos e outros recursos que gerem caixa; conceituado como controle da empresa, representado a aplicação de seus recursos. Um ativo é reconhecido quando o seu custo é confiável e tenha convicção de benefícios econômicos.

As contas do ativo são estruturadas em ordem decrescente de acordo com seu grau de liquidez, ou seja, a rapidez que será transformado em moeda corrente. No passivo estão classificadas as obrigações derivadas de recursos de terceiros, resultantes de eventos ocorridos que exigirão ativos para a sua liquidação. As contas do passivo são dispostas em ordem decrescente de exigibilidade, contas que devem ser pagas primeiro A lei nº 11.638/2007 designa a estruturação do Ativo em dois grupos; Ativo Circulante e Ativo Não Circulante (Brasil, 2007).

2.2.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Segundo Iudícibus (2010) a Demonstração do Resultado do Exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas, sendo apresentada de forma dedutiva, apresentando os aumentos e as reduções causadas no Patrimônio Líquido através das operações da companhia em um determinado período, seja mensal, trimestral ou anual. Deste modo, a partir das receitas subtraem-se as despesas para que se possa assim indicar o resultado, lucro ou prejuízo.

Segundo a NBC T 19.41 se a companhia não possuir nenhum item de outro resultado abrangente durante o período em que as demonstrações foram apresentadas, apenas a DRE precisa ser demonstrada, publicada, caso contrário a Demonstração do Resultado Abrangente (DRA) deve ser elaborada em remate a DRE. Por se tratar de uma demonstração que apresenta apenas o fluxo econômico da companhia e é uma importante ferramenta indispensável para a análise para gerar informações para a tomada de decisões, Segundo Matarazzo (2010) todas as receitas e despesas estarão no DRE ordenadas por sua natureza, o que contribuirá de maneira significativa com informações sobre a companhia. Como apresenta os grupos de despesas de maneira evidente, assim, fica fácil identificar em qual grupo está a maior concentração de despesas e custos da companhia.

2.3 OBJETIVO DAS ANÁLISES

O objetivo da análise das demonstrações é a conversão de dados em informações; dados são apenas números, que particularmente não causam nenhum efeito contrário das informações que ocasionam uma decisão (Matarazzo, 2010). Braga (2012) realça que a análise das demonstrações analisa e relaciona os resultados das operações, de ajuste com sua composição qualitativa e expressão quantitativa, conferindo os seus resultados com operações advindas podendo assim designar sua atual situação e sua performance futuro.

Apoiado nas informações extraídas das companhias Assaf Neto (2012), pondera que é possível que se tenha uma ampla visão de seu comportamento atual e futuro, da sua conjuntura econômica e financeira, apurando suas operações atuais com as do passado. De acordo com Matarazzo (2010, p. 63), as demonstrações contábeis padronizadas, aplica-se o consequente raciocínio científico para o método de análise:

(1) extraem-se índices das demonstrações financeiras; (2) comparam-se os índices com os padrões; (3) ajustam-se as desiguais informações e chega-se a um diagnóstico ou conclusões; (4) tomam-se decisões. Os índices confirmam a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras que servem de medida, e visam corroborar determinado aspecto da situação econômico-financeira da companhia, a provisionando uma visão ampla desta situação.

Logo após o processo de análise é possível obter informações sobre o desempenho econômico-financeiro da empresa, a competência em relação a utilização de seus recursos, suas tendências e visões, pontos positivos e negativos, variação na rentabilidade e suas causas, e os erros da administração; tais informações são retratadas nos relatórios de análise, engloba uma linguagem descomplicada, facilitando a interpretação e o conhecimento dos usuários (Matarazzo, 2010, p. 63).

Com as informações padronizadas é possível observar e comparar vários aspectos em diferentes ramos de negócios com os mesmos índices, portanto cabe ao gestor tomar a decisão conforme a necessidade da empresa. Após a análise da empresa, o gestor pode usar dos seus recursos e planejamentos para procurar solucionar a dificuldade que a empresa esteja enfrentando no momento. Lembrando que essas decisões e esses cuidados devem ser tomados com cautela, para que no próximo período a empresa tenha assertividade nos seus resultados.

2.4 PRINCIPAIS ÍNDICES E SUA APLICABILIDADE

2.4.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Para Ribeiro (2009) esses quocientes "[...] confirmam o grau de solvência da companhia em resultado da existência ou não de solidez financeira que abone o pagamento dos compromissos tomados com Terceiros". Esses quocientes são denominados e explanados da seguinte forma: (a) Quociente de Liquidez Geral: " [...] serve para detectar a saúde financeira [...] de longo prazo do empreendimento" (Iudícibus, 2010).

Ribeiro (2009) explana que "a interpretação [...] deve ser averiguar se a companhia tem solidez financeira satisfatória para cobrir os compromissos adquiridos de curto e longo prazo tomados com terceiros". Este quociente explica "[...] quanto a companhia tem de Ativo Circulante mais Realizável a Longo Prazo para cada R\$1,00 de Obrigação total" (Ribeiro, 2009).

2.4.2 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE:

O índice revela a capacidade financeira da empresa em cumprir suas obrigações de curto prazo, isto é, a relação entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. É considerado o melhor indicador da situação de liquidez da empresa (Ribeiro, 2009; Iudícibus, 2010).

2.4.3 2.4.3 ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA

É uma variante muito acertada para se medir conservadoramente a conjuntura de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques do numerador, estamos suprimindo uma fonte de incerteza"(Iudícibus, 2010). Ribeiro (2009) conclui a explicação descrevendo ser um importante quocientes usados pelas instituições financeiras para o fornecimento de crédito aos seus clientes".

2.4.4 ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA

Concebe o valor de quanto a companhia dispõem imediatamente para saldar as dívidas de curto prazo" (Iudícibus, 2010).

2.5 QUOCIENTES DE ESTRUTURA DE CAPITALIS

Mesmo conhecidos como quocientes de endividamento, retratam "[...] a posição referente do capital próprio com relação ao capital de terceiros" (Iudícibus, 2010, p. 68).

Para Ribeiro (2009), esses quocientes têm como objetivo evidenciar o nível de endividamento da empresa em resultado das origens dos capitais investidos no Patrimônio".

Ribeiro (2009) explica que esses quocientes " [...] mostram a magnitude que existente entre os Capitais Próprios e os Capitais de Terceiros, sendo medidos com base em valores retirados do Balanço Patrimonial da companhia". Esses quocientes são designados e explicados da seguinte forma:

Ribeiro (2009) explica que esses indicadores mostram a relação existente entre os Capitais Próprios e os Capitais de Terceiros, sendo calculados com base nos valores do Balanço Patrimonial da empresa. Esses quocientes são fundamentais para avaliar a estrutura de capital e a capacidade da empresa em honrar suas obrigações financeiras no curto e médio prazo, proporcionando informações sobre a solidez financeira e a gestão de riscos do empreendimento. Ou seja, "mostra qual a dimensão existente entre Capitais de Terceiros e Capitais Próprios, isto é, como a companhia emprega de Capitais de Terceiros para cada R\$1,00 de Capital Próprio" (Ribeiro, 2009, p. 86).

Quanto à Composição do Endividamento, para Silva (2010, p. 71): "Por meio dessa análise é admissível mensurar o volume de dívidas da companhia com vencimento no curto prazo em relação à dívida total. O autor citado anteriormente esclarece ainda que este indicador [...] consente visualizar o perfil da dívida da empresa".

Ribeiro (2009, p. 91) explica que a Imobilização do Patrimônio Líquido: "O quociente revela qual parcela do Patrimônio Líquido foi empregada para financiar a compra do Ativo Permanente, isto é, quão intensamente a empresa imobilizou no Ativo Permanente para cada R\$1,00 de Patrimônio Líquido".

Ribeiro (2009, p. 92) ainda argumenta que a Imobilização dos Recursos não Correntes: "[...] mostra qual a dimensão existente entre o Ativo Permanente e os Recursos não Correntes, isto é, como a

empresa investiu no Ativo Permanente para cada R\$1,00 de Patrimônio Líquido mais Passivo não Circulante”.

Ribeiro (2009, p. 92) adverte que: "a interpretação deste quociente precisará ser direcionada a averiguar a existência ou não de Capital Circulante Próprio". O autor supracitado aborda que "a interpretação deste quociente deve ser direcionada a conferir se o Capital Circulante Próprio Negativo (ocorre quando o Patrimônio Líquido é inferior ao Ativo Permanente) foi adquirido por empréstimos a longo prazo".

2.6 ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Para Matarazzo (2010, p.103) "os índices deste grupo destacam qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, que preço renderam os investimentos e, assim, qual o grau de êxito econômico da empresa". Ribeiro (2009, p. 62) completa a explicação descrevendo que esses

índices " são calculados com base em valores retirados da Demonstração do Resultado do Exercício e do Balanço Patrimonial". Esses quocientes são denominados e interpretados da seguinte forma:

(a) Giro do Ativo: Iudícibus (2010, p. 98) diz que " este quociente já foi tratado como quociente de rotatividade". Ribeiro (2009, p. 71) esclarece que "esse quociente confirma a proporção existente entre o volume das vendas e os Investimentos totais efetuados na companhia, isto é, quanto a empresa vendeu para cada R\$1,00 de investimento total". Ou seja, pode-se completar que quanto maior o volume de vendas, maior será o giro alcançado pelo Ativo. Matarazzo (2010, p. 105) faz uma advertência importante sobre esse índice: "o sucesso de uma companhia estar amarrado em primeiro lugar de um volume de vendas adequado".

(b) Margem Líquida: Iudícibus (2010, p. 100) explana que "[...] este quociente compara o lucro com as vendas líquidas,". Ribeiro (2009, p. 75) descreve que "o quociente revela a margem de lucratividade adquirida pela empresa em função do seu faturamento, isto é, como a empresa obteve de Lucro Líquido para cada R\$1,00 vendido". Ribeiro (2009, p. 76) faz uma advertência acerca do modo de interpretação do quociente: "a interpretação [...] deve ser direcionada a averiguar a margem de Lucro da empresa em relação às vendas".

(c) Rentabilidade do Ativo: Ribeiro (2009, p. 80) explana que "esse quociente evidencia o potencial de geração de lucros por parte da empresa, isto é, quanto a companhia obteve de lucro líquido para cada R\$1,00 de investimentos totais". Ribeiro (2009, p. 81) esclarece que "a interpretação deste quociente

deve ser direcionada para examinar o tempo necessário para que haja retorno dos Capitais Totais (Próprios e Terceiros) investidos na companhia".

(d) Rentabilidade do Patrimônio Líquido: Ribeiro (2009, p. 85) mostra o que esse quociente significa: "[...] revela qual foi a taxa de rentabilidade obtida pelo Capital Próprio investido na empresa, isto é, quanto a empresa ganhou de Lucro Líquido para cada R\$1,00 de Capital Próprio investido"

Com base na literatura supracitada pode-se observar que estes índices giram em torno do faturamento da empresa, quanto maior o faturamento da empresa, maior a lucratividade e o retorno por cada real investido. Através dos índices de rentabilidade podemos chegar na margem líquida da empresa, ou seja, descobrir a quantidade de serviço ou produto que é preciso faturar para cobrir as despesas e obter lucro. Portanto, pode-se entender que para analisar em quanto tempo a empresa contará com retorno dos investimentos, é aconselhável que faça uma análise de como a empresa vem se comportando nos últimos períodos, e tenha um planejamento de como vai se comportar nos períodos futuros para que obtenha os resultados pretendido no tempo proposto pelos gestores.

2.7 ESTUDOS CORRELACIONADOS

Quadro 1 – Estudos anteriores publicados sobre o tema

Autor/Ano	Objetivos	Resultados
Silva e Neves (2014).	Elaborar uma análise das Demonstrações Contábeis da empresa MRV Engenharia e Participações S/A	Os resultados mostram que a organização está investindo mais em bens de longo prazo, não interferindo em sua capacidade de saldar suas obrigações de curto prazo. Este tipo de comportamento leva a refletir que as organizações estão planejando mais na forma de utilização dos seus recursos monetários.
Silva, Pagnussar, Junior e Cunha (2021)	Verificar os índices de rentabilidade se comportam em três grandes instituições financeiras atuantes no Brasil, conhecidas como bancos, que estão listadas na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão) popularmente conhecida como bolsa de valores, e a partir dessa análise realizar um comparativo entre essas instituições financeiras – Banco do Brasil, Bradesco e Santander.	A partir dos índices de rentabilidade utilizados nesse estudo, constatou que uma dessas instituições possui resultados bem reduzidos se comparados com as outras duas, e que também houve grandes oscilações de índices entre os períodos comparados de cada uma, o que resultou em redução dos índices.

Souza (2023)	Evidenciar a importância e utilidade da análise das Demonstrações Contábeis, ressaltando seu papel nas tomadas de decisões, benefícios administrativos e gerenciais. Foi conduzido um estudo de caso referente à uma cooperativa na área da saúde, no intervalo temporal compreendido entre os anos 2019 a 2022.	A realização desse estudo ressaltou o papel significativo que a Análise das Demonstrações Contábeis desempenha. Através da análise realizada nesse estudo, conseguimos adquirir um entendimento mais profundo da situação econômico-financeira da empresa, revelando índices positivo no geral. Em resumo, considerando todos os aspectos apresentados e tendo em conta as atuais mudanças globais, administradores, gestores e contadores precisam manter-se atentos e conscientes da situação da sua empresa, ao mesmo tempo que procuram ideias estratégias para alcançar objetivos e promover o crescimento da empresa.
Amaral (2021)	O objetivo desse estudo foram: Calcular os indicadores financeiros, e analisar estes indicadores e apresentar as vantagens da aplicabilidade dos mesmos, em uma cooperativa agropecuária.	Os principais resultados da pesquisa foi apresentar os índices de Liquidez, Endividamento, Lucratividade, Rentabilidade e Atividade no período de 2015 a 2019, bem como as respectivas análises e apresentações de vantagens proporcionadas aos gestores da cooperativa a partir da análise das Demonstrações Contábeis do ponto de vista dos Indicadores.

Fonte: Adaptado com base nos estudos (2024).

No Quadro 1 estão listados estudos que relatam a importância das demonstrações contábeis e fazem uso dos índices financeiros para estudo de caso, análises comparativas entre empresas do mesmo setor e verificação da situação patrimonial econômica e financeira das empresas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método empregado foi pesquisa bibliográfica, provenientes de autores atuantes ao meio contábil em referência a Análise das Demonstrações Financeiras. Koche (2010, p. 122): “Na pesquisa bibliográfica o pesquisador irá levantar o conhecimento disponível na área, identificando as teorias produzidas, analisando-as e aferindo sua contribuição para auxiliar a abranger ou explicar o problema objeto da investigação.”

Marconi e Lakatos (2009, p. 43) “A pesquisa bibliográfica se trata de toda bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, artigos científicos, que permita ao pesquisador um reforço na manipulação de suas informações.”

Quanto a abordagem será quantitativa Beuren (2009) a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos [...] este procedimento não é tão profundo na busca de conhecimento da realidade dos fenômenos, uma vez que se preocupa com o comportamento geral dos acontecimentos. As informações para o estudo foram coletadas no site da B3, e foram realizadas as análises através de planilhas em Excel.

Metodologia dos cálculos por índices Quadro 2.

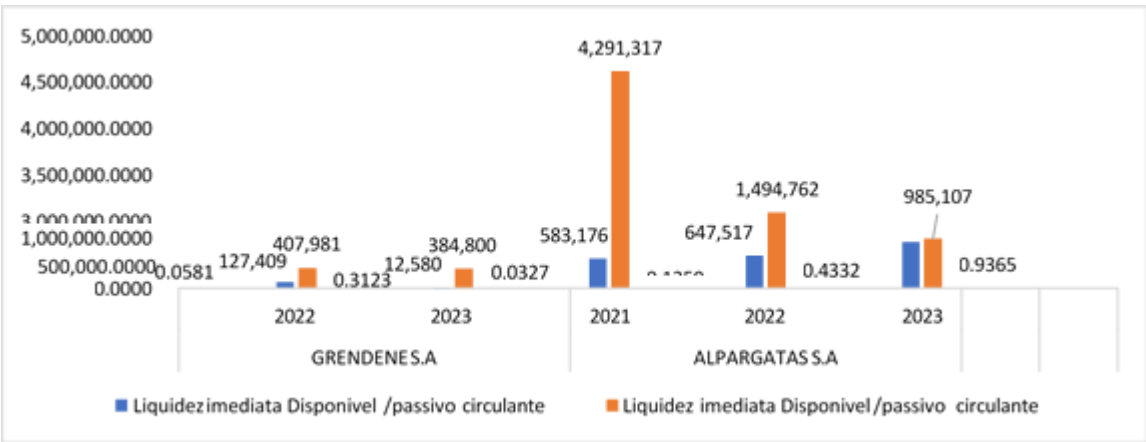
Índices	Fórmula	Interpretação
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Ativo disponível}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo circulante} - \text{estoques} - \text{despesas antecipadas}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto maior melhor
Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Ativo realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}$	Quanto maior melhor
Endividamento	$\frac{\text{Capital de terceiros}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto menor melhor
Composição do endividamento	$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Capital de Terceiros}}$	Quanto menor melhor
Imobilização do Patrimonio Líquido	$\frac{\text{Ativo não circulante} - \text{Ativo Realizável a LP}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto menor melhor
Imobilização dos recursos não correntes	$\frac{\text{Ativo não circulante} - \text{Ativo Realizável a LP}}{\text{Patrimonio Líquido} + \text{Exigível longo prazo}}$	Quanto menor melhor
ROA/ROI Rentabilidade do ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$	Quanto maior melhor
Giro do Ativo	$\frac{\text{Receita líquida}}{\text{Ativo total}}$	Quanto maior melhor
Margem líquida	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita Líquida}}$	Quanto maior melhor
ROE Rentabilidade do Patrimonio Líquido	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimonio Líquido}}$	Quanto maior melhor

Fonte: Adaptado de Silva (ano, p. 155).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com base no exposto, o objetivo da análise é demonstrar a importância da contabilidade gerencial, através do processo de análises, para auxiliar os gestores na tomada de decisão.

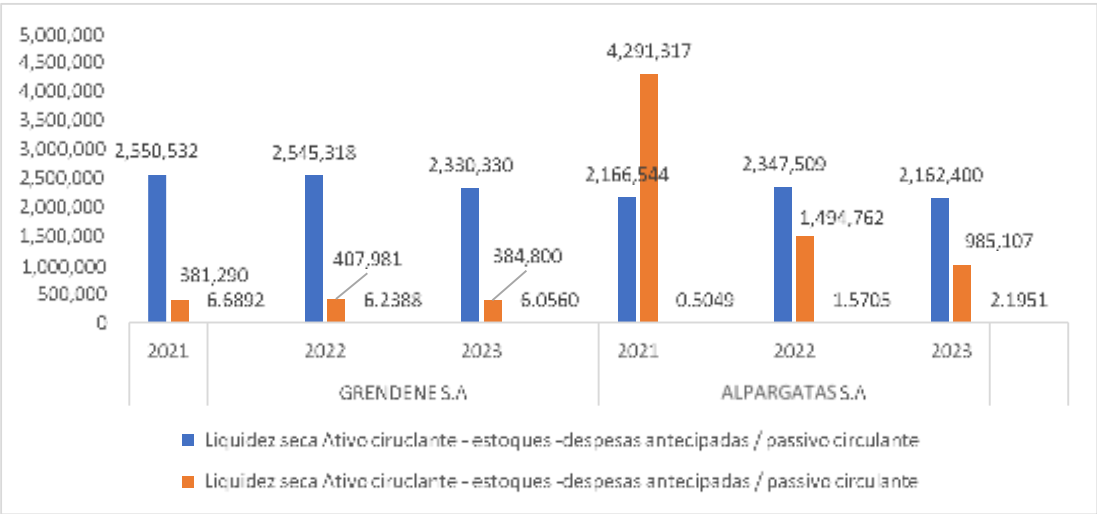
Gráfico 1 - Índices de Liquidez Imediata



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 1 apresenta os índices de liquidez referente ao período 2021 a 2023, observa-se que a companhia Grendene S.A apresenta os índices de liquidez imediata de 0,0581em 2021, 0,3123 em 2022, e 0,0327 em 2023, índices menores que a companhia Alpargatas S.A, que apresenta 0,1359 em 2021, 0,4332 em 2022 e 0,9365 em 2023. Há de se ressaltar que esse não é um dos índices de liquidez dos mais importantes, pois normalmente as empresas mantêm poucos valores disponíveis em Caixa, Bancos e, em contrapartida, as dívidas delas podem ter vencimento de até 360 dias.

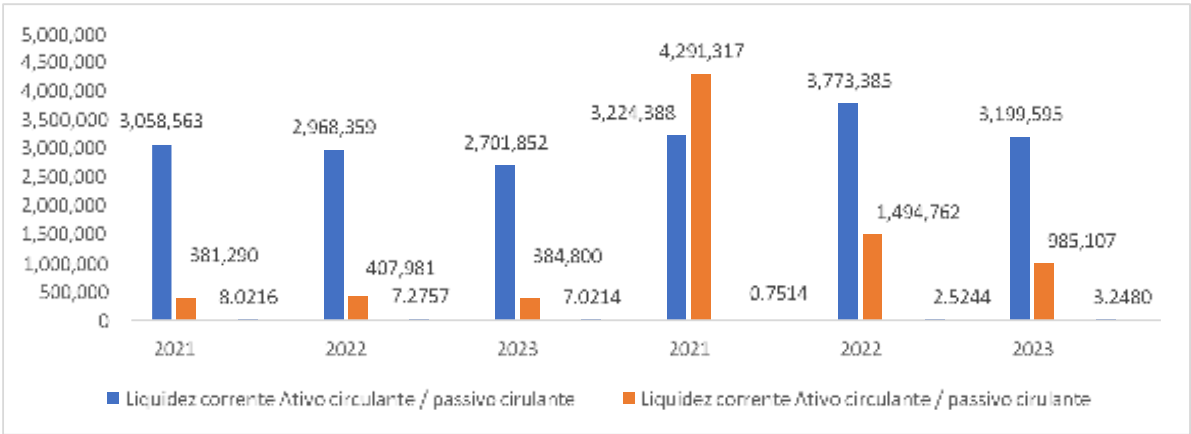
Gráfico 2 – Índice de Liquidez Seca



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 2 apresenta os índices de liquidez seca da companhia Grendene S.A apresenta 6,6892 em 2021, 6,2388 em 2022 6,0560 em 2023, observa-se que os índices do período é maior que os índices companhia Alpargatas S.A que apresentou 0,5049 em 2021, 1,5705 em 2022 e 2,1951 em 2023. O analista deve considerar que existe forte relação desse indicador com o de Liquidez Corrente. Esse indicador é muito útil quando necessitamos ver a capacidade de pagamento da empresa nas situações em que ela tem uma rotação de estoque muito baixa, o que pode refletir uma má gestão sobre o volume de compras de material para revenda ou industrialização.

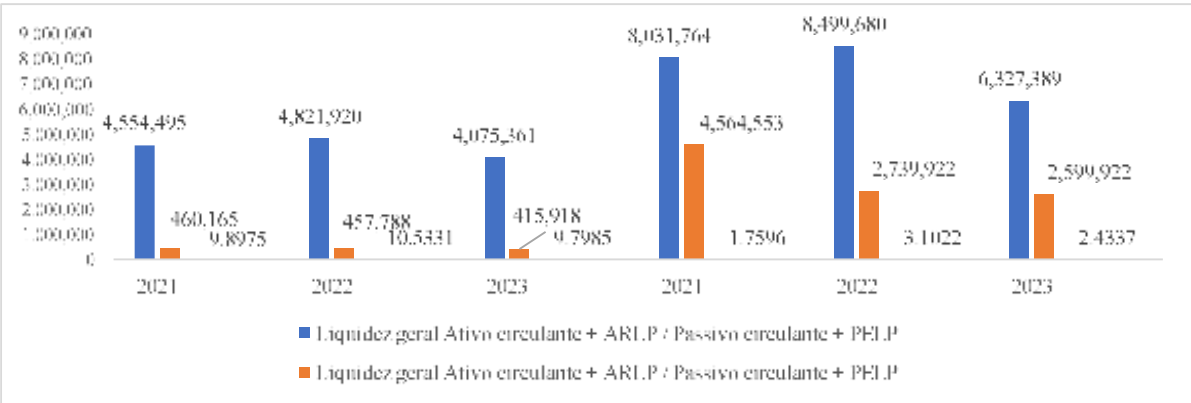
Gráfico 3 – Índices de Liquidez Corrente



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 3 apresenta os índices de liquidez corrente da companhia Grendene S.A apresenta 8,0216 em 2021, 7,2757 em 2022 e 7,0214 em 2023. Observa-se que esses índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas que apresentou 0,7514 em 2021, 2,5244 em 2022 e 3,2482 em 2023. Esse índice demonstra quanto a empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo, comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

Gráfico 4 – Índices de Liquidez Geral



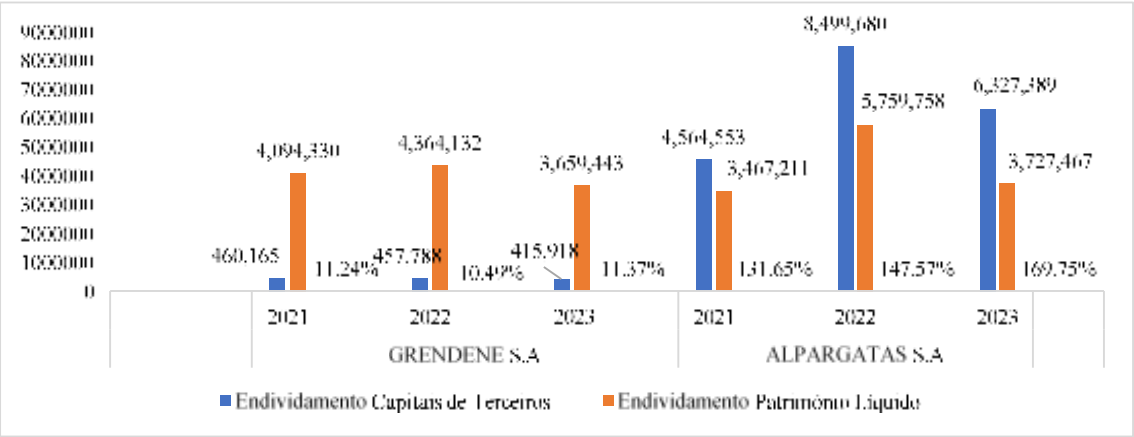
Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 4 apresenta os índices de liquidez geral da companhia Grendene S.A apresenta 9,8975 em 2021, 10,5331 em 2022 e 9,7985 em 2023. Observa-se que esses índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas que apresentou 1,7596 em 2021, 3,1022 em 2023 e 2,4337 em 2023.

Não deve ser esquecido que, existindo a possibilidade de divergência entre as datas de recebimentos e de pagamentos, a análise de longo prazo pode gerar distorções bastante acentuadas. Nesse caso, é

interessante obter a composição e a finalidade dos créditos a receber e dos financiamentos de longo prazo, com vistas a determinar os prazos de realização dos mesmos.

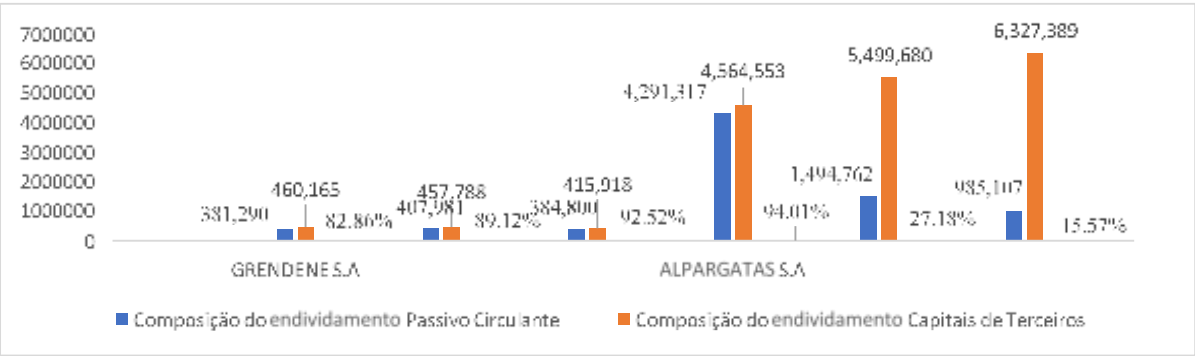
Gráfico 5 - Índices de Endividamento



Fonte: Dados da pesquisa (2024)

O Gráfico 5 apresenta os índices de endividamento no período de 2021 a 2023 a companhia Grendene S.A apresentou 11,24% em 2021, 10,49% em 2022 e 11,37% em 2023, observa-se que os índices de endividamento da companhia Grendene S.A são menores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas S.A que apresentou 131,65% em 2021, 147,57% em 2022 e 169,75% em 2023.

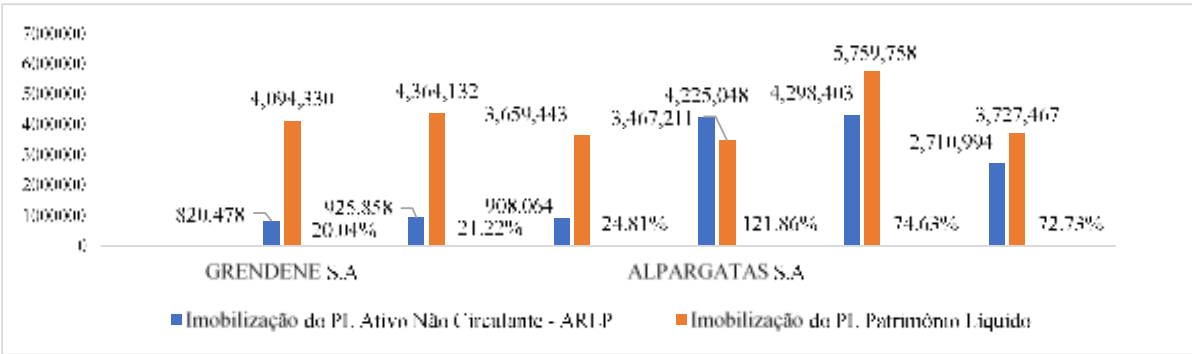
Gráfico 6 – Composição do Endividamento



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 6 apresenta a composição do endividamento das empresas Companhia Grendene S.A apresentou 82,86% em 2021, 89,12% em 2022 e 92,52% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 94,01% em 2021, 27,18% em 2022 e 15,27 em 2023. O estudo desse indicador permite a visualização do perfil da dívida da empresa.

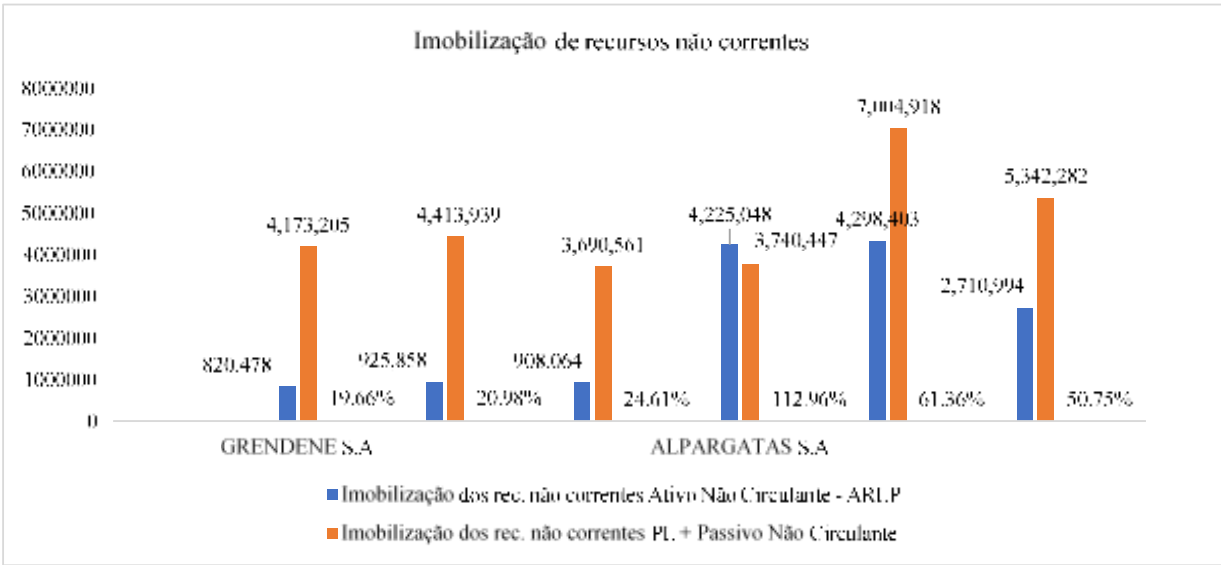
Gráfico 7 - Imobilização do patrimônio Líquido



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 7 apresenta a imobilização do patrimônio líquido da companhia Grendene S.A apresentou 20,04% em 2021, 21,22% em 2022 e 24,81% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 121,86% em 2021, 74,63% em 2022 e 72,73% em 2023. Quanto mais uma empresa investir no Ativo Permanente, mais ela se torna dependente de capitais de terceiros para o seu capital de giro.

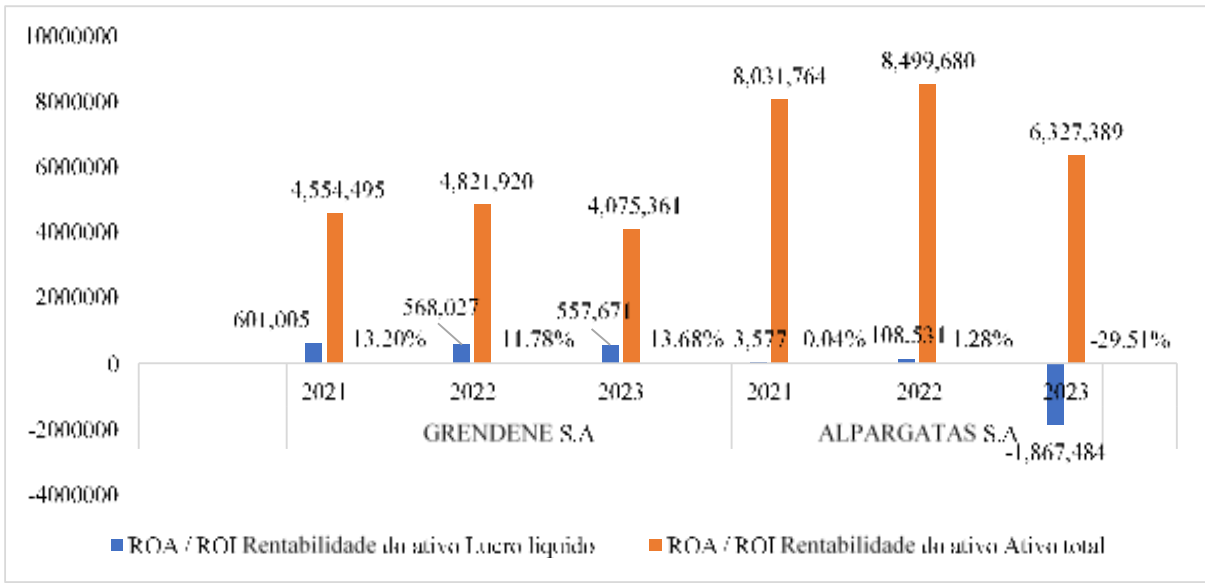
Gráfico 8 – Imobilização de recursos não correntes



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 8 apresenta a imobilização de recursos não correntes da companhia Grendene S.A apresentou 19,66% em 2021, 20,98% em 2022 e 24,61% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 112,96% em 2021, 61,36% em 2022 e 50,75% em 2023. Quando esse índice se apresentar igual ou inferior a 100%, teremos a evidência de que a empresa vem financiando seu Capital de Giro com recursos de longo prazo.

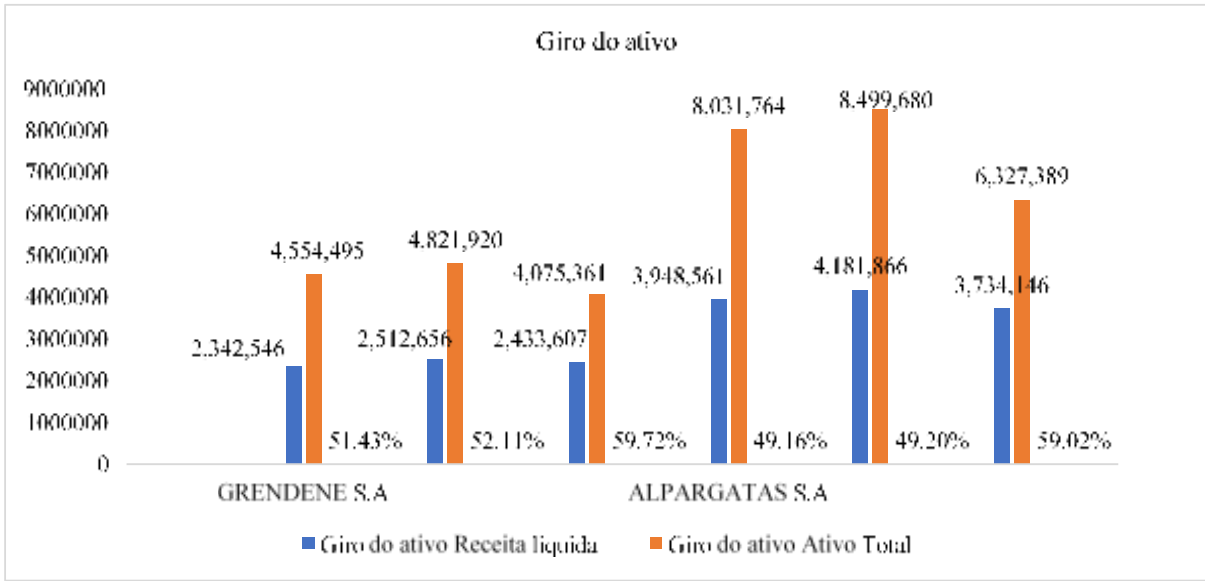
Gráfico 9 - Rentabilidade a Rentabilidade do Ativo (ROA)



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 9 apresenta os índices de rentabilidade a rentabilidade do ativo (ROA) companhia Grendene S.A, apresentou 13,20% em 2021, 11,78% em 2022 e 13,68% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 0,04% em 2021, 1,28% em 2022, e (-29,51%) em 2023. O empresário ou investidor espera que o capital investido seja adequadamente remunerado e, por outro lado, os financiadores ou fornecedores de capital desejam ter a certeza de que o financiado é capaz de gerar lucro suficiente para remunerar seus ativos e ainda honrar os financiamentos.

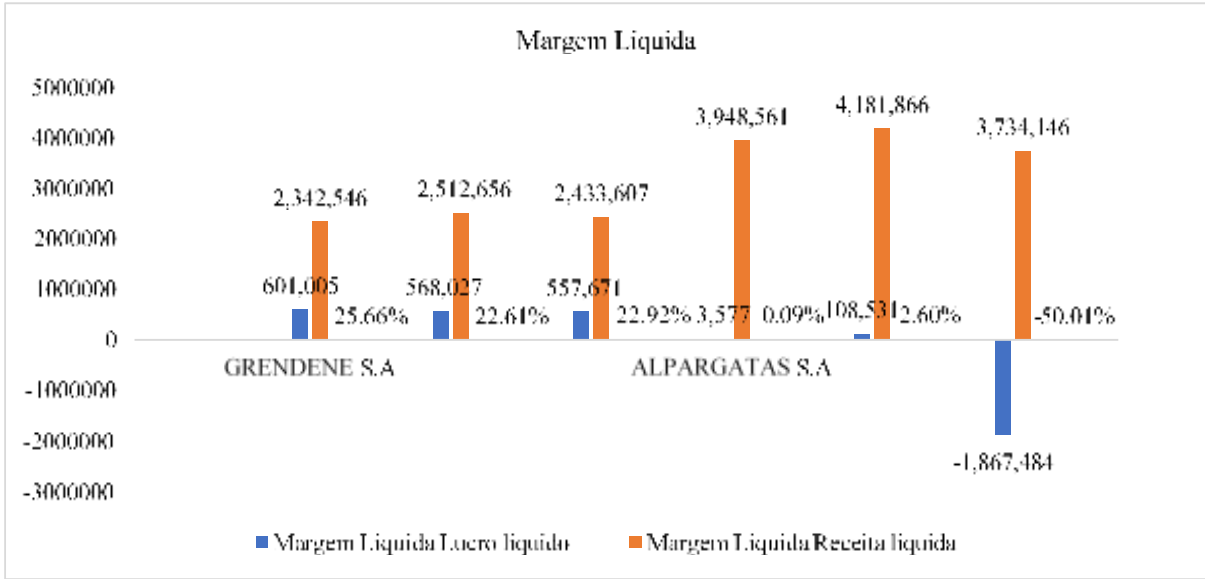
Gráfico 10 – Giro do ativo



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

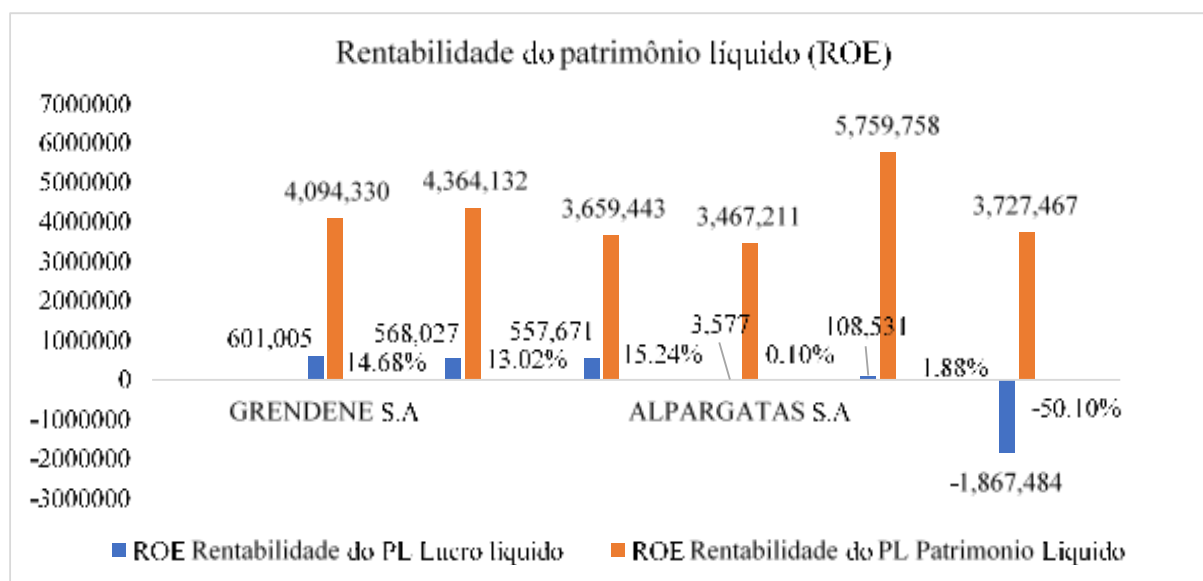
O gráfico 10 apresenta o giro do ativo da companhia Grendene S.A apresentou 51,43% em 2021, 52,11% em 2022, 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 49,16% em 2021, 49,20% em 2022 e 59,02% em 2023. Esse indicador estabelece a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, expressando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados, ou seja, a produtividade dos investimentos totais (ativo total).

Gráfico 11 – Margem líquida



Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O Gráfico 11 apresenta indicador margem líquida da companhia Grendene S.A apresentou 25,66% em 2021, 22,61% em 2022 e 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 0,09% em 2021, 2,60% em 2022 e (-50,01%) em 2023. O analista deverá estar atento aos seguintes aspectos para esse indicador: Volume de despesas ou receitas não operacionais, os quais podem distorcer o resultado. Os critérios de avaliação de estoques e de apropriação de custos podem interferir no valor do CMV (ou CPV) e, portanto, no lucro.

Gráfico 12 - Rentabilidade do patrimônio líquido (ROE)

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

O gráfico 12 apresenta o indicador rentabilidade do patrimônio líquido (ROE), a companhia Grendene S.A apresentou 14,68% em 2021, 13,02% em 2022 e 14,24% em 2023. A companhia

Alpargatas S.A apresentou 0,10% em 2021, 1,88% em 2022 e (-50,10%) em 2023. Esse indicador apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa, ficando patente o prêmio do investidor ou proprietário pelo risco de seu empreendimento quando o indicador (taxa) obtido é superior à taxa média de juros do mercado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa propôs apresentar o desempenho econômico-financeiro das empresas do ramo calçadista listadas na B3, Grendene S.A e Alpargatas S.A através dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento com intuito de identificar qual empresa obteve melhor desempenho.

Nesse contexto, com a realização do presente estudo, foi possível constatar através dos Índices de Liquidez imediata, gráfico 1 que as empresas apresentaram no período analisado, os índices de liquidez imediata observam-se que a companhia Grendene S.A apresenta os índices de liquidez imediata menores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice quanto maior melhor a companhia Alpargatas S.A obteve melhor desempenho em relação aos índices liquidez.

Esse índice tem maior significado quando o analisado de forma conjunta com o fluxo mensal de caixa das empresas, ou utilizar a média dos saldos mensais das contas, fugindo, assim, de situações anormais que porventura tenham ocorrido à véspera do levantamento do Balanço.

A liquidez seca apresentada no gráfico 2 observa-se que os índices da companhia Grendene S.A são maiores que os índices companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice quanto maior melhor a companhia Grendene S.A, obteve melhor desempenho.

A liquidez corrente gráfico 3, observa-se que da companhia Grendene S.A obteve índices são maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas.

Considerando esses aspectos, podemos concluir que esse índice tende a ser mais preciso quando existe um equilíbrio entre os índices que apuram o Prazo Médio de Rotação dos Estoques (PMRE) e o Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV).

O índice de liquidez geral gráfico 4, observa-se da companhia Grendene S.A apresenta índices maiores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas. Não deve ser esquecido que, existindo a possibilidade de divergência entre as datas de recebimentos e de pagamentos, a análise de longo prazo pode gerar distorções bastante acentuadas.

Em relação aos índices de endividamento gráfico 5 observa-se que os índices de endividamento da companhia Grendene S.A são menores que os índices apresentados pela companhia Alpargatas S.A.

Uma das marcas das empresas falidas (insolventes) é o seu alto grau de endividamento. Porém, a causa da falência não se restringe ao endividamento, mas a uma série de outros fatores, como, por exemplo: má gestão, falta de organização, má aplicação dos recursos disponíveis (próprios ou de terceiros), projetos malsucedidos, entre outros.

O índice composição do endividamento gráfico 6 no período analisado, a Grendene S.A apresentou índice menor em 2021, e maiores em 2022 e 2023, ao interpretar esse índice quanto menor melhor, observa-se que a companhia Alpargatas S.A tem menores índices em 2022 e 2023.

É importante que o analista identifique as causas determinantes das variações nesses indicadores através da leitura do Relatório da Administração e das Notas Explicativas, além de observar as variações ocorridas na estrutura do Ativo e Passivo Exigível, através da Análise Vertical.

O índice imobilização do patrimônio líquido gráfico 7 da companhia Grendene S.A apresentou índices menores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como menor melhor observa-se que a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho.

Havendo uma real necessidade de investimento no Ativo Permanente, as empresas devem sempre buscar a melhor forma de financiamento. Normalmente financiamentos com longo prazo de vencimento, cujas taxas de juros tendem a ser menores, em razão dos bens financiados servirem como garantia, deixando os recursos próprios para serem aplicados no Capital de Giro. O índice imobilização de recursos não correntes gráfico 8 da companhia Grendene S.A apresentou índices menores que a companhia Alpargatas S.A apresentou, ao interpretar esse índice como menor melhor observa-se que a companhia Grendene S.A teve melhor desempenho.

Quando esse indicador for superior a 100%, teremos a evidenciação de que o PL + ELP não apresenta valor suficiente para cobrir os investimentos no Ativo Permanente, o que logicamente nos leva a concluir que eles foram adquiridos com recursos do Disponível ou, ainda, financiados com recursos de terceiros com vencimento no curto prazo, trazendo reflexo para o nível de liquidez da empresa.

Os índices de rentabilidade o ativo (ROA) gráfico 9 a companhia Grendene S.A, apresentou índices maiores que companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como maior melhor observa-se que o melhor desempenho foi da companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho, haja visto que a companhia Alpargatas apresentou prejuízo em 2023 no valor de R\$ (-1.867.484).

Essa análise busca a identificação do retorno sobre o investimento total, o retorno sobre as vendas e o retorno sobre o capital próprio, portanto, uma avaliação não apenas da produtividade, mas, sobretudo, sobre as vendas e o retorno sobre o capital próprio, portanto, uma avaliação não apenas da produtividade, mas, sobretudo, da lucratividade do negócio, e eficiência da gestão dos seus investimentos totais (ativos).

O giro do ativo gráfico 10 da companhia Grendene S.A apresentou 51,43% em 2021, 52,11% em 2022, 22,92% em 2023. A companhia Alpargatas S.A apresentou 49,16% em 2021, 49,20% em 2022 e 59,02% em 2023, a análise de interpretação quanto menor melhor a companhia Alpargatas apresentou melhores índices.

Nos casos em que ocorra mudança significativa no valor do saldo do ativo total de um exercício para o outro, devemos utilizar o saldo médio destes na composição do índice. No estudo dessa pesquisa não houve valores significativos no ativo total das duas companhias.

O indicador margem líquida gráfico 11 da companhia Grendene S.A apresentou índices maiores que a companhia Alpargatas S.A, ao interpretar esse índice como maior melhor a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho.

O analista deverá estar atento aos seguintes aspectos: referentes ao volume de despesas ou receitas não operacionais, os quais podem distorcer o resultado, E os critérios de avaliação de estoques e de apropriação de custos podem interferir no valor do CMV (ou CPV) e, portanto, no lucro.

Em relação ao indicador rentabilidade do patrimônio líquido (ROE), gráfico 12 a companhia Grendene S.A apresentou índices maiores que a companhia Alpargatas S.A a interpretação do índice de quanto maior melhor companhia Grendene S.A apresentou melhor desempenho.

Se não houver aporte de capital ao longo do exercício ou outras modificações significativas na estrutura do PL, o analista poderá optar por mediar a relação direta entre o Lucro Líquido do Exercício e o saldo do Patrimônio Líquido.

Diante dos resultados encontrados na pesquisa, a companhia Grendene S.A obteve melhor desempenho nos índices analisados. Importante salientar que os gestores e administradores precisam estar atentos e envolvidos na implementação de estratégias que visam o alcance do crescimento organizacional.

Em relação a estudos futuros recomento a análises de outros índices como, Necessidade de Capital de Giro (NCG), Capital Circulante Líquido (CCL), e os prazos de recebimento de duplicatas, o giro dos estoques, e o prazo de pagamento de fornecedores entre outros indicadores não utilizados nessa pesquisa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico- financeiro. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRAGA, Hugo Rocha. Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BRASIL. Lei 11.638/08. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm. Acesso em: 6 maio 2024.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. NBCT 19.41. Foi publicada ontem no DOU a Resolução 1255do CFC que aprova a NBC 19.41 que trata da contabilidade para pequenas e medias empresas. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/forum/contabilidade/31607/nbc-t-19-41/>. Acesso em: 10 maio 2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de balanços. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KOCHE, José Carlos. Fundamentos de metodologia científica. 27. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2010.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Metodologia do trabalho científico. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. Análise das demonstrações contábeis: Contabilidade empresarial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, José Gilberto; DINIZ, Josedilton Alves. Análise didática das demonstrações contábeis. 1. Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise financeira de balanços: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010

PADOVEZE, Clóvis Luís. Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. Estrutura e análise de balanços fácil. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SILVA, Alexandre Alcantara da. Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SILVA, Alexandre Alcantara. Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis. São Paulo: Atlas, 2016.

WALL, Alexander. Study of barometric. Publicado no Federal Reserve Bulletin, 1919. Disponível em: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/1910s/frb_031919.pdf. Acesso em: 2 maio 2024.

Capítulo 7



10.37423/250309761

MODELO FLEURIET UTILIZADO NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM EMPRESAS LIGADAS A AGRICULTURA LISTADAS NA B3

Eslayne Karla de Mattos

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

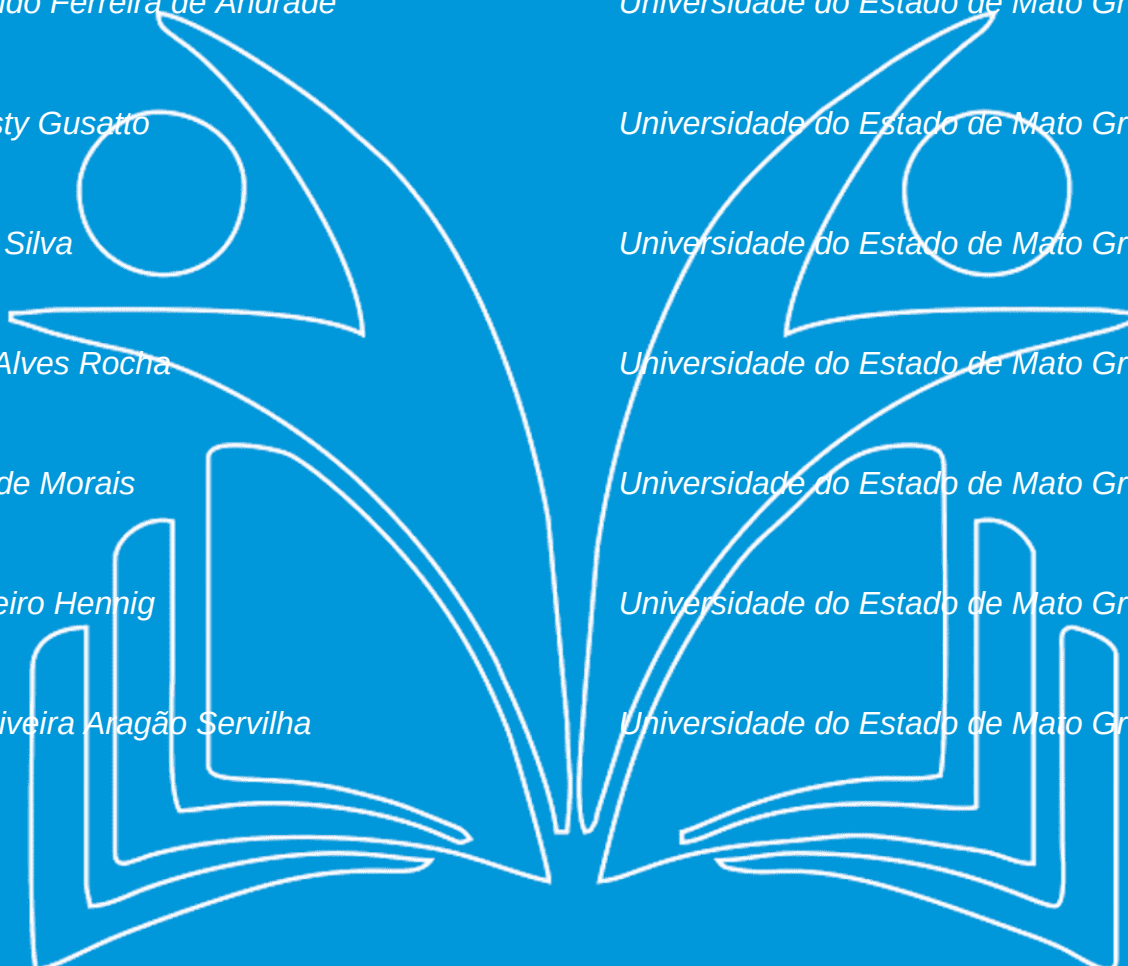
Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: Este trabalho teve como objetivo avaliar a situação econômico-financeira das empresas do setor de consumo não cíclico, especificamente ligadas à agricultura e listadas na bolsa de valores B3 do novo mercado, com base na aplicação do Modelo Fleuriet. O foco da análise concentrou-se nas variáveis: Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (ST), considerando as demonstrações financeiras dos exercícios de 2008 a 2023. O estudo adotou uma abordagem qualitativa e quantitativa, reclassificando os balanços patrimoniais das empresas, a fim de fornecer uma visão dinâmica da sua saúde financeira e capacidade de gestão de liquidez e solvência. A pesquisa revelou diferenças significativas entre as empresas analisadas, com algumas apresentando resultados sólidos e outras enfrentando sérios riscos financeiros. A eficiência na gestão do capital de giro foi identificada como um fator-chave para a sustentabilidade de longo prazo, especialmente em um setor vulnerável a fatores externos, como oscilações econômicas e mudanças climáticas.

Palavras-chave: Modelo Fleuriet; Capital de giro; Análise financeira; Agronegócio; Empresas listadas; B3.

1 INTRODUÇÃO

À medida que as empresas crescem, a complexidade da gestão aumenta. Além disso, o ambiente competitivo em que os negócios estão inseridos exige a profissionalização da administração, com a implementação de métodos e ferramentas de planejamento e controle que melhorem o desempenho organizacional (SEBRAE, 2023).

No setor do agronegócio, a Agricultura 4.0 destaca-se como a principal transformação digital, baseada na adoção de tecnologias avançadas que automatizam processos e promovem análises em larga escala na produção agrícola (Manual de Boas Práticas de Gestão Financeira para o Agronegócio, 2024).

O gestor financeiro deve dominar os índices econômico-financeiros e conhecer profundamente as demonstrações financeiras. Esses índices possibilitam não apenas a análise

da situação atual da empresa, mas também a projeção de lucros e dividendos futuros (MEDEIROS, 2018). São relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, oferecendo informações que não são imediatamente perceptíveis (SILVA, 2013). Sanvicente (2011) destaca que a gestão financeira envolve a maximização dos retornos aos acionistas, mantendo, simultaneamente, um nível adequado de liquidez. Para isso, novos conceitos e ferramentas têm sido desenvolvidos, capacitando os gestores na tomada de decisões que gerem retornos superiores aos custos de capital aplicados (VIEIRA, 2008).

Dentro desse contexto, o capital de giro assume um papel fundamental na performance operacional das empresas. Segundo Neto e Silva (2011), ele representa, em média, metade dos ativos absolutos das empresas. A administração inadequada do capital de giro pode gerar dificuldades financeiras e até mesmo levar à insolvência.

Assim, muitas empresas têm adotado metodologias financeiras mais estruturadas, buscando qualificar o processo decisório em relação à captação e aplicação de recursos. Os setores de consumo cíclico e não cíclico classificam as empresas de acordo com a sensibilidade de seus produtos ou serviços às flutuações econômicas

Consumo cíclico: Refere-se a bens e serviços cuja demanda é diretamente afetada pelo desempenho da economia. Quando há crescimento econômico, o consumo de produtos como automóveis, eletrodomésticos e entretenimento aumenta. Em contrapartida, em períodos de recessão, a demanda por esses produtos tende a cair .

Consumo não cíclico: Inclui bens e serviços essenciais, cuja demanda permanece relativamente estável, independentemente do cenário econômico. Exemplos incluem alimentos, produtos de higiene, medicamentos e outros itens básicos.

Este trabalho foca no setor de consumo não cíclico, especificamente no agronegócio, que fornece produtos fundamentais, pouco sujeitos às oscilações da economia, e que compõem o novo mercado listado na B3. Diante desse cenário, a presente pesquisa busca responder à seguinte questão: Qual é a situação financeira das empresas do setor de consumo não cíclico no ramo agrícola listadas na B3?

O objetivo geral da pesquisa foi analisar o desempenho do capital de giro das empresas do setor de consumo não cíclico no agronegócio listadas na B3 do novo mercado no período de 2008 a 2023, utilizando o modelo Fleuriet. Os objetivos específicos foram: a) reclassificar os balanços patrimoniais do período de 2008 a 2023 para análise dinâmica financeira, com base no modelo Fleuriet; b) avaliar os indicadores financeiros das empresas do setor de consumo não cíclico no agronegócio e c) demonstrar a situação financeira das companhias por meio das variáveis: capital de giro (CDG), necessidade de capital de giro (NCG) e saldo de tesouraria (ST).

O setor agrícola enfrenta vulnerabilidades decorrentes do aumento da demanda global por alimentos, água e energia, além dos impactos das mudanças climáticas. Essas questões representam desafios significativos para a sustentabilidade da produção, dos ecossistemas e dos serviços oferecidos à sociedade (MCCARTHY et al., 2001).

O Painel Intergovernamental sobre Mudança Climática (IPCC) define vulnerabilidade como o grau de suscetibilidade de um sistema aos efeitos adversos das mudanças climáticas, incluindo sua capacidade de adaptação (MCCARTHY et al., 2001).

Nesse contexto, o objetivo fundamental da agricultura transcende o aumento da produtividade, incluindo a eficiência no uso da terra, dos recursos financeiros e da mão de obra. A integração de variáveis climáticas, tecnológicas e de gestão da propriedade rural permite uma abordagem mais precisa e harmônica.

A pesquisa também se justifica pela carência de estudos, na literatura brasileira, sobre o modelo Fleuriet aplicado ao mercado de capitais, especialmente no setor do agronegócio, onde a agricultura é uma atividade altamente dependente de fatores climáticos, por isso a mudança no clima pode afetar a produção agrícola de várias formas: mudança na severidade de eventos extremos, no número de

graus-dia de crescimento devido às alterações na temperatura do ar, modificação na ocorrência e na severidade de pragas e doenças, dentre outros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TRAJETÓRIA DA AGRICULTURA BRASILEIRA

Nas décadas de 1960 e 1970, o Brasil vivia processos de industrialização e urbanização e de forte crescimento econômico, que, contudo, não encontravam correspondência no setor agrícola do País, caracterizado então por baixa produtividade. Parte considerável do abastecimento interno de alimentos provinha das importações. Por falta de tecnologia adaptada à produção tropical, os cerrados eram áreas marginais na produção agrícola. A migração rural- urbana se intensificou de maneira impressionante, fruto da imensa pobreza rural nacional (EMBRAPA, 2018).

Com o intuito de garantir segurança alimentar à população (crescentemente urbana) e reduzir os preços dos alimentos, o governo instituiu políticas para aumentar a produção e a produtividade agrícola, incluindo investimentos públicos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), extensão rural e crédito rural subsidiado (CHADDAD, 2017).

Além disso, os produtores rurais, com determinação para assumir riscos e empreender, tiveram papel preponderante para que o setor agrícola brasileiro experimentasse rápido desenvolvimento, tendo sido também importantes as diversas formas de organização dos produtores e das cadeias produtivas. De fato, a organização e o intenso processo de modernização das cadeias produtivas do agronegócio fizeram com que os elos anteriores e posteriores às atividades agrícolas, como os de produção de insumos, processamento e distribuição, apresentassem importância cada vez maior no Produto Interno Bruto (PIB). Em 2016, o agronegócio como um todo representou 23,6% do PIB, (enquanto a produção agrícola per se respondeu por apenas 5% desse montante) e foi responsável por 45,9% do valor das exportações, gerando um saldo comercial de US\$71 bilhões (Projeções..., 2017). No mesmo ano, esse setor foi responsável por 19 milhões de pessoas ocupadas, o que representou quase metade (9,09 milhões) dos trabalhadores no segmento primário. A agroindústria e serviços empregaram, respectivamente, 4,12 milhões e 5,67 milhões de pessoas, enquanto 227,9 mil pessoas estavam ocupadas no segmento de insumos do agronegócio (BARROS, 2017).

2.2 ANÁLISE DINÂMICA DO CAPITAL DE GIRO

O conceito de capital de giro, também chamado de capital circulante líquido, refere-se aos recursos contínuos da empresa, geralmente identificados como aqueles que podem ser convertidos em dinheiro no período máximo de um ano. Esses recursos são, em geral, encontrados nas contas de disponibilidades, valores a receber e estoques. De maneira mais abrangente, o capital de giro corresponde aos fundos que uma empresa precisa para financiar suas operações, desde a aquisição de matérias-primas ou mercadorias até o recebimento proveniente das vendas (FERREIRA et al., 2011).

Essa perspectiva cíclica do processo operacional de uma empresa engloba as atividades de compra, pagamento, produção, venda e recebimento (Padoveze; Benedicto, 2011). A gestão do capital de giro envolve o planejamento e controle dos recursos financeiros investidos no ativo circulante das organizações.

Esses recursos advêm de diferentes obrigações com vencimento a curto prazo, representadas no passivo circulante, além de excessos das exigências de longo prazo e do patrimônio líquido, de forma semelhante aos ativos não circulantes (BRAGA, 1991). A análise do capital de giro é dividida em duas abordagens: análise tradicional e análise dinâmica. A análise tradicional utiliza indicadores financeiros de liquidez e endividamento, enquanto a abordagem dinâmica emprega indicadores que separam as atividades em financeiras, operacionais e de longo prazo (FLEURIET; KEHDY; BLANC, 2003).

Na análise tradicional, os índices de liquidez confirmam a capacidade da empresa de cumprir suas obrigações. Assaf Neto (2015, p. 50) afirma que “o estudo da liquidez busca avaliar a capacidade da empresa de saldar suas dívidas, ou seja, sua condição financeira de quitar, no vencimento, todos os compromissos assumidos.”

Conforme Filho (2007), segundo Fleuriet (2003), a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante é conhecida como Capital de Giro (CDG) e também é amplamente referenciada na literatura como Capital Circulante Líquido. Embora essa visão seja apropriada, ela se mostra limitada quando se busca uma análise mais aprofundada do CDG.

Por outro lado, os indicadores de endividamento comparam as fontes de financiamento, visando demonstrar a relação entre o capital próprio e o capital de terceiros (IUDÍCIBUS, 2018).

Quadro 1 - Modelo Fleuriet do balanço patrimonial

ATIVO			PASSIVO		
Contas Erráticas	Ativo Circulante		Contas Erráticas	Passivo Circulante	
	Financeiro (ACF)	Caixa e Equivalentes de Caixa		Financeiro (PCF)	Empréstimos bancários, financiamentos de curto prazo,
		Aplicações Financeiras de Curto prazo			Dividendos
Contas Cíclicas	Ativo Circulante Operacional (ACO)	Clientes	Contas Cíclicas	Passivo Circulante Operacional (PCO)	Fornecedores
		Estoque			Obrigações Trabalhistas
		Despesas Antecipadas			Impostos
Contas não Cíclicas	Ativo Fixo (ATF)	Aplicações financeiras de Longo prazo	Contas não Cíclicas	Passivo Não Circulante (PNC)	Obrigações com terceiros localizadas no longo prazo, como empréstimos e financiamentos.
		Participações em outras empresas investimentos			Patrimônio Líquido (PL)
		Bens de natureza permanente, Imobilizado e Intangível			

Fonte: FLEURIET; KEHDY; BLANC, 2003

O Modelo Fleuriet se propõe a analisar o investimento em capital de giro e sua administração, com base nas informações obtidas nas demonstrações contábeis das companhias (SATO, 2007). Para isso, este modelo acrescentou ao conceito clássico de Capital de Giro Líquido (CCL = Ativo circulante – Passivo circulante), os conceitos de Necessidade de Capital de Giro (NCG) e de Saldo de Tesouraria (ST) (FLEURIET; KEHDY; BLANC, 2003).

Algumas contas, quando avaliadas solitariamente ou em semelhança a outras contas, proporcionam movimentação tanto lenta que, em uma apreciação de curto prazo, podem ser acatadas como permanentes ou não cíclicas (MACHADO et al., 2005). Dessa configuração, o Modelo Fleuriet acoberta uma nova forma dos ativos e passivos circulantes no balanço

patrimonial, dividindo-os em dois grupos: ativos circulantes financeiros (ACF) ou erráticos, e ativos circulantes operacionais (ACO) ou cíclicos. A própria classificação seria empregada para os passivos circulantes, transformando-os em passivos circulantes financeiros (PCF) ou erráticos, e passivos circulantes operacionais (PCO) ou cíclicos, conforme apresentado no Quadro 2.

Quadro 2 - Modelo Fleuriet do balanço patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Contas Erráticas ou Financeiras	Contas Erráticas ou Financeiras
Numerários em caixa	Duplicatas descontadas
Bancos	Empréstimos bancários a curto prazo
Aplicações financeiras	Dividendos
	Imposto de renda a pagar
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Contas cíclicas ou operacionais	Contas cíclicas ou operacionais
Duplicatas a receber	Fornecedores
Estoques	Salários e encargos sociais
Adiantamento a fornecedores	Impostos e taxas sobre operações
Ativo não circulante	Passivo não circulante
Contas não cíclicas ou permanentes	Contas não cíclicas ou permanentes
Realizável a longo prazo	Exigível a longo prazo
Investimentos	Debêntures
Imobilizado	Patrimônio Líquido

Fonte: (Fleuriet; Kehdy; Blanc, 2003).

Ao comparar a estrutura do balanço patrimonial apresentada no quadro 1 com a estrutura convencional, nota-se que a principal diferença reside na divisão das contas do ativo e do passivo circulante, levando em conta sua relação com as atividades operacionais da empresa. Dessa forma, Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003) destacam que seu modelo se distingue do modelo tradicional de capital circulante líquido (CCL), pois, em vez de considerar o CCL, que inclui todos os ativos e passivos de curto prazo, adotam o conceito de Necessidade de Capital em Giro (NCG) ou Necessidade de Investimento em Giro (NIG), conforme ilustrado no Quadro 3.

Quadro 3 - Comparativo CCL versus NCG

ATIVO	PASSIVO ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	<u>Passivo Circulante</u> CCL <u>Ativo Cíclico</u> Ativo Financeiro	<u>Passivo Cíclico</u> NCG

Ativos não circulantes	Passivos não circulantes Ativos não cíclico	Passivos não cíclico
---------------------------	---	-------------------------

Fonte: Batistella (2016, p. 9)

Para entender melhor essas reclassificações, é fundamental esclarecer os conceitos apresentados pelo Modelo Fleuriet, que incluem Necessidade de Capital de Giro (NCG), Capital de Giro (CDG) e Saldo de Tesouraria (ST).

2.3 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

Matarazzo (2008, p. 337) considera o conceito de Necessidade de Capital de Giro (NCG) como “essencial para a análise financeira da empresa, englobando não apenas a análise de caixa, mas também as estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade”. De acordo com Machado et al. (2005), geralmente as saídas de caixa em uma empresa acontecem antes das entradas. Isso resulta em uma necessidade contínua de aplicação de fundos, evidenciada pela diferença entre o valor das contas operacionais do ativo circulante e as contas operacionais do passivo circulante. Essa necessidade de recursos é chamada de Necessidade de Capital de Giro (NCG), também referida como Necessidade Líquida de Capital de Giro (NLCDG), Investimento Operacional em Giro (IOG) ou Necessidade de Investimento em Capital de Giro (NIG).

O montante da NCG indica a quantidade de recursos necessária para sustentar a operação dos negócios. As contas que compõem a NCG são referentes a operações de curto prazo e se diferenciam das contas do ativo não circulante, que são resultado de decisões de longo prazo e apresentam uma recuperação mais lenta do capital investido (OLINQUEVITCH; SANTI FILHO, 2004).

Segundo Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003), o conceito de NCG surge da necessidade de caixa, já que, durante o ciclo financeiro da empresa, as saídas de caixa precedem as entradas. Assim, a NCG varia de acordo com o ciclo financeiro e o volume de vendas da empresa, podendo ser expressa pela seguinte fórmula:

$$NCG=CF\times VL$$

Onde CF representa o ciclo financeiro e VL as vendas líquidas. Algebricamente, a NCG pode ser definida pela seguinte expressão:

$$NCG=NDC-ACO-PCO$$

Sendo ACO o Ativo Circulante Operacional e PCO o Passivo Circulante Operacional.

2.3 CAPITAL DE GIRO

Assaf Neto (2008) destaca que existem diversas interpretações sobre o conceito de Capital de Giro, dependendo dos critérios e propósitos do estudo. Segundo Assaf Neto (2010), o Capital de Giro é definido como o ativo circulante de uma empresa.

No modelo tradicional, ele é entendido como a alocação de recursos, resultante da diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, sendo denominado Capital Circulante Líquido (CCL) ou Capital de Giro Líquido (CGL) (Assaf Neto, 2010). De acordo com a visão de Fleuriet, o Capital de Giro (CDG) é constituído pela diferença entre o que ele denomina de passivo permanente ou não-cíclico (Passivo Não-Circulante e Patrimônio Líquido) e o ativo permanente ou não-cíclico (Ativo Não-Circulante) (Mesquita, 2008).

Matematicamente, o CDG pode ser expresso como: $CDG = PP - AP$, onde PP representa o Passivo Permanente e AP o Ativo Permanente.

2.4 SALDO DE TESOURARIA

Machado et al. (2005) apontam que essa variável demonstra o nível de utilização de recursos de curto prazo de terceiros para financiar a NCG. Ela é definida como a diferença entre o Ativo Circulante Financeiro (ACF) e o Passivo Circulante Financeiro (PCF), sendo representada pela seguinte equação:

$ST = ACF - PCF$, onde ACF se refere ao Ativo Circulante Financeiro e PCF ao Passivo Circulante Financeiro.

Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003) explicam que o Saldo de Tesouraria também pode ser determinado pela diferença entre o Capital de Giro e a Necessidade de Capital de Giro, conforme a equação:

$ST = CDG - NCG$, onde CDG significa Capital de Giro e NCG Necessidade de Capital de Giro.

Grabin (2005) destaca que o modelo dinâmico reflete o impacto nas condições econômico-financeiras de uma série de decisões relacionadas à operação da empresa, como políticas de crédito, estoques e compras, entre outras. Tais decisões podem levar a empresa a uma posição financeira que permita remunerar tanto credores quanto investidores.

Após a reclassificação das contas do Balanço Patrimonial e de combinação com o modelo dinâmico, o quadro 4 mostra a estrutura financeira e a situação de liquidez e solvência da companhia em determinado período, baseado nos saldos obtidos e na união das três variáveis: CDG, NCG e ST.

Quadro 4 - Tipo de estrutura e situação financeira

Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	-	+	Alto Risco

Fonte: Assaf Neto 2015 (observação (+) indica positivo (-) negativo)

Tipo I: companhias que exibem a NCG negativa, ou seja, tem fonte de recursos onde o passivo cíclico é superior ao ativo cíclico, a empresa aufere antes de pagar seus fornecedores, nessa estrutura a empresa ainda apresenta um SD positivo, aparecendo recursos do ativo errático aplicados a curto prazo e exibindo uma excelente situação financeira, devido a elevada liquidez; Tipo II: companhias com ocorrência financeira sólida, mostram as três variáveis positivas, significa que o CDG é satisfatório para cobrir a NCG e confirma alguma folga financeira;

Tipo III: empresas com essa estrutura exibem o saldo ST negativo, mostrando que o CDG não é satisfatório para cobrir a NCG e acarretando a procura por financiamento de curto prazo (passivo errático) para garantir a cobertura da NCG, de tal modo essa situação financeira se apresenta insatisfatória;

Tipo IV: nesta estrutura, estão companhias com saldos negativos do CDG e ST, demonstrando aplicação de recursos erráticos para cobrir a NCG e ativos de longo prazo, nesse caso a situação financeira é péssima e de difícil recuperação em tempo para saldar as dívidas;

Tipo V: companhias com essa estrutura podem ser definidas como situação muito ruim, pois mesmo com a NCG negativa podendo dispor de recursos cíclicos a situação financeira exibida é o limite, visto que o CDG negativo evidencia a utilização de fundos de curto prazo para financiar ativos de longo prazo, pode-se completar que os financiamentos de curto prazo são colocados em investimentos de longo prazo;

Tipo VI: nesta estrutura estão as companhias que usam fundos de terceiros para financiar ativos de longo prazo ao mesmo tempo em que mantém recursos erráticos investidos, situação está de alto risco, corroborada por CDG e NCG negativos, contudo, com o valor da NCG inferior ao CDG em uma situação em que o ST permanece positivo. (Assaf Neto, 2015).

2.5 ESTUDOS CORRELATOS

Durante a elaboração desta pesquisa foram pesquisados estudos anteriores em relação ao tema desta pesquisa. O Quadro 5 apresenta estudos correlatos com o título, objetivo geral e principais resultados encontrados.

Quadro 5 – Estudos correlatos

Título	Autores	Objetivo Geral	Principais Resultados
Administração de Capital de Giro: aplicação do modelo de Fleuriet no segmento de tecidos, vestuário e calçados das companhias listadas na BM & FBovespa.	Silva (2013),	objetivo de analisar o Desempenho das organizações do segmento de tecidos, vestuário e calçados das companhias listadas na BM & F Bovespa no período entre 2006 a 2012, empregando as medidas de estruturas financeiras CCL, NCG e ST com o modelo Fleuriet.	Concluiu-se que dentro da amostra de empresas no período a Grendene e a Dohler teve os melhores desempenhos em relação às suas situações financeiras, já na análise dinâmica as empresas que obtiveram melhores resultados foram a Alpargatas e a Grendene
Aplicação do Modelo de Análise Dinâmica de Capital de Giro para Avaliação de Desempenho da Petrobras de 2008 a 2015	SILVA (2022)	utilizando o modelo de Fleuriet para analisar a gestão do capital de giro da Petrobras no período de 2008 a 2015, utilizando como metodologia o tipo exploratório e quantitativo, pretende por meio do estudo de caso da empresa Petrobras, analisar a necessidade de capital de giro da empresa no período de 2008 a 2015 utilizando o modelo de Fleuriet.	períodos em questão, a Necessidade de Capital de Giro (NIG) é superior ao Capital de Giro (CCL), à medida que as necessidades de giro são financiadas por empréstimos e financiamentos de curto prazo, há um aumento na diferença entre a NIG e o SD. Este comportamento denomina-se efeito tesoura, que é um forte indicativo de que a Petrobrás aumentou seu risco de insolvência, o que exigiu dos gestores financeiros uma rápida intervenção, bem como a renegociação do perfil de vencimento dos empréstimos e financiamentos.

Análise das demonstrações contábeis por meio do modelo Fleuriet: O caso da Copersucar.	LUZIETTI (2011)	O objetivo geral deste estudo consiste em demonstrar de que forma a análise das demonstrações contábeis por meio da metodologia/modelo Fleuriet contribui para a gestão de uma cooperativa agropecuária.	Concluiu-se que, é preciso que a cooperativa busque novas alternativas para minimizar as necessidades de capital de giro, para assim, conseguir atingir seus objetivos propostos e honrar as obrigações com terceiros. Percebeu-se que a análise das demonstrações contábeis é muito útil para a tomada de decisão. Ela evidencia os pontos fortes e fracos na gestão das organizações, além de auxiliar a traçar novas diretrizes.
--	-----------------	--	---

Fonte: Dados da pesquisa (2024)

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa é classificada, em termos de objetivos, como descritiva, pois analisa a situação financeira do capital de giro por meio do modelo Fleuriet. Andrade (2015, p. 124) afirma que “nesse tipo de pesquisa, os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles”.

A abordagem para o problema de pesquisa combina aspectos qualitativos e quantitativos, uma vez que foram utilizados cálculos de indicadores tanto de análise tradicional quanto dinâmica. A pesquisa quantitativa, por sua vez, se caracteriza pelo uso de quantificação nas modalidades de coleta e no tratamento das informações, empregando técnicas estatísticas que variam das mais simples às mais complexas, incluindo livros e artigos científicos (Richardson, 2019).

Como instrumento para coleta e análise de dados, foi adotada a técnica de análise documental, utilizando as demonstrações financeiras e os relatórios de administração das empresas em questão. Andrade (2015) explica que a pesquisa documental é baseada em documentos primários e originais relacionados ao fenômeno estudado. O método utilizado é o estudo de caso, focando em empresas não cíclicas do setor agrícola listadas na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão).

Conforme Viana (2001, p. 140), a pesquisa do tipo estudo de caso “visa realizar uma análise detalhada, aprofundada e minuciosa de um objeto ou situação, contexto ou indivíduo, utilizando uma única fonte

de documentos, eventos específicos e outras circunstâncias, de modo a possibilitar a compreensão de sua totalidade”.

As fontes de dados utilizadas na pesquisa foram as demonstrações financeiras disponíveis nos sites de relações com investidores das empresas do setor agrícola listadas na B3, no período de 2008 a 2023, a opção por esse período se dá em função da Lei 11.638/07 que alterou as estruturas das demonstrações contábeis.

A escolha do setor da agricultura de empresas listadas na B3 do novo mercado se justifica por serem empresas de grande porte, em razão da vulnerabilidade natural dos setores agrícola e florestal a flutuações de temperatura, precipitação e ventos, é possível deduzir que esses setores serão, proporcionalmente, mais impactados pelos efeitos das mudanças do clima. O Novo Mercado da B3 (antiga BM & FBOVESPA) é um segmento especial de listagem da Bolsa de Valores brasileira destinado a empresas que desejam adotar os mais altos padrões de governança corporativa e transparência. Criado em 2000, o Novo Mercado tem como objetivo atrair investidores que buscam empresas com boas práticas de gestão, transparência e respeito aos direitos dos acionistas, especialmente os minoritários.

Consequentemente, determinadas empresas terão seus dados disponibilizados desde o ano de 2008, enquanto outras não. Tal disparidade decorre da variação nas datas de registro de cada empresa junto à B3, que influencia diretamente a abrangência temporal das informações apresentadas.

O quadro 6 apresenta as empresas da pesquisa e a data do registro na B3

Quadro 6- empresas da pesquisa e data seu respectivo registro na B3

Empresas	Data de registro
3 Tento S. A	12/07/2021
Agribrasil S. A	10/06/2021
Agrogalaxy S. A	19/03/2021
Boa Safra S. A	19/04/2021
Brasil Agro S. A	25/04/2006
SLC agrícola S. A	12/062007
Terra Santa S. A	14/07/2021
Vittia S. A	28/04/2021

Fonte: A autora

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os quadros a seguir apresentam os tipos de estrutura e situação financeira, após a reclassificação dos balanços patrimoniais para o modelo dinâmico de Fleuriet: Neste estudo, utilizou-se o modelo

dinâmico de Fleuriet para analisar a situação econômico-financeira de diversas empresas do setor agrícola entre 2008 e 2023. A reclassificação dos dados financeiros possibilitou avaliar o comportamento do Ativo Circulante e Passivo Circulante, bem como o impacto das variáveis Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (ST) sobre a estrutura e a saúde financeira de cada organização. O quadro 7 apresenta a situação da empresa SLC Agrícola S.A

Quadro 7- de estrutura e situação financeira SLC Agrícola S.A

SLC AGRICOLA S.A		
Ano	Tipo	Situação
2008	IV	Péssima
2009	IV	Péssima
2010	IV	Péssima
2011	IV	Péssima
2012	IV	Péssima
2013	IV	Péssima
2014	IV	Péssima
2015	IV	Péssima
2016	IV	Péssima
2017	IV	Péssima
2018	IV	Péssima
2019	III	Insatisfatória
2020	II	Sólida
2021	IV	Péssima
2022	IV	Péssima
2023	III	Insatisfatória

Fonte: Dados da pesquisa (2024)

A **SLC Agrícola S.A.** De 2008 a 2018, a empresa permaneceu em situação "Péssima" (Tipo IV), demonstrando dificuldades significativas em manter a liquidez e o equilíbrio entre CDG, NCG e ST. Em 2019 e 2020, houve uma melhora, sendo classificada em 2019 em "Insatisfatória" (Tipo III) e "Sólida" (Tipo II), sugerindo que a empresa começou a reverter parte de sua situação financeira crítica. Contudo, em 2021,2022 voltou para classificação "Péssima" (Tipo IV) e 2023, retornou ao nível "Insatisfatório" (Tipo III).

O quadro 8 apresenta a situação da empresa SLC Agrícola S.A

Quadro 8- de estrutura e situação financeira TERRA SANTA S.A

TERRA SANTA S.A		
2021	IV	Péssima
2022	IV	Péssima
2023	IV	Péssima

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Terra Santa permaneceu em situação "Péssima" (Tipo IV) de 2020 a 2023, indicando dificuldades crônicas em sua estrutura financeira.

O quadro 9 apresenta a situação da empresa Brasil Agro S.A

Quadro 9- de estrutura e situação financeira BRASIL AGRO S.A

BRASIL AGRO S.A		
Ano	Tipo	Situação
2008	II	Sólida
2009	IV	Péssima
2010	IV	Péssima
2011	II	Sólida
2012	III	Instifatória
2013	III	Instifatória
2014	V	Muito Ruim
2015	II	Sólida
2016	V	Muito Ruim
2017	V	Muito Ruim
2018	II	Sólida
2019	V	Muito Ruim
2020	V	Muito Ruim
2021	I	Excelente
2022	III	Instifatória
2023	V	Muito Ruim

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Brasil Agro S.A apresentou variações em seu desempenho financeiro entre 2008 e 2023. A empresa foi classificada como "Sólida" (Tipo II) em 2008, 2011, 2015 e 2018, mas enfrentou dificuldades em vários anos, sendo classificada como "Péssima" (Tipo IV) e "Muito Ruim" (Tipo V) em 2009, 2010, 2013, 2016, 2017, 2019 e 2020. Em 2022, voltou a ser classificada como "Insatisfatória" (Tipo III) e, em 2023, retornou à situação "Muito Ruim" (Tipo V). Esses resultados indicam uma gestão financeira instável ao longo do período, com períodos de recuperação seguidos de novos desafios.

O quadro 10 apresenta a situação da empresa 3 Tento S.A

Quadro 10- de estrutura e situação financeira 3 TENTO S.A

3 TENTOS S.A		
2021	IV	Péssima
2022	III	Insatisfatória
2023	III	Insatisfatória

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa 3 Tento S.A.: Entre 2022 e 2023, enfrentou situações financeiras desafiadoras, sendo classificada como "Insatisfatória" (Tipo III) e "Péssima" (Tipo IV) em 2021. Esses resultados indicam uma piora na capacidade de manter liquidez e na gestão do capital de giro durante os anos analisados.

O quadro 11 apresenta a situação da empresa Agrogalaxy S.A

Quadro 11- de estrutura e situação financeira AGROGALAXY S.A

AGROGALAXY S.A		
2017	IV	Péssima
2018	IV	Péssima
2019	IV	Péssima
2020	IV	Péssima
2021	IV	Péssima
2022	IV	Péssima
2023	IV	Péssima

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Agrogalaxy S.A apresentou um desempenho consistentemente negativo durante todo o período analisado, sendo classificado como "Péssima" (Tipo IV) de 2017 a 2023. Esse desempenho sugere uma dificuldade contínua em equilibrar suas variáveis financeiras, indicando fragilidade operacional e financeira.

O quadro 12apresenta a situação da empresa Agri Brasil S.A

Quadro 11- de estrutura e situação financeira AGRI BRASIL S.A

AGRI BRASIL S.A		
2018	IV	Péssima
2019	VI	Alto Risco
2020	I	Excelente
2021	VI	Alto Risco
2022	V	Muito Ruim
2023	VI	Alto Risco

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Agri Brasil S.A apresentou situações financeiras de "Alto Risco" (Tipo VI) nos anos de 2019 e 2021, o que reflete sua elevada dependência de capital de terceiros para financiar operações. Apesar disso, obteve uma classificação "Excelente" (Tipo I) em 2020, sugerindo uma recuperação pontual. No entanto, em 2023, voltou à categoria "Alto Risco" (Tipo VI).

O quadro 13 apresenta a situação da empresa Boa Safra S.A

Quadro 12- de estrutura e situação financeira BOA SAFRA S.A

BOA SAFRA S.A		
2017	I	Excelente
2018	I	Excelente
2019	I	Excelente
2020	VI	Alto Risco
2021	III	Insatisfatória
2022	III	Insatisfatória
2023	III	Insatisfatória

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Boa Safra S.A. teve um desempenho financeiro bastante positivo entre 2017 e 2019, sendo classificada como "Excelente" (Tipo I) nos últimos três anos. Contudo, a partir de 2020, a empresa enfrentou desafios financeiros, com uma queda para "Alto Risco" (Tipo VI). Em 2021, 2022 e 2023, a empresa foi classificada como "Insatisfatória" (Tipo III), refletindo uma deterioração no seu desempenho financeiro e uma instabilidade na gestão de suas operações.

O quadro 13 apresenta a situação da empresa Vittia S.A

Quadro 13- de estrutura e situação financeira VITTIA S.A

VITTIA S.A		
2017	IV	Péssima
2018	IV	Péssima
2019	IV	Péssima
2020	IV	Péssima
2021	IV	Péssima
2022	IV	Péssima
2023	IV	Péssima

Fonte: Dados da pesquisa

A empresa Vittia S. A apresentou um desempenho consistentemente negativo, sendo classificada como "Péssima" (Tipo IV) de 2017 a 2023. Isso indica problemas estruturais que comprometem a gestão financeira e operacional da empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi aplicar o modelo dinâmico de Fleuriet para analisar a situação econômico-financeira das empresas do setor agrícola listadas na B3, entre os anos de 2008 e 2023. A pesquisa teve como enfoque a reclassificação dos dados financeiros dessas empresas, com o intuito de avaliar a dinâmica do desempenho financeiro por meio da reestruturação do Ativo e Passivo Circulante, além do cálculo de variáveis como Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (ST). A reclassificação das contas financeiras e operacionais, conforme o modelo de Fleuriet, possibilitou uma análise mais detalhada da situação financeira das empresas, permitindo uma visão mais clara e precisa sobre o estado de suas finanças ao longo do período.

Ao longo da análise, foi possível observar uma grande variação nas condições financeiras das empresas. Algumas delas, como a Boa Safra S.A., apresentaram uma performance sólida em determinados anos (classificação Tipo I), mas enfrentam dificuldades financeiras nos anos subsequentes, sendo classificadas em categorias inferiores, como "Insatisfatória" (Tipo III) e "Alto Risco" (Tipo VI). Essas flutuações evidenciam que, mesmo com resultados positivos em determinados momentos, as empresas podem enfrentar desafios financeiros subsequentes, especialmente relacionados à manutenção de liquidez e à gestão eficiente do capital de giro.

Por outro lado, empresas como a Agrogalaxy S.A. e Terra Santa S.A. apresentaram um desempenho consistentemente negativo ao longo do período analisado, com classificações recorrentes de "Péssima" (Tipo IV) e "Muito Ruim" (Tipo V), indicando dificuldades contínuas na gestão do capital de giro e na adaptação às flutuações do mercado. Esses resultados refletem a fragilidade estrutural e operacionais que comprometem a sustentabilidade financeira dessas empresas. O modelo de Fleuriet evidenciou a ineficiência na administração das variáveis financeiras, o que pode resultar em sérios problemas de solvência e liquidez.

A análise das empresas Brasil Agro S.A. e SLC Agrícola S.A. mostrou flutuações significativas em suas classificações ao longo dos anos, transitaram entre as situações "Sólida" (Tipo II) e "Péssima" (Tipo IV). Esses resultados ressaltam a importância de uma gestão financeira eficiente, que priorize a manutenção da liquidez e o controle da NCG, a fim de garantir a saúde financeira das empresas ao

longo do tempo. A instabilidade observada nessas empresas evidenciou o impacto das decisões financeiras e a necessidade de vigilância constante sobre a gestão do capital de giro, a fim de evitar retrocessos que possam comprometer a continuidade das operações e a sustentabilidade financeira no longo prazo.

Outro ponto fundamental identificado neste estudo foi a relevância de uma política eficaz de gestão do capital de giro, essencial para garantir a continuidade da operação das empresas. Organizações que não mantêm um equilíbrio adequado entre seus ativos e passivos circulantes correm o risco de enfrentar sérios problemas de liquidez, podendo resultar em endividamento excessivo, com possibilidade de insolvência. A gestão do CDG, NCG e ST deve, portanto, ser uma prioridade estratégica, permitindo que a empresa se mantenha financeiramente saudável, mesmo diante das adversidades do mercado.

Por fim, para futuras pesquisas, sugere-se a ampliação do estudo para incluir empresas de outros setores da economia, a fim de validar a aplicação do modelo dinâmico de Fleuriet em diferentes contextos e proporcionar uma compreensão mais abrangente de sua efetividade. Este trabalho contribui para a compreensão da importância da reclassificação das contas financeiras e para a melhoria no gerenciamento da liquidez e rentabilidade das organizações. Assim, oferece uma ferramenta valiosa para sócios, acionistas e gestores, auxiliando na tomada de decisões estratégicas mais fundamentadas e eficientes.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida. Introdução à metodologia do trabalho científico. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2015 BARROS, G. S. de C. MACRO/CEPEA: agronegócio soma 19 milhões de pessoas ocupadas, metade "dentro da porteira". São Paulo: Cepea, 2017.

BATISTELLA, F. D. Análise dinâmica do capital de giro e inflação: um estudo de caso em empresas de recursos hídricos. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 6., 2006, São Paulo. Anais [...] São Paulo: CONGRESSO USP, 2006.

Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3123331/mod_resource/content/1/Batistella%202006.pdf. Acesso em: 10 nov. 2024.

BRAGA, Roberto. Análise Avançada do Capital de Giro. Caderno de Estudos, FIPECAFI, São Paulo, n. 3, p. 1-20, 1991. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/cest/a/9bjQVmGSZ3vw8CZMPJD3PqP/?format=pdf>. Acesso em: 05 agosto 2024.

B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão. Novo Mercado. Disponível em: https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/novo-mercado/. Disponível em: Acesso em: 20 nov. 2024.

CHADDAD, F. Economia e organização da agricultura brasileira. São Paulo: Elsevier, 2017.

EMBRAPA. Visão 2030 : o futuro da agricultura brasileira. – Brasília, DF : Embrapa, 2018. 212 p. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/Gestao-e-Comercializacao-Visao-2030-o-futuro-da-agricultura-brasileira.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2024.

FERREIRA, C. da C.; MACEDO, M. Álvaro da S.; SANT'ANNA, P. R. de; LONGO, O.

C.; BARONE, F. M. Gestão de capital de giro: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil. Revista De Administração Pública, 2011, 45(3), 863 a 884. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/rap/article/view/7018> Disponível em: Acesso em: 10 nov.

2024.

FILHO, Pedro Salanek. A estrutura de capital e a sua importância na gestão das cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná. UNIFAE Centro Universitário, 2007. Disponível em: <https://revistafae.fae.edu/revistafaehttps://revistafae.fae.edu/revistafae>em: Acesso em 28 agosto 2024

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. O modelo Fleuriet, a dinâmica financeira das empresas brasileiras: um modelo de análise, orçamento e planejamento financeiro. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GRABIN, R. Avaliação dos resultados dos modelos Fleuriet e EVA® em cooperativas agropecuárias do estado do Rio Grande do Sul. 2005. 170. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2005. Disponível em: <https://repositorio.ufsm.br/handle/1/4509>. Acesso em: 10 nov. 2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de Balanços. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2018. MACHADO, M. et al. Análise dinâmica e o financiamento das necessidades de capital de giro das pequenas e médias empresas. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E

CONTABILIDADE, 5., 2005, São Paulo. Anais [...] São Paulo: CONGRESSO USP, 2005.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MCCARTHY, J. J.; CANZIANI, O. F.; LEARY, N. A.; DOKKEN, D. J.; WHITE, K. S.

(Ed.). Climate Change 2001: impacts, adaptation and vulnerability. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. Contribution of Working Group II to the Third Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change). Disponível em: <https://www.ipcc.ch/ipccreports/tar>. Acesso em: 23 agosto. 2023.

MEDEIROS, Smith Rafael Cordeiro. Análise de Avaliação Financeira: Um estudo de caso em uma Corretora de Seguros. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento.

Ano 03, Ed. 05, Vol. 03, pp. 72-83, maio de 2018. ISSN:2448-0959. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/contabilidade/avaliacao-financeira>. Acesso em: 08 agosto .2024

Manual de boas práticas de gestão financeira para o agronegócio. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8c6e7c7fdabcad222eccfaf7c3cf6f8/\\$File/30473.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8c6e7c7fdabcad222eccfaf7c3cf6f8/$File/30473.pdf). Acesso em 07 de ago. 2024

NETO, A. A.; SILVA, C. A. T. Administração do capital de giro. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

OLINQUEVITCH, J. L.; SANTI FILHO, A. de. Análise de balanços para controle gerencial: demonstrativos contábeis exclusivos do fluxo de tesouraria. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. Análise das Demonstrações Financeiras. 3.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

RICHARDSON, Roberto Jarry. Pesquisa social: métodos e técnicas. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2019.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. Administração Financeira. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2011. SATO, S. S. Análise econômico-financeira setorial: estudo da relação entre liquidez e rentabilidade sob a ótica do modelo dinâmico. 2007. 205f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-05032008-110440/publico/DissertacaoSoniaSanae.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2024.

SEBRAE. Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 07 agosto 2024. SILVA, José Pereira, 2013, Análise financeira das empresas. 12 ed. São Paulo: Atlas.

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

VIEIRA, M. V. Administração estratégica do capital de giro. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Capítulo 8



10.37423/250309762

CPC 22 COM BASE EM SEUS SEGMENTOS OPERACIONAIS UMA COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS DO SETOR DE PAPEL E CELULOSE

Natalia Linardi Queiroz

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

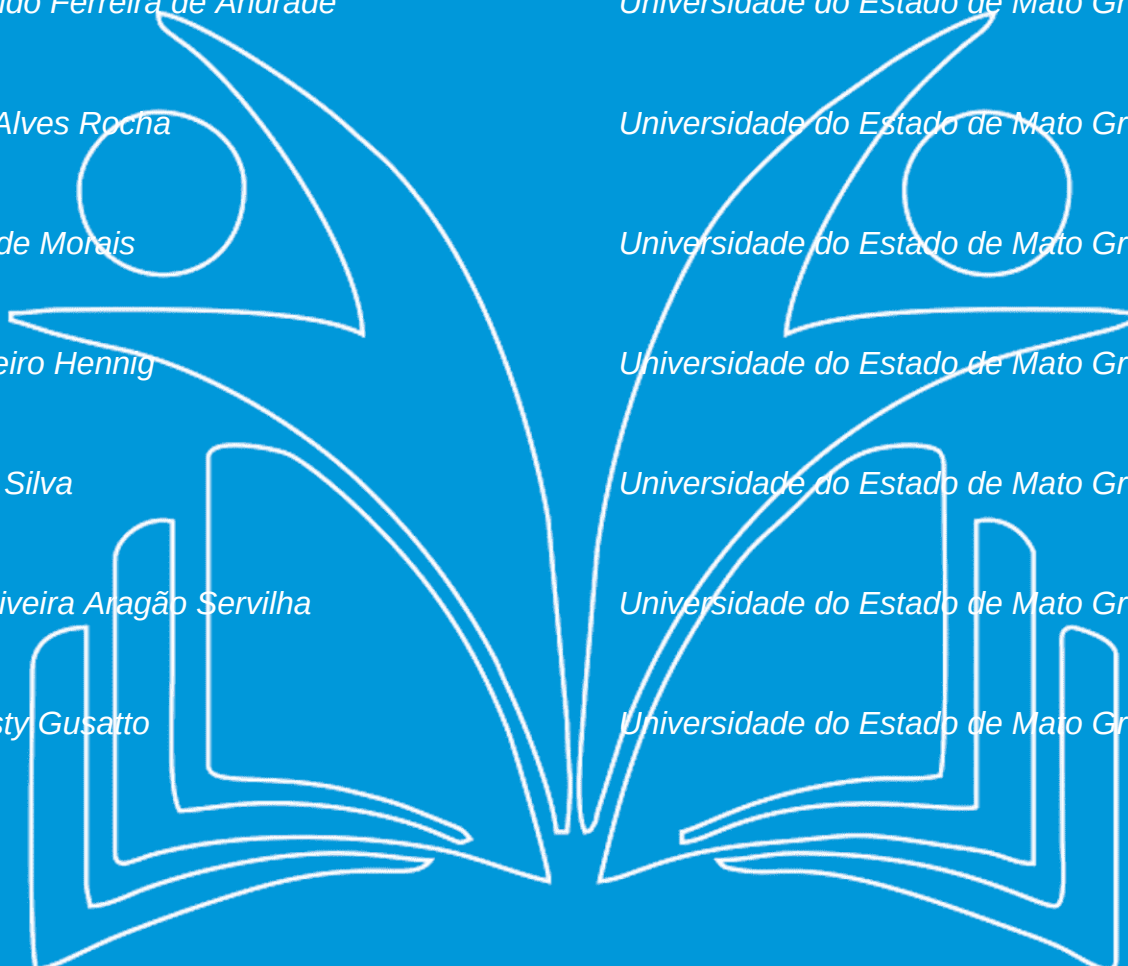
Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: O setor de papel e celulose é essencial para o desenvolvimento econômico e ambiental, destacando-se por sua relevância global e dinâmica competitiva. A pesquisa analisou o desempenho econômico das empresas Klabin e Suzano entre os anos de 2020 e 2023, com foco nos segmentos de papel e celulose. Para isso, foram utilizados indicadores de rentabilidade como margem bruta, margem operacional e retorno sobre os ativos (ROA), comparando a eficiência e lucratividade de cada segmento ao longo do período. Os resultados indicaram que a Klabin S.A se destacou pela estabilidade e crescimento no segmento de celulose, enquanto a Suzano apresentou margens mais voláteis, mas altamente lucrativas, no segmento de papel, especialmente em 2021. Concluiu-se que o segmento de celulose da Klabin S.A demonstrou maior consistência e eficiência, enquanto o segmento de papel da Suzano revelou fragilidade. O estudo contribui para a compreensão dos desafios enfrentados pelo setor de papel e celulose, oferecendo insights para estratégias empresariais.

Palavras-chave: Klabin, Suzano, desempenho econômico, papel, celulose.

1 INTRODUÇÃO

O processo de harmonização contábil foi editado pelo Comitê de Pronunciamento Contábil (CPC) o pronunciamento CPC 22 – Informações por segmento, com o intuito de acrescentar qualidade das informações contábeis no Brasil. Este pronunciamento determinou que:

“A entidade deve divulgar informações que consintam aos usuários das demonstrações financeiras de uma entidade a aferirem a natureza e os efeitos financeiros das atividades de negócio nos quais está envolvida e os ambientes econômicos em seus ramos de atividades” (CPC 22, 2009, p.2)

Com esta informação entendemos que o CPC 22 (2009), que sua finalidade é auxiliar gestores administrativos e operacionais no processo de alocação de recursos, tomada de decisão e avaliação de desempenho dos diferentes segmentos em que uma companhia opera. Souza e Melo (2013) complementam que a divulgação de projeções por segmentos apresenta pontos positivos significativos, destacando-se pela riqueza e precisão das informações geradas.

Essas informações permitem uma análise mais detalhada sobre os diferentes aspectos financeiros e operacionais de cada segmento, possibilitando uma visão clara de seus riscos, retornos e necessidades específicas. Além disso, os autores enfatizam que esta prática contribui para a transparência das organizações, facilitando a comunicação com investidores e demais stakeholders, ao mesmo tempo em que reforça a atualização das projeções financeiras divulgadas.

Ailon et al. (2013) garantiram que cada segmento de uma empresa pode ser selecionado como uma entidade distinta, com necessidades específicas de investimentos. Para atrair esses recursos, é essencial que as companhias priorizem a qualidade e a função das informações publicadas, de forma a potencializar o interesse dos investidores e a contribuição o crescimento do negócio.

Nesse contexto, o pronunciamento técnico IFRS 8 reforça a importância da divulgação de dados segmentados nas projeções financeiras, proporcionando uma visão mais abrangente para a gestão das entidades. Além de apoiar a convergência entre a contabilidade financeira e gerencial, essa prática confere às informações um caráter estratégico. Contudo, Mourad (2018) observa que a divulgação desses dados deve ser feita com cautela, pois informações imprecisas ou mal interpretadas podem gerar impactos negativos para as empresas, exigindo um alto nível de rigor e responsabilidade no processo de comunicação.

Nesta linha, cada segmento operacional de uma entidade pode além de apresentar riscos e retornos distintos, pode ainda necessitar de investimentos incongruentes; é tornada imprescindível a

divulgação das informações solicitadas no IFRS 8, para que o usuário possa decidir qual entre o melhor investimento (Barry; Jermakowicz, 2010).

Já Trobeg, Kinnunem e Seppanen (2010), a utilidade das informações por segmentos é baseada na presunção de diferenças de retorno e risco entre os segmentos produzidos. Essa visão é reforçada pela Association for Investment Management and Research (AIMR) que observa que a demanda dos usuários das informações por segmentos é eficaz, fundamental e imprescindível, sendo esse tipo de informação extraordinário componente do processo de análise financeira (Knutson, 1993).

Perante esse cenário a pesquisa procura responder a seguinte questão: Quais das empresas apresentaram melhor desempenho em relação aos segmentos operacionais no setor de papel e celulose no período entre 2020 e 2023?

Assim o objetivo geral da pesquisa foi analisar o desempenho dos segmentos operacionais entre as empresas do setor de papel e celulose Klabin S.A e Suzano S.A, listadas na B3.

Quanto aos objetivos específicos incluem a análise do desempenho financeiro das empresas através de seus segmentos operacionais, a comparação dos segmentos mais lucrativos e rentáveis, bem como a identificação do comportamento econômico das empresas.

A pesquisa justifica-se para a realização desta pesquisa reside nas empresas relevantes das informações contábeis publicadas pelas que influenciam diretamente a tomada de decisões que podem impactar o mercado financeiro e de capitais. Além disso, a pesquisa contribui para o diagnóstico das informações gerenciais divulgadas nas projeções financeiras, e da luz da adoção das normas internacionais de contabilidade. A análise das informações por segmentos operacionais, no contexto atual do mercado, fornece maior clareza e compreensão dos riscos e oportunidades de negócio, oferecendo maior transparência e proteção nas demonstrações.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 PRONUNCIAMENTO TÉCNICO CPC 22

De acordo com Schvirck, Lunkes e Gasparetto (2013), a prática de informações por segmento é recente no Brasil, a mesma foi emitida pelo International Accounting Standard Board IFRS 8, e no país adaptada por meio do Pronunciamento Técnico CPC 22, reafirmando a proposta de convergência brasileira às Normas internacionais de Contabilidade.

Fath et al (2015, p. 4),

mencionam que a função das demonstrações por segmento é apresentar com maior clareza e detalhamento como as empresas atuam em cada ramificação de seus negócios, através da emissão de relatórios que são mais abrangentes do que os habituais relatórios financeiros da contabilidade tradicional, uma vez que mensuram o desempenho individual de cada fragmento operacional da empresa. Estas demonstrações permitem aos diversos usuários uma visão mais clara e ampla da realidade da companhia. Os autores ainda argumentam que os valores divulgados devem ser fidedignos aos valores apresentados e utilizados pelo administrador da companhia.

Weschenfelder e Mazzioni (2014), definem como segmento operacional os componentes da empresa capazes de auferir receitas e incidir em despesas. São informações

estratégicas e direcionadas, utilizadas para auxiliar o gestor principal na tomada de decisões e como medida de desempenho de cada segmento, permitindo uma análise de riscos e retornos.

Estas informações são ainda utilizadas por usuários externos que passam a ter condições de verificar a realidade financeira da empresa em partes e no total. A divulgação de informações por segmento possibilita melhor compreensão e entendimento de cada negócio da companhia, seja, com relação ao desempenho por região, produtos ou até mesmo clientes específicos (Fath et al. 2015).

Schvirck, Lunkes e Gasparetto (2013), dissertam acerca da importância dos relatórios por segmento, ao afirmar que eles permitem mensurar de forma precisa a participação de cada produto, serviço ou cliente para cada segmento divulgado da companhia. Argumentam ainda que estas informações assumem crescente importância nos processos e análises das companhias, uma vez que para os gestores funciona como ferramenta gerencial e para os usuários externos, como investidores e concessionárias de crédito, permite avaliar o desempenho e as estratégias adotadas.

Fath et al (2015), afirmam que com a adoção do IFRS o mercado financeiro nacional atraiu novos investidores, pois as informações são passíveis de comparabilidade internacional, o que refletiria em um aumento de capital no mercado brasileiro. Expõem ainda que o custo para geração destas informações deve ser baixo, uma vez que elas já se encontram disponíveis, só precisam ser evidenciadas. Os autores também descrevem a importância de informações por segmento, para os usuários das demonstrações contábeis:

Divulgado pelo Comitê de Pronunciamento Contábil, as informações por segmento – CPC 22 –, com intuito de seguir os padrões das normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards - IFRS), foi aprovado no ano de 2009, tornando- as obrigatórias no ano seguinte para as companhias de capital aberto. Tais informações devem ser divulgadas pela entidade, as quais

permitam a seus usuários analisar a natureza e os resultados financeiros de suas atividades envolvidas e o espaço econômico que se aplica. (CPC, 2009).

Sua obtenção destina-se às demonstrações separadas ou individuais, cujas ações sejam negociadas em mercados de capitais, assim como nas demonstrações consolidadas de uma controladora com suas controladas. As organizações não obrigadas, caso opte em divulgar essas informações e não estiverem em conformidade com este pronunciamento, não devem relacioná-las com as informações por segmento. Sua aplicabilidade tem grande abrangência e se dispõe também a entidades que possuem apenas um segmento. Suas atividades não estão estruturadas

apenas em função das distinções de produtos e serviços pertencentes ou de áreas geográficas das operações (CPC 22, 2009).

2.2 SEGMENTO DIVULGÁVEL

Abordado pela norma contábil, deverá ser divulgada pela entidade separadamente cada informação por segmento que tenha sido apontado ou agregado de dois ou mais segmentos, como também seguir critérios mínimos quantitativos para que os segmentos sejam classificados como divulgáveis, tornando útil aos seus usuários.

Portando:

- a) sua receita reconhecida seja igual ou maior que 10% da receita advinda, interna e externa, dos segmentos operacionais;
- b) o montante em termos absolutos do lucro ou prejuízo apurado, seja igual ou maior que 10%, dos seguintes montantes: lucro que não mostrarem prejuízos; e prejuízo advindo de todos os segmentos que mostrarem prejuízos;
- c) seus ativos sejam iguais ou maiores que 10% dos ativos vindos de todos os segmentos.

Caso a representatividade dos segmentos oferecidos pela entidade seja inferior a 75% da receita, seus segmentos adicionais devem ser reconhecidos como divulgáveis. Outras informações como atividades de negócio e outros segmentos devem ser advindo e exposto em um grupo como “outros segmentos” e descritas suas origens de receitas incluídas neste grupo. Na condição de um segmento cuja administração julgar ainda significativo, o segmento que tenha deixado de satisfazer os critérios para divulgação, poderá ser divulgado separadamente no período em vigor. Vale destacar ainda que poderá ser estipulada uma quantidade limite de segmentos divulgáveis. (CPC, 2009).

Conforme o CPC 22, para que suas informações sejam passíveis de avaliação sobre seus efeitos financeiros e sua natureza, deve se evidenciar as seguintes informações em cada período relacionado:

- Os elementos utilizados para detectar os segmentos, incluindo a base da organização, por exemplo, das diferenças entre produtos e serviços, áreas geográficas, ambiente regulatório ou convenção de fatores. Bem como uma breve apresentação dos segmentos que tenham sido agregados e os indicadores econômicos que foram quantificados.
- Produtos e serviços em que cada segmento adquire suas receitas.

Para fins de mensuração a entidade deve divulgar no mínimo os seguintes componentes do lucro, prejuízo dos passivos e dos ativos: a) base de contabilização entre os segmentos; b) cada diferença entre as mensurações dos segmentos ou da entidade no lucro ou prejuízo, antes das despesas; c) qualquer diferença entre as mensurações do segmento divulgável do ativo e o passivo da entidade; d) cada diferença entre as mensurações dos passivos divulgáveis e passivos da entidade; e) natureza de qualquer alteração em períodos antecedentes; f) quaisquer aplicações assimétricas a segmentos divulgáveis. (CPC, 2009).

Para objetivar os elementos da consolidação deverá fornecer: a) o total de receitas dos segmentos e da entidade; b) total do lucro ou prejuízo divulgáveis com o lucro ou prejuízo das entidades antes das despesas; c) total dos ativos divulgáveis com o total dos ativos da entidade;

d) total dos passivos divulgáveis com o passivo das entidades; e) total do montante de quaisquer outros itens divulgáveis com destino a entidade (CPC, 2009).

Vale ressaltar que a mudança de estrutura das informações por segmento deverá ser apresentada novamente, salvo se o custo de formação for excedente ou custos não estiverem disponíveis. A entidade não está obrigada a revelar a identidade de um grande cliente nem o somatório de receitas do mesmo, em cada segmento. (CPC, 2009).

Vasconselos e Szuster (2003 p.71) comentam que,

A informação por segmentos de negócios assume crescente importância na análise econômico-financeira das empresas nacionais e internacionais aprimorando sua evidenciação, e do ponto de vista gerencial é de grande ajuda na tomada de decisão. Do ponto de vista do usuário externo, aumenta a transparência da empresa, uma vez que informa ao mercado a estratégia adotada em suas atividades (p.71 – 88).

2.3 SEGMENTO OPERACIONAL

Como aponta o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009), um segmento operacional é um elemento da organização que amplia atividades de negócio, do qual pode obter receitas e incorrer em despesas; cujos efeitos operacionais sejam revistos pelo gestor constantemente, que indicará meios a

serem alocados ao segmento e análise do seu desempenho; e para a qual promova uma individualizada informação financeira disponível.

No que tange os segmentos operacionais nem todas as partes da empresa constituem ou fazem parte desse segmento. Nesse sentido, com função de alocar métodos e avaliar o desempenho de seus segmentos, é indicado um gestor principal das operações ou um grupo de diretores executivos. (CPC 22, 2009).

2.4 ESTUDOS CORRELATOS: INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Titulo	Autores	Objetivo Geral	Principais Resultados
Índices de Rentabilidade: um estudo sobre os indicadores ROA, ROI e ROE de empresas do subsetor de tecidos, calçados e vestuários listadas na bovespa	Camile Barroso, Ilzair de Oliveira, Rafaela Leao, Patricia Nascimento e Vilma Souza. 2012	Analisar a rentabilidade de empresas do subsetor de tecidos, vestuário e calçado, que tem como segmento couro, vestuário, calçados e acessórios.	Conclui-se que uma análise comparativa de ambos os índices através das demonstrações financeiras pode identificar, por exemplo, se os custos tiveram aumento e se as despesas operacionais, por sua vez mantiveram-se estáveis.
Influência do controle familiar na divulgação de informações por segmento das empresas do agronegócio	Helloisa Linhares Santos, 2020.	Identificar se a influência familiar na gestão e controle da empresa afeta a divulgação das informações por segmento das empresas de agronegócio,	Conclui-se que a relação entre o índice de disclosure e a influência familiar foi positiva, o que significa que as empresas familiares divulgam mais do que as empresas não familiares.
Determinantes do nível de divulgação das informações por segmento (CPC 22) das empresas brasileiras de capital aberto listadas no IBrX-50	Priscila Pontes Nunes, Odilanei Moraes dos Santos, José Augusto Veiga da Costa Marques, 2014	Verificar quais variáveis são relacionadas com o índice de divulgação das empresas que atuam no mercado de capitais brasileiro que compõem o IBrX-50	Os resultados encontrados podem indicar falta de fiscalização dos órgãos reguladores e das firmas de auditoria, que aprovam as demonstrações contábeis para o reporte, mesmo com várias informações faltantes

Fonte: Dados da pesquisa

2.5 ÍNDICES ECONÔMICOS FINANCEIROS

2.5.1 MARGEM BRUTA

Conforme Kayo (2002), a margem bruta é um índice que, por meio de cálculo, permite indicar a lucratividade da entidade, após a dedução do custo de produção. Medindo a porcentagem de quanto a empresa ganha em cada venda. Nesse sentido, pode ser considerada uma medida de eficiência. “Quanto maior a margem de lucro bruto, melhor (isto é, menor o custo das mercadorias vendidas).” (Gitman, 2010).

Para Bruni (2014, p.167), esse índice indica a “porcentagem de cada unidade monetária de venda que sobrou, após a empresa ter pago o custo dos seus produtos ou das suas mercadorias”. Portanto, quanto maior o valor desse índice melhor a disposição financeira da entidade, revelando custos menores de produtos comercializados. A margem bruta é calculada com a Fórmula 1.

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Líquida}} \quad (1)$$

2.5.2 MARGEM OPERACIONAL

Sua finalidade, além de inferir os custos de produção, deduz as despesas operacionais como um indicador do quanto eficientes são as atividades de segmento na organização (Kayo, 2002). Esse índice é conhecido também como lucro puro, “Os lucros operacionais são ditos ‘puros’ porque medem apenas o lucro sobre as operações e desconsideram juros, impostos e dividendos de ações preferenciais. É preferível uma margem de lucro operacional elevada.” (Gitman, 2010).

Embora esse índice seja um importante revelador da rentabilidade da empresa, ele precisa ser devidamente analisado quando comparados com as organizações de setores diferentes, pois a margem é muito alterada devido ao giro dos produtos. Portanto, empresas que, por exemplo, indicam a rotatividade alta de estoques é comum que mostrem margens inferiores em comparação a organizações que possuem baixo giro, como as indústrias automobilísticas, (Martins; Miranda; Diniz, 2019). conforme calculada na Fórmula 2:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Receita Líquida}} \quad (2)$$

2.5.3 RETORNO OPERACIONAL SOBRE O ATIVO

Para Camargo (2017), este indicador aponta o nível de rentabilidade da entidade em relação ao seu total de ativos. Em virtude, o ROA (Retorno sobre o Ativo) apresenta uma visão de quão eficaz é a administração da empresa na aplicação de seus ativos para gerar lucros. Portanto é um índice de rentabilidade que estima a porcentagem de eficácia sobre a produção de lucros em relação ao ativo disponível, indicando o quanto ela é rentável.

E, ao considerar essa perspectiva, é importante enfatizar que os ativos mencionados abrangem o grupo de contas onde são registrados os bens, créditos e direitos que compreende o patrimônio da entidade. Dessa forma, alguns exemplos de contas do ativo são: estoques, bens como máquinas, equipamentos e prédio, e ainda as contas de ativos financeiros como investimentos ou duplicatas a receber. (Camargo, 2017).

Para Gitman et al. (2010), “o Retorno sobre o ativo total (ROA), muitas vezes chamado de retorno sobre o investimento (ROI), mede a eficácia geral da administração na geração de lucros a partir dos ativos disponíveis, quanto mais elevado o retorno sobre o ativo total de uma empresa, melhor”. Esse Índice é calculado com a Fórmula 3.

$$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100 \quad (3)$$

2.6 A IMPORTÂNCIA DO SETOR DE PAPEL E CELULOSE NO BRASIL: FOCO NAS EMPRESAS KLabin E SUZANO

O setor de papel e celulose é fundamental para a economia brasileira, com destaque tanto no mercado interno quanto no externo. O Brasil se posiciona como um líder global na produção de celulose, especialmente devido ao uso eficiente da madeira de eucalipto, que permite alta capacidade de produção aliada ao manejo florestal sustentável. A indústria de papel e celulose no país tem um impacto significativo no Produto Interno Bruto (PIB) e nas exportações, sendo um dos setores que mais contribui (ABTCP),

O Brasil ocupa uma posição de destaque como um dos maiores produtores e exportadores de papel e celulose do mundo, sendo esse setor essencial para a economia do país. As empresas Klabin e Suzano se destacam nesse mercado, não apenas por sua produção, mas também pelo impacto positivo que gera social e ambientalmente. Elas simbolizam a força do Brasil no comércio global de celulose e papel, sendo pioneiras em inovações tecnológicas e adotando práticas sustentáveis que consolidam sua

liderança. em publicações de entidades do setor, como a Indústria Brasileira de Árvores (IBÁ) e a Associação Brasileira de Tecnologia de Papel e Celulose (ABTCP). Também lidera o mercado global como maior exportador e ocupa a segunda posição como produtor mundial de celulose. O setor desempenha um papel essencial na balança comercial do país, com grande parte de sua produção destinada aos mercados da Ásia, Europa e América do Norte. Essa relevância é sustentada pela alta eficiência das empresas brasileiras, que aplicam técnicas avançadas de manejo florestal e melhoramento genético em espécies como eucalipto e pinus, garantindo níveis recordes de produtividade nas plantações. (MDIC)

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa pode ser classificada como descritiva, pois analisa e descreve características econômicas das empresas Klabin S.A. e Suzano S.A e de seus segmentos operacionais. Conforme Gil (2009), as pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição de determinadas características de uma população ou fenômeno.

A pesquisa foca nas empresas Klabin SA e Suzano SA devido à relevância significativa dessas corporações no setor de papel e celulose no Brasil. Ambos são líderes de mercado, destacando-se pelo volume de produção, inovação tecnológica e práticas de sustentabilidade, que influenciam não apenas o segmento econômico, mas também as dinâmicas ambientais e sociais do país.

A pesquisa é de cunho qualitativo, e visa compreender diferentes elementos envolvidos no desempenho financeiro da entidade. Segundo Silva (2003), a pesquisa qualitativa submerge a qualquer abordagem interpretativa do mundo que preza pela definição detalhada dos fenômenos e das informações que o representam.

Quanto aos procedimentos técnicos à pesquisa é documental. Os documentos analisados podem ser atuais ou antigos, e podem ser usados para contextualização histórica, cultural, social e econômica de um lugar ou grupo de pessoas, em determinado momento da história. Por essa razão, é um tipo de pesquisa bastante utilizado nas ciências sociais e humanas. (Fonseca, 2002 p.332)

Na realização do estudo, foram utilizados arquivos em Excel e em .PDF que consistem nas demonstrações contábeis completas das empresas Klabin S.A e Suzano S.A, os documentos foram obtidos por meio do site da própria companhia. As demonstrações analisadas constituíram aquelas que correspondem ao período de 2020 a 2023.

A pesquisa aconteceu em duas etapas. Na primeira delas, foi dado destaque aos quais tipos de informações por segmentos foram divulgados pelas companhias Klabin S.A e Suzano

S.A. Para cada exercício pesquisado, foi escolhido por realizar a análise econômica financeira, pertinente ao segmento de Papel e Celulose que a companhia opera atualmente, permitindo, assim, a comparabilidade entre os segmentos.

A segunda fase da análise das informações foi criteriosa no cálculo e interpretação de indicadores de lucratividade e rentabilidade das companhias, fundamentado em suas demonstrações consolidadas a cada segmento operacional abordado na pesquisa; averiguando quais segmentos informados são mais lucrativos e/ou rentáveis.

Os indicadores medidos referentes aos diferentes segmentos operacionais foram denominados “indicadores por segmento”, nos quais a aplicação é proposta pela presente pesquisa, de maneira atualizada, para indicar a lucratividade foram empregados os seguintes indicadores: a margem bruta e a margem operacional, enquanto para o indicador de rentabilidade foi utilizado o retorno operacional sobre o ativo (ROA). Baseada na pesquisa de Souza et al (2017). As fórmulas para o cálculo e a interpretação básica desses indicadores são apresentadas no quadro 1.

Quadro 1-Fórmulas para cálculo e interpretação básica dos indicadores

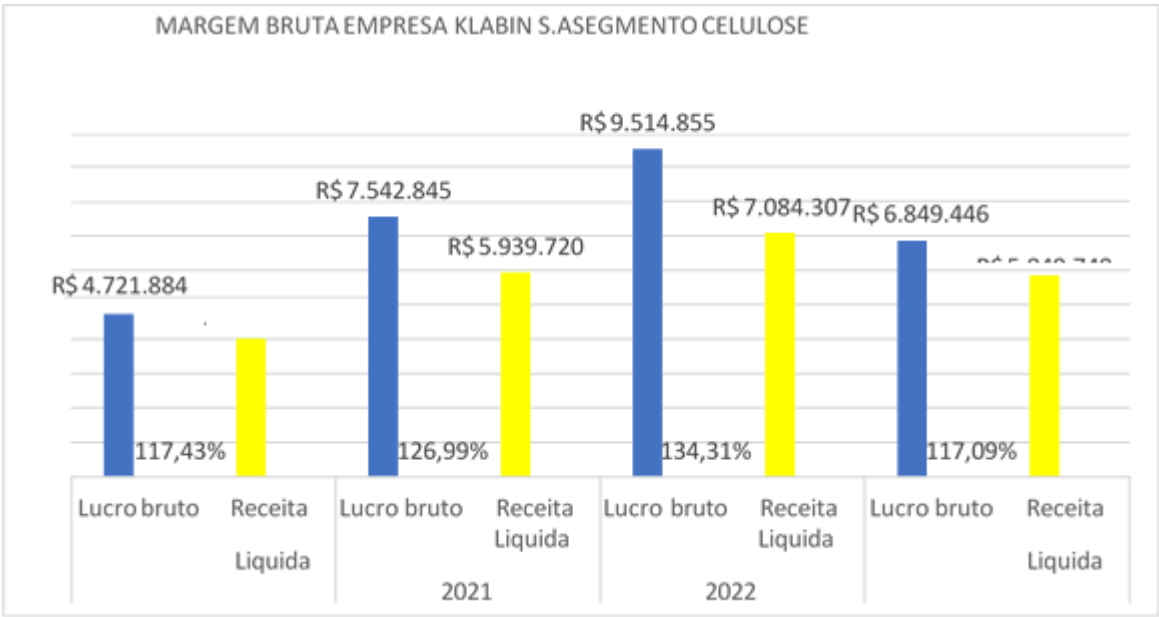
Indicador	Fórmula	Interpretação
Margem Bruta (MB)	$MB = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Líquida}}$	Mensura a eficiência produtiva, ou seja, quanto restou de lucro das receitas de vendas líquidas do exercício após a dedução dos custos dos produtos e /ou serviços.
Margem operacional (MO)	$MO = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Líquida}}$	Aponta quanto sobrou das receitas de vendas líquidas após a dedução dos produtos / serviços e despesas operacionais, desconsiderando as despesas financeiras e as receitas financeiras.
Retorno Operacional sobre o Ativo (ROA)	$ROA = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	Determina a eficiência operacional do negócio em gerar lucros a partir de seus ativos, anteriormente aos efeitos de financiamentos

Fonte: Adaptado Assaf (2020)

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O gráfico 1 mostra o desempenho da margem bruta da Klabin S.A no segmento Celulose

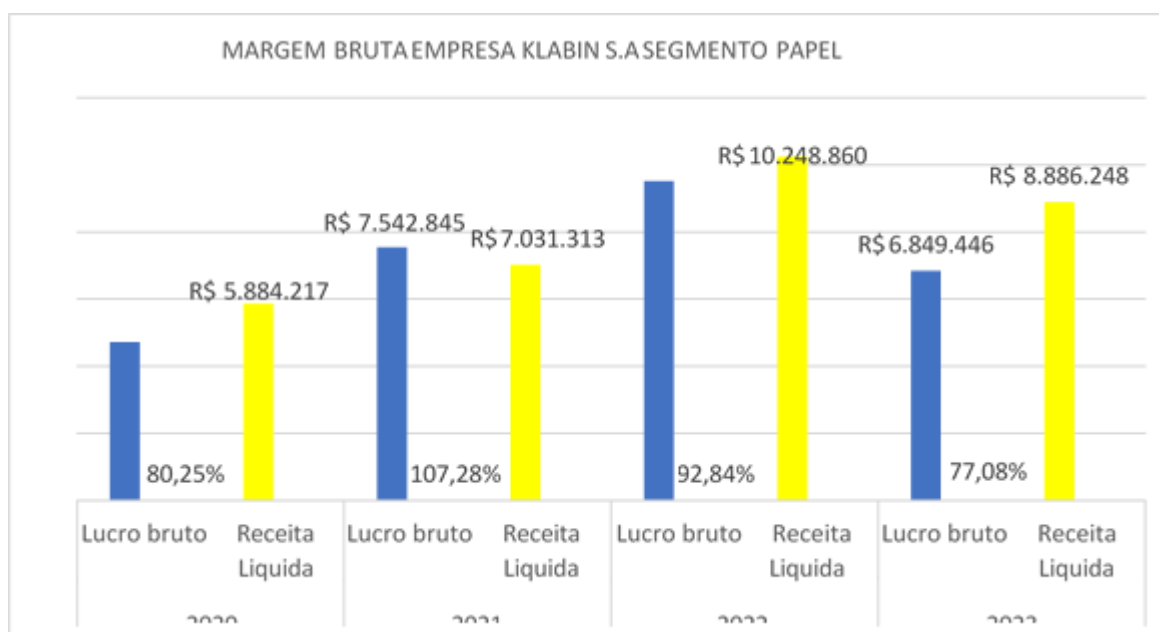
Gráfico 1 – Margem bruta empresa Klabin S.A segmento celulose



Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 1, a margem bruta da empresa Klabin S.A no segmento de celulose, ao longo dos quatro anos (2020 a 2023). Podemos observar que em 2020 a 2022 houve um crescimento contínuo da margem bruta, atingindo o valor mais alto em 2022 com 134,31% em celulose. Em 2023 observamos que tanto o lucro bruto quanto a receita líquida caíram em relação a 2022, resultando também em uma queda na margem bruta, retornando a um valor próximo de 2020 com 117,43%. Essas margens mostra a eficiência da empresa em transformar a receita em lucro bruto, com um aumento significativo em 2022 e uma leve retração em 2023.

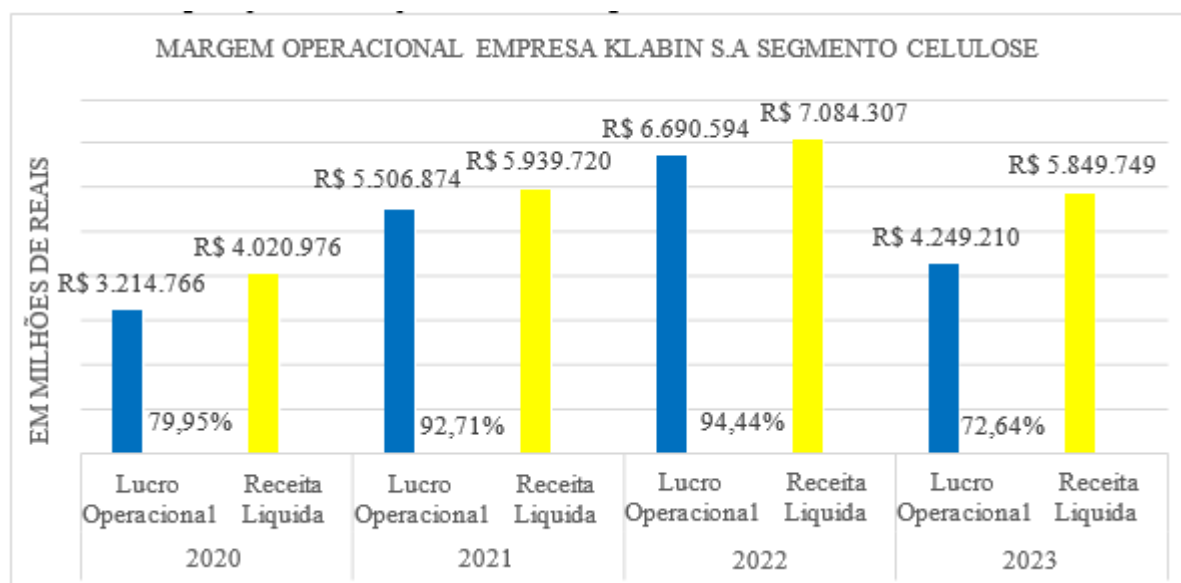
O gráfico 2 apresenta o desempenho da margem bruta da Klabin S.A no segmento papel

Gráfico 2 – Margem bruta empresa Klabin S.A segmento papel

Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 2 a margem bruta da empresa Klabin S.A no segmento de papel de 2020 à 2023. Em 2020 analisamos que a Margem Bruta foi de 80,25% com lucro bruto apresentando uma parte menor da receita líquida. Em 2021 houve um aumento significativo na margem bruta para 107,28% indicando que o lucro bruto superou a receita líquida, provavelmente devido a controle nos custos e aumento de eficiência. Para 2022 a margem bruta caiu com 92,84%, ainda assim acima de 2020, mas menor que 2021. Em 2023 houve uma nova queda, com margem bruta caindo para 77,08%, sendo o valor mais baixo do período analisado. As variações destas margens indicam que 2021 houve o melhor desempenho relativo entre lucro e receita no segmento de papel, mas a empresa enfrentou retrações nos anos seguintes, especialmente em 2023.

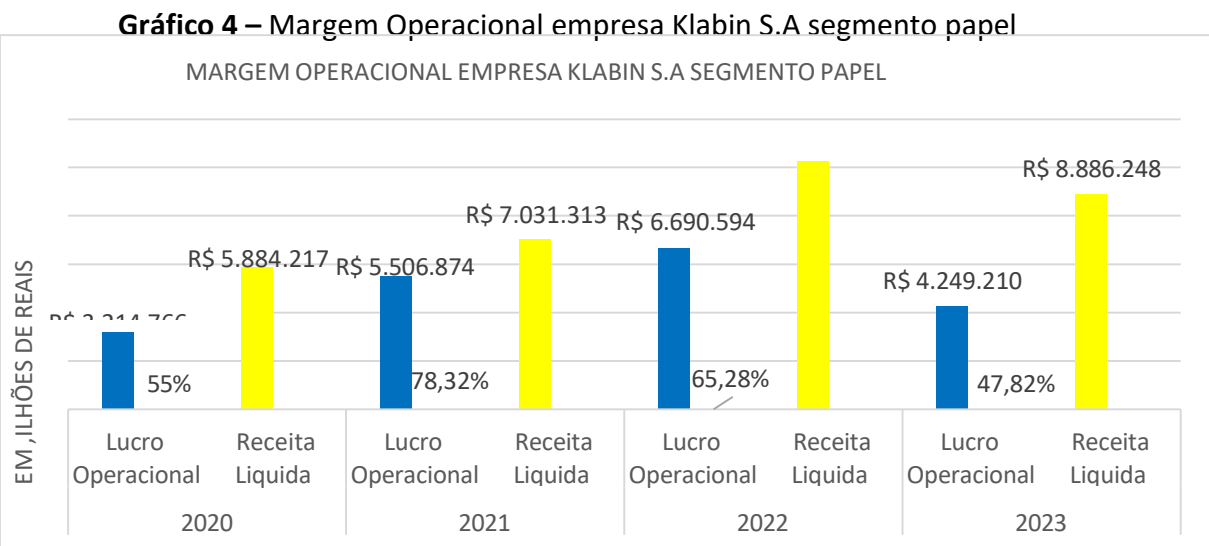
O Gráfico 3 apresenta o desempenho da margem operacional da empresa Klabin S.A no segmento de celulose.

Gráfico 3 – Margem operacional empresa Klabin S.A segmento celulose

Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 3 a margem operacional da empresa Klabin S.A no segmento de celulose de 2020 a 2023. A margem operacional é a relação entre o lucro operacional e receita líquida em cada ano. Em análise teve um crescimento entre os anos de 2020 à 2022 a margem operacional aumentou de 79,95% em 2020 para 94,44% em 2022 mostrando uma eficiência crescente na operação na empresa. Já em 2023 houve uma queda significativa na margem operacional, caindo para 72,64%, indicando que a eficiência operacional diminuiu em relação aos anos anteriores, mesmo com uma receita líquida relativamente estável, isso sugere-se que a empresa enfrentou desafios operacionais em 2023 que afetaram sua lucratividade nesse segmento.

O gráfico 4 apresenta o desempenho da margem operacional da empresa Klabin S.A no segmento papel

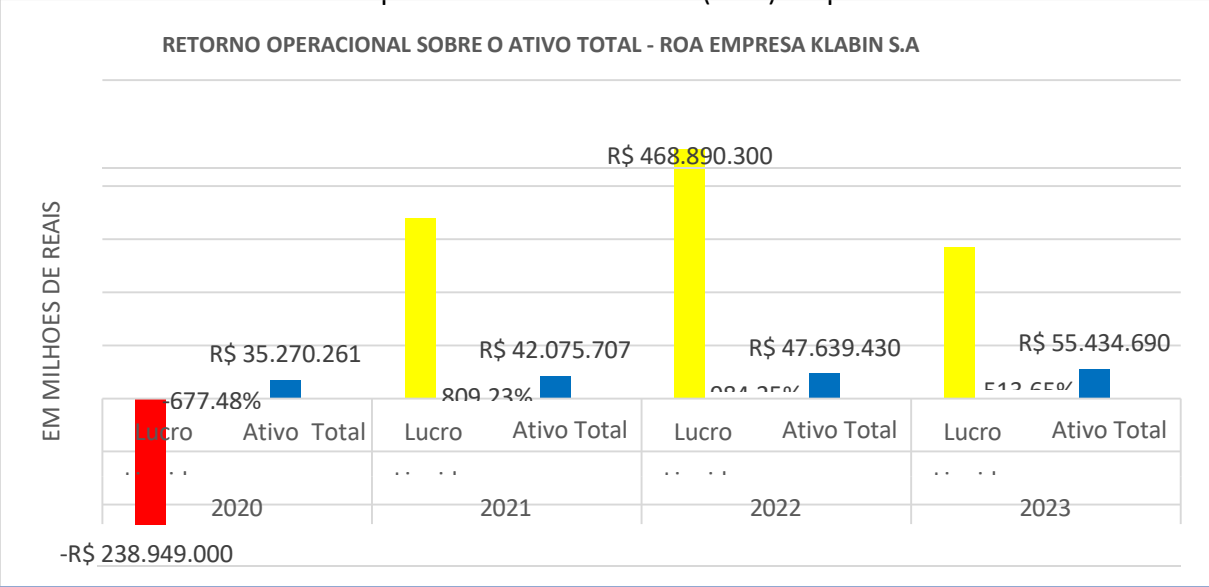


Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 4 a margem operacional da empresa Klabin S.A no segmento de papel, de 2020 à 2023. Em 2020 o lucro operacional com 55% a empresa gerou 55 centavos de lucro operacional para cada real de receita líquida. Isso mostra que, em 2020, mais da metade da receita líquida foi convertida em lucro operacional. Em 2021, a margem operacional aumentou significativamente para 78,32%. Esse aumento indica uma grande eficiência operacional ou um controle de custos mais rigoroso. Embora a receita líquida tenha crescido, a margem operacional caiu para 65,28% em 2022, ou seja, para cada real de receita líquida, a empresa converteu aproximadamente 65 centavos em lucro operacional. A margem operacional caiu para 47,82% em 2023. Essa é a margem menor do período mostrado no gráfico (de 2020 a 2023), sinalizando uma diminuição na eficiência operacional.

O gráfico 5 apresenta o desempenho o retorno operacional sobre o ativo total (ROA) da empresa Klabin S.A.

Gráfico 5 – Retorno operacional sobre o ativo (ROA) empresa Klabin S.A



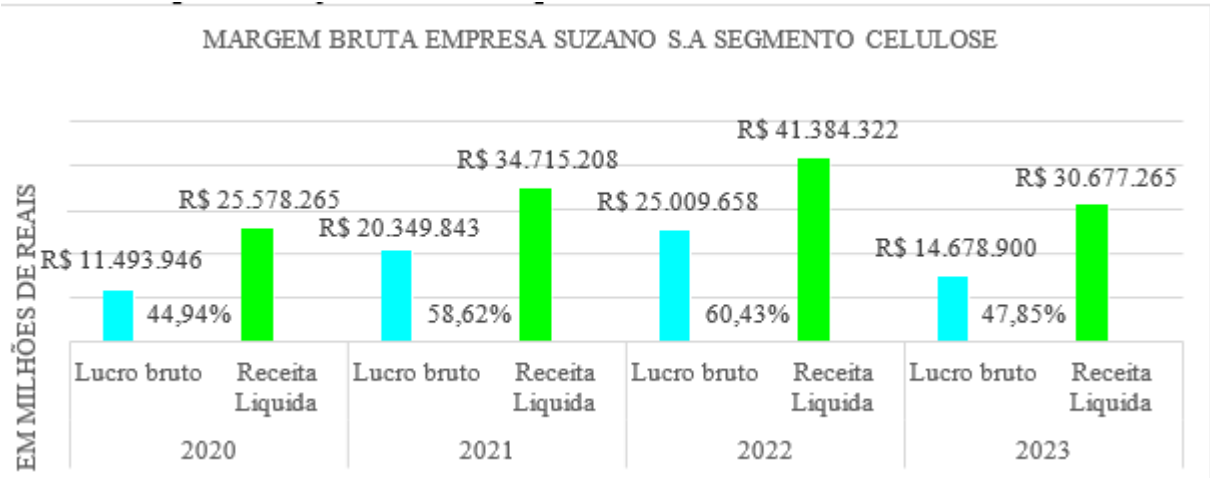
Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 5 mostra o Retorno Operacional sobre o Ativo Total (ROA) da empresa Klabin, mostra uma grande recuperação da Klabin de 2020, quando teve um prejuízo significativo e um ROA negativo, até 2021 e 2022, onde o ROA ultrapassou os 800% e 900%, refletindo uma alta eficiência em gerar lucro com seus ativos. Em 2023, houve uma queda no ROA para 513,65%, ainda mantendo uma eficiência operacional sólida, mas caindo um nível considerável.

SUZANO S.A

O gráfico 6 apresenta o desempenho da margem bruta da empresa Suzano S.A no segmento celulose

Gráfico 6 – Margem bruta empresa Suzano S.A segmento celulose



Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 6 apresenta a margem bruta da empresa Suzano S.A. no segmento de celulose entre os anos de 2020 e 2023. A margem bruta é a relação entre o lucro bruto e a receita líquida, que foi de 44,94% em 2020. Em 2021, a empresa teve um aumento tanto no lucro bruto quanto na receita líquida, o que resultou em uma margem bruta de 58,62%. Esse aumento mostra uma maior eficiência, com uma parcela maior da receita líquida sendo convertida em lucro bruto. No ano de 2022, a margem bruta subiu para 60,43%, indicando mais uma vez um aumento na eficiência da empresa. A margem bruta da Suzano S.A. no segmento de celulose variou entre 44,94% e 60,43% ao longo do período de 2020 a 2023, sendo que 2023 a margem caiu, refletindo um desempenho relativamente inferior.

O gráfico 7 apresenta o desempenho da margem bruta da empresa Suzano S.A no segmento papel

Gráfico 7 – Margem bruta empresa Suzano S.A segmento papel.

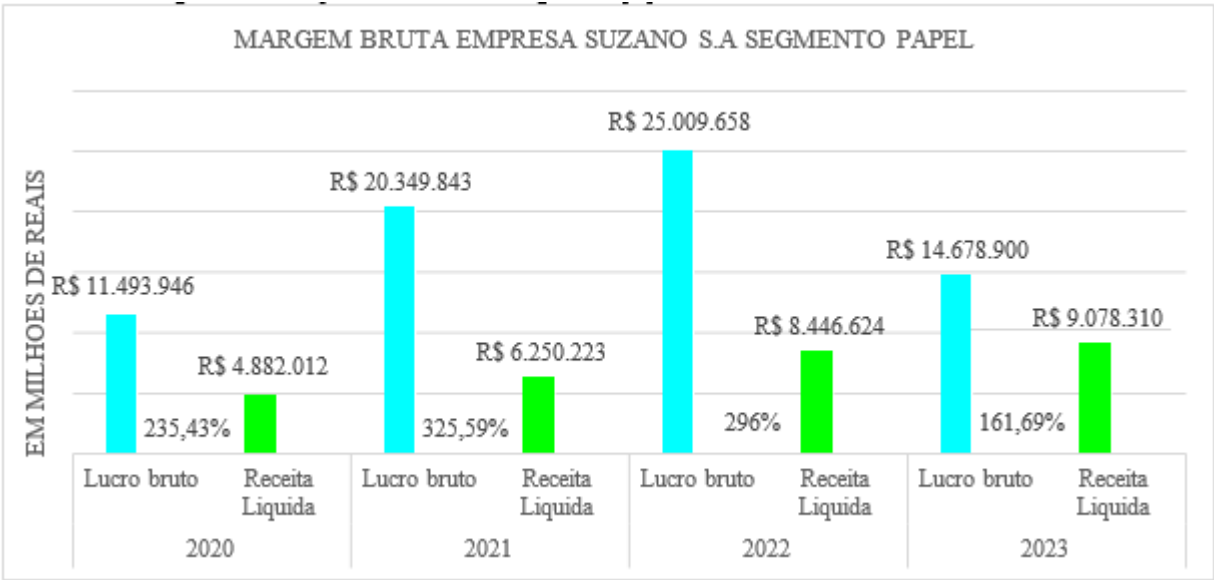
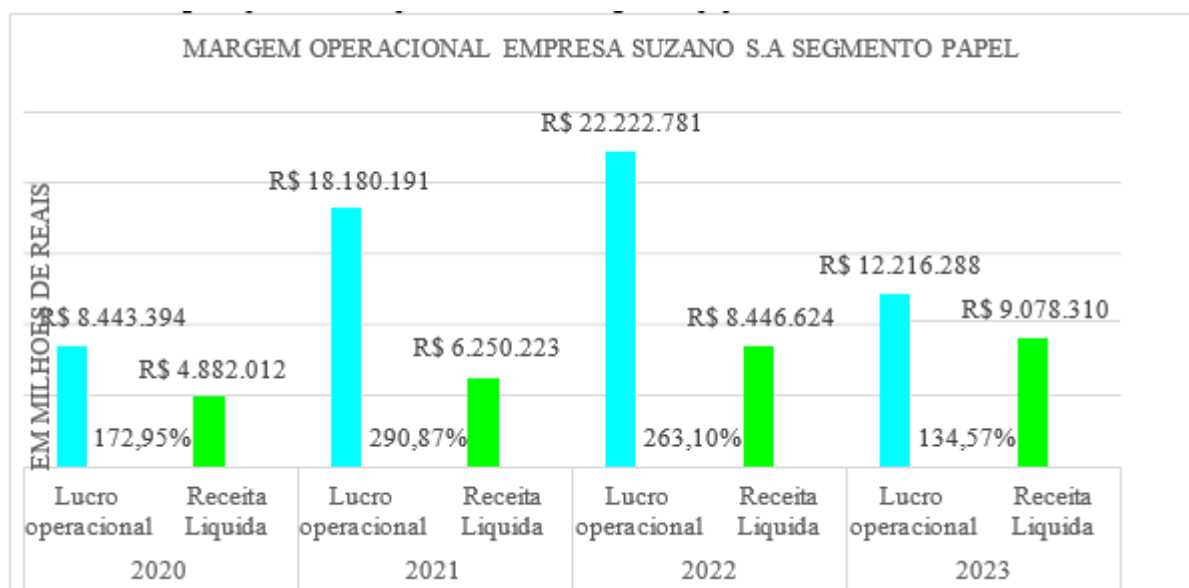


Gráfico 7 mostra a margem bruta da empresa Suzano S.A. no segmento de papel entre os anos de 2020 e 2023. A margem bruta no segmento de papel da Suzano S.A. foi excepcionalmente alta entre 2020 e 2022, com margens superiores a 200%. Em 2023, a margem bruta caiu para 161,69%, refletindo uma normalização ou possível redução de fatores extraordinários que haviam impulsionado os lucros nos anos anteriores. Esses números indicam que o segmento de papel apresentou alta lucratividade em relação à receita ao longo do período, especialmente nos anos de 2020 a 2023.

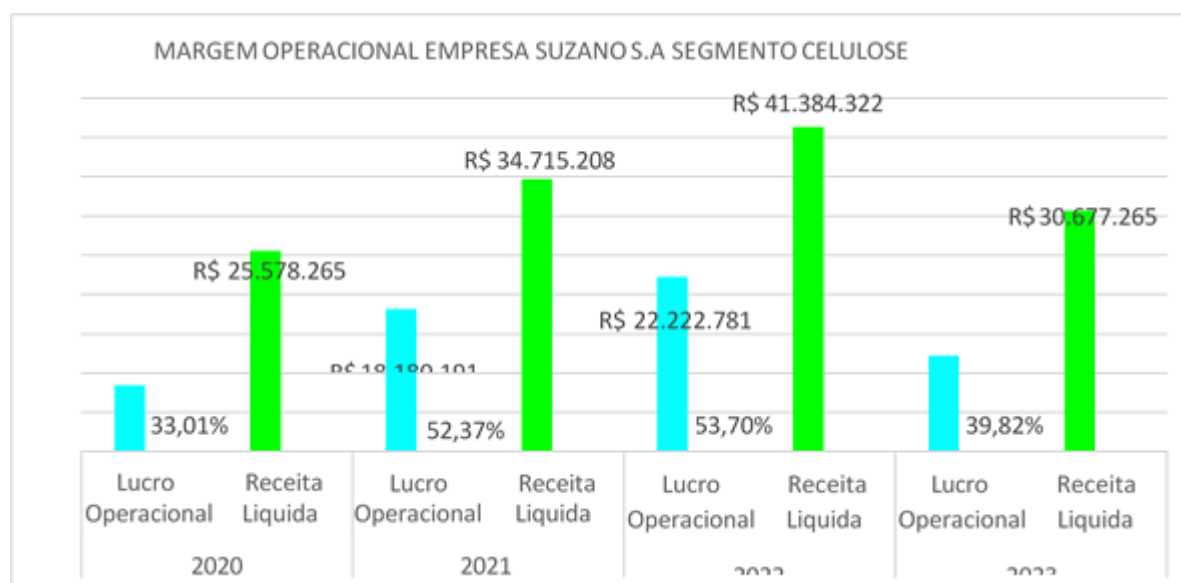
O gráfico 8 apresenta o desempenho da margem operacional da empresa Suzano S.A no segmento papel
Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 8 – Margem operacional empresa Suzano S.A segmento papel

Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 8 mostra a margem operacional da empresa Suzano S.A. no segmento de papel entre 2020 e 2023. O segmento de papel da Suzano S.A. mostrou margens operacionais extremamente altas de 2020 a 2022, com picos em 2021 e 2022. No entanto, em 2023, houve uma queda na margem operacional, voltando para 134,57%, o que ainda é um número robusto. Esses resultados podem refletir um desempenho operacional muito positivo, possivelmente impulsionado por fatores extraordinários nos primeiros três anos e uma certa normalização em 2023.

O Gráfico 9 apresenta o desempenho da margem operacional bruta da empresa Suzano S.A no segmento celulose

Gráfico 9 – Margem operacional empresa Suzano S.A segmento celulose

Fonte: Dados da pesquisa

Gráfico 9 é a margem operacional da empresa Suzano no segmento de celulose entre os anos de 2020 e 2023. No qual manteve um alto nível de eficiência em suas operações, conseguindo converter mais da metade de sua receita líquida em lucro operacional, o que reflete uma sólida gestão operacional e possivelmente um ambiente de negócios favorável. Em 2023, a margem operacional caiu para 39,82%, ainda assim representando um nível eficiente de operação, mas inferior aos dois anos anteriores. Essa redução pode indicar um aumento nos custos operacionais, uma queda na demanda ou algum outro fator que impactou a capacidade da empresa de gerar lucro em relação à receita líquida.

O gráfico 10 apresenta o desempenho do ROA da empresa Suzano S.A

Gráfico 10 – Retorno operacional sobre o ativo (ROA) empresa Suzano S.A

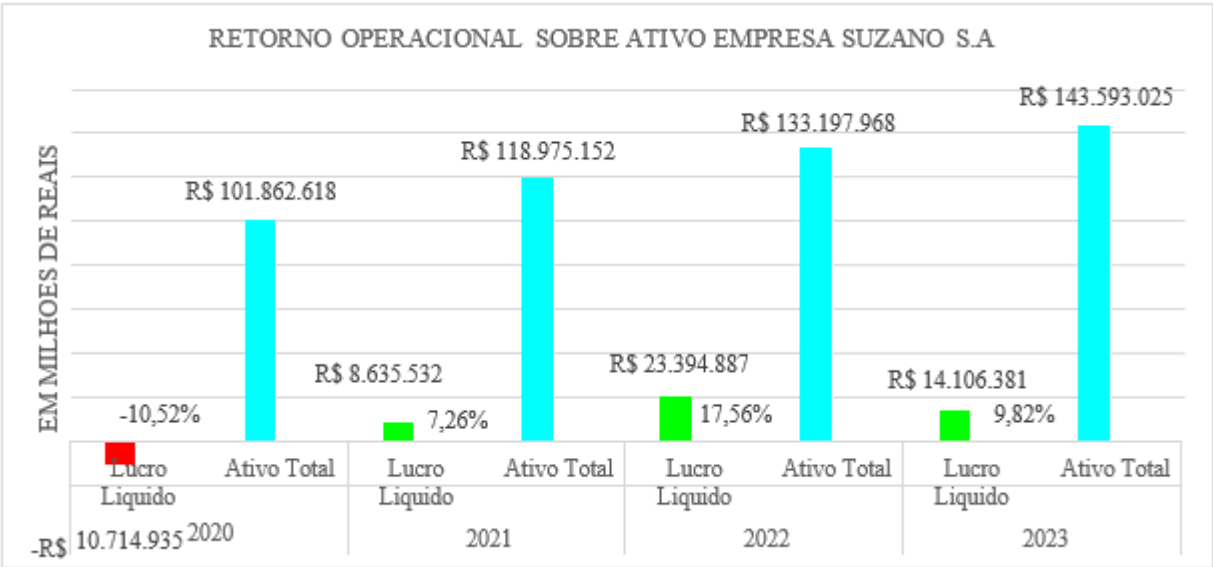


Gráfico 10 mostra da Suzano SA de 2020 a 2023, levando em consideração o ROA, lucro líquido e o total de ativos. Embora o retorno sobre os ativos ainda fosse positivo, houve uma desaceleração em comparação a 2022, refletindo uma menor eficiência na geração de lucros a partir dos ativos em relação ao ano anterior. Suzano SA entre 2020 e 2023 mostra uma trajetória de recuperação e oscilação nos resultados operacionais da empresa, isso indica que a Suzano não conseguiu gerar lucro com seus ativos e sofreu perdas significativas.

4.1 ANÁLISE ENTRE AS EMPRESAS

A análise dos resultados da Klabin S.A e Suzano SA entre os anos de 2020 e 2023 apresenta insights importantes sobre as margens operacionais, margens brutas e o Retorno Operacional sobre o Ativo Total (ROA), evidenciando tanto os pontos fortes quanto os desafios enfrentados por ambas as empresas ao longo do período o ROA da Klabin no segmento de celulose apresenta uma recuperação impressionante entre 2020 e 2022, com um pico em 2022 (984,25%). No entanto, em 2023, houve uma queda significativa para 513,65%, refletindo um impacto negativo nos lucros líquidos da empresa, possivelmente relacionado com a queda nas margens e aumento dos custos. Já a Suzano teve um desempenho excepcional entre 2020 e 2022, mas 2023 trouxe uma normalização nos ganhos e desafios operacionais.

Ambas as empresas passaram por um ciclo de crescimento acentuado entre 2020 e 2022, com margens elevadas, seguidas de retrações em 2023. A Klabin, especialmente no segmento de celulose, viu uma queda menor em comparação ao segmento de papel, onde houve uma retração mais

expressiva tanto na margem bruta quanto na margem operacional. A Suzano, por outro lado, conseguiu manter margens operacionais extremamente altas no segmento de papel até 2022, obtendo ganhos. Analisando os dados de ambas observamos também que a Klabin teve margens brutas e operacionais significativamente mais altas em comparação com a Suzano, especialmente em 2022, quando alcançou margens de 134,31% e 94,44%, respectivamente, a Suzano, apesar de ter apresentado crescimento em suas margens, não atingiu os mesmos níveis de eficiência que a Klabin. No Segmento de Celulose: Klabin foi claramente superior à Suzano, com margens brutas e operacionais muito mais altas, especialmente em 2022. Melhor desempenho no segmento de celulose, foi a Klabin, e no segmento de papel foi a Suzano S.A.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar o desempenho econômico das empresas Klabin e Suzano nos segmentos de papel e celulose, com foco na rentabilidade e eficiência operacional ao longo de quatro anos (2020-2023). Ao realizar essa comparação entre os segmentos, foi possível verificar quais áreas foram mais lucrativas e identificar o comportamento das empresas em termos de crescimento e estabilidade financeira.

Os resultados esperados foram alcançados, evidenciando uma clara diferenciação entre as duas empresas analisadas:

Klabin apresentou maior estabilidade e crescimento ao longo dos anos, com destaque no segmento de celulose. A empresa demonstrou um desempenho robusto, refletido em margens operacionais e brutas mais consistentes e elevadas. A gestão eficiente de custos e operações permitiu à Klabin manter uma lucratividade sólida, mesmo diante dos desafios enfrentados no período de análise.

Em contrapartida, Suzano mostrou um desempenho mais volátil e com margens excepcionalmente elevadas no segmento de papel, especialmente em 2021, impulsionadas por fatores extraordinários. No entanto, essa alta rentabilidade se mostrou menos sustentável, com uma redução significativa nas margens em 2023. Embora tenha apresentado fragilidades, Suzano ainda se destacou pela alta lucratividade no segmento de papel.

O segmento de celulose, liderado por Klabin, demonstrou ser mais estável e eficiente ao longo dos quatro anos analisados. Já o segmento de papel, onde Suzano se sobressaiu, apresentou margens elevadas, mas com maior volatilidade. Isso mostra que, apesar de ser altamente lucrativo em certos anos, o desempenho nesse segmento pode ser mais sensível a fatores extraordinários. O estudo

também permitiu observar o impacto das condições econômicas e operacionais nas margens de ambas as empresas, evidenciando como as estratégias de controle de custos e eficiência operacional influenciam a lucratividade em cada segmento.

A pesquisa contribuiu para o entendimento de como os diferentes segmentos de atuação (celulose e papel) impactam a lucratividade e a eficiência operacional de cada empresa. Além disso, ao abordar a análise das margens bruta e operacional e do ROA, este trabalho forneceu insights sobre a eficácia das estratégias de controle de custos e gestão de ativos nas duas empresas. Outro ponto importante foi a avaliação do comportamento econômico de cada empresa diante de variações de mercado e desafios setoriais. Isso possibilitou a identificação de setores mais resilientes (como a celulose) e de segmentos que, apesar de altamente lucrativos em momentos pontuais, apresentam maior volatilidade (como o papel).

Apesar das contribuições, algumas limitações da pesquisa devem ser destacadas: A análise foi limitada ao período de 2020 a 2023. Embora esse recorte temporal seja relevante para identificar tendências recentes, não permite captar a performance de longo prazo ou os impactos de ciclos econômicos mais amplos. A pesquisa focou principalmente nas margens bruta, operacional e no ROA. Outros indicadores financeiros, como EBITDA, fluxo de caixa e endividamento, poderiam ter ampliado a compreensão do desempenho financeiro das empresas. Com base nas limitações observadas, algumas sugestões para futuras pesquisas são: Expandir o período de análise para mais de quatro anos pode oferecer uma visão mais detalhada sobre o comportamento das empresas em diferentes cenários econômicos e setoriais. Um estudo que compare Klabin e Suzano com concorrentes internacionais poderia fornecer uma visão mais ampla da competitividade global das empresas brasileiras no setor, ajudando a identificar pontos fortes e áreas de melhoria em um contexto internacional. Incluir outros indicadores financeiros, como rentabilidade do capital próprio (ROE), índice de endividamento e análise do fluxo de caixa, pode ampliar a compreensão sobre a saúde financeira das empresas.

Em conclusão, a análise dos segmentos e o desempenho econômico ao longo dos quatro anos fornecem uma base sólida para gestores, investidores e pesquisadores tomarem decisões mais informadas sobre o futuro do setor de papel e celulose no Brasil.

REFERÊNCIAS

AIMR - Association For Investment Management and Research ® disponível em https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/1-AIMR_0.pdf acesso 05 set. 2024

ASSAF, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. 12a ed. São Paulo: Atlas, 2020.

BRUNI, A. A análise contábil e financeira. 3.ed. São Paulo: Atlas, p. 167, 2014.

CAMARGO, R. ROA (Retorno sobre o Ativo): saiba o que é e qual a importância desse índice de rentabilidade. Treasy, 2017. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/roa- retorno-sobre-o-ativo/>. Acesso em: 18 maio. 2022.

BARROSO, Camile; OLIVEIRA, Ilzair de; LEÃO, Rafaela; NASCIMENTO, Patrícia; SOUZA, Vilma, Índices de Rentabilidade: um estudo sobre os indicadores ROA, ROI e ROE de empresas do subsetor de tecidos, calçados e vestuários listadas na Bovespa. 2012

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento Técnico CPC 22 – Informações por Segmento, 2009. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=53>. Acesso em: 10 jun. 2022.

DAMODARAN, A. Finanças Corporativas: Teoria e Prática. Trad.: Jorge Ritter. 2ª ed. Porto Alegre, 2004.

DA FONSECA, João José Saraiva. Apostila de metodologia da pesquisa científica. João José Saraiva da Fonseca, 2002.

FRANSOSI, I. R. Importância da análise das demonstrações contábeis por meio de índices no processo estratégico: estudo de caso da Cia. Hering S.A. Mato Grosso: Cuiabá, 2019. Disponível em: https://bdm.ufmt.br/bitstream/1/1329/1/TCC_2019_Izabelle%20Rodrigues%20Fransosi.pdf. Acesso em: 10 mai. 2022.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 5a ed. São Paulo: Atlas, 2009. Disponível em: http://www.uece.br/nucleodelinguasitaperi/dmdocuments/gil_como_elaborar_projeto_de_pesquisa.pdf. Acesso em: 24 mai. 2022.

GITMAN; LAWRENCE; JEFFREY. Princípios da Administração Financeira, 12. ed, São Paulo. Pearson, 2010. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5006063/mod_resource/content/1/PRO%202612%20Financeira-Gitman.PDF. Acesso em: 24 mai. 2022.

IASB (International Accounting Standards Board disponível em <https://www.ifrs.org/groups/international-accounting-standards-board/> acesso em 21 nov. 2024

Norma Internacional de Relatório Financeiro IFRS 8 Segmentos Operacionais <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/portuguese-brazilian/2021/issued/part-a/ifrs-8-operating-segments-pt.pdf> acesso em 04 set 2024

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A. Manual de contabilidade

societária: aplicável a todas as empresas de acordo com as normas internacionais e do CPC. São Paulo: Atlas, 2010.

KAYO, E. K. Estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível-intensivas: uma contribuição ao estudo da valoração de empresa. (Monografia de especialização, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil). São Paulo, 2002. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-05032003-194338/publico/tese-eduardokayo.pdf>. Acesso em: 24 mai. 2022.

KNUTSON, P.H. Financial reporting in the 1990s and beyond. Charlottesville: Association For Investment Management and Research® (AIMR), 1993

KUHN, I. N.; LAMPERT, L.A. Análise Financeira. 11 p., 2012. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/2827/An%C3%A1lise%20Financeira.pdf?sequence=1>. Acesso em: 10 jun. 2022.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. Teoria da Contabilidade. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José; DINIZ, Josediton Alves. Análise didática das demonstrações contábeis. São Paulo: Atlas, 2019.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanço. 7a ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em: http://gen-io.grupogen.com.br/gen-io/index.php?option=com_content&view=article&id=1481%3Amatarazzo-analise-financeira-de-balancos&catid=87%3Acontabilidade-e-financas&Itemid=145. Acesso em: 15 Jun. 2022.

MATARAZZO, D. C. Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MOURAD, N. A. IFRS8: segmentos operacionais: contabilidade internacional: International Financial Reporting Standards - IFRS. São Paulo: Atlas, 2018.

NUNES, Priscila Pontes, SANTOS, Odilanei Moraes dos, MARQUES, José Augusto Veiga da Costa, Determinantes do nível de divulgação das informações por segmento (CPC 22) das empresas brasileiras de capital aberto listadas no IBRX-50, 2014

PEPPE, F. S.; LISBOA, N. P. IFRS 8 - Relatório por segmento. In: ERNST & YOUNG, FIPECAFI. Manual de normas internacionais de Contabilidade: IFRS versus normas brasileiras. São Paulo: Atlas, 2009, pp. 109-117.

SANTOS, Helloisa Linhares Influência do controle familiar na divulgação de informações por segmento das empresas do agronegócio 2020.

SILVA, A. C. R. Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade. São Paulo, Atlas, 2003. Disponível em: https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/24428/1/eBook_Metodologia_da_Pesquisa_Aplicada_a_Contabilidade-Ci%C3%A1ncias_Contabeis_UFBA.pdf. Acesso em: 15 abril 2022.

SCHVIRCK, E.; LUNKES, R. J.; GASPARETTO, V.: Divulgação de Informações por Segmento: Panorama da Aplicação do CPC 22. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, v. 7, n. 2, art. 2, p. 131-146, abr./jun. 2013. Disponível em:

<https://www.repec.org.br/repec/article/view/571/735>. Acesso 04 set. 2024

Desempenho econômico da maior empresa de serviços educacionais do mundo: um estudo da Kroton Educacional com base em seus segmentos operacionais. Cuadernos de Contabilidad,

18(46). 1-21, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.deme> .Acesso

em: 09 jun. de 2022.

VASCONSELOS, M.; SZUSTER, N. Informações contábeis por

segmento de negócios. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p. 71-88, 2003.Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rcmccuerj/article/view/5602/4082>. Acesso 09 set. 2024.

TROBERG, P; KINNUNEN, J; SEPPANEN, H. J. What drives cross-segment diversity in returns and risks? The International Journal of Accounting, n 45, p 44-76 2010.

IBÁ (Indústria Brasileira de Árvores). (2023). Anuário Estatístico. Disponível em: https://www.epe.gov.br/sites-pt/publicacoes-dados-abertos/publicacoes/PublicacoesArquivos/publicacao-650/Pulp%20and%20paper_EPE+IEA_Portugu%C3%AAs_2022_01_25_IBA.pdf. Acesso 15

nov. 2024.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS.

Indústria de papel e celulose anuncia investimentos de R\$ 105 bilhões.Brasília: Governo Federal, 21 atrás. 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/mdi>. Acesso em: 18 nov. 2024.

Capítulo 9



10.37423/250309763

ANÁLISE DAS RECEITAS E DESPESAS PÚBLICAS DA PREFEITURA DE TANGARÁ DA SERRA - MT

Klícia da Silva Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Leandro José de Oliveira

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

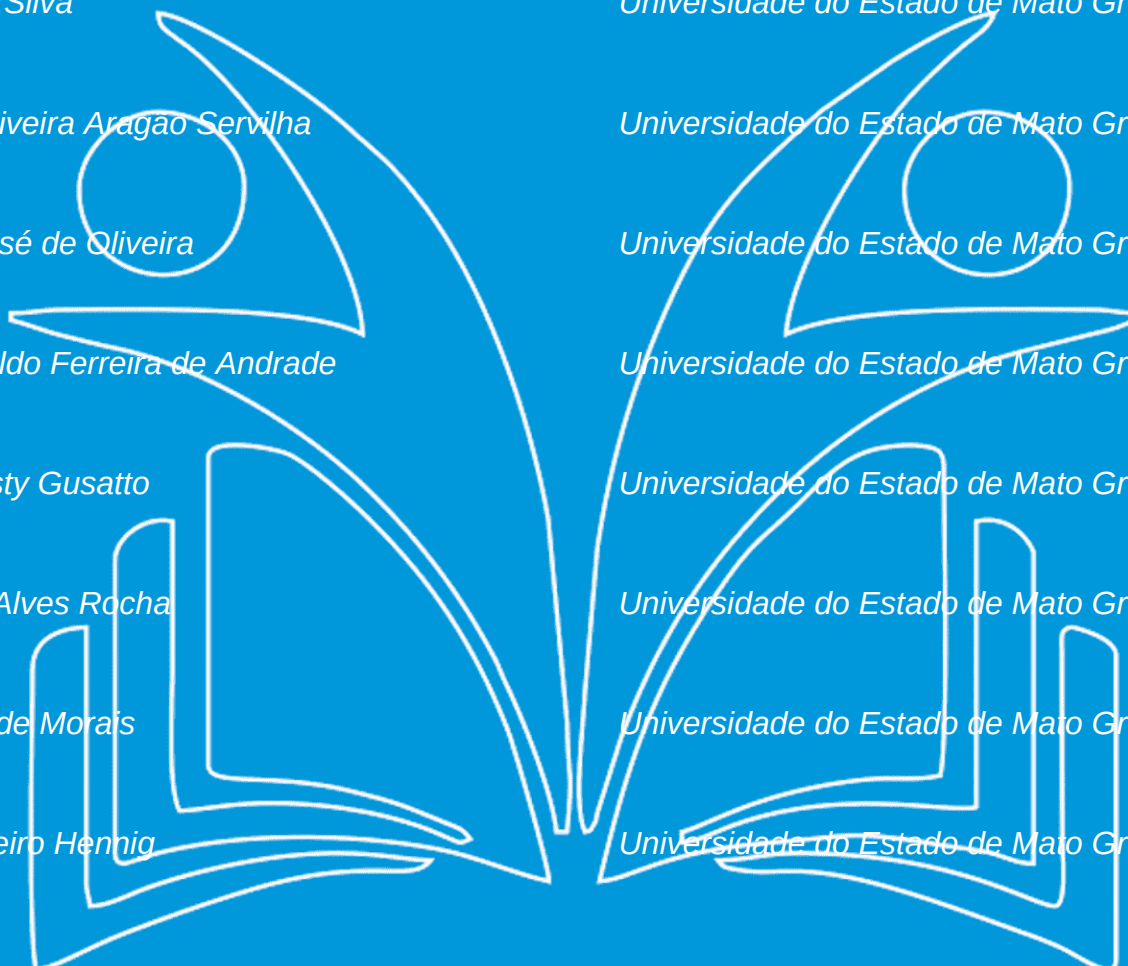
Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: No final do ano de 2019, surgiu um novo coronavírus denominado SARS-CoV-2 (COVID-19) e devido a sua rápida contaminação ocorrida em 2020 a OMS decretou estado de pandemia, sendo necessário novas regras como o isolamento social e a quarentena obrigatória. Desta forma, o presente estudo buscou analisar os impactos causados pela pandemia do COVID-19 nas receitas e despesas públicas da prefeitura de Tangará da Serra – MT no período de 2019 a 2021, já que a arrecadação do município é de grande importância para manter o bem-estar da população. A pesquisa se caracteriza como um estudo documental com abordagem quantitativa, onde através de quocientes orçamentários e índices de comportamento foi possível obter análises mais precisas, demonstrando que o órgão não foi impactado pela pandemia do coronavírus. Detectou-se que as receitas do município tiveram uma evolução durante os períodos analisados obtendo uma arrecadação superior ao previsto de 6,95% em 2019, 11,59% no ano de 2020 e 32,98% em 2021. Notou-se que as despesas não ultrapassaram o valor da arrecadação, tendo uma economia orçamentária de 15,17% no ano de 2019, 20,47% em 2020 e 16,04% em 2021. Constatou-se também as receitas realizadas com relação as despesas empenhadas para demonstrar se houve um superávit ou déficit, obtendo índices de 1,08 em 2019, 1,22 no ano de 2020 e 1,20 em 2021, verificando que os resultados foram superiores a 1, ocorrendo neste caso um superávit orçamentário.

Palavras-chave: Pandemia. Coronavírus. Tangará da Serra. Receitas. Despesas.

INTRODUÇÃO

As infecções por coronavírus são conhecidas na comunidade científica desde os anos 60, onde já se tem o conhecimento de 7 tipos dessa contaminação. No ano de 2019, houve uma descoberta de um novo coronavírus denominado cientificamente de SARS-CoV-2, ou como é mundialmente chamado COVID-19 (RAFAEL *et al.*, 2020). Em 11 de março de 2020, a Organização Mundial de Saúde declarou estado de pandemia devido ao aumento do número de contaminados em um curto prazo, onde já se ultrapassava 118.000 novos casos e mais de 4.200 mortes em 114 países (OMS, 2020).

Com a chegada da COVID-19 no Brasil foi necessário estabelecer novas regras para o enfrentamento do novo vírus. A lei nº 13.979 de 06 de fevereiro de 2020, determina as medidas necessárias para proteção da população, dentre elas o isolamento social e a quarentena obrigatória das pessoas contaminadas com o novo vírus (BRASIL, 2020). As três esferas da administração pública também tiveram que decretar estado de calamidade, de forma a facilitar o uso dos valores disponíveis para amparar as necessidades da população afetada (CARNEIRO, 2021).

Assim como os decretos, fez-se necessário a criação de medidas para isenção e postergação do pagamento de tributos, a fim de suavizar os impactos na economia (ARAÚJO *et al.*, 2020). Conforme dados divulgados por Nazário (2021), no estado de Mato Grosso foram registrados até 29 de novembro de 2021, 552.613 casos confirmados e 13.999 vieram a óbito, no entanto, 537.006 foram recuperados.

Em Tangará da Serra até dia 29 de novembro de 2021, 17.880 pessoas foram contaminadas pela COVID-19, destes 17.500 foram recuperados e 360 faleceram por complicações do vírus (PREFEITURA MUNICIPAL DE TANGARÁ DA SERRA, 2021). Devido a este cenário, a pesquisa buscou responder o seguinte questionamento: Quais os impactos causados pela pandemia do coronavírus no orçamento público da prefeitura de Tangará da Serra - MT?

Teve como objetivo analisar as receitas e despesas públicas de Tangará da Serra - MT durante o período de 2019 a 2021, a fim de verificar os impactos causados pela pandemia do novo coronavírus no orçamento público. Sendo os objetivos específicos identificar as receitas e despesas do período; verificar a previsão inicial e a execução do orçamento nos períodos de 2019, 2020 e 2021 e analisar possíveis impactos da pandemia nas contas de receitas e despesas públicas.

Durante o período da pandemia COVID-19 ocorrido nos anos de 2020 a 2021, a atividade comercial foi impactada, por consequência impactou diretamente os cofres públicos, no qual sobrevive da

arrecadação de impostos. Carneiro (2021) destaca que o orçamento público é de grande importância, pois através deste se realiza a elaboração do planejamento a fim de atender as necessidades da sociedade. Com o coronavírus, foi preciso de medidas sanitárias e isolamento social para combater a disseminação e por ser uma doença infecciosa ocorre um gasto maior com a saúde por ocasionar, rapidamente, um aumento nos novos números de casos (MONTEIRO *et al.*, 2021).

Portanto, este estudo demonstra a relevância em razão da necessidade de compreender as receitas e despesas públicas do município de Tangará da Serra – MT em meio a uma crise pandêmica, já que é uma doença nova que ocasionou problemas econômicos em todo o país e no mundo. Logo, é possível analisar também a condição financeira do município estudado de modo que a sociedade consiga analisar de forma mais clara a aplicação dos recursos provenientes do pagamento de seus impostos.

De acordo com Asai e Corrêa (2020), em momentos de crises o consumo das famílias brasileiras são menores, pois perdem o seu poder de compra. Devido a este fato, a economia brasileira enfraquece e dessa forma o Produto Interno Bruto - PIB obtém uma redução, causando uma perda no bem-estar da comunidade. Corroborando dados publicados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2020), demonstra que o PIB no 2º trimestre de 2020 era de -10,9% sendo que no ano anterior no mesmo período era de 1,5%.

REFERENCIAL TEÓRICO

ORÇAMENTO PÚBLICO

O governo tem a obrigação de garantir o bem-estar da sociedade através do orçamento público e deve cumprir o que estabelece o Decreto-Lei 200 art. 16, onde define o orçamento-programa “Em cada ano, será elaborado um orçamento-programa, que pormenorizará a etapa do programa plurianual a ser realizada no exercício seguinte e que servirá de roteiro à execução coordenada do programa anual” (BRASIL, 1967). Piscitelli e Timbó (2019) ressalta o orçamento-programa como o orçamento que diferencia as despesas por sua natureza, de forma que evidencie a maneira que será utilizado e quem irá realizar a execução.

Orçamento público é o modo que o governo utiliza para prever as receitas e determinar os gastos a serem realizados durante o exercício social (BARBOSA NETO; CAMPOS; ROGERS, 2007). Corroborando, Monteiro *et al.* (2021) que apontam o orçamento como a estimativa das receitas e despesas para um período e podem ser alterados através da criação de créditos adicionais, que são definidos pela lei 4.320 como:

Art. 40. São créditos adicionais, as autorizações de despesa não computadas ou insuficientemente dotadas na Lei de Orçamento.

Art. 41. Os créditos adicionais classificam-se em:

- I - suplementares, os destinados a reforço de dotação orçamentária;
- II - especiais, os destinados a despesas para as quais não haja dotação orçamentária específica;
- III - extraordinários, os destinados a despesas urgentes e imprevistas, em caso de guerra, comoção intestina ou calamidade pública. (BRASIL, 1964)

Os créditos suplementares e especiais devem ser autorizados através de leis e abertos por decretos. No entanto, os extraordinários devem ser abertos pelo executivo por meio de decreto, que transmitira imediatamente ao legislativo (PISCITELLI; TIMBÓ, 2019). O artigo 165 da Constituição Federal (BRASIL, 1988) estabelece a lei dos orçamentos:

Art. 165. Leis de iniciativa do Poder Executivo estabelecerão:

- I - o plano plurianual;
- II - as diretrizes orçamentárias;
- III - os orçamentos anuais. (BRASIL, 1988)

Segundo Kohama (2016) o Plano Plurianual - PPA é de médio prazo, onde busca atingir os objetivos e metas estipulados durante quatro anos para todas as esferas de governo. A Constituição Federal determina que a lei que derivar o plano plurianual precisará determinar as “diretrizes, objetivos e metas da administração pública federal para as despesas de capital e outras delas decorrentes e para as relativas aos programas de duração continuada” (BRASIL, 1988).

A Lei de Diretrizes Orçamentárias – LDO é elaborada anualmente, tem como objetivo classificar as metas e prioridades para o próximo ano de governo e busca nortear a criação da lei orçamentária anual (BARBOSA NETO; CAMPOS; ROGERS, 2007). Andrade *et al.* (2017) pormenorizam Lei Orçamentária Anual - LOA como a fixação das despesas e a estimativa das receitas para o exercício subsequente, em conformidade com o estabelecido pela LDO. A LOA precisará conter, em concordância com a Constituição Federal (1988):

- I - O orçamento fiscal referente aos Poderes da União, seus fundos, órgãos e entidades da administração direta e indireta, inclusive fundações instituídas e mantidas pelo Poder Público;
- II - O orçamento de investimento das empresas em que a União, direta ou indiretamente, detenha a maioria do capital social com direito a voto;
- III – O orçamento da seguridade social, abrangendo todas as entidades e órgãos a ela vinculados, da administração direta ou indireta, bem como os fundos e fundações instituídos e mantidos pelo Poder Público (BRASIL, 1988).

Segundo o artigo 235 da Lei Orgânica do Município de Tangará da Serra (TANGARÁ DA SERRA, 1990) compete ao poder executivo a elaboração da LDO, da LOA e do Plano Plurianual. A lei dos orçamentos possui prazos para entrega a Câmara Municipal, sendo para o plano plurianual até 30 de junho do primeiro ano de mandato do poder executivo. Já para a LDO o período é até 01º de agosto de cada exercício e a LOA até 30 de setembro. Devem ser analisados e aprovados para que possam ser executados no momento da vigência.

RECEITA PÚBLICA

Piscitelli e Timbó (2019) retratam receita pública a entrada de fundos ao patrimônio público, ou seja, ocorre um acréscimo nas disponibilidades através da introdução dos valores de arrecadados. Esses recursos são utilizados de forma a cobrir as despesas e de suprir as necessidades da comunidade (ANDRADE *et al.*, 2017). As receitas públicas são divididas em orçamentárias e extraorçamentárias.

Qualifica como receitas extraorçamentárias recursos que detêm apenas caráter temporário, onde o órgão é apenas um agente depositário e não são previstos na LOA, estes não integram o patrimônio da instituição (MANUAL DE CONTABILIDADE APLICADA AO SETOR PÚBLICO - MCASP, 2018, p. 31). O MCASP (2018, p. 32) traz como exemplos: “os depósitos em caução, as fianças, as operações de crédito por antecipação de receita orçamentária (ARO), a emissão de moeda, e outras entradas compensatórias no ativo e passivo financeiros”.

Já as receitas orçamentárias estão previstas na LOA e são as entradas de recursos financeiros e aumentam o patrimônio da instituição (MCASP, 2018, p. 32). Esta caracteriza-se por sua categoria econômica em receitas corrente e de capital. As receitas correntes aumentam o ativo sem que ocorra uma redução do mesmo e sem que aconteça um aumento do passivo do órgão. Nas receitas de capital há um acréscimo no ativo e em contrapartida uma diminuição do próprio ou uma adição no passivo da entidade (PISCITELLI; TIMBÓ, 2019). De acordo com a lei 4.320 de 1964 art. 11:

§ 1º - São Receitas Correntes as receitas tributária, de contribuições, patrimonial, agropecuária, industrial, de serviços e outras e, ainda, as provenientes de recursos financeiros recebidos de outras pessoas de direito público ou privado, quando destinadas a atender despesas classificáveis em Despesas Correntes.

§ 2º - São Receitas de Capital as provenientes da realização de recursos financeiros oriundos de constituição de dívidas; da conversão, em espécie, de bens e direitos; os recursos recebidos de outras pessoas de direito público ou privado, destinados a atender despesas classificáveis em Despesas de Capital e, ainda, o *superávit* do Orçamento Corrente (BRASIL, 1964).

Estas classificações possibilita a identificação no momento que os recursos entram nos cofres públicos.

2.1.2 DESPESAS PÚBLICAS

A partir do momento que acontece um desembolso pela administração pública para suprir as necessidades da comunidade, gera uma despesa pública (BRAGA FILHO; MACÊDO, 2018). Ratificando Piscitelli e Timbó (2019) que descrevem despesa como saída dos cofres públicos, devendo ser reconhecidas a obrigação. Assim como nas receitas, as despesas também se classificam como orçamentárias e extraorçamentárias.

As extraorçamentárias não estão previstas no orçamento. Já as despesas orçamentárias precisam de autorização do legislativo para serem concretizadas (MCASP, 2018, p. 67) e estão previstas na lei orçamentária, onde se subdivide também pela categoria econômica em corrente e capital conforme a receita. As despesas correntes, também denominadas efetivas, acontece quando ocorre uma diminuição do ativo sem que aconteça uma redução do passivo ou um aumento no ativo. As de capital quando ocorre uma mutação patrimonial (PISCITELLI; TIMBÓ, 2019).

RECEITAS E DESPESAS SEGUNDO AS CATEGORIAS ECONÔMICAS

De acordo com o art. 2º § 1º inciso II da lei 4320 (BRASIL, 1964), deve conter na Lei dos Orçamentos o quadro demonstrativo da receita e despesas segundo as categorias econômicas. Piscitelli e Timbó (2019) destaca que “as classificações orçamentarias são essenciais para programação, execução, acompanhamento, controle e avaliação da atividade financeira do Estado.” A classificação por natureza de receita reconhece a origem dos recursos em conformidade com o fato gerador e está ordenada por níveis (MCASP, 2018, p. 34).

Quadro 1 – Níveis Categoria Econômica

C	O	E	R	AA	SS
Categoria	Origem	Espécie	Rubrica	Alínea	Subalínea

Fonte: Adaptado com base MCASP (2021).

Conforme o art. 11 da lei 4.320 (BRASIL, 1964) as receitas devem ser classificadas em consonância com a categoria econômica em correntes e de capital. Segundo o Manual Técnico Orçamentário – MTO (2021) as receitas correntes e de capital são reconhecidas, respectivamente, com os dígitos 01 e 02. Segundo o MCASP (2018, p. 45) as receitas correntes geram um aumento no disponível, via de regra com impacto positivo no patrimônio líquido, criando forma para custear o que foi definido nas leis

orçamentárias. As receitas de capital também são definidas como as correntes, no entanto, não causam efeito no patrimônio líquido.

Existem as receitas de operações intraorçamentárias que conforme define o MCASP (2018, p. 46) são efetuadas entre os órgãos da administração pública que se integram do orçamento fiscal e de seguridade social, sendo que não demonstram entradas nos cofres públicos, pois são apenas transferências de receitas entre as entidades. Logo, foram criadas as receitas correntes intraorçamentárias e receitas de capital intraorçamentárias, com os códigos 7 e 8 respectivamente. As receitas devem ser detalhadas conforme a origem que buscam identificar a proveniência dos recursos que entram nos cofres públicos (MTO, 2021).

Quadro 2 – Dígitos categoria econômica e origem.

CATEGORIA ECONÔMICA (1º DÍGITO)	ORIGEM (2º DÍGITO)
1. Receitas Correntes 7. Receitas Correntes Intraorçamentárias	1. Impostos, Taxas e Contribuições de Melhorias 2. Contribuições 3. Receita Patrimonial 4. Receita Agropecuária 5. Receita Industrial 7. Transferências Correntes 9. Outras Receitas Correntes
2. Receitas de Capital 8. Receitas de Capital Intraorçamentárias	1. Operações de Crédito 2. Alienação de Bens 3. Amortização de Empréstimos 4. Transferências de Capital 9. Outras Receitas de Capital

Fonte: Adaptado com base MTO (2021).

Para Kohama (2016), são consideradas receitas tributárias a cobrança de impostos, taxas e contribuições de melhorias aos contribuintes. Segundo Andrade (2017) receitas de contribuições:

[...] são arrecadações de receitas destinadas à manutenção dos programas e serviços sociais e de interesse público – contribuição social e econômica. São comumente utilizadas para a contabilização das receitas das autarquias das instituições previdenciárias (ANDRADE, 2017).

Receita patrimonial, agropecuária e industrial são definidas como sendo valores advindos de patrimônio que pertencem ao Estado, podendo ser de aluguel de imóvel, arrendamento de terras, da produção de vegetal, animal, entre outros (KOHAMA, 2016). O MTO (2021) classifica receitas de

serviços como as provenientes da prestação de serviço por parte do órgão público, sendo também conhecidas como tarifa, exemplos são transporte, comunicação, serviços hospitalares, entre outros. As transferências correntes são valores recebidos de outras entidades, sendo pública ou privada para custear as despesas correntes. As outras receitas correntes são as rendas que não se enquadram nas outras classificações, por exemplo, indenizações, restituições, ressarcimento, entre outras.

As operações de créditos são valores adquiridos através de empréstimos e financiamentos, desta forma gerando uma dívida para o órgão, podendo ser externa ou interna (KOHAMA, 2016). Alienações de bens provêm de alienação ou venda de bens patrimoniais moveis ou imóveis. As amortizações de créditos são recursos advindos de empréstimo realizados para outras instituições do direito público ou privado (ANDRADE, 2017). Transferências de capital são recursos recebidos de outras entidades do direito público ou privado destinados a atender despesas de capital. Nas outras despesas de capital devem ser classificados as receitas de capital que não se inclui nas categorias anteriores (KOHAMA, 2016).

Segundo o MTO (2021) a espécie acoplada a origem “permite qualificar com maior detalhe o fato gerador das receitas”. O MCASP (2018, p. 47) define rubrica como a unificação das receitas que são similares entre si. Alínea é o nome que identifica a receita e subalínea é o nível mais minucioso da receita (MANUAL DE RECEITA NACIONAL, 2008).

As despesas devem ser compostas pela categoria econômica, grupo de natureza da despesa e elemento da despesa, e deve ser complementada pela informação gerencial “Modalidade de aplicação” (MCASP, 2018, p. 74). Assim como as receitas, as despesas também devem ser classificadas com a categoria econômica em corrente e capital, conforme descreve o art. 12 da lei 4320 (BRASIL, 1964). Araújo e Arruda (2020) descreve despesa corrente como “as de natureza operacional realizadas para a manutenção dos equipamentos e para o funcionamento dos órgãos governamentais.” As despesas de capital auxiliam na constituição de bens (KOHAMA, 2016). Segundo o MCASP (2018, p.74) as despesas correntes e de capital são classificadas com os dígitos 03 e 04 respectivamente.

O grupo de natureza da despesa é classificado conforme o Quadro 3:

Quadro 3 – Dígito Grupo de Natureza da Despesa.

GRUPO DE NATUREZA DA DESPESA	
1	Pessoal e Encargos Sociais (Corrente)
2	Juros e Encargos da Dívida (Corrente)
3	Outras Despesas Correntes (Corrente)

4	Investimentos (Capital)
5	Inversões Financeiras (Capital)
6	Amortização da Dívida (Capital)

Fonte: Adaptado com base MCASP (2021).

Segundo Kohama (2016) as despesas com pessoal e encargos sociais são gastos com salários no desempenho do cargo, emprego ou função de confiança na administração pública, pagamento de benefícios como aposentadoria, reformas e pensões, assim como pagamento dos salários, gratificações e adicionais previstos na remuneração dos militares. Juros e encargos da dívida são despesas com pagamento de juros, comissões e outras operações de crédito internas e externas contratadas, assim como de dívida pública mobiliária. De acordo com MCASP (2018, p. 75) são gastos com aquisição de materiais de consumo, pagamento de diárias, contribuições, subvenções, auxílio alimentação, auxílio transporte, e outras despesas de categoria econômica que não se classificam nos outros grupos.

Investimentos são despesas com planejamento e execução de obras, inclusive com a compra de imóveis para realização e aquisição de instalações, equipamento e material permanente (MCASP, 2018, p. 76). Inversões financeiras são despesas que não resultam na aquisição ou formação de novos bens, sendo assim a compra de imóveis ou bens de capital em utilização (ANDRADE, 2017). O MCASP (2018, p. 75) descreve amortização da dívida como “o pagamento e/ou refinanciamento do principal e da atualização monetária ou cambial da dívida pública interna e externa, contratual ou mobiliária.”

A modalidade de aplicação tem por finalidade demonstrar a utilização dos recursos comprometidos a atender entidades ou órgãos da federação ou exterior, onde pode ser feito através de dispositivos constitucionais, contratos ou convênios (ANDRADE, 2017). Os elementos das despesas têm por objetivo identificar:

[...] os objetos de gasto, tais como vencimentos e vantagens fixas, juros, diárias, material de consumo, serviços de terceiros prestados sob qualquer forma, subvenções sociais, obras e instalações, equipamentos e material permanente, auxílios, amortização e outros que a administração pública utiliza para a consecução de seus fins (MCASP, 2018, p. 81).

As receitas e despesas devem ser compostas por 08 dígitos, ficando desta forma melhor a identificação e compreensão.

DEMONSTRATIVO DE DESPESA POR FUNÇÕES, SUBFUNÇÕES E PROGRAMAS POR PROJETOS E ATIVIDADES

Conforme art. 2º § 1º inciso I da lei 4320 (BRASIL, 1964) devem conter na lei de orçamentos um sumário geral das despesas por funções. Desta forma foi criada a portaria 42 de 1999 para atualizar a descrição das despesas da mencionada lei e instituir os conceitos de função, subfunção, programa, projeto, atividade e operações especiais (BRASIL, 1999).

De acordo com § 1º art. 1º da portaria 42 (BRASIL, 1999) devem entender-se como função “o maior nível de agregação das diversas áreas de despesa que competem ao setor público.” Ainda segundo a portaria no § 3º subfunção “representa uma partição da função, visando a agregar determinado subconjunto de despesa do setor público” (BRASIL, 1999). Segundo o MCASP (2018) programa é as ferramentas de planejamento do governo que manifesta um conjunto de ações para que consiga atingir os objetivos que foram preestabelecidos.

Projeto e atividade são os dispositivos da programação que ajudam a alcançar o objetivo proposto no programa, no entanto, projeto envolve operações limitada no tempo, resultando em produtos que ocasionam a expansão ou aperfeiçoamento das ações do governo. E atividade tem operações que são realizadas de forma contínua e permanente, onde se obtém resultados necessários para manutenção das ações do governo. As operações especiais são despesas que não auxiliam na manutenção das ações de governo, não resultam em produtos e não elaboram contraprestação direta de bens ou serviços (ANDRADE, 2017).

Kohama (2016) descreve que a classificação funcional-programática foi criada devido a necessidade de instalar uma estratégia nas classificações de forma que seja possível gerar informações amplas sobre programações de planejamento e orçamento, como também padronizar a nomenclatura nas três esferas de governo.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo se classifica quanto aos objetivos em uma pesquisa descritiva, com a finalidade de descrever as características de certa população ou fenômeno (GIL, 2018). Quanto a abordagem define em quantitativa, que utiliza da análise estatística, comparação dos resultados com outros já pesquisados, são dados de amostragem vasta e numérica (MARCONI; LAKATOS, 2022). E, quanto ao procedimento é documental, que para Marconi e Lakatos (2019) é uma coleta de dados através de documentos, caracterizadas por ser de fonte primária, podendo ser escritos ou não.

O período de levantamento dos dados foram de 2019 a 2021, tendo como local de estudo a Prefeitura Municipal de Tangará da Serra, cidade que está localizada a aproximadamente 240 km da capital do estado de Mato Grosso, Cuiabá (GOOGLE MAPS, 2021), e sua população estimada é de 107.631 habitantes (IBGE, 2021). Os dados foram obtidos através do protocolo Nº 6359/2022, sendo recebidos via e-mail do atual contador da prefeitura na data 17 de março de 2022.

A análise dos dados quantitativos fora tabulada com uso do *software Microsoft Office Excel*, com os métodos de análise horizontal e vertical utilizando os dados para aplicação destas fórmulas as receitas realizadas e despesas empenhadas. E aplicando técnicas de análise de quocientes orçamentários (KOHAMA, 2015) e índices de comportamento (ANDRADE, 2017), conforme demonstrado no Quadro 4:

Quadro 4: Fórmulas aplicadas no estudo.

Análise vertical	$\left(\frac{\text{Valor do item}}{\text{Valor da base de calculo}} \right) * 100$
Análise horizontal	$\left(\frac{\text{Valor atual} * 100}{\text{Valor base}} \right)$
Quociente de execução da receita	$\frac{\text{Receita Executada}}{\text{Receita Prevista}}$
Quociente de equilíbrio orçamentário	$\frac{\text{Dotação Atualizada}}{\text{Previsão Inicial}}$
Quociente de execução da despesa	$\frac{\text{Despesa Empenhada}}{\text{Dotação Atualizada}}$
Quociente do resultado orçamentário	$\frac{\text{Receita Realizadas}}{\text{Despesa Empenhadas}}$
Índice de comportamento da arrecadação	$\frac{\text{Receita Arrecadada} - \text{Receita Prevista}}{\text{Receita Prevista}}$
Índice de comportamento da despesa	$\frac{\text{Despesa Realizada} - \text{Despesa Prevista}}{\text{Despesa Prevista}}$

Fonte: Elaborado pela autora (2022).O quadro de fórmulas foi utilizado para facilitar a compreensão da evolução das receitas e despesas constante no balanço orçamentário.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesta sessão foram analisados os demonstrativos dos anos de 2019 a 2021, sendo representados através das Tabelas 1, 2 e 3. Observa-se que durante o período houve uma evolução na arrecadação das receitas correntes, obteve-se um saldo de 30.745.448,52 em 2019, 25.224.696,18 em 2020 e 73.812.579,84 no ano de 2021. O ano de 2020 apresentou o menor saldo. No entanto, nota-se que as

receitas de capital foram inferiores ao que foi previsto para os períodos, -18.519.385,63 em 2019, -15.947.665,37 em 2020 e -5.386.167,64 no ano de 2021. Observa-se ainda que foi decaindo as previsões no decorrer dos anos.

Observa-se que no ano de 2019 (Tabela 1), período pré pandemia, as receitas correntes obtiveram um saldo de 30.745.448,52, tendo como maior arrecadação as transferências de capital que obteve de receitas realizadas um valor de 194.694.478,17. No entanto, as receitas de capital ficaram com um valor negativo de -18.519.385,63, devido as transferências de capital terem sido arrecadadas menor que do que foi previsto.

Tabela 1: Receitas Orçamentárias do ano de 2019.

RECEITAS ORÇAMENTÁRIAS	PREVISÃO INICIAL	PREVISÃO ATUALIZADA (a)	RECEITAS REALIZADAS (b)	SALDO c = (b-a)
RECEITAS CORRENTES(I)	236.357.408,00	242.429.408,00	273.174.856,52	30.745.448,52
Receitas Tributárias	57.597.435,05	57.597.435,05	67.241.993,93	9.644.558,88
Receita de Contribuições	4.980.051,15	4.980.051,15	4.785.821,75	-194.229,40
Receita Patrimonial	4.087.028,70	4.087.028,70	3.223.014,42	-864.014,28
Receita de Serviços	791,88	791,88	350,00	-441,88
Transferências de Capital	167.727.885,12	172.727.885,12	194.694.478,17	21.966.593,05
Outras Receitas Correntes	1.964.216,10	3.036.216,10	3.229.198,25	192.982,15
RECEITAS DE CAPITAL (II)	27.028.231,39	27.028.231,39	8.508.845,76	-18.519.385,63
Alienação de Bens	70.000,00	70.000,00	711.802,91	641.802,91
Transferências de Capital	26.958.231,39	26.958.231,39	7.797.042,85	-19.161.188,54
SUBTOTAL DAS RECEITAS (III)=(I+II)	263.385.639,39	269.457.639,39	281.683.702,28	12.226.062,89

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

No ano de 2020 (Tabela 2), período em que houve a ascensão da pandemia, as receitas correntes obtiveram um saldo de 25.224.696,18. Assim como em 2019, as receitas correntes também tiveram como maior arrecadação as transferências de capital com um valor de 247.683.178,16, comparado com o ano anterior obteve uma arrecadação superior de 52.988.699,99. As receitas de capital também obtiveram uma arrecadação negativa de 15.947.665,37, assim como no ano anterior.

Tabela 2: Receitas Orçamentárias do ano de 2020.

RECEITAS ORÇAMENTÁRIAS	PREVISÃO INICIAL	PREVISÃO ATUALIZADA (a)	RECEITAS REALIZADAS (b)	SALDO c = (b-a)
RECEITAS CORRENTES(I)	276.020.352,42	300.717.085,76	325.941.781,94	25.224.696,18
Receitas Tributárias	68.309.584,01	68.309.584,01	68.434.918,30	125.334,29
Receita de Contribuições	5.478.056,27	5.478.056,27	6.224.022,71	745.966,44
Receita Patrimonial	3.855.121,85	3.856.436,91	2.122.666,50	-1.733.770,41
Receita de Serviços	4.680,00	4.680,00	50,00	-4.630,00
Transferências de Capital	195.997.260,34	220.692.678,62	247.683.178,16	26.990.499,54
Outras Receitas Correntes	2.375.649,95	2.375.649,95	1.476.946,27	-898.703,68
RECEITAS DE CAPITAL (II)	19.702.883,85	19.990.285,85	4.042.620,48	-15.947.665,37
Alienação de Bens	0,00	0,00	61.030,62	61.030,62
Transferências de Capital	19.702.883,85	19.990.285,85	3.981.589,86	-16.008.695,99
SUBTOTAL DAS RECEITAS (III)=(I+II)	295.723.236,27	320.707.371,61	329.984.402,42	9.277.030,81

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

Observa-se que em 2021 (Tabela 3) as receitas correntes obtiveram uma arrecadação significativa com saldo de 73.812.579,84, sendo a maior do período analisado. Apesar das transferências de capital ter sido a maior arrecadação do período, destaca-se as receitas tributárias que durante este ano obtiveram uma arrecadação de 103.864.129,85, sendo superior ao ano de 2020 num valor de 35.429.211,55. Conforme dados da Tabela 4 o ano de 2021 obteve 154,46% de crescimento em comparação com o período de 2019.

Tabela 3: Receitas Orçamentárias do ano de 2021.

RECEITAS ORÇAMENTÁRIAS	PREVISÃO INICIAL	PREVISÃO ATUALIZADA (a)	RECEITAS REALIZADAS (b)	SALDO c = (b-a)
RECEITAS CORRENTES(I)	297.049.390,99	328.049.219,38	401.861.799,22	73.812.579,84
Receitas Tributárias	74.738.997,15	74.738.997,15	103.864.129,85	29.125.132,70
Receita de Contribuições	5.755.887,59	5.755.887,59	6.180.982,12	425.094,53
Receita Patrimonial	4.013.510,62	4.013.693,07	8.769.506,07	4.755.813,00
Receita de Serviços	4.914,00	4.914,00	50,00	-4.864,00
Transferências de Capital	210.172.214,80	240.449.819,56	280.030.281,23	39.580.461,67
Outras Receitas Correntes	2.363.866,83	3.085.908,01	3.016.849,95	-69.058,06
RECEITAS DE CAPITAL (II)	7.440.712,45	8.440.712,45	3.054.544,81	-5.386.167,64
Alienação de Bens	0,00	0,00	639.565,78	639.565,78
Transferências de Capital	7.440.712,45	8.440.712,45	2.414.979,03	-6.025.733,42
SUBTOTAL DAS RECEITAS (III)=(I+II)	304.490.103,44	336.489.931,83	404.916.344,03	68.426.412,20

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

Portanto, nota-se que durante os anos estudados as receitas obtiveram uma evolução constante, sendo a maior arrecadação com as transferências de capital e em sequência as receitas tributárias. De acordo com os dados da Tabela 4, as receitas tributárias no ano de 2020 obteve uma arrecadação de 20,74%, sendo a menor porcentagem de arrecadação durante os períodos. Comparando com os demais anos, verifica-se uma diferença de -3,13% em relação a 2019 e -4,91% que 2021.

Tabela 4: Análise Vertical e Horizontal das Receitas Orçamentárias.

PERIODO	2.019		2.020		2.021	
RECEITAS ORÇAMENTÁRIAS	AH%	AV%	AH%	AV%	AH%	AV%
RECEITAS CORRENTES(I)	100%	96,98%	119,32%	98,77%	147,11%	99,25%
Receitas Tributárias	100%	23,87%	101,77%	20,74%	154,46%	25,65%
Receita de Contribuições	100%	1,70%	130,05%	1,89%	129,15%	1,53%
Receita Patrimonial	100%	1,14%	65,86%	0,64%	272,09%	2,17%
Receita de Serviços	100%	0,00%	14,29%	0,00%	14,29%	0,00%
Transferências Correntes	100%	69,12%	127,22%	75,06%	143,83%	69,16%
Outras Receitas Correntes	100%	1,15%	45,74%	0,45%	93,42%	0,75%
RECEITAS DE CAPITAL (II)	100%	3,02%	47,51%	1,23%	35,90%	0,75%
Alienação de Bens	100%	0,25%	8,57%	0,02%	89,85%	0,16%
Transferências de Capital	100%	2,77%	51,07%	1,21%	30,97%	0,60%
SUBTOTAL DAS RECEITAS (III)=(I+II)	100%	100,00%	117,15%	100,00%	143,75%	100,00%

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Assim como as receitas, as despesas correntes também obtiveram uma evolução durante os períodos analisados, obtendo um saldo total de 14.967.793,78 em 2019, 39.944.204,52 em 2020 e 42.873.035,22 em 2021 (Tabela 5, 6 e 7 respectivamente). Nota-se também que as despesas de capital obtiveram uma redução durante os anos analisados. Obtendo como saldo de dotação 31.829.380,04 em 2019, 28.570.393,47 em 2020 e 16.939.420,61 em 2021.

Verifica-se que no ano de 2019 (Tabela 5) foram empenhados um total de 261.698.192,11, dando destaque para as despesas com pessoal e encargos sociais onde foram destinados os maiores recursos arrecadados, tendo um valor de 141.167.303,91.

Tabela 5: Despesas Orçamentárias do ano de 2019.

DESPESAS ORÇAMENTÁRIAS	DOTACAO INICIAL (d)	DOTAÇÃO ATUALIZADA (e)	DESPESAS EMPENHADAS (f)	DESPESAS PAGAS (h)	SALDO DA DOTAÇÃO (i)=(e-f)
DESPESAS CORRENTES (VIII)	212.659.641,65	235.680.279,27	220.712.485,49	201.593.643,79	14.967.793,78
Pessoal e Encargos Sociais	133.792.846,04	147.433.865,14	141.167.303,91	137.237.231,55	6.266.561,23
Juros e Encargos da Dívida	1.173.500,00	1.338.500,00	1.304.719,99	1.290.080,67	33.780,01
Outras Despesas Correntes	77.693.295,61	86.907.914,13	78.240.461,59	63.066.331,57	8.667.452,54
DESPESAS DE CAPITAL (IX)	38.271.801,29	72.815.086,66	40.985.706,62	22.546.958,10	31.829.380,04
Investimentos	37.166.801,29	71.755.086,66	39.976.141,84	21.537.393,32	31.778.944,82
Inversões Financeiras	8.000,00	8.000,00	0,00	0,00	8.000,00
Amortização da Dívida	1.097.000,00	1.052.000,00	1.009.564,78	1.009.564,78	42.435,22
RESERVA DE CONTINGÊNCIA(X)	3.416.856,16	0,07	0,00	0,00	0,07
SUBTOTAL DAS DESPESAS (XI)=(VIII+IV+X)	254.348.299,10	308.495.366,00	261.698.192,11	224.140.601,89	46.797.173,89

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

Já no ano de 2020 (Tabela 6) foram empenhados um total de 269.572.832,23 e de despesas com pessoal um valor de 150.282.340,47 (representando 55,74% de toda despesa empenhada), obtendo uma diferença de empenho no período de 2019 de 7.874.640,12. Observa-se que as despesas com capital foram menores que as do período anterior, onde em 2019 havia sido empenhado um total de 40.985.706,62 e em 2020 empenhou um total de 22.051.672,37.

Tabela 6: Despesas Orçamentárias do ano de 2020.

DESPESAS ORÇAMENTÁRIAS	DOTACAO INICIAL (d)	DOTAÇÃO ATUALIZADA (e)	DESPESAS EMPENHADAS (f)	DESPESAS PAGAS (h)	SALDO DA DOTAÇÃO (i)=(e-f)
DESPESAS CORRENTES (VIII)	245.117.044,06	287.465.364,38	247.521.159,86	224.572.224,56	39.944.204,52
Pessoal e Encargos Sociais	155.521.063,82	163.946.744,79	150.282.340,47	148.235.645,01	13.664.404,32
Juros e Encargos da Dívida	1.520.000,00	1.520.000,00	1.500.000,00	1.354.111,44	20.000,00
Outras Despesas Correntes	88.075.980,24	121.998.619,59	95.738.819,39	74.982.468,11	26.259.800,20
DESPESAS DE CAPITAL (IX)	37.140.651,12	50.622.065,84	22.051.672,37	17.645.855,46	28.570.393,47
Investimentos	36.263.492,44	49.779.907,16	21.224.513,69	16.818.696,78	28.555.393,47
Inversões Financeiras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortização da Dívida	877.158,68	842.158,68	827.158,68	827.158,68	15.000,00
RESERVA DE CONTINGÊNCIA(X)	4.051.144,47	851.361,62	0,00	0,00	851.361,62
SUBTOTAL DAS DESPESAS (XI)=(VIII+IV+X)	286.308.839,65	338.938.791,84	269.572.832,23	242.218.080,02	69.365.959,61

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

Observa-se no ano de 2021 (Tabela 7) que as despesas empenhadas foram de 337.277.974,10, tendo uma diferença de 67.705.141,87 em relação ao ano de 2020. Assim como os demais períodos as despesas com pessoal obtiveram o maior empenho obtendo um valor de 162.869.485,76.

Tabela 7: Despesas Orçamentárias do ano de 2021.

DESPESAS ORÇAMENTÁRIAS	DOTACAO INICIAL (e)	DOTAÇÃO ATUALIZADA (f)	DESPESAS EMPENHADAS (g)	DESPESAS PAGAS (i)	SALDO DA DOTAÇÃO (j)=(f-g)
DESPESAS CORRENTES (VIII)	258.793.351,47	321.718.314,89	278.845.279,67	255.107.686,77	42.873.035,22
Pessoal e Encargos Sociais	162.812.247,70	185.585.493,88	162.869.485,76	160.287.798,93	22.716.008,12
Juros e Encargos da Dívida	1.520.000,00	1.680.100,00	1.679.037,40	1.658.975,48	1.062,60
Outras Despesas Correntes	94.461.103,77	134.452.721,01	114.296.756,51	93.160.912,36	20.155.964,50
DESPESAS DE CAPITAL (IX)	26.099.032,85	75.372.115,04	58.432.694,43	26.238.029,74	16.939.420,61
Investimentos	25.221.874,17	74.544.956,36	57.605.535,75	25.410.871,06	16.939.420,61
Inversões Financeiras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortização da Dívida	877.158,68	827.158,68	827.158,68	827.158,68	0,00
RESERVA DE CONTINGÊNCIA(X)	4.937.338,76	4.637.338,76	0,00	0,00	4.637.338,76
SUBTOTAL DAS DESPESAS (XI)=(VIII+IV+X)	289.829.723,08	401.727.768,69	337.277.974,10	281.345.716,51	64.449.794,59

Fonte: Prefeitura Municipal de Tangará da Serra (2022).

Observa-se que houve um aumento nas despesas com pessoal durante os períodos analisados. De acordo com a Lei de Responsabilidade Fiscal (BRASIL, 2000) no art. 19 as despesas com pessoal não poderão ultrapassar 60% da receita corrente líquida. Em seu art. 20 define que esta porcentagem será repartida, sendo 54% utilizado para pagamento do poder executivo e 6% para o poder legislativo.

Constatou-se que o órgão se manteve dentro do estabelecido pela Lei, obtendo porcentagens de 50,12% no ano de 2019, 45,54% em 2020 e 40,22% em 2021. Nota-se que no ano de 2019 obteve a maior porcentagem para despesas com pessoal e encargos sociais. No entanto, conforme dados da

Tabela 8, o ano de 2020 obteve a maior porcentagem para despesas com pessoal registrando 55,75% do total das despesas deste ano. Comparando com os demais períodos houve um acréscimo de 1,81% de gastos que em 2019 e 7,46% quando comparado a 2021.

Tabela 8: Análise Vertical e Horizontal das Despesas Orçamentárias.

ANO	2.019		2.020		2.021	
DESPESAS ORÇAMENTÁRIAS	AH%	AV%	AH%	AV%	AH%	AV%
DESPESAS CORRENTES (VIII)	100%	84,34%	130,24%	91,82%	126,34%	82,68%
Pessoal e Encargos Sociais	100%	53,94%	116,14%	55,75%	115,37%	48,29%
Juros e Encargos da Dívida	100%	0,50%	116,50%	0,56%	128,69%	0,50%
Outras Despesas Correntes	100%	29,90%	155,93%	35,52%	146,08%	33,89%
DESPESAS DE CAPITAL (IX)	100%	15,66%	123,51%	8,18%	142,57%	17,32%
Investimentos	100%	15,28%	124,52%	7,87%	144,10%	17,08%
Inversões Financeiras	100%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Amortização da Dívida	100%	0,39%	83,42%	0,31%	81,93%	0,25%
RESERVA DE CONTINGÊNCIA(X)	100%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
SUBTOTAL DAS DESPESAS (XI)=(VIII+IV+X)	100%	100,00%	129,52%	100,00%	128,88%	100,00%

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Observa-se ainda que em 2020, as despesas correntes obtiveram um acréscimo de 130,24% em relação ao ano anterior, tendo como maior gasto outras despesas correntes que obteve um aumento de 155,93% comparado ao ano de 2019.

1.1 ANÁLISE DE ÍNDICES

Para facilitar a leitura e compreensão do Balanço Orçamentário, foi utilizado a análise de quocientes, que para Kohama (2015) são de grande importância e apropriados para se analisar e expor os dados do balanço orçamentário. O quociente de execução da receita (Tabela 9) representa a diferença da relação das receitas executadas com a receita prevista, indicando se houve um excesso ou falta de arrecadação para o pagamento das despesas (MCASP, 2010).

$$\text{Quociente de execução da receita} = \frac{\text{Receita Executada}}{\text{Receita Prevista}}$$

Tabela 9: Quociente de Execução da Receita.

2019	2020	2021
<u>281.683.702,28</u>	<u>329.984.402,42</u>	<u>404.916.344,03</u>
263.385.639,39	295.723.236,27	304.490.103,44
1,069472515	1,115855509	1,329817749

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Observa-se na Tabela 9 que no período analisado foram alcançados índices superiores a 1 na execução da receita, concluindo, portanto, que a receita arrecadada foi superior à prevista nos períodos. É possível observar no decorrer dos anos que as receitas tem apresentado uma evolução crescente, com percentual de 0,05% de 2019 para 2020, e de 0,21% do ano de 2020 para 2021.

A Tabela 10 apresenta o índice de comportamento da arrecadação, que conforme Andrade (2017) representa a diferença entre a receita arrecadada e a prevista, em relação a previsão total.

$$\text{Índice de comportamento da arrecadação} = \frac{\text{Receita Arrecadada} - \text{Receita Prevista}}{\text{Receita Prevista}}$$

Tabela 10: Índice de Comportamento da Arrecadação.

2019	2020	2021
<u>281.683.702,28-263.385.639,39</u>	<u>329.984.402,42-295.723.236,27</u>	<u>404.916.344,03-304.490.103,44</u>
263.385.639,39	295.723.236,27	304.490.103,44
6,95%	11,59%	32,98%

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Conforme a Tabela 10, observa-se que mesmo durante a pandemia ocorreu crescimento na arrecadação do município, onde para cada R\$ 1,00 previsto no orçamento, arrecadou-se R\$ 6,95 a mais em 2019, R\$ 11,59 em 2020 e R\$ 32,98 em 2021. Sendo este último, o ano que mais arrecadou durante o período investigado.

O quociente de execução das despesas (Tabela 11) é resultado da relação entre a despesa empenhada e a dotação atualizada, demonstrando se houve uma ineficiência no processo de planejamento-execução ou uma economia nas despesas orçamentárias (MCASP, 2010), obtive se os seguintes resultados.

$$\text{Quociente de execução da despesa} = \frac{\text{Despesa Empenhada}}{\text{Dotação Atualizada}}$$

Tabela 11: Quociente da Execução da Despesa.

2019	2020	2021
<u>261.698.192,11</u>	<u>269.572.832,23</u>	<u>337.277.974,10</u>
308.495.366,00	338.938.791,84	401.727.768,69
0,848305099	0,795343698	0,839568485

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Com base na Tabela 11, verifica-se que apesar das despesas com pessoal terem sido aumentadas, conforme visto anteriormente, observa-se que houve uma redução durante o período ocorrendo uma variação negativa de -0,05 de 2019 para 2020 e de 0,04 de 2020 para 2021. Conforme Kohama (2015) isso demonstra uma economia orçamentária, onde a despesa empenhada foi menor do que a despesa atualizada.

O índice de comportamento da execução da despesa (Tabela 12) é possível verificar a diferença entre a despesa prevista e a empenhada, em relação a previsão total (ANDRADE, 2017).

$$\text{Índice de comportamento da despesa} = \frac{\text{Despesa Realizada} - \text{Despesa Prevista}}{\text{Despesa Prevista}}$$

Tabela 12: Índice de Comportamento da Execução da Despesa

2019	2020	2021
<u>261.698.192,11-308.495.366,00</u>	<u>269.572.832,23-338.938.791,84</u>	<u>337.277.974,10-401.727.768,69</u>
308.495.366,00	338.938.791,84	401.727.768,69
-15,17%	-20,47%	-16,04%

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Conforme os dados da Tabela 12, observa-se que houve uma economia orçamentária das despesas de 15,17% em 2019, em 2020 de 20,47% e de 16,04% em 2021, desta forma, demonstra que para cada R\$ 1,00 previsto de despesa foram economizados R\$ 0,15 em 2019, R\$ 0,20 em 2020 e de R\$ 0,16 em 2021.

O quociente de equilíbrio orçamentário (Tabela 13), é o valor resultante da relação entre a receita prevista inicial e a dotação atualizada das despesas, este índice procura demonstrar se houve uma igualdade entre a previsão e o que foi fixado na LOA (MCASP, 2010). Para Kohama (2015) demonstra o

quanto da despesa atualizada é superior a receita prevista inicial, pois apontará o valor de créditos adicionais que foram abertos.

$$\text{Quociente de equilíbrio orçamentário} = \frac{\text{Dotação Atualizada}}{\text{Previsão Inicial}}$$

Tabela 13: Quociente de Equilíbrio Orçamentário.

2019	2020	2021
<u>308.495.366,00</u>	<u>338.938.791,84</u>	<u>401.727.768,69</u>
263.385.639,39	295.723.236,27	304.490.103,44
1,17126874	1,146135137	1,319345897

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Nota-se na Tabela 13 que o valor do resultado foi superior a 1, demonstrando que a dotação atualizada é maior que a receita prevista inicial. Isso demonstra que a diferença é o montante de créditos adicionais abertos. O quociente do resultado orçamentário (Tabela 14), é o valor resultante da relação entre a receita realizada e a despesa empenhada, demonstrando se houve um déficit ou superávit (MCASP, 2010).

$$\text{Quociente do resultado orçamentário} = \frac{\text{Receita Realizadas}}{\text{Despesa Empenhadas}}$$

Tabela 14: Quociente do Resultado Orçamentário.

2019	2020	2021
<u>281.683.702,28</u>	<u>329.984.402,42</u>	<u>404.916.344,03</u>
261.698.192,11	269.572.832,23	337.277.974,10
1,076368545	1,224101107	1,200541912

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Na Tabela 14, constatou-se que as receitas realizadas são maiores que as despesas empenhadas com resultados superiores a 1. Desta forma, conclui-se que ocorreu um superávit orçamentário durante os períodos analisados.

1.2 RECEITAS COVID-19

A Tabela 15, demonstra que houve uma evolução durante os períodos e a maior arrecadação foram das receitas de transferências, tendo como 2ª maior arrecadação as receitas tributárias, conforme observado nas Tabelas 1, 2 e 3.

Tabela 15: Demonstrativo de Receita Orçamentária Arrecadada

Receitas	01/01/2019 a 31/12/2019	01/01/2020 a 31/12/2020	01/01/2021 a 31/12/2021	Vertical 2021	Diferença 2021/2020	Horizontal 2021/2020
Receita tributária própria (IPTU, ISSQN, IRRF, ITBI, taxas, contr. Melhoria)	67.241.993,93	68.434.918,30	103.864.129,85	22,34%	35.429.211,55	51,77%
Contribuições (COSIP, RPPS)	11.713.488,31	16.108.215,66	18.242.103,15	3,92%	2.133.887,49	13,25%
Receita Patrimonial	3.619.931,41	2.712.698,23	9.281.828,67	2,00%	6.569.130,44	242,16%
Receita Serviços	26.538.803,45	26.791.906,46	27.540.836,93	5,92%	748.930,47	2,80%
Soma	109.114.217,10	114.047.738,65	158.928.898,60	34,19%	44.881.159,95	39,35%
Outras receitas	5.608.536,67	3.695.721,58	5.410.910,62	1,16%	1.715.189,04	46,41%
Total receitas próprias	114.722.753,77	117.743.460,23	164.339.809,22	35,35%	46.596.348,99	39,57%
Transferências do Gov. Federal	64.473.758,18	109.579.826,39	89.032.119,88	19,15%	-20.547.706,51	-18,75%
Transferências do Gov. Estado	79.347.465,51	81.802.789,84	106.762.994,36	22,97%	24.960.204,52	30,51%
Transferências de Municípios	111.998,16	126.022,09	258.489,52	0,06%	132.467,43	105,11%
Transferências do Fundeb	50.563.256,32	54.993.709,60	82.287.252,23	17,70%	27.293.542,63	49,63%
Transferências Privada	198.000,00	1.180.830,24	1.689.425,24	0,36%	508.595,00	43,07%
Total de transferências correntes	194.694.478,17	247.683.178,16	280.030.281,23	60,24%	32.347.103,07	13,06%
Receita intraorçamentária (corrente e capital)	14.522.426,42	18.937.275,20	16.680.743,23	3,59%	-2.256.531,97	-11,92%
Receitas de capital	9.895.896,25	4.971.128,16	3.794.726,33	0,82%	-1.176.401,83	-23,66%
Total de receita orçamentária	333.835.554,61	389.335.041,75	464.845.560,01	100,00%	75.510.518,26	19,39%

Fonte: Adaptado com base RGF (2022).

Verifica-se que no ano de 2020 (Tabela 15), foram transferidos pelo governo federal um total de 109.579.826,39, no entanto, conforme dados retirados do portal da transparência e demonstrados na Tabela 16, apenas 10.398.029,72 foram enviados para suprir as necessidades com a COVID-19.

Tabela 16: Receitas Transferidas para enfrentamento da COVID-19 - 2020

Código	Descrição da Receita	Valor
1718.03.1.1.00.00.00.00	TRANSFERENCIAS DE RECURSOS DO SUS -ATENÇÃO BÁSICA	503.332,00
1718.03.1.1.22.00.00.00	Transf. Prog. Saúde na Escola Ações Prevenção Covid19 Port1857	181.942,00

1718.03.1.1.24.00.00.00	Transf. Enfrent.Covid-19 Atenção Primária em Saúde	146.080,00
1718.03.1.1.25.00.00.00	Transf. Ações de Rast. E Monitoramento Covid 19 Port. 2358/20	156.000,00
1718.03.1.1.29.00.00.00	Incentivo Fin. Fed. para Saúde Bucal COVID-19 Port. 3008/20	19.310,00
1718.03.2.1.00.00.00.00	TRANSFERÊNCIAS DE RECURSOS DO SUS -ATENÇÃO MÉDIA/ALTA COMPLEX. AMBUL.	4.212.216,55
1718.03.2.1.05.00.00.00	Custeio Enfrentamento Covid-19 Port. 480/2020	346.170,60
1718.03.2.1.06.00.00.00	Custeio Enfrentamento Covid-19 Port. 774/2020	813.740,95
1718.03.2.1.07.00.00.00	Custeio Enfrentamento Covid-19 Port.1236/20 Uti	1.152.000,00
1718.03.2.1.08.00.00.00	Transferência Custeio Uti Covid-19 Portaria Nº 2530/2020	1.872.000,00
1718.03.2.1.09.00.00.00	Transf. Rec. Incentivo CAPS Covid-19 Port. 3350/2020	28.305,00
1718.03.4.1.00.00.00.00	TRANSF. RECURSOS SUS - ASSISTÊNCIA FARMACÊUTICA – PRINCIPAL	323.475,66
1718.03.4.1.02.00.00.00	Transf. Rec. Enfrent. Covid-19 Medic. Saúde Mental Port. 2516/20	323.475,66
1718.03.9.1.00.00.00.00	TRANSF. RECURSOS SUS – OUTROS PROG. FUNDO/FUNDO – PRICIPAL	4.032.116,01
1718.03.9.1.01.00.00.00	Custeio Enfrentamento Covid-19 (Port. Ms 1666/2020)	4.032.116,01
1718.04.6.1.00.00.00.00	OUTRAS TRANSF.SUS - NÃO DETALHADAS ANTERIORMENTE – PRINCIPAL	1.326.889,50
1718.04.6.1.01.00.00.00	Aux. Financeiro União Covid-19-Saúde (Lc 173/2020 Art. 5º I)	1.326.889,50
1718.00.0.0.00.00.00.00	TOTAL DAS TRANSFERÊNCIAS GOVERNO FEDERAL	10.398.029,72

Fonte: Adaptado com base Portal da transparência (2022).

No ano de 2021 (Tabela 15) foram enviados 89.032.119,88 do governo federal e 106.762.994,36 do governo estadual, contudo, conforme os dados da Tabela 17 demonstra que apenas 8.379.667,40 dos recursos transferidos pela união foram destinados para atendimento da COVID-19 e 2.125.200,00 dos recursos enviados pelos estados foram utilizados para saúde.

Tabela 17: Receitas Transferidas para enfrentamento da COVID-19 – 2021

Código	Descrição da Receita	Valor
1718.03.1.1.00.00.00.00	TRANSFERÊNCIA DE RECURSOS DO SUS - ATENÇÃO PRIMÁRIA	566.167,40
1718.03.1.1.30.00.00.00	Transf. Sus Atenção Primária Covid-19 (Port. 894/21)	388.431,82
1718.03.1.1.31.00.00.00	Transf. Sus Gestação/Pr�-N/Puerpério Covid-19 (Port.731/21)	177.735,58

1718.03.2.1.00.00.00.00	TRANSFERÊNCIA DE RECURSOS DO SUS - ATENÇÃO ESPECIALIZADA	7.813.500,00
1718.03.2.1.09.00.00.00	Transferência Custeio Uti Covid-19 Port. 559/2021	2.400.000,00
1718.03.2.1.10.00.00.00	Transferência Sus Custeio Leitos Uti Covid-19 Port. 897/21	480.000,00
1718.03.2.1.11.00.00.00	Transferência Custeio Uti Covid-19 Port. 1059/2021	480.000,00
1718.03.2.1.12.00.00.00	Transferência Custeio Uti Covid-19 Port. 1453/2021	480.000,00
1718.03.2.1.14.00.00.00	Transf. Sus - Custeio Uti Covid-19 Port. Ms 1816/2021	720.000,00
1718.03.2.1.15.00.00.00	Transferência Custeio Uti Covid-19 Port. 1966/2021	480.000,00
1718.03.2.1.17.00.00.00	Transf Sus Tratamento Infecção Covid-19	1.110.000,00
1718.03.2.1.16.00.00.00	Transf Sus - Custeio Uti Covid Port. 2268/2021	1.344.000,00
1718.03.2.1.18.00.00.00	Transf. Fed. Sus Mac Custeio Enfrent Covid (Port 2999/21)	319.500,00
1718.00.0.0.00.00.00.00	TOTAL DAS TRANSFERÊNCIAS GOVERNO FEDERAL	8.379.667,40
1728.03.1.1.00.00.00.00	TRANSFERÊNCIA DE RECURSOS DO ESTADO PARA PROGRAMAS DE SAÚDE	2.125.200,00
1728.03.1.1.17.00.00.00	Transf. Estado Saúde Covid Leitos Bc (Port. 138/2021/Gbses)	500.000,00
1728.03.1.1.18.00.00.00	Transf. Estado Custeio Enfrentamento Covid (Port. 187/2021)	250.000,00
1728.03.1.1.19.00.00.00	Transf. Estado Saúde Covid Leitos Bc (Port. 138/2021/Gbses)	180.000,00
1728.03.1.1.20.00.00.00	Transf. Estado Cofinanciamento Custeio Mensal Uti Covid	1.195.200,00
1728.00.0.0.00.00.00.00	TOTAL DAS TRANSFERÊNCIAS GOVERNO ESTADUAL	2.125.200,00

Fonte: Adaptado com base Portal da transparência (2022).

Portanto, verifica-se que das transferências realizadas pela união apenas 9,49% foram destinadas a saúde em 2020 e 9,41% em 2021, e aproximadamente 2% foram enviados pelo estado em 2021 para suprimento das necessidades da população.

1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise do balanço público deve ser criteriosa e bem elaborada, pois será utilizada pela administração para identificar se houve um déficit ou superavit. Assim como também será utilizada pela população para esclarecimentos sobre o orçamento público.

O presente trabalho buscou analisar as receitas e despesas da Prefeitura de Tangará da Serra – MT nos anos de 2019, 2020 e 2021, a fim de verificar se a pandemia da COVID-19 afetou a arrecadação e se houve aumento nos gastos públicos. Para cumprir ao objetivo proposto foi necessário o uso de quocientes orçamentários e índices de comportamento, assim como da análise horizontal e vertical.

Almeida (2021) destaca que a pandemia causou grandes alterações na economia das empresas públicas e privadas, sendo necessário a utilização de medidas para conter o avanço do novo vírus, que afetou o faturamento das empresas e a redução na arrecadação nas esferas públicas.

Independente da pandemia da Covid-19, constatou se que as receitas municipais do período em questão analisado, apresentaram valores satisfatórios, sendo que para o ano de 2019 teve um superávit de 6,95%, 2020 de 11,59% e 2021 de 32,98%, concluindo, portanto, que a pandemia não impactou na arrecadação municipal. Na mesma linha de análise, as despesas, no período em questão, também apresentaram resultados positivos, demonstrando uma economia orçamentária de 15,17% no ano de 2019, 20,47% para 2020 e 16,04% em 2021; observando que no ano de maior incidência na pandemia, obteve uma redução dos gastos.

Deste modo, durante os anos de 2020 e 2021, período de incidência da pandemia da Covid-19, verificou-se que o orçamento público, não foi impactado de forma significativa, de modo que viesse prejudicar a sociedade. A administração pública teve que tomar medidas de restrição de convívio, para evitar a disseminação do vírus, porém essas medidas não vieram a impactar as contas públicas, sendo observado que o município apresentou índices positivos de arrecadação e redução de gastos.

Sendo assim, como sugestão de trabalhos futuros, se faz necessário realizar uma análise temporal, incluindo espaços maiores antes e pós pandemia, a fim de compreender a evolução das finanças públicas e sua recuperação, como também pesquisar quais as ações desenvolvidas pelo município para manter a arrecadação e reduzir os gastos.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, E. K. F. de. Arrecadação tributária: uma análise dos efeitos da pandemia COVID-19 sobre as receitas de tributos na Prefeitura Municipal de Rondonópolis-MT, no período de janeiro de 2019 a dezembro de 2020. 2021. 30 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Universidade Federal de Rondonópolis Estado de Mato Grosso, Rondonópolis, 2021. Disponível em: <https://bdm.ufmt.br/handle/1/1818>. Acesso em: 29 set. 2021.
- ANDRADE, D. A. de; SANTOS, R. K. de S.; SILVA, P. Z. P. da; RUFINO, M. A. Uma análise do comportamento das receitas e despesas do município de Nova Cruz/RN. REPAE –Revista Ensino e Pesquisa em Administração e Engenharia, São Paulo, v. 3, n. 2, p. 317-342, maio/out. 2017. ISSN:2447-6129. Disponível em: <https://repae-online.com.br/index.php/REPAE/article/view/105>. Acesso em: 07 set. 2021.
- ANDRADE, N. de A. Contabilidade pública na gestão municipal: métodos com base nas Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBCASP) e nos padrões internacionais de contabilidade. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- ARAÚJO, I. da P. S.; ARRUDA, D. G. Contabilidade pública: da teoria à prática. 3. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.
- ARAÚJO, J. C. O.; SOUZA, F. G. de; GONÇALVES, E. S.; SILVA, V. L. Incentivos fiscais estaduais para o combate os efeitos econômicos da pandemia do coronavírus (covid19): um estudo sobre os incentivos fiscais estaduais. In: XX USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 2020, São Paulo - SP, Brasil. Anais [...]. São Paulo -SP, 2020. Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/20UspInternational/ArtigosDownload/2842.pdf>. Acesso em: 12 maio 2021.
- ASAI, G; CORRÊA, A. de S. Economia brasileira em crise: perspectivas dos gastos governamentais e seus impactos no crescimento econômico e no bem-estar social pós-crise da COVID-19. 2020. Disponível em: <https://brsa.org.br/wp-content/uploads/wpcf7-submissions/1552/EGC-restric%C3%A7%C3%A3o-de-consumo.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2021.
- BARBOSA NETO, J. E.; CAMPOS, R. S.; ROGERS, P. Análise e identificação da evolução das despesas orçamentárias por área social dos municípios de Alfenas, Nova Lima e Viçosa-MG. 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/281901941_Analise_Comparativa_das_Despesas_Orçamentarias_dos_Municipios_de_Alfenas_Nova_Lima_e_Vicosa-MG. Acesso em: 12 set. 2021.
- BRAGA FILHO, T. R.; MACÊDO, A. F. P. de; estudo analítico das despesas públicas correntes no município de Icapuí-CE: Normatividade e análise por indicadores. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal Rural do Semi-árido, 2018. Disponível em: https://repositorio.ufersa.edu.br/bitstream/prefix/3379/2/Tarc%C3%ADsiorBF_ART.pdf. Acesso em: 08 set. 2021
- BRASIL. [Constituição (1988)]. Constituição da República Federativa do Brasil. Diário Oficial da União: Seção 1, Página 1. 05 de out. de 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 13 set. 2021.

BRASIL. Decreto-Lei nº 200, de 25 de fevereiro de 1.967. Dispõe sobre a organização da Administração Federal, estabelece diretrizes para a Reforma Administrativa e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0200.htm. Acesso em: 30 out. 2021.

BRASIL. Lei Complementar nº 101, de 04 de maio de 200. Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm.

BRASIL. Lei nº 13.979, de 06 de fevereiro de 2020. Dispõe sobre as medidas para enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus responsável pelo surto de 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/l13979.htm. Acesso em: 30 out. 2021.

BRASIL. Lei nº 4.320, de 17 de março de 1.964. Atualiza a discriminação da despesa por funções de que tratam o inciso I do § 1º do art. 2º e § 2º do art. 8º, ambos da Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964, estabelece os conceitos de função, subfunção, programa, projeto, atividade, operações especiais, e dá outras providências. Disponível em: http://www.orcamentofederal.gov.br/orcamentos-anuais/orcamento-1999/Portaria_Ministerial_42_de_140499.pdf/. Acesso em: 01 nov. 2021.

BRASIL. Portaria 42, de 14 de abril de 1999. Atualiza a discriminação da despesa por funções de que tratam o inciso I do § 1º do art. 2º e § 2º do art. 8º, ambos da Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964, estabelece os conceitos de função, subfunção, programa, projeto, atividade, operações especiais, e dá outras providências. Disponível em: http://www.orcamentofederal.gov.br/orcamentos-anuais/orcamento-1999/Portaria_Ministerial_42_de_140499.pdf/. Acesso em: 02 nov. 2021.

CARNEIRO, T. P. F. Impacto da pandemia da COVID-19 nas despesas orçamentárias do município de Dourados/MS. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2021. Disponível em: <http://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/handle/prefix/4622>. Acesso em: 13 set. 2021.

GIL, A. C. Como elaborar um projeto de pesquisa. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GOOGLE MAPS. Google Maps. Disponível em: <https://www.google.com.br/maps/dir/Tangará%20da+Serra,+MT/Cuiabá%20-%20MT/@-14.8868562,-57.3979803,9z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x9398fc9e0ce7764f:0xce86eb3547968c0b!2m2!1d-57.4875157!2d-14.6197344!1m5!1m1!1s0x939d9581e0c9c4a1:0xa5fce0cf4ef61aae!2m2!1d-56.0925956!2d-15.5954142>. Acesso em: 25 fev. 2022.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2021. Cidades. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mt/tangara-da-serra/panorama>. Acesso em: 23 nov. 2021.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2021. Produto Interno Bruto-PIB. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/indicadores#variacao-do-pib>. Acesso em: 16 out. 2021.

KOHAMA, H. Balanços públicos: Teoria e Prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522496136/>. Acesso em: 08 mai. 2022.

KOHAMA, H. Contabilidade pública: Teoria e prática. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

MANUAL DE CONTABILIDADE APLICADA AO SETOR PÚBLICO – MCASP. Manual de contabilidade aplicada ao setor público 8. ed. Ministério da Economia, 2018.

MANUAL DE CONTABILIDADE APLICADA AO SETOR PÚBLICO - MCASP. Manual de contabilidade aplicada ao setor público: parte V – demonstrações contábeis aplicadas ao setor público. 3. ed. Brasília: Ministério da Economia, 2010.

MANUAL DE RECEITA NACIONAL. Manual de receita nacional: Aplicado à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios a partir da elaboração e execução da lei orçamentária de 2009. 2008. Brasília: Ministério da Economia, 2008.

MANUAL TECNICO DE ORÇAMENTO-MTO. Manual técnico de orçamento MTO 2022. Brasília: Ministério da Economia, 2021. Disponível em: <https://www1.siof.planejamento.gov.br/mto/doku.php/mtos>. Acesso em: 28 out. 2021.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. Fundamentos da metodologia científica. 2019, 3. reimp. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. Metodologia científica. 2022, 8. ed. Barueri [SP]: Atlas, 2022.

MONTEIRO, J. J.; RENGEL, R. ROSA, F. S. da; LUNKES, R. J.; HASKEL, A. P. Reflexos da COVID-19 no orçamento público do governo federal. RGO - Revista Gestão Organizacional, Chapecó, v. 14, n. 1, p. 97-116, jan./abr. 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.22277/rgo.v14i1>. Disponível em: <http://bell.unochapeco.edu.br/revistas/index.php/rgo/article/view/5560>. Acesso em: 23 set. 2021.

NAZÁRIO, F. Segunda-feira (29): Mato Grosso registra 552.613 casos e 13.999 óbitos por COVID-19. Notícias.mt. Mato Grosso: Governo do Estado. 2021. Disponível em: <http://www.noticias.mt.gov.br/-/18502880-segunda-feira-29-mato-grosso-registra-552.613-casos-e-13.999-obitos-por-COVID-19>. Acesso em: 05 dez. 2021.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAUDE-OMS. Doença por Coronavírus (COVID-19). 2020. Disponível em: <https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200311-sitrep-51-COVID-19.pdf>. Acesso em: 16 out. 2021.

PISCITELLI, R. B.; TIMBÓ, M. Z. F. Contabilidade pública: uma abordagem da Administração Financeira Pública. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

PREFEITURA MUNICIPAL DE TANGARÁ DA SERRA. Portal da Transparência. Disponível em: <http://177.190.246.24:8079/transparencia/>. Acesso em: 07 jun. 2022.

PREFEITURA MUNICIPAL DE TANGARÁ DA SERRA. Prefeitura Municipal de Tangará da Serra. Boletim Epidemiológico COVID-19. Disponível em: <https://tangaradaserra.mt.gov.br/site/wp-content/uploads/2021/11/boletim-29-11.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2021.

PREFEITURA MUNICIPAL DE TANGARÁ DA SERRA. Relatório de Gestão Fiscal do 3º Quadrimestre de 2021 - RGF. Disponível em: <https://tangaradaserra.mt.gov.br/site/?contabilidade=relatorio-de-gestao-fiscal-do-3o-quadrimestre-de-2021-rgf-3q2021-2>. Acesso em: 07 jun. 2022.

RAFAEL, R. de M. R.; NETO, M.; CARVALHO, M. M. B. de; DAVID, H. M. S. L.; ACIOLI, S.; FARIA, M. G. de A. Epidemiologia, políticas públicas e pandemia de Covid-19: o que esperar no Brasil? Revista Enfermagem UERJ. Rio Janeiro, 2020. DOI: <https://doi.org/10.12957/reuerj.2020.49570>. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/enfermagemuerj>. Acesso em: 21 mar 2022.

TANGARÁ DA SERRA. Lei Orgânica, de 05 de abril de 1990. Lei Orgânica do Município de Tangará da Serra. Tangará da Serra, 1990. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/lei-organica-tangara-da-serra-mt>. Acesso em: 16 out. 2021.

Capítulo 10



10.37423/250309764

GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO ATRAVÉS DO MODELO DINÂMICO DE FLEURIET NA COMPANHIA PARANAENSE DE ENERGIA ELÉTRICA COPEL S.A

Mirelle Ferreira de Oliveira

Universidade do Estado de Mato Grosso

Mário Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

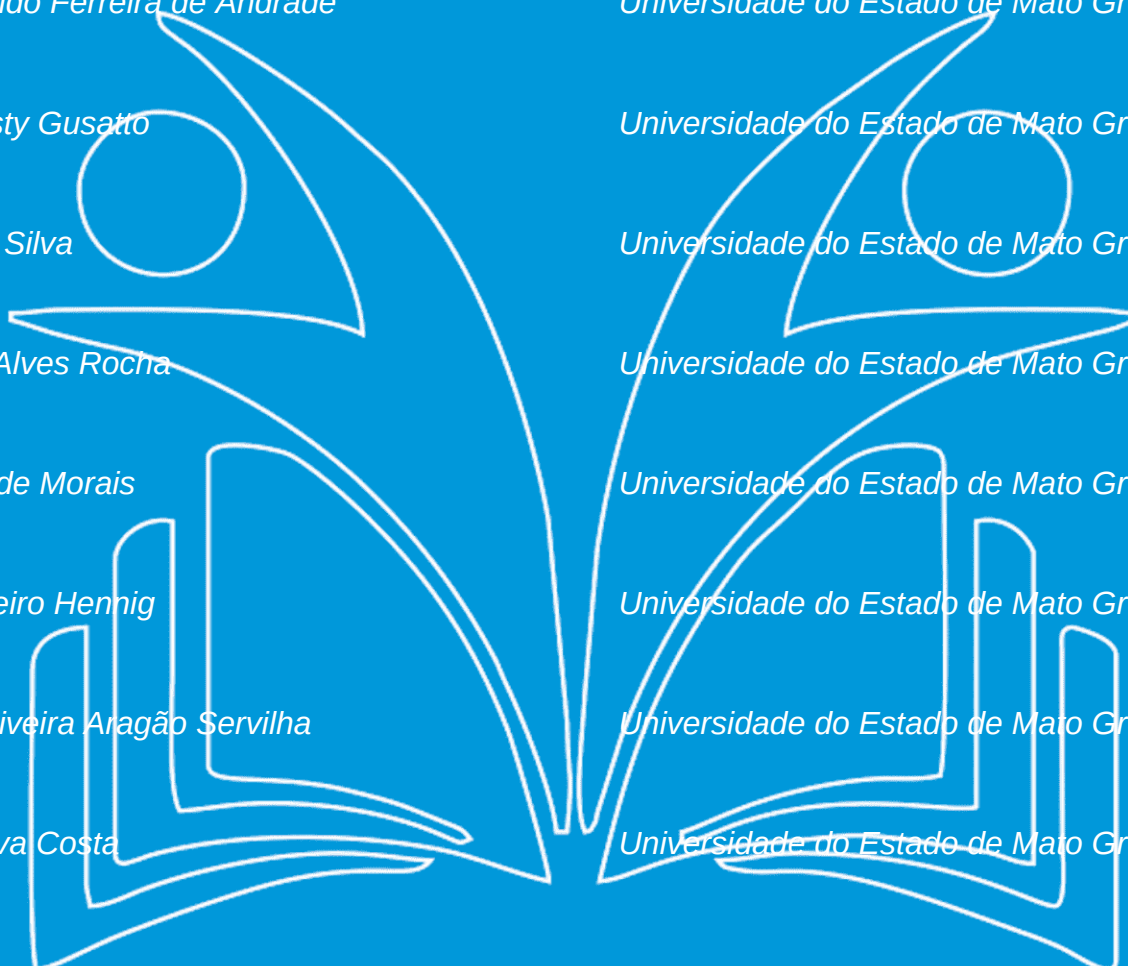
Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Josiane Silva Costa

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: Com a fragilidade da economia, é indispensável explorar alternativas que contribuam com a continuidade empresarial, construindo assim uma base sólida para o futuro. Por conseguinte, é indispensável a aplicação de estratégias de gestão que promovam assertivas tomadas de decisões no ambiente empresarial. Este artigo busca identificar a real situação econômico-financeira da Companhia Paranaense de Energia Elétrica Copel S.A, baseando-se no modelo dinâmico de Fleuriet (CGL, NCG, ST), com o intuito de identificar qual a classificação da saúde financeira da empresa entre o período de 2020 a 2023. Observou-se o resultado de péssima no ano 2020, insatisfatório nos dois anos seguintes 2021 e 2022 e sólido no último ano analisado 2023. A pesquisa classifica-se como quantitativa e qualitativa, o objetivo e o estudo dos dados são fundamentados na análise descritiva, com procedimentos bibliográficos e pesquisa documental. Este estudo contribui para a compreensão da dinâmica financeira da empresa em estudo e os resultados indicam quais os recursos a serem utilizados de modo a não comprometer a solvência e a continuidade empresarial.

Palavras-chave: Modelo Dinâmico, Capital de Giro (CDG), Necessidade de Capital de Giro (NCG) Saldo em tesouraria (ST)

1 INTRODUÇÃO

O capital de giro caracteriza os recursos essenciais de uma empresa para financiar o seu ciclo operacional, ou seja, é o ativo circulante da empresa, suas disponibilidades, valores a receber e suas aplicações de retorno imediato (Zouain et al., 2011).

Conforme Zouain et al., (2011), o capital de giro, são os recursos usados afim de financiar o ciclo operacional, sendo fundamental no funcionamento da empresa, desse modo tornando-se capaz de cumprir com suas obrigações de curto prazo.

“A expressão capital de giro é comumente definida como o montante total investido no ativo circulante (caixa, bancos, aplicações financeiras, estoques e contas a receber de clientes), enquanto a expressão capital de giro líquido se refere ao saldo líquido de aplicações e fontes efetuadas neste horizonte de tempo.” (Vieira, 2008, p.36).

Vieira (2008) enfatiza que a expressão capital de giro, é delineada pela quantia expressa no conjunto de bens e direitos, o capital de giro líquido é composto pelos valores líquidos referentes as aplicações financeiras de longo prazo. Do mesmo modo Barbosa et al., (2019), afirma que a análise do capital de giro permite gerenciar elementos pertinentes ao ativo circulante (como caixa e equivalentes de caixa, títulos negociáveis, duplicatas a receber, estoques, entre outros) e elementos pertencentes ao passivo circulante (como salários, empréstimos e financiamentos de curto prazo, fornecedores, etc.).

A gerência do capital de giro traz o propósito de governar o incremento do desenvolvimento de uma entidade, assinalando resultados que colaboram para análises e tomadas de decisões, aperfeiçoando o resultado financeiro e econômico referente a saúde econômica e financeira da empresa (Galvão et al., 2010).

As ações operacionais de uma entidade necessariamente devem ser estruturadas de forma coerente aos resultados seguidos constantemente, salvo-conduto que os processos das atividades das entidades padecem de mudanças, alterando seus resultados econômico-financeiros. E para afiançar que a entidade tenha a envergadura de cumprir suas obrigações financeiras, é indispensável a gestão do capital de giro (Berk et al, 2010).

Conforme Assaf Neto (2018), a relevância do capital de giro é de suma importância no desempenho operacional das empresas, para se gerar receita e não haver dificuldade para comprar suas mercadorias.

Para Assaf Neto (2018, p.36), ao tratar da responsabilidade financeira, a conceitua como um campo de estudo teórico e prático que objetiva, essencialmente, assegurar um melhor e mais eficiente processo empresarial de captação de recursos de capital.

Diniz (2015) ressalta que é fundamental administrar a necessidade de investimentos, sem comprometer a solvência da empresa, o que pode refletir negativamente no desenvolvimento e crescimento econômico e financeiro das empresas. Grande parte das empresas que não fazem a gestão do seu capital de giro adequadamente, estão fadadas à falência.

Costa, Oliveira e Silva (2018) analisaram microempresas, corroborando que essas são as situações mais comuns para encerrar seus negócios precocemente, dado ao fato de não utilizar o controle de caixa, dos estoques, dos gastos, do lucro por trabalho realizado e por não separar as finanças do negócio e da vida pessoal.

O tema abordado nesta pesquisa, gestão do capital de giro, ainda carece de estudos tanto na literatura nacional quanto internacional, dada a sua relevância para a condução dos negócios e por ser determinante do desempenho das empresas (Garcia-Teruel & Martinez-Solano, 2007).

Adicionalmente, nota-se a existência predominante de estudos focados em entender o Capital de Giro, verificando influências, principalmente, na rentabilidade e liquidez; porém, há poucos estudos com foco em identificar variáveis determinantes à Gestão do Capital de Giro (GCG), considerando fatores endógenos e exógenos às empresas para mensurar com eficiência o Capital de Giro (CG) ideal para a organização (Banos-Caballero et al., 2012; Moussa et al., 2019; Seth; Chadha; Sharma, 2019).

Nesse contexto, coloca-se a seguinte problemática de pesquisa: quais as variações no desempenho do capital de giro utilizando as bases do Modelo Fleuriet na Companhia Paranaense de Energia Elétrica - COPEL?

Esse estudo teve como objetivo geral verificar, quais as variações na NCG (necessidade de capital de giro) e o impacto da gestão do capital de giro utilizando as bases do Modelo Fleuriet no desempenho econômico-financeiro da empresa objeto de estudo desta pesquisa. Quanto aos objetivos específicos, têm-se: (a) Analisar as variações no desempenho do capital de giro utilizando as bases do Modelo Fleuriet (b) Avaliar os indicadores econômico-financeiros da empresa pertinentes à análise do capital de giro.

O estudo justifica-se em função da análise da gestão de capital de giro e da liquidez da companhia de distribuição de energia que indicará a exposição a riscos de insolvência e também em face do enfoque

dinâmico do modelo Fleuriet na análise da empresa na expectativa de continuidade e desenvolvimento pela sua representatividade no setor de energia elétrica entre as maiores empresas brasileiras do setor listadas na B3.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

A gestão do capital de giro é uma ferramenta importante da administração para o desenvolvimento de uma entidade, visto que seus resultados contribuem para análises e tomadas de decisões, melhorando, conseqüentemente, a saúde econômica e financeira da empresa (Galvão et al., 2010).

Segundo Braga (1991), a gestão do capital de giro é o programa e controle de recursos financeiros demonstrados no ativo circulante (estoques, contas a receber, caixa e títulos negociáveis), constituindo esses recursos advindos do passivo circulante (contas a pagar a fornecedores, despesas e empréstimos bancários a pagar), das exigibilidades de longo prazo e do patrimônio líquido em correlação aos ativos não circulantes.

Assaf Neto e Silva (2012) apontam capital de giro como recursos que financiam as atividades operacionais da empresa e que, portanto, não devem ter outra destinação senão essa, uma vez que deverão ser continuamente reinvestidos. Decorre dessa linha de entendimento expresso por Modro, Famá e Petrokas (2012) de que o capital de giro são recursos financeiros associados diretamente à atividade operacional das organizações.

Assaf Neto (2002, apud Modro; Famá; Petrokas, 2012, p. 92) também afirma que o capital de giro é a base para avaliação do equilíbrio financeiro de uma determinada empresa e a aplicação correta das ferramentas de análise é de suma importância para a gestão desses recursos.

2.2 MODELO DINÂMICO DE FLEURIET

O Modelo foi criado em 1978 pelo professor francês Michel Fleuriet com a finalidade de analisar a performance econômico e financeiro de empresas de forma que, por meio dessas análises, elas possam administrar seus recursos de curto e longo prazo (Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças, 2021). Esse método pondera para análise financeira o comportamento das contas contábeis de acordo com o ciclo operacional de uma organização (Fleuriet et al., 2003).

O Modelo Dinâmico de Fleuriet foi introduzido no Brasil por volta de 1980, o qual foi um avanço para as análises clássicas comumente

exercidas pelas empresas. Para seu uso é indispensável a reclassificação das contas circulantes, em contas cíclicas ou erráticas do ativo e passivo, onde o passivo cíclico está ligado à transação com consumidores e fornecedores, e os ativos cíclicos que são mantidos por menos de 12 meses e necessários para produção ou venda. Essa reclassificação tem o intuito de diferenciar as contas de acordo com o tempo que cada conta demora para realizar sua rotação, ou giro. (Fleuriet 2019).

Fleuriet (2019) complementa que as contas ativas e passivas não circulantes somadas ao patrimônio líquido, formam as contas permanentes (ou estratégicas). Fleuriet (2019) finaliza:

O ativo circulante operacional é o investimento que deriva das atividades operacionais da empresa, como compras, produção, estocagem e venda do produto, enquanto o passivo circulante operacional é a fonte denominada passivo de funcionamento, ou seja, a que decorre das atividades operacionais. O ativo circulante errático banca as contas de natureza financeira como valores disponíveis e aplicações de recursos de curto prazo da organização, enquanto o passivo circulante errático abrange as fontes de financiamento representadas pelos empréstimos bancários, desconto de títulos e diferentes operações que não estão diretamente relacionadas com o ciclo operacional da empresa.

Desse modo entende-se que Fleuriet (2019) relaciona o ativo operacional as atividades diárias que fazem com que a empresa se mantenha em funcionamento, como compra e venda, produção e estocagem, que são de suma importância para continuidade da empresa, já o passivo circulante é o investimento para a realização dessas atividades.

Fleuriet (2019) também ressalta que o ativo errático custeia as contas de natureza financeira decorrentes de recursos de curto prazo como as aplicações financeira, em contrapartida o passivo circulante errático engloba as fontes de financiamento e operações como empréstimos de curto prazo que visam manter o capital de giro da empresa, não tendo relação com o ciclo operacional.

2.3 ANÁLISE DO CAPITAL DE GIRO: MODELO DINÂMICO

No modelo de Fleuriet, são apresentados os conceitos e as fórmulas do Capital Circulante Líquido (CCL), da Necessidade de Capital de Giro (NCG) e do Saldo de Tesouraria (ST). O resultado da aplicação dessas fórmulas representa melhor o fluxo de caixa e é relevante para a situação patrimonial de curto prazo da entidade. (Rodrigues et.al 2022)

A classificação conforme o modelo de Fleuriet é apresentada no quadro 1.

Quadro 1- Modelo de Fleuriet Reclassificado

ATIVO	PASSIVO
Ativo circulante	Passivo circulante
Contas Erráticas ou Financeiras	Contas Erráticas ou Financeiras
Numerários em caixa	Duplicatas descontadas
Bancos	Empréstimos bancários a curto prazo
Aplicações financeiras	Dividendos e Imposto de renda a pagar
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Contas cíclicas ou operacionais	Contas cíclicas ou operacionais
Duplicatas a receber	Fornecedores
Estoques	Salários e encargos sociais
Adiantamento a fornecedores	Impostos e taxas sobre operações
Ativo não circulante	Passivo não circulante
Contas não cíclicas ou permanentes	Contas não cíclicas ou permanentes
Realizável a longo prazo	Exigível a longo prazo
Investimentos	Debentures
Imobilizado	Patrimônio Líquido
Intangível	

Fonte: Adaptado de Fleuriet et al. (2003, p. 8).

A nova subdivisão do Balanço Patrimonial, é esclarecida pela observação e explicação de Vieira (2019, p.73):

Do ponto de vista da gestão da empresa, podemos dizer que as contas cíclicas possuem natureza operacional, vinculada ao desenvolvimento dos negócios da empresa, enquanto as contas erráticas são relacionadas com os aspectos táticos dos curto e curtíssimo prazos, geralmente administrados pela tesouraria. As contas permanentes, por outro lado, apresentam comportamento fortemente influenciado pelas decisões estratégicas da empresa relativas aos investimentos no permanente, à contratação de fontes de financiamento de longo prazo próprias e de terceiros e à retenção de lucros para reinvestimento. (VIEIRA, 2019, p.73)

No modelo de Fleuriet, são apresentados os conceitos e as fórmulas do Capital Circulante Líquido (CCL), da Necessidade de Capital de Giro (NCG) e do Saldo de Tesouraria (ST). O resultado da aplicação dessas fórmulas representa melhor o fluxo de caixa e é relevante para a situação patrimonial de curto prazo da entidade. (Rodrigues et.al 2022)

Segundo Gitman (2013), o CCL simula a parcela de investimentos que circundam, de uma forma para outra, diversas vezes na condução habitual dos negócios, é de suma importância analisá-lo.

Segundo Assaf Neto (2018), ele comprova de modo administrado o quanto de capital de giro líquido a empresa possui, ou seja, o quanto a entidade tem de recursos para suprir eventuais ausências de sincronização em meio aos elementos de um fluxo de caixa.

O NCG reflete o montante líquido de recursos indispensáveis para manter o giro dos negócios por meio das operações de curto prazo (Assaf Neto, 2018). A análise do seu saldo é importante, pois apresenta se a empresa necessita de recursos de terceiros ou não, de forma que, quando positivo, indica que a empresa necessita de recursos de terceiros para financiar suas operações e, assim como o resultado for negativo, significa que a empresa tem recursos suficientes para financiar suas operações e, provavelmente, fazer investimentos diversos (Gimenes & Gimenes, 2004).

Marques & Braga (1995) o efeito do ST indica a adequação da política financeira seguida pela autoridade competente. Assaf Neto e Silva (2018) adicionam que o saldo desse índice simula uma reserva financeira da empresa caso ela determine ou precise fazer eventuais expansões da precisão de investimento operacional em giro.

Após fazer a reclassificação dos elementos do ativo e passivo no balanço patrimonial, torna-se possível calcular os indicadores de análise dinâmica de capital de giro conforme fórmula para cálculo dos indicadores de análise dinâmica no quadro 2.

Quadro 2 - Fórmulas de indicadores de análise dinâmica.

Indicador	Fórmula	Característica	Interpretação
Capital circulante líquido ou (CDG) Capital de Giro	AC (-) PC	Quanto tem de recursos de curto prazo para quitar as obrigações de curto prazo	Quanto maior, melhor
Necessidade de Capital de Giro (NCG)	AC (operacional) (-) PC (operacional)	O montante necessário para manter o giro dos negócios.	Quanto maior, melhor
Saldo de Tesouraria (ST)	AC (Financeiro) (-) PC (Financeiro)	Quanto tem de recursos financeiros para quitar as obrigações financeiras.	Quanto maior, melhor

Fonte: Adaptado de Assaf Neto (2015) Legenda: Ativo Circulante (AC), Passivo Circulante (PC), Passivo não Circulante (PNC).

Para Assaf Neto e Silva (2018), quanto maior o CCL da empresa, maior é sua liquidez e menor o risco de insolvência. Quanto à NCG, Matarazzo (2016) explana que, se positiva, a empresa precisa encontrar fontes apropriadas de financiamento e, assim quando for negativa, constitui que a empresa tem recursos de sobra das atividades operacionais, que podem ser usados para quaisquer diferentes investimentos.

Melo & Coutinho (2007), O saldo de ST indica que, se positivo e com valores com excesso de valores, existem recursos inativos não aplicados na atividade operacional da empresa, ou seja, há detrimento de rentabilidade e, caso seja negativo, concebe a lacuna entre a NCG e a disponibilidade de recursos de longo prazo.

Martins, Miranda, & Diniz (2014), A análise dos indicadores calculados pelo modelo dinâmico, é possível estabelecer a classificação da situação financeira da empresa. Essa classificação é dividida em seis tipos: excelente, sólida, insatisfatória, péssima, muito ruim e alto risco. O Quadro 3 expõem as condições para a classificação de cada uma delas.

Quadro 3 - Tipo de situação financeira

Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
------	-----	-----	----	----------

I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima
V	-	-	-	Muito ruim
VI	-	-	+	Alto risco

Fonte: Braga (2018) Legenda: Saldo da conta positivo (+) ou negativo (-)

Assim, é possível abranger a dinâmica dos resultados pertinentes a estrutura de capital e a situação financeira da empresa, porquanto as variáveis propostas pelo modelo permitem considerar qual é a melhor e a pior combinação de resultados.

Foi observado que gestão de capital de giro impacta positivamente no desenvolvimento financeiro de uma empresa, apresentam-se, no próximo tópico, estudos correlatos que investigaram a temática que trata do gerenciamento do negócio.

2.4 ESTUDOS CORRELATOS DA PESQUISA

O quadro número 4 apresenta estudos correlatos a pesquisa.

Quadro 4 - Estudos anteriores publicados sobre o tema.

Autor/Ano	Objetivos	Resultados
Corrêa e Ritta (2017), Menezes, Sant' Ana, Ferreira, Silva e Souza (2017) e Mendonça, Lombardi, Torres, Borba e Martins (2017)	impacto da gestão do capital de giro no desempenho econômico e financeiro de uma empresa do setor de distribuição, geração e transmissão de energia elétrica.	os resultados indicam que a empresa apresentou capacidade financeira para pagamento de seus compromissos de curto e longo prazo, demonstrado melhorias nos indicadores em 2017, 2018 e 2020 em relação ao ano anterior. O mesmo é observado nos indicadores pelo modelo de Fleuriet, os quais apresentaram um avanço de 2017 a 2020. Os saldos do Capital Circulante Líquido (CCL) e o Saldo de Tesouraria (ST) foram positivos e a Necessidade de Capital de Giro (NCG) foi negativa,
Corrêa, Rafaela (2017)	O objetivo geral do estudo é verificar a situação financeira de capital de giro de um hospital filantrópico, localizado no sul do	Os indicadores dinâmicos apontaram que o hospital possui uma situação financeira de alto risco, visto que o Saldo de Tesouraria (ST) é positivo, a Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Capital Circulante Líquido (CCL) são negativos. Isso demonstra que parte dos investimentos de longo prazo são financiados por dívidas vencíveis

	Brasil, no período de 2014 a 2016. Para atender o objetivo geral da pesquisa, são estipulados os seguintes objetivos específicos: a) reclassificar o balanço patrimonial para o modelo Fleuriet e b) calcular os indicadores financeiros tradicionais e dinâmicos de análise de capital de giro.	em curto prazo. Cabe ressaltar que os usuários internos e externos das demonstrações contábeis da Instituição devem considerar o impacto das operações contabilizadas como subvenções/convênios governamentais na situação financeira do hospital, uma vez que tais registros podem “ocultar” a verdadeira situação financeira da Instituição
Silva, Ferrarezi Junior, Santos e Braga Júnior (2019)	Analisar a importância da gestão do capital de giro no desempenho econômico e financeiro das empresas do agronegócio no Brasil, para isso utilizamos das variáveis do modelo de Fleuriet e indicadores de rentabilidade.	As empresas do agronegócio apresentaram um satisfatório equilíbrio financeiro, sendo que em 70,37% o faturamento está sendo suficiente para cobrir todas as despesas fixas e variáveis resultantes das suas atividades, e em alguns casos ainda gerando receitas excedentes. As principais constatações do modelo de Fleuriet foram de que a maioria das empresas analisadas necessita de capital de giro, 92,59%, mesmo comportamento apresentado pela maioria das empresas brasileiras, e evidenciado no trabalho de Ambrozini, Matias e Pimenta Júnior (2014). Dificilmente as empresas irão conseguir receber antes de desembolsar, precisam de um modelo de negócio diferenciado, força da empresa frente aos clientes e fornecedores, receberem pagamentos adiantados por bem de produção. O ST de 55,56% das empresas analisadas apresentou-se negativo, o capital de giro está sendo insuficiente para financiar a necessidade de capital de giro, com isso não sobram recursos para serem aplicados, ao contrário, precisam buscar empréstimos de curto prazo.
Silva, Ferrarezi Junior, Santos e Braga Júnior (2019)	O objetivo deste estudo foi analisar a influência da gestão do capital de giro no	As principais constatações do Modelo de Fleuriet foram de que a necessidade de capital de giro é positiva para mais de 92% das empresas, mesmo comportamento apresentado pela maioria das

	desempenho econômico e financeiro das empresas do agronegócio brasileiro, a partir das variáveis do Modelo de Fleuriet e dos indicadores de rentabilidade.	empresas brasileiras, onde 55% delas, apresentam uma estrutura de financiamento do capital de giro inadequada. Além disso, somente 33% apresentam liquidez e rentabilidade positiva, o que reforça a importância da estratégia de financiamento do capital de giro adequada às características do negócio e a extensão de seu ciclo financeiro.
--	--	---

Suscintamente, alguns dos relevantes trabalhos realizados sobre capital de giro no Brasil foram percorridos no quadro acima. A seguir, será apresentado um breve histórico sobre a empresa alvo da pesquisa, logo após será mencionado o método utilizado nesta pesquisa e em seguida, os resultados obtidos.

2. 5 BREVE HISTÓRICO DA COPEL S.A

A Companhia Paranaense de Elétrica (Copel S.A) é uma das maiores empresas de energia elétrica do Brasil, fundada em 26 de janeiro de 1912 como Companhia Hidrelétrica do Paraná, iniciou suas operações com a Usina Hidrelétrica de Água Verde em 1926, a expansão para outras cidades paranaenses se deu a partir de 1920 até 1940. Nacionalizada em 1954 a Copel S.A iniciou a construção de grandes usinas elétricas, a usina de Segredo em 1961, a usina Figueira em 1980 e a usina Governador Jose Richa em 1999. (COPEL 2022).

Privatizada em 1994, com a venda de 30% das ações, expandiu-se internacionalmente na Argentina e Uruguai, com investimentos em energias renováveis (solar, eólica e biomassa), expansão de rede inteligente (Smart Grid), foco em eficiência energética e sustentabilidade, participação em projetos de infraestrutura, como a usina Hidrelétrica de Baixo Iguaçu. A Copel S.A atua em 394 municípios no estado do Paraná e partes de Santa Catarina e São Paulo, sua capacidade instalada é 5,173MW, tem aproximadamente 4,5 milhões de clientes e aproximadamente 7.500 colaboradores. (COPEL 2022).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A escolha pela Companhia Paranaense de Energia Elétrica Copel sobreveio através de sua significativa atuação e influência direta na economia, considerando a nomeação a melhor grande distribuidora de energia do Brasil pela agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) - acima de 400 mil clientes. (<https://www.gov.br/aneel/pt-br>)

Os documentos estão disponibilizados no *site* da B3, e para análise foram utilizados os balanços patrimoniais entre os períodos de 2020 a 2023. Após a coleta dos dados, utilizou-se de uma planilha de *Excel*, efetuando a reclassificação dos balanços em errático, cíclico e não cíclico, em seguida, efetuou-se os cálculos do CCL, NCG e ST propostos pelo modelo de Fleuriet.

Os dados foram coletados por meio de uma pesquisa documental, segundo Oliveira (2017, p. 69), “caracteriza-se pela busca de informações em documentos que não receberam nenhum tratamento científico, como relatórios, reportagens de jornais, revistas, livros e artigos científicos entre outras matérias de divulgação”.

Esta pesquisa classifica-se como uma pesquisa bibliográfica, que segundo Proetti (2005) “faz-se uso dos materiais já publicados, escritos ou gravados mecânica ou eletronicamente, que contenham informações de diversas áreas”.

Quanto a abordagem, trata-se de uma pesquisa qualitativa e quantitativa. Segundo Roesch (2019, p.155), “a pesquisa qualitativa é apropriada para a avaliação formativa, porque se trata de aperfeiçoar a efetividade de um programa, ou plano, ou ainda quando é o caso da conjectura de planos, ou seja, quando se trata de propor as finalidades de um programa e construir uma intervenção”. Já o estudo quantitativo, busca a definição dos dados captados com base na percepção do fenômeno em seu contexto (Trivinos, 2017).

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Em relação ao modelo dinâmico de Fleuriet, após a reclassificação dos balanços patrimoniais, foram encontrados os resultados da estrutura econômica financeira da Copel S.A. É demonstrado no quadro a seguir a estrutura econômica financeira do ano de 2020.

Quadro 5 – Balanço patrimonial reclassificado para o modelo Fleuriet da empresa Copel S.A.

2020			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo circulante		Passivo circulante	
Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 3.224.430,00	Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 4.272.806,00
Numerários em caixa		Duplicatas descontadas	R\$ -
Bancos	R\$ 3.222.768,00	Empréstimos bancários a curto prazo	R\$ 2.599.088,00
Aplicações financeiras	R\$ 1.662,00	Dividendos	R\$ 991.887,00
		Imposto de renda a pagar	R\$ 681.831,00
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 5.298.723,00	Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 2.975.353,00
Duplicatas a receber	R\$ 5.100.944,00	Fornecedores	R\$ 2.291.307,00
Estoques	R\$ 197.779,00	Salários e encargos sociais	R\$ 684.046,00
Adiantamento a fornecedores	R\$ -	Impostos e taxas sobre operações	
Ativo não circulante		Passivo não circulante	
Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 28.447.777,00	Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 39.011.683,00
Realizável a longo prazo	R\$ 16.222.800,00	Exigível a longo prazo	R\$ 16.879.754,00
Investimentos	R\$ 2.729.517,00	Debentures	R\$ 1.881.411,00
Imobilizado	R\$ 9.495.460,00	Patrimonio Liquido	R\$ 20.250.518,00

Fonte: Dados da pesquisa

Após a reclassificação do balanço patrimonial da empresa Copel S.A são apresentados no quadro 6 os resultados da classificação financeira da empresa.

Quadro 6 – Cálculos após reclassificação 2020 estrutura econômica financeira

Ativo errático	R\$ 3.224.430,00	Passivo errático	R\$ 4.272.806,00	CDG
				-R\$ 1.048.376,00
Ativo cíclico	R\$ 5.298.723,00	Passivo cíclico	R\$ 2.975.353,00	NCG
				R\$ 2.323.370,00
Contas não cíclicas	R\$ 28.447.777,00	Passivo circulante	R\$ 39.011.683,00	
				ST
				-R\$ 3.371.746,00
Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
IV	-	+	-	Péssima

Dados: Fonte da pesquisa

Conforme os resultados apresentados no quadro 6 a empresa Copel S. A. apresentou sua estrutura de situação financeira o CDG negativo (-), o NCG positivo (+) e ST (Saldo em tesouraria (-) negativo, assim seu índice de estrutura de situação financeira se classifica como tipo IV, péssima.

É demonstrado no quadro a seguir a estrutura econômica financeira do ano de 2021.

Quadro 7 - Balanço patrimonial reclassificado para o modelo Fleuriet da empresa Copel S.A.

2021			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo circulante		Passivo circulante	
Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 3.489.148,00	Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 3.119.148,00
Numerários em caixa		Duplicatas descontadas	R\$ -
Bancos	R\$ 3.472.845,00	Empréstimos bancários a curto prazo	R\$ 2.724.255,00
Aplicações financeiras	R\$ 16.303,00	Dividendos	R\$ 330.947,00
		Imposto de renda a pagar	R\$ 63.946,00
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 5.986.299,00	Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 3.190.545,00
Duplicatas a receber	R\$ 5.788.520,00	Fornecedores	R\$ 2.585.735,00
Estoques	R\$ 197.779,00	Salários e encargos sociais	R\$ 604.810,00
Adiantamento a fornecedores	R\$ -	Impostos e taxas sobre operações	
Ativo não circulante		Passivo não circulante	
Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 29.132.103,00	Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 33.421.526,00
Realizável a longo prazo	R\$ 15.947.378,00	Exigível a longo prazo	R\$ 9.101.806,00
Investimentos	R\$ 3.042.134,00	Debentures	R\$ 2.144.485,00
Imobilizado	R\$ 10.142.591,00	Patrimonio Liquido	R\$ 22.175.235,00

Fonte: Dados da pesquisa

Após a reclassificação do balanço patrimonial do ano 2021 da empresa Copel S.A são apresentados no quadro 8 os resultados da estrutura econômica financeira.

Quadro 8 – Cálculos após reclassificação 2021

Ativo errático	R\$ 3.489.148,00	Passivo errático	R\$ 3.119.148,00	CDG
				R\$ 370.000,00
Ativo cíclico	R\$ 5.986.299,00	Passivo cíclico	R\$ 3.190.545,00	NCG
				R\$ 2.795.754,00
Contas não cíclicas	R\$ 29.132.103,00	Passivo circulante	R\$ 33.421.526,00	

				ST
				-R\$ 2.425.754,00
Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
III	+	+	-	Insatisfatória

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme os resultados apresentados no quadro 8 a empresa Copel S. A. apresentou sua estrutura de situação financeira o CDG positivo (+), o NCG positivo (+) e ST (Saldo em tesouraria (-) negativo, assim seu índice de estrutura de situação financeira se classifica como tipo III, insatisfatório.

É demonstrado no quadro a seguir a estrutura econômica financeira do ano de 2022.

Quadro 9 - Balanço patrimonial reclassificado para o modelo Fleuriet da empresa Copel S.A.

2022			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo circulante		Passivo circulante	
Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 2.678.707,00	Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 2.263.701,00
Numerários em caixa		Duplicatas descontadas	R\$ -
Bancos	R\$ 2.678.457,00	Empréstimos bancários a curto prazo	R\$ 1.625.185,00
Aplicações financeiras	R\$ 250,00	Dividendos	R\$ 482.325,00
		Imposto de renda a pagar	R\$ 156.191,00
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 4.993.707,00	Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 2.342.811,00
Duplicatas a receber	R\$ 4.798.857,00	Fornecedores	R\$ 2.090.022,00
Estoques	R\$ 194.850,00	Salários e encargos sociais	R\$ 252.789,00
Adiantamento a fornecedores	R\$ -	Impostos e taxas sobre operações	
Ativo não circulante		Passivo não circulante	
Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 30.098.724,00	Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 43.893.450,00
Realizável a longo prazo	R\$ 16.703.525,00	Exigível a longo prazo	R\$ 21.415.878,00
Investimentos	R\$ 3.325.731,00	Debentures	R\$ 1.346.347,00
Imobilizado	R\$ 10.069.468,00	Patrimonio Liquido	R\$ 21.131.225,00

Fonte:

Dados da pesquisa

Após a reclassificação do balanço patrimonial do ano 2022 da empresa Copel S.A são apresentados no quadro 10 os resultados da estrutura econômica financeira.

Quadro 10 - Cálculos após reclassificação 2022

Ativo errático	R\$ 2.678.707,00	Passivo errático	R\$ 2.263.701,00	CDG
				R\$ 415.006,00
Ativo cíclico	R\$ 4.993.707,00	Passivo cíclico	R\$ 2.342.811,00	NCG
				R\$ 2.650.896,00
Contas não cíclicas	R\$ 30.098.724,00	Passivo circulante	-R\$ 43.893.450,00	
				ST
				-R\$ 2.235.890,00
Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
III	+	+	-	Insatisfatória

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme os resultados apresentados no quadro 10 a empresa Copel S. A. apresentou sua estrutura de situação financeira o CDG positivo (+), o NCG positivo (+) e ST (Saldo em tesouraria (-) negativo, assim seu índice de estrutura de situação financeira se classifica como tipo III, insatisfatório.

É demonstrado no quadro a seguir a estrutura econômica financeira do ano de 2023.

Quadro 11 - Balanço patrimonial reclassificado para o modelo Fleuriet da empresa Copel S.A.

2023			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo circulante		Passivo circulante	
Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 5.639.395,00	Contas Erráticas ou Financeiras	R\$ 2.498.755,00
Numerários em caixa		Duplicatas descontadas	R\$ -
Bancos	R\$ 5.634.623,00	Empréstimos bancários a curto prazo	R\$ 1.901.629,00
Aplicações financeiras	R\$ 4.772,00	Dividendos	R\$ 464.147,00
		Imposto de renda a pagar	R\$ 132.979,00
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 5.291.976,00	Contas cíclicas ou operacionais	R\$ 3.081.968,00
Duplicatas a receber	R\$ 5.117.250,00	Fornecedores	R\$ 2.154.430,00
Estoques	R\$ 174.726,00	Salários e encargos sociais	R\$ 927.538,00
Adiantamento a fornecedores	R\$ -	Impostos e taxas sobre operações	
Ativo não circulante		Passivo não circulante	
Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 30.933.255,00	Contas não cíclicas ou permanentes	R\$ 47.735.290,00
Realizável a longo prazo	R\$ 16.596.037,00	Exigível a longo prazo	R\$ 22.317.974,00
Investimentos	R\$ 3.511.797,00	Debentures	R\$ 1.225.649,00
Imobilizado	R\$ 10.825.421,00	Patrimonio Liquido	R\$ 24.191.667,00

Fonte: Dados da pesquisa

Após a reclassificação do balanço patrimonial do ano 2023 da empresa Copel S.A são apresentados no quadro 12 os resultados da estrutura econômica financeira.

Quadro 12 - Cálculos após reclassificação 2023

Ativo errático	R\$ 5.639.395,00	Passivo errático	R\$ 2.498.755,00	CDG
				R\$ 3.140.640,00
Ativo cíclico	R\$ 5.291.976,00	Passivo cíclico	R\$ 3.081.968,00	NCG
				R\$ 2.210.008,00
Contas não cíclicas	R\$ 30.933.255,00	Passivo circulante	R\$ 47.735.290,00	
				ST
				R\$ 930.632,00
Tipo	CDG	NCG	ST	Situação
II	+	+	+	Sólida

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme os resultados apresentados no quadro 12 a empresa Copel S. A. apresentou sua estrutura de situação financeira o CDG positivo (+), o NCG positivo (+) e ST (Saldo em tesouraria (+) positivo, assim seu índice de estrutura de situação financeira se classifica como tipo II, sólida.

A empresas Copel S.A apresentou sua situação em relação a estrutura financeira em 2020, péssima, em 2021 e 2022 insatisfatória, e se encaixam em empresas do tipo III, em 2023 a empresa apresentou ser uma empresa do tipo II, solida conforme o modelo dinâmico de Fleuriet

Conforme o modelo dinâmico Fleuriet, o CDG, e NCG apresentaram-se positivos e ST foram negativos, entre 2020 a 2022, em 2023 esses índices foram todos positivos, assim, para o período 2020 a situação foi péssima, de 2021 a 2022 a situação da estrutura de capital é insatisfatória, no período de 2023 o panorama da empresa Copel S.A mostrou-se com a situação sólida. É importante lembrar que Necessidade de Capital de Giro é dinâmica, e se movimenta para mais ou para menos, de acordo com a movimentação das contas a receber, pagamento a fornecedores e contas a pagar. Um saldo negativo na NCG não significa nenhuma falha ou risco, indica apenas que a empresa possui mais fontes de recurso operacional do que aplicações operacionais.

Em relação aos ativos e passivos financeiros, destaca-se aqui os saldos de tesouraria apresentados pela empresa analisada, onde foi possível observar os períodos, 2020, 2021 e 2022 um saldo negativo. Em relação a esse fato, é importante lembrar que qualquer tipo de empresa, independente do porte, não pode prescindir de uma política de gestão do capital de giro financeiro, que analisa as origens dos

recursos financeiros (Passivo), tais como financiamentos bancários, duplicatas descontadas, e as aplicações dos recursos financeiros, através de caixa e bancos. O fato de não ser possível uma total integração entre os prazos do ciclo operacional, faz com que possam haver situações em que há Necessidade de Capital de Giro, o que ocasionará captação de recursos externos ao giro da empresa, muitas vezes através das fontes financeiras, ou sobra de recursos de giro, que poderão ser aplicados financeiramente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito deste estudo foi a análise de capital de giro através do modelo Fleuriet da empresa Copel S.A ligada ao setor de distribuição de energia elétrica listada na B3, com o objetivo geral identificar as variações na NCG e no CDG o impacto da gestão do capital de giro utilizando as bases do Modelo Fleuriet na performance econômico-financeiro da empresa objeto de estudo desta pesquisa. Logo após, fazer a reestruturação do Ativo e Passivo Circulante conforme o Modelo Fleuriet, calcular a CGL, NCG e ST para poder abranger a dinâmica do comportamento das variáveis na empresa Copel S.A. Assim a reclassificação das contas do balanço patrimonial, em financeiro e operacional, é a principal diferença em relação aos indicadores tradicionais, o modelo de Fleuriet, tem como objetivo atender as principais necessidades da Copel S.A em relação a sua atividade.

Essa deve ser a principal preocupação da empresa: gerenciar esses recursos de modo a não comprometer nem a liquidez nem a rentabilidade dos capitais investidos. Aumentos nas contas do passivo circulante financeiro podem aumentar o risco da empresa, em função do endividamento, tornando-a insolvente. A principal abordagem da gestão do capital de giro financeiro é a busca pela liquidez, principalmente preservando sua capacidade de pagamento.

É muito natural nas empresas, que os problemas na gestão do capital de giro operacional sejam solucionados através do saldo de tesouraria, o que pode provocar endividamento de curto prazo. O modelo dinâmico de Fleuriet, permite um olhar diferente nas demonstrações financeiras da empresa, mostrando uma visão mais clara e detalhada da atual situação que ela se encontra, possibilitando aos gestores conhecerem a real liquidez da organização de forma mais clara, assim criando um gerenciamento mais qualificado para o processo de tomada de decisão. Recomenda-se para estudos futuros reunir dados de todas as empresas do setor de distribuição de energia elétrica listadas na B3, a abranger um período maior entre os 10 últimos anos.

Capítulo 11



10.37423/250309765

LEI Nº 14.300/2022 E SEUS IMPACTOS TRIBUTÁRIOS, NA GERAÇÃO DE ENERGIA FOTOVOLTAICA

Nivaldo Quieregato

Escola Técnica Pirâmide

Mario Geraldo Ferreira de Andrade

Universidade do Estado de Mato Grosso

Margarida Alves Rocha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Rogério da Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

Márcio Iris de Moraes

Universidade do Estado de Mato Grosso

Thales Ribeiro Hennig

Universidade do Estado de Mato Grosso

Nataliê Cristy Gusatto

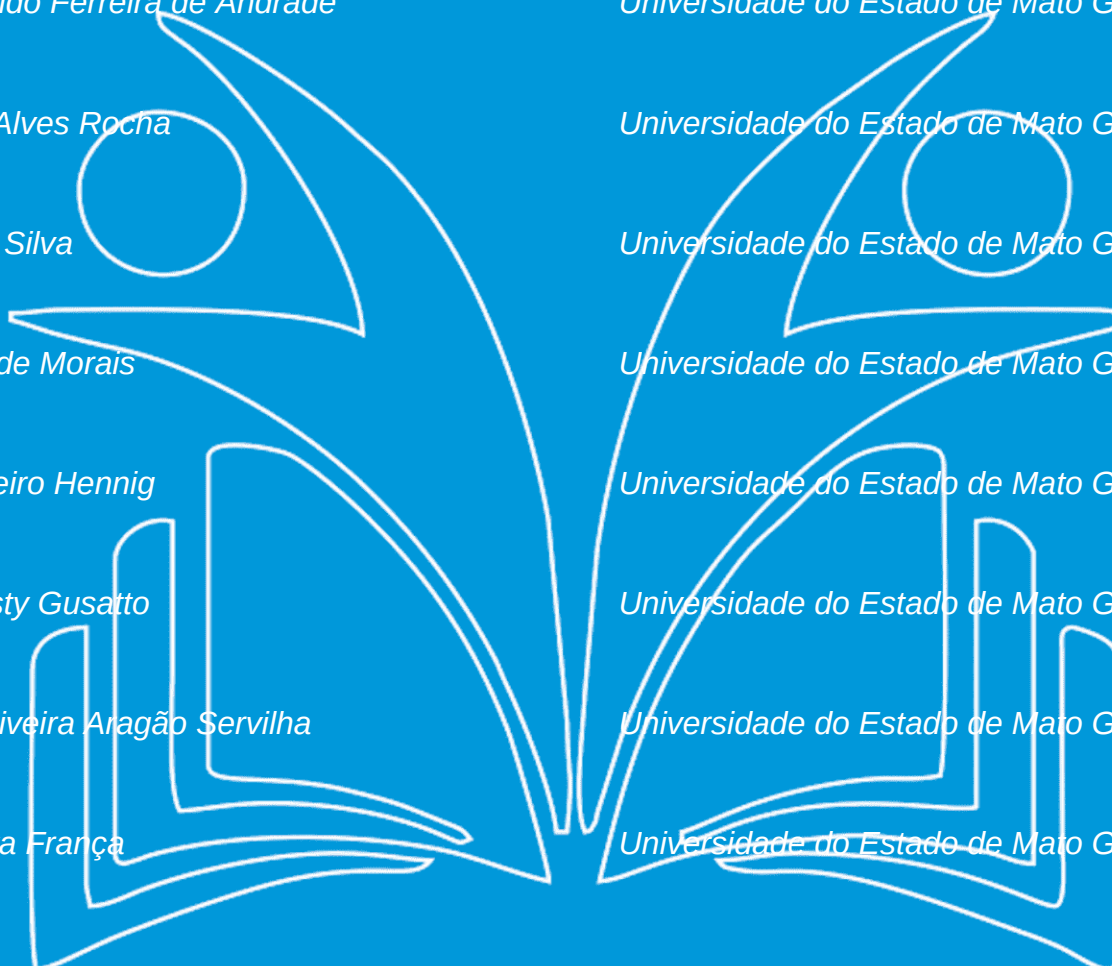
Universidade do Estado de Mato Grosso

Graziele Oliveira Aragão Servilha

Universidade do Estado de Mato Grosso

Beatriz Silva França

Universidade do Estado de Mato Grosso



Resumo: O número de indivíduos e empresas que geram sua própria energia está crescendo visivelmente no Brasil e no mundo, uma vez que buscam diminuir os custos da energia elétrica convencional. O presente trabalho avalia os impactos nos tributos da Lei 14.300/2022 para os novos adquirentes, após a aprovação que instituiu o marco legal da energia distribuída. A pesquisa é baseada em uma revisão bibliográfica onde foram consultados Leis, livros, jornais, artigos científicos e vídeos informativos sobre os custos da energia solar atual e como será após entrarem em vigor as novas regras para os consumidores/geradores da energia solar fotovoltaica. Constatou-se que a nova Lei regula outras fontes de energia renováveis, o objetivo de foco central dessa pesquisa limitou-se a energia solar fotovoltaica e a cobrança do Fio B, que será exigida dos novos adquirentes a partir de janeiro de 2023, que entrou em vigor a nova Lei, seguindo uma escala progressiva de cobrança. Averiguou que ainda será viável seu investimento, contudo, consiste em um estudo prévio para geração e consumo da usina geradora de energia fotovoltaica.

Palavras chave: fotovoltaica, energia renovável, Lei 14300/2022

INTRODUÇÃO

No Brasil o mercado de geração de energias renováveis vem crescendo significativamente, a publicação da Resolução normativa 482 -RN482 (ANEEL 2012), foi o início do marco regulatório da geração de distribuição de energias renováveis no país. Ela foi a responsável por criar as regras da geração distribuída e é considerada como um marco legal da energia solar.

Desde a publicação da RN 482 (ANEEL, 2012) Os investimentos na área de geração de energias renováveis, são realizados por vários grupos de investidores: indústrias, comércio, cooperativas, pequenos consumidores, produtores rurais. Os investimentos na geração de energias renováveis distribuída têm sido financeiramente seguros, considerando instalações de sistemas já existentes o retorno do capital investido é de aproximadamente 5 anos.

No dia 6 de janeiro de 2022 foi aprovada a Lei 14300 (DOU, 2022), a aprovação do Marco Legal não revogou a REN 482/2012. Mas, por se tratar de uma lei, um instrumento hierarquicamente superior a uma resolução normativa, fica revogado qualquer elemento da REN 482/12 que contrarie as disposições da Lei 14.300.

O principal ponto da Lei 14.300 é a mudança do sistema de contrapartida de crédito de energia. Isto é, como será tratado o excedente de energia que é introduzido na rede da distribuidora e como isso regressa para o cliente em forma de diminuição na conta de luz.

Com a nova lei, incorrerá uma nova tarifação de cobrança chamada Fio B sobre a energia excedente gerada e injetada na rede, assim esta pesquisa tem como foco central os impactos tarifários e tributários na geração da energia fotovoltaica.

Assim, foi realizado um comparativo antes e depois da Lei, e uma averiguação dos tributos estabelecidos, e quais incentivos proporcionou a nova Lei e suas normas reguladoras.

Nesse aspecto realizou-se uma análise na ótica dos principais pontos da Lei, tais como foram dispostas as normas e regras de transição nas condições anteriores e o direito adquirido com a publicação da Lei 14.300/2022, assim como o custo de disponibilidade e a TUSD (taxa de uso sobre domínio) fio B, pelo transporte e uso da energia da rede que consiste na cobrança da parte distribuidora.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ENERGIA ELÉTRICA E FOTOVOLTAICA NO BRASIL

No Brasil, o ponto de partida para a regulamentação da micro e minigeração distribuída aconteceu com a publicação da Resolução Normativa nº 482/2012, regulamentada pela Agencia Nacional de Energia Elétrica – ANEEL (ANEEL, 2012).

O Brasil destaca-se no cenário mundial pelo seu potencial em energia limpa (72,3% da capacidade instalada de geração elétrica é por fonte renovável), tendo a fonte hidráulica como principal matriz energética (63,9%) (EPE, 2018).

2.1.1 O CONSUMO DE ENERGIA FOTOVOLTAICA NO BRASIL

No início do século XXI, a energia solar fotovoltaica tem crescimento expressivo no mundo. Conforme Brito, Vallera (2006), a energia solar a partir de então, assume papel de destaque no cenário mundial, como matriz energética com potencial capaz de suprir a demanda por energia através de fontes limpas, conciliando os interesses econômicos com foco na economia de escala de modo que quanto maior o número de células produzidas, menor o custo unitário.

Conforme Mosqueira (2020), a participação da energia solar fotovoltaica no Brasil, só se tornou expressiva a partir do ano de 2012 com a regulação do setor de micro e mini geração distribuída, feita pela ANEEL na Resolução Normativa 482/2012, a qual promoveu um impacto disruptivo no setor de energia elétrica.

2.1.2 ENERGIA FOTOVOLTAICA, O QUE É E COMO FUNCIONA O SISTEMA DE COMPENSAÇÃO.

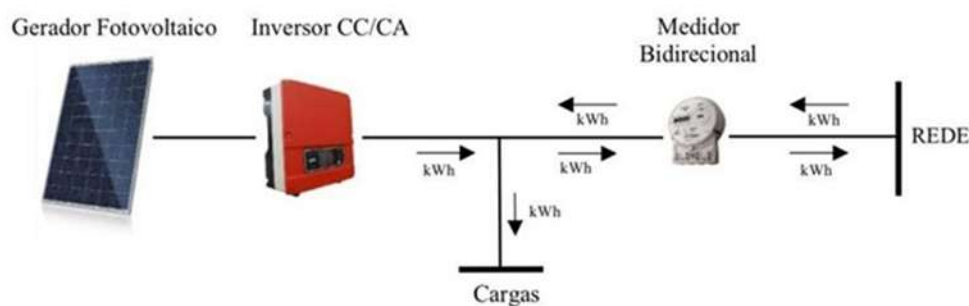
Conforme Scarabelot. *et all* (2019), o sistema “net metering” (Fig.1), como é conhecido internacionalmente, o sistema de compensação, nada mais é do que a medida do fluxo energético nos dois sentidos, a consumida e a injetada na rede, onde o faturamento ocorre somente pela energia ativa e o excedente gerado e não consumido é utilizado como compensação em meses futuros, não havendo comercialização do excedente.

Scarabelot. *et all*. (2019 *apud* Lacchini e Rüther, 2015), afirmam que este tipo de sistema de compensação pode ser considerado uma política eficiente para a inserção tecnológica solar fotovoltaica ainda em desenvolvimento em um país.

O efeito fotovoltaico foi descoberto por Alexandre Edmond Becquerel, físico francês, em 1839 e utilizava placas de platina e prata (VALLÊRA, 2006). A partir de então novas pesquisas e tecnologias foram desenvolvidas, até que no ano de 1954 surgiu a chamada “célula solar moderna” desenvolvida por Russell Shoemaker Ohl, Calvin Fuller e Gerald Pearson, utilizando células de silício (MOSQUEIRA, 2020). Poucos anos mais tarde, com a corrida espacial, iniciada nos anos 50 do século XX, os países fizeram o uso da energia solar, onde obtiveram resultados satisfatórios, e a partir daí essa tecnologia começou ser comercializada para uso em solo, mas devido ao seu alto custo, frente aos combustíveis fósseis, não foi observado um crescimento expressivo da tecnologia solar, até que com a chegada da crise energética dos anos 70, com o aumento do preço do petróleo.

Figura 1 – Sistema de Compensação fotovoltaico

Fonte: Scarabelot. et all (2019)

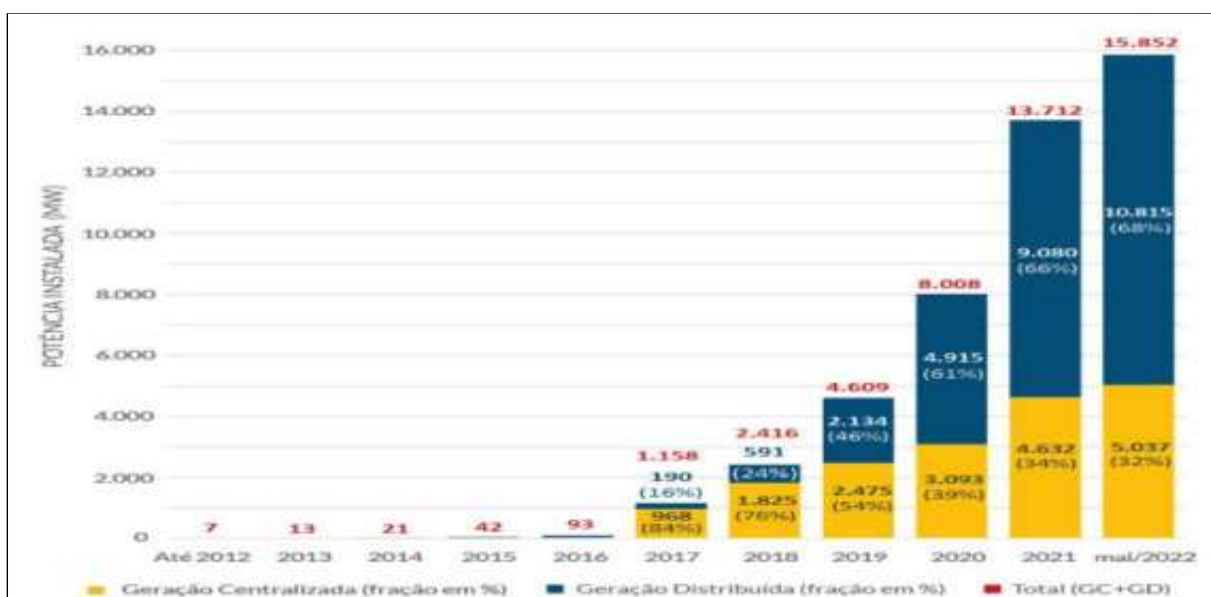


Fonte: Scarabelot. et all (2019)

2.1.3 EVOLUÇÃO DA FONTE SOLAR NO BRASIL

De acordo com a Abraceel (2022), a tarifa de energia elétrica residencial aumentou acima da inflação nos últimos anos, desde 2015 o aumento médio anual é de 16,3%. A elevada tarifa de energia elétrica combinado com a redução nos custos de instalação dos sistemas fotovoltaicos tornaram o investimento em geração distribuída mais atrativo.

Segundo a Absolar (2022), a fonte solar fotovoltaica representa 99,9% dos sistemas de GD e em maio de 2022 alcançou 15,8 GW de potência instalada, conforme apresentado na figura 2.

Figura 2- Evolução da Fonte Solar no Brasil

Fonte: Absolar (2022)

O Brasil possui um imenso potencial de geração solar, sendo um dos países com as maiores médias anuais de irradiação solar do mundo com uma incidência solar diária de 4.500 a 6.300 Wh/m² (PEREIRA *et al.*, 2017).

A Resolução Normativa (REN) nº482/2012 da ANEEL definiu os conceitos de Microgeração e Minigeração distribuída (MMGD) e introduziu o sistema de compensação de energia elétrica, impulsionando esse crescimento (NETO, 2020).

Em 2019 foi elaborado o Projeto de Lei 5.829 com o objetivo de garantir segurança jurídica para esses consumidores. O Projeto de Lei (PL) foi aprovado e a Lei14.300 foi sancionada em janeiro de 2022, com algumas mudanças para os consumidores.

2.2 LEI Nº 14.300: BREVE ANÁLISE E COMO SERÁ A NOVA CONFIGURAÇÃO TRIBUTÁRIA

2.2.1 LEI Nº 14.300/2022: ANALISANDO SUA CONSTITUCIONALIDADE

Conforme Gabriel Filho (2013), o sistema de controle de constitucionalidade brasileiro é considerado um sistema misto, uma vez que incorpora o sistema norte-americano de controle difuso e o sistema europeu de controle abstrato.

Toda a lei promulgada, tem a presunção de constitucionalidade e de legalidade, para se verificar alguma inconstitucionalidade seria necessário identificar qual o objeto desta espécie e se este estaria em conflito com a Carta Magna, conforme Gabriel Filho (2013, p. 2):

O Princípio da Presunção de Constitucionalidade baseia-se na eficácia do controle preventivo e pugna pelo entendimento de que toda espécie normativa nasce de acordo com a Constituição. Para definir o fenômeno da inconstitucionalidade, é necessário definir qual é o objeto desta espécie de conflito.

Para se identificar alguma inconstitucionalidade, teríamos de levar em conta mais dois conceitos, os de taxa e o de confisco, teríamos de analisar a natureza da espécie do tributo, que é uma taxa, sua cobrança é vinculada a contraprestação de um serviço ao consumidor e incidente sobre o KWh excedente gerado e injetado na rede de distribuição.

Dessa forma é importante analisar se o percentual que é cobrado da TUSD Fio B, é referente ao serviço que é prestado, se essa taxa for superior ao valor do serviço, superior aos custos que a concessionária tem com esta disponibilidade do serviço, poderá ser considerado inconstitucional, caracterizando-se como confisco, porém se este serviço é prestado pela concessionária e se este percentual estiver dentro dos gastos desta, ela é perfeitamente constitucional.

Conforme Marques (2022, p. 4):

O Fio B não representa 28% da tarifação da conta de energia. O Fio B é um valor absoluto, calculado anualmente pela concessionária e validado pela ANEEL. O percentual de 28%, foi adotado como um valor médio para algumas análises de entidades do setor, porém é fundamental que todos entendam como valorar em unidades monetárias absolutas em R\$.

O artigo 27 da Lei 14.300/2022, trata sobre o escalonamento da tarifação do Fio B:

Conforme o art. 27 da referida lei, haverá um escalonamento na cobrança do Fio B, para os novos sistemas, que aderirem a partir de janeiro de 2023, mantendo a segurança jurídica para os já possuidores do sistema. Será uma cobrança sobre a energia injetada na rede, o excedente gerado, onde nas regras atuais não se paga este valor, apenas sobre a fatura da energia elétrica convencional, mesmo se hipoteticamente no futuro a depender da regulação da ANEEL, chegar-se a pagar 100% do Fio B, esse valor não chegaria nem a metade da fatura de energia elétrica, a depender da quantidade de KWh, valorada em reais, injetada na rede. Não restando dúvidas da constitucionalidade da lei em relação a cobrança do Fio B.

2.1.4 A TUSD FIO B. O QUE É E COMO FICARÁ SUA COBRANÇA.

Conforme Edgard (2021), a TUSD (Tarifa de Uso do Sistema de Distribuição), juntamente com a TE (Tarifa de Energia), são as duas principais componentes da fatura de energia. É através delas que são

recuperados todos os custos para a geração e transporte de energia elétrica, na primeira, são alocados os custos do transporte de energia e na outra, são alocados os custos com a geração da energia.

TUSD Fio B, a TUSD é formada pelos componentes tarifários de: Transporte, Perdas e Encargos. A TE (taxa de energia) é formada pelos componentes tarifários: Energia, Perdas, Encargos e Transportes.

Dentro dos componentes principais da TUSD (transporte, perdas e encargos), ela subdivide-se em: Fio A que representa os custos com a Rede básica, fronteira, CUSD, conexão D e conexão T, e no Fio B, engloba os custos com o transporte de energia.

Conforme Art.18 da Lei 14.300/2022, ela regulamenta o uso pelos consumidores/geradores de energia, contudo, terão de pagar a concessionária pelo uso da rede, pelo transporte da energia excedente, ora injetada na rede.

O Quadro 1 ilustrar, como ficaria, após a vigência das novas regras, a cobrança progressiva do Fio B, cobrado sobre a energia excedente gerada e injetada na rede

Quadro 1 - Composição tarifária de baixa tensão

TE		TUSD			
ENERGIA	ENCARGOS	TRAN.FIO A	TRAN.FIO B	ENCARGOS	PERDAS
38%	12%	6%	28%	8%	8%

Fonte: Edgard, 2021.

O quadro 1, explica um valor médio das componentes tarifárias para o grupo B de baixa tensão, que compõe a fatura mensal de energia, não é válida para grandes consumidores, pois esta última é feita de forma diferente, o qual não abrange a pesquisa.

Conforme o quadro 1, a tarifa é composta basicamente da TE, que é a tarifa de energia, a que compramos da distribuidora e a TUSD, que é a Tarifa de Uso do Sistema de Distribuição, que são decompostas conforme percentuais apresentados no quadro, que pagamos sobre o consumo da energia a que compramos da distribuidora.

Conforme o art. 27 da Lei 14.300/2022, nas novas regras, além da fatura convencional, os consumidores proprietários de sistemas de energia fotovoltaica, pagarão de forma escalonada o valor do FIO B, que corresponde a 28% da fatura, sobre o valor do total da energia gerada excedente e injetada na rede, em 2023 o custo será de 15% sobre os 28% sobre a energia injetada na rede, em 2024 o custo será de 30 % sobre os 28 % sobre a energia injetada na rede e assim progressivamente, até o ano de 2028, e a partir do ano de 2029 a ANEEL fará nova regulamentação conforme está disposto no art. 17 desta Lei.

Para projetos protocolados após o dia 06 de janeiro de 2023, além do valor da conta da energia convencional, será pago o Fio B, sobre o total de energia excedente gerada e injetada na rede.

Assim, fazendo um cálculo fictício de 300 Kwh/mês e a tarifa precificada de R\$ 1,00 para cada Kwh, para melhor compreensão do exposto no art. 27 da Lei 14.300/2022:

Art. 27. O faturamento de energia das unidades participantes do SCEE não abrangidas pelo art. 26 desta Lei deve considerar a incidência sobre toda a energia elétrica ativa compensada dos seguintes percentuais das componentes tarifárias relativas à remuneração dos ativos do serviço de distribuição, à quota de reintegração regulatória (depreciação) dos ativos de distribuição e ao custo de operação e manutenção do serviço de distribuição: I - 15% (quinze por cento) a partir de 2023; II - 30% (trinta por cento) a partir de 2024; III - 45% (quarenta e cinco por cento) a partir de 2025; IV - 60% (sessenta por cento) a partir de 2026; V - 75% (setenta e cinco por cento) a partir de 2027; VI - 90% (noventa por cento) a partir de 2028; VII - a regra disposta no art. 17 desta Lei a partir de 2029.

Conforme quadro 2, com a uma situação fictícia, 300kwh correspondem a (R\$1,00) 1 real, sobre este valor, será calculada a progressão anual que irá incidir sobre a energia injetada na rede (300 R\$/Kwh), para os novos adquirentes do sistema de energia solar fotovoltaica após janeiro de 2023. Na situação fictícia, não estão incluídos os impostos incidentes, já que a ANEEL ainda fará a regulamentação referente e este tema.

Quadro 2 – Progressão do Pagamento do Fio B.

ANO	PERCENTUAL	R\$/ Kwh	Valor. Compensado.
2023	15%	1/1	287,40
2024	30%	1/1	274,80
2025	45%	1/1	262,20
2026	60%	1/1	249,60
2027	75%	1/1	237,00
2028	90%	1/1	224,40

Fonte: art.27, lei 14.300/2022.

Explicando os valores do quadro 2, no primeiro ano de 2023, com o valor de 300 R\$/Kwh , injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Então em 2023 os consumidores/geradores irão pagar 15% dos 84 reais do Fio B, onde, 15% de 84 reais, corresponde ao valor de R\$ 12,60. Diminuindo assim estes R\$ 12,60 dos R\$ 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 287,40.

Em resumo, o que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 kwh, no ano de 2023, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh 287,40.

No segundo ano de transição 2024, com o valor de 300 R\$/Kwh, injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Então em 2024 os consumidores/geradores irão pagar 30% dos R\$84 reais do Fio B, onde 30% dos R\$ 84 reais, corresponde ao valor de R\$ 25,20.

Abatendo assim estes 25,20 dos 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 274,80. Em resumo, o que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 R\$/Kwh no ano de 2024, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh 274,80.

No terceiro ano de transição 2025, com o valor de 300 R\$/Kwh, injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Assim em 2025 consumidores/geradores irão pagar 45% dos 84 reais do Fio B, onde 45% dos R\$84 reais, corresponde ao valor de R\$ 37,80. Abatendo assim estes 37,80 dos 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 262,20.

Resumindo, que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 kwh, no ano de 2025, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh R\$262,20.

No quarto ano de transição 2026, com o valor de 300 R\$/Kwh, injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Então em 2026 consumidores/geradores irão pagar 60% dos 84 reais do Fio B, onde 60% dos 84 reais, corresponde ao valor de R\$ 50,40.

Abatendo assim estes 50,40 dos 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 249,60. Em suma, o que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 kwh, no ano de 2026, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh 249,60.

No quinto ano de transição 2027, com o valor de 300 kwh/R\$, injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Então em 2027 consumidores/geradores irão pagar 75% dos 84 reais do Fio B, onde 75% dos 84 reais, corresponde ao valor de R\$/Kwh 63,00.

Abatendo assim estes 63,00 dos 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 237,00. Em suma, o que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 R\$/Kwh, no ano de 2027, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh 237,00.

No sexto ano de transição 2028, com o valor de 300 R\$/Kwh, injetado na rede, o valor integral do Fio B de 28% é de R\$ 84,00. Então em 2028 consumidores/geradores irão pagar 90% dos 84 reais do Fio B, onde 90% dos 84 reais, corresponde ao valor de R\$ 75,60.

Diminuindo assim estes 75,60 dos 300 R\$/Kwh totais injetados, resultando no valor de R\$/Kwh 224,40. Em suma, o que hoje seria compensado integralmente, de 1 para 1, os 300 R\$/Kwh, no ano de 2028, destes 300 R\$/Kwh injetados, só irão compensar R\$/Kwh 224,40.

Vale salientar, que estes valores a serem pagos, incidem sobre a energia injetada na rede e usada como créditos, contudo se a Unidade Geradora, consumir sua própria energia instantaneamente, ela não é cobrada, pois não foi injetada na rede, e sim consumida na própria unidade.

2.5 Custo disponibilidade sobre o consumo de energia elétrica

O custo disponibilidade é o valor mínimo que todo consumidor de energia elétrica, atendido em baixa tensão, precisa pagar mensalmente. Foi criado para ser uma espécie de consumação mínima, pelo serviço de disposição da energia elétrica que a concessionária oferece (RUBIM, 2021).

Conforme o art. 16, da Lei 14.300:

Para fins de compensação, a energia injetada, o excedente de energia ou o crédito de energia devem ser utilizados até o limite em que o valor em moeda relativo ao faturamento da unidade consumidora seja maior ou igual ao valor mínimo faturável da energia estabelecido na regulamentação vigente.

Conforme a resolução 482 da ANEEL, ambas de uma unidade consumidora Trifásica: O valor em moeda relativo em moeda, do que trata o mencionado artigo, é a valoração que a distribuidora faz, atribuindo um valor monetário a cada KWh gerado, que será compensado na fatura em valor monetário.

Neste sentido, segue 2 exemplos de como era a cobrança antes da vigência da nova lei.

A cobrança referente ao período de transição da lei 14.300/2022, para quem já está com a energia solar e para projetos protocolados até 06/01/2023.

Quadro 3 – Comparativos de consumo

COMO ERA NA VIGÊNCIA DA RES. Nº 482	COMO ERA NA VIGÊNCIA DA RES. Nº 482
UC Trifásica (100 kWh)	UC Trifásica (100kWh)
Injetou: 900 kWh	Injetou: 800 kWh
Consumiu: 800 kWh	Consumiu: 800 kWh
Compensa: 800kwh, fica com 100kwh de crédito e paga 100kwh de disponibilidade.	Compensa: 800kwh, fica com 0kW de crédito e paga 100kWh de disponibilidade

Fonte: Ribeiro Advogados, 2022.

Conforme quadro 3 comparativos abaixo, tanto gerando 100 kwh de crédito, como compensando todo o consumo, nas duas situações, o consumidor pagaria ainda assim, o mesmo valor correspondente a 100 kwh, que é o valor do custo de disponibilidade.

Quadro 4 – Comparativos de consumo

REGRA PARA QUEM SE ENQUADRA NAS REGRAS DE TRANSIÇÃO
UC Trifásica (100 kwh)
Consumiu: 800 kwh
Injetou: 800 kwh
Compensa: 700kwh, fica com 100kWh de crédito e paga 100kWh de disponibilidade

Fonte: Ribeiro Advogados, 2022.

Conforme (RIBEIRO, 2022):

A UC que vai ficar na regra de valoração dos créditos atual (DIREITO ADQUIRIDO – COMPENSAR 1/1), a partir da Lei nº 14.300/2022 a distribuidora vai limitar o uso dos créditos ao montante que ela tem que consumir antes do custo de disponibilidade. A UC deixa de pagar em dobro. Regra que exigirá ajuste da distribuidora em 180 dias.

Nesta regra de transição, a diferença é que o consumidor continua pagando a taxa de disponibilidade, referente a 100kwh, porém, fica com um crédito correspondente ao mesmo valor, que vai ser convertido em valor monetário no futuro.

A cobrança para projetos solicitados e protocolados após 06/01/2023. São aquelas usinas que entram integralmente nas regras da lei nº 14.300/2022, que não se enquadram nas regras de transição.

Quadro 5 – Comparativos de consumo

COMO É HOJE NA VIGÊNCIA DA LEI Nº 14.300/2022
UC Trifásica (100 kWh)
Consumiu: 800 kWh
Injetou: 800 kWh
Compensa: 800kwh, fica com 0kWh de crédito e não paga mais a Disponibilidade. Já pagou Fio B sobre 800kW

Fonte: Ribeiro Advogados, 2022.

Após as novas regras da lei nº 14.300/2022, quando do pagamento do Fio B a medição a ser considerada pela distribuidora será a anterior à compensação dos créditos de energia (RIBEIRO, 2022).

Visto que a UC consumiu mais kW do que o necessário para cobrir o custo de disponibilidade. Um dos pontos que geram muitas dúvidas, é a questão relacionada a quem está com direito adquirido e vai

solicitar um parecer de acesso, até 06 de janeiro de 2023, porém, neste caso, ele continua pagando a disponibilidade, conforme quadro 6:

Quadro 6 – Comparativos de consumo

REGRA PARA QUEM SE ENQUADRA NAS REGRAS DE TRANSIÇÃO
UC Trifásica (100 kWh)
Consumiu: 800 kWh
Injetou: 800 kWh
Compensa: 700 kWh, fica com 100 kWh de crédito e paga 100 kWh de disponibilidade.

Fonte: Ribeiro Advogados, 2022.

Conforme quadro 6, a unidade consumidora que vai ficar na regra de valoração dos créditos atual de modo que irá compensar na proporção 1/1), já a partir da 14.300/2022 a distribuidora vai limitar o uso dos créditos ao montante que ela tem que consumir antes do custo de disponibilidade.

A UC deixa de pagar em dobro, pois o que ela pagar de custo de disponibilidade, se converterá em crédito, porém, esta regra exigirá ajuste da distribuidora em até 180 dias.

3- PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo empregou uma abordagem metodológica qualitativa, com ênfase em pesquisa bibliográfica e documental. Segundo Martins e Theóphilo (2007), a pesquisa bibliográfica é fundamental para revisar e discutir um assunto com base em referências publicadas em fontes confiáveis. A pesquisa foi conduzida de maneira descritiva, com o objetivo de explicar e discutir o tema em estudo. Para isso, foram utilizadas fontes primárias, incluindo livros, artigos científicos, leis e materiais compilados pelo autor. Além disso, foram utilizados exemplos fictícios para ilustrar conceitos e ideias. A pesquisa documental foi empregada para coletar dados e informações relevantes para o estudo.

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando os paradigmas da pesquisa, foram aplicados os procedimentos metodológicos descritos no item 3. A partir dos resultados obtidos pode-se verificar os principais impactos das mudanças regulatórias implementadas pela Lei 14.300 em cada caso apresentado. A elaboração da presente pesquisa permitiu compreender melhor o entendimento de como será a taxação da energia solar

fotovoltaica excedente gerada e injetada na rede na forma de créditos de energia, explanando alguns pontos fundamentais da Lei para os compradores dos novos sistemas a partir de janeiro de 2023.

O estudo teve seu objetivo no foco de compreender a sistemática da nova Lei para energia fotovoltaica, assim, como a constitucionalidade da Lei, advindo pelo devido processo legislativo, reverenciando o conceito de taxa para o custeamento do serviço colocado à disposição do consumidor/gerador para como a cobrança do FIO B, que carece de investimentos e manutenção por parte das distribuidoras de energia.

O direito de aquisição que é um dos postos-chave da Lei, na forma de medida que assegura a não cobrança do fio B, para os que adquiriram os sistemas antes da publicação da Lei, o qual será garantido até o ano de 2045, que a partir deste ano será arrecadado mediante regulamentação ainda a ser feita pela ANEEL.

Outro elemento que pode ocorrer com a cobrança da tarifa, é uma competição para aquisição de usinas antes da Lei iniciar sua vigência ou até mesmo desestimular a criação de novas usinas, dependendo do tipo e tamanho de Usinas Geradoras, ponderando o alto custo de sua implantação e o aumento do tempo de retorno do investimento porquanto estar sujeito da capacidade do sistema, em média, o retorno que seria de 5 anos passa para 7 ou 8 anos para os novos consumidores/geradores, a depender do consumo instantâneo e o injetado na rede.

Embora o governo tenha constituído algum incentivo fiscal de caráter a incentivar a aquisição por se tratar de uma energia limpa, a sua obtenção ainda se tropeça no alto custo do sistema.

Concluiu-se que na maioria dos casos ainda ficará viável o investimento em novos sistemas após as novas regras, no entanto o retorno do investimento será em maior tempo, pois com o excedente injetado na rede sendo cobrado a taxa do Fio B a estar sujeito ao consumo gerado e consumido não seja praticável economicamente o seu investimento.

REFERÊNCIAS

Absolar disponível em <https://www.absolar.org.br/> acesso em 02/08/2023

Aneel – Agência Nacional de Energia Elétrica <https://www.gov.br/aneel/pt-br/%20energia%20solar%20fotovoltaica>, acesso em 04/08/2023

BRITO, Miguel Centeno; VALLÊRA, António. Meio século de história fotovoltaico. Departamento de Física e Centro de Física da Matéria Condensada (CFMC): 2006.

CUSTO de Disponibilidade na Geração Própria: como é hoje e qual a proposta do PL 5829/2019.[Rubim, Barbara. 2021]. 1 video de (7 min). Disponível em:

https://www.youtube.com/watch?v=S9o_KjURWys. Acesso em: 25/07/2023.

CUSTO de Disponibilidade na Lei 14.300/2022 episódio #5. [Ribeiro, Bao. 2022]. 1 video de (6 min). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=PX0B6Wi4Vdc>.

Acesso em: 25/07/ 2023.

EDGARD. COMO VAI FICAR A CONTA DE LUZ APÓS A TAXAÇÃO DA ENERGIA SOLAR.[2021]. 1 video de (12 min). Disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=l4cWQq2eT60&t=1s>. Acesso em: 10/08/2023.

Gov.br – imprensa nacional disponível em <https://in.gov.br/en/web/dou/-/lei-n-14.300-de-6-de-janeiro-de-2022-372467821>, acesso em 04/08/2023

Empresa de Pesquisa Energética <https://www.epe.gov.br/pt/publicacoes-dados-abertos/publicacoes/balanco-energetico-nacional-2018> acesso em 29/07/2023

MARTINS, G.A.; THEÓPHILO, C.R. Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. São Paulo: Atlas, 2007.

MOSQUEIRA, Gloria Leite de Almeida. A evolução da energia solar fotovoltaica no Brasil. 2020. Monografia apresentada à Escola de Administração da Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro (UNIRIO) para obtenção do título de Bacharel em Administração Pública, 2020. Disponível em:

<http://www.unirio.br/uniriosnct2010/unirio/ccjp/escola-de-administracao-publica/trabalhos-de-conclusao-de-curso1/2020.1/TCCGloriaLeitedeAlmeidaMosqueira.pdf>.

Acesso em 29 de julho de 2023.

NETO, José Vieira et al. Estudo dos impactos na viabilidade econômico- financeira a partir dos impactos na revisão da norma sobre a geração distribuída fotovoltaica. In: VII Congresso Brasileiro de Energia Solar-CBENS 2018. 2020.

RUBIM, Barbara. DIREITO Adquirido no Marco Legal da Geração Própria: entenda o que você pode ou não fazer. 1 video de (6 min). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=SotSoev8fH0>. Acesso em: 25/07/ 2023.

RAMPINELLI, Giuliano, RAMBO, Carlos. Avaliação do sistema de compensação de geração distribuída com sistemas fotovoltaicos em unidades prosumidoras residenciais. Brazilian Journals of Business, Curitiba, v .1, n. 3, p.1252-1268, jul./set.2019.

RIBEIRO, Bao. Custo de Disponibilidade na Lei 14.300/2022 episódio #5. 1 vídeo de (6 min). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=PX0B6Wi4Vdc>. Acesso em: 25/07. 2023.

SCARABELOT, Letícia,VALLÊRA, A. M. 2006, gazeta. disponível em solar.fc.ul.pt: www.solar.fc.ul.pt/gazeta2006.pdf acesso em 30/07/2023

Capítulo 12



10.37423/250309776

INDICADORES DE DESEMPENHO NAS COMPRAS PÚBLICAS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE E POTENCIAL A PARTIR DOS DADOS DO SIASG

Pollyanna Paganoto Moura

Universidade Federal do Espírito Santo

Rodrigo Franklin

Universidade Federal do Espírito Santo



Resumo: *A complexidade crescente das compras públicas no Brasil ressalta a importância de aprimorar os mecanismos de gestão e avaliação desses processos. O Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG) é uma ferramenta essencial na operacionalização das compras governamentais, proporcionando padronização, eficiência e economia. No entanto, falta no SIASG um módulo específico para indicadores de avaliação, que facilitaria análises mais detalhadas do desempenho das aquisições. Este estudo propõe desenvolver indicadores quantitativos baseados nos dados do SIASG para melhorar a avaliação das compras públicas. Conclui-se que é viável integrar um módulo de indicadores ao SIASG, o que poderia melhorar significativamente a gestão de compras públicas.*

Palavras-chave: *compras públicas, indicadores de desempenho, políticas públicas baseadas em evidências, SIASG, InfoGOV.*

1. INTRODUÇÃO

As compras públicas no Brasil, devido ao seu crescente volume, desempenham um papel crucial na alocação eficiente dos recursos governamentais e na implementação efetiva de políticas públicas. Estas operações são essenciais para o funcionamento do setor público, influenciando diretamente a qualidade dos serviços prestados à população. Contudo, o gerenciamento dessas atividades enfrenta desafios constantes em relação à eficiência e transparência, exigindo mecanismos de gestão e avaliação cada vez mais robustos.

Nesse contexto, o Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG) emerge como uma ferramenta central na operacionalização das compras governamentais. Ele oferece padronização, eficiência e economia de escala, atuando como um pilar para a estruturação desses processos. Apesar de sua importância estratégica, o sistema revela possibilidades significativas para melhorias, como a criação de um módulo específico para indicadores de avaliação. A atual inexistência de um módulo como esse impede uma análise detalhada e precisa do desempenho das aquisições governamentais, o que é fundamental para o aprimoramento contínuo das práticas de compra e para a adoção de decisões baseadas em evidências.

A literatura sobre indicadores de desempenho é extensa e ressalta a importância dessas ferramentas para a mensuração e o aprimoramento de processos em diversas áreas. Na administração pública, especificamente, os indicadores possibilitam não apenas a avaliação de políticas e programas, mas também a identificação de áreas críticas que necessitam de intervenção. Apesar da reconhecida importância, a aplicação de indicadores na avaliação de compras públicas ainda é incipiente, carecendo de estudos e metodologias que adaptem essas ferramentas à especificidade do contexto brasileiro.

Este artigo tem como objetivo explorar a viabilidade de desenvolver e implementar indicadores quantitativos de desempenho para as compras públicas a partir dos dados disponíveis no SIASG. Por meio de uma abordagem metodológica que integra contribuições teóricas e empíricas, propõe-se a construção de um modelo de indicadores capaz de oferecer insights precisos sobre o desempenho dessas compras, contribuindo assim para a transparência e a eficiência da administração pública.

A investigação se justifica pela necessidade de superar as limitações existentes nos sistemas de compras governamentais, em particular, a ausência de indicadores que permitam um acompanhamento efetivo e a tomada de decisões baseada em evidências. A relevância do estudo se

amplia ao considerar o potencial de replicabilidade das práticas bem-sucedidas e a possibilidade de melhorar significativamente a gestão pública por meio da adoção de práticas baseadas em resultados concretos e mensuráveis.

A estrutura do artigo é delineada da seguinte forma: inicialmente, revisamos a literatura sobre indicadores de desempenho, com foco especial nas compras públicas e nas características específicas do SIASG. Em seguida, descrevemos a metodologia empregada para a construção e aplicação dos indicadores. Os resultados são apresentados e discutidos em detalhe, destacando as principais descobertas e sua implicação para a gestão de compras no governo. Por fim, concluímos com uma síntese dos achados e sugestões para pesquisas futuras.

2. INDICADORES DE COMPRAS PÚBLICAS

Indicadores são medidas quantitativas utilizadas para avaliar o desempenho de uma atividade, processo, sistema ou instituição. Segundo Ferreira, Cassiolato e Gonzalez (2009), essas medidas podem também assumir formas qualitativas. Entretanto, definições mais estritas, como as da Fundação Nacional da Qualidade, enfatizam sua natureza quantitativa. Essas definições destacam que a característica fundamental dos indicadores reside na complexidade das fórmulas empregadas para seu cálculo, que geralmente envolvem uma razão entre duas informações. A ausência dessa divisão implica que o dado em questão não constitui um verdadeiro indicador, mas sim uma mera informação ou número isolado (Fundação Nacional da Qualidade, citado por UCHOA, 2013).

Indicadores são ferramentas amplamente empregadas em variados setores, como na administração pública, em empresas privadas, em organizações não governamentais e no meio acadêmico. A implementação eficaz de indicadores requer uma abordagem metódica e sistemática, que inclui a definição clara de objetivos, a escolha de fontes de dados confiáveis, a seleção cuidadosa dos indicadores adequados, a aplicação de métodos estatísticos apropriados, a análise de tendências e a identificação de oportunidades de melhoria. É também essencial garantir uma comunicação clara e objetiva dos resultados obtidos.

Dentre as diversas categorias de indicadores descritas pela literatura, um tipo de especial interesse para a presente pesquisa consiste nos indicadores de perfil. Indicadores de perfil constituem uma classe específica de medidas empregadas para descrever as características ou o status de um indivíduo, um grupo, uma organização ou uma região em um determinado contexto. Esses indicadores

são essenciais para fornecer uma visão abrangente e ao mesmo tempo detalhada sobre o objeto de estudo, permitindo uma compreensão ampla de suas condições e peculiaridades.

O desenvolvimento de indicadores de perfil passa pela seleção criteriosa de variáveis que podem incluir, mas não se limitam a, aspectos demográficos, socioeconômicos, educacionais, de saúde e comportamentais. Por exemplo, em um contexto educacional, indicadores de perfil podem incluir taxas de matrícula, níveis de alfabetização e resultados de exames padronizados. Já em um contexto de saúde pública, podem ser consideradas variáveis como taxas de vacinação, incidência de determinadas doenças e acesso a serviços de saúde.

A utilização desses indicadores é particularmente útil para a formulação de políticas públicas, planejamento estratégico em empresas e organizações, e para a condução de pesquisas acadêmicas. Eles permitem identificar necessidades específicas, avaliar o impacto de intervenções passadas e planejar ações futuras com base em evidências concretas.

Além disso, os indicadores de perfil são fundamentais no processo de monitoramento e avaliação. Eles fornecem dados quantitativos a partir de um espectro qualitativo que ajudam a medir o progresso em direção a metas estabelecidas, avaliar a eficácia de programas e políticas e ajustar estratégias conforme necessário. Isso é crucial para garantir que os recursos sejam utilizados de maneira eficiente e que os objetivos de desenvolvimento sejam atingidos de forma efetiva.

2.1 REVISÃO DE LITERATURA SOBRE INDICADORES DE COMPRAS PÚBLICAS

Os indicadores constituem ferramentas cruciais para a avaliação e o monitoramento do desempenho das políticas públicas, sendo amplamente aplicados na avaliação do Plano Plurianual (PPA), conforme estipula o artigo 165 da Constituição Federal. Contudo, no âmbito das compras públicas, a adoção de indicadores ainda se encontra em fase de desenvolvimento, apesar de ser essencial para assegurar a eficiência, a eficácia e a transparência no uso dos recursos públicos.

É imperativo, porém, analisar as particularidades do setor de compras públicas antes de aplicar as práticas estabelecidas na construção de indicadores para políticas públicas de maneira ampla. Os indicadores destinados à avaliação do PPA e outros instrumentos de planejamento estatal geralmente medem o desempenho das políticas públicas de forma abrangente, enquanto os indicadores específicos para as compras governamentais devem focar no desempenho do processo de compras em si, abrangendo desde a seleção de fornecedores até a entrega e qualidade dos bens e serviços

adquiridos. Esta abordagem direcionada permite não apenas aprimorar a gestão das compras públicas, mas também incrementar a efetividade das políticas públicas de modo geral.

Para elucidar as contribuições já realizadas em relação à aplicação de indicadores no desempenho das compras públicas no Brasil, conduziu-se uma revisão bibliográfica, identificando os trabalhos acadêmicos mais relevantes no campo, incluindo teses, dissertações e artigos apresentados em congressos ou publicados em periódicos especializados. Essa análise revelou que se trata de uma área de estudo relativamente nova, que tem ganhado destaque e consistência principalmente nos últimos cinco anos.

O estudo pioneiro nesta área é representado pela dissertação de mestrado de Soraia Silva, intitulada "Avaliação da implementação de indicadores de desempenho no programa de gestão de compras governamentais do governo do Distrito Federal" (2019). Neste trabalho, Silva analisa indicadores de desempenho aplicados ao Programa Gestão de Compras Governamentais do Distrito Federal (COMPRASDF), focando em sua aplicabilidade, disponibilidade de dados e relevância, abordando cerca de 50 indicadores em variadas áreas da administração pública.

Concomitantemente, no ano de 2019, Janaína Mendes desenvolveu, em sua tese de doutorado, uma metodologia para implementar um conjunto de 12 indicadores de desempenho especificamente para pregões eletrônicos realizados pelo Campus Dourados do Instituto Federal de Mato Grosso do Sul. Mendes baseou sua pesquisa em dados provenientes do Sistema Unificado de Administração Pública (Suap) e do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG), além de documentos internos da instituição.

Posteriormente, em 2022, Pimenta conduziu uma investigação sobre quais indicadores deveriam ser implementados para monitorar, medir e avaliar os processos de compras no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) durante o período de 2018 a 2020. O autor utilizou as pesquisas de Mendes (2019) e Silva (2019) como base para elaborar uma lista de indicadores e propôs a inclusão de dois novos indicadores.

No mesmo ano, França e colaboradores publicaram um artigo analisando o desempenho das micro e pequenas empresas (MPEs) em compras públicas. Utilizando uma abordagem de estudo de caso, eles avaliaram indicadores de economicidade, sustentabilidade e de participação das MPEs em pregões de uma unidade organizacional específica. Este estudo destaca a importância de análises transversais para explorar o desempenho das compras públicas em diversos contextos, como tipos de processo licitatório e diferentes órgãos.

O presente estudo se diferencia dos trabalhos anteriormente mencionados na literatura, por ser conduzido diretamente a partir dos dados do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG), que abrange todos os órgãos da administração pública federal direta, autárquica e fundacional sem se restringir a um órgão específico. O objetivo principal desta pesquisa é validar a viabilidade de realizar esses cálculos diretamente no SIASG. Com a implementação desta metodologia, espera-se estabelecer uma fundação robusta para o suporte de futuras pesquisas e análises, contribuindo assim para aumentar a eficiência e a transparência nas práticas de compras públicas.

3. METODOLOGIA

A partir da revisão da literatura, foram identificados indicadores que são frequentemente utilizados na avaliação do desempenho das compras públicas e que são passíveis de serem obtidos a partir unicamente dos dados disponíveis no SIASG e relativos aos órgãos da administração pública federal direta, autárquica e fundacional. Com o intuito de atender ao objetivo exploratório do presente estudo, foram selecionados dois indicadores de perfil das compras públicas recorrentes na literatura avaliada: o indicador de sucesso das micro e pequenas empresas (MPes) e à sustentabilidade das compras.

O objetivo do Indicador de Sucesso das MPes (ISMPE) é mensurar o quanto esse conjunto de empresas tem efetivamente conseguido se estabelecer como um fornecedor significativo do setor público. A forma de sua obtenção é expressa pela seguinte equação:

$$ISMPE = MPE_VENCEDORAS / VENCEDORAS$$

Onde:

ISMPE é o indicador de sucesso de MPes;

MPE_VENCEDORAS é número de MPes vencedoras dos processos de compras;

VENCEDORAS é o número de empresas que venceram os processos de compras.

Com relação ao tema da sustentabilidade das compras públicas, o Indicador de Sustentabilidade (ISU) consiste na relação dos itens sustentáveis em relação aos itens totais. A definição de item sustentável segue, via de regra, as informações presentes no Sistema de Catalogação de Material (CATMAT).

$$ISU=ITENS_SUSTENTAVEIS/ITENS$$

Onde:

ISU é o indicador de sustentabilidade;

ITENS_SUSTENTAVEIS é número de itens sustentáveis;

ITENS é o número de itens comprados.

A classificação "sustentável" no CATMAT é uma iniciativa importante para a promoção de práticas sustentáveis nas compras públicas. No entanto, essa classificação pode apresentar algumas limitações, uma vez que não é possível considerar todos os aspectos ambientais, sociais e econômicos envolvidos no ciclo de vida dos produtos (CALVACANTI et al., 2017). Apesar dessa questão, a dificuldade de obtenção de outras fontes de informação para a classificação das compras sustentáveis limita a possibilidade de tratamentos alternativos para o tema. De todo modo, o amadurecimento do debate sobre a questão da sustentabilidade nas compras públicas tende a, com o tempo, melhorar a qualidade das informações apresentadas no CATMAT.

Outra questão relevante que foi avaliada na literatura diz respeito às possibilidades de recortes e segmentações dos indicadores. É importante estabelecer recortes ou segmentações nos indicadores de avaliação das compras públicas, uma vez que isso permite uma análise mais aprofundada e direcionada dos resultados, indo além da avaliação de sua evolução em séries temporais.

Para exemplificar os benefícios dos recortes, na presente pesquisa os cálculos dos referidos indicadores foram aplicados em duas segmentações distintas: primeiro, foram calculados para todas as compras públicas; segundo, foram calculados apenas para as compras realizadas sem benefícios para as Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte (ME-EPP).

4. RESULTADOS

A metodologia proposta foi aplicada aos dados do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG), obtidos através do InfoGOV e acessíveis via Ambiente Remoto de Pesquisa (ARP) da Escola Nacional de Administração Pública (ENAP).

O Quadro 1 sintetiza a aplicação da metodologia proposta e nos auxilia a ter uma percepção da evolução das compras governamentais ao longo do tempo. Ao se concentrar no período mencionado, é possível identificar tendências e mudanças nas práticas de aquisição do governo federal.

Quadro 1. Evolução dos Indicadores de Sucesso de Micro e Pequenas Empresas (ISMPE) e de Sustentabilidade (ISU)

Ano	ISMPE	ISU
2001	58,82%	0,00%
2002	47,39%	0,16%
2003	51,31%	0,27%
2004	53,94%	0,32%
2005	57,31%	0,30%
2006	60,34%	0,22%
2007	63,57%	0,16%
2008	67,62%	0,15%
2009	69,47%	0,15%
2010	70,99%	0,13%
2011	72,40%	0,14%
2012	73,34%	0,18%
2013	74,45%	0,19%
2014	74,83%	0,19%
2015	75,51%	0,21%
2016	76,09%	0,22%
2017	76,97%	0,24%
2018	77,26%	0,29%
2019	78,16%	0,33%
2020	78,62%	0,35%
2021	79,78%	0,34%
2022	81,13%	0,40%

Fonte: SIASG/InfoGOV. Cálculos próprios.

Por exemplo, é possível observar uma melhora significativa no Indicador de Sucesso de MPEs no decorrer do período analisado. A Figura 1, a seguir, evidencia o impacto que a difusão do benefício estabelecido pelo Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, a partir de dezembro de 2006 (Lei Complementar nº 123/06) e sua alteração em 2014 (Lei Complementar nº 147/14), gerou no desempenho desse conjunto de agentes nos processos licitatórios.

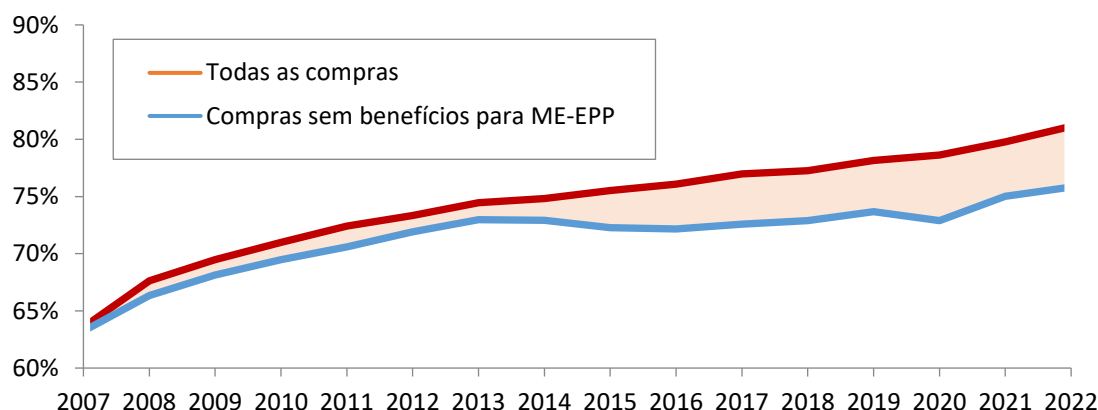


Figura 1. Indicador de Sucesso de Micro e Pequenas Empresas pelos recortes “Todas as compras” e “Compras sem benefícios para ME-EPP”

Fonte: SIASG/InfoGOV. Cálculos próprios.

O que esses dados sugerem é que, à medida que se amplia a quantidade de processos de compra que priorizam a participação das micro e pequenas empresas, aumenta a taxa de sucesso desse segmento empresarial em relação ao desempenho que possui nos processos de compra sem os benefícios previstos na Lei Complementar nº 123/06. Ou seja, ao se estabelecer condições mais favoráveis para essas empresas, elas conseguiram competir de forma mais efetiva e garantir uma participação mais significativa em termos de número de empresas e de itens licitados. A Figura 2, a seguir, evidencia a elevada correlação entre o percentual de processos de compras com benefícios para ME-EPP e a diferença entre os recortes “todas as compras” e “compras sem benefícios” para o ISMPE apresentado acima.

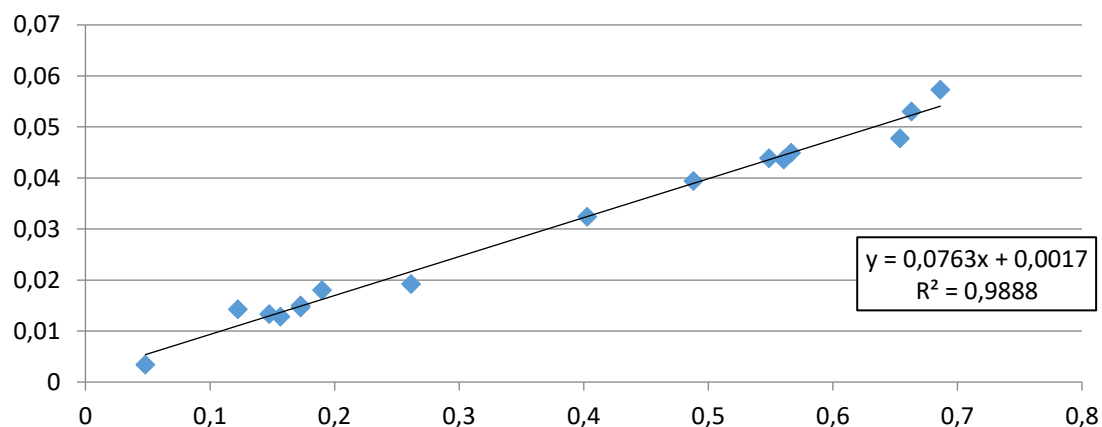


Figura 2. Correlação entre o percentual de licitações exclusivas para ME-EPP (abscissa) e a diferença entre os ISMPE para os recortes “todas as compras” e “compras sem benefícios”.

Fonte: SIASG/InfoGOV. Cálculos próprios.

Com relação ao Indicador de Sustentabilidade, a análise de seu comportamento entre os anos de 2001 e 2022 revela uma tendência de crescimento, embora partindo de uma base muito baixa. Em 2001, o ISU iniciou em 0,00%, indicando uma ausência de compras consideradas sustentáveis mesmo em vista do precário conceito de sustentabilidade utilizado. Ao longo dos anos subsequentes, observa-se um aumento gradual no valor do indicador, alcançando 0,40% em 2022.

Este crescimento, embora modesto em magnitude absoluta, sugere uma trajetória positiva que reflete uma crescente adoção de práticas ou políticas sustentáveis ao longo do período analisado. A evolução do ISU pode ser interpretada como indicativa de um compromisso progressivo com a sustentabilidade, que se tornou mais evidente e mensurável por meio do indicador.

5. CONCLUSÃO

Este estudo explorou a viabilidade de implementar indicadores quantitativos utilizando dados do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG), com o intuito de aprimorar as compras públicas no Brasil. Os resultados obtidos evidenciam a utilidade desses indicadores para identificar tendências e oportunidades de melhoria, corroborando a relevância de tais ferramentas para a gestão eficiente e transparente das aquisições governamentais. Em particular, a positiva correlação entre o aumento das licitações exclusivas para micro e pequenas empresas e o sucesso dessas empresas nos processos licitatórios ressalta a importância de políticas de apoio a este segmento.

Além disso, a análise dos indicadores de sustentabilidade revelou um aumento gradual na adoção de práticas sustentáveis nas compras governamentais, embora partindo de uma base muito baixa. Este incremento (embora insuficiente) sugere uma crescente conscientização e compromisso com a sustentabilidade dentro do setor público, um movimento que se alinha com as demandas contemporâneas por maior responsabilidade ambiental e social nas atividades governamentais.

No entanto, os desafios identificados, especialmente relacionados às limitações dos dados disponíveis, destacam a necessidade de contínuas melhorias no sistema de compras públicas. É imperativo que futuras reformas no SIASG incluam a integração de um módulo de indicadores, para que estes se tornem ainda mais relevantes e capazes de fornecer análises mais precisas e profundas.

Este trabalho também ressalta a importância da colaboração interdisciplinar e do intercâmbio de conhecimentos entre a academia, práticos da área e formuladores de políticas, para que os desenvolvimentos teóricos possam ser efetivamente aplicados no aprimoramento das compras públicas. A interação entre esses diferentes atores é fundamental para que as soluções propostas sejam viáveis, relevantes e eficazes.

Por fim, recomenda-se que pesquisas futuras continuem a explorar a aplicação de indicadores em outros aspectos das compras públicas.

REFERÊNCIAS

- Baldam, R., Valle, R., & Rozenfeld, H. (2014). Gerenciamento de processos de negócio - BPM: Uma referência para implantação prática. Elsevier.
- Bellen, H. M. van. (2002). Indicadores de sustentabilidade: Uma análise comparativa [Tese (Doutorado em Engenharia da Produção)]. Curso de Pós-Graduação em Engenharia da Produção, Universidade Federal de Santa Catarina.
- Calvacanti, D. et al. (2017) Compras públicas sustentáveis: diagnóstico, análise comparada e recomendações para o aperfeiçoamento do modelo brasileiro. Nações Unidas/Cepal.
- Ferreira, H., Cassiolato, M., & Gonzalez, R. (2009). Uma experiência de desenvolvimento metodológico para avaliação de programas: O modelo lógico do Programa Segundo Tempo. Texto para Discussão no 1369.
- França, C. A. D. (2022). Indicadores de desempenho das MPEs nas compras públicas em uma fundação federal. *Revista Administração de Empresas Unicuritiba*, 1(27), 58–89.
- Fernandes, C. C. C. (2005). Abrangência, inserção e impacto transformador dos sistemas de compras eletrônicas na administração pública – análise do Siasg/Comprasnet. *Revista do Serviço Público*, 56(2), Artigo 2. <https://doi.org/10.21874/rsp.v56i2.225>
- Francischini, A. S. N., & Francischini, P. G. (2018). Indicadores de Desempenho: Dos objetivos à ação: métodos para elabora KPIs e obter resultados (1a edição). Alta Books.
- Mendes, J. M. P. (2019). Proposta de indicadores de desempenho para os pregões eletrônicos do Campus Dourados do Instituto Federal de Mato Grosso do Sul. Universidade Federal da Grande Dourados.
- Silva, S. S. da. (2019). Avaliação da implementação de indicadores de desempenho no programa de gestão de compras governamentais do governo do Distrito Federal [Dissertação (mestrado em Gestão Pública)]. Programa De Pós-Graduação Em Gestão Pública, Faculdade UNB de Planaltina, Universidade de Brasília.
- Uchoa, C. E. (2013) Elaboração de indicadores de desempenho institucional. Enap/DDG.

Capítulo 13



10.37423/250309824

EXPANSÃO DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO NO ESTADO DA BAHIA

Viviane Castro Queiroz

Universidade do Estado da Bahia

Cláudio Roberto Meira de Oliveira

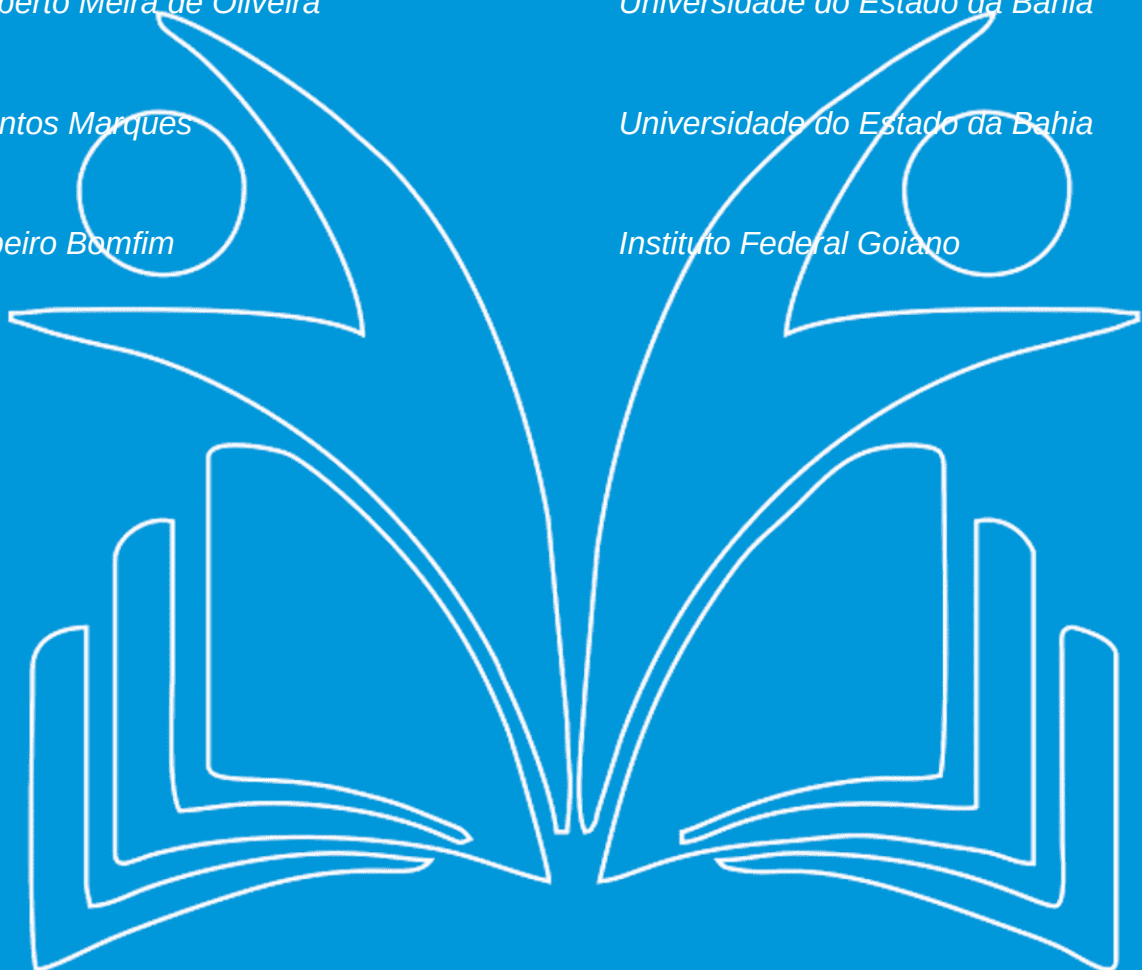
Universidade do Estado da Bahia

Rogério Santos Marques

Universidade do Estado da Bahia

Antônio Ribeiro Bomfim

Instituto Federal Goiano



Resumo: O cooperativismo de crédito apresenta grande relevância no mundo, tendo como princípio o foco na valorização das pessoas, e como sua característica básica o cuidado com o ser humano e o empenho em suprir suas necessidades. As cooperativas de crédito têm apresentado grande impacto para o desenvolvimento social e, além das grandes metrópoles, estão presentes principalmente em cidades que não possuem agências de bancos convencionais, buscando contribuir para o desenvolvimento local. Para realização deste trabalho, foi realizada uma pesquisa bibliográfica e documental para entender a presença das cooperativas de crédito na Bahia, sua expansão e os principais desafios enfrentados nesse processo. Como conclusão, percebe-se que, mesmo com todos obstáculos enfrentados durante as décadas no estado e iniciativas fracassadas no passado, pode-se observar bons resultados atualmente, com crescimento das iniciativas de cooperativa e a conquista de espaço no mercado. Ainda assim, existem diversos desafios e dificuldades nesse processo, por exemplo a falta de informação sobre como o cooperativismo funciona, o que dificulta diretamente a captação de depósitos ou também a alta demanda de crédito, que gera aumento no índice de inadimplência, que, conseqüentemente, ocasiona o impedimento de novas operações.

Palavras-chave: Cooperativismo. Crédito. Cooperado.

INTRODUÇÃO

O cooperativismo tem desenvolvido papel importante para a formação de uma sociedade mais justa e igualitária, através da concepção e apresentação de princípios como: Adesão livre, controle democrático, devolução do excedente ou retorno sobre as compras, juros limitados ao capital, neutralidade política, religiosa e racial, vendas a dinheiro e à vista e avanço do ensino em todos os graus (Bialoskorski Neto, 2006).

Tavares (2018) aponta as cooperativas de crédito como mediadoras do crescimento econômico e social, já que possuem mecanismos diferentes das instituições financeiras não cooperativistas. Por apresentarem condições mais atrativas para serviços bancários e financeiros, disponibilizam um vasto leque de serviços e investimentos com maiores vantagens para seus cooperados, como taxas de juros mais baixas, além da devolução de resultados ao final de cada ano, chamados de “sobras”. Esse modo de funcionamento implica em um maior desenvolvimento regional, pois seus lucros circulam naquela localidade, o que gera um aquecimento econômico e, conseqüentemente, constrói avanços econômicos para essas comunidades.

Como pode ser observado no Quadro 1, a região Centro-Oeste vem apresentando, nos últimos anos, números positivos em relação às cooperativas, com aumento de novos cooperados, segundo dados disponibilizados pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2023). Entretanto, as regiões Norte e Nordeste apresentam menores números de agências e, portanto, de cooperados, quando comparadas com as regiões Sul e Sudeste, nas quais se concentra a grande maioria. Se levarmos em consideração o número de municípios atendidos, a região Nordeste aparece em última colocação.

As cooperativas tendem a expandir cada vez mais no território brasileiro, já que, atualmente, possui grande participação em prestação de serviços financeiros, além de contar com um extenso mercado com potencial positivo para sua expansão e, considerando a lacuna significativa na região Nordeste do Brasil, o potencial de crescimento tende ainda a ser maior, como pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1: Evolução de números de cooperados nas cinco regiões do Brasil.

Evolução de cooperados nas cinco regiões do Brasil				
Região	Estado	2020	2021	2022
Sul	Santa Catarina	2.224.701	2.658.089	3.046.420
	Paraná	2.224.547	2.467.772	2.692.798
	Rio Grande do Sul	2.077.191	2.329.058	2.481.680
Sudeste	Minas Gerais	1.662.606	1.881.827	2.186.409
	São Paulo	1.046.194	1.085.929	1.171.935
	Espírito Santo	429.845	536.104	572.189
	Rio de Janeiro	122.743	119.084	127.447
Centro- Oeste	Mato Grosso	632.965	885.182	1.130.899
	Mato Grosso do Sul	307.717	351.590	401.970
	Goiás	250.776	319.103	392.477
	Distrito Federal	216.938	224.730	247.113
Nordeste	Bahia	192.246	211.385	235.591
	Pernambuco	83.362	85.850	105.892
	Alagoas	28.065	28.068	55.092
	Maranhão	28.432	29.361	35.769
	Ceara	32.899	35.671	34.355
	Rio Grande do Norte	16.852	18.257	32.723
	Sergipe	6.615	6.761	9.397
	Piauí	5.047	5.383	6.632
Norte	Rondônia	259.090	544.513	381.959
	Para	38.989	43.000	59.680
	Amazonas	3.503	6.698	6.962
	Acre	9.258	12.161	4.783

	Amapá	0	0	0
--	-------	---	---	---

Fonte: Anuário COOP (2023).

Atentos a isso, o objetivo deste estudo foi desenvolver uma pesquisa bibliográfica e documental, com abordagem qualitativa. O estudo busca explicar como ocorreu o processo de expansão dessas cooperativas no estado da Bahia e os principais desafios apresentados.

Como procedimentos metodológicos, utilizamos a pesquisa bibliográfica que, segundo Cervo, Bervian e Silva (2006), esclarece um problema a partir de citações teóricas publicadas. A etapa de coleta de dados para esse estudo foi feita a partir da busca e leitura de artigos disponíveis no Google Acadêmico, livros e revistas publicadas correspondentes ao tema.

HISTÓRIA DO COOPERATIVISMO

COOPERATIVISMO

O cooperativismo tem demonstrado um papel importante ao longo da história, com grande participação no crescimento e desenvolvimento da sociedade. Desde os primórdios da humanidade podemos nos deparar com pessoas vivendo em pequenos grupos com o trabalho coletivo e participação de todos.

Com esse pensamento, a partir da revolução industrial em 1844, a luta por melhores condições de sobrevivência tornou-se mais destacada, de forma que o sistema cooperativista surgiu por iniciativa de pequenos comerciantes que batalhavam por espaço em meio a grandes indústrias (Birchall, 1997).

Com o intuito de unir comerciantes, criar competitividade e tornar seus produtos convidativos frente ao sistema fabril, um grupo de artesãos se juntaram na cidade de Rochdale, onde surgiu a primeira cooperativa no mundo. Esta foi constituída inicialmente por oito artesãos. Nesse momento, nasceu, então, a “Sociedade dos Probos de Rochdale”, sendo considerada a primeira cooperativa moderna, rodeada de princípios e valores que até hoje configuram a base do cooperativismo (Cardoso, 2014).

A iniciativa foi um sucesso e logo a ideia se difundiu por outros grupos, assim, a primeira cooperativa de crédito urbana teve início na Alemanha, no ano de 1852, fundada por Franz Herman Schulz. Com o movimento conhecido como *volksbank*, tinha como principal objetivo satisfazer as vontades dos pequenos comerciantes e artesãos, obtendo grande aceitação pela população, o que a permitiu expandir-se de maneira rápida para outras regiões. Também na Alemanha, Friedrich Wilhelm

Raiffeisen, em 1862, constituiu a primeira cooperativa de crédito rural, composta por pequenos produtores rurais. Com crescimento veloz, as cooperativas se expandiram além da fronteira alemã por toda Europa, posteriormente chegando até as Américas (Pinheiro, 2008).

Os princípios escritos pelos pioneiros de Rochdale se perpetuam até a atualidade, sendo usados como direção que rege as cooperativas ao redor do mundo, como mencionado por Cardoso (2014). Alguns desses princípios têm o objetivo de garantir a adesão livre, voto democrático, devolução sobre o excedente ou retorno sobre compras, juros limitados ao capital social, neutralidade política, religiosa e racial, vendas a dinheiro e à vista e fomento do ensino em todos os graus (Tavares, 2018).

Com base no que foi apresentado por Menezes (2012 apud Tavares, 2018), o cooperativismo tem grande relevância para sociedade, pois apresenta mecanismo capaz de promover desenvolvimento econômico sustentável, proporcionando maior qualidade de vida para seus cooperados.

A Aliança Cooperativa Internacional (1895) define o termo cooperativa como uma associação de voluntários que se juntam com o objetivo de solucionar questões de interesse comum e cuja administração se dá através de uma de propriedade adjunta e democrática. As cooperativas podem ser rurais, de crédito, financeiras, artesãs, de serviços entre outras.

Assim, podemos compreender que o cooperativismo tem suas bases bem definidas, de forma que coloca o ser humano como seu centro, e percebe o capital como um instrumento capaz de proporcionar bem-estar aos envolvidos (Meinen e Port, 2014).

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

O cooperativismo de crédito teve início em meados do século XIX, no continente europeu, e surgiu com o intuito de facilitar o acesso dos menos favorecidos ao crédito por meio de incentivos para que pessoas com maiores recursos pudessem poupá-los, assim, ficando disponíveis para que outras pudessem utilizá-lo por meio de empréstimos, ou seja, uma ajuda mútua entre os indivíduos, e surgiu com o intuito de facilitar o acesso dos menos favorecidos ao crédito por meio de incentivos para que pessoas com maiores recursos pudessem poupá-los, assim, ficando disponíveis para que outras pudessem utilizá-lo por meio de empréstimos, ou seja, uma ajuda mútua entre os indivíduos (Meinen; Domingues; Domingues, 2002).

A primeira cooperativa de crédito foi criada em 1847 por Friedrich Wilhelm Raiffeisen, na Alemanha. Mesmo não apresentando as características das cooperativas atuais, ainda se tratava de uma

associação que prestava apoio aos produtores rurais da região, o que fez com que se tornasse uma organização de grande influência (Pinheiro, 2008).

Em 1864, se iniciaram as atividades da *Heddesdorfer Darlehnskassenverein* (Associação de Caixas de Empréstimo de Heddesdorf), a qual tinha como princípios responsabilidade ilimitada dos associados, singularidade dos votos, área de atuação restrita e ausência de capital social, e a não distribuição de sobras, dividendos e excedentes, modo bastante popular na Alemanha (Pinheiro, 2008).

Também na Alemanha, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, em 1862, constituiu a primeira cooperativa de crédito rural, composta por pequenos produtores rurais. Com crescimento acentuado, logo as cooperativas de crédito se expandiram além da fronteira alemã por toda Europa, posteriormente chegando até as Américas (Pinheiro, 2008).

Ao redor do mundo, o cooperativismo financeiro se perpetuou gradualmente e trouxe inovações, modernidade e, principalmente, aumentou a sua presença e competitividade no mercado. Grandes exemplos do cooperativismo financeiro de sucesso ao redor do mundo são a *Navy Federal Credit Union* (EUA), *State Employees' Credit Union* (EUA), *Desjardins Group* (Canadá), *Crédit Agricole Group* (França), *Cooperative Credit Union League* (Índia), *Cooperative Bank* (Reino Unido), as quais são organizações que contam com a presença de milhões de cooperados (Mundocoop, 2023).

Toda prosperidade dos pioneiros e as cooperativas de crédito aconteceram através do seu mecanismo de mudança da sociedade e transformação financeira, constituídas pelos primeiros associados, que eram pequenos comerciantes, produtores rurais e artesãos. A grande novidade dessas cooperativas foi a capacidade de repelir os abusos e extremismo do capitalismo e instituições financeiras da época, refletindo em uma transformação social que é observada até a atualidade.

Como apontado por Menezes (2012 apud Tavares, 2018), as cooperativas de crédito apresentam papel importante na sociedade atual, já que promovem um desenvolvimento econômico social sustentável, gerando um bem-estar para seus cooperados.

Com a expansão das cooperativas pelo mundo foram criadas organizações para acompanhamento, padronização, troca de tecnologias e maior eficácia entre as cooperativas membros.

O sistema responsável pela representação das cooperativas ao redor do mundo é chamado de WOCCO (Conselho Mundial das Cooperativas de Crédito), tendo sido criado em 1971, e possui membros e afiliados em 84 países. Existe ainda a Associação Internacional de Bancos Cooperativa (ICBA) que tem

como campo de atuação principalmente a Cooperação dos Bancos Cooperativos em países desenvolvidos e em desenvolvimento, contendo 55 membros ao redor do mundo (Pinheiro, 2008).

Na América Latina encontra-se como entidade representativa a Confederação Latino Americana de Economia e Cooperativas de Crédito (COLAC) que foi fundada em 28 de agosto de 1970 através de um acordo entre os conselhos de administração das organizações nacionais de cooperativas de crédito das Antilhas Holandesas, Bolívia, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá, Peru, República Dominicana e Venezuela, responsáveis por proporcionar serviços especializados e complementares de intermediação financeira, apoio político e transferência de tecnologia entre seus membros, a fim de contribuir com a eficiência e eficácia do sistema de cooperativas (Pinheiro, 2008).

Por meio das organizações de regulamentação ao redor do mundo, as trocas de tecnologias e a cooperação entre elas proporcionaram crescimento no número das cooperativas de crédito, espalhadas por todos os continentes.

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO NO BRASIL

No Brasil, o cooperativismo de crédito surgiu com a criação da primeira cooperativa de crédito da América Latina, criada pelo padre suíço Teodor Amist, na cidade de Nova Petrópolis no Rio Grande do Sul no ano de 1902, que está em atuação até os dias de hoje. Conhecida como Sicredi, inicialmente contou com a participação majoritária de produtores rurais. A Sicredi apresenta ótimos resultados: as cooperativas se expandiram para as regiões Sul e Sudeste, com números de cooperados subindo dia após dia (Meinen e Port, 2016).

Por volta do ano de 1964, os bancos tradicionais apresentavam maioria no mercado financeiro, e possuíam grande papel de influência política e poder na sociedade. A fim de frear o crescimento das cooperativas de crédito, cobraram diretamente de políticos e governantes ações para restringir as suas atividades, já que elas apresentavam ameaça direta ao tipo de negócios praticado na época. Por meio do Banco Central do Brasil, órgão responsável pela organização e fiscalização do Sistema Monetário Financeiro (SMF), foram aplicadas medidas que tiveram como resultado o fechamento de diversas cooperativas, o que, conseqüentemente, dificultou o aumento do número de operações realizadas (Meinen e Port, 2016).

Entretanto, as cooperativas reestabeleceram suas relações ao atuarem com pessoas carentes, já que as cidades estavam cada vez mais povoadas e não era de interesse público, tão pouco das instituições

financeiras da época, prestar algum tipo de apoio a essa classe. De acordo com o Banco Central do Brasil (2023), uma cooperativa de crédito é uma instituição financeira formada pela associação de pessoas para prestar serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços.

Em termos que regem as leis, foi em 1969 a criação do primeiro órgão responsável por representar formalmente as cooperativas de crédito no país. Logo mais, em 1971, foi publicada a Lei nº 5.764/71, que estabeleceu a criação de uma instituição com regime próprio.

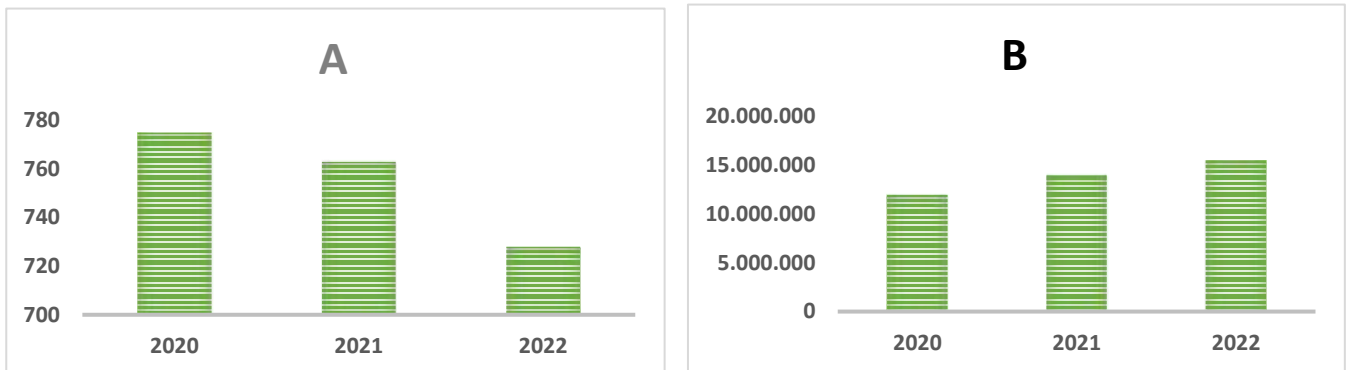
Em 1995, as cooperativas obtiveram grande êxito com a possibilidade da criação de bancos cooperativos: o BANSICRED, em 1996, e o BANCOOB, em 1997. A inauguração desses bancos propiciou autonomia operacional, o que contribuiu diretamente com os números apresentados atualmente. De acordo com o Banco Central do Brasil (2023, n.p.):

A Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 2.788/2000 autorizou a constituição de bancos cooperativos mediante controle acionário de cooperativas centrais. Eles atuam com o objetivo de possibilitar o acesso aos produtos e serviços bancários não disponíveis às cooperativas de crédito, tais como acesso à câmara de compensação de cheques, aos créditos oficiais, à reserva bancária e ao mercado interfinanceiro. Os bancos cooperativos subordinam-se à legislação e à regulamentação aplicáveis aos bancos comerciais e aos bancos múltiplos em geral.

As cooperativas de crédito representam grande participação no sistema financeiro nacional, segundo o anuário COOP (2022), o Sistema Cooperativo de Crédito do Brasil conta com mais de 700 mil postos de atendimento, mais de 14 milhões de cooperados e carteira de ativos e se aproximado de 518 bilhões de reais, estando presente em mais da metade dos municípios brasileiros.

No gráfico 1A, apresentamos os últimos dados em números de pontos de atendimento das cooperativas no Brasil. O gráfico 1B apresenta a evolução em relação ao número de cooperados nos últimos anos.

Gráfico 1: Em “A”, número de cooperativas de crédito e sua evolução em ponto de atendimento de crédito no Brasil de 2020 a 2022. Em “B”, observa-se a evolução em relação ao número de cooperados de 2020 a 2022.



Fonte: Anuário COOP (2023).

Embora o Brasil ocupe 20ª colocação em cooperativas de crédito no mundo, ainda se observa o grande potencial de expansão no mercado brasileiro.

Entretanto, em meio a diversas qualidades, as cooperativas de crédito, com o passar dos anos, mudaram os parâmetros estabelecidos anteriormente. Com o seguimento em destaque e expansão no mercado nacional, abre-se um questionamento acerca dos posicionamentos que essas cooperativas adotam. Algo muito questionado é a motivação de diretores e dirigentes sobre a busca crescente por lucros e a aparência cada vez mais próxima dos bancos convencionais (Bialoskorski Neto, 2006).

Segundo Bressan et al. (2010), o maior desafio das cooperativas é criar formas de gerenciamento que obedeçam às normas de regulamento do Banco Central do Brasil (BACEM), sem perderem suas principais características, além de estabelecer mecanismos para avaliações de riscos para maior eficiência de negócios.

Algo que muitos não se atentam são os interesses mútuos entre cooperativas e cooperados e como os lucros são divididos. Por exemplo, em caso de prejuízo, o lucro também deve ser repassado, garantindo, assim, uma sólida imagem da cooperativa, tornando-a mais atrativa para investimentos (Santos, 2017).

As instituições financeiras constituídas sob a forma de cooperativa de crédito devem se submeter ao que é posto pela Lei Complementar nº 130/2009 e a legislação do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e das sociedades cooperativas, sendo autorizadas e fiscalizadas pelo Banco Central do Brasil.

A Organização das Cooperativas do Brasil trata-se de uma entidade privada responsável por representar formalmente e politicamente o sistema nacional, prestando assistência, orientação geral, e outros interesses do sistema cooperativo. No Brasil, encontra-se em atuação 5 cooperativas licenciadas: SICOOB, SICREDI, CRESOL, UNICRED e AILOS.

A seguir, descrevemos algumas informações sobre essas cooperativas: O Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (SICOOB) é um dos maiores sistemas financeiros do país; a SICREDI é considerada a primeira cooperativa de crédito da América Latina, com 120 anos, e é representada por mais de 2500 agências espalhadas pelo Brasil (Sicredi, 2022). Já a Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária (CRESOL) é um sistema de cooperativas de crédito que atende com soluções financeiras para todos os públicos; a instituição financeira cooperativa UNICRED está presente no mercado brasileiro há 30 anos; por fim, AILOS é um sistema de cooperativas de crédito brasileiro formado por 13 cooperativas singulares presentes no Sul do país (Ailos, 2024).

SISTEMA DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO NA BAHIA

No início do século XX, o Brasil apresentava grande incentivo ao cooperativismo no país, sendo a Bahia protagonista nesse cenário e tendo como responsáveis por esses incentivos o governo e religiosos que buscavam maneiras de melhorar a economia após o período da escravidão.

As cooperativas de crédito na Bahia nasceram de forma diferenciada em relação ao restante do país. Demonstrando grande apoio a produtores rurais e cooperativas rurais recém criadas, o governo baiano teve um papel importante na implantação do segmento no estado. O ponto inicial do cooperativismo se deu no ano de 1914, e teve como marco histórico a constituição da Sociedade Cooperativa de Responsabilidade Ltda (Caixa Econômica Popular), esta foi a primeira cooperativa registrada na junta comercial (Chaves, 2011).

Algum tempo depois foi criada a Cooperativa Banco de Crédito Popular, em 1948. Apesar de todo o empenho do governo estadual, as cooperativas de Crédito não desempenharam a evolução esperada: das inúmeras Caixas Rurais criadas em decorrência da campanha do governo estadual, apenas quatro tiveram efetivo funcionamento (Moura, 1947).

Segundo Chaves (2011), o cooperativismo ganhou novos rumos na Bahia a partir de 2009, quando foi sancionada a Lei Ordinária nº 11.362, de 26 de janeiro, constituindo uma política de apoio às cooperativas. Nessa mesma linha,

[em] agosto de 2011, o governo baiano, através do Decreto nº 13.148, regulamentou a Lei estadual nº 11.362/2009, que instituiu a Política Estadual de Apoio ao Cooperativismo. Tal política consiste de um conjunto de princípios, diretrizes, regras e ações para incentivo, fomento, estímulo e apoio à atividade cooperativista no Estado, de forma progressiva e permanente, mediante articulação de ações de diferentes órgãos e instituições da Administração Pública Direta e Indireta (Rodrigues e Vieira, 2013, p. 9).

Através de dados disponibilizados anualmente pela OCB (2023), em 2022, a Bahia possuía 134 pontos de atendimentos, com mais de 235 mil cooperados. Apesar do mercado promissor, muitos representantes e especialistas das cooperativas de crédito apontam para o desafio encontrado para manter e expandir o crescimento, mesmo tendo presentes no estado as principais cooperativas do Brasil, sendo elas: SICOOB, SICRED, UNICRED, CRESOL e AILOS.

O SICOOB possui atualmente dez cooperativas filiadas na Bahia, com 94 pontos de atendimento, presentes em 53 municípios. Apresenta números expressivos no estado com ativos de R\$2,1 bilhões, depósitos de R\$1,5 bilhões, R\$1,2 bilhões em operações de crédito, patrimônio líquido de R\$469 milhões e capital social de R\$303 milhões, com base em dados disponibilizados em seu site oficial.

Segundo Meinem (2022), cooperativismo é o movimento essencialmente de lugar e proximidade, que preza pelo atendimento e humanidade, já que a perspectiva das cooperativas deve dar lugar às pessoas como prioridade, de forma que o lucro não faz parte das prioridades essenciais. Portanto, estar presente fisicamente nas comunidades e próximos dos indivíduos e das empresas demonstra fidelidade ao sistema societário.

Com mais de 1,3 bilhões de reais em carteira de crédito, o SICREDI também tem voltado os seus olhos para o estado da Bahia, com plano de crescimento robusto. Atualmente, o SICREDI possui 79 pontos de atendimentos com destaque para o crédito rural, bastante popular no estado, e ajuda a fortalecer a agricultura familiar e o médio produtor rural, segundo dados disponibilizados pela empresa em seu site oficial .

Para Cardozo (2021), a proximidade com a comunidade é a responsável para que o aumento em concessões de crédito não impacte no aumento do número de inadimplência, o que, para as cooperativas, é de extrema relevância, visto que essa avaliação é voltada à realidade de cada associado.

A presença do sistema de cooperativas de crédito em expansão no estado é de grande relevância para o aumento da geração de empregos, concorrência com o sistema bancário tradicional, incentivo à união de produtores rurais, comerciantes e prestadores de serviço das localidades, aquecimento da

economia local, incentivo à educação e muitos outros benefícios para as regiões onde essas cooperativas estão inseridas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crescimento do cooperativismo financeiro no mundo trouxe novas perspectivas para o cenário nacional e principalmente baiano em meio a diversas investidas fracassadas do governo estadual para difundir a ideia cooperativista de crédito no século XX.

Atualmente as cooperativas reaparecem com perspectivas de crescimento, ressurgindo novos investimentos para o setor no estado, apresentando sucesso na captação de novos cooperados e expansão de pontos de atendimentos, de forma que as cooperativas de crédito se aproximam da comunidade, principalmente dos municípios que não possuem bancos tradicionais dispostos a prestar esses serviços.

A partir das informações coletadas no presente estudo, podemos observar como se deu o crescimento das cooperativas e os seus desafios através do tempo, além do empenho e determinação em promover transformação social por meio de uma instituição financeira voltada a atender pessoas e suas necessidades, a fim de proporcionar maior qualidade de vida e bem-estar.

Embora existam muitos desafios para a consolidação das cooperativas no estado, elas continuam se expandindo, superando a cada ano os obstáculos encontrados. Contudo, como principal limitador tem-se a falta de conhecimento da população sobre o sistema de cooperativismo de crédito e a alta necessidade em demanda de crédito, juntamente com a falta de incentivo ao depósito à vista e deficiência de investimento ao estímulo desse tipo de operação.

Por fim, o presente estudo buscou apresentar a importância das cooperativas de crédito para o sistema financeiro nacional e baiano e o quanto estes contribuem para uma sociedade mais justa, igualitária e cooperativa entre os indivíduos, como pode ser observado em diversas regiões em que o sistema cooperativo encontra-se em atividade.

REFERÊNCIAS

BAHIA. Lei Ordinária nº 11.362, de 26 de janeiro de 2009. Política Estadual de Apoio ao Cooperativismo como o conjunto de princípios, diretrizes, regras e ações a cargo dos diversos órgãos e entidades da Administração Direta e Indireta do Estado da Bahia. Diário Oficial do Estado. Salvador, BA: Palácio do Governo do Estado da Bahia [2009]. Disponível em: <https://leisestaduais.com.br/ba/lei-ordinaria-n-11362-2009-bahia-institui-a-politica-estadual-de-apoio-ao-cooperativismo-e-da-outras-providencias>. Acesso em: 03 fev. 2024.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. Aspectos econômicos das cooperativas. Belo Horizonte: Mandamentos, 2006.

BIRCHALL, Johnston. The International Cooperative Movement. Manchester: Manchester University Press, 1997.

BRASIL. Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República [1971]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm Acesso em: 15 out. 2023

BRASIL. Lei Complementar nº 130 de 17 de abril de 2009. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito e revoga dispositivos das Leis nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e nº 5.764 de 16 de dezembro de 1971. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp130.htm Acesso em: 15 jan. 2024

BRESSAN, Valéria Gama Fully et al. Uma proposta de indicadores contábeis aplicados às Cooperativas de Crédito Brasileiras. Revista de Contabilidade e Controladoria, Curitiba, v. 2, n.4. p. 58-80, set/dez. 2010. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/rcc/article/view/19625>. Acesso em: 15 jun. 2023.

CARDOSO, Univaldo Coelho. Cooperativa. Brasília: Sebrae, 2014. (Série Empreendimentos Coletivos)

CARDOZO, Julio. Inadimplência: cenário, expectativas e alternativas via cooperativismo de crédito. Sicredi. 04 de março de 2021. Disponível em: <https://www.sicredi.com.br/site/sobre-nos/noticias/cooperativismo/inadimplencia-cenario-expectativas-e-alternativas-via-cooperativismo-de-credito>. Acesso em: 20 fev. 2024.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. Metodologia científica. São Paulo: Ed. Pearson, 2006.

CHAVES, Gilvânia Nunes. Cooperativismo E Desenvolvimento Local: Análise da

Cooperativa Agrícola dos Produtores de Mandioca de São Felipe/BA. In: XIV Encontro Nacional da ANPUR. Anais [...] Rio de Janeiro, 23 a 27 de maio de 2011.

SICOOB. Em movimento de expansão, sicoob ultrapassa 4 mil pontos de atendimento. Sicoob. 19 de outubro de 2022. Disponível em: https://www.sicoob.com.br/web/sicoobba/noticias/-/asset_publisher/xAiolawpOI5S/content/id/138228030?p_r_p_categoryId=1433079. Acesso em: 15 jan. 2024

MUNDOCOOP. O impacto econômico das 10 Maiores Cooperativas de Crédito do Mundo. Mundocoop. Destaques. 29 de maio de 2023. Disponível em: <https://mundocoop.com.br/destaque/o-impacto-economico-das-10-maiores-cooperativas-de-credito-do-mundo>. Acesso em: 12 dez. 2023.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo: Atlas, 1999.

MEINEN, Ênio; DOMINGUES, Jefferson Nercolini; DOMINGUES, Jane Aparecida Stefanos. Aspectos Jurídicos do Cooperativismo. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002.

MEINEN, Ênio; PORT, Márcio. Cooperativismo Financeiro, percurso histórico, perspectivas e desafios: de cooperativa de crédito a principal instituição financeira do associado. Brasília: Editora Confebras, 2014.

MOURA, Valdiki. Notícia sobre o Cooperativismo brasileiro, Seção de Informações Sociais e Trabalhistas, União Pan-Americana. Washington, D. C. 94 p. Julho, 1947.

PINHEIRO, Marcos Antônio Henriques. Cooperativas de crédito: História da evolução normativa no Brasil. 6 ed. Brasília: BCB, 2008.

RODRIGUES, Flávia Santana; VIEIRA; Natã (Coords.) Estudo sobre o perfil das cooperativas baianas. Salvador, 2013. Disponível em: https://geo.dieese.org.br/bahia/estudos/perfil_coop_baianas.pdf. Acesso em: 20 jun. 2023.

SISTEMA DE CRÉDITO COOPERATIVO [SICREDI]. Sobre nós. Cooperativismo. Disponível em: <https://www.sicredi.com.br/site/sobre-nos/cooperativismo/>. Acesso em: 26 out. 2023

SISTEMA OCB. História do cooperativismo. Disponível em: <https://www.somoscooperativismo-ac.coop.br/historia-do-sistema-ocb-ac/#:~:text=Em%20%20de%20dezembro%20de,fortalecendo%20os%20interesses%20do%20setor>. Acesso em: 18 set. 2023.

SANTOS, Maxsuel Fernandes. Cooperativas de crédito e sua influência na economia regional: um estudo de caso sobre a Sicoob Sertão-BA. 2017. 50 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal da Bahia, Salvador – BA, 2017.

TAVARES, Luciano Duarte. A produtividade e a entrega de valor no sistema de crédito cooperativo (SCC): um estudo multicaso. Porto Alegre: SESCOOP/RS, 2018.

TERRA, Luciana Aparecida. Gestão e inovação em cooperativas de crédito. Indaial: UNIASSELVI, 2017.



conhecimentolivre.org/home



contato@conhecimentolivre.org



[editoraconhecimentolivre](https://www.instagram.com/editoraconhecimentolivre)

ADMINISTRAÇÃO, ECONOMIA E CONTABILIDADE: LIGAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO

VOLUME II