

DOSSIÊ DE GESTÃO

ISSN -2236-4552

CAMINHOS
Revista online de divulgação científica da UNIDAVI

“Dossiê Gestão”



Ano 6 (n. 16) - jan./mar. 2015

EDITORA UNIDAVI - PROPPEX

Reitor: Célio Simão Martignago

Pró-Reitor de Ensino, Pós-Graduação, Pesquisa e Extensão: Charles Roberto Hasse

Pró-Reitor de Administração: Alcir Texeira

EDITORA UNIDAVI

Editor Responsável: Sônia Regina da Silva

Caminhos: revista online de divulgação científica da UNIDAVI

Publicação Trimestral

“Dossiê Gestão”

Coordenação: Leila Chaves Cunha

Equipe Técnica

Diagramação: Grasiela Barnabé Schweder

Arte: Mauro Tenório Pedrosa

Catálogo: Bibliotecária Andreia Senna de Almeida da Rocha

Contatos:

Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí - UNIDAVI

Rua Dr. Guilherme Gemballa, 13

Jardim América - Rio do Sul/SC

89160-932

E-mail: editora@unidavi.edu.br

Fone: (47) 3531-6056

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS E A DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE EMPRESAS BRASILEIRAS DO RAMO TÊXTIL: ANÁLISE DE REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA.....	9
<i>Leila Chaves Cunha</i>	
<i>Ricardo Floriani</i>	
<i>Nelson Hein</i>	
O PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA MONOCULTURA DO FUMO PARA O CULTIVO DE ORGÂNICOS NO MUNICÍPIO DE VIDAL RAMOS – SC SOB O ENFOQUE DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL.....	25
<i>Kássia Bach</i>	
<i>Márcia Füchter</i>	
<i>Anielle Gonçalves</i>	
PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO NAS EMPRESAS FAMILIARES POR MEIO DE HOLDING.....	49
<i>Dandara Cani Martins</i>	
<i>Alexandre Matos Pereira</i>	
<i>Jeancarlo Visentainer</i>	
RECUPERABILIDADE DOS ATIVOS DAS EMPRESAS LISTADAS NA BM&FBOVESPA	69
<i>Sérgio Schwambach</i>	
<i>Adalberto Andreatta</i>	
<i>Jeancarlo Visentainer</i>	
PERFIL DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR NA CIDADE DE RIO DO SUL(SC)	87
<i>Tiago José Neckel</i>	
<i>Mehran Ramezanalli</i>	
A FORMA E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM MAX WEBER E O NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM LUC BOLTANSKI E ÈVE CHIAPELLO	103
<i>Ilson Paulo Ramos Blogoslawski</i>	

**ESTUDO DE VIABILIDADE DA CABOTAGEM: CASE MULTINACIONAL
ATACADISTA.....113**

Olavo Oliverio Lelis

Robson Seleme

APRESENTAÇÃO

Prezado(a) leitor(a)

A Caminhos - Revista online de divulgação científica do Centro Universitário para Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí – Unidavi, com publicação trimestral, nesta edição, do Dossiê Gestão, apresenta sete artigos relacionados à área das Ciências Sociais Aplicadas, cujos trabalhos dividem-se em pesquisas teóricas e empíricas relacionadas ao ambiente organizacional.

O primeiro artigo, de autoria de Leila Chaves Cunha, Ricardo Floriani e Nelson Hein, tem por objetivo verificar se existe relação entre os indicadores econômico-financeiros e os fluxos de caixa das empresas brasileiras do ramo têxtil, com ações negociadas na BM&F Bovespa. Os resultados evidenciam que não há relação entre os indicadores econômico-financeiros e o caixa operacional, nem com o caixa de investimento. No entanto, o modelo aplicado demonstra que há relação entre os indicadores econômico-financeiros com os fluxos de caixa de financiamento das empresas do ramo têxtil.

O segundo artigo, de autoria de Kássia Bach, Márcia Füchter e Anielle Gonçalves, busca compreender como se deu o processo de transição da monocultura do fumo para o cultivo de orgânicos no município de Vidal Ramos – SC. Entre os motivos que levaram à transição está a própria percepção do agricultor de que a terra não mais resiste aos métodos de exploração até então praticados, além das questões ligadas à saúde dos agricultores e o fornecimento de produtos mais saudáveis aos consumidores.

No terceiro artigo, os autores Dandara Cani Martins, Alexandre Matos Pereira e Jeancarlo Visentainer apresentam a *holding* como uma ferramenta no planejamento do processo sucessório nas empresas familiares. Conclui-se que a criação de uma *holding* promove o fortalecimento e o desenvolvimento de técnicas administrativas, com características positivas na sucessão, que, além de agilizar o processo na distribuição da herança, evita parte dos conflitos testamentários, bem como, permite-se implantar uma gestão futura eficiente, orientada pelos fundadores da empresa.

O quarto artigo, de autoria de Sérgio Schwambach, Adalberto Andreatta e Jeancarlo Visentainer, tem por objetivo investigar como as empresas listadas na BMF& Bovespa, dos setores de petróleo e gás, mineração, metalurgia e siderurgia, energia elétrica e construção civil, realizaram o processo de recuperabilidade de seus ativos no exercício de 2013. Os Resultados demonstram que das 135 empresas, 19 delas apresentaram perdas por recuperabilidade de ativos. Das perdas evidenciadas, 80,91% foram sobre o ativo imobilizado e apenas 6 empresas reconheceram reversões de perdas.

No quinto artigo, Tiago José Neckel e Mehran Ramezanalli analisam o perfil de endividamento e inadimplência dos consumidores residentes na cidade de Rio do Sul (SC). Para tanto, foi realizada pesquisa com 382 respondentes. Os resultados apontam que 40,8% dos

respondentes se diz pouco endividado e 29,6% não tem dívida. A maior concentração de dívidas é em cartão de crédito (50,2%), seguida da opção financiamento de carro (35,8%). O tempo de comprometimento da dívida é, na maior parte, de 6 meses (37,2%), seguida da opção mais do que 2 anos (28,5). Identificou-se também que 5% dos respondentes estão com as dívidas em atraso.

No sexto artigo, Ilson Paulo Ramos Blogoslawski descreve as formas do espírito do capitalismo em Max Weber e do Novo espírito do capitalismo em Boltanski e Chiapello. Como resultado desta construção pode-se concluir que não existe um novo espírito sem uma racionalidade econômica, a não ser que se possa considerar as transformações da realidade, onde a teoria da ação pode renovar, integrar ou promover uma certa interação da racionalidade formal e material.

O sétimo artigo, de autoria de Olavo Oliverio Lelis e Robson Seleme, tem por objetivo apresentar a análise comparativa dos modais de cabotagem e rodoviário no centro de distribuição de uma multinacional atacadista holandesa. Os resultados demonstram que é possível assegurar que a opção da cabotagem inserida em um contexto multimodal com o rodoviário é viável para as longas distâncias, e também é influenciado pelo perfil da carga. Além disso, é possível proporcionar uma redução de custo no transporte ao cliente atacadista, sem impactar no ganho da margem de contribuição de frete do operador logístico.

ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS E A DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE EMPRESAS BRASILEIRAS DO RAMO TÊXTIL: ANÁLISE DE REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA

Leila Chaves Cunha¹

Ricardo Floriani²

Nelson Hein³

RESUMO

A presente pesquisa tem por objetivo verificar se existe relação entre os indicadores econômico-financeiros e os fluxos de caixa das empresas brasileiras do ramo têxtil, com ações negociadas na BM&F Bovespa. A pesquisa se caracteriza como descritiva e documental. A abordagem do problema é predominantemente quantitativa, e para o tratamento dos dados é utilizada a análise de regressão linear múltipla. As variáveis explicativas são os indicadores econômico-financeiros, e as variáveis dependentes são os fluxos de caixa operacional, de investimento e de financiamento. A análise é realizada individualmente com cada um dos saldos dos fluxos de caixa das empresas. O primeiro passo foi verificar o problema da autocorrelação dos resíduos, que pode ser identificado com a aplicação do teste de *Durbin-Watson*. Logo após, verificou-se também se havia problema de multicolinearidade, por meio da estatística VIF. Para verificar a significância do conjunto das variáveis explicativas do estudo observou-se a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*). Os resultados evidenciam que não há relação entre o caixa operacional e os indicadores econômico-financeiros. Da mesma forma, não há relação com o caixa de investimento. No entanto, o modelo aplicado demonstra que há relação entre os indicadores econômico-financeiros com os fluxos de caixa de financiamento das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

Palavras-chave: Análise das Demonstrações Contábeis. Índices Econômico-Financeiros. Setor têxtil.

ABSTRACT

This research aims to determine whether there is a relationship between the economic and financial indicators and cash flows of Brazilian companies in the textile sector, with shares traded on BM&F Bovespa. The research is categorized as descriptive and documentary. The approach to the problem is predominantly quantitative, and for data analysis is used the multiple linear regression process. The explanatory variables are the economic and financial indicators, and the dependent variables are the operating cash flows, investment and financing. Besides, the analysis is performed individually with each of the balances of the companies' cash flows. The first step was to verify the autocorrelation problem of waste, which can be identified by applying the Durbin-Watson test. Further, it was also examined whether there is multicollinearity problem through the VIF statistics. To test the significance of all the explanatory variables of the study observed the ANOVA table (*Analysis of Variance*). The results show that there is no relation between operating cash and financial indicators. Likewise, there is no relationship with the investment case. However, the applied model demonstrates that there is a relationship between the economic and financial indicators with financing cash flows of the companies in the textile sector with shares traded on the BM&F Bovespa.

Keywords: Financial Analysis. Economic and Financial Ratios. Textile sector.

¹ Doutoranda em Contabilidade pela Universidade Regional de Blumenau – FURB. E-mail: leila@unidavi.edu.br

² Doutorando em Administração pela Universidade Regional de Blumenau - FURB. E-mail: rfloriani1980@gmail.com

³ Doutor em Engenharia de Produção e Sistemas. Universidade Regional de Blumenau - FURB. E-mail: hein@furb.br

1 INTRODUÇÃO

As decisões financeiras de uma organização estão relacionadas, basicamente, às decisões de captação de recursos, que são os financiamentos, e às decisões de aplicação dos valores levantados, que são os investimentos. Essas decisões não podem ser tomadas de forma independente, pois são mutuamente influenciadas. As decisões financeiras são tomadas continuamente e são inevitáveis, e definem a estabilidade financeira e a atratividade econômica da organização (ASSAF NETO, 2002).

Uma das formas de auxiliar o gestor na tomada de decisões econômico-financeiras é por meio da utilização de indicadores que, segundo Matarazzo (2003) relacionam contas ou grupos de contas das Demonstrações Financeiras com o objetivo de evidenciar aspectos da situação econômica e financeira da organização, possibilitando uma visão mais ampla da situação.

Na literatura são evidenciados diversos indicadores que auxiliam na análise das Demonstrações Contábeis, que são classificados nos seguintes grupos: de liquidez, que evidencia a capacidade que empresa tem de quitar suas dívidas; operacional, analisa o desempenho operacional da empresa e sua necessidade de investimento em giro; rentabilidade, que analisa o retorno sobre o capital investido; e, endividamento e estrutura, que analisa a composição das origens de recursos da organização e o seu comprometimento com terceiros (ASSAF, 2002; MATARAZZO, 2003; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS. 2006).

As principais Demonstrações Contábeis que são a base para a aplicação dos indicadores econômico-financeiros anteriormente mencionados são o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. No entanto, para a realização desse trabalho será analisado, também, a Demonstração do Fluxo de Caixa - DFC, que segundo Iudícibus et al. (2013), o objetivo da DFC é prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos, em dinheiro, de uma empresa, em determinado período para auxiliar o usuários das informações contábeis na análise da capacidade da entidade em gerar caixa e equivalentes de caixa.

Assim, a DFC está estruturada para evidenciar os seguintes aspectos: as atividades operacionais, onde são apresentadas as principais atividades geradoras de receita da entidade; as atividades de investimento, que são as referentes à aquisição e à venda de ativos de longo prazo; e, as atividades de financiamento, são aquelas que resultam em mudanças no tamanho e na composição do capital próprio e no endividamento da entidade.

Deste modo, considerando que as decisões financeiras de uma organização estão relacionadas às decisões de financiamentos e de investimentos, a presente pesquisa busca responder a seguinte questão: existe relação entre os indicadores econômico-financeiros e os fluxos de caixa de empresas brasileiras do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa?

Sendo assim, o objetivo desta pesquisa é verificar se há relação entre os indicadores econômico-financeiros de empresas brasileiras do ramo têxtil com os valores evidenciados na

DCF dessas organizações.

Na literatura evidencia-se pesquisas sobre a utilização dos indicadores econômico-financeiros como instrumentos que auxiliam na tomada de decisões organizacionais, como os trabalhos de Fischmann e Zilber (1999); Duarte e Lamounier (2007); Bezerra e Corrar (2006); Bortoluzzi et al. (2011); Yik-Wai e Qu (2014). No entanto, não se encontrou trabalho que pesquise a relação entre a DFC e os indicadores econômico-financeiros, o que justifica a presente pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para subsidiar a problemática em questão, na fundamentação teórica abordam-se conteúdos referentes aos indicadores econômico-financeiros, à Demonstração do Fluxo de Caixa e resultados de trabalhos anteriores.

2.1 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

A contabilidade, como sistema de informação, mede as atividades do negócio, processa e comunica as informações por meio dos relatórios contábeis. Quanto melhor as informações forem entendidas, melhores serão as decisões tomadas pelo usuário dessa informações (HORNGREN et al., 2002).

Segundo Anthony et al. (1999) a contabilidade é “o processo de identificar, medir e comunicar informações econômicas para permitir julgamento e decisões pelos usuários das informações”. As informações são apresentadas aos usuários por meio das Demonstrações Contábeis, que são, segundo Ching, Marques e Prado (2010) o produto final de um processo contábil e fornecem informações: a) úteis para os principais credores e investidores; b) a respeito dos recursos e obrigações da empresa; c) sobre o desempenho financeiro da empresa em dado momento.

Para que a informação seja útil, é necessário que seja relevante para as necessidades dos usuários. Esta relevância pode ser verificada quando as informações influenciam as decisões econômicas, ajudando-os a avaliar os eventos passados, presentes e futuros, e prever a situação financeira e desempenho futuros (IUDÍCIBUS e MARION, 2006).

Como forma de facilitar a interpretação das Demonstrações Contábeis utiliza-se a aplicação de indicadores econômico-financeiros para atender às necessidades informacionais dos diferentes usuários. Segundo Ching, Marques e Prado (2010), os fornecedores tem interesse no grau de liquidez da empresa, os banqueiros tem necessidade de saber a empresa terá capacidade de quitar seus empréstimos, os acionistas, proprietários e administradores tem interesse em conhecer a rentabilidade da empresa. Além desses, as informações podem ser úteis

para os funcionários, governo, e concorrentes.

Deste modo, com base na literatura, os indicadores que auxiliam na análise das Demonstrações Contábeis são classificados nos seguintes grupos: indicadores que avaliam a liquidez da empresa; os operacionais, que mede desempenho das operações; de rentabilidade; e, endividamento e estrutura. No Quadro 1 apresenta-se os principais indicadores econômico-financeiros para análise do desempenho organizacional, bem como as fórmulas (ASSAF, 2002; MATARAZZO, 2003; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS. 2006).

Quadro 1: Índices econômico-financeiros.

Indicadores	Legenda	Fórmula
Indicadores de Liquidez		
Liquidez Corrente	AC – Ativo Circulante AT – Ativo Total	$LCOR=(AC/AT)$
Liquidez Geral	AC + Realizável LP PC – Passivo Circulante PNC – Passivo Não Circulante	$LGEG=((AC+RLP)/(PC+PNC))$
Indicadores de Estrutura de Capital		
Endividamento com Terceiros	PC – Passivo Circulante PNC – Passivo Não Circulante PL – Patrimônio Líquido	$ETER=((PC+PNC)/PL)$
Composição do Endividamento	PC – Passivo Circulante PNC – Passivo Não Circulante	$CEND=(PC/(PC+PNC))$
Indicadores de Rentabilidade		
Margem Ebtida	Ebtida – Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações VL – Vendas Líquidas	$MEBT=(EBTIDA/VL)$
Margem Líquida	LL- Lucro Líquido VL – Vendas Líquidas	$MLIQ=(LL/VL)$
Retorno sobre o Ativo (ROA)	LL – Lucro Líquido AT – Ativo Total	$ROA=(LL/AT)$
Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	LL – Lucro líquido PL – Patrimônio Líquido Final	$ROE=(LL/PL)$

Fonte: adaptado de Assaf (2002); Matarazzo (2003); Santos, Schmidt e Martins (2006).

Os indicadores de liquidez demonstram a capacidade de pagamento da organização: Liquidez Corrente (LCOR) evidencia o quanto a empresa possui de ativos de curto prazo para cada \$ 1,00 de dívida de curto prazo e Liquidez Geral (LGER), demonstra o quanto a empresa possui de ativos de curto e longo prazo para cada \$ 1,00 de dívidas com terceiros de curto e longo prazo. Quanto maior o resultado desses índices, melhor a situação de liquidez.

Os indicadores de endividamento e estrutura demonstram a composição das origens de recursos da organização e o seu comprometimento com terceiros, e são eles: o endividamento com terceiros (ETER), é medida pela relação entre as dívidas com terceiros e o Patrimônio Líquido; a composição do endividamento (CEND) é medida pela relação entre o Passivo Circulante e a dívida com terceiros.

Os indicadores de rentabilidade identificam o retorno sobre o capital investido e são:

a Margem Ebtida (MEBT); Margem Líquida (MLIQ), Retorno sobre Ativo (ROA), Retorno sobre o PL (ROE).

2.2 DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

O objetivo da Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC é fornecer informações sobre o fluxo de caixa de uma entidade para proporcionar aos usuários base para avaliar a capacidade de a entidade gerar caixa e equivalentes de caixa, bem como as necessidades da entidade de utilização desses fluxos de caixa (NBC TG 03/2014).

Segundo Ching, Marques e Prado (2010), as informações da Demonstração do Fluxo de Caixa são utilizadas para: a) avaliar a liquidez e a flexibilidade financeira, que é a habilidade de a empresa financiar suas operações; b) avaliar as decisões gerenciais; c) determinar a capacidade de pagamento de dividendos aos acionistas e empréstimos aos credores; d) mostrar a relação entre o lucro líquido e o caixa; e, e) ajudar a prever futuros fluxos de caixa.

A DFC apresenta os fluxos de caixa do período classificados por atividades operacionais, de investimento e de financiamento. As atividades operacionais compreendem o montante dos fluxos advindos das atividades operacionais, pela qual as operações da entidade têm gerado suficientes fluxos de caixa para amortizar empréstimos, manter a capacidade operacional da entidade, pagar dividendos e juros sobre o capital próprio e fazer novos investimentos sem recorrer a fontes externas de financiamento; os fluxos de caixa advindos das atividades de investimento representarem a extensão em que os dispêndios de recursos são feitos pela entidade com a finalidade de gerar lucros e fluxos de caixa no futuro; os fluxos de caixa advindos das atividades de financiamento são úteis na predição de exigências de fluxos futuros de caixa por parte de fornecedores de capital à entidade (NBC TG 03/2014).

2.3 PESQUISAS ANTERIORES

Fischmann e Zilber (1999) pesquisaram a estruturação de indicadores de desempenho financeiro e não financeiro que ofereçam aos administradores uma visão completa e inter-relacionada da empresa. O estudo demonstra a pertinência e viabilidade de um sistema de indicadores de desempenho como instrumento de gestão estratégica em organizações que têm ou buscam sucesso. Sua arquitetura, com as devidas especificações dos indicadores vai depender da empresa, do setor de sua atuação, da estratégia corporativa adotada e, especialmente, da disponibilidade, consistência e fidedignidade dos dados.

Duarte e Lamounier (2007) desenvolvem estudo com o objetivo de avaliar a situação econômico-financeira de empresas de capital aberto do setor da Construção Civil, por meio da comparação com índices-padrão, com a aplicação de técnicas de análise das demonstrações contábeis

publicadas no período de 2003 a 2005. Os resultados apontam que as empresas pesquisadas estão financeira e economicamente saudáveis, retratando de forma satisfatória, tanto a realidade do setor. Além disso, os resultados apurados neste estudo demonstram que a saúde financeira e econômica das empresas analisadas se apresenta em boas condições, mesmo depois de o setor passar por um período grande de recessão.

Bezerra e Corrar (2006) determinam as variáveis financeiras mais significativas, reveladas pela Análise Fatorial, que devem ser levadas em consideração no acompanhamento do resultado das empresas seguradoras. Os fatores encontrados após a aplicação da fatorial foram: Fator 1: Controle das despesas operacionais; fator 2: Alavancagem; e, fator 3: Liquidez.

Bortoluzzi et al. (2011) realizaram pesquisa com o objetivo de propor um modelo para Avaliação de Desempenho econômico-financeiro, considerando os indicadores contábeis tradicionais e buscando integrá-los, com base nas percepções do decisor, para possibilitar uma avaliação global do desempenho econômico-financeiro da organização. Os resultados obtidos possibilitaram a identificação de um valor de desempenho econômico-financeiro global de 37 pontos em 2003 e 16 pontos em 2005, em uma escala em que zero ponto equivale ao nível “neutro” e 100 pontos equivalem ao nível “bom”; bem como uma visualização do perfil de desempenho econômico-financeiro e daqueles aspectos em que o desempenho está comprometedor.

Yik-Wai e Qu (2014) rastrearam alguns indicadores e palavra alavancagem nuvens para revelar como estes indicadores são afetados pelas mudanças na vida social e ambientes econômicos. Incorporaram os conceitos de economia e equações financeiras no projeto de visualização notícias econômicas e financeiras. Os resultados demonstram que: a) a análise das variáveis indicadoras é em âmbito global. Se o sistema de frases suportasse a interpretação de informações de palavras em nuvem teria melhorado. Acima de tudo, ocorre apenas a visualização das informações contidas em notícias financeiras *mainstream*, mas não se pode ter certeza de sua veracidade. A ferramenta só ajuda as pessoas a interpretar rapidamente uma enorme quantidade de dados em notícias. Não se pode garantir que a informação realmente reflete os mercados reais. Além disso, vale destacar que a representação da mídia financeira *mainstream* apresenta fatos, tendências, notícias e eventos importantes que podem ser tendenciosos e não representativos ou a realidade.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A presente pesquisa se caracteriza como descritiva na medida em que busca descrever a realidade, que segundo Triviños (2009), o foco da pesquisa descritiva reside no desejo de se conhecer a comunidade e suas características. Portanto, esta pesquisa é descritiva pelo fato de descrever a correlação existente entre os índices econômico-financeiros com os valores do fluxo de caixa operacional das empresas do ramo têxtil que negociam ações na BM&F Bovespa.

Quanto aos procedimentos de coleta de dados, é uma pesquisa documental. Segundo Triviños (2009), a análise documental fornece ao pesquisador a possibilidade de reunir grande quantidade de informações de vários documentos.

A abordagem é predominantemente quantitativa, uma vez que se apresenta a análise dos dados relativos ao estado atual de um fenômeno, para fins de generalização dos seus resultados. Segundo Martins e Theóphilo (2007), uma avaliação é quantitativa quando organiza, sumariza, caracteriza e interpreta os dados numéricos coletados.

Para o tratamento dos dados são utilizadas técnicas da modelagem multivariada de dados. Mais especificamente a análise de regressão linear múltipla. Segundo Fávero et al. (2009) com a utilização da análise de regressão linear o pesquisador poderá avaliar e mensurar a influência de variáveis explicativas sobre uma variável dependente, proporcionando a elaboração de modelos de previsão. Para Corrar, Paulo e Dias Filho (2003) o objetivo da análise de regressão é estimar os valores da variável dependente, com base nos valores conhecidos das variáveis independentes.

Para a realização desta pesquisa são utilizados os indicadores mais apresentados na literatura. São eles: Indicadores de Liquidez: Liquidez Geral (LG) e Liquidez Corrente (LC); Estrutura de Capital: Endividamento com Terceiros (ETER) e Composição do Endividamento (CEND); Indicadores de Rentabilidade: Margem Ebitda (MEBT), Margem Líquida (MLIQ), Retorno sobre o Ativo (ROA) e Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE). Essas são as variáveis independentes ou explicativas.

Como variáveis dependentes são utilizados, de forma individualizada, os resultados das atividades operacionais, de investimento e de financiamento.

3.1 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Os dados foram coletados do banco de dados da Economática, cujo período Investigado é o ano de 2013 e a população e a amostra é composta pela totalidade das empresas do setor têxtil e que apresentam todos os índices relacionados à situação econômico-financeira. Optou-se por analisar somente um ramo de atividade para permitir a comparação entre os índices propostos, uma vez que é preciso ter a mesma característica para comparar índices. O Quadro 2 evidencia as empresas que fazem parte da amostra.

Quadro 2 – Empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

Amostra da pesquisa	
Alpargatas S.A.	Karsten S.A.
Arezzo Indústria e Comércio S.A.	Le Lis Blanc - Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A.
Buettner S.A. Indústria e Comércio	Pettenati S.A. Indústria Têxtil
Cambuci	Cia Tecidos Santanense

Cia. de Fiação e Tecidos Cedro e Cachoeira	Cia Industrial Schlosser
Cia. Hering	Springs Global Participações S.A.
Coteminas S.A.	Tecblu Tecelagem Blumenau S.A.
Cremer S.A.	Fiação Tecelagem São José S.A
Dohler S/A. Atacadistas e Fabricantes de Cobertores	Teka - Tecelagem Kuehnrich S/A
Empresa Nac. com Redito Part. S.A. ENCORPAR.	Tex Renaux S.A.
Grendene S.A.	Vulcabras Azaléia RS Calçados e Artigos esportivos S.A.
Guararapes Confecções S.A.	Wembley S.A.
Cia. Industrial Cataguas	

Fonte: Economática (2014)

Como técnica de análise dos dados utilizou-se a Regressão Linear Múltipla – para descobrir a influência dos índices econômico-financeiros na geração de fluxo de caixa operacional, fluxo de caixa de investimento e de financiamento das empresas pesquisadas.

Primeiramente se verifica os pressupostos do modelo de regressão. Segundo Fávero et al. (2009) os pressupostos do modelo de regressão são, entre outros: o problema da autocorrelação dos resíduos, que pode ser identificado com a aplicação do teste de Durbin-Watson. Outro pressuposto é o problema da multicolinearidade, que é a possibilidade de haver uma alta correlação entre as variáveis explicativas e o meio de identificar a multicolinearidade em modelos de regressão é a estatística VIF (*Variance Inflation Factor*) e Tolerância (*Tolerance*). Valores de VIF acima de 10 indica haver alta relação linear e problemas graves de multicolinearidade. Valores acima de 5 também podem induzir ao problema.

Ainda, segundo Fávero et al. (2009), a significância do modelo do estudo precisam ser testadas. Este teste ocorre por meio da verificação da significância conjunta das variáveis explicativas, por meio do teste F , em que, com um grau de confiança de 95%, o Sig. $F < 0,05$. Os dados foram analisados utilizando-se o *software* SPSS 22.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Os testes são realizados na seguinte sequência: a) testes com os saldos do fluxo de caixa operacional; b) testes com os saldos do fluxo de caixa de investimento; e, c) testes com os saldos do fluxo de caixa de financiamento.

4.1 TESTES COM O FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

Os testes com o fluxo de caixa operacional foram realizados em 3 etapas. Na primeira etapa utilizou-se todos os 8 indicadores anteriormente mencionados. Primeiramente se

verifica o problema da autocorrelação dos resíduos, que pode ser identificado com a aplicação do teste de Durbin-Watson.

Resumo do modelo ^b										
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,569 ^a	,324	-,014	126202,27519	,324	,960	8	16	,499	2,132
a. Preditores: (Constante), CEND, ETER, ROA, MGLQ, ROE, ILC, MEBT, ILG										
b. Variável Dependente: CXOP										

Ao analisar o resumo do modelo observa-se que o resultado do teste de Durbin-Watson é 2,132, o que indica que não ocorre o problema de autocorrelação entre os resíduos. Além disso, observa-se que o poder de explicação das variáveis, indicado pelo R Quadrado, é de 0,324 e o nível de significância é de 0,455, maior do que 0,05. Verifica-se também a o problema da multicolinearidade, por meio da estatística VIF.

Coeficientes ^a										
Modelo B	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig. Limite inferior	95,0% Intervalo de Confiança para B		Estatísticas de colinearidade		
	Erro Padrão	Beta				Limite superior	Tolerância	VIF		
1	(Constante)	12861,729	84581,736		,152	,881	-165590,136	191313,594		
	ILG	35765,131	25121,718	,393	1,424	,173	-17237,060	88767,323	,522	1,917
	ETER	121,302	467,131	,053	,260	,798	-864,258	1106,863	,962	1,039
	MEBT	-7077,835	9238,642	-,353	-,766	,454	-26569,665	12413,995	,188	5,331
	MGLQ	5077,790	7562,169	,308	,671	,511	-10876,992	21032,571	,189	5,277
	ROA	30969,690	60983,959	,121	,508	,618	-97695,218	159634,598	,698	1,433
	ROE	47371,100	119947,844	,085	,395	,698	-205696,731	300438,931	,855	1,170
	CEND	39264,868	156595,932	,065	,251	,805	-291123,668	369653,404	,591	1,693
a. Variável Dependente: CXOP										

Observa-se que as variáveis ILC e ILG estão altamente correlacionadas (7,175 e 7,860), e as variáveis MEBT e MLQ, também estão correlacionadas (5,885 e 5,535). Desta forma, para resolver o problema de da multicolinearidade, faz-se nova tentativa retirando-se primeiramente a variável LC. Como o problema persiste entre as variáveis MEBT e MLQ, retira-se a MEBT, e os resultados são apresentados a seguir, primeiramente com o Resumo do Modelo.

Resumo do modelo ^b									
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F
1	,548 ^a	,300	,067	121068,29847	,300	1,288	6	18	,312
a. Preditores: (Constante), CEND, ETER, ROA, MGLQ, ROE, ILG									
b. Variável Dependente: CXOP									

Os resultados, retirando-se as variáveis LC e MEBT, apresentados da Tabela Resumo do Modelo, indicam que o Durbin-Watson é de 2,078 e o R Quadrado é de 0,300. A análise da multicolinearidade é apresentada na tabela de Coeficientes.

Coeficientes ^a									
Modelo B	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig. Limite inferior	95,0% Intervalo de Confiança para B		Estatísticas de colinearidade	
	Erro Padrão	Beta				Limite superior	Tolerância	VIF	
1 (Constante)	-2674,864	81166,885		-,033	,974	-173200,162	167850,434		
ILG	39628,499	24326,352	,436	1,629	,121	-11479,270	90736,269	,544	1,839
ETER	86,618	459,566	,038	,188	,853	-878,895	1052,131	,971	1,030
MLQ	-71,779	3424,875	-,004	-,021	,984	-7267,173	7123,616	,903	1,108
ROA	25554,098	59873,817	,100	,427	,675	-100236,123	151344,320	,707	1,414
ROE	40987,494	118277,124	,074	,347	,733	-207503,522	289478,509	,859	1,164
CEND	42824,238	154720,545	,071	,277	,785	-282231,565	367880,040	,591	1,692
a. Variável Dependente: CXOP									

Com a retirada das variáveis ILC e MEBT, resolve-se o problema de multicolinearidade, pois todos os valores de VIF são inferiores a 2. A seguir apresenta-se a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*), que apresenta o resultado da significância do modelo proposto.

ANOVA ^a					
Modelo	Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1 Regressão	113253979576,772	6	18875663262,795	1,288	,312 ^b
Resíduo	263835592099,228	18	14657532894,402		
Total	377089571676,000	24			
a. Variável Dependente: CXOP					
b. Preditores: (Constante), CEND, ETER, ROA, MGLQ, ROE, ILG					

Como o Sig $F = 0,312$, ou seja, maior do que 0,05, indica que a significância do conjunto das variáveis explicativas do estudo não comportam o modelo de análise. Desta forma, infere-se que os indicadores econômico-financeiros não estão relacionados, ou seja, não explicam/influenciam o fluxo de caixa operacional das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

4.2 TESTES COM OS SALDOS DO FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO

A seguir apresenta-se os resultados relacionados às mesmas variáveis explicativas apresentados anteriormente, mas relacionando com o fluxo de caixa de investimento. Ressalta-se que nestes testes as variáveis LC e MEBT não estão incluídas por apresentar altas correlações entre si.

Resumo do modelo ^b										
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,256 ^a	,065	-,246	136124,48362	,065	,210	6	18	,969	1,879

a. Preditores: (Constante), MEBT, ROE, ETER, ROA, CEND, ILG

b. Variável Dependente: CXINV

Ao observar o resumo do modelo percebe-se que o resultado do teste de Durbin-Watson é 1,879, o que indica que não ocorre o problema de autocorrelação entre os resíduos. Além disso, observa-se que o poder de explicação das variáveis, indicado pelo R Quadrado é de 0,065, ou seja o poder de explicação é menor do que para o fluxo de caixa operacional. Verifica-se também a o problema da multicolinearidade, por meio da estatística VIF.

Coeficientes ^a										
Modelo B	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig. Limite inferior	95,0% Intervalo de Confiança para B		Estatísticas de colinearidade		
	Erro Padrão	Beta				Limite superior	Tolerância	VIF		
1	(Constante)	-60414,233	93670,910		-,645	,527	-257209,513	136381,048		
	ILG	19462,644	27107,342	,220	,718	,482	-37487,768	76413,057	,553	1,807
	ETER	-208,485	518,181	-,093	-,402	,692	-1297,143	880,174	,966	1,035
	ROA	-61856,644	67186,449	-,249	-,921	,369	-203010,135	79296,846	,710	1,408
	ROE	-51306,555	133251,617	-,095	-,385	,705	-331257,813	228644,704	,856	1,169
	CEND	-41403,866	172956,688	-,071	-,239	,814	-404772,384	321964,651	,598	1,672
	MEBT	1182,480	4704,487	,061	,251	,804	-8701,280	11066,241	,894	1,119

a. Variável Dependente: CXINV

Como no teste com a variável dependente sendo o fluxo de caixa de investimentos já foram retiradas das variáveis ILC e MEBT, observa-se que os valores de VIF são inferiores a 2, o que indica não haver problema de multicolinearidade no modelo. A seguir apresenta-se a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*), que apresenta o resultado da significância do modelo proposto.

ANOVA ^a						
Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1	Regressão	23301883795,128	6	3883647299,188	,210	,969 ^b
	Resíduo	333537750756,712	18	18529875042,040		
	Total	356839634551,840	24			
a. Variável Dependente: CXINV						
b. Preditores: (Constante), MEBT, ROE, ETER, ROA, CEND, ILG						

A Tabela ANOVA demonstra que a significância do conjunto das variáveis do estudo não comportam o modelo de análise, pois o Sig $F = 0,969$, ou seja, maior do que 0,05. Desta forma, infere-se que os indicadores econômico-financeiros também não estão relacionados ou não explicam/influenciam o fluxo de caixa de investimento das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

4.3 TESTES COM OS SALDOS DO FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTO

A seguir apresenta-se os testes relacionados às análises das mesmas variáveis explicativas utilizadas dos dois modelos anteriores, mas, verificando a relação com a variável dependente fluxo de caixa de financiamento. Para tanto, primeiramente apresenta-se o resumo do modelo para verificar a correlação entre as variáveis. Ressalta-se que nestes testes as variáveis LC e MEBT não estão incluídas.

Resumo do modelo ^b										
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,726 ^a	,527	,369	76955,48702	,527	3,341	6	18	,022	2,061
a. Preditores: (Constante), MEBT, ROE, ETER, ROA, CEND, ILG										
b. Variável Dependente: CXFN										

Ao analisar o resumo do modelo percebe-se que o resultado do teste de Durbin-Watson é 2,061, o que indica que não ocorre o problema de autocorrelação entre os resíduos. Além disso, observa-se que o poder de explicação das variáveis, indicado pelo R Quadrado é de 0,527, ou seja, o poder de explicação é maior do que para o fluxo de caixa de investimento. O nível de significância é de 0,022, menor que 0,05.

Para verificar o problema da multicolinearidade, apresenta-se a seguir a Tabela de coeficientes, que indica a estatística VIF.

Coeficientes ^a									
Modelo B	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig. Limite inferior	95,0% Intervalo de Confiança para B		Estatísticas de colinearidade	
	Erro Padrão	Beta				Limite superior	Tolerância	VIF	
1	(Constante)	26851,988	52955,136		,507	,618	-84402,624	138106,600	
	ILG	-54755,660	15324,640	-,779	-3,573	,002	-86951,534	-22559,786	,553
	ETER	212,599	292,944	,120	,726	,477	-402,854	828,052	,966
	ROA	25282,718	37982,630	,128	,666	,514	-54515,826	105081,262	,710
	ROE	-5966,436	75331,364	-,014	-,079	,938	-164231,759	152298,888	,856
	CEND	26334,280	97777,900	,056	,269	,791	-179089,466	231758,025	,598
	MEBT	1002,874	2659,596	,065	,377	,711	-4584,730	6590,477	,894

a. Variável Dependente: CXFN

Da mesma forma que ocorreu na análise das demais variáveis dependentes, foram retiradas das variáveis ILC e MEBT. Sendo assim, observa-se que os valores de VIF são inferiores a 2, o que indica não haver problema de multicolinearidade no modelo. A seguir apresenta-se a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*), que apresenta o resultado da significância do modelo proposto.

ANOVA ^a					
Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z
1	Regressão	118021275605,672	6	19670212600,945	3,300
	Resíduo	107284595840,568	18	5960255324,476	
	Total	225305871446,240	24		

a. Variável Dependente: CXFN

b. Preditores: (Constante), CEND, ETER, ROA, MGLQ, ROE, ILG

A Tabela ANOVA evidencia que a significância do conjunto das variáveis do estudo comportam o modelo de análise, pois o Sig $F = 0,023$, ou seja, é menor do que 0,05. Com isso, pode-se inferir que as variáveis independentes CEND, ETER, ROA, MLQ, ROE, ILC, MEBT, ILG estão relacionadas com o fluxo de caixa de financiamento das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na Bolsa de Valores M&F Bovespa.

5 CONCLUSÃO

O objetivo desta pesquisa foi verificar se existe relação entre os indicadores econômico-financeiros e os fluxos de caixa das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa. Os indicadores foram comparados com a Demonstração do Fluxo de Caixa relativamente aos valores do fluxo de caixa operacional, de investimento e de financiamento, separadamente.

Foram analisadas 25 empresas do ramo têxtil. Na primeira etapa utilizou-se todos os 8 indicadores, que representam as variáveis explicativas: Indicadores de Liquidez: Liquidez Geral (LG) e Liquidez Corrente (LC); Estrutura de Capital: Endividamento com Terceiros

(ETER) e Composição do Endividamento (CEND); Indicadores de Rentabilidade: Margem Ebitda (MEBT), Margem Líquida (MLIQ), Retorno sobre o Ativo (ROA) e Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE). Primeiramente utilizou-se, como variável dependente, os valores do fluxo de caixa operacional. O primeiro passo foi verificar o problema da autocorrelação dos resíduos, que pode ser identificado com a aplicação do teste de Durbin-Watson e o teste indicou não haver problema de autocorrelação entre os resíduos, pois o resultado foi de 2,132.

Logo após, verificou-se também se havia problema de multicolinearidade, por meio da estatística VIF, e observou-se que as variáveis ILC e LG estavam altamente correlacionadas (7,175 e 7,860), e as variáveis MEBT e MLQ, também estavam correlacionadas (5,885 e 5,535). Desta forma, para resolver o problema de multicolinearidade fez-se nova tentativa, retirando-se as variáveis LC e MLIQ. Com a retirada dessas variáveis, resolveu-se o problema da autocorrelação, pois todos os valores de VIF ficaram inferiores a 2.

No entanto, ao se analisar a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*), percebeu-se que a significância do conjunto das variáveis explicativas do estudo não comportou o modelo de análise. E concluiu-se que os indicadores econômico-financeiros não estão relacionados com o fluxo de caixa operacional das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

Após verificar a relação dos indicadores econômico-financeiros com o fluxo de caixa operacional, comparou-se com o fluxo de caixa de investimentos, e os resultados foram os seguintes: o teste de Durbin-Watson foi de 1,879, o que indica que não ocorreu o problema de autocorrelação entre os resíduos; o poder de explicação das variáveis, indicado pelo R Quadrado foi de 0,065; os valores de VIF são inferiores a 2, o que indica não haver problema de multicolinearidade no modelo. No entanto, a Tabela ANOVA (*Analysis of Variance*), indicou que a significância do conjunto das variáveis do estudo também não comportaram o modelo de análise. Logo, os indicadores econômico-financeiros não estão relacionados com o fluxo de caixa de investimento das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na BM&F Bovespa.

Finalmente analisou-se a relação dos indicadores com o fluxo de caixa de financiamento e, assim como nos demais casos, tanto o teste de Durbin-Watson, como da estatística VIF não indicaram problemas. Mas, ao se observar a Tabela ANOVA verificou-se que o Sig $F = 0,023$, ou seja, é menor do que 0,05. Com isso, pode-se inferir que as variáveis independentes estão relacionadas com o fluxo de caixa de financiamento das empresas do ramo têxtil com ações negociadas na Bolsa de Valores M&F Bovespa

Sendo assim, os indicadores econômico-financeiros explicam ou influenciam apenas o fluxo de caixa de financiamento e não influenciam os fluxos operacionais e de investimento. Novas pesquisas podem ser desenvolvidas, utilizando-se empresas de outros ramos de atividades, como forma de verificar se os resultados serão diferentes em função da atividade das organizações pesquisadas.

REFERÊNCIAS

- ANTHONY, R.N. Et al. *Accounting: text and cases*. EUA, Mcgawaw-Hill, 1999.
- ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BEZERRA, Francisco Antonio. CORRAR, Luiz J. Utilização da análise fatorial na identificação dos principais indicadores para avaliação do desempenho financeiro: uma aplicação nas empresas de seguros. **Revista de Contabilidade & Finanças – USP**. N. 42, p. 50-62, set/dez, 2006.
- BORTOLUZZI, Sandro César. ENSSLIN, Sandra Rolim. LYRIO, Maurício Vasconcellos Leão. ENSSLIN, Leonardo. Avaliação de desempenho econômico-financeiro: uma proposta de integração de indicadores contábeis tradicionais por meio da metodologia multicritério de apoio à decisão construtivista (MCDA-C). **Revista Alcance - Eletrônica**, Vol. 18 - n. 2 - p. 200-218 / abr-jun 2011.
- CHING, Hong Yuh. MARQUES, Fernando. PRADO, Lucilena. **Contabilidade e finanças para não especialistas**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, Resolução 2014/NBCTG03(R2). Altera a NBC TG 03 (R1) que dispõe sobre demonstração dos fluxos de caixa. Disponível em: http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2014/NBCTG03%28R2%29. Acesso em: 01 de jun. 2014.
- CORRAR, Luiz J. PAULO, Edilson. DIAS FILHO, José Maria. Análise multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia. São Paulo: Atlas, 2014.
- DUARTE, Helen Cristina Ferreir. LAMOUNIER, Wagner Moura. Análise financeira de empresas da construção civil por comparação com índices-padrão. *Revista Enfoque*. Maringá, ed. 26.2, mai./ago. 2007.
- FAVERO, Luiz Paulo. BELFIORE, Patrícia. SILVA, Fabiana Lopes. Chan, Betty Lilian. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- FISCHMANN, Adalberto A. ZILBER, Moisés Ari. A utilização de indicadores de desempenho como instrumento de suporte à gestão estratégica. Disponível em: http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/EnANPAD/enanpad_1999/AE/1999_AE11.pdf. Acesso em: 31 mai. de 2014.
- HORNGREN, et al. *Accounting. Upper Saddle River*: Prentice Hall, 2002.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. et al. **Manual de Contabilidade Societária**. São Paulo: Atlas, 2013.
- _____. MARION, José Carlos. **Introdução à teoria da contabilidade**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- MARTINS, Gilberto de Andrade. THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas. 2007.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo; MARTINS, Marco Antonio. **Fundamentos de Análise das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2006. (Coleção de resumos de contabilidade; v.21)

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 2009.

YIK-WAI, N. G.; QU, Huamin. **TrendFocus:** Visualization of Trends in Financial News with Indicator Sets. Disponível em: http://ieeexplore.ieee.org/xpl/login.jsp?tp=&arnumber=6741396&url=http%3A%2F%2Fieeexplore.ieee.org%2Fexpls%2Fabs_all.jsp%3Farnumber%3D6741396. Acesso em: 31 de mai. 2014.

O PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA MONOCULTURA DO FUMO PARA O CULTIVO DE ORGÂNICOS NO MUNICÍPIO DE VIDAL RAMOS – SC SOB O ENFOQUE DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Kássia Bach¹

Márcia Füchter²

Anielle Gonçalves³

RESUMO

No início da década de 1970, o termo desenvolvimento sustentável começou a ser debatido com maior intensidade frente aos desafios ambientais vivenciados no planeta. Por volta de 1990 a temática chega ao campo do desenvolvimento rural, onde passam a ser discutidas formas de cultivo que respeitem o ambiente natural, permitam a continuidade cultural dos povos, assim como melhorar socioeconomicamente as condições de vida dos mesmos. Nos últimos anos, algumas alternativas vem ganhando destaque quando o assunto é sustentabilidade no meio rural e entre elas está a produção orgânica na agricultura familiar. Dessa forma o presente trabalho apresenta uma pesquisa sobre a agricultura familiar, no município de Vidal Ramos – SC, onde procurou-se fazer um comparativo entre a monocultura que se perpetuou durante décadas, nessa região, por meio do cultivo de fumo, à crescente transição desse tipo de cultura para a produção de orgânicos. Buscou-se identificar alguns aspectos que caracterizam este processo, como motivos que levaram a transição, o levantamento dos atores envolvidos bem como as dificuldades vivenciadas. Entre os motivos que levaram a transição está a própria percepção do agricultor de que a terra não mais resiste aos métodos de exploração até aqui praticados, as questões ligadas a saúde dos agricultores e fornecimento de produtos mais saudáveis aos consumidores. Verificou-se que a prefeitura, a EPAGRI, o Programa Acolhida na Colônia tem participado dessa transição juntamente com os agricultores, auxiliando no enfrentamento das dificuldades vivenciadas.

Palavras-chave: Agricultura Familiar. Vidal Ramos. Produção de fumo e orgânicos.

ABSTRACT

In the early of 70s, the term sustainable development began to be discussed more intensively address environmental challenges experienced on the planet. By 1990 the subject comes to the field of rural development, which are being discussed forms of cultivation which respect the natural environment, allow the cultural continuity of the people and to improve socio-economic living conditions thereof. In recent years, some alternatives has been gaining attention when it comes to sustainability in rural areas and among them is the organic production on family farming. Thus this paper presents a research on the family farming in the municipal district of Vidal Ramos - SC, where we tried to make a comparison between the monoculture that has continued for decades in this region through the tobacco cultivation, the growing transition this type culture for the production of organic products. We tried to identify some aspects that characterize this process as reasons why the transition, the lifting of the actors involved and the difficulties experienced. Among the reasons why the transition is the perception of farmers that the land no longer resists the operating methods hitherto practiced, issues relating to health of farmers and providing healthier products to consumers. It was found that the city hall, EPAGRI, "Programa Acolhida na Colônia" (Rural Reception Program) has participated in this transition along with farmers, assisting in facing the difficulties experienced.

Keywords: Family Farming. Vidal Ramos. Tobacco production and organic.

¹ Graduada em Ciências Econômicas e Desenvolvimento Regional pelo Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí - UNIDAVI. E-mail: back.cassia@hotmail.com

² Professora do curso de Economia da UNIDAVI, graduada em Ciências Econômicas e Desenvolvimento Regional-UNIDAVI/2012 mestre em Desenvolvimento Regional - FURB/2014.

³ Professora do curso de Economia da UNIDAVI, graduada em Ciências Econômicas e Desenvolvimento Regional-UNIDAVI/2012 mestrandia em Desenvolvimento Regional - FURB.

1 INTRODUÇÃO

O Alto Vale do Itajaí – SC é **caracterizado pela forte presença da agricultura familiar**, desde sua colonização até os dias atuais. Dentre as principais atividades desenvolvidas pelos agricultores familiares da região, a que possui maior destaque tanto em termos de quantidade produzida e valor de produção é a cultura do fumo. Apesar de ser tradicional na região do Alto Vale do Itajaí, os agricultores que fazem parte dessa cadeia produtiva enfrentam frequentemente dificuldades relacionadas ao seu cultivo, seja pela excessiva jornada de trabalho em épocas de safra, aumento dos custos de produção, quanto pelo intenso uso de agrotóxicos que afeta a saúde dos produtores e polui o meio ambiente. As propriedades de pequeno porte são as que se dedicam mais ao cultivo do fumo.

Para o município de Vidal Ramos, localizado no Alto vale do Itajaí a situação não é diferente. O plantio do fumo é uma das maiores fontes de renda e emprego da mão de obra familiar. Os problemas relacionados à atividade também não diferem daqueles encontrados na região: agrotóxicos em excesso, desmatamentos, agressão à natureza e problemas de saúde. Por estes, e outros motivos, muitas famílias sentiram dificuldade de continuar neste ramo, buscando outras atividades para permanecer no campo e entre elas está a agricultura orgânica, atividade que se desenvolve sem a utilização de agrotóxicos, preservando mais a natureza, a saúde humana, cultivando e fornecendo alimentos saudáveis a população.

Tendo em vista que algumas famílias do município de Vidal Ramos deixaram de produzir o fumo e passaram a produzir orgânicos, o presente artigo tem por objetivo geral compreender como se deu o processo de transição da monocultura do fumo para o cultivo de orgânicos no município de Vidal Ramos – SC, apontando motivos que levaram a transição de culturas (fumo-orgânicos), quais atores envolveram-se no processo e quais dificuldades ocorreram e ocorrem no processo de transição.

Para atingir o objetivo proposto, a metodologia utilizada na pesquisa constitui-se em bibliográfica, uma vez que, para embasar a temática buscou-se informações em materiais **já publicados** (fonte secundária) como artigos científicos, livros e revistas. Quanto ao procedimento a pesquisa mescla as abordagens quantitativas e qualitativas. Trata-se de uma pesquisa de campo, conduzida como estudo de casos. Utilizou-se o procedimento de entrevistas semiestruturadas aplicadas em quatro propriedades do município de Vidal Ramos que mudaram de atividade para entender como ocorreu o processo de transição.

No decorrer da pesquisa percebe-se que os motivos principais que levaram as famílias a mudarem da cultura do fumo para agricultura orgânica foram: trabalhar com uma atividade que preservasse a saúde humana, procura por melhor qualidade de vida, preservação do meio ambiente e viabilidade econômica.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Durante muito tempo, os problemas ambientais foram ignorados, o que ocasionou uma grande perda dos recursos naturais no planeta, além de proporcionar o aparecimento de fenômenos como aquecimento global, doenças, desequilíbrio no regime de chuvas, o aumento de furacões, tornados, alagamentos, secas que prejudicam o equilíbrio ambiental. O conceito de sustentabilidade tem sido utilizado buscando conciliar as questões ambientais, econômicas, sociais e culturais, com a proposta de salvar a terra, cuidando da ecologia garantindo assim que as gerações futuras possam usufruir desses recursos naturais para a sua sobrevivência (LIMA, 2006).

A ideia de sustentabilidade nunca foi estranha ao homem. Na década de 60 na Alemanha surgiu a preocupação com a preservação das florestas, principalmente com o uso da madeira como matéria prima para construção de casas, móveis, como combustível para cozinhar e aquecer as casas. Evidencia-se neste momento a preocupação com uso racional das florestas e a extração da madeira, buscando uma forma de preservar e diminuir a sua escassez, pois sem madeira os negócios e os lucros cairiam (LIMA, 2006).

Devido à importância da madeira, já nesta época os poderes locais começaram a incentivar o replantio das árvores, conservando as florestas para que as futuras gerações pudessem usufruir das mesmas vantagens e materiais que vinham sendo utilizadas para o desenvolvimento econômico (LIMA, 2006).

De acordo com Sandroni (2006, p. 808) a tradução literal de *Sustainability* [...] é “sustentabilidade” e significa que um processo é autossustentável; isto, a produção de um produto ou o desenvolvimento de um processo não compromete a existência de suas fontes, garantindo a reprodução de seus meios.”

Para Boff (2012) a definição de sustentabilidade vai além e significa fundamentalmente:

[...] o conjunto dos processos e ações que se destinam a manter a vitalidade e a integridade da Mãe Terra, a preservação de seus ecossistemas com todos os elementos físicos, químicos e ecológicos que possibilitam a existência e a reprodução da vida, o atendimento das necessidades do presente e das futuras gerações, e a continuidade, a expansão e a realização das potencialidades da civilização humana em suas várias expressões.

Segundo o CMMAD (1988, p. 46) o principal objetivo do desenvolvimento sustentável é satisfazer as necessidades e as aspirações humanas. As necessidades básicas das pessoas como alimentação, roupas, emprego, critérios que em grande parte não estão sendo

atendidas nos países em desenvolvimento.

O termo sustentabilidade tanto no Brasil como nas demais nações do mundo tem constituído assunto de debates acirrados no meio acadêmico, empresarial e governamental. Os estudos e interesses pela questão da sustentabilidade são recentes, datam a década de 80. Surgem através de discussões sobre a preservação do planeta, buscando a conscientização nos países em descobrir formas de promover o seu crescimento sem destruir o meio ambiente, por isso, torna-se uma causa social e ambiental, ao mesmo tempo que protege o meio ambiente busca melhorar a qualidade de vida das pessoas (LIMA, 2006).

Em 1970 o Clube de Roma, torna público o primeiro relatório sobre os limites do crescimento que desdobraram-se em grandes discussões nos meios científicos, e na sociedade (BOFF, 2012). Esse relatório despertou o interesse da ONU quanto a temática o que culminou na “Primeira Conferência Mundial sobre o Homem e o Meio Ambiente” em Estocolmo em 1970. A conferência não resultou nas transformações esperadas, mas, a Assembleia Geral aproveitou a energia da conferência e criou o Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), que coordena os trabalhos da ONU em nome do meio ambiente global.

Com as recomendações feitas pela Comissão, realizou-se a Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, fazendo com que o assunto tornasse público, como nunca antes visto. A Cúpula da Terra como ficou conhecida, realizada no Rio de Janeiro, em 1992, criou vários documentos como a agenda 21: programa de ação global e a carta do rio de janeiro.

Na Carta do Rio de Janeiro se afirma claramente que “[...] todos os Estados e todos os devem como requisito indispensável para o desenvolvimento sustentável cooperar na tarefa essencial de erradicar a pobreza, de forma a reduzir as disparidades nos padrões de vida e melhor atender as necessidades da maioria da população do mundo [...]” (BOFF, 2012).

Em 1997 foi realizado o encontro Rio+5 onde foi debatido que cada país se comprometesse em melhorar seu desenvolvimento para garantir uma sustentabilidade efetiva (BOFF, 2012).

Em 2002 foi realizado pela ONU uma nova convocação para uma Cúpula da Terra sobre sustentabilidade e Desenvolvimento, em Joanesburgo, reunindo vários representantes da causa ecológica para fazer um balanço das conquistas, desafios e das novas questões surgidas desde a Cúpula da Terra de 1992 (BOFF, 2012).

Para CMMAD (1988, p. 46) desenvolvimento sustentável seria “aquele que atende às necessidades do presente, sem comprometer a possibilidade de às gerações futuras atenderem as suas próprias necessidades.” Para Sandroni (2006, p. 243) desenvolvimento sustentável é um

Conceito que pertence ao campo da ecologia e da administração e que se refere ao desenvolvimento de uma empresa, ramo industrial, região ou país, e que em seu processo não esgota os recursos naturais que consome nem danifica o meio ambiente de forma a comprometer o desenvolvimento dessa atividade no futuro.

Sachs (1993) descreve que é necessário considerar as cinco dimensões da sustentabilidade, sendo estas, a dimensão social, ecológica, econômica, espacial e cultural. A dimensão social busca construir condições de igualdade entre as diferentes populações, melhorando o seu padrão de vida, buscando direitos iguais para todos com uma melhor distribuição de sua renda. Já a dimensão ecológica diz respeito à utilização dos recursos naturais dos vários ecossistemas, prejudicando o mínimo possível estes recursos, para que as gerações futuras também possam utilizá-las. A dimensão econômica quer regular o fluxo dos investimentos públicos e privados buscando superar as barreiras das atuais condições externas ainda existentes nos países industrializados, principalmente as limitações do acesso à ciência e a tecnologia. O principal objetivo da dimensão espacial é buscar uma melhor distribuição territorial, principalmente nas áreas urbanas, que vem crescendo de uma maneira descontrolada afetando o nosso ecossistema. Respeitando as diferenças entre as culturas de cada local, a dimensão cultural busca uma modernização dos modelos de sistemas rurais de produção, dando continuidade aos processos culturais já existentes em nossa civilização.

2.2 AGRICULTURA FAMILIAR

A lei 11.326/2006 é um dos marcos para classificar as propriedades rurais familiares que além de enquadrar-se nos quatro módulos fiscais, relata que para ser considerado agricultor familiar deve utilizar predominante mão de obra familiar, ser administrado pela família e a agricultura deve ser sua principal fonte de renda.

De acordo com os dados do Senado (2013), o módulo fiscal é uma unidade de medida expressa em hectares. Seu tamanho varia para cada município e depende principalmente das condições de produção: dinâmica do mercado. A Lei 8.629/1993 estabelece que pequena propriedade é o imóvel rural de área compreendida entre um e quatro módulos fiscais, a média propriedade acima de quatro e até quinze módulos fiscais, acima desse módulos fiscais são consideradas grandes propriedades rurais.

Conforme dados do Senado (2013) a agricultura familiar é voltada à produção de alimentos básicos, destinados principalmente ao abastecimento do mercado interno, sendo responsável por 87% da produção de mandioca, 70% da produção de feijão, 46% do milho, 58% do leite, 59% de suínos e 50% das aves.

Na agricultura familiar inclui-se todo aquele que na condição de proprietário, parceiro, posseiro ou arrendatário cultive a terra juntamente com sua família. “Em síntese, pode-se dizer que agricultor familiar é aquele que juntamente com sua família, vive profissionalmente a agricultura.” (BRASIL, 2006).

Assim sendo a agricultura familiar fica definida a partir de três características centrais:
a) A gestão da unidade produtiva e os investimentos nela realizados são feitos por

indivíduos que mantêm entre si laços de sangue ou de casamento; b) A maior parte do trabalho é igualmente fornecida pelos membros da família; c) A propriedade dos meios de produção (embora nem sempre da terra) pertence a família e é em seu âmbito que se realiza sua transmissão em caso de falecimento dos responsáveis pela unidade produtiva (FAO/INCRA, 1996, p. 4).

Segundo os autores Gasson e Errington (1993 apud Abramovay, 1997), que escreveram a obra “The farm family business”, seis características básicas definam a agricultura familiar, sendo elas: a gestão é feita pelos proprietários; os responsáveis pela propriedade, pelo empreendimento estão diretamente ligados por laços de parentesco; o trabalho realizado na propriedade é familiar; o capital é de posse da família; o patrimônio e os ativos são objetos de transferência entre os membros da família; todos os membros da família vivem na unidade onde plantam.

2.2.1 Agricultura familiar e a produção de fumo

O fumo tem um papel importante na economia brasileira, principalmente no que diz respeito ao comércio internacional. O cultivo do fumo contribui para o crescimento econômico. Países como China, Brasil, Índia, Estados Unidos, Malawi, Turquia, Indonésia, Argentina, Itália e Tailândia são grandes produtores de fumo (AFUBRA, 2013).

Segundo a Afubra - Associação dos Fumicultores do Brasil, na safra (2009/2010), existiam no Brasil cerca de 222.110 produtores de fumo, sendo que 83% deles estão na região sul, mais especificamente 43% no Rio Grande do Sul, 25% em Santa Catarina e 16% no Paraná.

Tabela 1 - Número de fumicultores, Brasil, Safras 2006/07-2010/11.

Estado/Região	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11
Paraná	34.490	34.110	33.020	35.210	35.080
Santa Catarina	56.450	55.120	58.150	55.170	54.860
Rio Grande do Sul	91.710	91.290	95.410	94.780	94.370
Região Sul	182.650	180.520	186.580	185.160	184.310
Outros estados	37.240	36.850	37.060	36.950	37.020
Brasil	219.890	217.370	223.640	222.110	221.330

Fonte: EPAGRI/CEPA (2011).

O sul do país, segundo o IBGE (2010), responde pela maior parte da produção brasileira, Santa Catarina é o segundo maior produtor, em primeiro lugar está o estado do Rio Grande do Sul e em terceiro o estado do Paraná.

De acordo com a Afubra (apud EPAGRI/CEPA, 2011) a cadeia produtiva do fumo emprega cerca de 2,5 milhões de pessoas no Brasil, gera 1.080.000 empregos diretos entre trabalhadores da lavoura e de indústrias, e 1.440.000 empregos indiretos. O sul do Brasil

representa mais da metade da produção de fumo do país.

No que se refere a estrutura fundiária do sul do Brasil, cerca de 35,1% das famílias produtoras possuem área inferior a 10 hectares, 25,4% trabalham em parcerias pois não possuem terras e somente 1% são grandes produtores, com áreas acima de 50 hectares, como podemos ver na tabela que segue.

Tabela 2 - Fumicultura sul-brasileira e distribuição fundiária, 2009/10.

Hectares	Famílias	%
0	47.010	25,4
De 1 a 10	65.050	35,1
De 11 a 20	47.110	25,4
De 21 a 30	17.750	9,6
De 31 a 50	6.400	3,5
Mais de 50	1.840	1,0
TOTAL	185.160	100

Fonte: Afubra (2013).

Segundo a EPAGRI/CEPA (2011), nesses três estados a produção de fumo é realizada em regime de integração com a indústria e, assim, o dimensionamento do plantio se dá de acordo com as necessidades internas e de exportação do produto. Os dados de Santa Catarina mostram pouca alteração nas áreas plantadas e na quantidade produzida.

Quadro 1 - Comparativo das safras de fumo, região Sul, safras 2007/08-2010/11.

Estado	Área Plantada (ha)				Produção (t)			
	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11
Rio Grande do Sul	168.920	183.170	180.930	177.310	357.830	372.810	317.780	357.150
Santa Catarina	116.250	125.620	124.630	118.540	230.630	243.410	241.960	232.190
Paraná	63.550	65.270	65.270	63.780	125.410	128.060	132.130	124.480
Região Sul	348.720	374.060	370.830	359.630	713.870	744.280	691.870	713.820

Fonte: EPAGRI/CEPA (2011).

Segundo dados da EPAGRI/CEPA (2011), em Santa Catarina existem cerca de 200 mil produtores rurais, destes 55.200 são produtores de fumo. A maioria dos produtores deste ramo possui pequenas propriedades de terra, sendo que 70% dos produtores possuem terras com menos de 20 hectares, e 25% dos produtores menos de 50 hectares. A área média de plantio é de 2 hectares por propriedade. Segundo a EPAGRI/CEPA (2011), a renda bruta de 1 hectare de fumo atinge R\$ 4,0 mil, contra cerca de R\$ 600,00 do milho e do feijão, por exemplo. O valor bruto da produção do fumo catarinense atingiu mais de R\$ 350 milhões, inferior apenas, ao valor bruto de produção da avicultura, da suinocultura e da produção de milho.

Tabela 3 - Comparativo das safras de fumo em Santa Catarina, 2001/02-2010/11.

Safra	Área plantada (ha)	Produção (t)	Rendimento (kg/ha)
2001/02	112.067	223.382	1.993
2002/03	120.899	213.339	1.765
2003/04	143.112	284.825	1.990
2004/05	145.806	280.045	1.921
2005/06	138.712	244.011	1.759
2006/07	121.969	249.013	2.042
2007/08	116.268	230.627	1.984
2008/09	125.557	247.758	1.973
2009/10	124.630	241.960	1.941
2010/11	126.720	267.380	2.110

Fonte: EPAGRI/CEPA (2011).

A maioria dos municípios de Santa Catarina possui produção de fumo, tornando-o um dos mais importantes produtos nas exportações catarinenses. A distribuição do cultivo do fumo em Santa Catarina, segundo a EPAGRI/CEPA (2011): a região sul com 31% da produção estadual, o Vale do Itajaí com 26%, o Norte com 23% e o Oeste com 15%.

2.3.2 Agricultura familiar e a produção orgânica

A agricultura orgânica vem se apresentando nos últimos anos como uma importante alternativa para o desenvolvimento mais sustentável da agricultura familiar. Segundo a Associação de Agricultura Orgânica – AAO (2013) a definição de agricultura orgânica é

[...] um processo produtivo comprometido com a organicidade e sanidade da produção de alimentos vivos para garantir a saúde dos seres humanos, razão pela qual usa e desenvolve tecnologias apropriadas à realidade local de solo, topografia, clima, água, radiações e biodiversidade própria de cada contexto, mantendo a harmonia de todos esses elementos entre si e com os seres humanos.

De acordo com Brasil (2014):

Na agricultura orgânica não é permitido o uso de substâncias que coloquem em risco a saúde humana e o meio ambiente. Não são utilizados fertilizantes sintéticos solúveis, agrotóxicos e transgênicos. O Brasil, em função de possuir diferentes tipos de solo e clima, uma biodiversidade incrível aliada a uma grande diversidade cultural, é sem dúvida um dos países com maior potencial para o crescimento da produção orgânica.

Segundo dados do Sebrae (2013), o principal ponto de partida para que a agricultura orgânica fosse uma das mais difundidas vertentes alternativas de produção foi a obra do

pesquisador inglês Sir. Albert Howard. Seu sistema partia basicamente do reconhecimento de que o fator essencial para a eliminação das doenças em plantas e animais era a fertilidade do solo. Basicamente o sistema de produção da agricultura orgânica é trocar os fertilizantes químicos, agrotóxicos, reguladores de crescimento e aditivos para a alimentação animal por, adubação verde, compostagem, controle biológico de pragas e doenças, esterco animais, etc. Mantendo assim a estrutura e a produtividade do solo e não prejudicando a natureza (SEBRAE, 2013).

Para ser considerado orgânico, o produto tem que ser produzido em um ambiente de produção orgânica, onde se utiliza como base do processo produtivo os princípios agroecológicos que contemplam o uso responsável do solo, da água, do ar e dos demais recursos naturais, respeitando as relações sociais e culturais (BRASIL, 2014).

Esta prática agrícola preocupa-se com todos, tanto com os seres humanos, quanto as plantas, e com os animais. Adota-se quatro fundamentos básicos na agricultura orgânica, que são, respeito à natureza, a diversificação de culturas, o solo que é um organismo vivo, e independência dos sistemas de produção.

Segundo o levantamento, o Brasil tem uma área de 1,5 milhão de hectares e 11,5 mil unidades de produção controlada ligadas ao sistema produtivo de orgânicos, como fazendas e estabelecimentos de processamento.” (MAPA, 2012). Vale destacar também que os estados que possuem as maiores áreas com produção orgânica são: Mato Grosso (622,8 mil hectares); Pará (602,6 mil hectares); Amapá (132,5 mil ha); Rondônia (36,7 mil ha); e Bahia (25,7 mil ha). Já quando falamos do número de unidades de produção controladas, os maiores são: Pará (3,3 mil); Rio Grande do Sul (1,2 mil); Piauí (768); São Paulo (741) e Mato Grosso (691) (MAPA, 2012).

O Estado de Santa Catarina, apesar de não estar entre os primeiros colocados possui um número significativo de unidades controladas – 461, bem como uma área destinada a produção deste tipo de alimentos de 5.657,68 hec. As culturas que mais se destacam são grãos, frutas, erva-mate e mel (MAPA, 2012).

Em Santa Catarina segundo um levantamento do site da EPAGRI/CEPA identificou-se 706 produtores que trabalham com o cultivo de orgânicos durante o período de janeiro a dezembro de 2001, em uma área correspondente a 5.922,24 hectares. As propriedades estão divididas em 97 municípios das diferentes regiões do estado de Santa Catarina.

Tabela 4 - Propriedades e área destinada à agricultura orgânica, segundo as mesorregiões de Santa Catarina, 2001.

Mesorregiões	Propriedade com manejo orgânico	Área destinada à agricultura orgânica (HA)
Oeste	307	2.507,49
Norte	104	880,20

Serrana	46	920,00
Grande Florianópolis	58	587,64
Sul	113	634,36
Vale do Itajaí	78	392,55
Santa Catarina	706	5.922,24

Fonte: OLTRAMARI; ZOLDAN; ALTMANN (2002).

Como podemos observar na região Oeste, encontra-se um número maior de produtores orgânicos, seguindo do Sul e do Norte. A produção orgânica vindo da agricultura familiar vem recebendo incentivos, principalmente por parte dos consumidores, cada vez mais conscientes dos benefícios das atividades, sejam econômicos, sociais ou ambientais.

3 CONTEXTUALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE VIDAL RAMOS

3.2 LOCALIZAÇÃO

O município de Vidal Ramos localiza-se na microrregião do Alto Vale do Itajaí, fazendo parte dos 28 municípios que formam a AMAVI e está compreendido na SDR de Ituporanga. Segundo IBGE (2010), possui uma área de 339.068 km², sendo 2,07 km² de área urbana e 112 km² de área rural. Sua altitude é de 370m, a latitude 27°23'3 e longitude 49°21'2.

Vidal Ramos (2013) faz divisa com os municípios de Presidente Nereu, Botuverá, Nova Trento, Leoberto Leal, Imbuia, Ituporanga (PREFEITURA DE VIDAL RAMOS, 2013).

3.1 HISTÓRIA

Há várias versões para o início da história de Vidal Ramos. Emmendoerfer apontou 1910 como a data mais antiga em referência a colonização de Vidal Ramos, a maioria dos imigrantes ocupou o território de Vidal Ramos nesta década, estes de origem alemã, italiana, e polonesa, trouxeram consigo costumes e hábitos de seus países de origem. Um povo determinado a encontrar saídas para as dificuldades que encontraram nessa região, pois tiveram que se adaptar com algumas regras e costumes locais. Acostumados a viver em cidades de grande, médio e pequenos portes e mais estruturadas, se depararam com a selva brasileira, tendo que tirar da terra e dos rios seus alimentos, e ainda se manter de pé e dispostos para o dia de trabalho (ADAMI; ROSA, 2004).

[...] nos primeiros anos da década de 1910, o município de Vidal Ramos era conhecido como Itajahy-Mirim – alguns documentos o citam como Alto Itajahy Mirim. Em 1916, a Lei nº 1.123, de 23 de setembro, a Vila Brusque foi elevada a categoria de cidade (ADAMI; ROSA, 2004, p. 118).

Dois dias de festas e solenidades marcaram a instalação do município de Vidal Ramos. Dia 16 de fevereiro de 1957, às 18 horas, chegou o governador de Santa Catarina, Jorge Lacerda, Acompanhado da sua comitiva. Domingo, dia 17, às 9 horas, foi celebrada a missa campal no templo evangélico, um culto religioso em comemoração à instalação do município. Acompanhado de sua comitiva, o governador Jorge Lacerda dirigiu-se à prefeitura de Vidal Ramos, onde sua excelência cortou a fita simbólica (ADAMI; ROSA, 2004, p. 126).

3.3 ASPECTOS SOCIAIS

De acordo com o IBGE (2010) a população total do município de Vidal Ramos é 6.282 habitantes, sendo 1.792 habitantes na área urbana e 4.490 de habitantes na área rural de acordo com a tabela 5.

Tabela 5 - População total, por gênero, rural/urbana e taxa de urbanização, Vidal Ramos (SC), 2010.

População	População (1991)	% do Total (1991)	População (2000)	% do Total (2000)	População (2010)	% do Total (2010)
População total	6.739	100,00	6.543	100,00	6.290	100,00
Homens	3.538	52,5	3.447	52,68	3.258	51,80
Mulheres	3.202	47,51	3.096	47,32	3.032	48,20
Urbana	1.417	21,03	1.497	22,88	1.792	28,49
Rural	5.322	78,97	5.046	77,12	4.498	71,51

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano, PNUD, 2013.

Segundo os dados do Atlas do Desenvolvimento Humano, PNUD (2010) o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) de Vidal Ramos registrou 0,700 em 2010, o que situa o município na faixa de Desenvolvimento Humano Alto (IDHM entre 0,700 e 0,799). Cabe ressaltar que no período de 2000 e 2010, Educação foi a dimensão que mais cresceu em termos absolutos registrando crescimento de 0,213, seguida pela dimensão Renda e por Longevidade. Vidal Ramos ocupa a 1.904^a posição em relação aos 5.565 municípios do Brasil em 2010.

No que diz respeito a esperança de vida ao nascer, Vidal Ramos apresentava em 2010 a esperança de vida ao nascer de 73,9 anos. A mortalidade infantil para crianças com menos de um ano no município reduziu 31%, passando de 23,8 por mil nascidos vivos em 2000 para 16,4 por mil nascidos vivos em 2010, conforme demonstra a tabela 6.

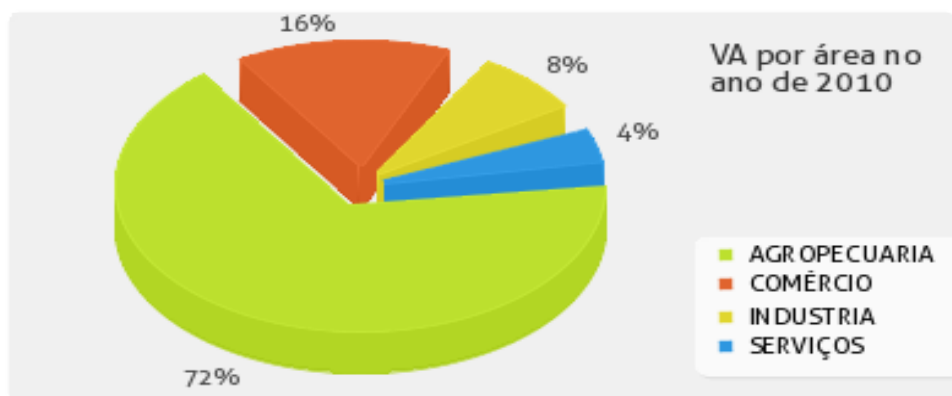
Tabela 6 - Longevidade e mortalidade, Vidal Ramos, 2010.

	1991	2000	2010
Esperança de vida ao nascer (em anos)	69,1	71,8	73,1
Mortalidade até 1 ano de idade (por mil nascidos vivos)	27,4	23,8	16,4

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano, PNUD (2010).

3.4 ECONOMIA

No município de Vidal Ramos, de acordo com a AMAVI (2013), a agricultura é o seguimento mais representativo em termos de valor adicionado, com destaque para as produções de fumo, cebola, milho e feijão (Gráfico 1)

Gráfico 1 - Valor Adicionado, Vidal Ramos, 2010.

Fonte: AMAVI, 2013.

A renda *per capita* média de Vidal Ramos cresceu 204,56% nas últimas duas décadas, saindo de R\$244,32 em 1991 para R\$414,25 em 2000 e R\$744,10 em 2010. “A extrema pobreza (medida pela proporção de pessoas com renda domiciliar per capita inferior a R\$ 70,00, em reais de agosto de 2010) passou de 14,04% em 1991 para 5,44% em 2000 e para 0,87% em 2010.” (ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO, PNUD, 2010). A desigualdade diminuiu, visto que o Índice de Gini passou de 0,44 em 1991 para 0,47 em 2000 e para 0,41 em 2010 conforme demonstra tabela 7, a seguir.

Tabela 7 - Renda, pobreza, desigualdade, Vidal Ramos, 1991, 2000 e 2010

	1991	2000	2010
Renda per capita (em R\$)	244,32	414,25	744,10
% de extremamente pobres	14,04	5,44	0,87
% de pobres	34,86	21,17	5,06
Índice de Gini	0,44	0,47	0,41

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano, PNUD (2010).

4 O PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA MONOCULTURA DO FUMO PARA PRODUÇÃO ORGÂNICA NO MUNICÍPIO DE VIDAL RAMOS

Neste capítulo serão apresentados os dados obtidos através da pesquisa de campo, onde foram entrevistadas quatro famílias que fizeram ou estão fazendo a transição para a produção orgânica no município de Vidal Ramos.

4.1 CASO I

Localizada na comunidade de Molungu, a propriedade da família I tem 22 hectares, sendo 1 hectare destinado a produção de orgânico, o restante da terra é destinado ao plantio de milho, aipim e plantio do fumo (que é realizado pelos filhos) uma parte da terra também abriga a mata nativa. Nesse hectare destinado à produção orgânica o proprietário cultiva uva, que posteriormente é transformada em suco e vinho.

Ilustração 1 - Uva produzida na propriedade.



Fonte: Acervo da autora, 2014.

Ao contrário dos outros membros da família o proprietário trocou o plantio do fumo porque decidiu cuidar da saúde e porque recebeu incentivo para mudar de atividade. Os filhos também ajudam o pai, mas continuam com o fumo porque a renda é maior.

Os produtos derivados da uva são vendidos em casa. Seus clientes são as pessoas do município de Vidal Ramos e pessoas de outras cidades também compram o vinho e procuram conhecer o trabalho desenvolvido na propriedade. O proprietário tem o apoio do Programa Acolhida na Colônia, Copervidal, Epagri, entre outros. No começo da produção, o proprietário sentia dificuldades em arrumar fertilizantes orgânicos e consertar as terras para o uso de orgânicos, pois estas estavam degradadas em função do cultivo do fumo. Na atualidade as dificuldades vivenciadas pela família são a falta mão-de-obra e relatam que sentem a necessidade de mais apoio técnico em que eles possam aprender novas formas de combater as pragas sem o uso de

agrotóxico. Outro ponto mencionado na entrevista foi a necessidade do preço dos produtos aumentar.

O proprietário não sabe dizer exatamente a renda que obtém com a produção de orgânico, como vai vendendo aos poucos e em casa, não tem essa conta feita. Em relação a perspectivas futuras quanto a produção de orgânicos, o agricultor acredita que com mais incentivo e informação, a população pode mudar seus hábitos de consumo, conseguindo viver bem e com mais saúde com a aquisição de produtos orgânicos.

4.2 CASO II

A propriedade da família II, localiza-se na comunidade de Riozinho e possui 8,7 hectares. Trabalham na propriedade o casal e seus dois filhos pequenos. Do total, 3 hectares são destinados a produção de orgânicos, mas, pretendem aumentar a área de produção. O restante são pastagens e mata nativa. Na propriedade são cultivadas verduras como: alface, vagem, pepino, beterraba, brócolis, couve-flor, repolho, todos orgânicos. Seus produtos são vendidos em duas verdureiras em Rio do Sul, uma em Aurora, são destinados também a um mercado em Vidal Ramos e um restaurante. O agricultor relata que poderia vender e produzir mais alimentos orgânicos. No entanto, falta mão-de-obra e o clima precisa estar favorável.

O que levou a família a mudar de atividade, além dos benefícios relacionados à saúde, foi que, a renda obtida com a produção de fumo não era suficiente para manter a propriedade. A renda obtida com a produção de fumo mal dava para o sustento da casa, o proprietário comentou que as empresas fumageiras sempre queriam comprar o fumo por um preço muito baixo, dessa forma não pode permanecer na atividade. A mudança de atividade para produção orgânica melhorou a situação da família, hoje o proprietário recebe cerca de R\$1.000,00 por semana (valor bruto da produção), ou seja, em sua opinião, melhorou muito. De acordo com o proprietário o início da atividade foi mais difícil: “- no início não encontrava venda e agora não estou dando conta de produzir para o tanto de gente que me procura”.

Quanto as perspectivas futuras para produção de orgânicos, o proprietário acredita que os orgânicos representam uma oportunidade para o homem no campo, pois falta alimento de qualidade para as famílias. No entanto, é sincero em relatar que atualmente ninguém mais quer trabalhar no campo, ou deixar de usar os agrotóxicos, pois, é bem mais fácil usar agrotóxicos do que capinar.

4.3 CASO III

A propriedade da família III localiza-se na comunidade de Molungu, e tem um total de 7,5 hectares, somente o casal trabalha na propriedade, sendo 0,5 hectares destinados

à produção de orgânicos e 3 hectares na produção de milho, feijão, batatas, etc., o restante da área é coberta por eucaliptos e mata nativa. Nos 0,5 hectares de orgânico, é cultivado: pepino, cenoura, couve, abobrinha, etc, além da cana-de-açúcar e mudas de flores.

Ilustração 2 - Mudas de flores produzidas na propriedade.



Fonte: Acervo da autora, 2014.

O que levou a família a mudar de produção foi principalmente a qualidade de vida, qualidade dos alimentos e melhoria na saúde dos proprietários, dos consumidores e do meio ambiente. A família tem possui clientes fixos, sempre compram seus produtos. O proprietário relata que gostaria de vender nos mercados também, mas não consegue atender a demanda, pois, é somente o casal que trabalha na propriedade.

Ilustração 3 - Engenho na propriedade.



Fonte: Acervo da autora, 2014.

A renda obtida com a produção de fumo era baixa, então sempre trabalhavam com outros produtos seus produtos, plantavam o quanto menos possível do fumo para diminuir cada ano mais até que zeraram a produção de fumo e dispensaram os agrotóxicos. Hoje a renda média por mês é de R\$ 1.800,00.

As desvantagens de se plantar o fumo estão ligadas a condição de saúde e ao fato de não fornecer um produto de qualidade para os consumidores. Já com a produção de orgânicos, a saúde fica preservada, os consumidores agradecem a qualidade do produto fornecido, e o meio ambiente agradece também.

O proprietário acredita que o orgânico seja uma oportunidade de fixação do homem no campo, pois precisamos de alimentos de qualidade, e o fumo não fornece isso. Para ele os jovens que escolhem ficar no campo e plantar fumo estão se prejudicando com os agrotóxicos. Hoje a maior dificuldade em relação ao cultivo de orgânicos é a mão-de-obra, a ideia de que capinar é melhor que agrotóxicos não está clara na mente da população.

O poder público apoia o grupo Acolhida na Colônia, da qual a propriedade faz parte. Ambas as instituições trazem profissionais para apresentar palestras de aperfeiçoamento na produção, também ajudam no fornecimento de fertilizantes naturais, produzidos a partir do lixo orgânico da cidade pelo modelo de compostagem e fornecido para a propriedade.

Diz o agricultor que:

- Existe o grupo dos produtores de uva orgânica, e todos fazem parte da COPAVIDAL que é uma cooperativa de vendas de seus produtos, e estamos montando um projeto que já fomos até chamados no Banco do Brasil pelo gerente para abrimos a fábrica de sucos, começando com a uva, mas já tenho plantado mais frutas para fazermos outros sucos, e como o gerente falou quando estiver instalada a fábrica, mais pessoas vão se interessar em investir nas frutas, pois a população tem medo de sair do fumo, a cooperativa foi criada também pois mais tarde precisamos para fazermos as embalagens e rótulos dos sucos. Além de vender para os comércios, o objetivo também é as escolas.

A maior dificuldade encontrada pela família III quando se mudaram para este terreno no Molungu para produzir orgânicos foi a preparação do solo (0,5 hectares), uma vez que, os vizinhos ainda usam o agrotóxico que acaba prejudicando sua produção. As dificuldades atuais estão ligadas ao fato de não conseguir produzir para todos que demandam os produtos, juntamente com a instabilidade climática e a falta de mão-de-obra.

4.4 CASO IV

Trabalhadores da comunidade de Rio dos Couros (Corticeira), a família IV vive na propriedade há 23 anos, e com a mudança de produção estão adorando o que fazem. Juntamente com seus dois filhos vivem da produção de orgânicos, em uma área de 5,3 hectares, onde 3

hectares são orgânicos, 2 hectares em transição para orgânico e 0,3 hectares em pasto, o restante da área possui ata nativa e eucalipto.

São muitas verduras e frutas que a família cultiva: repolho verde e roxo, brócolis, alface, couve-flor, laranja, caqui, banana, couve chinesa, beterraba, rabanete, abobrinha, tomate, pimentão, berinjela, cenoura, salsinha, feijão, vagem, rúcula, batata doce, aipim, morango, chuchu, etc. Com todos esses produtos o agricultor vende para o comércio de Vidal Ramos 70 sacolas fixas, para as escolas, restaurantes, e clientes individuais, e tem vontade, mas não tem mão-de-obra para poder produzir e vender para outros municípios vizinhos. Os agricultores fazem parte do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos), do PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar), é desses programas que a família recebe seu maior lucro.

Ilustração 4 - Verduras produzidas pela família.



Fonte: Acervo da autora, 2014.

A família mudou de atividade por questões de saúde devido ao perigo que os agrotóxicos representam e a baixa rentabilidade do fumo, o agricultor comenta em entrevista concedida que “se matavam em trabalhar e não sobrava nada”. A média anual da renda do fumo era de 40 mil, já a renda da produção de orgânicos está crescendo todo ano, em 2013 foram 110 mil.

Além da renda os agricultores percebem mais vantagens com essa transição de cultivos na agricultura, a saúde, a preservação ambiental, a qualidade dos alimentos, o trabalho, como diz a Agricultora em entrevista concedida: “- pode vir trabalhar uma criança aqui comigo que não tem problema em se intoxicar, já no fumo é um perigo, além que na produção de orgânicos o dinheiro vem toda semana e não uma vez por ano”. A agricultora acredita que os jovens podem continuar neste ramo de produção, mas devem mudar sua mentalidade, pois não precisa enriquecer de uma hora para outra, quem tem seu terreno pago, sua casa, tem muitas chances de se desenvolver na agricultura, pois, existe procura pelos orgânicos. Relata ainda que precisa de mais gente produzindo, dois municípios vizinhos poderiam desenvolver

as atividades (produção de orgânicos também), criar associações com algumas famílias que ainda plantam o fumo para irem começando a plantar os orgânicos e atenderem os municípios e ir convertendo aos poucos o terreno. A família IV começou aos poucos, arrumando a terra prejudica com os agrotóxicos, foram 3 anos de transição para a terra voltar a produzir bem, ficar viva de novo.

Ilustração 5 - Verduras produzidas pela família.



Fonte: Acervo da autora, 2014.

O poder público também ajuda a família, através dos programas do governo federal pela prefeitura, secretaria da educação, secretaria da agricultura, assistência social, EPAGRI, vários profissionais. Esses são envolvidos com os alimentos fornecidos as escolas na comunidade da Corticeira. Além do poder público tem a Copervidal, o grupo Acolhida na Colônia, e o grupo de mulheres da Corticeira que apoia muito.

4.5 COMPARATIVO GERAL EM RELAÇÃO À TRANSIÇÃO DE CULTURAS

O quadro a seguir é um comparativo das respostas obtidas através das entrevistas aos agricultores em suas respectivas propriedades.

Quadro 2 - Comparativo de respostas entre as propriedades.

Item	Descrição	Família 1	Família 2	Família 3	Família 4
1	Área da propriedade em Hectares	5,3	7,5	8,7	22,0

2	Área da propriedades utilizada para produção orgânico (ha)	3,0	0,5	3,0	1,0
3	Quem trabalha na propriedade?	Família	Família	Família	Família
4	Quais as fontes de renda da propriedade?	Orgânicos e programas do governo	Orgânicos, cana-de-açúcar e mudas de flores	Orgânicos	Orgânico (UVA)
5	O que levou a família a mudar de atividade?	Saúde e renda	Qualidade de vida e melhor produto para os consumidores	Renda	Saúde e nova oportunidade
6	Qual a média da renda obtida com os orgânicos?	110 mil/ano, com os programas incluídos	1.800/mês	4.000 bruto/mês	-
7	Qual era a média da renda obtida com o fumo?	40 mil	1.800 diversificando com outros	-	106.000, dividido pela família

Fonte: Elaboração própria com base nas entrevistas realizadas.

Como podemos observar no Quadro 2, e nos itens 1 (quantidade de hectare) e 2 (hectare em produção de orgânico) todos os agricultores entrevistados utilizam somente uma parte para produção de orgânicos, sendo a família 1 e 3as que utilizam a maior área para o cultivo destes. Cabe destacar que a família 1 está em fase de transição de solo em mais 2 hectares da propriedade, porém precisam de mais mão-de-obra. A família 2 e 4 já utiliza menos terra pois é somente o casal que trabalha na propriedade.

No item 4 (quais as fontes de renda) podemos ver que a renda das famílias advém da produção de orgânicos, a cana-de-açúcar e as mudas de flores. No item 5 (o que levou a família a mudar de atividade), os motivos que levaram as famílias a mudarem de atividade, foram praticamente os mesmos motivos, a qualidade de vida, saúde, renda, preservação ambiental e preocupação com o meio ambiente natural.

Como podemos ver e comparar nos itens 6 (qual a média da renda obtida com os orgânicos) e 7 (qual era a média da renda obtida com o fumo), a renda obtida com a produção de orgânicos é igual ou superior a renda obtida com orgânicos e não somente a renda melhorou mas também a atividade é menos prejudicial ao corpo humano. Todas as famílias visualizaram vantagens na produção de orgânicos.

Quadro 3 - Comparativo de respostas entre as propriedades.

Item	Descrição	Família 1	Família 2	Família 3	Família 4
8	Quais as vantagens da produção de orgânica	Saúde, renda, trabalho, preservação ambiental, qualidade dos alimentos	Saúde, renda, trabalho, preservação ambiental, qualidade dos alimentos	Saúde, renda, trabalho, preservação ambiental, qualidade dos alimentos	Saúde, renda, trabalho, preservação ambiental, qualidade dos alimentos
9	Para quem se destina a produção?	Mercados, escolas, particulares, restaurantes.	Particulares	Verdureiro, mercado	Quem vem comprar em casa
10	Os orgânicos representam uma oportunidade de fixação do homem no campo?	Sim	Sim	Sim	Falta incentivo
11	Existem representantes do poder público envolvidos no processo de transição das culturas?	Sim	Sim	Não	Sim
12	Existem associações de agricultores envolvidos neste processo?	Sim	Sim	Não	Sim
13	Quais as dificuldades encontradas no início da produção de orgânicos?	Terra	Terra	Venda	Terra
14	Quais dificuldades vivenciadas na atualidade?	Mão-de-obra	Mão-de-obra	Mão-de-obra	Mão-de-obra, descobrir novas formas de combater as pragas com orgânicos

Fonte: Elaborado pela autora com base nas entrevistas.

Como podemos observar todas as famílias no item 9 (para quem se destina a produção) destinam seus produtos para diferentes locais. A família 1 além de seu sustento, vende para mercados, escolas, restaurantes, etc, a família 2 só particulares, a família 3 apresenta seus produtos orgânicos para verdureiros e fornece a cidades vizinhas, e a família 4 vende o vinho e o suco em sua propriedade.

No item 10 (os orgânicos representam uma fixação do homem no campo), no que diz respeito a permanência das pessoas no campo, o proprietário 2, “- está difícil de manter um jovem hoje na agricultura, ainda mais nos orgânicos pois utiliza mais mão-de-obra, mas todas as famílias acham sim que os orgânicos representam uma fixação do homem no campo, pois tem muita procura.”

No item 11 (existem representantes do poder público envolvidos neste processo) e 12 (existem associações de agricultores envolvidos neste processo), como podemos observar, somente a família 3 diz que o poder público não está envolvido, pois as outras 3 famílias fazem parte do Programa Acolhida na Colônia ou de outros programas do governo, principalmente envolvidos com o projeto de construção da fábrica de sucos.

Observando o item 13 (quais as dificuldades encontradas no início da produção de

orgânicos) a maior dificuldade das famílias foi e é fazer a terra voltar a viver, limpá-la para a produção sem agrotóxicos. Por fim, o item 14 (quais dificuldades vivenciadas na atualidade), a mão-de-obra é a dificuldade mais vivenciada hoje, tem para quem vender, só não tem pessoas para trabalhar, mas com o trabalhos que estas famílias fazem, mais famílias vão se conscientizar que os orgânicos são o melhor para a saúde de todos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A agricultura orgânica tem se mostrado uma importante alternativa de fortalecimento da agricultura familiar. A atividade proporciona melhor qualidade de vida ao agricultor (se comparada com o cultivo do fumo), mais preservação do meio ambiente, mais qualidade dos alimentos, pois troca os fertilizantes químicos, agrotóxicos, reguladores de crescimento e aditivos por adubação verde, compostagem, controle biológico de pragas e doenças.

Tendo em vista a importância dos orgânicos na atualidade, seja como fonte de renda e emprego na agricultura familiar o presente trabalho propôs-se a investigar como se deu o processo de transição da monocultura do fumo para o cultivo de orgânicos na agricultura familiar do município de Vidal Ramos – SC. De acordo com a pesquisa feita os motivos que levaram as famílias a mudar de atividade, foram prioritariamente questões ligadas à saúde dos trabalhadores rurais, aferição de renda e preservação do meio ambiente.

Como podemos observar nos relatos das famílias, nem todas receberam o mesmo estímulo para trocar de atividade, para algumas famílias, o incentivo veio de programas de reeducação e aprendizado oferecido pela prefeitura e EPAGRI, e para outras famílias foi o incentivo próprio, vontade de mudar, de querer melhorar de vida, melhorar a terra para continuar produzindo, ofertar aos consumidores produtos saudáveis.

Com o estudo realizado, pode-se perceber que ao longo dessa trajetória das famílias, dificuldades apareceram e aparecem até hoje, são elas a necessidade de recuperar a qualidade das terras, utilizar métodos naturais para controle de pragas, falta de mão-de-obra, etc, mas nada disso impede que os agricultores façam o melhor.

O fumo ainda é a principal fonte de renda do município, mas o objetivo é demonstrar que existem outros meios de renda, mais sustentáveis, evitando a agressão ao meio ambiente, ao solo, aos alimentos e ao ser humano. Este estudo é incipiente no assunto, portanto, cabem pesquisas mais aprofundadas sobre o mesmo, para compreender melhor a dinâmica do processo de transição e auxiliar em possíveis políticas públicas que venham a ser desenvolvidas no município para fortalecer a agricultura familiar.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. Agricultura familiar e uso do solo. **São Paulo em Perspectiva**, abr./jun., vol. 11, n. 2, 1997, p. 73-78.

ADAMI, L. S.; ROSA, T. **Paisagens da memória**. Itajaí. ST editores 2004. 256 p. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home>. Acesso em: 28 set. 2013.

AFUBRA. Associação dos Fumicultores do Brasil. **Dados estatísticos**. Disponível em: <http://www.afubra.com.br>. Acesso em: 20 nov. 2013.

AMAVI. **Contextualização de Vidal Ramos**. 2013. Disponível em: <http://www.amavi.org.br/perfil&municipio=421920>. Acesso em: 11 out. 2013.

ASSOCIAÇÃO DE AGRICULTURA ORGÂNICA. **Agricultura Orgânica**: definição. Disponível em: <http://aao.org.br/aao/agricultura-organica.php>. Acesso em: 20 mar. 2013.

ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO, PNUD. Índice de Desenvolvimento Humano. 2010. Disponível em: http://atlasbrasil.org.br/2013/perfil/vidal-ramos_sc. Acesso em: 11 out. 2013.

BOFF, Leonardo. **Sustentabilidade**: o que é e o que não é. Ed Vozes, 2012.

BRASIL. Ministério da Agricultura. **Relação de áreas, produtos e unidades controladas no Brasil**. Disponível em: [http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Not%C3%ADcias/mapa-organico3%20\(2\).jpg](http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Not%C3%ADcias/mapa-organico3%20(2).jpg). Acesso em: 14 nov. 2013.

_____. LEI Nº 11.326, DE 24 DE JULHO DE 2006 da Presidência da República. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm. Acesso em: 25 de Set. 2013.

_____. LEI Nº 8.629, DE 25 DE FEVEREIRO DE 1993 da Presidência da República. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18629.htm. Acesso em: 25 de Set. 2013.

_____. Ministério da Agricultura. **Agricultura Orgânica**: definição. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/desenvolvimento-sustentavel/organicos/o-que-e-agricultura-organica>. Acesso em: 20 mar. 2014.

CMMAD. Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento. **Nosso futuro comum**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1988.

EPAGRI/CEPA. **Síntese Anual da Agricultura de Santa Catarina 2010-2011**. Florianópolis: Epagri/Cepa, 2011.

FAO/INCRA. Perfil da agricultura familiar no Brasil: dossiê estatístico. 1996. Brasília. In: GUANZIROLI, C.; CARDIM, S. (coord.). **O novo retrato da agricultura familiar**: o Brasil Redescoberto. 2000. Brasília, Convênio FAO/Incra, INCRA.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Características populacionais de Vidal Ramos**. 2010. Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=421920>. Acesso em: 31 ago. 2013.

LIMA, F. Sergio. Introdução ao conceito de sustentabilidade. Aplicabilidade e limites. **Cadernos da Escola de Negócios**, v. 4, n. 4, jan./dez., 2006. Disponível em: <http://apps.unibrasil.com.br/revista/index.php/negociosonline/article/viewFile/37/30>. Acesso em: 31 ago. 2013

OLTRAMARI, Ana Carla; ZOLDAN, Paulo; ALTMANN, Rubens. **Agricultura orgânica em Santa Catarina**. Florianópolis: Instituto CEPA/SC, 2002. 55 p.

PREFEITURA DE VIDAL RAMOS. **História do município**. Disponível em: <http://www.prefeituravidalramos.com.br/home/index.php?>. Acesso em: 31 ago. 2013

SACHS, Ignacy. **Estratégias de transição para o século XXI**: desenvolvimento e meio ambiente. São Paulo: Nobel, 1993.

SANDRONI, Paulo. **Dicionário de Economia**. 1996. Disponível em: <https://introducaoaeconomia.files.wordpress.com/2010/03/dicionario-de-economia-sandroni.pdf>. Acesso em: 31 ago. 2013

SEBRAE. **Agricultura orgânica**: um pouco de história, por Eduardo Ehlers. Disponível em: http://gestaoportal.sebrae.com.br/setor/horticultura/agricultura-organica/o-que-e/120-2-agricultura-organica-um-pouco-de-historia/BIA_1202. Acesso em: 15 dez. 2013.

SENADO. **Agricultura Familiar**: módulos fiscais. Disponível em: http://www.senado.gov.br/noticias/agencia/infos/info_agricultura-familiar/agricultura_familiar.html. Acesso em: 31 ago. 2013.

SINDIFUMO. **Origem do Fumo**. Disponível em: <http://www.sindifumo.org.br/biblioteca/historia/index.php>. Acesso em: 22 jun. 2011.

PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO NAS EMPRESAS FAMILIARES POR MEIO DE *HOLDING*

Dandara Cani Martins¹

Alexandre Matos Pereira²

Jeancarlo Visentainer³

RESUMO

O presente estudo aborda a temática de uma sociedade controladora denominada *holding*, como instrumento de auxílio no processo sucessório nas empresas familiares, pautadas pelos seus aspectos societários e tributários dentro da legislação vigente. Busca-se, ainda, explanar os proveitos na implantação de uma *holding* nos negócios familiares, evidenciando uma melhor estruturação organizacional com a centralização da direção em apenas uma sociedade, com o intuito de controlar e administrar as empresas do grupo familiar. A pesquisa descreve a importância do planejamento sucessório para a proteção do patrimônio auferido mediante herança, demonstrando a necessidade de preparar os sucessores para assumirem seus respectivos cargos, satisfazendo a gestão dos negócios. Sendo uma pesquisa bibliográfica e descritiva tem a finalidade de ratificar os procedimentos da constituição da *holding* e suas implicações, identificando estratégias que facilitam em parte o processo de inventário, reduzindo a incidência tributária na transmissão dos bens para os herdeiros.

Palavras-chave: Empresa familiar. Planejamento. Processo Sucessório e *Holding*.

ABSTRACT

This study broaches the issue of holding companies, as an instrument to help in the succession process in family businesses, guided by its corporate and tax aspects within the current legislation. Moreover, it also tries to explain the advantages of the implementation of a holding in family business, showing a better organization structure by centralizing the direction in only one company in order to control and manage the business of the family group. The research describes the importance of succession planning for the protection of assets earned by heritage, demonstrating the need to prepare successors to assume their respective positions, satisfying the business management. As a bibliographic and descriptive research, it aims to ratify the procedures of the holding constitution and its implications, identifying strategies that facilitate the inventory process, reducing the tax impact on the transfer of belongings to heritors.

Keywords: Family business. Planning. Succession Process and Holding.

1 INTRODUÇÃO

A expressão *holding* tem suas raízes da língua inglesa, derivada do verbo *to hold*, que significa segurar, manter, controlar e guardar. Esse tipo de sociedade tem diversos objetivos e finalidades, portanto uma ideia simples do seu conceito é: uma sociedade que participa do capital de outras sociedades em níveis suficientes para controlá-las.

A pesquisa demonstra a importância do planejamento sucessório nos seus aspectos tributários, societários, visando à proteção patrimonial e a longevidade dos negócios familiares. Tem como finalidade evidenciar as implicações da constituição de uma *holding*

¹ Egressa do curso de Ciências Contábeis da UNIDAVI. e-mail: dandaramarcani@hotmail.com

² Professor do curso de Ciências Contábeis da UNIDAVI. e-mail: alexandre@unidavi.edu.br

³ Professor do curso de Ciências Contábeis da UNIDAVI. e-mail: jv@unidavi.edu.br

para a continuidade da administração nas empresas familiares, possibilitando redução na carga tributária e, principalmente, facilitando em parte o processo de inventário.

As empresas familiares costumam passar por várias gerações de forma hereditária, sendo o seu êxito diretamente relacionado ao preparo dos seus sucessores e na solidificação e ampliação do patrimônio auferido. O patriarca da família deve preparar seus herdeiros para tomar decisões que possibilitem a continuidade do patrimônio familiar e empresarial. O profissional que detém um grande patrimônio, deve também considerar os desafios contemporâneos decorrentes da globalização, para um planejamento eficaz, identificando os pontos fortes e as fraquezas de diferentes composições familiares, empresariais e sucessórias.

O objetivo geral desta pesquisa é apresentar a *holding* como uma ferramenta no planejamento do processo sucessório nas empresas familiares, aplicando a teoria estudada, juntamente com todo conhecimento proveniente de cursos a respeito do assunto. Assim, proporcionando aos empreendedores de negócios familiares a possibilidade da utilização desse instrumento, estruturando-o em conceitos concretos.

2 REVISÃO DA LITERATURA

A sucessão é uma importante etapa em todas as empresas, inclusive nas empresas familiares sólidas, onde a escolha do sucessor e as estratégias a serem utilizadas nesse processo merecem um grande estudo. Assim, faz-se necessário o conhecimento de conceitos importantes dela e de sua abrangência. No desenvolvimento deste capítulo, serão apresentadas as principais considerações teóricas referentes à sucessão, com enfoque nas empresas familiares.

2.1 EMPRESAS FAMILIARES

Empresa familiar para Frugis (2007, p. 25) “É um negócio identificado com uma família pelo menos durante duas gerações, cujo controle acionário continua a ser exercido por ela através dos sucessores de seu fundador – e com influência, tanto na política da empresa quanto nos interesses familiares”.

Oliveira (2006, p. 3) expressa à seguinte opinião a respeito das empresas familiares:

Empresa familiar caracteriza-se pela sucessão do poder decisório de maneira hereditária a partir de uma ou mais famílias. O início desse tipo de empresa está ligado a fundadores pertencentes a uma ou mais famílias e apresenta forte interação e até, em muitos casos, inconveniente superposição entre as políticas e os valores empresariais e as políticas e os valores familiares.

A empresa familiar nasce quando o fundador deposita seu cargo e sua responsabilidade nas mãos de um agente terceiro que no qual, é membro da mesma família.

As empresas familiares do Brasil e do mundo tem grande importância na economia mundial, isso ocorre devido à participação expressiva desse tipo de sociedade no meio das demais empresas regulamentadas. Oliveira (1999) ressaltou que um terço das quinhentas maiores empresas do mundo nos anos 90, eram familiares. Já Lodi (1986) afirma que nos Estados Unidos as empresas familiares representavam já nos anos 80, em torno de 20% das quinhentas maiores empresas americanas como, por exemplo, *Ford, Cargill, e Firestone*. Lodi também alega que na Europa as maiorias das empresas estão sobre domínio familiar, e traz alguns exemplos das empresas que têm grande reconhecimento no mercado, como, *Olivetti, Rothschild e Michelin*.

Conforme Oliveira (1999) diversas empresas familiares brasileiras se destacaram por completar mais de 90 anos de existência no mercado, tais como as *Casas Pernambucanas, Cervejaria Brahma e Antártica, a Caloi, a Alpargatas e as indústrias têxteis Buetter, Pereira Guimarães e Lepper, entre outras*. Segundo dados do SEBRAE, o Brasil tem entre 6 a 8 milhões de empresas, sendo que 90% delas são empresas familiares.

Portanto, as empresas familiares tem um ciclo de vida menor que o restante das outras empresas. De acordo com Oliveira (1999) é importante destacar que a vida média das empresas familiares americanas é de 24 anos, sendo que a longevidade das demais empresas gira em torno de 45 anos. No Brasil não é diferente, pois Oliveira também afirma que as empresas não familiares brasileiras têm uma vida média de 12 anos, já as empresas familiares é de 9 anos.

Segundo estatísticas do SEBRAE⁴, 70% das empresas familiares encerram suas atividades antes da morte do seu fundador, e que apenas 30% das empresas familiares passam o comando para segunda geração e, apenas 5% sobrevivem até a terceira geração hereditária.

Oliveira (1999) afirma que as empresas familiares correspondem a mais de 4/5 da quantidade de empresas privadas brasileiras, sendo assim respondem por mais de 3/5 da receita e 2/3 dos empregos quando se considera o total de empresas no Brasil. Por outro lado, 1/5 das empresas familiares tem apresentado conflitos na hora da sucessão.

Com as estatísticas demonstradas acima, percebe-se que as empresas familiares têm maior dificuldade na sucessão da segunda geração para a terceira, onde o índice que era de 30% que sobrevivem até a segunda geração, cai para 17% quando se analisa a sobrevivência para a terceira geração. Por isso, justifica-se a importância de ter um planejamento sucessório de curto médio e longo prazo nas empresas, e que os possíveis sucessores, a empresa e inclusive o fundador estejam preparados para enfrentar os conflitos de uma sucessão.

⁴ Dados ancorados em site. Disponível em: < <http://www.sebrae-sc.com.br/newart/default.asp?materia=10410>>. Acessado em: 02 de abril de 2015.

2.2 SUCESSÃO

De acordo com os ensinamentos de Leone (2005) a sucessão tem seu início com o falecimento do titular de certo bem, no qual, o patrimônio do *cujus* muda de nome, passando a chamar-se herança.

Oliveira (1999) comenta que o empresário deve-se lembrar de que as pessoas não são para sempre, porém as empresas podem ser, e que a única certeza de vida é que a morte chegará. Com isso, deve-se planejar muito bem o processo de distribuição da herança, inclusive repartições inerentes a empresas, ou seja, quotas, ações e gestão.

Segundo Bernhoeft e Gallo (2003, p. 14) “A sucessão não é algo que se encaminha apenas em função do controle acionário. Exige preparo e muito esforço, além de compreensão, tanto da primeira como da segunda geração”.

Percebe-se que a sucessão é uma fase em que todas as pessoas que detêm certo patrimônio irão passar. Além do mais, a sucessão é uma etapa que pode haver vários conflitos entre os familiares e os sucessores, principalmente quando houver empresas no patrimônio do *cujus*.

2.2.1 Sucessão nas empresas familiares

Conforme Oliveira (2006, p.11) “O processo sucessório representa um dos momentos mais importantes para que se otimize a continuidade da empresa familiar. Se esse momento não apresentar os resultados esperados, a efetividade da empresa familiar pode estar bastante comprometida”.

Lodi (1987) expressa que o pior dos conflitos que infestam as empresas familiares é na hora da sucessão, onde o resultado é quase sempre oriundo dos problemas estruturais da família, sendo que a sucessão é avaliada pela maneira como os fundadores constituíram e educaram os princípios da família, preparando-a para o poder e a riqueza.

Nota-se que esse processo é de muitíssima importância para empresa, pois não é uma fase simples e fácil. Para ocorrer uma sucessão eficaz e de perfeita harmonia a empresa juntamente com a família deve estar muito preparada.

Costa (2006) comenta que o planejamento da sucessão deve ser isento de emoções, pois o foco deve ser a continuidade da empresa, que pode ser confiado a um membro da família ou a um profissional externo. Sendo que o grau de parentesco não deve prevalecer nessa hora, e sim a preparação profissional e a capacidade de administrativa.

Segundo Oliveira (2005, p.11), “A sucessão familiar é a que tem recebido maior ênfase nas empresas familiares, mas deve-se considerar a sucessão profissional como em significativa evolução nas referidas empresas”.

Sendo assim a sucessão das empresas familiares pode ser identificada por dois tipos

de processos: a sucessão familiar e a sucessão profissional. Onde, Segundo Leone (2005) a sucessão familiar ocorre quando uma geração abre caminho, para que uma nova geração assuma o comando dos negócios, e a sucessão profissional é aquela onde executivos contratados passam a ocupar cargos de confiança na empresa familiar, e os representantes da família ficam em um Conselho, que pode ou não atuar como um Conselho de Administração.

Não é fácil citar qual dos processos de sucessão é o mais vantajoso, um bom planejamento e estudo sobre a realidade de cada empresa é necessário nessa etapa, onde a continuidade e a estabilidade da empresa devem ser o principal objetivo do processo.

2.2.2 Constituição de sociedades na sucessão

Segundo Oliveira (1999), a constituição de uma ou mais empresas para conduzir os negócios familiares pode ser uma ferramenta interessante para facilitar o processo sucessório nas empresas familiares, pois tem como finalidade manter ações/qutoas das sociedades, e atuar como uma administração corporativa.

Barros (2013) também enfatiza que a criação de uma empresa pode auxiliar a estruturação empresarial para uma sucessão mais tranquila, transformando as várias empresas de uma família em um só grupo econômico, o que implicará um melhor controle e planejamento empresarial no processo sucessório.

Essa estratégia para Teixeira (2007) apresenta uma grande facilidade em relação a sucessão empresarial familiar, uma vez que a sociedade pode proteger o patrimônio da família e aperfeiçoar a continuidade da administração dos negócios familiares. Esse tipo de instrumento usado no processo sucessório, também tem como objetivo antecipar a distribuição do patrimônio, onde o fundador dos negócios pode colocar os possíveis sucessores como sócios da empresa controladora.

Nota-se que a constituição de empresas com o intuito de auxiliar a sucessão das empresas familiares, pode trazer resultados positivos no processo sucessório se planejado corretamente. O não comprometimento das atividades operacionais da empresa familiar é uma vantagem, pois a sucessão da administração ocorrerá apenas na empresa controladora, protegendo os negócios de possíveis conflitos familiares.

2.3 HOLDING

De acordo com Oliveira (1995, p. 19) “Uma *holding* pode ser definida, em linguagem simples, como uma empresa cuja finalidade básica é manter ações de outras empresas”.

Lodi e Lodi (1991) afirmam que o conceito moderno de *holding* é uma atitude empresarial voltada para dentro, onde seu interesse é a produtividade de suas empresas

controladas e não o produto que elas oferecem. Por outro lado, as controladas devem ter visão para fora, pois são operadoras com objetivo de lucratividade, ao contrário da *holding* que atende todo o grupo empresarial com o intuito de administrar. A *holding* deve conhecer profundamente a vocação e as possibilidades de suas controladas, e se caracteriza por ser uma solução para a pessoa física e uma alternativa para a pessoa jurídica. Ou seja, é um elo que liga o empresário ao seu grupo.

A Lei nº 6.404/76 traz em seu artigo 2º § 3º um fundamento legal sobre as empresas *Holding*: “A companhia pode ter por objeto participar de outras sociedades; ainda que não prevista no estatuto, a participação é facultada como meio de realizar o objeto social, ou para beneficiar-se de incentivos fiscais”. Entretanto, Barros (2013) também explana que não existe impedimento para que uma sociedade *holding* seja criada sob as normas das sociedades limitadas ou qualquer outra permitida pelo direito brasileiro, visto que esse tipo de empresa consiste mais em um objetivo de sociedade, do que um tipo societário específico.

Teixeira (2007) comenta que a expressão *holding* significa segurar, manter, controlar e guardar no inglês. Essa modalidade de empresa não apresenta a existência de um tipo de sociedade especificamente considerado na legislação, apenas identifica a sociedade que tem por objeto participar de outras sociedades, isto é, aquela que participa do capital de outras sociedades em níveis suficientes para controlá-las.

Lodi e Lodi (1991) destacam algumas características fundamentais de uma empresa considerada *holding*, são elas:

- a. A *Holding* tem o objetivo de manter ações de outras empresas, permitindo assim o domínio de grupos empresariais e a concentração destes controles, evitando a pulverização acionária do grupo em consequência de sucessivas alienações.
- b. A *holding* pode ter o controle sobre as suas controladas, porém isso não significa ter a totalidade das ações ou quotas, mas sim ter uma quantia suficiente para influenciar diretamente nas tomadas de decisões.
- c. A *Holding* pode ter o caráter de internacionalidade, isto é, manter ações de companhias que não estejam necessariamente no mesmo país, permitindo assim, atuar como controladora de exportação, importação e investimentos.
- d. A *Holding* tem grande mobilidade, pois quase a totalidade de seus ativos (ações e títulos de posse) cabe numa valise. Ela pode se estabelecer em qualquer lugar a qualquer hora.
- e. A *Holding* não necessita operar comercialmente e não deve operar industrialmente.
- f. A *holding* tem a finalidade de manter ações de outras empresas. Outros objetivos são somente meio e não o fim.

Assim, as empresas consideradas *holdings* têm como conceito primordial o controle de outras sociedades, centralizando a administração e as tomadas de decisões relacionadas aos sócios em uma única empresa. A *holding* é uma ligação direta entre os sócios e os negócios operacionais, facilitando a coordenação, o planejamento, a direção e o controle do grupo empresarial. Esse tipo de empresa pode também exercer algum outro tipo de atividade, como,

prestações de serviços e/ou atividades comerciais.

Oliveira (2006) destaca algumas vantagens que o executivo pode obter com a criação de empresa *holding*, quadro 1.

Quadro 1 – Vantagens e desvantagens da criação de *holdings*.

	Vantagens	Desvantagens
Aspectos financeiros	pode-se obter maior controle acionário com recursos reduzidos; custos menores e melhor administração; isolamento das dívidas das afiliadas; concentração do controlador na <i>holding</i> .	situações que o executivo não pode usar prejuízos fiscais; ter maior carga tributária, se não houver um planejamento fiscal eficaz; ter tributação de ganho de capital na venda de participações; ter maiores despesas nas funções centralizadoras; e ter imediata compensação de lucros e perdas das investidas pela equivalência patrimonial;
Aspectos administrativos	flexibilidade e agilidade na movimentação de recursos dentro do grupo; enxugamento das estruturas ociosas das empresas afiliadas; centralização dos principais trabalhos; maior poder de negociação; centralização das decisões importantes; e descentralização de tarefas de execução.	elevado grau de piramidização da estrutura organizacional, o que eleva o risco inerente ao processo decisório.
Aspectos legais	melhor tratamento de exigências inerentes ao setor de atuação; e melhor tratamento de exigências regionais.	a <i>holding</i> pode ter dificuldades nas particularidades dos setores das empresas do grupo, bem como as questões da região de cada empresa.
Aspectos societários	confinamento dos assuntos familiares e societários dentro da empresa <i>holding</i> , bem como maior facilidade na transmissão de heranças.	pode ter dificuldade em consolidar os aspectos familiares com os aspectos racionais da empresa, assim gerando uma realidade desagradável.

Fonte: adaptado de OLIVEIRA (2006).

2.4 TIPOS DE HOLDING

Lodi (1991) classifica diversos tipos de *holding* que foram agrupadas conforme suas compatibilidades, sob o ponto de vista do plano estrutural de interação com o patrimônio e/ou atividades de outras empresas. No plano estrutural, podem-se classificar os tipos de *holding* como: *holding* pura, *holding* mista, *holding* de participação, *holding* de controle, *holding* principal, *holding* administrativa, *holding* setorial, *holding* piloto, *holding* familiar, *holding* patrimonial, *holding* derivada, *holding* cindida, *holding* incorporada, *holding* fusionada, *holding* isolada, *holding* cadeia, *holding* estrela, *holding* pirâmide, *holding* aberta, *holding* fechada, *holding* nacional, e *holding* internacional.

Para Mamede e Mamede (2013) a constituição de uma *holding* pode realizar-se dentro de diversos contextos para atender a objetivos variados, por isso, justifica-se os inúmeros tipos de *holding* existentes. Contudo, os três tipos de *holding* mais usadas e conhecidas são *Holding Pura*, *Holding Mista* e *Holding familiar*.

2.4.1 Holding Pura

Lodi (1991) comenta que esse tipo de *holding* é indicada para uma sucessão ou ausência de sócios, é uma *holding* de controle puro, sua atividade é participação acionária. Já Mamede e Mamede (2013) trazem como sendo uma sociedade constituída com o objetivo exclusivo de ser titular de quotas ou ações de outras empresas. Na perspectiva de Oliveira (1995, p. 27) “*Holding Pura* é a praticada por grandes grupos e caracteriza simplesmente a participação acionária, mesmo minoritária, em outras empresas”.

2.4.2 Holding Mista

Lodi (1991) conceitua *holding* mista como uma estrutura dinâmica e maleável administrativamente, com a convivência de serviços que geram receitas tributáveis para despesas dedutíveis. Mamede e Mamede (2013) afirma que a *holding* mista não se dedica exclusivamente à titularidade de participação societárias, mas esta voltada simultaneamente a atividades empresarias em sentido estrito, ou seja, à produção e/ou circularização de bens, prestação de serviços etc. Para Oliveira (1995) *holding* mista é aquela que além de ter participações em outras empresas, desenvolve atividades operacionais e também presta serviços, principalmente para as afiliadas, tais como serviços de planejamento estratégico, marketing, informática, recursos humanos, relações públicas, assistência jurídica, organização e métodos.

Os diversos tipos de *holding* evidenciam a variedade desse tipo de sociedade, onde se apresenta opções para cada tipo de situação. Portanto é importante relatar que nem sempre é preciso escolher somente um tipo de *holding* para adotar, uma *holding* pode ser caracterizada pura ou mista, porém pode ter característica de uma *holding* familiar, patrimonial, aberta, fechada, nacional ou internacional, ou seja, os conceitos demonstrados são apenas para ter uma ideia geral da vasta oportunidade de aplicação das empresas consideradas *holdings*.

2.4.3 Holding Familiar

Conforme Mamede e Mamede (2013), *Holding Familiar* é uma contextualização específica, ela pode ser mista, pura, de administração, de organização, ou patrimonial, isso é indiferente. O que importa é o fato de se encartar no âmbito de determinada família e, assim, servir de planejamento desenvolvido por seus membros, considerando as dificuldades da família, o patrimônio, administração de bens, otimização fiscal, sucessão hereditária etc.

Barros (2013) esclarece o conceito de *holding* familiar como uma maneira preventiva e econômica de se realizar a antecipação de herança. Pois o patriarca dos negócios familiares poderá doar aos seus herdeiros as quotas da *holding* conforme a cláusula de usufruto vitalício

em favor do doador, assim como de impenhorabilidade, incomunicabilidade, inalienabilidade e reversão.

De acordo com Oliveira (1995) *holding* familiar também serve como um instrumento para sucessão, devido à preocupação dos executivos em dar continuidade a seu conglomerado de empresas. Um grupo de empresas que atua sob comando de uma *holding* tem maior liberdade, pois não tem a interferência dos problemas referente aos sócios e aos conflitos familiares dentro das outras empresas.

Oliveira (1995, p.32) continua sobre o assunto:

A empresa *holding* familiar é quase sempre a solução para esse tipo de problema, permitindo ao fundador determinar quem vai sucedê-lo na direção dos negócios, resguardando a continuidade do empreendimento e, até mesmo, a sobrevivência dos demais membros competentes da família, sem prejudicar econômica ou financeiramente quaisquer outros herdeiros.

Holding Familiar para Teixeira (2007) apresenta grande utilidade para a proteção patrimonial, facilitando a sucessão hereditária na administração dos bens e garantindo a continuidade sucessória. Esse tipo de *holding* também tem como objetivo ser uma medida preventiva e econômica da antecipação à legítima, pois, o patriarca dos negócios pode doar aos herdeiros as quotas da *Holding*, gravadas com cláusula de usufruto vitalício em favor do doador, além das cláusulas de impenhorabilidade – onde os bens não serão garantia das dívidas assumidas pelos herdeiros, de incomunicabilidade – no qual, os bens não serão comuns em razão de posterior casamento dos herdeiros dos sócios, de reversão – o doador pode estabelecer que os bens voltem ao seu patrimônio, se sobrevier o donatário; e inalienabilidade – impedindo que o herdeiro necessariamente venda esses bens.

A constituição de uma *Holding* Familiar pode ser um grande aliado para organizar o patrimônio de uma família ou mesmo para aperfeiçoar a estruturação de uma empresa ou grupo de empresas. Uma sucessão tranquila e segura é um dos seus benefícios, podendo também prevenir conflitos familiares, preservando o poder econômico da família.

3 METODOLOGIA

Este estudo enquadra-se na modalidade de pesquisa descritiva, pois projeta a criação de uma *holding* em um planejamento sucessório para empresas familiares. Contudo, consiste também na modalidade de pesquisa exploratória. Caracteriza-se como exploratória, pois para Gil (2010) esse método tem como propósito proporcionar maior familiaridade com o problema, e descritiva, pois tem objetivo a descrição das características de determinada população. Para Marconi e Lakatos (2010, p. 171) “Estudos exploratório-descritivos combinados – são estudos exploratórios que tem por objetivo descrever completamente fenômeno, como por exemplo, o

estudo de um caso para o qual são realizadas análises empíricas e teóricas.[...]”.

Ao que se refere ao tipo de pesquisa, adotou-se neste estudo a pesquisa exploratória pois, segundo Barros e Lehfeld (2010, p. 85), é uma modalidade de pesquisa que “[...] se efetua tentando resolver um problema ou adquirir conhecimentos a partir do emprego predominante de informações advindas de material gráfico, sonoro e informatizado”.

Com relação ao método, o estudo é qualitativo pois utilizou-se da análise de conteúdo para identificar a importância do planejamento sucessório em uma holding familiar.

4 HOLDING COMO FERRAMENTA NO PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Verificou-se, durante todas as etapas deste estudo, a importância dos procedimentos da implantação de uma empresa *holding* como instrumento no auxílio do processo sucessório nas empresas familiares. Evidenciou-se desde as etapas do planejamento sucessório até a criação da empresa *holding*, além dos quesitos societários, como contrato social, acordo de acionistas, implicações tributárias e sucessórias. Esses processos podem variar conforme as particularidades de cada empresa, como veremos a seguir.

4.1 FASES DO PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Na elaboração de um planejamento sucessório, o ideal é seguir algumas fases fundamentais, assim tendo a certeza de que tudo irá ser planejado nos mínimos detalhes, atendendo as expectativas de todos, ou pelo menos, do patriarca da família. As etapas a seguir são cruciais no processo do planejamento sucessório, pois são a base e o estudo de tudo que irá acontecer nos próximos anos ou meses com a empresa e com a família.

O plano de sucessão atinge os sócios fundadores, os herdeiros e todos os indivíduos envolvidos nos negócios familiares e profissionais. Esse processo deve ser personalizado para cada empresa e família, pois as individualidades de cada uma podem alterar totalmente um planejamento de outro. Nas etapas do planejamento sucessório serão analisados diversos assuntos familiares e empresariais, considerando as práticas de governança, cultura da empresa e o ponto de vista legal e tributário.

Diante disso, a primeira fase será realizada somente com a família, onde serão realizadas as primeiras reuniões familiares, tanto individuais quanto coletivas, aonde buscará o controle e o objetivo a ser alcançado. Já na segunda fase serão emitidos relatórios dos resultados decorrentes das reuniões familiares, analisando e implantando metas do processo sucessório. E na terceira etapa o processo sucessório entrará em prática e ocorrerá o processo de operacionalização.

4.2 RAZÕES PARA CONSTITUIR UMA *HOLDING*

Pode-se considerar a implantação de uma *holding* familiar como alternativa para o processo sucessório, por ter a capacidade de proteger o patrimônio da família. O capital social da empresa será integralizado através da incorporação de bens móveis, imóveis, dinheiro e outros direitos. Todos estes recursos serão transferidos da pessoa física para a *holding* pessoa jurídica, com isso, a sociedade passa auferir as rendas decorrentes desses ativos transferidos.

A sociedade *holding* será sócia das outras empresas do grupo familiar também. Ou seja, a *holding* será proprietária de todo ou quase todo patrimônio da família. Com a criação da *holding*, ocorrerá a centralização de toda a administração em uma só empresa, com isso, a empresa controlará as demais, administrando cada uma delas de acordo com suas necessidades, porém mantendo o controle centralizado, não arriscando todo o capital em apenas um único setor operacional.

A constituição de uma *holding* familiar pode reduzir desavenças entre os futuros herdeiros, pois permite alocar todos os herdeiros numa mesma sociedade, tendo assim uma igualdade de condições, deixando as funções da administração empresarial para aquele que for escolhido e manifestar qualidade de suceder esse papel.

Pode-se considerar essa alternativa uma das melhores estratégias na situação de sucessão familiar empresarial, pois tem o intuito de partilha em vida do patrimônio pessoal assim evitando a percussão dos tributos incidentes sobre a transmissão de bens por ocasião do falecimento dos patriarcas. A rapidez e a agilidade no processo de transmissão da herança são outros benefícios da *holding*, de tal modo onde são identificados especificadamente os sucessores da sociedade evitando os atritos litígios judiciais e substituindo em parte as declarações testamentárias.

Com a formação da *holding*, há uma maior garantia da continuidade dos negócios familiares em mãos daqueles que foram confiados pelos fundadores, pois os empresários criam seu patrimônio com uma visão de longevidade, e não com o intuito de durar apenas uma geração. Sendo assim é importante salientar que não é aconselhável a sociedade *holding* participar de atividades de risco, podendo assim arriscar todo o patrimônio da família.

Diante disso, percebe-se que o sucesso da *holding* está relacionado aos recursos estratégicos compatíveis, a encarar profissionalmente todos os fatos empresariais e familiares relacionados, e preocupar-se sempre com a continuidade da empresa, possibilitando assim uma boa gestão.

É altamente indicado fazer juntamente com contrato ou estatuto social da *holding*, um acordo de Acionista/Quotistas, visando uma organização da sociedade, ditando regras perante os sócios referente administração, e outros regulamentos que visam a proteção do patrimônio. Com esse acordo pode-se eliminar o litígio sobre a posse e a administração de toda a herança.

4.2.1 Natureza e tipo societário da *holding*

A *holding* não corresponde a nenhum tipo específico de sociedade, nem uma natureza específica. A *holding* familiar caracteriza-se pela sua função e objetivo, e não pelo seu tipo societário ou natureza jurídica. No entanto, pode-se escolher sobre sua natureza sendo uma sociedade simples ou empresária. Sendo assim, a empresa *holding* pode adotar qualquer tipo de sociedade: sociedade simples, sociedade em nome coletivo, sociedade em comandita simples, sociedade em comandita por ações, sociedade limitada ou sociedade anônima.

Basicamente uma *holding* familiar é uma empresa criada para participar das outras empresas familiares como sócia ou acionista, passando a ser controladora das demais empresas. A escolha da natureza jurídica da *holding* e sua forma societária é uma decisão muito importante a ser tomada, pois com a diversidade de possibilidades existentes, a eleição se torna ainda mais difícil.

Para a escolha desses fatores jurídicos, deve-se considerar a existência de atos operacionais de qualquer natureza, determinando os riscos da *holding*. Caso a sociedade possuir apenas patrimônio material ou/e imaterial, tais como títulos societários, não adquirirá obrigações, e assim não será imprescindível recorrer a um tipo societário que preveja limite de responsabilidade entre as obrigações da sociedade e o patrimônio dos sócios. Já caso a sociedade assumir obrigações, haverá um risco maior, com isso, será melhor adotar um tipo societário em que os sócios não tenham responsabilidade subsidiária pelas obrigações sociais, ou seja, uma sociedade limitada ou uma sociedade anônima.

Em relação à natureza que se atribui à sociedade, que poderá ser simples ou empresária, não há uma grande diferença entre ambas. Contudo, as sociedades simples são registradas nos Cartórios de Registro Público de Pessoas Jurídicas e as sociedades empresárias são registradas na Junta Comercial.

4.2.2 Contrato Social

O Contrato Social da *holding* é de extrema importância, pois serão essas cláusulas que limitarão o poder dos sócios sucessores, possibilitando assim um maior conforto para o fundador a respeito do futuro das empresas e de todo o patrimônio.

Não é suficiente apenas estar escrito em seu contrato social, e ter participação acionária ou ter quotas de outras empresas que a empresa será considerada uma *holding*. A verdadeira *holding* se distingue pela realidade de suas atividades e não das declarações em seus instrumento constitutivo, somente aquela que participa e controla um grupo de empresas poderá ser considerada uma *holding*.

Deve-se constar o contrato social cláusulas que protejam o caráter excepcionalíssimo da sociedade, constituída para abrigar um patrimônio familiar, e assim oferecendo à família,

uma proteção patrimonial. Vale lembrar, que o contrato social de uma *holding* é similar aos de outras empresas, entretanto, deve ser elaborado com a finalidade de administrar e proteger todo o patrimônio de uma família. Além das cláusulas obrigatórias, seguem exemplos de cláusulas importantes que devem ser acrescentadas em um Contrato Social para uma empresa *Holding*:

- Capital Social integralizado com os bens e direitos da família e sua forma de integralização;
- Doação de quotas;
- Concordância nos valores e dispensa do laudo e avaliação (se for Sociedade Limitada);
- Administração da empresa e regras referentes à sucessão, poderes e escolha de novos administradores, e caso o patriarca quiser poderá incluir que o poder de controle será exclusivamente dele;
- Participação dos sócios nos lucros e prejuízos, podendo ser de forma proporcional ou desproporcional;
- Exclusão de sócios por justa causa, apuração de haveres, reembolso e o prazo;
- Direito de preferência na aquisição de quotas/ações de sócios cedentes.
- Contratação de seguro pela empresa a ser pago por morte de sócios segurados;
- Vedação a dar aval ou prestar fiança em favor de terceiros e sócios, salvo aprovação da unanimidade dos sócios;
- Retirada de capital;
- Votação dos sócios pelo ingresso de novos herdeiros ou sucessores;
- Outorga uxória conforme Art. 1.647, I, do Código Civil.

4.2.3 Integralização e subscrição de capital

A integralização de capital de uma *holding* familiar poderá ser feita com contribuições em dinheiro ou qualquer espécie de bens desde que sejam mensuráveis. Caso a *holding* seja S/A, é necessário que a integralização de bens imóveis seja mediante laudos técnicos de peritos, já no caso de LTDA não existe essa obrigatoriedade, porém é altamente aconselhável para uma aproximação real do efetivo valor do bem.

Ou seja, a família transferirá parte ou todos os bens e direitos da pessoa física para a *holding*, inclusive participações societárias em outras empresas, tornando a *holding*, proprietária de todo o patrimônio familiar e sócia das empresas que pertencem a família. A partir da integralização dos bens, os sócios passam a ser titulares da totalidade de quotas e ações representadas no capital social da *holding*, e não mais dos bens diretamente, porém permanecem ainda no controle sobre o patrimônio que foi incorporado na sociedade.

É importante salientar que quando a integralização de capital é feita da pessoa física para a *holding*, os valores referentes aos bens e direitos, deverão ser pelo que consta

na Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física, (DIRPF) ou se preferir pelo valor de mercado, observando a seguintes situações:

- Se os bens e direitos forem integralizados pelo valor constate na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física, deve-se na próxima Declaração, substituir esses bens pelas ações ou quotas subscritas pelo mesmo valor.
- Se a integralização dos bens e direitos se realizar pelo valor de mercado, resultando um aumento no valor econômico do bem, a diferença será tributada em uma alíquota de 15%, referente ao ganho de capital.

Entretanto, se a integralização do capital for realizada por uma pessoa jurídica, a transferência dos bens e direitos, deverá ser feita pelo valor contábil, contudo, caso houver a transferência pelo valor de mercado desses bens e direitos, a diferença a maior entre o valor de mercado e o valor contábil, será considerada um resultado tributável pela empresa que os transfere.

4.2.4 Doação de Quotas/Ações

Quando a família transfere todo o patrimônio para a *holding* familiar, pode ocorrer à doação das quotas ou ações em favor dos sucessores, que elimina em parte a necessidade de um futuro inventário. Deste modo, distribuem-se os bens dos patriarcas que pertencerão a *holding* antes mesmo do falecimento dos mesmos, evitando assim os conflitos da sucessão, posto que o quinhão de cada herdeiro fica definido conforme vontade do proprietário, facilitando a sucessão de todo o patrimônio familiar e das quotas da empresa.

A doação das quotas e ações pode ser feita com reserva de **usufruto**, garantindo uma segurança dos bens que foram doados perante o doador. Doação com reserva de usufruto vitalício significa que o donatário após receber as quotas/ações é apenas “nu proprietário”, ou seja, não tem direitos diante o bem e nem diante os frutos desse bem, e sim o doador. Essa cláusula é usada por patriarcas que desejam distribuir sua herança, mas não querem abrir mão dos frutos e do poder do patrimônio, sendo que somente após sua morte, os donatários terão os direitos da riqueza doada anteriormente. Entretanto o usufruto para ter validade perante a sociedade deverá ser averbado no livro de Ações Normativas caso for S/A ou na Junta comercial se for Ltda.

Existem outras cláusulas restritivas que o doador pode impor para uma maior garantia da longevidade do seu patrimônio, demonstrados no quadro 2.

Quadro 2 – sugestões de cláusulas restritivas.

Cláusulas restritivas	
Inalienabilidade	Impede o donatário de vender, doar, permutar, dar em pagamento ou gravar ônus as ações ou quotas doadas. Esse impedimento pode ser vitalício ou temporário, e a restrição acaba com a morte do herdeiro.

Impenhorabilidade	As quotas e ações recebidas por doação, não poderão ser objeto de penhora por dívidas que forem contraídas pelo donatário.
Incomunicabilidade	Impede que as quotas e ações doadas venham entrar na comunhão em razão de casamento, união estável e homoafetividade, não importando o regime de bens. Portanto os frutos desse patrimônio incomunicável podem ser comunicáveis no regime parcial dos bens.

Elaborado pelos autores.

Diante disso, percebe-se que essas cláusulas de incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade podem proteger o patrimônio dos sucessores diante de casamentos mal sucedidos, dívidas futuras, prodigalidade, etc. Portanto, caso o donatário venha a falecer antes que o doador, pode se estipular que as quotas e ações retornem para o sobrevivente doador (Art. 547 Código Civil).

4.2.5 Acordo de Quotistas/Acionistas

O acordo de quotistas ou acionistas da *holding* familiar, é um contrato distinto do contrato social, firmado pelos quotistas da sociedade, com o objetivo de exercício dos direitos decorrentes da titularidade das quotas ou ações. O acordo de quotistas/acionistas da *holding* familiar deve conter algumas principais cláusulas como: Alçadas de decisão; Regra de entrada e saída de sócios; Compra e venda de quotas; Preferências para adquiri-las; Distribuição de dividendos; Aporte de capital e financiamentos; Como calcular o valor da empresa; Regras básicas de convivência entre os sócios; Exercício do direito de voto; Poder de controle do Conselho de Administração ou da Diretoria; Solução de conflitos; Regras para fusões e aquisições; Transferência de ações, falência e recuperação judicial; Remuneração de dividendos e de como o conselho deliberará sobre salários, bônus e remuneração de executivos.

No acordo de quotistas/acionistas da *holding* familiar não são válidos os acordos entre quotistas/acionistas e a sociedade, sendo assim, a sociedade somente poderá participar como anuente. O administrador que não seja quotista da *holding* e os terceiros envolvidos na empresa também não poderão participar do acordo, exceto nas quotas gravadas com usufruto.

4.3 IMPLICAÇÕES NA FORMAÇÃO DA *HOLDING*

Deve-se estar atentos há algumas implicações quando da formação de uma *holding*, como implicações tributárias, societárias e sucessórias

4.3.1 Implicações Tributárias

Sob o ponto de vista tributário, a constituição de uma *holding* familiar vem sendo procurada com o objetivo de buscar vantagens tributárias, bem como a economia no recolhimento dos impostos, facilitando a tributação e evitando divergências fiscais.

Com os diversos tipos de regimes tributários possíveis para a Pessoa Jurídica, percebe-se que a tributação pode ser mais bem administrada na *holding* do que na Pessoa Física, onde nesta, não possui algumas vantagens tributárias. Assim, por exemplo, se uma pessoa física possui inúmeros imóveis com a intenção de locá-los, paga-se um total de 27,5% (conforme tabela progressiva) a título de imposto de renda retido na fonte, enquanto no caso de *holding*, os tributos poderão ser reduzidos para 11,33% (3,00% de Cofins, 0,65% de PIS, 4,80% IRPJ e 2,88% de CSLL).

Já na venda de bens imóveis por parte da *holding* familiar, que tenha como atividade a venda de imóveis próprios, a redução da carga tributária de impostos também é significativa, podendo reduzir de 15% sobre a parcela de ganho de capital na Pessoa Física, para 5,93% (3,00% de Cofins, 0,65% de PIS, 1,08% de CSLL e 1,20% de IRPJ) correspondente ao valor dos tributos da venda na pessoa jurídica.

Importante lembrar, que caso a *holding* possua como atividade a administração de quotas de outras empresas, os lucros das mesmas podem ser transferidos para esta sem a incidência tributária, observando sempre, que a transferência pode se dar pelo método do custo direto ou pela equivalência patrimonial, cujas compensações de prejuízos, podem ser ajustadas no patrimônio líquido e no investimento da investidora, denominada a *holding* familiar.

Em relação ao Imposto sobre Transmissão de Causas Mortis e Doações (ITCMD), também haverá um benefício caso a doação seja feita com cláusula de usufruto vitalício, devido à possibilidade do recolhimento segregado do imposto, onde se recolhe 50% (cinquenta por cento) na doação e o restante somente na extinção do usufruto, possibilitando um maior prazo comparado à partilha do inventário. (Este procedimento aplica-se na Legislação tributária do estado de Santa Catarina)

No que se refere ao Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis “inter vivos”, não terá incidência na transferência dos bens da pessoa física para fins de integralização e incorporação de capital social da *holding*, quando a atividade preponderante não for de locação ou venda de imóveis, caso contrário o imposto incidirá normalmente.

4.3.2 Implicações Societárias

Um dos pontos mais importantes na constituição de uma *holding*, é que o capital social das empresas do grupo familiar não fica mais sobre controle de sócios pessoas físicas, ou seja, a *holding* detém a maioria da participação das quotas, evitando assim, o comprometimento

do patrimônio destas empresas em relação às próprias pessoas físicas individualmente, possibilitando, que as tomadas de decisões sejam feitas pela decisão da maioria do capital social da empresa majoritária, ou seja, da *holding*.

Tendo uma *holding* como controladora das outras empresas familiares, traz uma maior privacidade e confinamento dos assuntos e conflitos particulares da família, evitando assim, que esses contextos atrapalhem a vida operacional das demais empresas do grupo.

A centralização do poder em apenas uma empresa traz alguns benefícios tanto para os sócios, tanto para as demais empresas do grupo, tais como:

- Melhor planejamento estratégico;
- Melhor controle dos investimentos e indigências;
- Concentração e agilidade das tomadas de decisões;
- Gerenciamento dos aspectos societários internos;
- Proteção do patrimônio dos acionistas em face das situações de responsabilidade solidária em relação das empresas;
- Facilita a gestão coletiva, disciplinando a participação da família nos negócios;
- Evita a exposição da família, bem como os conflitos familiares.

Quando a família transfere todo o patrimônio pessoal a *holding* familiar, pode ocorrer à doação das quotas ou ações em favor dos sucessores com reserva de usufruto, que elimina em parte a necessidade de inventário ou partilha no caso de falecimento dos patriarcas. Essa doação pode ser feita com cláusulas de incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade que protegem o patrimônio dos sucessores em face de casamentos, dívidas futuras e prodigalidade.

4.3.3 Implicações Sucessórias

A constituição de uma *holding* pode servir como planejamento do processo sucessório de um grupo de empresa familiares, ou mesmo pode auxiliar na sucessão de bens imóveis de famílias detentoras de grande patrimônio, alocando adequadamente os bens da pessoa física, na pessoa jurídica, chamada *holding*.

Considera-se a *holding* uma ótima alternativa para sucessão familiar empresarial, pois organiza o patrimônio familiar de modo que facilita a sua administração, ajustando os interesses entre os herdeiros e os doadores, pelos atos constitutivos e acordos da *holding*.

Com a criação da *holding*, pode-se evitar parte dos processos de um futuro inventário no caso de falecimento dos patriarcas, pois ocorre a partilha em vida do patrimônio familiar. Já a agilidade no processo de transmissão da herança é outro benefício que a *holding* traz, de tal modo onde são identificados especificadamente os sucessores, proporcionando uma maior tranquilidade na hora da partilha, e não comprometendo a prosperidade dos negócios.

A *holding* também tem a capacidade de evitar problemas durante a sucessão administrativa, pois os herdeiros podem ser treinados para assumir cargos da direção, na

perspectiva do fundador, não envolvendo as atividades operacionais das demais empresas do grupo familiar.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo principal a apresentação de uma ferramenta que pode ser usada como auxílio no planejamento sucessório nas empresas familiares: a constituição de uma *holding*.

Ratificou-se que o planejamento do processo sucessório é um passo decisivo na vida das empresas familiares, pelo simples fato de que uma sucessão eficaz pode contribuir para a longevidade dos negócios familiares em mãos de sucessores capacitados.

Demonstrou-se, ainda, que a constituição de uma *holding* pode ser um grande aliado para administrar o patrimônio de uma família, ou mesmo, para aperfeiçoar a estruturação de uma empresa ou grupo de empresas. Uma sucessão pacífica e ágil é um dos seus benefícios, podendo também, prevenir desordens familiares, mantendo a harmonia entre os herdeiros e preservando os bens e direitos dos patriarcas.

Uma grande vantagem analisada na criação de uma *holding* é o fortalecimento e o desenvolvimento de técnicas administrativas, com características positivas na sucessão, que, além de agilizar o processo na distribuição da herança, evita parte dos conflitos testamentários, bem como, permite-se implantar uma gestão futura eficiente, orientada pelos fundadores da empresa.

Com relação ao planejamento sucessório, nos seus aspectos societários e tributários, visou-se a proteção patrimonial, na garantia da sucessão ainda em vida, demonstrando as implicações da empresa com atividade de *holding*, para a sequência da administração dos negócios familiares, comprovando uma redução na carga tributária, e, principalmente facilitando o processo de inventário.

Alguns procedimentos práticos para formalização da *holding* foram enfatizados no desenvolvimento deste trabalho, com objetivo de proporcionar informações adequadas sobre a implantação desse tipo de empresa, dando ênfase aos diversos tipos de sociedades existentes no direito privado, e suas respectivas naturezas jurídicas. Além do mais, foi exposto um exemplo de ato constitutivo, bem como, algumas cláusulas importantes que podem garantir a segurança dos doadores, donatários e da própria empresa.

Ainda, como fato relevante, explanou-se sobre os diversos tipos de tributação disponíveis para este tipo de organização, considerando os regimes tributários e os impostos incidentes sobre as possíveis receitas da *holding*, evidenciando uma redução na carga tributária, inclusive diante dos tributos decorrentes da sucessão do patrimônio familiar. Contudo, deve-se observar que os benefícios da *holding* somente aparecem quando o seu planejamento é realizado de forma devida, acompanhado por especialistas tributários, e sua gestão for adequada ao grupo

de empresas.

Vale ressaltar, também, que a constituição de uma *holding* não significa uma blindagem para práticas ilícitas empresariais, como fraudes, simulações e outras condutas que, ao serem questionadas, podem ser motivo de desconsideração de personalidade jurídica, ou os atos podem ser anuláveis pelo judiciário.

Este estudo pode ser considerado, ainda, como uma contribuição aos acadêmicos, contadores, empresários e demais membros da sociedade em relação ao planejamento sucessório, e a utilização de uma *holding* como uma ferramenta na sucessão. Ainda que o tema de estudo seja pouco comentado nas instituições acadêmicas, ou até mesmo nas empresas e contabilidades, é um assunto que pode trazer diversos benefícios, tanto para contadores quanto para advogados e empresários, pois a maioria das empresas sólidas passarão por essa fase, e o profissional que irá orientar o planejamento deve estar preparado.

A partir do desenvolvimento do tema abortado, sugere-se a realização de novas pesquisas para a verificação da sua real contribuição, em estudos de casos em que tenha ocorrido essa estruturação organizacional, pois como comentado, cada situação muda o planejamento do processo sucessório, bem como as ferramentas utilizadas.

REFERÊNCIAS

- BARROS, Tiago Pereira. Planejamento sucessório e *holding* familiar/patrimonial. **Jus Navigandi**, Teresina, ano 18, n. 3529, 28 fev. 2103. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/23837>>. Acesso em: 02 de abril de 2015.
- BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pearson Education, 2010.
- BERNHOFTE, Renato; GALLO, Miguel. **Governança na empresa familiar: gestão, poder e sucessão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- BLOGOSLAWSKI, Ilson P. R; FACHINI, Olimpio; FAVERI, Helena J. de. **Educar para a pesquisa: normas para reprodução de textos científicos**: NOVA LETRA, 2008.
- COSTA, Armando Dalla. **Sucessão e sucesso nas empresas familiares**. Curitiba: Juruá, 2006.
- FRUGIS, Leonardo Ferreti. **As empresas familiares e a continuidade na gestão das terceiras gerações**. São Paulo: EDUC;Fapesp, 2007.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas: 2010.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. **Sucessão na empresa familiar: preparando as mudanças para garantir sobrevivência no mercado globalizado**. São Paulo: Atlas, 2005.
- LODI, João Bosco. **A empresa familiar**. São Paulo: Pioneira, 1986.

_____. **Sucessão e conflito na empresa familiar**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 1987.

LODI, João Bosco; LODI, Edna Pires. **Holding**. 2 ed. São Paulo: Pioneira, 1991.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de Marketing**: metodologia, planejamento. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Holding, a administração corporativa e unidade estratégica de negócio**: uma abordagem prática. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. **Empresa familiar**: como fortalecer o empreendimento e otimizar o processo sucessório. São Paulo: Atlas, 2006.

SEBRAE. Artigo. Disponível em:< <http://www.sebrae-sc.com.br/newart/default.asp?materia=10410>>. Acessado em: 02 de abril de 2015.

TEIXEIRA, João Alberto. **Holding Familiar**: Tipo Societário e seu Regime de Tributação. 2007. Disponível em:< http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=661>. Acesso em: 02 de abril de 2015.

RECUPERABILIDADE DOS ATIVOS DAS EMPRESAS LISTADAS NA BM&FBOVESPA

Sérgio Schwambach ¹

Adalberto Andreatta ²

Jeancarlo Visentainer ³

RESUMO

O objetivo principal deste estudo é investigar como as empresas listadas na BMF& Bovespa, em cinco setores, realizaram o processo de recuperabilidade de seus ativos com a adoção das IFRS no exercício de 2013. A pesquisa se justifica por descrever a adoção de procedimentos relacionados à perspectiva de que as demonstrações contábeis devem evidenciar a situação patrimonial de maneira fidedigna, principalmente em relação aos seus ativos, que são fonte geradora de recursos para as empresas e de rentabilidade para os investidores. Os objetivos foram de identificar o cumprimento da prática de recuperabilidade dos ativos pela adoção das IFRS, caracterizando quais empresas apresentaram perdas e quais as premissas utilizadas; verificar quais informações as empresas que não reconheceram perdas informaram aos seus usuários. A metodologia utilizada foi pesquisa descritiva, sendo o tipo de pesquisa qualitativa, utilizando a técnica de levantamento documental. A população utilizada foram as demonstrações contábeis das empresas listadas na BM&F Bovespa nos setores de petróleo e gás, mineração, metalurgia e siderurgia, energia elétrica e construção civil, referentes ao exercício de 2013. Os Resultados demonstram que da população de 135 empresas, 19 delas apresentaram perdas por recuperabilidade de ativos, totalizando um montante de R\$ 20.667.458. Destas perdas, 80,91% delas foram sobre o ativo imobilizado, e as premissas de valor em uso, segregação em unidades geradoras de caixa e o custo médio ponderado de capital foram as principais utilizadas pelas empresas. Apenas 6 empresas reconheceram reversões de perdas, sendo apenas 1 que não reconheceu perdas no mesmo período, totalizando R\$ 365.257. As empresas que não reconheceram perdas divulgaram informações sobre a realização da redução ao valor recuperável de seus ativos, demonstrando a efetividade do procedimento.

Palavras-chave: CPC 01. Valor Recuperável. Perdas.

ABSTRACT

The main goal this study is to investigate how the companies listed on the BM&F Bovespa, in five sectors, performed the impairment process of its assets with the adoption of IFRS in the year 2013. Besides, the research is justified by outlining the adoption of procedures related to the perspective that the financial statements must evidence the financial position of reliably, especially in relation to its assets, which are source of funds for companies and profitability returns for investors. Moreover, this paper tried to identify compliance with the impairment of assets practice by the adoption of IFRS, featuring companies which showed losses and what the assumptions used; check what information companies who did not recognize losses reported to its users and analyze the data. The methodology used was descriptive, using qualitative approach research, as well as the documentary survey technique. The population were the financial statements of companies listed on the BM&F Bovespa in the oil and gas, mining, metallurgy and steel, electricity and construction for the year 2013. Regarding the population, from 135 companies, 19 of them showed impairment losses assets, totaling an amount of R\$ 20,667,458. About the losses, 80.91% of them were on the property, and the value premises in use, segregation in cash-generating units and the weighted average cost of capital were the main used by companies. Only 6 companies recorded losses of reversals, and only 1 did not recognize losses in the same period, totaling R\$ 365,257. Companies that did not recognize losses reported information about the impairment of its assets, demonstrating the effectiveness of the procedure.

Keywords: CPC 01. Impairment. Losses.

¹ Egresso do curso de Ciências Contábeis da UNIDAVI. e-mail: sergio@unidavi.edu.br

² Professor do Curso de Ciências Contábeis – UNIDAVI. e-mail: adalberto@andreatta.srv.br

³ Professor do Curso de Ciências Contábeis – UNIDAVI. e-mail: jv@unidavi.edu.br

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade mundial tem passado por processos de mudanças nas últimas décadas. Essas mudanças ocorrem em sua forma, antes baseadas em regras, para basearem-se em princípios, possibilitando que a linguagem contábil seja compreendida e aplicada em todo globo.

Coube ao *International Accounting Standards Board* (IASB) desenvolver e emitir as normas internacionais de contabilidade, que receberam o nome de IFRS (*International Financial Reporting Standard*). As normas IFRS, que tem suas bases firmados nos princípios da prudência, relevância e da essência sobre a forma, foram primeiramente adotadas pelos países que compõem a União Europeia, sendo adotado gradativamente pelos demais países (LOURENÇO, 2010).

O Brasil foi um dos países que adotou o uso das normas internacionais, iniciando a harmonização da contabilidade no ano de 2007, com alteração na legislação e, posteriormente, a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que possui a função de realizar a convergência e adaptar as normas internacionais à realidade brasileira, emitindo pronunciamentos técnicos que são observados por contadores e empresas.

A adoção da IFRS se torna um marco na contabilidade nacional, pois foi a responsável pela dissociação entre a contabilidade e a tributação e por trazer novas expectativas a profissão contábil (IUDÍCIBUS, 2010).

A harmonização da contabilidade com as normas internacionais não trouxe apenas mudanças legislativas, trouxe a inserção de novos conceitos e novas práticas à contabilidade. Uma dessas inserções foi a Redução ao Valor Recuperável de ativos, estabelecido pelo pronunciamento técnico CPC 01.

Sendo assim, os objetivos traçados são os de identificar o cumprimento das práticas do procedimento, demonstrar a aplicabilidade e os resultados da redução ao valor recuperável de ativos e analisar estes dados.

Foram utilizadas as demonstrações financeiras de empresas de cinco setores, sendo eles o de petróleo e gás, mineração, metalurgia e siderurgia, energia elétrica e construção civil. A escolha desses setores se deve a importância de cada um para a economia brasileira.

Este estudo tenta responder a seguinte problemática: Como as empresas listadas na BMF&Bovespa em cinco setores realizaram o processo de recuperabilidade de seus ativos com a adoção das IFRS no exercício de 2013?

Por fim, a pesquisa se justifica por descrever a adoção de procedimentos relacionados à perspectiva de que as demonstrações contábeis devem evidenciar a situação patrimonial de maneira fidedigna, principalmente em relação aos seus ativos, que são fonte geradora de recursos para as empresas e de rentabilidade para os investidores.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo será apresentada a literatura atual necessária para todo o embasamento teórico e prático a respeito da redução ao valor recuperável dos ativos. Será dado o enfoque no conceito das IFRS e sobre todas as premissas envolvidos no desenvolvimento da redução ao valor recuperável dos ativos.

2.1 IFRS: HISTÓRICO E CONCEITUAÇÃO

Com a globalização da economia, surge a necessidade que a linguagem contábil seja compreendida de forma coerente e precisa por qualquer usuário independente de onde ele esteja.

Atendendo a essa exigência, nasce os *International Financial Reporting Standard*, os IFRS, como forma de padronização mundial das informações contábeis que são apresentados aos seus usuários.

Os IFRSs são emitidos pelo *International Accounting Standards Board* (“IASB”). As primeiras normas internacionais, então conhecidas como IASs, foram emitidas em 1973, mas a movimentação global para a adoção do IFRS iniciou somente depois do escândalo da Enron, em 2002, com a constatação de que uma norma baseada em princípios seria mais fiel à realidade econômica de transações do que normas baseadas em regras rígidas. (PRICEWATERHOUSECOOPERS BRASIL e IBRI (2010, p.7).

Sobre os IFRS, Lima (2010, p.3) destacou, “Uma importante característica dos IFRSs é o reduzido uso de regras em seu conjunto de pronunciamentos e interpretações, o que faz com que sejam baseados em princípios (*Principles-Based*)”. Isso se deve ao fato de, ainda segundo Lima (2010), por ser utilizado em diversos países, regras poderiam causar distorções, devido aos contextos variados que as normas encontrariam para serem aplicadas.

Manifesta Lourenço (2010, p.30), “Os pronunciamentos técnicos do IASB obedecem a três pressupostos norteadores: os princípios da prudência, da substância sobre a forma, e da relevância (materialidade).”

O foco da internacionalização dos padrões contábeis, como percebeu Penha (2014), destina-se a uma informação que até pouco tempo era obtida apenas pela análise gerencial, sendo essas informações não apresentadas nas demonstrações contábeis das empresas. Complementa Laffin e Lohn (2013, p.65) que “[...] é possível deduzir que a partir da implementação das IFRS amplia-se o *locus* de operação antes restrito ao âmbito do contador, o qual passa a interagir com a totalidade da organização.”

No Brasil, o processo de convergência da contabilidade nacional com as normas internacionais fica a cargo do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC).

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) é constituído por um conjunto de entidades com o objetivo de atender a necessidade de convergência internacional das normas contábeis, de centralização na emissão dessas normas, num contexto democrático com a representação dos vários *stakeholders* na produção da informação contábil.(OLIVEIRA e AMARAL, 2013, p. 2)

O CPC realiza a tradução das IAS emitidas pelo IASB, fazendo as adaptações a realidade nacional, transformando em Pronunciamentos Técnicos que devem ser aplicados pelos profissionais da contabilidade. Sobre o CPC e seus pronunciamentos, Oliveira e Amaral (2013, p.2), destacaram que “[...] promoveu uma revolução na Ciência Contábil e na profissão do contador. Dentro outros aspectos, a busca da relevância, levando a privilegiar a essência sobre a forma, trouxe maior complexidade à sua atuação.”

2.2 REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS

A redução ao valor recuperável de ativos foi estabelecida no artigo 183, § 3 da Lei nº 6.404/76, que estabeleceu, “A companhia deverá efetuar, periodicamente, análise sobre a recuperabilidade dos valores registrados no imobilizado e intangível [...]”.

A redução ao valor recuperável dos ativos se consolidou em nosso país em 2007, quando o CPC divulgou o Pronunciamento Técnico CPC 01- Redução ao Valor Recuperável de Ativos, em conformidade com a norma do IASB, o IAS 36- *Impairment of Assets*. Laffin e Lohn (2013) mencionam que a recuperabilidade de ativos também é prevista nas Normas Americanas emitidos pelo FASB, por meio dos SFAS 142 e 144, tornando obrigatório para empresas e denominando esse procedimento pela expressão *impairment test*.

A expressão inglesa *impairment* possui o significado de “deterioração”. Não representa uma deterioração física do ativo, pois como ponderou Costa e Magalhães (2012, p.2), “O *impairment* representa um dano econômico, ou seja, uma perda nos benefícios futuros esperados do ativo.

O objetivo do CPC 01_ R1:

O objetivo deste Pronunciamento Técnico é estabelecer procedimentos que a entidade deve aplicar para assegurar que seus ativos estejam registrados contabilmente por valor que não exceda seus valores de recuperação. Um ativo está registrado contabilmente por valor que excede seu valor de recuperação se o seu valor contábil exceder o montante a ser recuperado pelo uso ou pela venda do ativo. Se esse for o caso, o ativo é caracterizado como sujeito ao reconhecimento de perdas, e o Pronunciamento Técnico requer que a entidade reconheça um ajuste para perdas por desvalorização. O Pronunciamento Técnico também especifica quando a entidade deve reverter um ajuste para perdas por desvalorização e estabelece as divulgações requeridas. (CPC 01_ R1, REDUÇÃO AO VALOR RECUPERÁVEL DE ATIVOS, 2010, PARÁGRAFO 1).

Diante do exposto, Oliveira e Amaral (2013, p. 74) destacam “ Assim, são três os valores básicos considerados: valor contábil, valor justo líquido de venda e valor de uso.

Em termos do CPC 01, Oliveira e Amaral (2013, p. 9) ainda comentaram que “ [...] existe uma busca de privilegiar a essência sobre a forma, reconhecendo-se a subjetividade do valor econômico; entende-se que o valor registrado pela Contabilidade, em termos de seu custo histórico, pode não refletir o valor econômico de um ativo para uma entidade.”

Segundo o CPC 01_R1 (2011, artigo 9), “A entidade deve avaliar ao fim de cada período de reporte, se há alguma indicação de que um ativo possa ter sofrido desvalorização. Se houver alguma indicação, a entidade deve estimar o valor recuperável do ativo “.

Essa indicação do valor recuperável do ativo se obtém pelo valor em uso ou o valor justo líquido de venda. Porém, como afirmou Lagioia (2012), nem sempre é necessário fazer a atestação do valor recuperável pelos dois procedimentos, se qualquer um deles obter resultado maior que o valor contábil do ativo, não há desvalorização e também não há a necessidade de realizar o outro procedimento. Porém, se algum deles demonstrar perda, deve-se obrigatoriamente realizar o outro, pois a perda será reconhecida no menor valor obtido pelos dois métodos.

O mesmo ocorre para a periodicidade do teste de recuperabilidade. O Pronunciamento 01_R1- Redução ao Valor Recuperável de Ativos (2011) recomenda a entidade que no mínimo ao fim de cada exercício social, deve avaliar se há algum indício de que algum ativo possa ter sofrido desvalorização, havendo indícios positivos, deve estimar o valor recuperável. Esses indícios de informação podem ser internos e externos à entidade.

Quadro 1 - Indícios de informação para desvalorização de ativos.

Fatores Externos	Fatores Internos
a) há indicações observáveis de que o valor do ativo diminuiu significativamente durante o período, mais do que seria de se esperar como resultado da passagem do tempo ou do uso normal.	(a) evidência disponível de obsolescência ou de dano físico de um ativo.
(b) mudanças significativas com efeito adverso sobre a entidade ocorreram durante o período, ou ocorrerão em futuro próximo, no ambiente tecnológico, de mercado, econômico ou legal, no qual a entidade opera ou no mercado para o qual o ativo é utilizado;	(b) mudanças significativas, com efeito adverso sobre a entidade, ocorreram durante o período, ou devem ocorrer em futuro próximo, na extensão pela qual, ou na maneira na qual, um ativo é ou será utilizado. Essas mudanças incluem o ativo que se torna inativo ou ocioso, planos para descontinuidade ou reestruturação da operação à qual um ativo pertence, planos para baixa de ativo antes da data anteriormente esperada e reavaliação da vida útil de ativo como finita ao invés de indefinida.
(c) as taxas de juros de mercado ou outras taxas de mercado de retorno sobre investimentos aumentaram durante o período, e esses aumentos provavelmente afetarão a taxa de desconto utilizada no cálculo do valor em uso de um ativo e diminuirão materialmente o valor recuperável do ativo.	(c) evidência disponível, proveniente de relatório interno, que indique que o desempenho econômico de um ativo é ou será pior que o esperado.
(d) o valor contábil do patrimônio líquido da entidade é maior do que o valor de suas ações no mercado.	

Fonte: CPC 01_R1, Redução ao Valor Recuperável de Ativos (2011), artigo 12, alíneas a-g.

Conforme o exposto, Laffin e Lohn (2013, p.71) comentam que “Neste conjunto de reflexões podemos inferir que o indicio de desvalorização de um determinado ativo pode refletir não apenas uma perda naquele ativo, mas também nos negócios e formas de gestão a ele relacionadas.”

Complementando o que foi exposto no quadro 1, Lagioia (2012, p.46), destaca que “Caso não existam evidências a esse respeito, a imparidade não existe e portanto, não precisa ser calculado o valor recuperável.”

Cabe resaltar que, segundo Santos e Braunbeck (2011, p.19), “A aplicação do pronunciamento CPC 01 não deve ser feita com efeitos retroativos. Isso significa que não devem ser feitos ajustes do balanço de abertura.”

Dentro de todos os ativos que uma entidade possa possuir, o CPC 01_R1 (2011) estabelece quais ativos são aplicáveis a verificação da recuperabilidade e os impedidos.

Quadro 2 - Aplicação e Exclusões da Recuperabilidade de Ativos.

Ativos que passam por recuperabilidade	Ativos impedidos de passarem por recuperabilidade
Ativos que são registrados pelo valor reavaliado; Ativo Imobilizado; Ativo Intangível; Ativos Financeiros classificados como: Controladas, conforme definido no Pronunciamento Técnico CPC 36 – Demonstrações Consolidadas; Coligadas, conforme definido no Pronunciamento Técnico CPC 18 – Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto; Empreendimento controlado em conjunto, conforme definido no Pronunciamento Técnico CPC 19 – Negócios em Conjunto.	Estoques; Ativos advindos de contratos de construção; Ativos fiscais diferidos; Ativos advindos de planos de benefícios a empregados; Ativos financeiros que estejam ao alcance dos CPC 38 que trata de instrumentos financeiros; Propriedades para investimento que seja mensurado pelo valor justo; Ativos biológicos relacionados à atividade agrícola que sejam mensurados ao valor justo líquido de despesas de venda; Custos de aquisição diferidos e ativos intangíveis advindos de direitos contratuais de companhia de seguros contidos em contrato de seguro; Ativos não circulantes (ou grupos de ativos disponíveis para venda) classificados como mantidos para venda.

Fonte: CPC 01- Redução ao Valor Recuperáveis de Ativos. Artigos 2-5. Adaptado por este autor.

Segundo Lagioia (2012), a não aplicação da recuperação para os ativos citados, se deve ao fato de, para cada um deles há um pronunciamento técnico do CPC que possuem disposições orientadoras para reconhecê-los e mensurá-los adequadamente.

Em algumas situações, comenta Lagioia (2012), é impossível mensurar o valor recuperável de um ativo de forma individualizada, devendo então a entidade determinar o valor recuperável da Unidade Geradora de Caixa que pertence este ativo.

O CPC 01_R1 (2011, artigo 5) define Unidade geradora de caixa (UGC) sendo como o “[...] menor grupo identificável de ativos que gera entradas de caixa, entradas essas que são em grande parte independente das entradas de caixa de outros ativos ou outros grupos de ativos.”

Mediante o conceito, Oliveira e Amaral (2013), defendem o ponto que a UGC toma a proporção de quase um negócio, com resultados e gestão específica, tendo ativos únicos para esta dada operação, alocado dentro de um todo de atividades que formam uma empresa.

Exemplos seria o setor de padaria de um supermercado e a venda de combustível de um posto de gasolina.

2.3 MENSURAÇÃO DO VALOR RECUPERÁVEL

A mensuração do valor recuperável é alcançada através de dois métodos: o do valor justo líquido de venda e o valor em uso.

A diferença conceitual entre o valor líquido de venda e o valor em uso, mencionados no Pronunciamento CPC 01, é semelhante ao que na economia se define como valor de troca e valor de uso, respectivamente. O valor líquido de venda corresponde ao conceito da economia de valor de troca, pois é o valor atribuído a um ativo na situação em que se espera ocorrer uma troca, ou seja, compra e venda desse ativo. É um valor de mercado. Por sua vez, o valor de uso, ou em uso, como se diz no pronunciamento contábil, é baseado no valor que um ativo pode proporcionar através de seu uso, independentemente de quanto ele vale no mercado caso se resolvesse vender esse ativo. São conceitos diferentes. (SANTOS e BRAUNBECK, 2011, p.55).

Oliveira e Amaral (2013, p.77) resumem, “Fundamentalmente, o valor justo líquido de despesa de venda é o valor de mercado do ativo.”

Orienta Oliveira e Amaral (2013) ainda que, na falta de informações de mercado objetivas, a empresa deve usar o melhor julgamento sobre o valor que seria obtido, dentro de uma situação normal e não em uma liquidação forçada. Os valores de liquidação devem ser evitados, pois trazem valores muito inferiores aos que seriam praticados no decorrer normal das atividades.

Sobre as despesas, Oliveira e Santos (2013) as listam sendo elas as com tributos, as legais e as despesas e gastos originados na remoção e colocação desse ativo em condições de venda. Os mesmos autores, ressaltam (2013, p. 205) “ [...] as despesas com demissão de empregados e as associadas à redução ou reorganização de um negócio em seguida à baixa de um ativo não são admitidas como despesas incrementais para baixa do ativo.”

Segundo Lagioia (2012, p.36), “O valor em uso de um ativo representa o quanto ele pode gerar de benefícios econômicos para uma entidade durante um determinado período de tempo.”

O CPC 01_R1 (2010) orienta que as premissas utilizadas no processo de mensuração do valor em uso são estimar as entradas e saídas de recursos originadas pelo uso contínuo deste ativo até sua baixa e descontar esses fluxos de caixa a valor presente por uma taxa apropriada.

Mediante o exposto, Oliveira e Amaral (2013, p.97) resumem que “A definição do valor em uso de um ativo, então, baseia-se em expectativas sobre o ambiente de negócios, mantidas pela administração de uma entidade, e embasa as premissas assumidas pelos gestores para o cálculo do valor.”

O CPC 01_R1 (2010, Apêndice A, a16) esclarece que “Quando uma taxa específica de um ativo não está acessível diretamente no mercado, a entidade vale-se de aproximações para estimar a taxa de desconto.”

Para Oliveira e Amaral (2013), a entidade deve procurar parâmetros no mercado para definir a taxa, buscando encontrar e avaliar outros ativos com características semelhantes de geração de fluxo de caixa, operacionais e de rentabilidade no mercado.

Proferiu ainda o CPC 01_R1 (2010), que a entidade pode tomar como ponto de partida para a realização da estimativa da taxa de desconto, a utilização de três taxas: o custo médio ponderado de capital, apurado por técnicas como o modelo de avaliação de ativos financeiros (CAPM), a taxa incremental de empréstimos e outras taxas de empréstimo do mercado.

2.4 RECONHECIMENTO DE PERDAS E REVERSÕES

A perda em relação aos ativos, Oliveira e Amaral (2013) a tratam como sendo um ajuste, pois o valor contábil do ativo será ajustado a menor e a perda por desvalorização será reconhecida diretamente na Demonstração do Resultado.

As perdas ocorridas nas UGC, devem ser observados algumas particularidades, conforme Lagioia (2012), primeiro se reduz qualquer ágio por expectativa de rentabilidade futura, posteriormente reduz-se os ativos que formam esta UGC.

Pinto (2011, p. 144) enaltece que, as perdas em termos fiscais, “[...] não é aceita como dedutível no IRPJ quanto na CSLL devendo esta despesa ser adicionada no cálculo dos referidos tributos.”

Outra situação a ser observado no reconhecimento das perdas, são os ativos reavaliados, pois como expressa Oliveira e Amaral (2013, p. 121), nestes casos “[...] existirá a conta reserva de reavaliação, no Patrimônio Líquido, que precisará ser ajustada pela perda”. Os mesmos autores continuam, que a desvalorização será reduzida dessa reserva até que ela tenha seu saldo todo consumido. Orienta ainda Lagioia (2012, p. 40) “Caso essa reserva seja insuficiente, o excesso deverá ser contabilizado no resultado do período.”

Os reconhecimentos das perdas são importantes no cumprimento das obrigações referentes ao teste de recuperabilidade de ativos, porém, Laffin e Lohn ressaltam também que “[...] o reconhecimento destas perdas é de suma importância dentro da ótica gerencial visto que o gestor, responsável pela tomada de decisão, necessita conhecer minuciosamente as lacunas dentro da organização para que possa tomar medidas necessárias à eliminação das deficiências.”

Manifestou Santos e Braunbeck (2011, p. 14), “Da mesma forma que um ativo pode sofrer desvalorização, aqueles ativos que já tiveram seus valores reduzidos poderão ter indicações de que perdas registradas anteriormente possam se reverter ou diminuir.”

É normal, uma vez que estimativas se baseiam em expectativas, portanto, a necessidade eventual de ajustes nos valores contábeis em função de mudanças nas expectativas. Inclusive as perdas por ajuste ao valor recuperável podem necessitar ser revertidas. A entidade deve avaliar, ao término de cada período de reporte, se há alguma indicação de que a perda por desvalorização reconhecida em períodos anteriores para um ativo possa não mais existir ou ter diminuído. Se existir alguma indicação, a entidade deve estimar o novo valor recuperável desse ativo e promover os ajustes necessários. (OLIVEIRA e AMARAL, 2013, p.163).

Essas indicações podem ser de caráter interno e externo a entidade. O CPC 01_R1 (2010) caracteriza as indicações internas sendo os gastos realizados com o objetivo de melhorar o desempenho do ativo analisado ou relatórios que demonstrem que o ativo que sofreu a redução obteve resultados melhores que haviam sido previstos. Por outro lado, Santos e Braunbeck (2011, p.14) citam, “Como fontes externas, o aumento do valor de mercado do ativo, as mudanças no ambiente tecnológico e as mudanças das taxas de juros de mercado que possam alterar as taxas de desconto utilizadas são indicações dessa nova “reavaliação”.”

Lagioia (2012) expõe que obtendo indicações positivas, as perdas estimadas podem ser revertidas totalmente ou parcialmente a crédito no resultado. Porém, a própria autora (2012, p.61) destaca “O limite para o aumento do valor do ativo, em consequência de uma reversão de perda será somente até o valor contábil do ativo líquido (líquido da reversão), caso a perda não tivesse sido reconhecida.”

Diante de uma reversão, Oliveira e Amaral (2013) orientam que esta deve ser reconhecido no resultado do período. Complementa Lagioia (2012, p.61) que “Nos casos em que tenha sido debitada a reserva de reavaliação, esta deverá ser recomposta.”

Após reconhecimento tanto de perdas como de reversões, enaltece Oliveira e Amaral (2013) que a entidade deve rever as bases para cálculos de depreciação, amortização e exaustão além de redefinir a vida útil do ativo.

A divulgação, como expõe Oliveira e Santos (2013) tem obrigadoriedades para cada tipo de informação, seja para os ativos individuais, ou os segregados em classes de ativos ou ainda em unidades geradoras de caixa.

Além disso, Souza, Borba e Alberton (2009), sugerem que para cada ativo individual ou unidade geradora de caixa (UGC), a qual foi reconhecida perda, de acordo com o CPC-01, deve-se divulgar:

- valor da perda reconhecida;
- eventos ou circunstâncias que levaram ao reconhecimento da perda;
- especificar se o valor recuperável utilizado é o valor líquido de venda (VLV) ou valor em uso (VU);
- se o valor recuperável for o VLV, deve-se informar a base utilizada para sua determinação;
- se o valor recuperável for o VU, deve-se divulgar a taxa de desconto usada na estimativa;

- para um ativo individual informar sua natureza; e
- para uma unidade geradora de caixa detalhar a sua descrição.

Reporta ainda, o CPC 01_R1 (2010), que deve ser divulgado sobre as perdas e reversões como um todo durante o período, as principais classes de ativos afetados tanto por perdas quanto por reversões de desvalorização, e também informar os principais eventos e circunstâncias que a entidade considere importantes para o reconhecimento das perdas e reversões.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A metodologia de pesquisa deste estudo classifica-se como descritiva, como técnica de pesquisa o levantamento documental e utilização da análise qualitativa para os dados obtidos. O estudo foi desenvolvido sobre as demonstrações contábeis das empresas de capital aberto dos setores econômicos de petróleo e gás, mineração, metalurgia e siderurgia, energia elétrica e construção civil e como divulgaram a redução ao valor recuperável de seus ativos.

A pesquisa descritiva, segundo Barros e Lehfeld (2010, p. 85), “Neste tipo de pesquisa, não há interferência do pesquisador, isto é, ele descreve o objeto de pesquisa. Procura descobrir a frequência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, características [...]”.

O levantamento documental ocorreu sobre as demonstrações contábeis das empresas listadas na BM&FBovespa. As demonstrações estão disponíveis no site da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), no site da bolsa de valores e também nos sites próprios das empresas pesquisadas.

A população da pesquisa é formada por 135 empresas que possuem ações negociadas na BM&FBovespa, Bolsa de Valores situada em São Paulo. Sendo composta por 16 empresas do setor de petróleo e gás, 8 empresas do setor de mineração, 24 empresas do setor de metalurgia e siderurgia, 64 empresas do setor de energia elétrica e 23 empresas do setor de construção civil.

Para a análise dos dados, foi utilizado a técnica de pesquisa qualitativa a interpretação e apresentação dos dados serão utilizados os recursos de tabelas, quadros e planilhas eletrônicas.

4 RESULTADOS

Das empresas pesquisadas, foi identificado o reconhecimento de perdas pela redução ao valor recuperável em 19 empresas, significando 14,07%.

A Tabela 1 identifica as empresas e o valor do reconhecimento das perdas no exercício de 2013, não considerando nesse momento eventuais reversão sobre as perdas.

Tabela 1 - Identificação do valor das perdas.

Empresa	Setor	Valor da perda	Total Ativo	Percentual da perda em comparação ao Total Ativo
HRT Participações	Petróleo e Gás	1.625.493	1.805.279	90,04%
Óleo e Gás Participações	Petróleo e Gás	8.934.149	5.389.639	165,76%
Pacific Rubiales	Petróleo e Gás	54.547	26.460.921	0,21%
Petrobrás	Petróleo e Gás	158	752.966.638	0,00%
OSX Brasil	Petróleo e Gás	2.250.220	8.542.602	26,34%
MMX Mineração	Mineração	1.046.810	7.245.982	14,44%
Vale S.A	Mineração	5.389.114	291.880.311	1,84%
All Ore Mineração	Mineração	4.564	15.883	28,73%
CCX Carvão	Mineração	34.681	299.031	11,60%
Magnesita	Mineração	14.200	6.473.933	0,22%
Cia Siderúrgica Nacional	Metalurgia e Siderurgia	264.915	50.402.539	0,52%
Eletrobrás	Energia Elétrica	896.283	138.385.401	0,65%
CELESC	Energia Elétrica	33.555	5.627.763	0,59%
Cia Brasileira de Energia	Energia Elétrica	7.487	16.573.460	0,05%
CEMAR	Energia Elétrica	2.400	3.615.568	0,06%
COPEL	Energia Elétrica	6.538	23.111.445	0,03%
Tractebel	Energia Elétrica	72.837	12.654.397	0,57%
Gafisa S.A	Const. Civil	963	8.183.030	0,00%
PDG Reality	Const. Civil	28.544	16.798.855	0,17%

Fonte: Dados da pesquisa.

As informações referentes as empresas HRT Participações e Óleo e Gás Participações (ex-OGX) demonstram o real potencial do procedimento de redução ao valor recuperável dos ativos. As empresas atravessaram no exercício de 2013 dificuldades em suas atividades operacionais, ambas perfuraram poços secos ou subcomerciais, reduzindo suas expectativas de produção.

A redução ao valor recuperável fez com que as empresas reconhecessem não apenas a baixa contábil dos poços secos, mas que demonstrassem o impacto sobre seus ativos envolvidos nestes processos, sendo que as perdas forma percentualmente proporcionais ao ativo total da entidade em 90% e 165% respectivamente.

As empresas que reconheceram perdas, são orientados pela CPC 01_R1 a divulgar as perdas por classes de ativos, conforme Tabela 2.

Tabela 2 - Perdas por classes de ativos.

Empresa	Imobilizado	Intangível	Ágio	Controladas	Coligadas	Não Informado	Total
HRT		1.218.963	406.530				1.625.493
Óleo e Gás	7.917.853	1.013.106				3.190	8.934.149
Pacific R.						54.547	54.547
Petrobrás						158	158
OSX	2.250.220						2.250.220
CCX		34.681					34.681
MMX	161.709	352.996	532.105				1.046.810

Vale	5.389.114						5.389.114
All Ore		4.564					4.564
Magnesita				14.200			14.200
Cia Sider. Nacional			48.469		216.446		264.915
Eletrobrás	896.283						896.283
CELESC	33.555						33.555
Brasiliiana		7.487					7.487
CEMAR		2.400					2.400
COPEL					6.538		6.538
Tractebel	72.837						72.837
Gafisa			963				963
PDG		28.544					28.544
Total	16.721.571	2.662.741	988.067	14.200	222.984	57.895	20.667.458

Fonte: Dados da pesquisa.

A Pacific Rubiales Energy Corp informou que as perdas eram sobre ativos de exploração e avaliação, já a Petrobrás informou ser ativos de exploração e produção, não descrevendo quais classes de ativos foram afetados por estas perdas, sendo classificados como não informados nesta pesquisa. Já no caso da Óleo e Gás Participações, a empresa define ajustes nas provisões de gastos das UGCs para refletir os desembolsos, denominando esses gastos na conta Outros.

Sobre a segregação de ativos, 14 empresas informaram avaliar seus ativos em unidades geradoras de caixa, apenas 2 de forma individual, uma em segmentos operacionais e uma não informou.

O CPC 01_R1 permite que as empresas, após definido a segregação de ativos, optem por um dos dois métodos para calcular o valor recuperável: valor líquido da despesa de venda e valor em uso. Caso um método indique perdas, a empresa é obrigada a realizar o outro procedimento, já que a perda será o menor valor entre os dois métodos. O Quadro 3 identifica por empresa, qual o método utilizado para identificar o valor da perda.

Quadro 3 - Método utilizado para definir o valor recuperável

Empresa	Método
HRT Participações	Não Informado
Óleo e Gás participações	Valor em Uso
Pacific Rubiales	Valor em Uso
Petrobrás	Valor em Uso
OSX Brasil	Valor em Uso
CCX Carvão da Colômbia	Valor Líquido da Despesa de Venda
MMX Mineração	Valor em Uso
Vale	Valor Líquido da Despesa de Venda
All Ore	Não informado
Magnesita	Valor em Uso
Cia Siderúrgica Nacional	Valor em Uso
Eletrobrás	Valor em Uso
CELESC	Valor em Uso
Cia Brasiliiana de Energia	Valor em Uso
Cia Energética do Maranhão-CEMAR	Não informado
Cia Paranaense de Energia- COPEL	Valor em Uso
Tractebel Energia	Valor Líquido da Despesa de Venda
Gafisa	Valor em Uso
PDG Reality	Valor em Uso

Fonte: Dados da pesquisa.

Apenas 3 empresas utilizaram-se do método do valor líquido da despesa de venda, 3 não informaram o método em suas demonstrações contábeis e 13 reconheceram pelo método do Valor em Uso.

A utilização do valor em uso faz com que as empresas tenham que informar aos usuários as premissas utilizadas para o cálculo dos fluxos de caixa, destacando as taxas e os períodos utilizados em seus fluxos.

Um dos pontos principais do método do valor em uso, consiste em trazer a projeção dos fluxos de caixa futuros a valor presente, necessitando assim uma taxa.

O Quadro 4 demonstra quais as técnicas utilizadas por cada empresa para definir esta taxa.

Quadro 4 - Técnica utilizada para definir a taxa.

Empresa	Técnica Definição	Taxa Obtida
Óleo e Gás Participações	Benchmark da Indústria	10 %
Pacific Rubiales	Custo Médio ponderado de Capital- CMPC ou WACC	11,5%
Petrobrás	CMPC pós impostos	Não informado
MMX Mineração	Modelo de Precificação de Ativos- CAPM	Taxa para cada UGC.
Magnesita	Risco Avaliado para cada Ativo	Entre 5,1 % à 10,5%
Cia Siderúrgica Nacional	Não informado	9,5% para UGCs com imobilizado e 8,2% para com ágio.
Eletrobrás	CMPC	Taxa p/cada Segmento Op.
CELESC	CMPC	6,19%
Brasileira	WACC Regulatório	11,32%
CEMAR	Não informado	Não Informado
COPEL	Não Informado	Não informado
Gafisa	CMPC	Não informado
PDG Reality	CMPC	9,35%

Fonte: Dados da pesquisa.

O WACC regulatório, identificado na Brasileira, é um fator pertencente apenas às empresas do setor de energia elétrica. Esta taxa é definida pela ANEEL, que consiste nos juros remuneratórios incluídos na tarifa cobrada dos clientes.

A técnica mais utilizada foi o de custo médio ponderado de capital, por 7 empresas (incluindo o WACC regulatório), representando 36,84%.

Porém, as divulgações de duas premissas dos fluxos de caixa foram negligenciadas pelas empresas. Sobre a taxa de crescimento dos fluxos de caixa apenas a PDG Reality informou a taxa (2%), enquanto as demais apenas informaram que utilizam taxas de crescimento.

Sobre o período de projeção do fluxo de caixa, apenas 3 empresas divulgaram dados sobre o tema. A Gafisa informou utilizar o prazo de 5 anos, enquanto a PDG Reality informou utilizar período de projeção para 10 anos. A Cia Siderúrgica Nacional informou que as UGCs que possuem ágio são projetadas para 3 anos apenas.

3.1 REVERSÃO DAS PERDAS E RECONHECIMENTO NO RESULTADO

Os processos de redução ao valor recuperável de ativos permitem às empresas que reconheceram perdas em exercícios passadas, a reversão destas, desde que haja informações, que podem ser internas ou externas, que essa perda tenha diminuído.

Durante o exercício de 2013, 6 empresas reconheceram reversões de perdas, conforme demonstra a Tabela 3.

Tabela 3 - Reversões: Perdas e classe de ativos.

Empresa	Setor	Imobilizado	Intangível	Outros	Não Informado	Total Reversão
Óleo e Gás	Petróleo			25.971		25.971
Petrobrás	Petróleo				268	268
Eletrobrás	Petróleo		256.210			256.210
Brasília	Energia	22.865	7.708			30.573
EMAE	Energia				41.903	41.903
CELESC	Energia	10.332				10.332
Total		33.197	263.918	25.971	42.171	365.257

Fonte: Dados da pesquisa.

Se compararmos o valor da perda do exercício (20.667.458) com o valor das reversões de perdas (365.257), tem-se 1,77% de reversão das perdas.

Comparando os dados das demais tabelas em relação os procedimentos, 100% das empresas que reconheceram reversões a fizeram através do método Valor em Uso e apenas 1 não utilizou o custo médio ponderado de capital como técnica para definir a taxa, que foi a Óleo e Gás.

Todavia, das empresas que reconheceram reversões, apenas uma não reconheceu perdas no mesmo exercício, que foi a EMAE, conforme Quadro 5.

Quadro 5 - EMAE: Premissas da Reversão da Perda.

Nome	Segregação Ativos	Método	Técnica Definição da Taxa	Valor da Taxa	Ativo Total da Empresa	% reversão sobre Ativo Total.
Empresa Metrop. de Águas e Energia-EMA	Unidades Geradoras de Caixa	Valor em Uso	Custo Médio Ponderado de Capital.	6,32%	1.152.172	3,64%

Fonte: Dados da pesquisa.

O CPC 01_R1 determina que as empresas informem em qual linha da Demonstração do Resultado do Exercício o resultado obtido da recuperabilidade dos ativos foi alocado.

Quadro 6 - Reconhecimento na Demonstração do Resultado

Empresa	Reconhecimento na DRE
HRT Participações	Linha Própria
Óleo e Gás Participações	Linha Própria
Pacífic Rubiales	Não Informado
Petrobrás	Outras Despesas Operacionais
OSX Brasil	Linha Própria
CCX Carvão	Não informado
MMX Mineração	Outras Receitas e Despesas Operacionais

Vale	Linha Própria
All Ore	Outras Despesas Operacionais
Magnesita	Não informado
Cia siderúrgica Nacional	Outras Despesas Operacionais
Eletrobrás	Provisões Líquidas
CELESC	Provisões Líquidas
Brasília	Não Informado
CEMAR	Não informado
COPEL	Não informado
Tractebel	Não Informado
Gafisa	Não informado
PDG Reality	Não informado.
Reversão da Perda	Reconhecimento na DRE
EMAE	Linha Própria

Fonte: Dados da pesquisa.

O termo Linha Própria, usado no Quadro 6, refere-se à linha individualizada da DRE dessas empresas que recebe a nomenclatura de Perdas ao Valor Recuperável de Ativos. As empresas que tiveram perdas reconhecem na DRE os valores líquidos das reversões.

A observação nesta linha requer alguns cuidados. Exemplos são as demonstrações da HRT Participações e Petrobrás. A HRT Participações reconhece o valor de 1.685.487 (em milhares R\$). Porém, a nota explicativa demonstra que o valor de 59.994 (em milhares de R\$) são referentes a Ativo mantidos para venda.

As demonstrações da Petrobrás trazem o mesmo procedimento, reconhecendo perdas do ativo mantidos para venda (1.347) juntamente com os valores das perdas dos demais ativos. A demonstração do resultado apresenta um saldo de perdas de 1.237 líquido, enquanto que se fosse apenas considerar somente as perdas pelo valor recuperável exposto no CPC 01_R1, teria uma reversão para reconhecer no resultado de 110.

O Pronunciamento Técnico CPC 31 é o normatizador sobre o tema de Ativos Não Circulantes mantidos para a venda e Operações Descontinuadas. Em seus objetivos, o CPC 31 (2009, p. 1-2) exige que estes ativos sejam “(a) mensurados pelo menor entre o valor contábil até então registrado e o valor justo menos as despesas de venda [...]”.

Os ativos mantidos para venda são avaliados a fim de registrar o seu valor justo, gerando também perdas, como reconhecida no caso da HRT e Petrobrás. No desenvolvimento desta pesquisa não foram considerados valores referentes a esse tema, pois o próprio CPC 01_R1 não inclui essa classe de ativos como os que passam por esse processo.

4.2 EMPRESAS QUE NÃO RECONHECERAM PERDAS

As empresas que não reconheceram perdas, divulgaram por meio de suas notas explicativas, muitas premissas utilizadas por ela para a realização do procedimento de redução ao valor recuperável de seus ativos.

Cabe ressaltar que as empresas AES Tietê S.A, Alupar Investimentos S.A, CPFL

Energia S.A, CPFL Geração de Energia S.A, Investco S.A, MRV Engenharia S.A e Mendes Junior Engenharia S.A informaram claramente que utilizaram às informações internas e externas citadas no CPC 01_R1 como atestadoras da não necessidade de reconhecimento de perdas.

Na segregação dos ativos, 15 empresas informaram avaliarem como unidades geradoras de caixa, 11 em ativos individuais e 2 empresas informaram avaliar em segmentos operacionais seus ativos.

Sobre o método utilizado por estas empresas para atestarem que seus ativos não estejam acima dos valores recuperáveis, 30 empresas citaram utilizar o método do Valor em Uso e nenhuma informou usar o valor líquido da despesa de venda. Dentro as premissas da realização do Valor em Uso, apenas 11 empresas expressaram o período da projeção do fluxo de caixa e apenas 6 empresas informaram qual taxa utilizam como fator de crescimento dos fluxos.

A Forja Taurus S.A declarou em suas notas explicativas utilizar os dois métodos. As Unidades de Caixa que possuem ágio, são avaliadas pelo método valor líquido da despesa de venda. Já as demais Unidades Geradoras de Caixa são avaliadas por seu Valor em Uso. O Quadro 7 demonstra a técnica utilizada para reconhecer a taxa de desconto.

Quadro 7 - Técnicas de definição da taxa por empresas que não reconheceram perdas.

Técnica de Definição da Taxa	Nº de empresas
Custo Médio Ponderado de Capital (WACC)	15
WACC Regulatório	4
Riscos Específicos do Ativo	2
CDI Dezembro-2013	1
Refletir sua Estrutura de Capital	1
Riscos Específicos da Companhia	1
Compatível com o Mercado	1
Taxa média de Remuneração do Investimento	1
Não informaram	91

Fonte: Dados da Pesquisa

Sobre o reconhecimento das perdas no resultado, a USIMINAS e CEMAT informaram que as eventuais perdas são reconhecidas na Demonstração do Resulta na linha de Outras Despesas Operacionais.

O CPC 01_R1 estabelece que as empresas devem informar se houver alterações na constituição de uma UGCs. Das 135 empresas pesquisadas, apenas a CESP informou ter alterado uma UGCs. Segunda a empresa, houve a segregação de duas usinas, que eram considerados uma única UGCs em duas independentes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A redução ao valor recuperável de ativos teve o início da sua aplicação no Brasil na harmonização contábil nacional com a internacional. Este procedimento possui grande importância, pois através dele que busca-se demonstrar nas demonstrações contábeis um

dos pontos essenciais do que caracteriza um ativo, sua capacidade de geração de benefícios futuros. E não se caracteriza como um processo que impõe condições, permite à administração e ao contador utilizar julgamentos, por exemplo, na escolha do método (valor em uso ou valor líquido de despesa de venda) e na definição da taxa, desde que represente o valor do dinheiro no tempo e os riscos envolvidos.

A pesquisa obteve resultados que, das 135 empresas que formam a população, 19 delas reconheceram perdas por redução ao valor recuperável de seus ativos, representando 14,07%. Dessas, o setor de energia elétrica é o que mais teve empresas, seis no total. Já a mineração e petróleo e gás tiveram cinco empresas cada, duas empresas reconheceram perdas na construção civil e apenas uma no setor de metalurgia e siderurgia.

As perdas reconhecidas totalizaram no exercício de 2013 R\$ 20.667.458. Ao comparar o valor das perdas com o ativo total da empresa no mesmo período, em 12 empresas as perdas não chegaram a 1% de seu ativo total, enquanto em duas as perdas chegaram a 90% e 165%.

De todos os ativos citados no CPC 01_R1 que passam pelo processo, foram reconhecidas perdas em todos. O destaque fica para o imobilizado, com R\$ 16.721.571, cerca de 80,91% das perdas reconhecidas, enquanto o intangível representou 12,88%, o ágio 4,78%, investimento em controladas 0,07%, coligadas 1,08% e o não informado/outras 0,28%.

No exercício de 2013, 6 empresas reconheceram reversões, 3 do setor de petróleo e 3 do de energia elétrica, mas apenas 1 empresa não reconheceu perdas no mesmo período. As reversões resultaram em 1,77% do valor das perdas, todas foram obtidas pelo método valor em uso e apenas 1 empresa não utilizou o custo médio ponderado de capital para definir a taxa de valor presente.

Das empresas que não reconheceram perdas, destaque-se que mesmo não tendo obrigatoriedade de prestar informações, muitas em suas notas explicativas informaram ao seu usuário premissas referentes à avaliação de seus ativos pelo valor recuperável.

Em números gerais, das 135 empresas pesquisadas, 44 informaram utilizar o valor em uso para reconhecimento ou avaliação de perdas e 27 empresas informaram utilizar a técnica do custo médio ponderado de capital como definidora da taxa de desconto do valor em uso, representando respectiva 32,59% e 20%.

REFERÊNCIAS

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de Metodologia Científica**: Um guia para a iniciação científica. 2. ed. amp. São Paulo: Pearson Makron Books, 2010.

BLOGOSLAWSKI, Ilson Paulo Ramos; FACHINI, Olimpio; FÁVERI, Helena Justen de. **Educar para a pesquisa**: normas para produção de textos científicos. 3. ed. ver. ampl. e atual. Rio do Sul: Nova Letra, 2010.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento técnico CPC 01 (R1):** Redução ao Valor Recuperável de Ativos- Correlação às Normas Internacionais de Contabilidade- IAS 36. Brasília, 2011

COSTA, Lilian Lebourg dos Reis Chaves; MAGALHÃES, Renata Luciana dos Reis. **Análise qualitativa da divulgação da perda por irrecuperabilidade de ativos por empresas listadas na BM&FBOVESPA.** Trabalho apresentado no 19o Congresso Brasileiro de Contabilidade, Belém, 2012. Disponível em < <http://www.congressocfc.org.br/anais/fscommand/476t.pdf>> Acesso em: 14 jul.2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, et. al. **Manual de contabilidade societária.** São Paulo: Atlas, 2010.

LAFFIN, Marcos; LOHN, Joana. Mudanças no cenário contábil: abordagem do teste de recuperabilidade de ativos. **REAVI- Revista Eletrônica do Alto Vale do Itajaí.** [S.l.], v. 2, n.2, p. 60-73, dez.2013.

LAGIOIA, Umbelina Cravo Teixeira. **Pronunciamentos contábeis na prática:** pronunciamento conceitual básico (R1). 2 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

LIMA, Luiz Murilo Strube. **IFRS:** Entendendo e aplicando as normas internacionais de contabilidade. São Paulo: Atlas, 2010.

LOURENÇO, Rosenerly Loureiro. **Difusão da convergência brasileira às normas internacionais de contabilidade na comunicação eletrônica dos conselhos da classe contábil.** Curitiba, 2010. Dissertação. (Mestrado em Contabilidade.) Universidade Federal do Paraná.

OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva; AMARAL, Amaury de Souza. **Pronunciamento Contábil 01:** Medida e evidenciação do valor recuperável de ativos. São Paulo: Atlas, 2013.

OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva; SANTOS, Dalgi Sequeira. **IFRS e CPC:** Guia de aplicação contábil para contexto brasileiro. São Paulo: Saraiva, 2013.

PENHA, Roberto Silva da. **Nível de *disclosure* das empresas com perda de recuperabilidade de ativos à luz do CPC 01 e o impacto da perda nos indicadores econômico-financeiros no período de 2009 a 2012.** Natal, 2014. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis- Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

PINTO, Leonardo José Seixas. **Procedimentos a serem observados na contabilidade tributária face às recentes mudanças trazidas pela contabilidade societária.** *Revista UNIABEU.* Belford Roxo, v.4, n.7, p.134-147, mar/ago 2011.

PRICEWATERHOUSECOOPERS BRASIL; INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÃO COM INVESTIDORES. **IFRS e CPC- A nova contabilidade brasileira:** impactos para os profissionais de RI. [S.l.], out. 2010. Disponível em < http://www.pwc.com.br/pt_BR/br/ifrs-brasil/assets/booklet-ibri-2010.pdf> Acesso em: 02 abr. 2015.

SANTOS, Ariovaldo dos; BRAUNBECK, Guillermo. **Redução ao valor recuperável de ativos.** [S.l.], 2011. 174 f. Apostila, FIPECAFI.

SOUZA, Máira Melo de; BORBA, José Afonso; ALBERTON, Luiz. Divulgação das perdas por *impairment* em empresas auditadas pelas Big Four. **Pensar Contábil,** Rio de Janeiro, v. 11, n. 46, p. 12 - 19, out./dez. 2009.

PERFIL DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR NA CIDADE DE RIO DO SUL(SC)

Tiago José Neckel¹

Mehran Ramezanalli²

RESUMO

A pesquisa realizada teve a finalidade de analisar o perfil de endividamento e inadimplência dos consumidores residentes na cidade de Rio do Sul (SC). Por meio dessa análise será possível medir e conhecer mais sobre este fenômeno denominado endividamento. Para tanto, foi realizada pesquisa com 382 respondentes, pesquisados de forma aleatória e probabilística em um universo de 61.198 pessoas. Os respondentes são compostos por 61% de homens e 39% de mulheres, a maioria com idade entre 25 e 28 anos; e a maior concentração de renda é de 2 a 5 salários mínimos. Os resultados apontam que 40,8% dos respondentes se diz pouco endividado e 29,6% não tem dívida. A maior concentração de dívidas é em cartão de crédito (50,2%), seguida da opção financiamento de carro (35,8%). O tempo de comprometimento da dívida é, na maior parte, de 6 meses (37,2%), seguida da opção mais do que 2 anos (28,5). Identificou-se também que 5% dos respondentes estão com as dívidas em atraso.

Palavras-chave: Endividamento. Inadimplência. Consumidor.

ABSTRACT

The performed research aimed to analyze the profile of indebtedness and failure to pay of consumers residents in Rio do Sul (SC). By this analysis will be possible to measure and learn more about this phenomenon called indebtedness. Therefore, research was conducted with 382 respondents, surveyed randomly and probabilistic way in a universe of 61,198 inhabitants. Respondents are composed of 61% of men and 39% women, most aged between 25 and 28 years; and the highest concentration of income is 2-5 times the minimum wage. The results show that 40.8% of respondents say themselves a little indebted and 29.6% has no debt. The highest concentration of debt is on creditcard (50.2%), followed by car finance option (35.8%). The debt-time commitment is mostly of 6 months (37.2%), followed by option more than 2 years (28.5). It also identified that 5% of respondents are with debt in arrears.

Keywords: Indebtedness. Failure to pay. Consumer.

1 INTRODUÇÃO

De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2014), o endividamento dos consumidores alcançou o maior patamar desde julho de 2013 e constantemente vem batendo recordes.

Vivemos em uma economia capitalista onde está sendo incentivado o endividamento em favor de impulsionar o consumo. Indicadores e pesquisas em várias regiões do país, principalmente nas capitais trazem estas informações e índices, deixando a desejar nas regiões mais interioranas dos estados.

¹ Bacharel em Administração de Empresas pela Universidade para o desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí – UNIDAVI E-mail: neckel.tiago@gmail.com

² Doutor em Administração pela UNIVALI – Universidade do vale de Itajaí e professor titular do curso de Administração pela Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale de Itajaí - UNIDAVI E-mail: mehran@unidavi.edu.br

O endividamento põe em questão o equilíbrio financeiro do consumidor e/ou de seus familiares com implicações sociais e psicológicas, bem como a marginalização, exclusão social, alcoolismo, problemas psíquicos, dissolução das famílias. Além da questão familiar e social devemos lembrar que o endividamento e inadimplência afetam diretamente sobre setores econômicos no que se refere a instituições financeiras encarecerem o crédito, aceleração ou retração do consumo de bens e serviços sendo que a retração afeta diretamente ao crescimento do PIB; ou seja, ao abrandamento do crescimento econômico da região e do País em um todo.

Portanto, dada a relevância das consequências econômicas e sociais do endividamento dos consumidores é de grande relevância acompanhar a tendência do endividamento e proceder com um estudo sistemático da natureza e dimensão do mesmo, com o desenvolvimento do presente trabalho tem se pretende responder ao questionamento: como é o perfil de endividamento e inadimplência do consumidor na cidade de Rio do Sul(SC).

Objetivo do estudo é conhecer o perfil do endividamento e inadimplência do consumidor no município de Rio do Sul, localizado na região do Alto Vale do Itajaí no estado de Santa Catarina, com população de 61.198 habitantes (IBGE2010).

A importância das consequências do endividamento justifica a relevância, dada aos aspectos estatísticos e metodológicos do estudo deste fenômeno, no sentido de sinalizar aos governantes e órgão ligados ao controle econômico; e orientar os empresários dos setores de comércio de bens, serviços e turismo que utilizam o crédito como ferramentas estratégicas a conhecer o comprometimento da renda do consumidor, capacidade de pagamento e o perfil do consumidor inadimplente.

Para que seja alcançado o objetivo proposto, o estudo está dividido em revisão de literatura pertinente ao assunto pesquisado, explanação sobre a metodologia utilizada, resultados da pesquisa e considerações finais.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Em uma economia globalizada onde o ato de consumir tornou-se bastante natural e corrente no dia a dia de todos nós, o livre acesso a todos os tipos de bens e serviços faz com que muitas pessoas contraiam dívidas, comprometendo significativamente seus rendimentos. Para entendermos ainda mais este processo, tratam-se neste trabalho alguns assuntos pertinentes aos objetivos.

2.1 COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

A ciência econômica, em estudos gerais, defende o fato de a sociedade alocar seus recursos em busca de seu bem-estar. E como há uma grande semelhança entre os adjetivos

satisfação e bem-estar, em se tratando do comportamento do consumidor na compra de produtos e serviços, esta seção busca a compreender principalmente os direcionadores microeconômicos das escolhas de cada um.

De acordo com Schiffmann e Kanuk (1997, p. 5) “O estudo do comportamento do consumidor é o estudo de como os indivíduos tomam decisões de gatar seus recursos disponíveis(tempo, dinheiro, esforço) em itens relacionados ao consumo”.

Da mesma forma Las Casas (2006) afirma que o comportamento do consumidor é uma ciência que aborda diversas áreas do conhecimento como economia, psicologia, antropologia, sociologia e comunicação, bem como fatores decisórios e influenciadores no processo de compra.

Os princípios básicos para decisão de compra se referem conforme defende Las Casas(2006) em satisfazer necessidades nos casos de busca da otimização do tempo e busca de agilidade, em razão da mudança de hábitos, para servir de complemento para outro produto ou por meio de influências do marketing ou individuais de outras pessoas.

A teoria de Maslow tem sido ainda de muita relevância uma vez que permite constatar que as vendas de muitos produtos podem ser vendidas buscando a satisfação de necessidades: fisiológicas>Segurança>Afeição>Estima>Auto realização.

2.2 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Nesta seção tratam-se alguns conceitos sobre educação financeira, métodos e ressalta-se a sua importância no dia a dia dos consumidores.

De acordo com Peretti (2007, p. 1): “A educação financeira é uma mentalidade inteligente e saudável sobre dinheiro. É o fato de criar consciência dos limites. Saber ganhar, gastar, poupar, investir e doar dinheiro. A capacidade de administrar o seu rico dinheiro. É fazer tudo o que se deseja com responsabilidade, ética e maturidade”.

Trata-se também a educação financeira o processo de despertar nas pessoas a inteligência financeira que quer dizer, dinheiro produzir dinheiro, saber plantar para colher e alcançar a independência financeira.

Por meio do planejamento que se toma conhecimento detalhado de seus ganhos, além de ajudar a poupar, gastar e investir corretamente e a controlar as finanças em busca de seus objetivos. Eid Junior e Garcia (2001) afirma que o planejamento financeiro é fundamental para uma vida familiar equilibrada e agradável.

Na mesma linha de pensamento, Peretti (2007, p.67) destaca um dos pontos principais para a educação financeira é a elaboração do orçamento familiar que tem como objetivo “dar uma visão dos negócios familiares e facilitar a correta utilização das receitas (recebimentos) a aplicação adequada desses recursos(despesas/investimentos)”.

2.3 CRÉDITO, ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA

Schrickel (1998, p.25) define crédito como “todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado”.

No Brasil, o estudo de Ponchio (2006 apud RICHINS, 2004, p.210), busca identificar a influência direta do materialismo no endividamento dos consumidores de baixa renda da cidade de São Paulo utilizando a escala de materialismo, constatou que, além de variáveis financeiras, variáveis comportamentais explicam esse comportamento. O estudo apontou indivíduos de baixa renda e observou que os indivíduos mais jovens tendem a ser mais materialistas que os mais velhos; que adultos analfabetos tendem a ser menos materialistas que adultos tardiamente alfabetizados; e que gênero, renda e raça não se associam com materialismo.

Na vida capitalista, os bancos e financeiras são os maiores responsáveis na estabilização de uns e desestabilização de outros. Sendo assim, para Cardoso(2014), o consumidor consciente que capta recursos através dos bancos e financeiras com objetivo definidos ganha com o sistema; porém, a maioria é enganada e só contribui para seu próprio empobrecimento e para o enriquecimento dos grandes banqueiros.

Quando as pessoas tomam dinheiro emprestado, elas incorrem em passivo, que nada mais é do que o um débito. Pode-se dizer que a riqueza de uma família, é medida pelo valor de seus ativos descontando seu passivo.

A inadimplência é o fato de não honrar os compromissos financeiros assumidos e para os autores Eid Junior e Garcia (2001) é ter o nome negativado, ou seja, ter seu nome em uma lista de maus pagadores com uma agência de controle de crédito e você não ter mais crédito na praça.

Para Peretti (2007), uma das principais atitudes para se evitar o alto endividamento e a inadimplência é a autodisciplina, maturidade financeira, ter planejamento do orçamento familiar. Também outro ponto importante defendido pelo mesmo autor, é o fato de poupar para comprar a vista, cortar supérfluos, abandonar o consumismo e entender que dinheiro não é um elástico.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

O presente trabalho é dividido em duas etapas de pesquisa, sendo a primeira de caráter qualitativo que consistiu na pesquisa de bibliografia disponível e a segunda de caráter quantitativo descritivo através de aplicação de um questionário.

A pesquisa Bibliográfica segundo Gil (2010) é elaborada a partir de material já publicado, com o propósito de fornecer fundamentação teórica ao trabalho bem como a

identificação do estágio atual do conhecimento referente ao tema.

Após a realização da pesquisa qualitativa, foi realizada a etapa da pesquisa de abordagem quantitativa. A pesquisa quantitativa descritiva conforme Pereira (2012) tem por característica principal a descrição quantitativa ou numérica de tendências, atitudes ou opiniões de uma população que requerem o uso de recursos e técnicas estatísticas para serem apresentados os resultados. Assim, se enquadra no objetivo deste estudo.

Ainda em relação ao tipo de pesquisa descritivo, ressaltamos que o objetivo é descrever as características (SALOMON, 1991) e determinar a proporção de membros de uma população que se comportam de certa maneira (CHURCHILL, 1991).

Sobre o instrumento de coleta de dados, foi utilizado questionário que por sua vez Pereira (2012) afirma ser uma série ordenada de perguntas que devem ser respondidas pelo informante, devendo ser objetivo limitado em extensão e estar acompanhado de instruções esclarecendo o propósito de sua aplicação e facilitando o preenchimento.

As perguntas utilizadas no questionário deste trabalho, foram elaboradas baseadas em um modelo já existente que é utilizado pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2014) nas pesquisas de endividamento e inadimplência, efetuadas por tal órgão em várias regiões metropolitanas do país, sofrendo apenas algumas adaptações e modificações face a atingir o propósito e objetivo do estudo em questão.

O questionário foi aplicado no período de 05 a 20 de setembro do ano de 2014 e é composto por 10 perguntas; caracterizadas como perguntas de múltipla escolha com mostruário que são perguntas fechadas, mas que apresentam uma série de possíveis respostas estruturadas junto a pergunta, abrangendo várias facetas do mesmo assunto (LAKATOS e MARCONI, 2010).

Antes de aplicar o questionário acima mencionado, foi aplicado em 22 respondentes durante os dias 01 e 02 de setembro do ano de 2014 no centro do município de Rio do Sul um questionário preliminar, a fim de buscar a aprovação ou identificar possíveis problemas. A partir dos resultados foi possível observar fidedignidade, validade e operabilidade, sendo estes os elementos básicos descritos por Lakatos e Marconi (2010) e assim considerando-o validado e apto a ser utilizado.

A população a ser pesquisada (universo de pesquisa) é defendida por Gil(2010, p. 109) sendo “um universo de elementos tão grande que se torna impossível considerá-los em sua totalidade. Por essa razão o mais frequente é trabalhar com uma amostra, ou seja, com uma pequena parte dos elementos que compõe o universo”.

Assim adequado ao objetivo do presente trabalho, a pesquisa foi realizada mediante a técnica de amostragem probabilística e para o cálculo do tamanho da amostra, considerou-se a população de Rio do Sul(SC) sendo 61.198 pessoas (IBGE 2010). Utilizando um índice de confiança [IC] de 95% e erro amostral [EP] de 5%, com base na fórmula para o cálculo do tamanho da amostra para descrição da proporção populacional (BUSSAB e MORETTIN, 2011), chegou-se a uma amostra de 382 respondentes.

A amostragem probabilística, segundo Malhotra (2001, p. 305) é o “processo de amostragem em que cada elemento da população tem uma chance fixa de ser incluído na amostra”.

O processo de análise dos dados conforme Gil(2010) envolve diversas etapas, tais como: tabulação dos dados, organização das respostas e cálculos estatísticos e após este processo é possível interpretar os dados correlacionando-os e fazer ligações entre resultados obtidos.

O objetivo da análise dos dados é fornecer informações que auxiliem na abordagem do estudo do perfil do endividamento e inadimplência do consumidor na cidade de Rio do Sul(SC) através da forma de gráficos e porcentagem sobre o total da amostra.

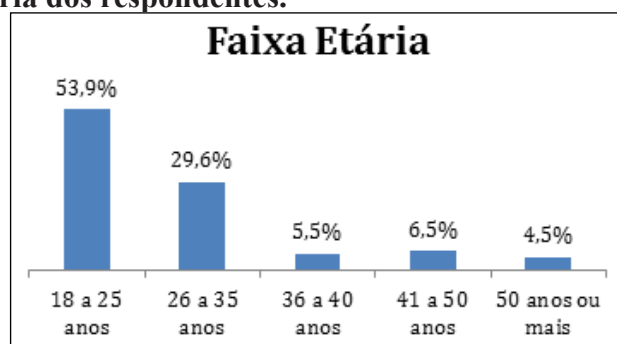
Para a apresentação dos resultados da pesquisa será o método de representação por gráficos que segundo Lakatos e Marconi (2012) afirmam que deve ser através de elementos geométricos para facilitar a visão do conjunto com apenas uma breve olhada.

4 RESULTADOS

A seguir são apresentados os achados da pesquisa, relacionados com os objetivos delineados, buscando retratar o perfil do endividamento do consumidor em Rio do Sul(SC).

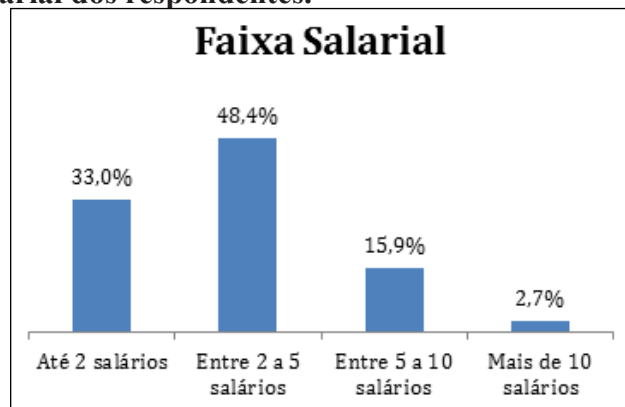
Apurou-se que do total dos respondentes, 61% ou 233 pessoas são mulheres e 39% são homens.

Gráfico 1 – Faixa etária dos respondentes.



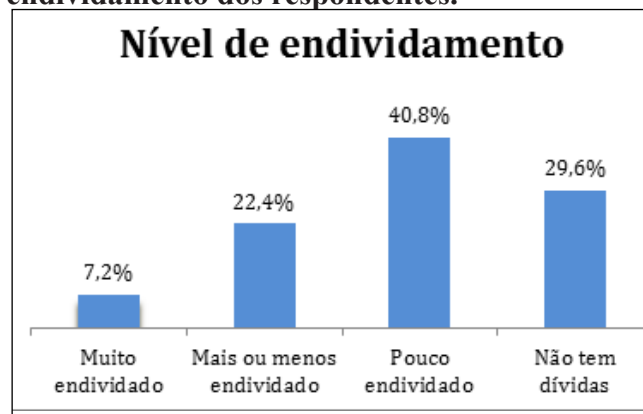
Fonte: Elaborado pelo autor.

Quanto à idade dos entrevistados, como podemos perceber acima verificou-se que a faixa etária que mais se destacou foi faixa entre 25 a 28 anos, com 53,9% dos entrevistados, a faixa em que menos incidiu ocorrência de entrevistados foi a faixa de maiores de 50 anos, com apenas 4,5% dos entrevistados.

Gráfico 2 – Faixa salarial dos respondentes.

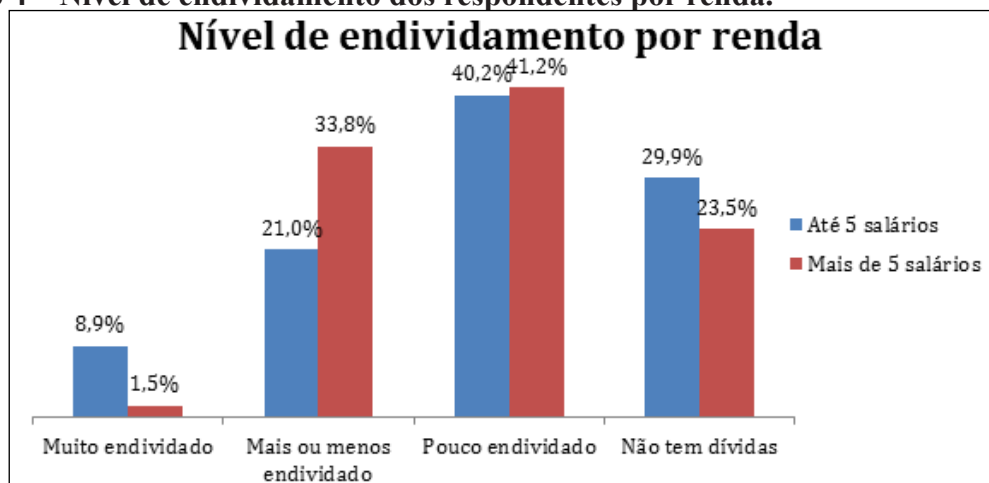
Fonte: Elaborado pelo autor.

Verifica-se que no item faixa de renda a que indicou a maioria dos respondentes foi a faixa entre 2 e 5 salários mínimos, com 48,4% dos entrevistados, seguida dos respondentes da faixa salarial de até 2 salários mínimos com 33% dos respondentes, ficando a faixa com mais de 10 salários mínimos com o nível menos expressivos, com 2,7%.

Gráfico 3 – Nível de endividamento dos respondentes.

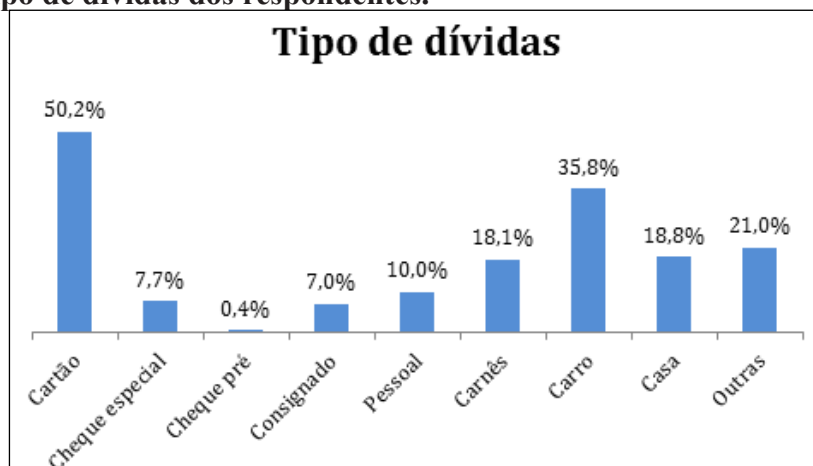
Fonte: Elaborado pelo autor.

A proporção dos respondentes que se consideram muito endividados atingiu a casa dos 7,2%, daquele que não tem dívidas alcançou em 29,6%, sendo os outros dois indicadores apresentados acima.

Gráfico 4 – Nível de endividamento dos respondentes por renda.

Fonte: Elaborado pelo autor.

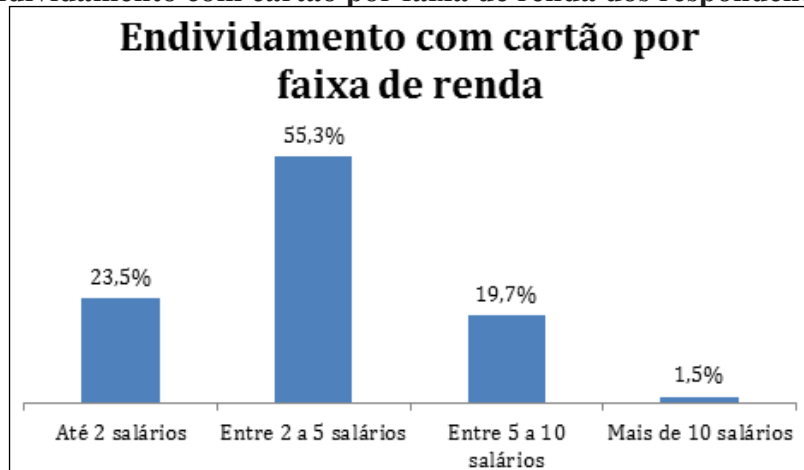
Outra informação através do gráfico para análise do endividamento por renda, destacamos a discrepância dos respondentes que não tem dívidas com 29,9% com renda de até 5 salários e de 23,5% dos respondentes com renda superior a 5 salários mínimos que não tem dívidas. E daqueles que estão muito endividados com renda de até 5 salários e mais de 5 salários temos 8,9% e 1,5% respectivamente.

Gráfico 5 – Tipo de dívidas dos respondentes.

Fonte: Elaborado pelo autor.

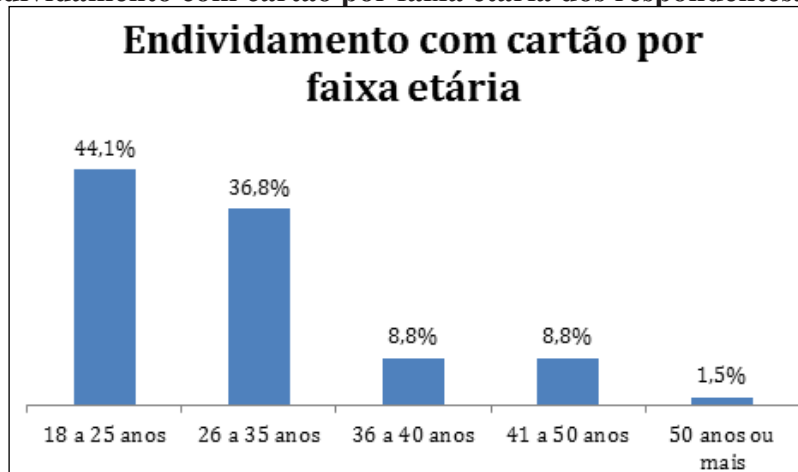
Dentre aqueles que responderam que possuem algum tipo de dívida, destaca-se o cartão de crédito um dos principais agentes causadores do endividamento com 50,2%, seguido de financiamento de carro com 35,8%. O tipo que foi menos mencionado é o cheque pré-datado com apenas 0,4% dos respondentes.

Gráfico 6 – Endividamento com cartão por faixa de renda dos respondentes.



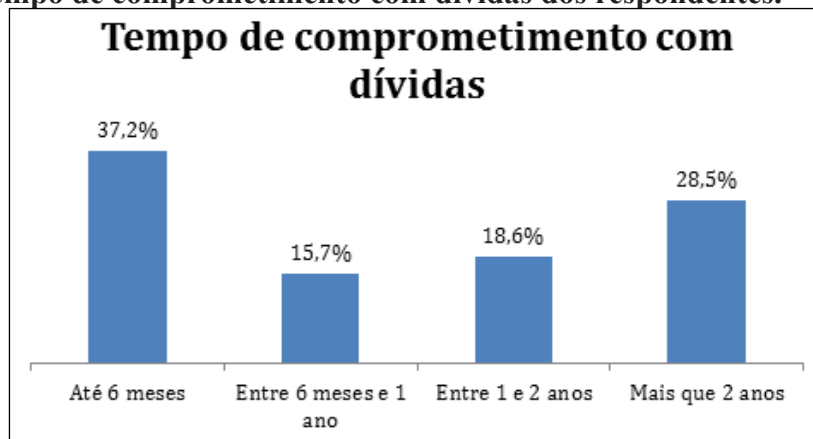
Fonte: Elaborado pelo autor.

Gráfico 7 – Endividamento com cartão por faixa etária dos respondentes.



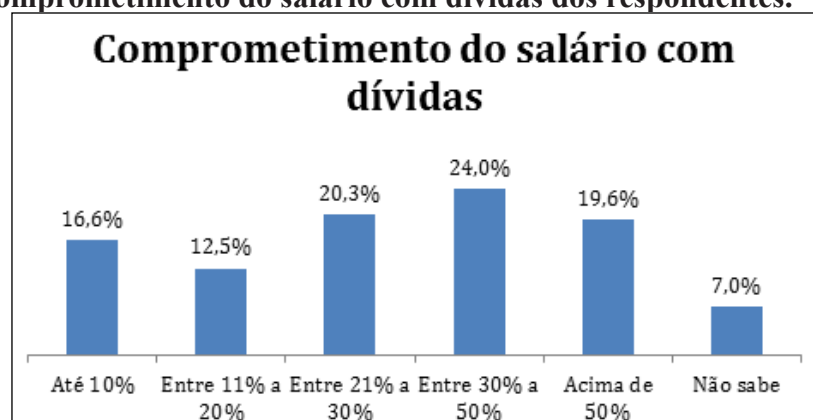
Fonte: Elaborado pelo autor.

Sendo o cartão de crédito o agente que mais pesou no quesito do tipo de dívidas, desdobramos e mais dois gráficos para buscar um entendimento maior deste fenômeno onde encontramos um acentuado percentual de 55,3% naqueles com renda entre 2 a 5 salários e com 44,1% na faixa de renda entre 18 a 25 anos.

Gráfico 8 – Tempo de comprometimento com dívidas dos respondentes.

Fonte: Elaborado pelo autor.

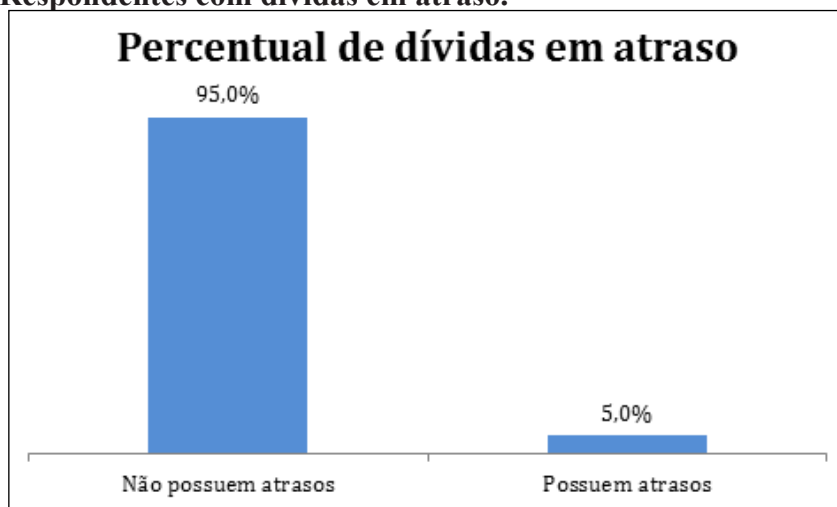
No tempo de comprometimento com dívidas entre aqueles que possuem valores tomados, a maioria tem dívidas até 6 meses, logo seguido por aqueles que possuem dívidas por mais de 2 anos. Entre 1 ano e 2 anos está com 18,6%. E por fim, entre 6 meses e 1 ano são 15,7%.

Gráfico 9 – Comprometimento do salário com dívidas dos respondentes.

Fonte: Elaborado pelo autor.

No confronto entre o montante destinado ao pagamento de dívidas e renda mensal dos consumidores, revelou-se que 24% dos respondentes estão na faixa entre 30% a 50% do salário. O que mais chama atenção é a faixa acima de 50% que detém 19,6% dos respondentes, considerada elevada em comparação com índices de endividamento menores e mais saudáveis.

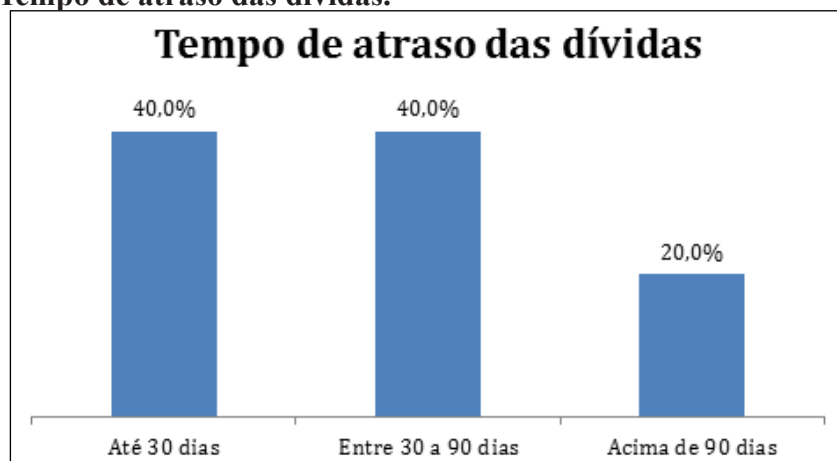
Gráfico 10 – Respondentes com dívidas em atraso.



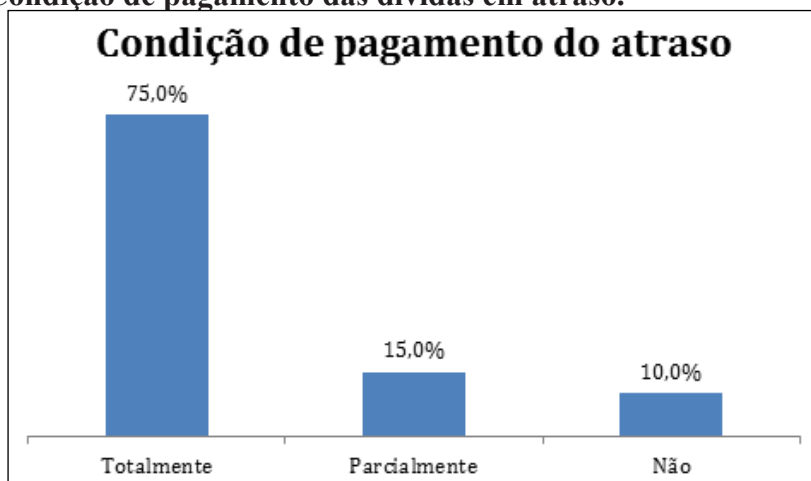
Fonte: Elaborado pelo autor.

Com relação as contas em atraso, a pesquisa revelou que 5% dos entrevistados relataram possuir valores em atraso e os outros 95% estão com as contas em dia.

Gráfico 11 – Tempo de atraso das dívidas.

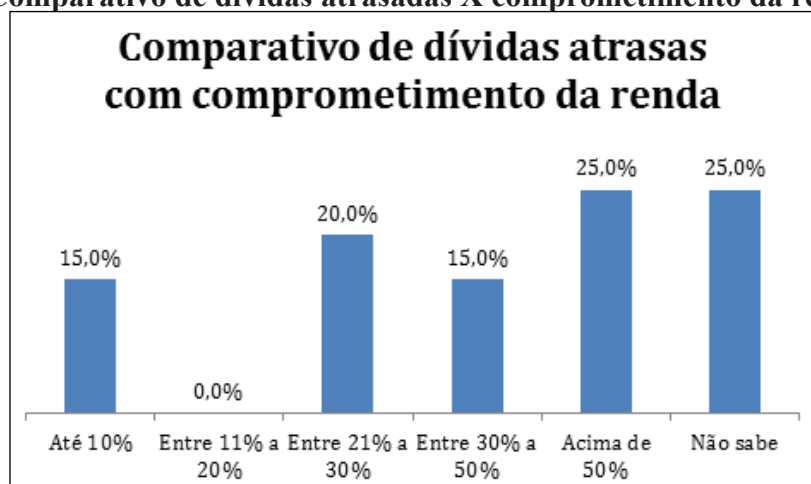


Fonte: Elaborado pelo autor.

Gráfico 12 – Condição de pagamento das dívidas em atraso.

Fonte: Elaborado pelo autor.

No quesito das dívidas em atrasos desdobramos mais 2 gráficos para conhecer um pouco melhor sobre tal fato. Entre o tempo de dívidas atrasadas concentra-se a parcela até 90 dias com 80% dos respondentes e 20% com dívidas atrasadas em mais de 90 dias. Daqueles que estão com dívidas em atrasos 75% consideram ter capacidade para colocar em dia dentro do próximo mês, 15% afirmam ter condição de colocar parcialmente em dia e 10% não terão condições de regularizar no próximo mês.

Gráfico 13 – Comparativo de dívidas atrasadas X comprometimento da renda.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com o gráfico acima podemos entender um pouco mais o fenômeno do atraso das dívidas sendo que a maioria dos endividados com atrasos está com comprometimento acima de 50% da renda ou nem mesmo sabe. Ressalta-se também que entre o comprometimento de renda na faixa de 11% a 20% não possui respondentes com atrasos nos pagamentos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS / CONCLUSÕES

A pesquisa para se conhecer o perfil do endividamento e inadimplência do consumidor na cidade de Rio do Sul(SC), torna-se agora uma ferramenta existente e uma base importante e de interesse das mais diversas áreas do conhecimento. Em sua forma mais básica, o fenômeno endividamento deve ser explicado e para isso, o primeiro passo é buscar conhecê-lo e medi-lo, através destes dados primários que agora podem preencher esta lacuna de modo que satisfaçam os objetivos das empresas e da sociedade.

Com o aumento da importância do crédito na economia brasileira, sobretudo o crédito ao consumidor, o acompanhamento desses indicadores é fundamental para analisar a capacidade de endividamento e de consumo futuro deste, levando-se em conta o comprometimento de sua renda com dívidas e sua percepção em relação a sua capacidade de pagamentos.

É nesse sentido que este estudo foi desenvolvido. Procurou-se conhecer e investigar mais a fundo o comportamento do consumidor em relação ao endividamento e inadimplência, além de explicitar brevemente alguns conceitos relacionados em cada um dos assuntos abordados que são inerentes ao tema pesquisado.

No ambiente atual, nota-se um acentuado percentual de pessoas com alguma dívida contraída (69,1%) o que gera certa preocupação para empresários, bancos, sociólogos e demais áreas de interesse, uma vez que o fator endividamento tem seus efeitos positivos o que se refere ao consumo, giro da economia, mas também possui efeitos negativos em caso de prejuízos por inadimplência, descontrole financeiro e etc. É dentro desse contexto que é dada sequência a pesquisa, buscando entender mais este fenômeno e sua concentração.

Por outro lado, observamos uma taxa abaixo da média brasileira no que se refere a pagamentos em atrasos, sendo que na cidade de Rio do Sul(SC) ficou na faixa de 5% dos consumidores e destes, apenas 10% afirmam que não terão condições de pagar.

Ainda a partir dos resultados encontrados no estudo, pode-se perceber que o cartão de crédito é um dos principais responsáveis pelo endividamento dos consumidores pela sua facilidade e ágil forma de compra e possibilidade de contrair dívidas. Ao encontro com o que existe em todo país, o financiamento fica em segundo lugar como agente de endividamento pelo fato dos incentivos para a compra de veículos, facilidade ao crédito e depreciação dos veículos usados. Por outro lado, temos o cheque pré-datado sendo um agente praticamente extinto na lista dos endividados com apenas 0,4% de representação.

Desse modo, podemos justificar em parte, a retração das vendas do varejo com impacto desse endividamento. Isto é, como a situação do endividamento é alta, porém segura, o que fica prejudicada é a capacidade das famílias efetivarem novas compras com o recurso do crédito e não o risco de inadimplência generalizada.

Como recomendações para estudos futuros propõe-se estudar, de forma mais aprofundada, os motivos que levam o consumidor a contrair endividamento e também aos fatores que o fazem ficar inadimplentes com estas dívidas, sendo diretamente ligado ao comportamento

dos consumidores; uma vez que o crédito é uma forma de antecipação da compra de determinado produto ou prestação de serviço.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Maria. **Como preparar trabalhos para cursos de pós graduação**. 5ª.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BUSSAB, Wilton de Oliveira; MORETTIN, Pedro Alberto. **Estatística básica**. 7ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.
- CARDOSO, Antonio Pessoa. **Facilidades são causas para o endividamento do consumidor**. Disponível em: <<http://www.conjur.com.br/secoes/artigos>>. Acesso em: 03 set. 2014.
- CHURCHILL, Gilbert; PETER, J. Paul. (1991). **Marketing research: methodological foundations**. 4. ed. Oxford: The Dryden Press.
- EDI JUNIOR, Willian; GARCIA, Fábio Gallo. **Finanças pessoais: Como fazer o orçamento familiar**. São Paulo: Publifolha, 2001.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **IBGE Cidades**. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=421480>>. Acesso em: 03 set. 2014.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7ª. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- _____. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações a realidade brasileira**. São Paulo: Atlas, 2006.
- MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- PEREIRA, José Matias. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 3ª. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- PERETTI, Luiz Carlos. **Educação financeira: Aprenda a cuidar do seu dinheiro**. Dois Vizinhos: Impressul, 2007.
- PONCHIO, Mateus. Canniatti. **The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo**. Tese de doutorado. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas: São Paulo, 2006.
- RICHINS, Marsha. **The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form**. Journal of Consumer Research, Chicago, v. 31, n. 1, p. 209-219, 2004.

SCHIFFMANN, Leon G.; KANUK, Leslie Lazar. **Comportamento do consumidor**. Tradução de Vicente Ambrósio. Rio de Janeiro: LTC, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SALOMON, Gavriel. **Transcending the qualitative-quantitative debate: the analytic and systemic approaches to educational research**. Educational Researcher, 20(6), p. 10-18, 1991.

A FORMA E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM MAX WEBER E O NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM LUC BOLTANSKI E ÈVE CHIAPELLO

Ilson Paulo Ramos Blogoslawski ¹

RESUMO

O estudo é uma descrição das formas do espírito do capitalismo em Max Weber e do Novo espírito do capitalismo em Boltanski e Chiapello. Assim sendo, iniciamos primeiro na leitura da Ética protestante e o espírito do capitalismo de Max Weber. O objetivo é descrever e apresentar a abordagem do novo espírito do capitalismo de Boltanski e Chiapello. Promover a compreensão das formas dos espíritos do capitalismo em Max Weber e Boltanski e Chiapello. A modalidade estudo foi constituída pela pesquisa bibliográfica. Esta construção tem sua análise e síntese constituída inicialmente pela pesquisa bibliográfica, por que viabilizou a fundamentação teórica. O resultado desta construção, pode-se concluir que não existe um novo espírito, sem uma racionalidade econômica, a não ser que se possa considerar as transformações da realidade, onde a teoria da ação pode renovar, integrar ou promover uma certa interação da racionalidade formal e material, sendo que existe uma distinção entre as duas formas de racionalidade econômica. Como sugestão recomendo este tema para acadêmicos dos cursos de graduação da UNIDAVI, na possibilidade de inserir as análises weberiana e a sua contribuição para o entendimento do espírito do capitalismo.

Palavras-chave: Max Weber. Espírito do capitalismo. Formas. Novo espírito do capitalismo.

ABSTRACT

This paper is a description of the spirit of capitalism forms in Max Weber and the New Spirit of Capitalism in Boltanski and Chiapello. Therefore, we started first with Protestant Ethic readings and the Spirit of Capitalism by Max Weber. The goal is to describe and to present the new spirit broach of capitalism by Boltanski and Chiapello. Besides, it also promotes the understanding of the ways of capitalism spirits in Max Weber and Boltanski and Chiapello. The analysis method applied was the exploratory one in order to review the literature about the Spirit of Capitalism and The Protestant Ethic. Therefore, it can be concluded that there is a new spirit, without an economic rationality, unless we can consider the transformations of reality, where the theory of action as may extend, integrate or promote a certain interaction of formal and material rationality, and that there is a distinction between the two forms of economic rationality. This theme is recommended for academic undergraduate courses at Unidavi in order to try inserting the Weberian analysis and its contribution about the spirit of capitalism's understandings.

Keywords: Max Weber. The spirit of capitalism. Shapes. The new spirit of capitalism.

1 INTRODUÇÃO

Na constituição dos argumentos procuro encontrar as definições coerentes da forma e do espírito do capitalismo nos conceitos categorizados em Max Weber, depois em Luc Boltanski Ève Chiapello, na obra o Novo Espírito do Capitalismo. Os estudos iniciais de categorias que conduzem a compreensão teórica destes espíritos, são importantes para entender a modernidade. Porém, o envolvimento com as leituras de Weber, este importante sociólogo nos desafia a buscar argumentos num primeiro momento, e apresentar a compreensão do que vem a

¹ Graduado em Pedagogia (FURB), Graduado em Sociologia(UNIDAVI), Mestre em Educação (UFSC)
Professor na UNIDAVI.

ser essa forma de ‘espírito do capitalismo’. Empreendemos a leitura na obra a *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* - EPEC², onde centramos os esforços para o entender nos escritos do capítulo II, ‘O Espírito do Capitalismo’ qual seria a forma. Neste capítulo para Weber, o “espírito do capitalismo” é uma expressão um tanto complexa, que só pode interpretada ao que nos parece ser, pois perpassa pelo entendimento de um ser mais histórico, como ‘*indivíduo histórico*’, ou pode ainda nos enganar por que não é nem uma pessoa nem um ‘*objeto*’, mas um ‘*espírito*’ que precisa ser pensado a partir do indivíduo histórico. Na obra Weber analisa a combinação de valores presentes na religião como fonte para as questões econômicas, em sua pretensão foi descrever o fenômeno social, econômico, e sob esta análise parte na direção das condutas e influências dos valores religiosos condicionados a impulsionar o desenvolvimento econômico moderno, pois sem os valores da religiosidade e da ética dos indivíduos, não será possível ampliar a esfera do econômico. Os estudos iniciais a ideia é responder duas questões, primeiro como Weber apresenta e define a forma do espírito e a forma do capitalismo e, no segundo momento continuar na obra de Luc Boltanski e Ève Chiapello, onde o Novo Espírito do Capitalismo é constituído por um capitalismo histórico de três movimentos. Como desafio apresento os conceitos que promove a compreensão teórica das formas e espíritos constituídos pelos autores estudados, obtendo assim a compreensão teórica para entender o capitalismo que encontra-se em constante expansão e formação. Disponibilizo assim, de forma resumida as linhas gerais da obra de Max Weber no que se refere a forma e o espírito do capitalismo.

2 A FORMA E ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM MAX WEBER

Assim, podemos verificar que Weber ‘O espírito do capitalismo’ não é uma definição conceitual, mas sim uma descrição provisória, baseada não em generalizações abstratas, mas é presente na visão mais ampla das relações sociais reais do cotidiano da vida. Weber percebe nas entrelinhas dos cultos e discursos de Franklin as formas de ganhar dinheiro, onde a honestidade, disciplina, são virtudes necessárias na conduta dos indivíduos para alcançar os resultados desejados para uma vida econômica de sucesso.

Nas afirmações e discurso de Benjamim Franklin, temos a presença do ganho, do lucro e de que ávida dos indivíduos deve estar voltada para a honestidade, pontualidade e dedicação, virtudes estas, destinadas a conduzir os indivíduos a prosperidade e para a obtenção de resultados.

Nos sermões e documentos de Benjamim Franklin, Weber percebe que a forte relação do espírito do capitalismo, onde se destaca um *Ethos* de Max Weber. Assim, para “[...] tentarmos determinar o objeto, a análise e explicação histórica tentadas não podem ser feitas na forma de definição conceitual, mas, ao menos no início, como uma descrição provisória do que

² EPEC-A *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*.

entendemos aqui por espírito do capitalismo.” (WEBER, 1996, p. 18-19). Id., em linhas gerais,

Lembre-se que o tempo é dinheiro. Para aquele que pode ganhar dez shillings por dia pelo seu trabalho e vai passear ou fica ocioso metade do dia, [...] “Lembre-se que o crédito é dinheiro. Se um homem deixa seu dinheiro em minhas mãos por mais tempo que o devido, está me dando os juros, ou tudo o que eu possa fazer com ele durante esse tempo.”, “Lembre-se que o dinheiro é de natureza prolífica e geradora. O dinheiro pode gerar dinheiro, e seu produto gerar mais, e assim por diante. [...]” “Lembre-se do ditado: O bom pagador é dono da bolsa alheia. Aquele que é conhecido por pagar exata e pontualmente na data prometida pode, a qualquer momento e em qualquer ocasião, levantar todo o dinheiro de que seus amigos possam dispor. Isso, por vezes, é de grande utilidade.

E outros elementos colocados como virtudes para o indivíduo seguir a racionalidade de vida,

As menores ações que possam afetar o crédito de um homem devem ser levadas em conta.” “Isto mostra, entre outras coisas, que estás consciente daquilo que tens; fará com que pareças um homem tão honesto como cuidadoso, e isso aumentará teu crédito.” “Não te permitas pensar que tens de fato tudo o que possuis, e viver de acordo. Esse é um erro em que caem muitos que têm crédito. Para evitar isso, mantenha por algum tempo uma contabilidade exata de tuas despesas e tuas receitas.

Apresenta várias menções de Franklin, onde tempo, crédito é dinheiro, geração de mais dinheiro, o dever para com a dívida do outro, a prudência e honestidade, a gasto inútil, o bom pagador, ações que possam afetar o crédito de um homem, o desperdício do valor dinheiro. Está em todas as afirmações uma presente definição da característica de um *‘ethos’* capitalista. O espírito do capitalismo não é uma atitude comercial, se forma na condição moral e pelas concepções do agir dos indivíduos e seus compromissos assumidos nas negociações da vida econômica com o outro. Pode-se verificar, “[...] o espírito dessa colocação é evidentemente bem diferente das de Franklin. Aquilo que no caso de Franklin foi uma expressão de audácia comercial e uma inclinação pessoal moralmente neutra assume nesse outro o caráter ético de uma regra de conduta de vida. **O conceito de espírito do capitalismo é usado aqui no sentido específico de espírito do capitalismo moderno.** (Grifos nossos) (WEBER, 2010, p. 27)

O capitalismo ocorreu na Europa Ocidental, nos Estados Unidos, na China, na Índia, na Babilônia, na antiguidade Clássica e na Idade Média, porém neste existia a ausência do Ethos. Existiu um capitalismo anterior, sem um ethos, que segundo Weber na EPEC, o ethos tinha sua origem muito antes do capitalismo moderno. Esse espírito capitalista não se confunde com a forma capitalista. Está presente nas atitudes morais, “A honestidade é útil, pois assegura o crédito; é assim com a pontualidade, com a industriiosidade, com a frugalidade e essa é a razão pela qual são virtudes.” (WEBER, 2010, p. 27). O indivíduo para Weber é dominado a uma vocação que se liga a uma “ética social da cultura capitalista”. Seria também uma obrigação que

o indivíduo teria que carregar como um sentimento em relação à atividade profissional.

A concepção, não surgiu apenas nas condições capitalistas. Em Weber (2010, p. 29) a sustentação de que a economia capitalista é um imenso cosmos onde o indivíduo nasce, e se desenvolve, e tem que viver diante de uma ordem de coisas inalteráveis. Esta ordem a força, conduz a envolver-se aos poucos com o sistema de relações de mercado, tendo ele que se conformar com às regras estabelecidas pelo comportamento capitalista.

O capitalismo tem que se adaptar a essa forma de seleção, dominando a vida na esfera econômica onde seleciona os indivíduos de que precisa para o processo produtivo. Weber (2010) faz a “[...] crítica o conceito de seleção como base de explanação histórica, pois os modos de vida surgem coletivamente, o capitalismo também sua origem na coletividade ‘grupos’ e não individualmente, para sobreviver economicamente como o mais apto”. Esse espírito do capitalismo surge na terra natal de Flanklin, é aceito nas comunidades, com a contribuição da fundação “[...] por grandes capitalistas por motivos comerciais, enquanto as colônias da Nova Inglaterra foram fundadas por pregadores e graduados com a ajuda de pequeno-burgueses, artesãos e agricultores, por motivos religiosos”. (Id.,)

Esse espírito do capitalismo teve que lutar por sua supremacia contra um mundo de forças hostis. Para Weber são as qualidades éticas que dão forma ao Espírito Capitalista. O “[...] sistema capitalista necessita da devoção ao chamamento para fazer dinheiro.” e Weber concebe que o desenvolvimento do Espírito do capitalismo possa ser mais adequadamente entendido como uma parte do desenvolvimento do racionalismo como um todo. O espírito do capitalismo busca o ganho de forma sistemática e racional. Está ligado a uma relação com a instituição empresa. Seria o espírito capitalismo aqui representado por esta relação, a de um racionalismo multidimensional. Na sua afirmação “[...] forma capitalista de uma empresa e o espírito pelo qual ela é dirigida estão geralmente ligados por alguma relação de adequação, porém não numa relação de interdependência necessária. Apesar disso, usamos provisoriamente a expressão do espírito (moderno) capitalismo para descrever aquela mentalidade de busca de ganho sistemático e racional[...]”.

Encontramos nesta outra afirmação de Weber (2010) de que, a empresa é uma forma capitalista e esta é dirigida por uma forma de espírito moderno, que busca a renda sistemática. Em vários momentos deste capítulo II, a empresa capitalista, historicamente é a forma de organização encontrada pelos homens para justificar as relações de trabalho. Pois é o trabalho que sustenta existência e continuidade dos empreendedores capitalistas da aristocracia mercantilista. Este pré-projeto, procuro fazer uma iniciação com o pensamento de Max Weber, procurei identificar em parte este complexo entendimento do que pode ser esta forma e espírito do capitalismo. Não chegamos ao final, apenas demos início a uma busca.

3 A FORMA DO CAPITALISMO E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM LUC BOLTANSKI E ÈVE CHIAPELLO

Na continuidade do que seria a forma e o espírito do capitalismo em Ève Chiapello e Luc Boltanski. Verifica-se que os autores tratam da necessidade de um espírito para o capitalismo e de seus aspectos, identificando o capitalismo como um sistema absurdo. Onde numa esfera estão os assalariados que perderam a propriedade de suas funções no trabalho, e a possibilidade de ter uma vida distante da subordinação. Por outro lado estão os capitalistas, ligados e unidos numa teia amalgamada dos processos produtivos e suas infindáveis buscas insaciáveis de realizações próprias, abstratos e até mesmo supérfluos. Porém, existe uma relação onde sempre se estabelece a aproximação por *interesses* e necessidades, motivos materiais, satisfações pessoais.

São relações necessárias, mas no momento que se consegue suprir ou atingir uma das necessidades, a *motivação* desaparece. Não é mais estimulante para o assalariado, à remuneração não instiga a continuar no trabalho. Também não chega a ser um elo para que exista o *empenho e comprometimento* desenvolvido. Esta relação complexa condiciona o comportamento dos indivíduos, em momentos de hostilidade representada na *indiferença*, pois o mundo do trabalho e seus processos produtivos capitalistas necessitam e pressupõem uma adesão ativa.

São motivações constituídas de forma material, se mostram bem pouco estimulantes em um processo de produção material. Existe uma denominação sobre este espírito, pois dizem que no espírito do capitalismo a ideologia que o justifica é o engajamento no próprio capitalismo. Boltanski e Chiapello (2009, p. 39-38), também afirmam que a partir de Max Weber podemos entender que o espírito do capitalismo remete ao conjunto dos motivos éticos que embora estranhos em sua finalidade à lógica capitalista, inspiram empresários em suas ações favoráveis à acumulação do capital. Este espírito do capitalismo “[...]é justamente o conjunto de crenças associados à ordem capitalista que contribuem para justificar e sustentar essa ordem, legitimando os modos de ação e as disposições coerentes com ela.” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 42)

Id., em Weber, citado por Boltanski e Chiapello, a noção de espírito tem lugar numa análise dos “tipos de condutas racionais práticas”, das “incitações práticas à ação” que, constitutivos de um novo *éthos*, possibilitaram a ruptura com as práticas tradicionais, a generalização da disposição para o calculismo, a suspensão das condenações morais ao lucro e a arrancada do processo de acumulação ilimitada. Sobre a ética do capitalista de Weber, Chiapello e Boltanski entendem que o seu propósito trata-se de um estudo das variações do capitalismo e não de uma descrição mais densa, no que se refere a “[...] todos os constituintes do espírito do capitalismo.”

Nesta observação, se organiza, classifica e decide “[...] separar a categoria espírito do capitalismo dos conteúdos substanciais, em termos de *éthos*, [...] para tratá-la como uma forma que pode ser preenchida de maneiras diversas em diferentes momentos da evolução dos

modos de organização das empresas [...]”. (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 43) Portanto, tudo que é bom para o indivíduo é bom para sociedade. Por analogia, tudo o que engendra um lucro (serve ao capitalismo) também serve para a sociedade. Assim, defensores da nova ética do capitalismo, argumentam sobre a necessidade da existência do aumento de riquezas como elemento essencial para o desenvolvimento, “[...] seja qual for o seu beneficiário, é considerado critério do bem comum”.

A vida em sociedade é uma rede de relações entre indivíduos, competitivo, onde vida, trabalho e fé, os conduz a determinadas exigências onde cria alternativas visando estruturar as nossas relações. Foi necessário pensar na ordem, criar as organizações e as formas de administrar. Os homens justificam a exploração do outro pela via do capitalismo. Afirmando-se no progresso material, no comprometimento, na satisfação das necessidades, por que uma sociedade organizada, atende aos interesses da esfera econômica.

Em Boltanski e Chiapello (2009), os atores sociais constituem em seus cotidianos, discursos, vários deles envolve ações econômicas dos gestores empresariais, que por um lado precisam da esfera política, da mídia como meio de divulgação para promover a força de trabalho formal ou informal, e vão de forma local, regional ou global gerar o lucro individual com benefícios individuais e globais, justificando assim a acumulação de capital.

Para entender quais as formas, precisa entender as relações de produção do capitalismo e o seu espírito, observar na condição de vida trabalho dos atores sociais as relações estabelecidas com o meio, sendo necessário ir ao seu campo de relações, por que pode residir no campo uma rede de significados constituídos principalmente pelos grupos de interesses e objetivos comuns. “O capitalismo precisa conseguir inspirar nos dirigentes empresariais a confiança na possibilidade de auferir do bem estar prometido benefícios duradouros para si mesmos [...] e assegurar para seus filhos o acesso a posições que lhes permitam conservar os mesmos privilégios.” Em Boltanski e Chiapello (2009, p. 48)

Em Boltanski e Chiapello (2009, p. 51), afirma que existe um *‘novo capitalismo’* e de que esta presente nas sociedades modernas. Este capitalismo rompe com as denominadas dominações tradicionais e suas transmissões hereditárias, seus valores, hábitos e costumes. Colocam que o espírito do capitalismo, como garantia de continuidade e desenvolvimento, precisa inspirar nos seus dirigentes a conquistar o bem estar, pois tem e devem proporcionar a continuidade assegurar aos seus filhos posições que garantam os mesmos privilégios.

Assim, o capitalismo dispõe de três espíritos elementos, o engajamento nos processos de acumulação capitalista é fonte de um certo entusiasmo, inclusive para aqueles que não serão os primeiros beneficiários do lucro obtido? - Em que medida aqueles que se empenham no cosmos capitalista podem ter certeza de garantias mínimas para si e para seus filhos?” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 48-49) Os autores definem este novo espírito do capitalismo com se uma nova ideologia para justificar o capitalismo. Portanto, os autores apresentam uma constituição histórica do espírito do capitalismo centrada em tipologias.

4 OS NOVOS ESPÍRITOS DO CAPITALISMO EM BOLTANSKI E CHIAPELLO

O primeiro espírito foi organizada no século XIX, centrado na pessoa do ‘burguês empreendedor’ e em seus valores. Sendo que, uma primeira das formas deste espírito do capitalismo burguês, é representado na sua forma familiar,

[...] com as formas do capitalismo especialmente familiar de uma época em que o gigantismo ainda não era buscado, salvo em raríssimos casos. Os proprietários e patrões eram conhecidos pessoalmente por seus empregados; o destino e a vida da empresa estavam fortemente associados aos destinos de uma família. (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 51).

Os capitalistas buscam a libertação e amparados pelo desenvolvimento dos meios de comunicação, trabalhos assalariados, possibilita agora aos jovens a emancipação de suas comunidades, liberta-os da terra e das tradições familiares onde o que os une é a dependência as raízes.

Este espírito é os que matem ligados as tradições, numa combinação de disposições e posicionamentos domésticos com olhar na economia inovadora. Assim sendo, se dá continuidade ao espírito poupador, visando racionalizar a vida em todas as direções. Com a necessidade de desenvolver habilidades contábeis, dominar o cálculo e o planejamento dos negócios, cuidados com a castidade, a segurança e proteção familiar para evitar uniões indesejáveis entre as classes, para não diluir o capital gerado. As uniões são uma das formas de proteger os interesses do capitalista burguês bem como os interesses e a perpetuação da família, os cuidados com o patrimônio, temos as relações sociais essencialmente familiares. Os grandes proprietários são os patrões, conhecidos e reconhecidos pelo poder da propriedade, habitus onde o destino dos filhos – gerações – era a empresa e sua continuidade apostando difusão pelo progresso, da ordem pela inovação amparada pela ciência e suas técnicas destinadas principalmente para modernização da indústria.

O segundo espírito do capitalismo burguês da década entre 30 e 60, representado aqui na forma de empresa, principalmente na figura dos diretores, executivos envolvidos com o capitalismo de empresas e sua burocratização. A segunda, característica é menos centrada sobre o empresário, e mais na organização. Recai menos sobre o empresário e muito mais agora sobre a organização orientada agora pelas grandes indústrias burocratizadas. O cenário do século XX, dispõe uma minoria estão na condição de multinacionais, acionistas e o quadro de empresas tradicionais – familiares, cedendo o espaço. A função diretor ou dirigentes tem agora a oportunidade de melhor renda e construir capital pessoal, vocacionados ao aumento da produção e os lucros empresariais. Diretrizes e procedimentos muito bem definidos, produtividade, qualidade e racionalização e técnica do processo produtivo para ampliar mercados agora globalizados. Este dirigente assalariado agora, diferente da função do acionistas, visa trabalhar

com eficiência, eficácia, muito empenho e comprometimento de seu tempo de vida, tudo para ampliar por lado uma certa riqueza pessoal, com uma vocação a acima de tudo destinado ao lucro da empresa que ele agora dirige.

Qualificações, funções especializadas com formação em nível superior, indivíduos agora almejam a conquista destas funções oferecidas por organizações empresariais. Por que esta ascensão conduz a um nível de status na infraestrutura, conquista de poder e dominação, e a realização individual.

E um terceiro espírito do capitalismo, onde a forma, é representada pela Globalização. Nesta outra forma o capitalismo amplia seus tentáculos para alcançar espaços geográficos e territoriais, em todas as direções e envolver os indivíduos do mundo da vida nas esferas econômica, política, social ou em qualquer outra de nosso tempo.

Assim sendo, “O ‘terceiro’ espírito deverá ser isomorfo a um capitalismo “globalizado”, que põe em prática novas tecnologias, apenas para citar os dois aspectos mais frequentemente mencionados na qualificação do capitalismo de hoje.” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 52)

O espírito envolve as ‘lideranças’ para que possam perpetuar a sua continuidade. E este burguês ‘empresário’, precisa diante deste cenário globalizado pensar em dividir parte dos lucros obtidos, para garantir a continuidade da organização, frente a cenários muito competitivo, organizados nas relações do capital, agora globalizado. Porém a classe capitalista, percebe que sem um determinado conjunto de formas necessárias para a sua perpetuação, não será possível ampliar riquezas. O burguês, precisou buscar por indivíduos que tenham em mente a criatividade e a inovação voltada para os processos de gestão.

O capitalismo para justificar a sua existência na vida dos atores os ‘capitalistas’, frente as relações de troca, criou formas, teve que internalizar através das formas de organização nas instituições, transmitindo aos demais atores do processo. Em Weber, seria um tipo de ethos que instiga o espírito do capitalismo nos capitalistas, e estes procuram justificar a sociedade o acúmulo e a necessidade de capital pela via da vocação no trabalho. Seria o trabalho uma condição da vida, justificando o conjunto de interesses e valores ou uma forma concreta para justificar, um grau elevado de empenho, disciplina e comprometimento dos atores sociais.

Para Boltanski e Chiapello (2009, p. 59), o espírito do capitalismo, fornece sua justificação por meios dos “[...] em dispositivos, ou seja, em conglomerados de objetos, regras, convenções (entre os quais o direito pode ser uma expressão de nível nacional) que, não se restringindo à busca do lucro, estejam orientados para a justiça.” Da mesma maneira sem esses dispositivos, ninguém poderia acreditar realmente nas promessas do segundo espírito. Id., Este outro momento do “[...] segundo espírito do capitalismo era indissociável dos dispositivos de gerenciamento das carreiras nas grandes empresas, da instauração da aposentadoria distributiva e da ampliação a um número de situações cada vez maior da forma jurídica do contrato de trabalho assalariado [...]”. Boltanski e Chiapello (2009, p. 42), manifestam que seu foco principal não é “[...] explicar a gênese do capitalismo, mas de compreender em que condições ele pode ainda

hoje angariar os atores necessários à formação dos lucros, nossa ótica será diferente.”

A duas abordagens, que não se esgotam em si mesmas, pois teremos que ler e reler as categorias da forma do espírito do capitalismo, pois a análise weberiana esta centrada no racionalismo e na racionalização, pois Weber tinha a consciência do fato de que a dinâmica social resulta de muitas forças sociais. O texto não se resume e nem finaliza as discussões no âmbito relações na sociedade. A interação e descrever as formas do espírito do capitalismo até porque o capitalismo em sua forma necessita de condições e fatores externos que são complexos e que tem suas formas constituídas nas esferas sociais.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta visou apresentar uma contribuição para dar início a uma primeira aproximação com a obra de Max Weber, a Ética protestante e o espírito do capitalismo. Neste estudo, buscaremos apresentar um resumo das linhas gerais da obra de Max Weber no que se refere a forma e o espírito do capitalismo. Neste contexto, apresento uma análise comparativa entre os conceitos e preocupações teóricas de Weber relacionada ao espírito e a forma do capitalismo e em Luc Boltanski e Éve Chiapello trazer a abordagem do Novo espírito do capitalismo. Para a compreensão, seguiremos primeiro com os conceitos weberianos, onde de certa maneira não há um novo espírito, por que sem uma nova racionalidade econômica é impossível existir um novo espírito, e depois com os argumentos e a descrição dos três “espíritos” constituídos por Boltanski e Chiapello, onde entendem o espírito do capitalismo, são de certa forma o próprio capitalismo, de algo em torno de uma mesma coisa, do mesmo sistema econômico que, até então, funciona sob uma racionalidade específica são os traços de uma racionalidade da vida. Como desafio apresento os conceitos que promove a compreensão teórica das formas e espíritos constituídos pelos autores estudados, obtendo assim a compreensão teórica para entender o capitalismo que encontra se em constante expansão e formação. Disponibilizo assim, de forma resumida as linhas gerais da obra de Max Weber no que se refere a forma e o espírito do capitalismo. Como sugestão recomendo este tema para acadêmicos dos cursos de graduação da UNIDAVI, na possibilidade de inserir as análises weberiana e a sua contribuição para o entendimento do espírito do capitalismo.

REFERÊNCIAS

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **O novo espírito do capitalismo**. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

SELL, Carlos Eduardo. **Max Weber e a racionalização da vida**. Petrópolis: Vozes, 2013. p. 7-18 , 255-276.

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. 11. Ed. São Paulo: Pioneira, 1996. Introdução e Capítulo V.

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. Tradução de M. Irene de Q. F. Szmrecsányi, Tamás J. M. K. Szmrecsányi. 2. Ed. Ver. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

ESTUDO DE VIABILIDADE DA CABOTAGEM: CASE MULTINACIONAL ATACADISTA

Olavo Oliverio Lelis¹

Robson Seleme²

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar a análise comparativa dos modais de cabotagem e rodoviário no centro de distribuição de uma multinacional atacadista holandesa, que atualmente, distribui 100% dos produtos no modal rodoviário para 76 lojas distribuídas pelo país. O seu centro de distribuição é gerenciado por um operador logístico alemão. A revisão bibliográfica das redes de transportes no Brasil foi utilizada em conjunto com análise comparativa para o desenvolvimento deste trabalho. Com isso, os resultados obtidos nesta pesquisa serão importantes para demonstrar o modal de cabotagem como uma alternativa de transportes, e qual o cenário mais adequado para implantação do mesmo.

Palavras-chave: Cabotagem. Logística. Custos Transportes.

ABSTRACT

This project aims to presents a comparative analysis of the modal of cabotage and road in the distribution center of a Dutch multinational wholesaler, which currently, distributes one hundred percent of the products in modal road for 76 stores around the country. Your distribution center is managing by a german logistics operator. The bibliographic review of networks transports in Brazil was used in conjunction with comparative analysis to the development of this project. Thereat, the results pointed in this research will be important to demonstrate the modal cabotage as an alternative transport, and which scenario is the most appropriate to implement the same.

Keywords: Cabotage. Logistics. Costs. Transportations.

1 INTRODUÇÃO

O termo cabotagem provém do sobrenome de Sebastião Caboto, navegador veneziano que no século XVI explorou a costa americana, margeando-a em busca da mítica Serra Plata. O transporte de cabotagem é conhecido como navegação de escoamento da produção nacional e consiste na navegação entre portos de um mesmo país. Tal navegação pode ser deparada no transporte entre dois portos marítimos ou entre um porto marítimo e um fluvial.

A cabotagem vem apresentando crescimento discreto ao longo dos últimos anos no Brasil. Com 75% de suas atividades econômicas nas proximidades litorâneas e cerca de 8.000 km de extensão de costa (IBGE 2010), o país apresenta condições muito favoráveis para a utilização deste modal. Porém, burocracias como as altas tarifas nos portos brasileiros e a ineficiência operacional proporcionam empecilhos para um maior crescimento do setor.

¹ Universidade Federal do Paraná – UFPR

² Professor Doutor da Universidade Federal do Paraná – UFPR.

Com a expectativa de reduzir os custos logísticos portuários e melhorar a sua eficiência operacional, foi desenvolvido em 2012 pelo governo federal o programa de aceleração do crescimento para o setor portuário (PAC). As iniciativas deste programa de aceleração são divididas em ampliação, recuperação e modernização dos portos. Para isso, foi planejada a construção de sistemas de atracação com acessos terrestres, dragagens e desburocratização das operações portuárias.

Registra-se que até o ano de 2012, o Brasil possuía 42 empresas nacionais de navegação (EBN) autorizadas a operar na navegação de cabotagem no país com uma frota total de 155 embarcações, resultando no transporte de 3 milhões de tonelada por peso bruto (TPB).

Em uma análise comparativa ao modal de rodoviário, a cabotagem apresenta como vantagens uma maior capacidade de transportar todos os tipos de cargas e por longas distancia, menor risco de sinistros das cargas, consumo inferior de combustível e poluente.

Além disso, houve a implantação da Lei 12.619, conhecida também como a lei do motorista, na qual foram reduzidas as horas trabalhadas pelos motoristas, impactando assim, na distância máxima percorrida ao dia pelo veículo. Conforme demonstrado na tabela 01, a lei citada impacta no lead time de entrega e, consequentemente, nos custos operacionais, principalmente nas regiões mais distantes.

Tabela 01. Os impactos da lei do motorista (12.619).

Distancia	<i>Lead Time</i>		Expectativa de Aumento Custos %
	Antes da implementação "Lei dos motoristas"	Depois da implementação "Lei dos motoristas"	
200 km	1 dia	1 dia	4,7%
450 km	1 dia	2 dias	57,1%
800 km	2 dias	2 dias	5,9%
1.500 km	3 dias	4 dias	22,6%
3.000 km	5 dias	8 dias	32,0%

Fonte: Institutos ILOS

1.1 OBJETIVO

O objetivo deste trabalho é apresentar uma análise comparativa do modal rodoviário e do modal de cabotagem inserida em um contexto multimodal no centro de distribuição de uma multinacional atacadista holandesa. Para assim, proporcionar parâmetros para definição do modal mais viável para a carga em questão.

1.2 OPORTUNIDADE DE MELHORIA

A multinacional atacadista, após a realização de uma auditoria interna, detectou uma eventual oportunidade para redução de custos de transporte em sua distribuição. Tal oportunidade foi direcionada ao seu operador logístico, para que assim, o mesmo desenvolva um projeto para amortizar este custo.

1.3 JUSTIFICATIVA

O operador logístico em questão incentiva projetos de melhorias e, quando viável, implanta em suas operações. Conciliado a isso, a multinacional atacadista necessita de um projeto de redução de custo. Por isso, a escolha e o desenvolvimento deste tema na mesma.

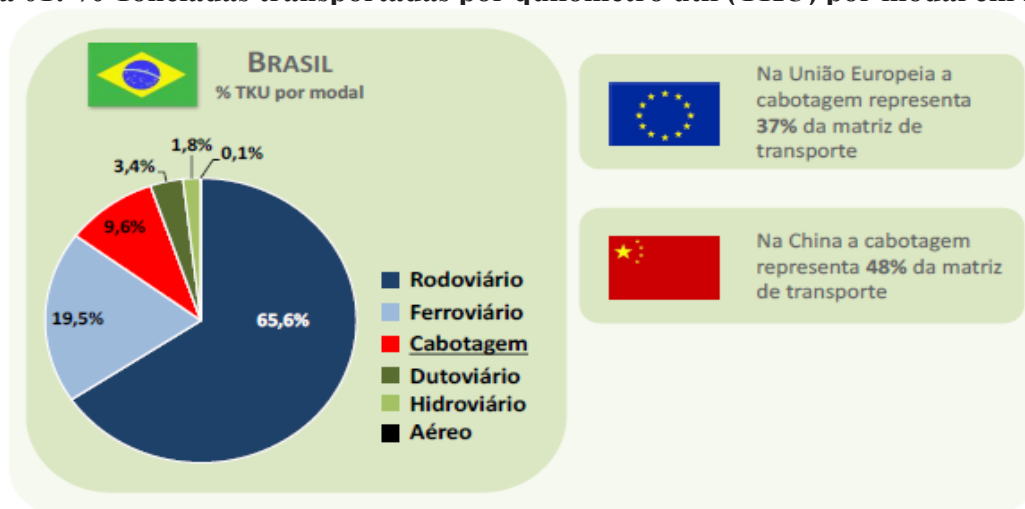
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Com a finalidade de demonstrar o transporte de cabotagem, assim como o seu contexto em um serviço multimodal porta a porta, primeiramente a revisão bibliográfica consiste em demonstrar as características da matriz de transportes no Brasil, modal da cabotagem, rodoviário e a integração entre ambas por meio da multimodalidade.

2.1 MATRIZ DE TRANSPORTES NO BRASIL

Transporte é a movimentação de um produto de um local para outro, partindo-se do início da cadeia de suprimentos e chegando até o fim, ligando o local onde os produtos são fabricados com seus mercados consumidores, visto que raramente um produto é consumido no mesmo local onde é produzido (Chopra e Meindl, 2003).

Conforme figura 01, o modal rodoviário é predominante na matriz de transporte no Brasil. Com isso, gera custos mais elevados e uma distribuição menos eficiente. Essa excessiva concentração de transporte de cargas no modal rodoviário, revela a disparidade da matriz de transporte brasileira (PASSOS, 2005).

Figura 01: % Toneladas transportadas por quilômetro útil (TKU) por modal em 2012.

Fonte: ILOS, 2013.

Em uma análise comparativa a união europeia que distribui 37% via cabotagem e com a China que distribui 48% fica evidenciado a disparidade da matriz de transportes no Brasil.

2.2 O MODAL DA CABOTAGEM NA DISTRIBUIÇÃO DE CARGAS

Segundo a ANTAQ (2013), a definição de cabotagem é mencionada através da Lei nº 9432, de 8 de janeiro de 1997, na qual determina que é aquela realizada entre portos ou pontos do território brasileiro, utilizando a via marítima ou esta e as vias navegáveis interiores.

Com o surgimento do contêiner em meados da década de 60, tivemos como principais tipos de classificação na distribuição de cargas na cabotagem: Granel sólido, granel líquido, carga geral solta e carga geral containerizada conforme evidenciado na tabela 02.

Tabela 02: % Tonelada de Porte Bruto (TPB) por natureza de carga (Disponível em 2012).

Natureza da Carga	Quantidade Empresas	Quantidade Embarcações	Tipo de Embarcações	Tonelada de Porte Bruto
Granel Sólido	7	25	Graneleiro Cargueiro Multi-Propósito	701.093
Granel Líquido	6	50	Petroleiro Gases liquefeito Tanque químico Navio cisterna Outras	1.640.203
Carga Geral Solta	25	87	Cargueiro Porta-Contêiner Balsa, Flutuante, Lancha Rebocador/empurrador Outras	502.644

Carga Geral Containerizada	6	16	Porta-Contêiner, Cargueiro, Multi-Propósito	463.258
-----------------------------------	----------	-----------	--	----------------

Fonte: ANTAQ, 2013.

A estrutura predominante no Brasil é a granel líquido, conforme demonstrado na tabela 03. Tal fato é impulsionado pelo Sistema Petrobras que representa cerca de 50% da tonelada de porte bruto (TPB). Já com relação à carga geral containerizada, as maiores empresas são a Aliança Navegação com 185 mil TPB e a Mercosul Line com 106 mil TPB. Ambas representam aproximadamente 85% da TPB total da frota brasileira de cabotagem (ANTAQ 2013).

Tabela 03: Estrutura Cabotagem no Brasil.

		Quantidade Transportada (t)				
Natureza da Carga	Grupo de Mercadorias	2010	2011	2012	2010 a 2012	%
Granel Líquido	Combustíveis e óleos minerais	100.908.028	102.270.968	107.048.724	310.227.720	80,2%
	Soda cáustica	1.385.464	1.087.540	1.036.587	3.509.591	0,9%
	Bauxita	13.661.533	14.813.321	13.986.532	42.461.386	11,0%
Granel Sólido	Minério de ferro	637.233	723.952	1.440.224	2.801.409	0,7%
	Sal	949.603	895.161	844.378	2.689.142	0,7%
Carga Geral Containerizada	Contêineres cheios	4.741.731	5.568.858	6.354.679	16.665.268	4,3%
Carga Geral solta	Madeira	1.915.784	1.947.286	1.944.853	5.807.923	1,5%
	Celulose	780.752	1.004.540	1.083.542	2.868.834	0,7%
Total		124.980.128	128.311.626	133.739.519	387.031.273	100%

Fonte: ANTAQ 2013

Os principais portos para cabotagem de contêiner no Brasil é ilustrado na figura 02. O Porto de Santos, embora apresente dificuldades operacionais em virtude do gargalo em suas operações, ainda continua sendo a principal referência no segmento no país.

Figura 02 Principais portos para cabotagem de contêiner.

Fonte: ILOS, 2013.

2.3 O MODAL RODOVIÁRIO NA DISTRIBUIÇÃO DE CARGAS

O modal rodoviário é o mais flexível e o mais adequado para curtas distâncias de distribuição e suprimentos (Caixeta Filho, 2011; Martins, 2011). Neste modal, podem ser utilizados caminhões (veículos fixos), carretas (veículos articulados), trailers e plataformas (para operação de containers) dentre outros (Demaria, 2004).

O sistema rodoviário é o principal responsável pelo escoamento de cargas no Brasil (Valente 2011). Com isso, é o mais expressivo no transporte de carga no país, atingindo praticamente todos os pontos do território nacional (Gomes e Ribeiro, 2004). Porém, expõe desvantagem para o transporte de longa distância, devido aos altos custos proporcionados, principalmente pela falta de infraestrutura e riscos de assaltos nas estradas (Demaria, 2004).

2.4 A CABOTAGEM E A INTEGRAÇÃO COM DEMAIS MEIOS DE TRANSPORTES ATRAVÉS DA MULTIMODALIDADE

O transporte multimodal é a conjugação de dois ou mais modos para que uma carga seja enviada de sua origem até seu destino através da emissão de um só documento de transporte para todo o percurso, integrando as responsabilidades do transportador (Keedi, 2001).

A multimodalidade é regida por um único contrato, desde que empregue duas ou mais

modalidades de transportes, da origem até o destino, sendo executado sob a responsabilidade de um operador de transportes multimodal (OTM) (ANTT, 2005).

3 METODOLOGIA

Inicialmente, houve o levantamento bibliográfico por meio de consultas a livros, artigos e temas relacionados a operações portuárias, transportes e logística.

Em seguida, foi desenvolvida uma análise comparativa com os embarques realizados no ano de 2012 através do transporte rodoviário, com a simulação de fretes dos mesmos embarques sendo realizados por meio da cabotagem inserida em um serviço multimodal porta a porta.

Tendo em vista que o container possui capacidade diferente quando comparado ao baú de uma devido as suas dimensões, foi desenvolvido através de estudo, um fator de correlação, denominado nesta pesquisa como fator de conversão. Este fator é indicado para analisar qual o perfil de carga mais viável para utilização a cabotagem.

Foram selecionadas as rotas mais significativas da operação, baseados na longa distancia, representatividade de volumes e lojas com proximidades de portos aptos para o transporte de cabotagem.

Para o cálculo do frete da cabotagem, primeiramente houve a cotação de fretes com as empresas especializada neste segmento e que atendia os requisitos para atender a operação. Em seguida, foi escolhida a melhor cotação, para assim, realizar o estudo e análise comparativa.

4 APLICAÇÃO PRÁTICA

Para um melhor entendimento do estudo e da metodologia aplicada, será descrito o perfil da empresa contratante, o operador logístico contratado responsável pela distribuição em seu centro de distribuição, assim como, o operador de transportes multimodal (OTM) subcontratado para realizar a operação de cabotagem em um cenário multimodal através do modal rodoviário.

4.1 PERFIL DA EMPRESA

A multinacional atacadista, alvo deste estudo, faz parte de um grupo holandês fundado em 1986 e está no Brasil desde 1972. O grupo está presente em 25 estados e contém 77 lojas por todo o país.

Em junho de 2011, inaugurou seu centro de distribuição nacional em Campinas,

interior do estado de São Paulo, através do contrato de prestação de serviço com o operador logístico. Este operador logístico é uma empresa líder de mercado, provedora de soluções logísticas e membro de um grupo alemão.

Localizado próximo ao aeroporto internacional de Viracopos, as instalações contam com 37.680 m², com 17 docas para recebimento de mercadorias (*inbound*), 12 docas para expedição de mercadorias (*outbound*) e com aproximadamente 450 funcionários.

O operador logístico é responsável pela distribuição para 76 lojas deste atacadista, conforme mencionado na tabela 04.

Tabela 04: Relação de lojas atendidas.

Nº Loja	Nome da Loja	Cidade	UF	Nº Loja	Nome da Loja	Cidade	UF
1	VILA MARIA	São Paulo	SP	40	GUARULHOS	Guarulhos	SP
2	S.B.CAMPO	São Bernardo do Campo	SP	41	CAXIAS DO SUL	Caxias do Sul	RS
3	PENHA	Rio de Janeiro	RJ	42	TERESINA	Teresina	PI
4	CONTAGEM	Contagem	MG	43	ARACAJU	Aracaju	SE
5	BARRA	Rio de Janeiro	RJ	44	BONSUCESSO	Rio de Janeiro	RJ
6	BUTANTA	São Paulo	SP	45	JUIZ DE FORA	Juiz de Fora	MG
7	P.ALEGRE	Porto Alegre	RS	46	CURITIBA	Curitiba	PR
8	PINHAIS	Pinhais	PR	47	BELO HORIZONTE	Belo Horizonte	MG
9	CAMPINAS	Campinas	SP	48	JOINVILLE	Joinville	SC
10	ARICANDUVA	São Paulo	SP	49	MARECHAL TITO	São Paulo	SP
11	S.J.CAMPOS	São Jose dos Campos	SP	51	SANTO ANDRE	Santo Andre	SP
12	RIB.PRETO	Ribeirão Preto	SP	52	MENDANHA	Rio de Janeiro	RJ
13	GOIANIA	Goiânia	GO	53	CAMPINAS 2	Campinas	SP
15	SJR PRETO	São Jose do Rio Preto	SP	54	OSASCO	Osasco	SP
16	BAURU	Bauru	SP	55	MANAUS MODERNA	Manaus	AM
17	SOROCABA	Votorantim	SP	56	APARECIDA DE GOIANIA	Goiânia	GO
18	SÃO GONCALO	São Gonçalo	RJ	57	CARUARU	Caruaru	PE
19	UBERLANDIA	Uberlândia	MG	58	CAMPOS DOS GOYTACAZES	Campos dos Goytacazes	RJ
20	LONDRINA	Cambe	PR	59	FOZ DO IGUAÇU	Foz do Iguaçu	PR
21	VITORIA	Serra	ES	60	PIRACICABA	Piracicaba	SP
22	P.GRANDE	Praia Grande	SP	61	PETROLINA	Petrolina	PE
23	SALVADOR	Salvador	BA	62	SAO LEOPOLDO	São Leopoldo	RS
24	BRASILIA	Brasília	DF	63	MONTES CLAROS	MONTES CLAROS	MG
25	RECIFE	Recife	PE	64	CAMPINA GRANDE	Campina Grande	PB
26	FORTALEZA	Fortaleza	CE	65	PORTO VELHO	PORTO VELHO	RO
27	INTERLAGOS	São Paulo	SP	66	ARACATUBA	Araçatuba	SP
28	IGUATEMI	Salvador	BA	67	PRESIDENTE PRUDENTE	Presidente Prudente	SP
29	NATAL	Natal	RN	68	PALMAS	Palmas	TO
30	CUIABA	Cuiabá	MT	69	VILA VELHA	Vila Velha	ES

31	CAMPO GRANDE	Campo Grande	MS	70	RIO BRANCO	Rio Branco	AC
32	SAO LUIS	São Luis	MA	71	TAUBATE	Taubaté	SP
33	MACEIO	Maceió	AL	72	FRANCA	Franca	SP
34	FLORIANOPOLIS	Florianópolis	SC	73	VOLTA REDONDA	Volta Redonda	RJ
35	PARA	Ananindeua	PA	74	GUARAPIRANGA	SAO PAULO	SP
36	MANAUS	MANAUS	AM	79	MARILIA	Marília	SP
37	LAPA	São Paulo	SP	80	UBERABA	Uberaba	MG
38	JOAO PESSOA	Joao Pessoa	PB	82	SANTOS	Santos	SP
39	NOVA IGUAÇU	Nova Iguaçu	RJ	83	COSTA DO CACAU	Ilhéus	BA

Fonte: Elaborado pelo autor.

O operador de transportes multimodal selecionado pelo operador logístico para este estudo atua a mais de 15 anos no segmento com frota própria na qual oferece serviço de logística integrada marítimo e rodoviário.

4.2 PERFIL DOS PRODUTOS E SERVIÇO

No centro de distribuição, há o giro de 40.000 SKU's, entre alimentos secos, saneantes, inertes e cosméticos. Este atacadista também possui cinco marcas próprias com aproximadamente 1.000 produtos.

Atualmente, cerca de 400 fornecedores entregam suas mercadorias neste centro de distribuição, para assim, o operador logístico consolidar as cargas e distribuir perante as 76 lojas difundidas pelo país. Esta distribuição é realizada através do modal lotação (FTL), tendo como premissa, a carreta de 28 paletes e truck de 14 paletes.

Os fornecedores faturam e entregam as notas fiscais no centro de distribuição, denominado, loja 95. As embalagens dos produtos devem, além da qualidade, conter nitidamente a sua identificação e restrições. Cada embalagem deverá conter obrigatoriamente apenas um tipo de produto e a mesma validade. Além disso, os produtos devem ser entregues dentro da validade fiscal conforme legislação vigente.

O operador logístico é responsável pelo recebimento dos produtos. Após realizar a separação para expedição dos produtos, o departamento fiscal do atacadista, deverá emitir uma nota fiscal de transferência. Com isso, o veículo seguirá para a entrega com a nota fiscal de transferência, ou seja, com origem na loja 95 até a loja de destino, juntamente com o conhecimento emitido pelo operador logístico, desde que não seja dentro do mesmo município, que neste caso, não é emitido conhecimento de transportes.

4.3 SITUAÇÃO ATUAL

O atual processo de distribuição para as lojas atendidas pelo operador é realizado exclusivamente no transporte rodoviário através do modal lotação. Os veículos acordados para realização das transferências são carretas baú padrão 28 paletes, e truck padrão 16 paletes. A escolha entre esses veículos é obtida através do estudo de viabilidade, possíveis restrições no trajeto ou no recebimento da loja, e respeitando a capacidade mínima de ocupação do veículo para cada rota conforme acordado em contrato. Este processo é ilustrado na figura 03.

Figura 03: Distribuição lojas selecionadas no ano 2012.



Fonte: Elaborado pelo autor.

Seguindo o conceito da revisão bibliográfica, na qual menciona que a cabotagem é indicada para longas distâncias, foi realizada a seleção das rotas conforme tabela 05, respeitando assim, a distância do centro de distribuição localizado em Campinas/SP e a representatividade de expedição de cada loja. Além disso, essas rotas que possuem em suas cidades portos aptos ao recebimento de contêiner. Com isso, a segunda parte do transporte será realizada via carreta dentro do próprio município no trecho porto até a loja da região.

Demonstram-se ainda na tabela 05, os dados necessários para realização da análise comparativa com a cabotagem. Vale resaltar que todos os embarques realizados para essas lojas foram realizados via carreta padrão 28 paletes.

Tabela 05: Distribuição lojas selecionadas no ano 2012.

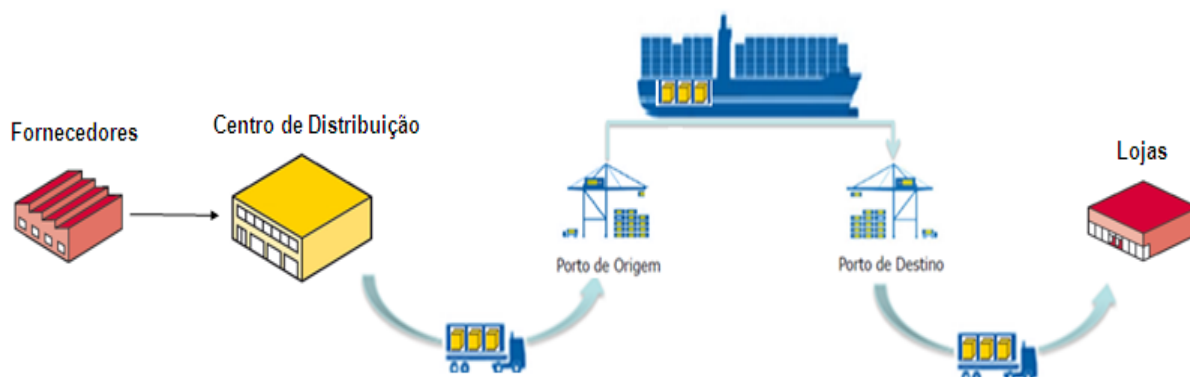
Loja	Cidade	Totais Embarques	Total VL. Mercadorias	Média VL. Mercadoria	Média CTE	Média m³	Média peso	Frete Despesa	Frete Receita	Margem Contribuição
26	Fortaleza	146	R\$ 16.623.843	R\$ 113.862	6	47.31	15.898	R\$ 1.613.673	R\$ 1.873.071	16,08%
38	João Pessoa	112	R\$ 6.911.514	R\$ 109.707	7	48.50	15.946	R\$ 1.176.284	R\$ 1.347.859	14,59%
36/55	Manaus	162	R\$ 15.399.373	R\$ 95.648	20	72.75	19.074	R\$ 2.234.734	R\$ 2.529.425	13,19%
29	Natal	102	R\$ 10.242.469	R\$ 126.450	7	49.66	17.429	R\$ 1.220.043	R\$ 1.401.444	14,87%
25	Recife	108	R\$ 12.780.425	R\$ 118.337	6	49.19	16.416	R\$ 1.098.457	R\$ 1.253.465	14,11%

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.4 SITUAÇÃO FUTURA

Adotando o serviço de logística integrada, conforme ilustrado na tabela 04, haveria mais uma opção de transportes, com redução de custos ao cliente atacadista e sem perda da margem de frete ao operador logístico. Estes valores serão demonstrados a seguir na simulação de fretes.

Figura 04: Distribuição Porta a Porta.



Fonte: Elaborado pelo autor.

Conforme explanado na metodologia, abaixo foi desenvolvido um fator de conversão para demonstrar qual o perfil de carga mais indicado para a utilização do modal da cabotagem, tendo como premissa a carreta com capacidade de 90m³ e 25 toneladas, e o contêiner com capacidade para 76m³ e 24 toneladas. O fator de correlação é demonstrado na tabela 06.

Tabela 06: Fator de correlação:

Unidade	Carreta	Cabotagem	Correlação	Fator
Kg	24.000	26.000	26.000 / 24.000	1,08
m ³	90	76	76 / 90	0,84

Fonte: Elaborado pelo autor.

Neste contexto, conforme ilustrado na tabela 06, a cabotagem através do container é mais viável para as cargas mais pesada comparado à carreta baú padrão 28 paletes. Entretanto, o baú da carreta possui uma maior capacidade para cargas com maior m³.

Na tabela 07, seguem os valores de fretes para realizarmos a simulação de embarque. Para mensurar os custos nos quais os transportadores não possuem autonomia, caso do *Terminal Handling Charges* (THC) que se refere aos valores cobrados pelos terminais na movimentação de contêineres tanto no embarque quanto no desembarque e o *Bunker Adjustment Factor* (BAF) referente a sobretaxas para cobrir o custo do combustível, foi adotado como premissas os valores praticados até julho de 2013.

Tabela 07: Composição frete despesa (Rodoviário x Cabotagem).

Loja		Cidade		Rodoviário (Carreta)		Cabotagem						
						Frete Peso	ADV/GRIS (CAB)	*Terminal Handling Charges (THC)		Taxa Emissão Conhecimento de Transporte Aquaviário (CTAC) Destino	* Bunker Adjustment Factor (BAF)	
									Origem			
26	Fortaleza	R\$ 11.053	0,11%		R\$ 8.012	0,30%	R\$ 630	R\$ 570	R\$ 25,00 por CTAC	R\$ 730		
38	João Pessoa	R\$ 10.503	0,11%		R\$ 7.635	0,35%	R\$ 630	R\$ 590	R\$ 25,00 por CTAC	R\$ 730		
36/55	Manaus	R\$ 13.795	0,11%		R\$ 9.885	0,30%	R\$ 630	R\$ 700	R\$ 25,00 por CTAC	R\$ 730		
29	Natal	R\$ 11.961	0,11%		R\$ 8.569	0,35%	R\$ 630	R\$ 590	R\$ 25,00 por CTAC	R\$ 730		
25	Recife	R\$ 10.171	0,11%		R\$ 7.329	0,30%	R\$ 630	R\$ 560	R\$ 25,00 por CTAC	R\$ 730		

Principais Generalidades:

- 1) BAF (Bunker Adjustment Factor): Esse valor pode sofrer alteração de acordo com a variação do BAF.
- 2) THC (Terminal Handling Charges): Esse valor é variável, reajustado anualmente em 1º de Agosto.
- 3) ICMS: O imposto para esta operação já está contemplado no valor acima mencionado.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na tabela 08, seguem os valores propostos para a formação do frete receita no modal cabotagem adotando a mesma margem de contribuição utilizada no rodoviário. Sendo assim, para a realização da simulação do frete receita na cabotagem, foi considerada a margem de contribuição pelo valor do frete despesa que contempla a soma do frete peso, *Terminal Handling Charges (THC)* tanto de origem quanto de destino e *Bunker Adjustment Factor (BAF)* de acordo com os valores informados na tabela 07.

Tabela 08: Proposta Frete Receita Cabotagem.

			Rodoviário (Carreta)			Cabotagem				
					Frete Despesa Gris	Frete Receita	ADV/GRIS (CAB)	Taxa Emissão Conhecimento de Transporte Aquaviário (CTAC)		
Loja	Cidade	Margem de Contribuição	Frete Despesa	Frete Receita						
26	Fortaleza	16,08%	R\$ 11.053	R\$ 12.829	0,11%		R\$ 9.942	R\$ 11.540	0,30%	R\$ 25,00/CTAC
38	João Pessoa	14,59%	R\$ 10.503	R\$ 12.034	0,11%		R\$ 9.585	R\$ 10.983	0,35%	R\$ 25,00/CTAC
36/55	Manaus	13,19%	R\$ 13.795	R\$ 15.614	0,11%		R\$ 11.945	R\$ 13.520	0,30%	R\$ 25,00/CTAC

29	Natal	14,87%	R\$ 11.961	R\$ 13.740	0,11%	R\$ 10.519	R\$ 12.083	0,35%	R\$ 25,00/CTAC
25	Recife	14,11%	R\$ 10.171	R\$ 11.606	0,11%	R\$ 9.249	R\$ 10.554	0,30%	R\$ 25,00/CTAC

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os embarques médios para rotas citadas anteriormente não excedem a capacidade do container *40 dry* tanto em peso quanto em cubagem (vide tabela 05). Com isso, não gera impactos na produtividade da operação. Dessa forma, é ilustrada na tabela 09, a simulação do frete receita utilizando a cabotagem com as mesmas margens de contribuição do modal rodoviário para 50% dos embarques.

Tabela 09: Simulação em fretes (50% rodoviário e 50% cabotagem).

Loja	Modal	Embarques (50% modal)	Média m³	Média peso	Média Vl. Mercadoria	Média CTE/CTAC	ADV/GRIS	Taxa CTAC	Frete	Frete por Embarque	Frete Acumulado
26	Carreta	73	47.31	15.898	R\$113.862	6	R\$ 125	-	R\$ 12.829	R\$12.955	R\$945.679
	Cabotagem	73	47.31	15.898	R\$113.862	6	R\$ 342	R\$ 150	R\$ 11.540	R\$12.032	R\$878.319
	Total										R\$1.823.997
38	Carreta	56	48.50	15.946	R\$109.707	7	R\$ 121	-	R\$ 12.034	R\$12.155	R\$680.687
	Cabotagem	56	48.50	15.946	R\$109.707	7	R\$ 384	R\$ 175	R\$ 10.983	R\$11.542	R\$646.356
	Total										R\$1.327.043
36 55	Carreta	81	72.75	19.074	R\$95.648	20	R\$ 105	-	R\$ 15.614	R\$15.719	R\$1.273.235
	Cabotagem	81	72.75	19.074	R\$95.648	20	R\$ 287	R\$ 500	R\$ 13.520	R\$14.307	R\$1.158.876
	Total										R\$2.432.111
29	Carreta	51	49.66	17.429	R\$126.450	7	R\$ 139	-	R\$ 13.740	R\$13.879	R\$707.816
	Cabotagem	51	49.66	17.429	R\$126.450	7	R\$ 443	R\$ 175	R\$ 12.083	R\$12.701	R\$647.730
	Total										R\$1.355.545
25	Carreta	54	49.19	16.416	R\$118.337	6	R\$ 130	-	R\$ 11.606	R\$11.736	R\$633.762
	Cabotagem	54	49.19	16.416	R\$118.337	6	R\$ 355	R\$ 150	R\$ 10.554	R\$11.059	R\$597.196
	Total										R\$1.230.957

Fonte: Elaborado pelo autor.

A decisão de iniciar o projeto com embarques com 50% rodoviário e 50% cabotagem visa minimizar eventuais impactos recorrentes a mudança de escopo. E também, quanto ao *lead*

time de entrega conforme ilustrado na tabela 10.

Tabela 10: Análise do Lead Time.

LOJA	LOJA	UF	Lead Time (em dias)		
			Cabotagem	Carreta	Variação
26	FORTALEZA	CE	8	6	2
29	NATAL	RN	8	7	1
36 / 55	MANAUS	AM	14	16	-2
38	JOÃO PESSOA	PB	7	5	2
25	RECIFE	PE	7	5	2

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.4.1 Análise dos resultados.

A cabotagem apresentou resultados satisfatórios quando comparada ao modal rodoviário, conforme pode ser observado na tabela 11. Tendo como análise o embarque individual, a rota para Manaus apresentou-se como a mais vantajosa em termo de redução de frete para o atacadista, seguida respectivamente pelas rotas para Natal, Fortaleza, Recife e João Pessoa. Além disso, é importante ressaltar que todas estas rotas mantém a mesma margem de contribuição do rodoviário para o operador logístico.

Tabela 11: Análise de frete por embarque.

Lojas		26	38	36 / 55	29	25
		Fortaleza	João Pessoa	Manaus	Natal	Recife
Frete Embarque	Carreta	R\$ 12.955	R\$ 12.155	R\$ 15.719	R\$ 13.879	R\$ 11.736
	Cabotagem	R\$ 12.032	R\$ 11.542	R\$ 14.307	R\$ 12.701	R\$ 11.059
Ganhos por Embarque		Ganhos (R\$)	Ganhos (R\$)	Ganhos (R\$)	Ganhos (R\$)	Ganhos (R\$)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tendo como premissa o fato de que os embarques serão divididos em 50% no rodoviário e 50% pela cabotagem, é viável realizar a análise do perfil da carga, conforme fator de correlação apresentado na tabela 06, para assim, definir a divisão dos embarques, conforme apresentado na tabela 12.

Diante do escopo da operação e realizando a divisão dos embarques por modal, não haveria impacto para o atacadista em virtude da variação do *lead time*. Além disso, a utilização da cabotagem vai de encontro aos modelos de sustentabilidade e preservação do meio ambiente,

valores propostos tanto pelo atacadista quanto pelo operador logístico devido à emissão de menos poluentes.

Tabela 12: Resultado da análise comparativa de fretes acumulados no ano.

Lojas		26	38	36 / 55	29	25	Total
		Fortaleza	João Pessoa	Manaus	Natal	Recife	
Frete Simulado (50% modal)	Carreta	R\$ 945.679	R\$ 680.687	R\$ 1.273.235	R\$ 707.816	R\$ 633.762	R\$ 4.241.178
	Cabotagem	R\$ 878.319	R\$ 646.356	R\$ 1.158.876	R\$ 647.730	R\$ 597.196	R\$ 3.928.476
Total Frete Simulado		R\$ 1.823.997	R\$ 1.327.043	R\$ 2.432.111	R\$ 1.355.545	R\$ 1.230.957	R\$ 8.169.654
Frete Realizado		R\$ 1.891.357	R\$ 1.361.375	R\$ 2.546.469	R\$ 1.415.632	R\$ 1.267.523	R\$ 8.482.356
Resultado Projeto	Ganhos (R\$)	R\$ 67.360	R\$ 34.332	R\$ 114.359	R\$ 60.086	R\$ 36.566	R\$ 312.703
	Ganhos (%)	3,56%	2,52%	4,49%	4,24%	2,88%	3,69%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Conforme podemos observar nos resultados acima, mesmo adotando o conceito de dividir os embarques 50% rodoviário e 50% na cabotagem, haveria um ganho estipulado de mais de trezentos mil reais neste projeto. Isso sem considerar os ganhos não mensuráveis, como por exemplo, a redução de poluentes emitidos. Além disso, é possível expandir esse ganho através do aumento no número de embarques no modal de cabotagem. Porém, é indicado realizar isso de forma gradativa, para assim evitar qualquer tipo de problema operacional, principalmente com a disponibilidade de contêiner para essas operações.

Também é demonstrada na tabela anterior que a expectativa de maior ganho ao longo de um ano é a rota de Manaus, com ganho estipulado em torno de cento e quatorze mil, seguida pelas rotas de Fortaleza, Natal, Recife e João Pessoa.

5 CONCLUSÃO

Em virtude de suas características hidrográficas e marítimas, o Brasil dispõe de alto potencial de navegação como meio de transporte. Assim, a cabotagem pode desempenhar um papel mais estratégico para o desenvolvimento do país em seu aspecto logístico, alinhado a preservação do meio ambiente. Para isso, é necessário um maior incentivo e investimento neste segmento.

O conceito do transporte multimodal, tendo principalmente o modal rodoviário

inserido, é cada vez mais visto pelas empresas do segmento como um fator essencial para o desenvolvimento da cabotagem, já que dessa forma é possível atender um maior número de clientes por meio de serviços completos de logística porta a porta.

No estudo de caso realizado é possível assegurar que a opção da cabotagem inserida em um contexto multimodal com o rodoviário é viável para as longas distâncias e também é influenciado pelo perfil da carga. Com isso, pode ser considerada sim como uma alternativa viável de transportes, que além de poder proporcionar ganhos para ambos os lados, ainda pode ser usado como uma estratégia de marketing, uma vez que este modal reduz a emissão de poluentes no meio ambiente.

Os resultados obtidos neste estudo demonstram que é possível proporcionar uma redução de custo no transporte ao cliente atacadista, sem impactar no ganho da margem de contribuição de frete do operador logístico. Dentre as rotas analisadas, a de Manaus é a que proporcionou a maior redução de frete e também apresentou redução do *lead time* de entrega quando comparado ao modal rodoviário. As demais rotas também apresentaram redução de custo de frete, contudo, neste caso apresentaram uma pequena variação de aumento do *lead time* de entrega.

Dessa forma, o estudo atingiu seu objetivo proposto, uma vez que proporcionou uma alternativa viável para o transporte com redução de custo, sem influenciar na qualidade dos serviços prestados. Entretanto, há o entrave para a aplicação desse projeto em virtude do conservadorismo de ambas as empresas, sendo resistentes a mudanças. Contudo, após apresentação das análises aqui contidas, o projeto está sendo ponderado pelas empresas, onde inclusive já foi aplicado um embarque piloto para a rota de Manaus. O resultado obtido foi satisfatório, ao ponto de ambas as empresas considerarem o estudo, e considerarem a sua implantação em um futuro próximo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTAQ (2013) *A Navegação de Cabotagem*. Agência Nacional de Transportes Aquaviários. Disponível em <http://www.antaq.gov.br>. Acesso em: 02 de Setembro 2013.

ANTT (2005) *Legislação Multimodal*. Agência Nacional de Transportes Terrestres. Disponível em: <http://www.antt.gov.br>. Acesso em: 03 de Setembro 2013.

Caixeta Filho e Silveira Martins (2001) *Gestão da Cadeia de Suprimentos e Logística dos Transportes de Cargas*. Atlas Editoria, São Paulo.

Chopra e Meindl (2003) *Gerenciamento da cadeia de suprimento: estratégia, planejamento e operação*. Prentice Hall, São Paulo.

Demaria (2004) *O operador de transporte multimodal como fator de otimização da logística*. Dissertação de Mestrado. Engenharia de Produção. UFSC. Florianópolis, 2004.

Gomes e Ribeiro (2004) *Gestão da Cadeia de Suprimentos integrada à tecnologia da informação*. Thomson, São Paulo.

IBGE (2010) *Indicadores de Desenvolvimento Sustentável*. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 04 de Setembro 2013.

ILOS (2013) *A Navegação de Cabotagem Brasileira*. Instituto de Logística e Supply Chain. Disponível em <http://www.ilos.com.br>. Acesso em: 04 de Setembro 2013.

Keedi (2001) *Logística de Transporte Internacional: Veículo Prático de Competitividade*. Aduaneiras, São Paulo.

Passos (2005) *Política, Matriz de Transporte Presente e Futuro*. Disponível em <http://www.transportes.gov.br> - Acesso em: 03 de Setembro 2013.

Valente (2011) *Gerenciamento de transporte e frotas*. Cengage Learning, São Paulo.

