

## **ÁREA TEMÁTICA: ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

## ANÁLISE DO COMPOSTO MERCADOLÓGICO E AMBIENTE DE MARKETING DE UMA EMPRESA DO RAMO DE LAVANDERIA

### Gestão de Marketing

Jéssica Barbosa Rocha<sup>1</sup>; Flávio Schilickmann<sup>2</sup>; Fabrício Schambeck<sup>3</sup>; Giovani Alberton Ascari<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>Curso de Administração. Unibave. jessicarocha7101@gmail.com.

<sup>2</sup>Curso de Administração. Unibave. flaviounibave@gmail.com.

<sup>3</sup>Curso de Administração. Unibave. schamba11@hotmail.com.

<sup>4</sup>Curso de Administração. Unibave. giovanifilosofia706@gmail.coml.

**Resumo:** O marketing tem por finalidade identificar as necessidades e desejos dos consumidores, buscando supri-las por meio de estratégias fundamentadas na administração do produto, preço, praça e promoção. O objetivo do presente artigo foi analisar a administração do composto mercadológico de uma empresa do ramo de lavanderia, procurando evidenciar a aplicação do mesmo e identificar possíveis melhorias. Caracteriza por uma abordagem de natureza aplicada e qualitativa no qual, por meio de pesquisa exploratória e estudo de caso, procurou-se descrever as características principais da empresa e seu composto mercadológico, utilizando como técnica de pesquisa a observação assistemática e entrevista não estruturada. Ao final pode-se observar que a empresa não aplicava o composto mercadológico de maneira sistêmica, com pontos a serem melhorados de acordo com as sugestões apresentadas.

**Palavras-chave:** Marketing. Produto. Preço. Praça. Promoção.

### Introdução

Em meio a um cenário competitivo em constante evolução, somado à crescente exigência dos consumidores por produtos e serviços de qualidade, é impensável que ainda existam organizações que desconhecem o poder do marketing, e os resultados que esta ferramenta gerencial pode trazer.

A administração de marketing tem sido uma importante ferramenta para a manutenção da competitividade das organizações, gerando valor aos acionistas por meio da satisfação constante das necessidades dos consumidores. Segundo Kotler (1998), uma das funções principais do marketing é lidar com o mercado para obter trocas com o propósito de satisfazer necessidades e desejos humanos. "Marketing é a arte de descobrir oportunidades, desenvolvê-las e lucrar com elas. É a ciência e a

arte de conquistar e manter clientes, desenvolvendo relacionamentos lucrativos.” (KOTLER; ARMSTONG 2000 p. 13).

Para as organizações conseguirem gerenciar as necessidades do mercado, necessitam reunir dados, obter informações, e estabelecer suas metas e objetivos. Para que isso ocorra, o marketing desenvolve suas análises e atividades por meio do chamado composto mercadológico, ou seja, do planejamento, organização, direção e controle do produto, preço, praça e promoção. Conforme Cobra (1997), o composto mercadológico é utilizado para definir os objetivos do marketing da organização.

Partindo deste contexto, surge-nos o seguinte problema: como está sendo desenvolvido o composto mercadológico de uma empresa do ramo de lavanderia do sul de Santa Catarina?

Diante do problema apresentado, esse artigo tem como objetivo geral: analisar o composto mercadológico e o ambiente de marketing de uma empresa do ramo de lavanderia do sul de Santa Catarina. Para que esse objetivo seja cumprido tem-se como objetivos específicos: diagnosticar o processo de administração do composto mercadológico e do ambiente de marketing atual, analisar o processo de gestão com base no referencial teórico e em cima do material pesquisado, identificar pontos positivos e pontos negativos no processo de gestão, propondo, se possível, melhorias no mesmo, a fim de torná-lo mais eficaz e conseqüentemente trazer melhores resultados à organização.

Em função da relevância do tema e da empresa objeto de estudo por ser uma micro empresa recém criada, sem o estabelecimento detalhado dos processos administrativos e do próprio composto mercadológico, vislumbrou-se a possibilidade de aplicar o emprego de ferramentas administrativas na empresa, nesse caso uma análise do composto mercadológico e conseqüentemente identificar melhorias no processo, demonstrando assim a importância da administração no contexto empresarial.

Inicialmente, por meio de pesquisa bibliográfica e exploratória foi estudado as principais características do composto mercadológico. Em seguida, por meio de uma abordagem prática e de natureza qualitativa, utilizando observação assistemática e o estudo de caso como procedimento técnico foi analisado e descrito o processo de gestão do composto mercadológico da empresa. Na sequência, por meio de uma

análise SWOT, foram identificadas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da empresa, e possíveis sugestões de melhorias.

### **Administração Mercadológica - Marketing**

Sob olhar de Casas (2007), o marketing é a área do conhecimento que engloba todas as atividades que provém, ou envolve troca, com objetivo de gerar satisfação dos desejos e necessidades dos consumidores, e alcançar determinados objetivos, sejam eles organizacionais ou individuais, levando em consideração o meio ambiente de atuação e o seu impacto diante das relações que causam no bem estar da sociedade. Com relação a suas aplicações, para Kotler e Keller (2006), as mais comuns são:

- Marketing de Bens: Indicado para bens tangíveis, ou produtos, predominante em empresas industriais e comerciais;
- Marketing de Serviços: Denominado um bem intangível, por meio de uma ação ou desempenho, que proporciona mudança desejada ou benefícios, obtenção em alguma facilidade transacional.

Para Cobra (1997, p.34). “Marketing é o processo de planejamento e execução desde a concepção, apreçamento, promoção e distribuição de ideias, mercadorias e serviços para criar trocas que satisfaçam os objetivos individuais e organizacionais”.

### **Marketing de Serviço**

O serviço pode ser entendido como um ato ou desempenho de uma parte para outra, dessa forma a oferta está atrelada a um produto no qual seu desempenho é substancialmente intangível. Kotler e Keller (2006), define serviço como uma execução intangível que não resulta na propriedade de nada, pode estar ligada ou não a um produto concreto. De acordo com Kotler e Keller (2006), os serviços possuem quatro características que afetam a elaboração de marketing, que são:

- Intangibilidade: são os serviços que não podem ser vistos, sentidos, ouvidos, cheirados ou provados antes de adquiridos;
- Inseparabilidade: os serviços são produzidos e consumidos juntos, com a presença do cliente enquanto é feita a execução ocasiona a interação do prestador de serviço-cliente, o que torna uma característica especial do marketing de serviços, e a pessoa que presta o serviço é parte dele;

- Variabilidade: essa característica se denomina pela dependência de por quem, onde e quando os serviços são fornecidos, altamente variáveis;
- Perecibilidade: os serviços não podem ser estocados, armazenados para venda ou utilização posterior.

A estratégia de marketing de serviço para Las Casas (2009), envolve a posição que a empresa deseja alcançar no futuro e o que deve ser feito para isso, considerando seu ambiente de atuação, a definição para a estratégia em serviços tem suma importância em considerar o composto de marketing.

### ***Ambientes de Marketing***

Kotler e Armstrong (2000), destacam o ambiente de marketing como a consistência de fatores e forças externas que influenciam, de forma positiva ou negativa, a organização em seu relacionamento com o cliente. Trata-se da empresa e todos os componentes externos, os quais, controlam indiretamente seus processos e tomadas de decisões. Tais ambientes podem ser definidos como:

- Microambiente: consiste na influência de forças próximas à empresa que afetam sua capacidade de servir o cliente. Segundo Kotler e Keller (2006), a própria empresa, fornecedores, intermediários, clientes, concorrentes e públicos são atores do microambiente da empresa, capazes de influir em sua atuação.
- Macroambiente: todos os atores em sua volta operam em um macroambiente de forças maiores, que lhes oferece ao mesmo tempo, oportunidades e ameaças. Kotler e Keller (2006), ilustram essas forças sociais maiores, que afetam todo o microambiente em forças: demográfica, econômica, natural, tecnológica, político/legal, cultural.

### ***Análise SWOT***

A análise do micro e do macroambiente, além de ser o primeiro passo do plano de marketing, resume todas as informações pertinentes à empresa. Kotler e Armstrong (2007) frisam que para uma boa administração, após uma análise ambiental, é necessário conduzir uma análise SWOT. Para Ferrell et. al. (2005), a

análise ambiental gera grande número de informações para um planejamento de marketing, no entanto o uso da SWOT, internamente se trata em analisar:

- Forças e Fraquezas: em dimensões chaves como desempenho, recursos financeiros, recursos humanos, instalações, capacidade de produção, participação de mercado, percepções da qualidade pelo consumidor, preço, disponibilidade do produto, e comunicação organizacional;
- Oportunidades e Ameaças: informações sobre o mercado (consumidor e concorrente), condições econômicas, tendências sociais, tecnologia, regulamentação governamental.

### **Administração do composto mercadológico**

Em função da interação que as empresas têm com o mercado, o composto de marketing ou mix de marketing de acordo com Silva et al. 2006, foi criado por Jerome McCarthy em meados de 1960, e retrata a ideia de abranger o processo de marketing a partir de variáveis denominadas como os 4ps, sendo eles: produto, preço, praça e promoção.

As estratégias da oferta de produtos e serviços conforme Cobra (1992), são definidas e moldadas com base nos 4 P's, por meio dos quais é possível avaliar e identificar a importância, abrangência e influência dos artifícios utilizados para desenvolver o diferencial competitivo. Aos olhos de Kotler e Keller (2006), é necessário compreender a atuação dos 4 P's como forma de melhor empregá-los frente aos negócios.

Entendemos por produto, tudo aquilo que pode ser oferecido a um mercado para aquisição ou consumo, como: objetivos físicos, serviços, personalidades, lugares, organizações, ideias para a satisfação de um desejo ou necessidade. Deve-se observar o mix, layout, designer, rótulo, marca, embalagem, além das informações correspondentes com o propósito de atrair o consumidor final.

De acordo com Kotler e Armstrong (2007), o produto consiste na combinação de bens e serviços oferecidos de uma organização para o mercado-alvo. Para Ferrel et al. (2005), podem ser além de bens tangíveis, configurando uma fusão de bens, serviços, ideias e até mesmo pessoas, e idealiza um conjunto de características, vantagens que tem a capacidade de satisfazer à necessidade do consumidor, entregando-o benefícios valiosos.

Conforme Kotler e Armstrong (2007), preço representa a quantia em dinheiro que o cliente disponibiliza, ou seja, a soma de todos os valores que o cliente troca por um produto ou serviço. Descontos, concessões, condições e prazos de pagamento são igualmente importantes, mas devem levar em consideração o momento, circunstância da venda e a realidade de mercado imposta pela concorrência, com o intuito de igualar-se ou criar diferencial competitivo.

Kotler e Keller (2006), destaca que o preço é o único elemento que produz receita, e os demais contidos no composto geram custos. Sua existência de acordo com os autores proporciona a informação ao mercado sobre o seu posicionamento de valor pretendido, para empresa, produto/serviço ou marca.

Para Casas (2006), a praça pode ser entendida como a combinação de agentes os quais o produto flui, desde o fornecedor, vendedor até o consumidor final, ou seja, a distribuição corresponde a um sistema pelo qual o produto, recursos ou informações passam de produtores a consumidores, é a movimentação de produtos ou serviços, com local, quantidade e prazos determinados. Uma empresa justaposta a logística planejada, pode utilizar atacadista, distribuidor, varejista, correio, loja própria, ou qualquer outro canal para distribuir seus produtos na praça.

No composto mercadológico a promoção compreende a maneira pela qual o produto ou serviço é divulgado. Nesse processo é indispensável a comunicação integrada e efetiva com clientes e consumidores potenciais. No entendimento de Kotler e Armstrong (2007), consiste na combinação específica a ser realizada e por meio de plataformas comuns, em meio a propaganda (divulgação, relação de compra e consumo), promoção de vendas (estímulo à oferta do produto), venda pessoal (direta), relações públicas, eventos, marketing direto

De acordo com Ferrell e Hartline (2005), a comunicação de marketing é um dos elementos mais utilizados na estratégia de uma organização, elencado as atividades promocionais que tem o intuito de comunicar os recursos e benefícios para os consumidores alvos, ou seja, a estratégia promocional passa a projetar, definir, quais o procedimentos de comunicação que já tem ou que será disponibilizado no mercado.

O plano de comunicação de marketing é basicamente prever e atuar, de forma estratégica para alterar o futuro em proveito dos objetivos de seu cliente. Para tanto Kotler (1999), Kotler e Keller (2006), explanam que o programa de comunicação e promoção são constituídos por oito etapas: identificação do público-alvo;

determinação dos objetivos; elaboração da comunicação; seleção dos canais de comunicação, estabelecimento do orçamento; decisão sobre o mix de comunicação, mensuração dos resultados da comunicação, gerenciamento da comunicação integrada de marketing.

### **Procedimentos Metodológicos**

O presente estudo foi realizado em uma empresa do ramo de lavanderia do sul de Santa Catarina. Caracteriza por uma abordagem de natureza aplicada e qualitativa no qual, por meio de estudo de caso, procurou-se descrever as características principais da empresa e seu composto mercadológico, utilizando como técnica de coleta de dados e pesquisa a observação assistemática e entrevista não estruturada.

Para Minayo (1992), a abordagem é fundamental para a compreensão de particularidades, possibilitando a exteriorização da subjetividade, sem a necessidade de assegurar a homogeneidade dos resultados. Do ponto de vista de sua natureza o artigo classifica-se como uma pesquisa de abordagem aplicada, pois de acordo com Silva e Menezes (2005), objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigida à solução de problemas específicos, envolvendo verdades e interesses locais.

De acordo Richardson (1999), o modo qualitativo refere-se a estudos de significados, significações, percepções, ponto de vista, perspectivas, vivências, etc., e o foco de sua atuação é centralizado no específico, buscando mais a compreensão do que a explicação dos fenômenos estudados. Visto que procurou analisar os processos e funções da aplicabilidade do composto mercadológico por meio de coleta de dados, observação e entrevista não estruturada.

Já os procedimentos técnicos no entendimento de Gil (2008), caracteriza-se como um estudo de caso pois envolve o estudo profundo de objetivos de maneira a permitir um conhecimento detalhado de um fenômeno, nesse caso, o composto mercadológico da empresa em questão. Em seguida uso de pesquisa exploratória, que de acordo com Marconi e Lakatos (2006), a pesquisa exploratória está relacionada à formulação de questões ou de um problema com tripla finalidade: desenvolver hipóteses; aumentar a familiaridade com o ambiente, fato ou fenômeno para realização de uma futura pesquisa mais profunda; modificar ou clarificar conceitos.

A coleta de dados por meio da observação assistemática foi realizada no período entre a primeira semana de fevereiro a segunda semana de maio de 2019. Marconi e Lakatos (2006), definem que é a forma de recolher, registrar os fatos, sem a utilização de meios técnicos especiais, sem planejamento e controle preestabelecidos.

Com relação à entrevista não estruturada, a mesma foi realizada com o proprietário da empresa no mês de abril deste ano, no qual teve como foco a forma como a empresa aplicava os 4 p's.

## **Resultados e Discussão**

O objeto de estudo desse artigo foi uma empresa de prestação de serviço no ramo de lavanderia, localizada na cidade de Armazém, no sul de Santa Catarina. A organização em questão possui em média de dois anos de existência, e atende o município e região, tendo como principais clientes indústrias do ramo alimentício que utiliza como matéria prima produtos provenientes de origem animal.

Sua modalidade está estabelecida na categoria de microempreendedor individual, seu quadro é composto pelo proprietário mais um colaborador, e tem dois clientes diretos, uma indústria de laticínio e frigorífica. Os serviços prestados pela empresa consistem em lavar uniformes, abrangendo desde a busca das roupas sujas, lavagem, separação/identificação e entrega da mesma no seu local de origem. Além disso se dispõe a realizar consertos de costura em peças danificadas, rasgadas, além de refazer a estampa daquelas que apresentam desgaste, retornando ao cliente a roupa em seu bom estado de uso e de acordo com as boas práticas de fabricação.

### ***Ambiente de marketing da empresa (Macro e microambiente)***

O micro ambiente consiste na influência de forças próximas à empresa e que afetam sua capacidade de servir. No entanto na organização esses fatores estão dispostos da seguinte forma:

- Empresa: atua na categoria de micro empresa, sua infraestrutura dispõe de um pequeno espaço, com equipamentos novos, porém não são do porte industrial e sim de categoria doméstica;

- Fornecedores: atualmente tem apenas um fornecedor (representante) na região;
- Clientes: a empresa possui dois clientes diretos, há uma busca constante por novos;
- Concorrentes: mantém uma postura de atenção quanto aos aspectos dos concorrentes, para compreender de forma sucinta com quem lidam no mercado, na região a empresa possui três concorrentes diretos, situados nas cidades de Criciúma e Braço do Norte;
- Público: o público-alvo atualmente são indústrias do ramo alimentício.

Ao que se diz respeito ao macroambiente da empresa destacam-se:

- Demográfica: a localização é favorável devido a região que está instalada possuir considerável quantidade de laticínios, frigoríficos;
- Natural: existe a influência sazonal, que na estação do inverno aumenta o custo da energia elétrica, aumenta a quantidade de peças a serem lavadas, devido ao uso de agasalhos (moletoms, juponas). Todos os processos estão devidamente regulamentados, com intuito de minimizar qualquer impacto ao meio ambiente, e desperdício de materiais;
- Tecnológica: as máquinas novas asseguram melhor qualidade de lavagem, já na parte administrativa (controles) e promocional no mercado não possui;
- Político/Legal: o aumento dos impostos influencia significativamente nos custos. A lei regulamentar que obriga as empresas de alimentos a fazerem a higienização dos uniformes ou terceirizar o serviço;
- Cultural: é favorável ao negócio devido aos hábitos de cultura da região voltado para agricultura.

### **Administração do Serviço e de seu composto mercadológico**

A empresa oferece a prestação de serviço de lavagem e sanitização de uniformes. O serviço oferecido abrange desde a coleta, lavagem, até a entrega das roupas novamente ao cliente. O processo do serviço se origina com a coleta/entrega dos uniformes diariamente nos clientes, logo se faz a separação, em seguida efetua a lavagem e sanitização com objetivo de eliminar todos e quaisquer resíduos que

possam vir a causar contaminação no processo produtivo do cliente, com uso de produtos específicos.

A empresa oferece um serviço com garantia de que as roupas são realmente limpas e livres de toda sujidade, e elimina todas as bactérias, com uso de produtos adequados, com água aquecida, e mantém todas as etapas necessárias do processo, passando assim confiabilidade do serviço para o cliente.

A entrega/devolução é realizada diariamente com os devidos cuidados, zelo e organização, de acordo com os procedimentos de BPF (boas práticas de fabricação) e também é disponibilizado manutenção e reparos aos uniformes que se apresentam, descosturados, rasgados, desgastes nas estampas sendo efetuado os devidos reparos.

Por meio dessas características, facilidade na contratação, agilidade na execução, compromisso com a entrega/coleta, manutenção das roupas, que determina seu diferencial diante dos seus concorrentes, oferecendo aos seus clientes não apenas um serviço de qualidade, mas também de confiabilidade e zelo pelas roupas. Com relação ao seu composto mercadológico segue a análise:

- *Administração do Preço:* A estratégia e política de preço utilizada pela empresa tem como base a maximização da participação no mercado. Dessa forma trabalha com o menor preço para atrair mais clientes, com anseio de obter um lucro maior a longo prazo. Nesse mesmo sentido já se define que a determinação da demanda é estabelecida pelo critério do menor preço para conquistar uma maior demanda.
- *Administração da Praça:* A empresa está situada no centro de Armazém, sua localização é de fácil acesso. Portanto como visa atender clientes industriais do ramo alimentício com produtos de origem animal, a sua região de localização tem alto potencial, o que favorece estar muito próximo a eles, o que proporciona um custo reduzido para a empresa no que diz respeito a distribuição do serviço, ou seja, o que consiste na coleta e entrega das roupas, visa explorar esse quesito como vantagem competitiva.
- *Administração da Promoção:* A promoção, no que abrange a forma de divulgar o serviço é feita somente por meio da venda pessoal, que consiste na visita as empresas clientes com a apresentação do POP (procedimento operacional padrão) e orçamento, não possui outros meios da administração da promoção

além deste, possui essa deficiência por não promover, persuadir, lembrar sua existência de outras formas a mesma no mercado.

No âmbito digital, em consonância de melhoramento da interatividade com o mercado, a empresa não possui nenhum tipo de processo via internet, como e-mail, redes sociais (Facebook, Whatsapp), pesquisas on-line, e até mesmo a publicidade.

### **Análise SWOT da empresa**

A análise SWOT (força, fraqueza, oportunidade e ameaça) foi a ferramenta utilizada para executar análises de ambientes da empresa analisada. Isso impulsiona a organização a identificá-los de forma a definir métodos que possam garantir vantagens competitivas frente ao negócio, e verificar os possíveis pontos de melhoria.

#### *a) Principais forças (ambiente interno):*

- Preço: a empresa está conseguindo manter o menor preço do mercado e atender os requisitos de qualidade;
- Atendimento: o atendimento ao cliente é sempre com visitas a empresa, demonstrações da qualidade do serviço;
- Localização: a lavanderia se encontra inserida em uma região onde possui várias empresas do ramo alimentício;
- Qualidade: a lavanderia trabalha seus processos de acordo com o devido padrão exigido, equipamentos novos, lavagem, sanitização e separação das peças, e na distribuição se compromete com a organização das roupas no ambiente da empresa cliente, proporcionando alta agilidade nos processos internos da mesma.

#### *b) Principais pontos fracos (ambiente interno):*

- Divulgação: a lavanderia não possui divulgação em mídias, ausência de publicidade como as redes, rádios, outdoors, o que limita os clientes ter conhecimento de sua existência;
- Tecnologia: não possui uso de software para cadastros de clientes, controles, e outros meios de comunicação a não ser telefone fixo e celular;

- Política de pagamento: como está em fase de crescimento, ainda não possui uma política de crédito e cobrança alinhada, com descontos ou outras formas de pagamentos.
- Parcerias: os produtos de sanitização são oferecidos por poucos fornecedores na região e uma quantidade maior que a demanda necessária, o que ocasiona um desembolso maior do que o necessário nas compras.

*c) Principais Oportunidades (ambiente externo)*

- Localização: existem poucas lavanderias destinadas a prestação de serviço para indústrias;
- Clientes: a empresa já possui dois clientes diretos consideráveis, e ainda faz jus a um trabalho para conseguir ativação de novos clientes, sendo que a região é propícia para o negócio;
- Forças Naturais (influência sazonal): No inverno aumenta a demanda de roupas, devido os funcionários utilizarem agasalhos de frio.
- Forças Demográficas: possibilidade de implantar filiais em regiões pouco exploradas, porém com grande potencial;
- Grupos Regulamentadores (leis): as empresas do ramo alimentício estão se adequando a exigências da fiscalização para que implantem o processo de lavagem, sanitização padrão e correta dos uniformes para que elimine e evite possíveis contaminações, com a proibição do próprio funcionário manipular tal processo.

*d) Principais ameaças (ambiente externo)*

- Forças Naturais (influência sazonal): no período do inverno, o consumo de energia aumenta;
- Tecnologia: falta de recursos para os controles administrativos, promocionais e de estrutura da empresa (equipamentos de categoria doméstica), na medida em que certos concorrentes podem utilizá-los como diferencial competitivo.
- Consumidor: a empresa possui apenas dois clientes diretos;
- Parceria: atualmente contém somente um fornecedor.

***Sugestões de melhorias em cima dos aspectos levantados***

As sugestões de melhorias a empresa analisada neste artigo tem como foco nortear os objetivos citados pelo proprietário, que anseia aumentar o seu número de

clientes, mantê-los, e prosseguir com a sinergia de sempre conquistar potenciais clientes, nesse sentido utilizando os processos do composto mercadológico, foi possível ter a visão de algumas sugestões para tais melhorias em seu negócio.

- Em relação a administração de produto, a primeira sugestão seria aumentar o mix de serviços ofertados, como abertura de mercado também para pessoas físicas, com a prestação de serviço de lavanderia para roupas, cama, mesa, banho, cortinas, tapetes, lavagem a seco e restauração de *jeans*. Oferecendo então em seu mix a terceirização para indústrias, passadora, lavagem por quilo, lavagem por peça, mensalistas.
- Já em consequência do aumento do público, surge a segunda sugestão, que é notório que aumentando o volume melhora a distribuição dos custos e conseguir trabalhar com o preço mais competitivo ante seus concorrentes.
- A terceira sugestão corresponde a melhoria na administração da promoção, que o seu método de divulgação atualmente é mínimo, e não faz com que a marca, os serviços, sejam conhecidos no mercado. Pode-se utilizar da propaganda como um meio de comunicar, transmitir a existência do negócio. Fazer uso da sua própria estrutura providenciando uma fachada com o nome, tipos de serviços prestados, envelopamento do carro utilizado nas coletas/entregas, utilizar embalagem e sacola personalizada, o qual atualmente não possui nada visual com esse intuito informativo e existência da empresa. Promover como forma de estímulo a oferta do serviço, uma análise laboratorial de determinada peça, de escolha aleatória, a cada determinado período, para a empresa cliente se certificar da garantia e eficácia do serviço prestado.
- A comunicação elencada na promoção e também no marketing digital, pode ser melhorada e instituída, por meio dessa ferramenta consegue criar perfis no Facebook, Whatsapp e Instagram, com foco de promover a publicidade, divulgação da marca, vendas, ressaltando que o custo do uso é mínimo.

### **Considerações finais**

O marketing tem forte laços dentro de uma organização, pois se atenta estar interligado tanto internamente quanto externamente, com objetivo de ter o compromisso pela busca da qualidade e satisfação de vida dos indivíduos suprindo suas necessidades, caracterizado em uma forma de sentir o mercado e moldar a

empresa para atendê-lo. Visto que o composto mercadológico é responsável por abranger todo e qualquer envolvimento da empresa com o mercado e cliente, por meio dele mensurar suas atividades existentes diante ao atendimento dos mesmos.

A empresa analisada apresenta-se em fase de crescimento, e a verificação dos processos trouxe uma visão clara, e abrangente do negócio, por meio da administração do produto, preço, promoção e praça. Além de proporcionar o conhecimento de suas forças e fraquezas a serem melhoradas no ambiente interno, e do seu ambiente externo com oportunidades a serem aproveitadas e desenvolvidas e ameaças que devem ser observadas com cautela para que não prejudiquem o negócio.

As sugestões de melhoria têm como objetivo oferecer ao responsável pela empresa um diagnóstico dos seus processos na busca em atuar da melhor forma no mercado, a fim de maximizar o número de clientes, diminuir seus custos e aumentar sua lucratividade. O objetivo principal da pesquisa foi atingido, foi possível sugerir melhorias em relação as práticas atuais, trazendo uma visão holística do funcionamento do negócio perante os seus processos e mercado atuante.

Como sugestão de continuidade a essa pesquisa, sugere-se que o proprietário avalie com mais profundidade os custos do empreendimento, afim de estabelecer um preço adequando, não só com relação aos concorrente mas também com relação a lucratividade do negócio.

## Referências

- CASAS, A. Luzzi L. **Marketing de serviços**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- CASAS, A. Luzzi L. **Marketing de serviços**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- COBRA, Marcos. **Administração de Marketing**. 2. ed. São Paulo, Editora Atlas. 1992.
- COBRA, Marcos. **Marketing básico**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- FERREL, O.C; HARTLINE, M.D. **Estratégias de marketing**. 3. ed. São Paulo: Thomson, 2005.
- FERRELL, O. C.; HARTLINE, Michael D.; LUCAS Jr., George H.; LUCK, David. **Estratégia de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2005.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Introdução ao Marketing**. 4ª Ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**: Como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Futura, 1999.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. 12 ed. São Paulo: 2007.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing de serviços**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MINAYO, M. C. S. **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. 21. ed. Petrópolis: Vozes, 1992.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 2005. UFSC. Disponível em: <https://projetos.inf.ufsc.br>. Acesso em: 08 abril 2019.

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 2005. UFSC. Disponível em: <https://projetos.inf.ufsc.br>. Acesso em: 08 abril 2019.

SILVA, Newton Siqueira da; SOUZA, Renata de; GHOBIL, Alexandre Nabil. **O Paradigma dos 4Ps do Composto de Marketing: origem, evolução e futuro**. 2006. Disponível em: <http://www.ncgconsultoria.com.br/newsview.php?id=43>. Acesso em: 10 abril de 2019.

## AS OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS DAS EMPRESAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA

**Eliane Locks Buss<sup>1</sup>; José Antonio Redivo Mattei<sup>2</sup>; Jádina De Nez<sup>3</sup>; Richard da Silva<sup>4</sup>; Luiz De Noni<sup>5</sup>; Marcia Bianco<sup>6</sup>; Volnei Margotti<sup>7</sup>**

<sup>1</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email:elianelocksbus@gmail.com

<sup>2</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde unibave. email. joseredivo@hotmail.com

<sup>3</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email.jadinadenez@gmail.com

<sup>4</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave Instituição. email: richard.unibave@hotmail.com

<sup>5</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email luiznoni@brturbo.com.br.

<sup>6</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email: marcia.bianco@yahoo.com.br

<sup>7</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email: volneimargotti@yahoo.com.br

**Resumo:** Atualmente, as empresas estão sujeitas ao cumprimento de uma série de obrigações acessórias estabelecidas pela legislação. Nesse contexto, o objetivo deste artigo foi analisar o impacto gerado por essas obrigações nas empresas do estado de Santa Catarina. Quanto ao método de pesquisa, utilizou-se a pesquisa descritiva e qualitativa. No que se refere aos procedimentos técnicos, a abordagem é de revisão bibliográfica e documental. Por meio do estudo realizado, foi possível constatar que as obrigações acessórias têm aumentado consideravelmente nos últimos tempos, exigindo das empresas a constante adequação aos sistemas e um longo espaço de tempo para conseguir atendê-las com qualidade, além de acarretar um elevado custo. Concluiu-se também que isso acaba inviabilizando a atividade empresarial, principalmente das pequenas empresas.

**Palavras-chave:** Obrigação. Acessória. Impacto. Empresas. Regime de Tributação.

### Introdução

A legislação fiscal brasileira é regida pela Constituição Federal, promulgada em 05 de outubro de 1988 e pela Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966, que é o Código Tributário Nacional (CTN), responsável por regulamentar as normas do Direito Tributário.

Independentemente do regime de tributação, as pessoas jurídicas e as equiparadas estão obrigadas a cumprir uma série de exigências tributárias, estabelecidas pelo CTN, previstas no art. 113, classificando-as em duas espécies: principal e acessórias.

Na obrigação tributária principal, que surge com a ocorrência do fato gerador, o contribuinte tem como dever o pagamento de tributo ou penalidade pecuniária (Artigo 113, § 1º, do CTN). Já a obrigação tributária acessória se refere a deveres administrativos, e, portanto, não implica em pagamento de tributos, mas é uma

ferramenta de controle para a autoridade administrativa, sobre a forma pela qual o montante de tributo foi apurado (FABRETI, 2014).

Ao tratar de obrigações acessórias é importante destacar que estas, são declarações fiscais e contábeis, contendo informações sobre a pessoa física ou jurídica, que devem ser entregues ao fisco no prazo estabelecido pela legislação.

Atualmente, o envio das obrigações acessórias, vale dizer, das declarações fiscais e contábeis é feito por meio da *internet*, e a maioria das fiscalizações é realizada eletronicamente, assim, as declarações são responsáveis pela disponibilização da base de dados das empresas para o **cruzamento de informações**, possibilitando que o fisco encontre possíveis irregularidades.

As obrigações acessórias apresentam variações para cada regime de tributação, ou seja, não são as mesmas para o Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional e, ainda, têm como finalidade o atendimento de exigências ao fisco federal, estadual, municipal, inclusive previdenciário. Neste artigo serão objeto de estudo as obrigações acessórias de natureza federal, estadual e municipal das empresas do Estado de Santa Catarina.

Diante desse contexto, esta pesquisa visa responder à seguinte questão: quais são as obrigações acessórias das empresas do estado de Santa Catarina? No que tange ao objetivo geral, este foi assim estabelecido: descrever as obrigações acessórias das empresas do estado de Santa Catarina. Para que o objetivo geral possa ser alcançado, os objetivos específicos desenvolvidos foram: a) discorrer sobre a obrigação tributária principal e acessórias; b) discorrer sobre os regimes de tributação mais utilizados no Brasil; c) identificar quais são as obrigações acessórias para as empresas localizadas no Estado de Santa Catarina, nos âmbitos federal, estadual e municipal; d) reconhecer quais são as obrigações acessórias para os regimes de tributação Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional; e) Mencionar a importância do cumprimento das obrigações acessórias dentro do prazo estabelecido.

Este estudo justifica-se pela relevância do tema, pela importância e necessidade dos empresários e demais interessados terem conhecimento das obrigações, responsabilidades e riscos que as empresas estão sujeitas, considerando, especialmente, a obrigação acessória da empresa, de forma que seja possível

visualizar e compreender seus impactos e o quão importante é a prestação de informações fidedignas ao fisco.

### **Procedimentos Metodológicos**

Esta pesquisa está delineada como descritiva quanto aos objetivos, qualitativa quanto a abordagem e de revisão bibliográfica e documental no que se refere aos procedimentos técnicos.

As principais fontes utilizadas na pesquisa foram as legislações vigentes e livros sobre o assunto, visto que o tema estudado é normatizado pela legislação a qual está em constante atualização.

A pesquisa descritiva na concepção de Andrade (2002), preocupa-se em observar os fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles.

De acordo com Beuren *et al.* (2014), a pesquisa descritiva caracteriza-se como um estudo intermediário entre a pesquisa exploratória e a explicativa, não é tão preliminar como a primeira, nem tão aprofundada como a segunda. Assim, descrever significa identificar, relatar, comparar, dentre outros aspectos.

A pesquisa de abordagem qualitativa segundo Gil (2008), procura dar respostas aos aspectos da realidade que não podem ser quantificados.

Na visão de Richardson (1999), os estudos de abordagem qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais.

A pesquisa documental no ponto de vista de Silva e Grigolo (2002) vale-se de materiais que ainda não receberam nenhuma análise aprofundada. Esse tipo de pesquisa visa, assim, selecionar, tratar e interpretar a informação bruta, buscando extrair dela algum sentido e introduzir algum valor, podendo, dessa forma, contribuir com a comunidade científica a fim de que outros possam voltar a desempenhar futuramente o mesmo papel.

A pesquisa bibliográfica é definida por Cervo e Bervian (1983) como a que explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos, e, que busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

Segundo Gil (2008), a principal vantagem da pesquisa bibliográfica está no fato de permitir ao pesquisador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais vasta do que aquela que poderia pesquisar diretamente.

## **Obrigações Acessórias**

### ***Emissão de documentos fiscais***

#### *Emissão de nota fiscal e arquivamento*

A nota fiscal é um documento que tem por fim o registro de uma transferência de propriedade sobre um bem ou uma atividade comercial prestada por uma empresa a uma pessoa física ou jurídica.

Deverão emitir notas fiscais de venda ou prestação de serviço, de acordo com instruções expedidas pelo Comitê Gestor e manter em boa ordem a guarda dos documentos que fundamentaram a apuração dos impostos e contribuições devidos e o cumprimento das obrigações acessórias relativas às informações socioeconômicas e fiscais, enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhes sejam pertinentes. (Art. 26 da Lei Complementar nº 123/2006 e alterações posteriores)

### ***Emissão de Cupom Fiscal (ECF):***

O cupom fiscal é o documento que serve para documentar e comprovar uma transação comercial realizada entre estabelecimento varejista e consumidor final.

Deverão emitir cupom fiscal por meio de equipamento Emissor de Cupom Fiscal (ECF), regulamentado pela Secretaria de Estado da Fazenda, em conformidade com o RICMS – Regulamento do ICMS. As empresas optantes pelo Simples Nacional, com faturamento anual de até R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) não estão obrigadas a utilizar o ECF.

### ***Livros Contábeis***

Deverão adotar para os registros e controles das operações e prestações por elas realizadas, os seguintes livros contábeis: Livro Caixa; Livro Diário; Livros Fiscais; Livro Registro de Inventário; Livro Registro de Entradas; Livro Registro de Utilização de Documentos Fiscais e termos de ocorrências; Livro Registro dos Serviços Prestados; Livro Registro de Serviços Tomados; Livro de Registro de Entrada e Saída

de Selo de Controle; Livro Registro de Impressão de Documentos Fiscais; Livros específicos pelos contribuintes que comercializem combustíveis; Livro Registro de Veículos.

### ***Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional - Declaratório (PGDAS-D)***

O PGDAS-D é um sistema eletrônico para a realização do cálculo do Simples Nacional para os períodos de apuração a partir de janeiro de 2012, conforme disposições dos arts. 38 e 39, da Resolução CGSN nº 140/2018. Os principais objetivos do PGDAS-D são a declaração do valor mensal devido referente ao Simples Nacional e à geração do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) para recolhimento do tributo. As apurações no PGDAS-D deverão ser transmitidas mensalmente até o vencimento do prazo para pagamento dos tributos devidos no Simples Nacional, dia 20 do mês seguinte ao período de apuração.

### ***Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (DEFIS)***

A DEFIS trata-se de uma declaração anual obrigatória para as empresas tributadas pelo Simples Nacional, equivalente a uma espécie de “Imposto de Renda” simplificado para essas pessoas jurídicas. A **DEFIS** deverá ser transmitida anualmente à RFB por meio de módulo do aplicativo PGDAS-D, até 31 de março do ano-calendário subsequente ao da ocorrência dos fatos geradores dos tributos.

### ***Sistema Integrado de Informações sobre Operações Interestaduais com Mercadorias e Serviços (SINTEGRA)***

O SINTEGRA foi criado por meio do Convênio ICMS 78/97, objetivando o controle informativo das operações de entrada e saída interestaduais realizadas pelos contribuintes do ICMS. Os contribuintes de ICMS deverão fornecer à Secretaria da Fazenda mensalmente, arquivos magnéticos com informações relativas às operações de entradas e saídas realizadas no mês anterior. O art. 7º, inciso I e II do anexo 7 do RICMS e alterações posteriores trata dos prazos para envio.

### ***Declaração de Informações Sobre Atividade Imobiliárias (DIMOB)***

A DIMOB foi instituída pela IN SRF nº 304/2003, atualmente regulamentada pela IN RFB nº 1.115/2010, tem por objetivo prestar informações para a RFB sobre:

a) as operações de construção, incorporação, loteamento e intermediação de

aquisições/alienações, no ato em que foram contratadas; b) os pagamentos efetuados no ano, discriminados mensalmente, decorrentes de locação, sublocação e intermediação de locação, independentemente do ano em que essa operação foi contratada.

### ***Declaração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (DITR)***

A DITR é regida pela Lei nº 9.393/1996 e alterações subsequentes e tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de imóvel por natureza, localizado fora da zona urbana do município, em 1º de janeiro de cada ano.

Conforme art. 8º da Lei nº 9.393/1996, o contribuinte de ITR deverá entregar anualmente o Documento de Informação e Apuração do ITR - DIAT, correspondente a cada imóvel, observadas data e condições fixadas pela Secretaria da Receita Federal. Normalmente, o prazo para entrega é o último dia útil de setembro de cada ano.

### ***Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)***

A RAIS foi instituída por meio do Decreto nº 76.900/75 e deverá conter as informações periodicamente solicitadas pelas instituições vinculadas à Receita Federal do Brasil, Ministério do Trabalho e Previdência Social, especialmente no tocante: a) ao cumprimento da legislação relativa ao PIS e ao Pasep, sob a supervisão da Caixa Econômica Federal; b) às exigências da legislação de nacionalização do trabalho; c) ao fornecimento de subsídios para controle dos registros relativos ao FGTS; d) ao estabelecimento de um sistema de controle central da arrecadação e da concessão e benefícios por parte do INSS; e) à coleta de dados indispensáveis aos estudos técnicos, de natureza estatística e atuarial, dos serviços especializados dos Ministérios citados. A RAIS deverá ser entregue anualmente e o prazo para envio é definido pelo Ministério do Trabalho por meio de publicação de portaria.

### ***Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED)***

O CAGED foi criado pelo Governo Federal, por meio da Lei nº 4.923/65, que instituiu o registro permanente de admissões e dispensa de empregados, sob o regime da CLT. Serve como base para a elaboração de estudos, pesquisas, projetos e

programas ligados ao mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que subsidia a tomada de decisões para ações governamentais.

### ***Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP) e Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social (SEFIP)***

A GFIP compreende o conjunto de informações destinadas ao FGTS e à Previdência Social. A obrigação de prestar informações relacionadas aos fatos geradores de contribuição previdenciária e outros dados de interesse INSS foi instituída pela Lei nº 9.528/97. O documento a ser utilizado para prestar estas informações (a GFIP) foi definido pelo Decreto nº 2.803/98, e corroborado pelo Regulamento da Previdência Social (RPS), aprovado pelo Decreto nº 3.048/99.

A guia de recolhimento de FGTS (GRF) e as informações à Previdência devem ser geradas por intermédio do SEFIP – Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social, disponível nos sites da Caixa, da Receita Federal do Brasil, da Previdência e do Ministério do Trabalho e Emprego. O SEFIP gera o arquivo NRA.SFP (onde o NRA é o número do respectivo arquivo), que contém as informações destinadas ao FGTS e à Previdência Social. Este arquivo deve ser transmitido pela Internet, via Conectividade Social, aplicativo disponível no site da Caixa.

### ***Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (DIRF)***

A DIRF deve ser entregue à Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), pelas pessoas físicas e jurídicas, que pagaram ou creditaram rendimentos que tenham sofrido retenção do Imposto de Renda, ainda que em um único mês do ano-calendário, inclusive, em alguns casos que não tenham sofrido retenção do imposto.

O objetivo da DIRF é: informar os rendimentos pagos a pessoas físicas domiciliadas no país; o valor do imposto sobre a renda e contribuições retidos na fonte, dos rendimentos pagos ou creditados para seus beneficiários; o pagamento, crédito, entrega, emprego ou remessa a residentes ou domiciliados no exterior; os pagamentos a plano de assistência à saúde - coletivo empresarial. Deverá ser apresentada anualmente até o último dia útil do mês de fevereiro.

### ***Sistema de Escrituração Fiscal Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial)***

O eSocial foi criado por meio do Decreto nº 6.022/2007, como parte do Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal (PAC 2007-2010), e iniciou-se com a implementação de três grandes projetos: Escrituração Contábil Digital, Escrituração Fiscal Digital e NF-e - Ambiente Nacional.

O eSocial veio agregar ao SPED a parte trabalhista, previdenciária e fiscal sobre a folha de pagamento. Quando totalmente implementado, o eSocial representará a substituição de 15 prestações de informações ao governo - como GFIP, RAIS, CAGED E DIRF - por apenas uma.

### ***Escrituração Fiscal Digital de Retenções e Outras Informações Fiscais (EFD-Reinf)***

A EFD-Reinf instituída pela IN RFB nº 1.701/2017, é uma obrigação acessória vinculada ao ambiente SPED, e foi construída em complemento ao Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial).

Sua finalidade é a escrituração de rendimentos pagos e retenções de Imposto de Renda, Contribuição Social do contribuinte exceto àquelas relacionadas ao trabalho e informações sobre a receita bruta para a apuração das contribuições previdenciárias substituídas. A EFD-Reinf deverá ser transmitida mensalmente até o dia 15 do mês subsequente ao que se refira à escrituração.

### ***Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais Previdenciários e de Outras Entidades e Fundos (DCTFWeb)***

A DCTFWeb, regida pela IN RFB 1.787/2018, é uma obrigação acessória na qual o contribuinte declara débitos de contribuições previdenciárias e destinadas a terceiros. Em regra geral, a DCTFWeb deverá ser entregue mensalmente até o dia 15 do mês seguinte ao da ocorrência dos fatos geradores, conforme art. 5º da IN RFB 1.787/2018.

### ***Declaração de Substituição Tributária, Diferencial de Alíquotas e Antecipação (DeSTDA)***

A DeSTDA foi instituída pela Resolução CGSN nº 94/2011, art. 69-A; Ajuste Sinief 12/2015 e Ato Cotepe/ICMS 47/2015 e regulamentado na legislação catarinense pelo Decreto nº 560 de 18/12/2015 (Alterações 3660 e 3661).

Trata-se de uma declaração aplicável aos contribuintes de ICMS que realizam operações/prestações com esse imposto estadual, sujeitas ao regime de Substituição Tributária, antecipação nas entradas interestaduais, bem como a diferenças de alíquotas. Conforme determina o Ajuste Sinief 15/2016, o arquivo digital da DeSTDA deverá ser enviado até o dia 28 (vinte e oito) do mês subsequente ao encerramento do período de apuração, ou quando for o caso, até o primeiro dia útil imediatamente seguinte.

### ***Demonstrativo de Crédito Informado Previamente (DCIP)***

O DCIP é a obrigação acessória por meio da qual o contribuinte informa, previamente à apropriação na Declaração de Informações do ICMS e Movimento Econômico (DIME), as informações detalhadas das rubricas denominadas “outros créditos”. Deverão ser informados nessa declaração: a) os créditos presumidos previstos na legislação; b) os demais créditos não passíveis de escrituração direta no Livro Registro de Entradas de Mercadorias (Outros créditos); c) os créditos por aquisição de mercadorias de empresas optantes pelo Simples Nacional; d) os estornos de débitos do imposto; e) os créditos de contribuição ou aplicação em fundos. O DCIP deverá ser transmitido mensalmente e o prazo de entrega é até o último dia do terceiro mês subsequente ao do período de referência para o qual está sendo informado, sendo permitida sua substituição, inclusive até a referida data.

### ***Declaração de Informações do ICMS e Movimento Econômico (DIME)***

A DIME é apresentada em arquivo eletrônico, pelos contribuintes inscritos no Cadastro de Contribuintes do ICMS (CCICMS) para informar à Secretaria da Fazenda o resumo mensal das suas operações e prestações registradas no livro Registro de Apuração do ICMS, bem como informações sobre o movimento econômico para fins de apuração do valor adicionado, dos créditos acumulados transferíveis a terceiros e resumo dos lançamentos contábeis. A DIME deverá ser

apresentada até o dia 10 (dez) do mês seguinte ao do encerramento do período de apuração do imposto, conforme expresso no art. 68, § 1º, do Anexo 5 do RICMS/SC.

### ***Declaração de Débitos Especiais (DDE)***

A DDE deve ser preenchida e enviada on-line, exclusivamente por meio de aplicativo do S@T, e tem a função de regularizar a DIME, nos casos de substitutiva ou omissa, para períodos em que não é mais possível substituí-la ou apresentá-la, ou seja, após 31 de março do exercício seguinte. Também será utilizada para informar valores de ICMS não recolhidos, sempre que exigidos em operações especiais promovidas pela Secretaria de Estado da Fazenda. A DDE deverá ser entregue após 31 de março do exercício seguinte aos períodos em que não é mais possível substituir ou apresentar a DIME.

### ***Escrituração Fiscal Digital (EFD)***

A EFD foi estabelecida pelo Convênio ICMS 143/2006 e, posteriormente, pelo Ajuste Sinief 02/2009, e é um arquivo digital, de uso obrigatório para os contribuintes do ICMS e/ou do IPI, que se constitui de um conjunto de escriturações de documentos fiscais e de outras informações de interesse dos fiscos das Unidades Federadas e da Secretaria da Receita Federal do Brasil, bem como de registros de apuração de impostos referentes às operações e prestações praticadas pelo contribuinte. O envio da EFD deverá ser feito até o dia 20 (vinte) do mês subsequente ao da apuração do imposto, conforme art. 33, do Anexo 11, do RICMS/SC.

### ***Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF)***

A DCTF tem sua regulamentação consolidada na IN RFB nº 1.599/2015 e tem por objetivo declarar os débitos, créditos, pagamentos e compensações dos impostos e contribuições apurados pela empresa. As pessoas jurídicas deverão apresentar a DCTF até o 15º dia útil do 2º mês subsequente ao mês de ocorrência dos fatos geradores, de acordo com o art. 5º da IN RFB nº 1.599/2015.

### ***Escrituração Fiscal Digital das Contribuições incidentes sobre a Receita (EFD-Contribuições)***

A EFD-Contribuições trata-se de arquivo digital instituído no Sistema Público de Escrituração Digital – SPED, a ser utilizado pelas pessoas jurídicas de direito

privado na escrituração da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, nos regimes de apuração não-cumulativo e cumulativo, com base no conjunto de documentos e operações representativos das receitas auferidas, bem como dos custos, despesas, encargos e aquisições geradores de créditos da não-cumulatividade. Segundo o art. 7º da IN RFB nº 1.252/2012, a EFD-Contribuições deverá ser transmitida mensalmente ao SPED até o 10º (décimo) dia útil do 2º (segundo) mês subsequente ao que se refira à escrituração, inclusive nos casos de extinção, incorporação, fusão e cisão total ou parcial.

### ***Escrituração Contábil Digital (ECD)***

A ECD, atualmente regulamentada pela IN RFB nº 1.774/2017, é parte integrante do projeto SPED e tem por objetivo a substituição da escrituração em papel pela escrituração transmitida via arquivo (versão digital) dos seguintes livros: I - livro Diário e seus auxiliares, se houver; II - livro Razão e seus auxiliares, se houver; III - livro Balancetes Diários, Balanços e fichas de lançamento comprobatórias dos assentamentos neles transcritos. Consoante ao art. 5 da IN RFB nº 1.774/2017, a ECD deverá ser transmitida anualmente ao SPED até o último dia útil do mês de maio do ano seguinte ao ano-calendário a que se refira a escrituração.

### ***Escrituração Contábil Fiscal (ECF)***

A ECF é parte do projeto do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED). Foi criada pela IN RFB nº 1.422/2013, com a obrigatoriedade da apresentação para todas as empresas tributadas pelo Lucro Real, Lucro Presumido e Lucro Arbitrado, a partir do ano-calendário de 2014. Consoante ao art. 3 da IN RFB nº 1.422/2013, a ECF deverá ser transmitida anualmente ao Sistema Público de Escrituração Digital (SPED) até o último dia útil do mês de julho do ano seguinte ao ano-calendário a que se refira.

### ***Declaração de Serviços Médicos (DMED)***

A DMED foi instituída pela IN RFB nº 985, de 22/10/2009 e deve ser apresentada por pessoa jurídica ou pessoa física equiparada a jurídica nos termos da legislação do Imposto sobre a Renda, desde que seja: prestadora de serviços médicos

e de saúde; operadora de plano privado de assistência à saúde; ou prestadora de serviços de saúde e operadora de plano privado de assistência à saúde.

A DMED deverá ser apresentada pela matriz da pessoa jurídica, contendo as informações de todos os estabelecimentos, sendo o prazo para envio definido pela Receita Federal do Brasil.

A seguir (quadro 1), relacionam-se as obrigações acessórias das empresas localizadas no estado de Santa Catarina, discriminando a obrigatoriedade de cada uma de acordo com o regime de tributação adotado.

**Quadro 1 – Obrigações acessórias por regime de tributação em Santa Catarina**

Obrigação acessória	Simple Nacional	Lucro Presumido	Lucro Real
Emissão de documentos fiscais e arquivamento	Sim	Sim	Sim
Livros Contábeis	Sim	Sim	Sim
Livros Fiscais	Sim (*)	Sim	Sim
PGDAS- D	Sim	Não	Não
Defis	Sim	Não	Não
Sintegra	Sim	Não	Não
Dimob	Sim	Sim	Sim
DITR	Sim	Sim	Sim
Rais	Sim	Sim	Sim
Caged	Sim	Sim	Sim
GFIP e Sefif	Sim	Sim	Sim
Dirf	Sim	Sim	Sim
eSocial	Sim	Sim	Sim
EFD- Reinf	Sim	Sim	Sim
DCTFWeb	Não	Sim	Sim
DeSTDA	Sim	Não	Não
DCIP	Não	Sim	Sim
Dime	Não	Sim	Sim
DDE	Não	Sim	Sim
EFD	Não	Sim	Sim
DCTF	Não	Sim	Sim
EFD- Contribuições	Não	Sim	Sim
ECD	Não	Sim	Sim
ECF	Não	Sim	Sim
DMED	Sim	Sim	Sim

Fonte: dados da pesquisa (2018).

(\*) No regime de tributação Simple Nacional são obrigatórios somente os Livros Fiscais de Registro de Inventário, Registro de Entradas e Registro de utilização de documentos fiscais e termos de ocorrências.

### Considerações Finais

O objetivo deste artigo foi trazer à tona a questão das obrigações acessórias das empresas do estado de Santa Catarina. No decorrer da pesquisa, fez-se um

estudo sobre a obrigação tributária principal e acessória, bem como os regimes de tributação mais utilizados no Brasil, vale dizer, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, expondo as especificidades de funcionamento de cada regime, os tributos abrangidos e respectivas alíquotas, entre outros pontos relevantes.

Como visto, denomina-se obrigação a relação jurídica que é estabelecida entre dois sujeitos, ativo e passivo, na qual o primeiro pode exigir do segundo uma prestação de caráter patrimonial, o que pode ocorrer em razão da vontade da parte ou por determinação da lei. Assim, a obrigação tributária tem como causa a lei, criando uma relação jurídica que confere ao estado, na qualidade de sujeito ativo, o poder de exigir do particular, sujeito passivo nessa relação, uma prestação pecuniária baseada na lei que instituiu o tributo (FABRETI, 2013).

A obrigação acessória se refere a deveres administrativos, ou seja, não implica em pagamento de tributos, mas é uma ferramenta de controle para a autoridade administrativa, sobre a forma pela qual o montante de tributo foi apurado (FABRETI, 2013).

Dessa forma, cada regime de tributação, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, que é adotado por uma empresa, traz consigo uma série de obrigações acessórias a serem por ela cumpridas.

Conforme exposto neste estudo, as empresas estão sujeitas a uma série de obrigações acessórias, as quais têm aumentado consideravelmente nos últimos tempos em quantidade e também em complexidade, exigindo a constante adequação de sistemas e um longo espaço de tempo para conseguir atendê-las com qualidade, além de acarretar um elevado custo.

É de se ressaltar, que o mesmo tributo, muitas vezes, é entregue em mais de uma obrigação acessória, como exemplo pode-se citar as contribuições de PIS/Pasep e Cofins, que são informadas na DCTF e na EFD- Contribuições. Isto, com o intuito de fornecer ao fisco as informações das empresas em tempo real, como ferramenta de controle dele.

Nesse sentido, pode-se concluir que o impacto gerado pelas obrigações acessórias para as empresas com sede em Santa Catarina é relativamente negativo, pois exige considerável espaço de tempo e a capacitação dos responsáveis pelo cumprimento de tais obrigações acessórias. Por consequência, tem-se a elevação de

custos e a dificuldade no dia a dia das empresas, principalmente das pequenas, que geralmente não são acostumadas a todas essas exigências burocráticas.

Essa dificuldade, muitas vezes, inviabiliza a atividade empresarial, principalmente das microempresas e empresas de pequeno porte.

## Referências

AJUSTE SINIEF 15, de 23 de setembro de 2016. Disponível em: < [https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/ajustes/2016/AJ\\_015\\_16](https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/ajustes/2016/AJ_015_16) >. Acessado em 07.10.2018.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação**: noções práticas. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BEUREN, Ilse Maria *et al.* **Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade**: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Alcino. **Metodologia científica**: para uso dos estudantes universitários. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

CIRCULAR CAIXA nº 819 de 20 de agosto de 2018. Disponível em: < [http://www.normaslegais.com.br/legislacao/circularcaixa819\\_2018.htm](http://www.normaslegais.com.br/legislacao/circularcaixa819_2018.htm) >. Acessado em 30.09.2018.

CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L5172.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172.htm) >. Acessado em 24.07.2018.

DECRETO nº 3.000, de 26 de março de 1999. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/D3000.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm) >. Acessado em 06.08.2018.

DECRETO nº 6.022, de 22 de janeiro de 2007. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6022.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6022.htm) >. Acessado em 23.09.2018.

DECRETO nº 76.900, de 23 de dezembro de 1975. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/antigos/d76900.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d76900.htm) >. Acessado em 23.09.2018.

ECONET CONSULTORIA. Disponível em: < <http://www.econeteditora.com.br/> >. Acessado em 12.12.2018.

FABRETTI, Lúdio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

FABRETTI, Lúdio Camargo; FABRETTI, Dilene Ramos. **Direito Tributário para os Cursos de Administração e Ciências Contábeis**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HIGUCHI, Hiromi; HIGUCHI, Fábio Hiroshi; HIGUCHI, Celso Hiroyuki. **Imposto de renda das empresas: interpretação e prática**. 33. ed. São Paulo: Ir Publicações, 2008.

Instrução Normativa RFB nº 1115, de 28 de dezembro de 2010. Disponível em < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=16087&visao=anotado> >. Acessado em 20.09.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1252, de 01 de março de 2012. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=37466> >. Acessado em 07.10.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1422, de 19 de dezembro de 2013. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=48711> >. Acessado em 09.10.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1599, de 11 de dezembro de 2015. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=70249> >. Acessado em 07.10.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268&visao=anotado> >. Acessado em 07.09.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1701, de 14 de março de 2017. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=81226> >. Acessado em 30.09.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1774, de 22 de dezembro de 2007. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=88912&visao=anotado> >. Acessado em 07.10.2018.

Instrução Normativa RFB nº 1787, de 07 de fevereiro de 2018. Disponível em: < <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=89949&visao=anotado> >. Acessado em 30.09.2018.

Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996. Disponível em: < <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/1996/leicomplementar-87-13-setembro-1996-370965-publicacaooriginal-1-pl.html> >. Acessado em 12.08.2018.

Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/LCP/Lcp116.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp116.htm) >. Acessado em 19.08.2018.

Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm) >. Acessado em 04.08.2018.

Lei nº 4.923, de 23 de dezembro de 1965. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L4923.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4923.htm) >. Acessado em 23.09.2018.

Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9249.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9249.htm) >. Acessado em 12.08.2018.

Lei 9.393, de 19 dezembro de 1996. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L9393.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9393.htm) >. Acessado em 23.09.2018.

Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9430.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9430.htm) >. Acessado em 06.08.2018.

Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9718compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9718compilada.htm) >. Acessado em 06.08.2018.

Lei nº 10.637, de 30 de dezembro de 2002. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/CCIVil\\_03/LEIS/2002/l10637.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVil_03/LEIS/2002/l10637.htm) >. Acessado em 07.09.2018.

Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003. Disponível em: <  
[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/2003/L10.833.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2003/L10.833.htm) >. Acessado em 07.09.2018.

Regulamento do ICMS – SC. Disponível em: <  
[http://legislacao.sef.sc.gov.br/cabecalhos/frame\\_ricms\\_01\\_00\\_00.htm](http://legislacao.sef.sc.gov.br/cabecalhos/frame_ricms_01_00_00.htm) >. Acessado em 19.08.2018.

Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018. Disponível em: <  
<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=92278> >. Acessado em 20.09.2018.

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

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, Paulo Lenir dos. **Manual do lucro presumido**. Sapucaia do Sul (RS): Notadez, 2010.

SILVA, Marise Borba de; GRIGOLO, Tânia Maris. **Metodologia para iniciação científica à prática da pesquisa e da extensão II**. Caderno Pedagógico. Florianópolis: Udesc, 2002.

SIMPLES NACIONAL – Perguntas e Respostas Simples Nacional. Atualizado 01 de agosto de 2018. Disponível em: <  
<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/PerguntaoSN.pdf> >. Acessado em 15.09.2018.

## CUSTOS DE OPERAÇÃO DE UM AVIÁRIO PARA MANEJO DE GALINHAS POEDEIRAS

Liliane Soethe<sup>1</sup>; Alessandro Cruzetta<sup>2</sup>; Berto Varmeling<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Acadêmica. Unibave. liliane@projedata.com.br.

<sup>2</sup>Professor. Unibave. ale.cru@hotmail.com.

<sup>3</sup>Professor. Unibave. berto\_warmeling@hotmail.com.

**Resumo:** O consumo de ovos como parte integrante da dieta alimentar vem ganhando cada vez mais importância na mesa do brasileiro. Como inúmeros outros produtos tratados como commodities, o preço de venda é fator de grande relevância como em mercados competitivos. Diante disto, o trabalho busca realizar uma análise comparativa de custos operacionais de dois aviários de manejo de galinhas poedeiras, um do tipo gaiola e outro do tipo de chão. Buscou-se avaliar qual apresentava menor custo de produção. Foi empregado um estudo de caso de caráter exploratório, apurando os custos operacionais de cada tipo de granja durante um ciclo produtivo. Os resultados obtidos mostraram que no aviário de gaiola apresenta menor custo operacional no manejo das pintainhas.

**Palavras-chave:** Custo no Manejo de Pintainhas. Aviário de Chão. Aviário de Gaiola.

### Introdução

Como atualmente o mercado se encontra cada vez mais competitivo e inovador, a alternativa de sempre procurar reduzir os custos de produção de uma empresa pode ser muito favorável de modo a tornar a organização mais preparada para servir o consumidor. Dessa forma, está sendo desenvolvido esse trabalho para identificar em qual aviário (chão e piso) é mais viável a realização do processo de manejo, possibilitando aos proprietários um melhor planejamento de seus custos. Os custos de produção são os gastos necessários para a produção de bens e serviços, isto é, todos os gastos incorridos no processo produtivo de uma empresa ou no processo da execução de determinado serviço são classificados como custos de produção (PEREZ JR.; OLIVEIRA; COSTA, 2010).

Na busca por informações que sirvam como subsídio na tomada de decisão, visando o melhor resultado possível, este trabalho tem por objetivo, identificar entre as granjas de gaiola e de chão, qual a operação apresenta menor custo operacional para o manejo de pintainhas. Para isso, alguns objetivos específicos contribuem, tais

como: classificar os custos; determinar o custo total e unitário desses aviários. Para tanto baseou-se em metodologia adaptada de manual técnico Embrapa (2010).

A autora está inserida neste contexto, sua família é uma pequena produtora de ovos, e logo realizam o processo de manejo para abastecer suas granjas para produção de ovos. Com isso, este trabalho é importante para o desenvolvimento da autora, pois possibilita ampliação de seus conhecimentos em custos.

Para o Unibave e a sociedade este trabalho possui relevância em função de poucas obras publicadas na região relacionadas a este assunto, sendo que este trabalho poderá servir referencial teórico para futuros trabalhos acadêmicos e, também, para pequenos agricultores como modelo de gestão de custos de seus aviários.

### **Conceitos Básicos de Custos**

Os conceitos básicos de custos são: despesas, gastos, investimentos, perdas, desperdícios, desembolso e custos. A seguir foram detalhados os conceitos de cada um:

#### ***Despesa***

As despesas são os gastos relacionados a geração de receitas da empresa, ou seja, não estão ligadas ao processo produtivo (WERNKE, 2006). Outros autores também concordam com Werner, onde as despesas são os gastos realizados direta e indiretamente para obtenção de receitas e não estão associadas a produção de um produto ou serviço (FAMÁ; BRUNI, 2011; PEREZ JR.; OLIVEIRA; COSTA, 2010).

Pode ser considerado como exemplo de despesa no aviário os gastos com o vendedor que realiza a venda dos pintinhos vindos da incubadora.

#### ***Perda***

A perda é o gasto involuntário, indesejado ou anormal ocorrido nas operações da empresa, no qual não geram um novo bem ou serviço e tampouco receitas (PEREZ JR.; OLIVEIRA; COSTA, 2010).

“Perdas representam bens ou serviços consumidos de forma anormal. Consiste em: (i) um gasto não intencional decorrente de fatores externos extraordinários ou (ii) atividade produtiva normal da empresa” (FAMÁ; BRUNI, 2011, p. 24).

No aviário, considera-se como perda a morte indesejada dos pintinhos por sufocação (quando ocorre amontoamento).

### **Custo**

Os custos são “gastos relativos a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços”, ou seja, são os gastos que ocorrem durante todo o processo de fabricação ou produção (FAMÁ; BRUNI, 2011, p. 23).

Outra forma de identificar os gastos que podem ser classificados como custos é que esses geralmente ocorrem durante todo o processo produtivo, ou seja, os insumos de produção consumidos desde a fase inicial de fabricação até a etapa em que o produto está completamente pronto, disponível para despacho aos clientes da organização industrial (WERNKE, 2006, p. 4).

Alguns exemplos de custos no aviário são: matéria prima consumida, água, mão de obra direta, energia elétrica, manutenção e depreciação dos equipamentos utilizados na produção.

### **Custos Fixos**

Os “custos fixos são aqueles cujos valores totais tentem a permanecer constantes (“fixos”) mesmo havendo alterações no nível de atividades operacionais do período” (WERNKE, 2006, p. 8). Isto é, são aqueles que permanecem constantes independente do volume de produção, não alterando o valor caso tenha uma variação no volume de produção para mais ou para menos.

Muitos custos fixos se tornam um problema para as organizações, já que muitas vezes não são controlados e percebidos. No aviário por exemplo, pode ser citado a depreciação, que muitas granjas não consideram em seu custo do produto.

### **Custos Variáveis**

Os custos variáveis crescem de acordo com o nível de atividade da empresa e estão diretamente relacionadas com a produção (BORNIA, 2010). Por exemplo, o gasto com matéria prima mudará de acordo com o volume de produção, ou seja, caso a empresa gaste R\$ 10,00 para fabricar uma unidade, ao produzir 10 unidades gastará R\$ 100,00.

No aviário pode ser citar como exemplo de custo variável a ração, já que conforme o crescimento do pintinho terá um aumento no consumo e diferentes fórmulas de ração.

### **Tipos de Avicultura**

A avicultura é uma atividade que envolve as aves, em especial o frango, podendo ser classificado em dois tipos, de corte e poedeiras. “Sob o ponto de vista prático, o que realmente nos interessa em avicultura são duas atividades: criação de aves para o abate e criação de galinhas poedeiras” (MALAVAZZI, 1999, p. 40).

Neste trabalho em especial, terá enfoque a atividade de criação das galinhas poedeiras, onde será analisado os custos envolventes para criação de um pintinho no manejo de em uma granja de piso (chão) e de gaiolas (baterias), sendo essa análise desde a fase inicial (1 dia) até a pré-postura (120 dias).

As poedeiras comerciais são aquecidas e criadas em confinamento total para facilitar o controle da luz necessária. Elas normalmente são aquecidas e criadas no mesmo galpão. São aquecidas sobre piso coberto com cama ao longo dos dois lados do galpão até 5 a 6 36 semanas de idade. Quando a campânula aquecida é retirada, permite-se que elas se movam para o centro do galpão sobre um piso firme coberto por cama, tela ou ripado. As baterias de gaiolas podem ser utilizadas para aquecer e criar poedeiras até que sejam transferidas para o galpão de postura. As frangas são criadas aproximadamente 20 semanas de idade quando então elas tornam-se sexualmente maduras e são transferidas para o galpão de produção. A formulação da ração pode ser trocada com frequência durante o período de crescimento como é recomendado para as matrizes reprodutoras. Deve-se oferecer pelo menos uma ração inicial para pintinhos e uma de desenvolvimento para frangas, e a troca deve ser realizada com 8 semanas de idade (MORENG; AVENS, 1990, p. 175).

Os aviários requerem alguns equipamentos básicos para a criação das aves, como: bebedouros, comedouros, ventiladores e exaustores, silos, cortinas, nebulizador, aquecedores, balanças e termômetros. Além desses equipamentos, o processo de criação das aves requer alguns cuidados com a alimentação, debicagem, vacinas, galpão, entre outros, que poderá influenciar diretamente no custo final do pintinho (LOPES, 2011).

“O investimento inicial da criação de aves em piso (chão) é mais baixo comparando-se à criação em gaiolas” (EMBRAPA, 1997, p. 15). Por exemplo, em uma granja de piso (chão) não terá o investimento inicial de gaiolas (baterias), apenas terá

o custo com os equipamentos básicos para a criação de aves, que já foi citado anteriormente por Lopes, que inclusive possui na granja de gaiola.

### **Procedimentos Metodológicos**

A pesquisa caracteriza-se como aplicada, onde “objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais” (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 35).

Quanto aos objetivos, caracteriza-se como estudo exploratório. A pesquisa exploratória permite uma maior familiaridade entre o pesquisador e o tema pesquisado, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007).

Pode-se dizer, que a pesquisa exploratória proporciona maiores informações sobre o tema abordado pelo pesquisador, auxiliando a delimitar o tema e a definir os objetivos e a formular as hipóteses de trabalho, ajudando assim, a encontrar uma forma original para desenvolver o trabalho (CIRIBELLI, 2003).

Como estratégia de pesquisa foi empregado o estudo de caso, em que foi possível mensurar valores do custo total e unitário de manejo dos pintinhos. Sendo o estudo de caso uma “pesquisa sobre determinado indivíduo, família, grupo ou comunidade que seja representativo de seu universo, para examinar aspectos variados de sua vida” (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007, p. 62).

O estudo de caso se caracteriza como uma modalidade de estudo nas ciências sociais, que se volte à coleta e ao registro de informações sobre um ou vários casos particularizados, elaborando relatórios críticos organizados e avaliados, dando margem a decisões e intervenções sobre o objeto escolhido para a investigação – uma comunidade, organização, empresa etc. (BARROS, 2007, p.32).

Como existe a busca por números, os quais servirão de subsídio para a determinação do alcance do objetivo proposto, a pesquisa apresenta uma abordagem quantitativa.

Os resultados da pesquisa quantitativa podem ser quantificados [...] e, se centra na objetividade. Influenciada pelo positivismo, considera que a realidade só pode ser compreendida com base na análise de dados brutos, recolhidos com o auxílio de instrumentos padronizados e neutros. A pesquisa quantitativa recorre à linguagem matemática para

descrever as causas de um fenômeno, as relações entre as variáveis (COSTA, 2006, p. 95).

Durante a pesquisa foram acompanhadas e vivenciadas práticas de manejo nas diferentes fases de criação de galinhas poedeiras em dois tipos de aviário, sendo nos galpões de piso (chão) e de gaiolas (baterias). O período de acompanhamento foi de 120 dias (4 meses), que é o tempo necessário para que as pintainhas estejam prontas para produzir e poder comercializar os ovos.

Os aviários, objetos deste estudo, estão localizados na cidade de São Ludgero – SC e possuem a capacidade de produção de 4.000 pintainhas para a granja de piso (chão) e 8.000 pintainhas para a granja de gaiola (baterias). Sendo, que a análise que será apresentada nos resultados do trabalho, conterà dois lotes de 4.000 pintainhas da granja de chão (piso), para equiparar a mesma capacidade das duas granjas.

O plano de contas seguido para calcular os custos totais e unitários dos pintinhos nos dois tipos de aviário, foi baseado em modelo apresentado pela Embrapa (2010), em um comunicado técnico sobre a “Consolidação do custo do avicultor para a produção de corte em Santa Catarina, ano 2010”.

## **Resultados e Discussão**

Neste capítulo foram abordados os resultados da pesquisa feita durante o período de quatro meses, contendo o detalhadamente dos custos envolvidos no manejo de pintainhas poedeiras na granja de chão (piso) e gaiolas. Também apresentado o custo total considerando a capacidade máxima de cada granja.

Vale destacar, que conforme já citado, na granja de chão (piso) foram considerados dois lotes de pintinhos (cada lote com 4.000 pintainhas, que é capacidade máxima do aviário de chão), dando um total de 8.000 pintainhas. Tal cuidado foi tomado para igualar à capacidade máxima da granja de gaiola, o que torna a análise equivalente.

### ***Levantamento dos custos variáveis***

A seguir contém o detalhamento de todos os custos variáveis ocorridos no manejo:

#### *Energia Elétrica*

A valor do custo da energia elétrica foi obtido das faturas mensais, onde foi verificado que o custo da energia na granja de piso é muito menor que a granja de gaiola, isso porque no manejo realizado na granja de gaiola contém o sistema de ventilação, exaustores e nebulizador chegando a R\$ 702,48 de energia no ciclo. A granja de chão (piso) não possui sistema mais simplificado, gerando um gasto total de R\$ 278,74.

### Ração

Para realizar o manejo de 8.000 pintainhas numa granja de chão ou gaiola, foi identificado que o custo da ração é diferente entre os aviários, isto porque na granja de chão possui a distribuição da ração aos pintinhos diferente da granja de gaiola, causando um maior desperdício no momento de os pintinhos se alimentarem.

Para essa conclusão, foi calculado a quantidade de ração consumida em 120 dias em cada aviário, valor ração em Reais por quilo e o consumo de ração por pintinho, conforme demonstra a tabela 1. Vale ressaltar que não foram considerados no trabalho o índice de morte de pintainhas ao longo do ciclo.

**Tabela 1** - Consumo de Ração por tipo de aviário

Tipos de Ração	Ração (R\$/Kg)	Pintainhas (unid.)	Granja de Chão		Granja de Gaiola	
			Consumo Ração (Kg/unid.)	Consumo Ração (Kg/unid.)	Consumo Ração (Kg/unid.)	Consumo Ração (Kg/unid.)
Inicial (1 a 42 dias)	1,02	8.000	1,009	8.233,44	0,994	8.111,04
Crescimento (42 a 77 dias)	0,98	8.000	1,734	13.594,56	1,708	13.390,72
Maturidade (77 a 112 dias)	0,91	8.000	2,416	17.588,48	2,38	17.326,40
Pré Postura (112 a 120 dias)	0,9	8.000	0,547	3.938,40	0,539	3.880,80
<b>TOTAL</b>			<b>5,706</b>	<b>43.354,88</b>	<b>5,621</b>	<b>42.708,96</b>

Fonte: Autor (2019)

### Vacinas

Para encontrar o valor de custo das vacinas aplicadas nas pintainhas, foi solicitado aos responsáveis dos aviários de chão (piso) e gaiola qual era a tabela de

vacinação, onde continha todas as vacinas aplicadas. O preço das vacinas foi atualizado conforme repassado pelo fornecedor habitual da região. A seguir segue a tabela 2 de vacinação dos dois aviários:

**Tabela 2** - Controle de Vacinação

Tipos de Vacinas	Granja de Chão		Granja de Gaiola	
	Vacinas (unid.)*	Custos (R\$)	Vacinas (unid.)*	Custos (R\$)
Vac. Pneumovirus Spray (200ml)	8	392,00	8	392,00
Vac. Coccidiose	8	1.352,00	0	-
N. Cattle + Bronq. H120 + Gumboro Int. Ocular (7L)	8	68,00	8	68,00
N. Cattle + Bronq. H120 + Gumboro Int. Ocular (12L)	8	68,00	8	68,00
Vac. Gumboro Int. Oral (5L)	0	0,00	8	68,00
Vac. Gumboro Int. Oral (7L)	8	68,00	0	-
Vac. Gumboro Int. Oral (10L)	8	68,00	8	68,00
Vac. Pneumovirus Spray (1L)	8	392,00	8	392,00
Vac. Bouba/Encefalo	8	432,00	8	432,00
Vac. Salmonela	16	120,00	8	60,00
Vac. NewCastle + Bronquite H120 Spray (1,5L)	8	68,00	0	-
Vac. Micoplasma Viva	0	0,00	8	2.224,00
Coriza Gel	0	0,00	8	632,00
Vac. Tríplice	8	1.960,00	0	-
Vermífugo	2	276,00	0	0,00
<b>Total Geral</b>	<b>98</b>	<b>5.264,00</b>	<b>80</b>	<b>4.404,00</b>

\*Obs.: Uma unidade de vacina atende 1.000 aves

Fonte: Autor (2019)

A partir da tabela 2, é possível identificar que no manejo realizado em granja de chão é necessário a aplicação de mais vacinas, devido ao contato do pintinho diretamente com o chão, tendo mais bactérias.

#### *Compra de Pintinhos de 1 dia*

Para se realizar o manejo das pintainhas pelos produtores nos aviários, é realizado a compra dos pintinhos de um dia de vida, para posterior seguir com o processo de manejo. O valor dessa compra é de R\$ 2,65 por pintinho, dando um total de R\$ 21.200,00 para 8.000 pintainhas.

### *Debicagem*

O processo de debicagem nas granjas de chão (piso) e gaiola ocorre uma variação, ou seja, para a granja de chão (piso) é utilizado 4 pessoas para realizar a debicagem de 8.000 pintainhas, enquanto na granja de gaiola é utilizado 6 pessoas. O pagamento desses funcionários para realizar a debicagem ocorre por dia, sendo de R\$ 90,00 por funcionário. No lote de manejo (120 dias) é realizado duas debicagens, sendo que para a granja de gaiola terá um total de R\$ 1.080,00, e na granja de chão que é dois lotes um valor de R\$ 1.440,00.

### **Levantamento dos custos fixos**

A seguir contém o detalhamento de todos os possíveis custos fixos que podem ocorrer no manejo:

### *Mão de Obra*

No processo de manejo é realizado o pagamento de um salário mensal a um funcionário para executar as atividades de mão de obra no manejo das pintainhas, sendo de R\$ 1.800,00 para o aviário de chão, e R\$ 2.100,00 para o aviário de gaiola. Considerando o período de produção do lote de 4 meses para o aviário de gaiola, tem-se um total de R\$ 8.400,00 de mão de obra, e 8 meses (2 lotes) para o aviário de chão, tem-se um total de R\$ 14.400,00.

### *Aquecimento*

No acompanhamento realizado, foi verificado que é utilizado tipos de aquecedores diferentes nas duas granjas, sendo na granja de chão (piso) do tipo fornalha, onde é utilizado 20 MT de madeira para suprir a necessidade de aquecimento de um lote de pintainhas, tendo um total de R\$ 660,00. Como está sendo considerado dois lotes do aviário de chão (piso), o total de custo da madeira é de R\$ 1.320,00, e na granja de gaiola onde é utilizado o aquecimento do tipo gás, possui um total de custo de R\$ 500,00 no lote.

### *Licenciamento*

Para poder realizar o processo de manejo das pintainhas, é necessário realizar a licença de conformidade ambiental, para tal, é cobrado o valor de um salário mínimo

anual. Como o manejo de um lote de pintainhas é realizado em apenas quatro meses, o custo total de licenciamento para a granja de galinha nesse período é de R\$ 332,67 (R\$ 998,00 / 12 meses x 4 meses), e para a granja de piso que serão analisados dois lotes é de R\$ 665,33 (R\$ 998,00 / 12 meses x 8 meses).

### *Cama*

Foi identificado que na granja de piso é utilizado o forramento no chão com casca de arroz antes da chegada dos pintinhos, para criar uma cama aos mesmos. O custo de aquisição da casca de arroz é de R\$ 150,00 para cada lote, dando um total para dois lotes de R\$ 300,00. Já na granja de gaiola, é colocado 8 folhas de papel sob cada gaiola, e a cada dia é retirado uma folha. O custo desse papel é de R\$ 100,00 por lote.

### *Manutenção*

É recomendado antes de iniciar o processo de manejo das pintainhas realizar uma revisão nos equipamentos e estrutura da granja, dessa forma, foi identificado que é realizado o pagamento de um técnico com auxiliar para realizar a revisão. A custo da revisão é de R\$ 120,00 por dia. Foi verificado que na granja de chão (piso), leva dois dias para realizar a revisão, dando um total de R\$ 240,00 para cada lote, porém, como está sendo considerado dois lotes de pintainhas, dará um total de R\$ 480,00, já na granja de gaiola, leva em torno de quatro dias, dando um total de R\$ 480,00 por lote.

### *Insumos para limpeza / desinfecção*

Foi verificado que antes de realizar o manejo das pintainhas é necessário que o aviário seja desinfectado para diminuir os riscos de bactérias no lote produzido. Para tal desinfecção, as granjas analisadas utilizam os produtos do fornecedor habitual da região, tendo um custo total de R\$ 47,00 para cada granja, sendo esse o preço por litro. Nos dois aviários contém o mesmo custo de desinfecção, devido a granja de chão (piso) utilizar apenas 0,5 litro para cada lote, enquanto a granja de gaiola utiliza 1 litro por lote.

### Depreciação

Para encontrar o valor da depreciação nos dois aviários, foi encontrado a depreciação anual a partir do valor inicial de cada granja, R\$ 55.300,00 para a granja de chão e R\$ 230.000,00 para a granja de gaiola, dividido pela respectiva vida útil das edificações, 25 anos. Este valor, foi dividido por 12 meses, para encontrar o valor mensal da depreciação, para posteriormente multiplicar pela quantidade de meses para produção de um lote de pintainhas, que é 4 meses. Para o aviário de chão, foi necessário multiplicar o valor encontrado por 2 lotes.

A depreciação apropriada para um ciclo para a granja de chão foi de R\$ 1.474,67 e para a granja de gaiola R\$ 3.066,67.

### Gasto total

A partir do levantamento realizado, foi possível resumir os gastos operacionais conforme a tabela 3 a seguir:

**Tabela 3** - Apuração do Custo do Manejo dos Aviários

<b>Custo</b>	<b>Granja de Chão R\$</b>	<b>Granja de Gaiola R\$</b>
<b>Variável</b>		
Energia Elétrica	278,74	702,48
Ração	43.354,88	42.708,96
Vacina	5.264,00	4.404,00
Compra de Pintinhos de 1 dia	21.200,00	21.200,00
Debicagem	1.440,00	1.080,00
<b>Subtotal Custo Variável</b>	<b>71.537,62</b>	<b>70.095,44</b>
<b>Fixo</b>		
Mão de Obra	14.400,00	8.400,00
Aquecimento	1.320,00	500,00
Licenciamento	665,33	332,67
Cama	300,00	100,00
Manutenção	480,00	480,00
Insumos para limpeza / desinfecção	47,00	47,00
Depreciação	1.474,67	3.066,67
<b>Subtotal Custo Fixo</b>	<b>18.687,00</b>	<b>12.926,34</b>
<b>Custo Total</b>	<b>90.224,62</b>	<b>83.021,78</b>

Fonte: Autor (2019)

### Gasto unitário

A partir do custo total encontrado na tabela 2, é possível calcular o custo unitário dos pintinhos do manejo realizado nos aviários de chão (piso) e gaiola, conforme a seguir (tabela 4):

**Tabela 4 - Gasto Unitário**

<b>Conta</b>	<b>Granja de Chão</b>	<b>Granja de Gaiola</b>
Custo Total (R\$)	90.224,62	83.021,78
Quantidade de Pintainhas	8.000	8.000
<b>Custo Unitário (R\$/unid.)</b>	<b>11,28</b>	<b>10,38</b>

Fonte: Autor (2019)

A partir dos dados encontrados, pode-se concluir que para o manejo de 8.000 pintainhas é mais viável a utilização do aviário de gaiola, visto que o custo unitário do pintinho é de R\$ 10,38 para a granja de gaiola e R\$ 11,28 para a granja de chão, dando uma diferença de R\$ 0,90 por pintinho. O processo de manejo no aviário de gaiola é mais barato do que no aviário de chão porque possuem alguns processos que possibilita um melhor custo, como:

**Ração:** devido aos equipamentos utilizados na granja de chão, tem-se um maior desperdício na distribuição e consumo da ração pelos pintinhos, causando um maior custo para o aviário de chão.

**Vacina:** no aviário de gaiola tem-se a aplicação de número menor de vacinas, por conta da maior dificuldade de obter bactérias causadas pelo contato com a cama (que no aviário de chão é utilizado casca de arroz).

**Debicagem:** no aviário de gaiola tem-se a utilização de número menor de pessoas para realizar a debicagem, por conta da maior facilidade em pegar as pintainhas para realizar o corte do bico.

**Mão de Obra:** no aviário de chão é mais caro o custo com mão de obra do que no aviário de gaiola, porque no manejo da granja de chão é realizado os processos mais manuais, enquanto na granja de gaiola tem-se uma maior automação dos processos.

**Aquecimento:** no aviário de chão possui um maior custo com o aquecimento do que na granja de gaiola devido ao equipamento utilizando, sendo a fornalha na granja

de chão e o gás na granja de gaiola, onde a aquisição da madeira se torna mais cara do que o gás.

Cama: na granja de gaiola se faz o uso de uma forragem no chão antes da chegada dos pintinhos, como casca de arroz, cepilho, entre outros materiais, o que se torna mais caro que a aquisição de papel para a granja de gaiola.

Todos os itens citados acima, tornam o processo de manejo realizado na granja de chão mais caro do que na granja de gaiola. Mas a partir disso, questiona-se, porque ainda se mantém a operação de manejo na granja de chão, sendo que o custo é mais caro? Essa pergunta pode ser respondida com o item do investimento inicial, ou seja, geralmente os produtores que possuem um aviário de chão são os que não possuem condições de investir inicialmente em um aviário de gaiola, devido ao valor maior para preparação do galpão, com estrutura, equipamentos, entre outros.

### **Considerações Finais**

A pesquisa trouxe a percepção da importância de se ter os custos devidamente apurados e computados, a atividade da avicultura é muito relevante para a economia regional. Tal controle, permite analisar os custos em relação aos dois tipos de aviários, contribuindo para o produtor identificar qual aviário apresenta manejo de menor custo para as pintainhas.

A pesquisa contribuiu para identificar que o manejo realizado na granja de gaiola tem menor custo comparado ao aviário de chão. Isto atende ao objetivo inicial deste trabalho, onde foi estabelecido um modelo de levantamentos custos para os aviários de manejo de galinhas poedeiras. Comparando os dois tipos de aviários (chão e gaiola) e apurando o valor do custo total e unitário das pintainhas produzidas nos dois aviários.

Tivemos dificuldades em encontrar dois aviários (um de chão e outro de gaiola) com mesma capacidade produtiva, para comparação de custos de maneira equivalente. Dessa forma, foi necessário no trabalho considerar o custo de dois ciclos para granja de chão, mantendo a proporcionalidade das capacidades produtivas nos dois processos. Neste trabalho foi considerado o volume de 8.000 pintainhas, capacidade máxima das granjas estudadas. Caso sejam avaliadas granjas de diferentes capacidades, os valores resultados encontrados podem ser outros.

Pode-se afirmar, portanto, que o estudo realizado servirá como subsídio para analisar a viabilidade de manejo das pintainhas nos aviários de chão e gaiola, assim como poderá ser utilizado como trabalho referencial teórico para futuros trabalhos acadêmicos.

### Referências

BARROS, Antônio. **Métodos e técnicas de pesquisa em Comunicação**. São Paulo - SP: Atlas, 2007.

BORNIA, Antonio Cezar. **Análise Gerencial de Custos: Aplicação em Empresas Modernas**. 3ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2010. 214p.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A.; DA SILVA, Roberto. **Metodologia Científica**. 6ª Edição. São Paulo, SP: Person *Education* do Brasil, 2007. 162p.

CIRIBELLI, Marilda Corrêa. **Como elaborar uma dissertação de mestrado através da pesquisa científica**. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2003.

COSTA, Arlindo. **Metodologia Científica**. Mafra – SC, 2006.

EMBRAPA. **Comunicado Técnico: Consolidação do custo do avicultor para a produção de frango de corte em Santa Catarina, ano 2010**. Concórdia, SC: Embrapa, 2010.

EMBRAPA. **Manejo e Produção de Poedeiras Comerciais**. Concórdia, SC: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, 1997. 67p.

FAMÁ, Rubens; BRUNI, Adriano Leal. **Gestão de Custos e Formação de Preços**. 5ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2011. 569p.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre – RS: Editora da UFRGS, 2009.

LOPES, Jackelline Cristina Ost. **Avicultura**. Florianópolis, PI: EDUFPI; UFRN, 2011. 96p.

MALAVAZZI, Gilberto. **Avicultura Manual Prático**. 5ª Edição. São Paulo: Nobel. 1999. 156p.

MORENG, Robert E.; AVENS, Jonh S. **Ciência e Produção de Aves**. São Paulo: Roca Ltda, 1990. 380p.

PEREZ JR., José Hernandez. OLIVEIRA, Luís Martins. COSTA, Rogério Guedes. **Gestão Estratégica de Custos**. 6ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2010. 378p.

WERNKE, Rodney. **Análise de Custos e Preços de Venda: Ênfase em Aplicações e Casos Nacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006. 2001p.

## MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ANÁLISE DO PERFIL E PROJEÇÕES PARA A MACRORREGIÃO SUL DE SC

**Maria Eduarda Neves Corrêa<sup>1</sup>; Vanessa da Silva<sup>2</sup>; Solange Vandresen<sup>3</sup>; Michele Barreto Cattaneo<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Acadêmico. Centro Universidade Barriga Verde. meduardanc@gmail.com

<sup>2</sup>Acadêmico. Centro Universidade Barriga Verde. azm\_vanessa@hotmail.com

<sup>3</sup>Professor. Centro Universidade Barriga Verde. eproducao@unibave.net

<sup>4</sup>Professor. Centro Universidade Barriga Verde. barreto.oab22489@yahoo.com.br

**Resumo:** O presente artigo apresenta uma análise das micro e pequenas empresas, bem como sua participação na economia, sobrevivência no mercado e indicadores de desempenho. Sabe-se que várias dificuldades são encontradas, por isto deve-se atentar à evolução do mercado, para investir em inovação e tomadas de decisões rápidas, direcionadas aos seus objetivos estratégicos. O objetivo geral deste trabalho consiste em analisar o perfil e projeções das micro e pequenas empresas localizadas na macrorregião sul de Santa Catarina, a partir de uma pesquisa bibliográfica em publicações de órgãos governamentais, artigos científicos, dissertações, teses e cadernos de tendências na área. Pôde-se então diagnosticar as principais dificuldades encontradas na região, como também algumas ações estratégicas para o desenvolvimento do estado de Santa Catarina e da região.

**Palavras-chave:** MPEs. Microempresas. Pequenas empresas. Economia.

### Introdução

As micro e pequenas empresas (MPEs) são vitais para a economia brasileira. Segundo dados do SEBRAE (2017), 98,5% das empresas brasileiras são enquadradas como MPEs e geram 27% da soma de todas as riquezas produzidas no país durante um ano, ou seja, o Produto Interno Bruto (PIB). Divididos em setores, tem-se comércio, serviços e indústria que representam 53%, 36,3% e 22,5% do PIB, respectivamente (SEBRAE, 2017).

A partir das estratégias de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia, foi instituída no Brasil a Lei Complementar nº. 123/2006, que é conhecida como a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Sua finalidade é apresentar as diferenças entre micro e pequenas empresas, que são baseadas na receita bruta anual da empresa e número de empregados (SEBRAE NACIONAL, 2018).

As microempresas (ME) apresentam uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00, enquanto nas empresas de pequeno porte (EPP), esse valor varia de mais de R\$ 360.000,00 a R\$ 4.800.000,00. Quanto ao número de empregados, as variações são: microempresas de comércio e serviços até 09 funcionários e indústrias até 19 empregados; empresas de pequeno porte do ramo de comércio e serviços de 10 a 49 empregados, indústrias variam de 20 a 99 empregados (SEBRAE NACIONAL, 2018) e (SEBRAE-NA, 2013). As informações de quantitativo de funcionários são fornecidas pelo IBGE e geralmente são utilizadas para fins bancários, ações de tecnologia, exportação e outros (SEBRAE-NA, 2013).

No estado de Santa Catarina as MPEs se destacam como protagonistas no desenvolvimento socioeconômico, uma vez que representam 99,2% das empresas catarinenses e somam 61,6% dos empregos (CADERNO DE DESENVOLVIMENTO DE SANTA CATARINA, 2019). A indústria catarinense possui relevância no país, ela detém 27,1% do PIB brasileiro de 2016, representando o parque industrial mais diversificado (FIESC, 2018).

A economia catarinense desenvolveu-se ao longo dos anos sustentada nas atividades agropecuária, industrial e comércio. As MPEs estão espalhadas por todo o estado, e muitas delas vêm se tornando expoentes da produção nacional e até internacional. As ME representam em SC 93,4% das empresas e 32,9% dos empregos, comparadas às EPP (5,8% e 28,7%), médias (0,6% e 14,0%) e grandes empresas (0,3 e 24,3%), respectivamente (MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO, 2016). Juntas, as MPEs geram em torno de 750.000 empregos, correspondente a cerca de 34 % dos empregos do país, em um total de aproximadamente 50.031 empresas (FIESC, 2018).

Apesar de todos esses números favoráveis, no Brasil, em cada 100 empresas abertas, 56 desaparecem até o terceiro ano de vida. Algumas das dificuldades são os impostos, falta de crédito, despreparo no planejamento e conhecimento específico sobre o negócio, entre outros (FERIANI; COSTA; JUNIOR, 2017).

O estado de Santa Catarina está organizado em 09 (nove) macrorregiões: extremo oeste, oeste, meio oeste, norte, vale do Itajaí, Foz do Itajaí, Serra Catarinense, Grande Florianópolis e Sul, cada qual com suas características de desenvolvimento e setores de destaque (SEBRAE SANTA CATARINA, 2016). A

macrorregião Sul é subdividida em 03 (três) microrregiões, sendo elas: Tubarão, Criciúma e Araranguá.

Diante do exposto, o presente trabalho tem como objetivo analisar o perfil e as projeções para as micro e pequenas empresas localizadas na macrorregião sul de SC, a partir de uma pesquisa bibliográfica em publicações de órgãos governamentais, artigos científicos, dissertações, teses e cadernos de tendências na área.

Buscando atingir o objetivo geral, têm-se como objetivos específicos: levantar os principais problemas enfrentados e os principais indicadores de sucesso das MPEs; analisar o perfil das MPEs localizadas na macrorregião sul de Santa Catarina, diagnosticando as principais dificuldades encontradas na região; analisar as tendências para as empresas do setor na região e se estão em consonância com as projeções para o Estado de Santa Catarina.

### **Procedimentos Metodológicos**

No que se refere à classificação da pesquisa, quanto à abordagem é qualitativa, pois a mesma não se preocupa em quantificar dados. É do tipo básica, com relação à sua natureza. Quanto aos objetivos é do tipo descritiva, uma vez que já se obtém algum conhecimento, ou seja, busca caracterizar um fenômeno, podendo haver algumas hipóteses, afirmação ou negação de determinado assunto (MORESI, 2003).

Na elaboração deste trabalho foram realizadas pesquisas em sites de órgãos governamentais, tais como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), FIESC (Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina), Plano de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina 2018-2030, Cadernos de Desenvolvimento de Santa Catarina e da Macrorregião Sul.

Foram realizadas ainda buscas nas bases de dados Scielo, Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações e Google Acadêmico. Foram utilizadas as palavras-chaves: micro e pequenas empresas, indicadores de desempenho, sobrevivência de micro e pequenas empresas, problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas e tendências para SC e macrorregião Sul. Dessa forma, os procedimentos adotados na coleta das informações classificam a pesquisa como bibliográfica (MORESI, 2003).

Os critérios para a seleção dos artigos foram publicações a partir do ano 2000 e todos os tipos de delineamentos metodológicos foram aceitos. A partir da coleta de dados, realizou-se a leitura dos materiais e a compilação das principais informações,

assim como uma análise aprofundada buscando ampliar os conhecimentos acerca do tema abordado.

### **Micro e pequenas empresas (MPEs)**

A definição de MPEs não pode ser dita de forma exata, pois não existe um consenso a respeito. A definição e aplicação de conceitos na classificação é algo que gera bastante discussão, não só no Brasil, mas no mundo, pois cada região utiliza-se de critérios específicos conforme as características e as necessidades da região (NUNES, 2008).

As MPEs desempenham funções econômicas e sociais fundamentais para o desenvolvimento do país, tanto por sua função de gerar empregos, quanto pela disseminação do espírito empreendedor, visionário e inovador para os negócios. Os pequenos negócios fomentam a economia dos bairros e municípios, buscando atender as necessidades da sociedade, proporcionando aumento da renda familiar local e conseqüentemente redução da desigualdade social (SANTOS, 2019).

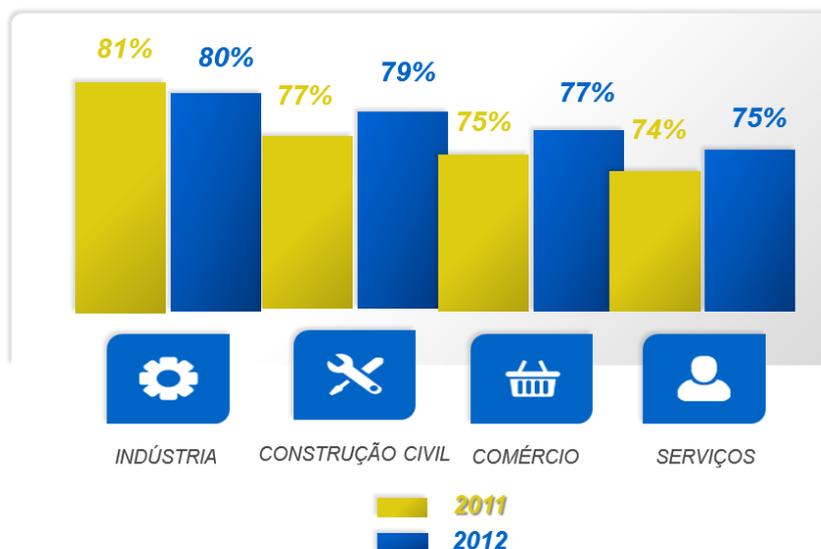
Estudos mostram que a sobrevivência das micro e pequenas empresas varia de 1 a 2 anos, o que se dá pela falta de inovação e insuficiência na administração. Porém, observou-se um aumento considerável na taxa média de sobrevivência, para as empresas criadas em 2008, a taxa foi de 54,2% e em 2012 a taxa foi de 76,6% de sobrevivência. Esse aumento é resultado da expansão do MEI (Microempreendedor Individual), aumento do PIB brasileiro (2008 a 2012), redução média das taxas de juros, redução da taxa do desemprego, melhora da legislação em favor aos Pequenos Negócios (entre 2008 a 2014) e o aumento do rendimento médio real dos trabalhadores, como o salário mínimo (SOBREVIVÊNCIA..., 2016).

A Figura 1 apresenta as taxas de sobrevivência das MPEs no Brasil, por setor de atuação, nos anos de 2011 e 2012. Apesar de diminuir 1%, o setor industrial obteve destaque com uma taxa de sobrevivência de 80% em 2012, maior que os demais setores.

Em 2017, faturamento bruto total da indústria brasileira somou R\$ 3,9 trilhões, sendo que a receita bruta da venda de produtos e serviços industriais correspondiam a 82,5% (IBGE, 2019). Em maio de 2019, a produção industrial brasileira aumentou 7,1% com relação a maio de 2018 (SEBRAE, 2019).

No entanto, o setor industrial tem capacidade de crescer ainda mais no mercado. Conforme Palermo (2002), deve-se levar em consideração um dos principais fatores para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, a gestão, no que se diz respeito em ser eficaz e proativa, ou seja, agir antecipadamente, evitando ou resolvendo situações e problemas futuros.

**Figura 1** – Taxa de sobrevivência por setor



**Fonte:** Censo Sebrae sobre dados da Receita Federal (2017).

A competitividade entre as MPEs e as grandes empresas são constantes. Para se manter no mercado é preciso planejar e organizar as decisões, a fim de alcançar o sucesso. Para que isso aconteça deve-se investir em conhecimentos, treinamentos, tecnologia, inovação nos produtos a serem lançados, fazer pesquisa de mercado para verificar qual a necessidade do mesmo, quais os desejos dos clientes, estabelecer metas para alcançar determinada produção e qualidade (SOUZA, 2011).

As MPEs conseguem desenvolver produtos e serviços de forma ágil, flexível, com baixo custo e qualidade. Atendendo de forma eficaz os clientes, devido ao maior acompanhamento de seus proprietários. Uma possibilidade interessante é a de fragmentação dos produtos, pois assim facilita abranger vários segmentos de mercado (SACILOTTI, 2011).

As estruturas organizacionais das MPEs devem buscar mecanismos para gerar vantagens competitivas diante do mercado, como por exemplo, se apropriar de tecnologias de processo e da informação. Por este motivo o empreendedorismo

brasileiro deve manter vínculos de articulação e interação entre sociedade, governo, organizações empresariais, instituições de crédito, pesquisa e ensino, para que possam estar preparados para crises econômicas e concorrência internacional crescente (SACILOTTI, 2011).

Manter uma empresa no mercado não é fácil, as mudanças aceleradas pelas quais a economia vem passando gera consequências para o mercado, não só para as MPEs, mas também para as empresas de grande porte. Todas são atingidas pela volatilidade do mercado, muitas das vezes a má administração é a responsável pelo não sucesso da organização. Para almejar o sucesso deve-se planejar, traçar um caminho a ser seguido e aproveitar as oportunidades que o mercado oferece (BORNIA, 2002).

Nos últimos anos, pode-se perceber o surgimento de um novo desafio para o mundo empresarial, o conceito de inovação. Que consiste no atendimento das necessidades sociais e demandas do mercado, por meio de soluções científicas e tecnológicas. É nessa oportunidade, que surgem empresas que encontram seu espaço para entrar no mercado e introduzir novas ideias (GARCIA, 2012).

### **Problemas enfrentados pelas MPEs**

As MPEs ainda são vistas como negócios vulneráveis no mercado, devido as suas limitações financeiras e operacionais. Por este motivo, as MPEs em alguns casos deixam de se tornar organizações inovadoras, o que torna difícil sua trajetória de evolução (SILVA; DACORSO, 2014).

Pode-se relatar que, na maioria das vezes, as organizações apresentam processos não estruturados, falta de informação na tomada de decisão do gestor, ou falta de foco e capacitação para exercer determinada função (GARENCO *et al.*, 2005).

Diante do exposto, percebe-se que mesmo com diversos programas e incentivos do governo, as MPEs ainda encontram dificuldades para se manter, pois enfrentam problemas que dificultam a continuidade dos negócios e a competitividade entre as organizações. Outro fator importante é a alta carga tributária, que pode levar as empresas a fechar as portas ou trabalhar na informalidade (MARROLI, 2011).

O empreendimento familiar é outro fator que pode determinar o não sucesso das MPEs, visto que cargos importantes são ocupados por membros da própria família. Se o cargo for ocupado por uma pessoa com capacidade e competência

desvinculado do grupo familiar, este poderá gerar benefícios para a empresa. A falta de estrutura também pode levar uma empresa a ter dificuldades, já que empresário por falta de conhecimento, centraliza e acumula toda função em si mesmo (GODOY, 2009).

A deficiência na gestão financeira de curto prazo pode atrapalhar a sobrevivência das MPEs, pois são forçadas a trabalhar com um alto risco de liquidez, deixando a empresa vulnerável a qualquer imprevisto que possa acontecer durante o trabalho (SANTOS; FERREIRA; FARIA, 2009).

A concorrência também é um fator que afeta direta e indiretamente uma empresa, visto que o proprietário investe em características próprias, no ambiente e no serviço para ter vantagens e uma maior visão de mercado. Contudo, percebe-se que são inúmeros os aspectos que podem dificultar a permanência e o sucesso das MPEs, podendo-se destacar: tomada de decisão centralizada, limitado planejamento de longo prazo, concorrência e reduzida aplicação de recursos (PELISSARI *et al.*, 2011).

### **Indicadores de desempenho**

Para que as empresas sobrevivam ao mercado competitivo, decisões rápidas devem ser tomadas, sempre direcionando ações aos objetivos estratégicos. Para que isso seja possível, é de extrema importância que se utilizem indicadores de desempenho, criados para auxiliar na tomada de decisão, e demonstrar de forma rápida e eficaz a *performance* de uma organização, a fim de direcionar seus investimentos e alinhar seus objetivos (CAULLIRAUX *et al.*, 2001).

São inúmeras as vantagens de se utilizar um sistema de gestão baseado em indicadores de desempenho. Esse mecanismo proporciona visibilidade das empresas, torna clara as suas características de qualidade, gerando ambiente de negócios mais atrativo, seguro e controlado (FERREIRA *et al.*, 2008).

Para que um sistema de indicadores seja eficaz as seguintes etapas devem ser consideradas: a) identificar os processos; b) observar os parâmetros principais; c) identificar as causas e efeitos dos indicadores; d) estabelecer os indicadores de representam os processos; e) observar a evolução dos indicadores (FERNANDES, 2004).

Dentre as mais variadas sistemáticas existentes, algumas apresentam indicadores de desempenho que levam em consideração aspectos financeiros e não financeiros, sendo que outras utilizam aspectos sociais e ambientais (MACEDO; SILVA, 2004). Pode-se destacar os indicadores: de demonstrações financeiras, os utilizados pelo Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ), genéricos do *Balanced Score Card* (BSC) e do Prêmio de Competitividade para MPEs.

#### *Indicadores das demonstrações financeiras*

Os indicadores financeiros compreendem todas as operações realizadas pela organização, diante disso é feita a análise da situação da organização através da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) e do Balanço Patrimonial (BP). Esses indicadores são informados pela contabilidade, e utilizadas para planejar estratégias para o crescimento da organização (RIBEIRO, 2001).

Com as informações de DRE e BP é possível realizar o cálculo de índices, medir o desempenho passado, presente e projetado da organização (BLATT, 2001). Para que se possa ser analisado de forma significativa e eficiente é necessário a utilização de alguns índices financeiros: Índices de Liquidez, Índices de Rentabilidade e Necessidade de Capital de Giro (NCG) (NUNES, 2008).

#### *Indicadores de resultados segundo o Prêmio Nacional da Qualidade*

A Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), instituiu o Modelo de Excelência da Gestão (MEG), com a finalidade de aumentar a competitividade das organizações brasileiras. O MEG analisa oito critérios reconhecidos internacionalmente: liderança, estratégias e planos, clientes, sociedade, informações e conhecimento, pessoas, processos e resultado (NUNES, 2008).

#### *Indicadores do Prêmio de Competitividade para MPEs.*

O Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas foi criado pela união da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), do Movimento Brasil Competitivo (MBC) e do Sebrae Nacional, com o intuito de disseminar ainda mais os conceitos sobre competitividade, qualidade, gestão, inovação e produtividade. O prêmio se utiliza dos mesmos critérios do MEG. Os principais fatores analisados são o comportamento empreendedor e sistema de gestão (NUNES, 2008).

### Indicadores genéricos do Balanced Score Card (BSC)

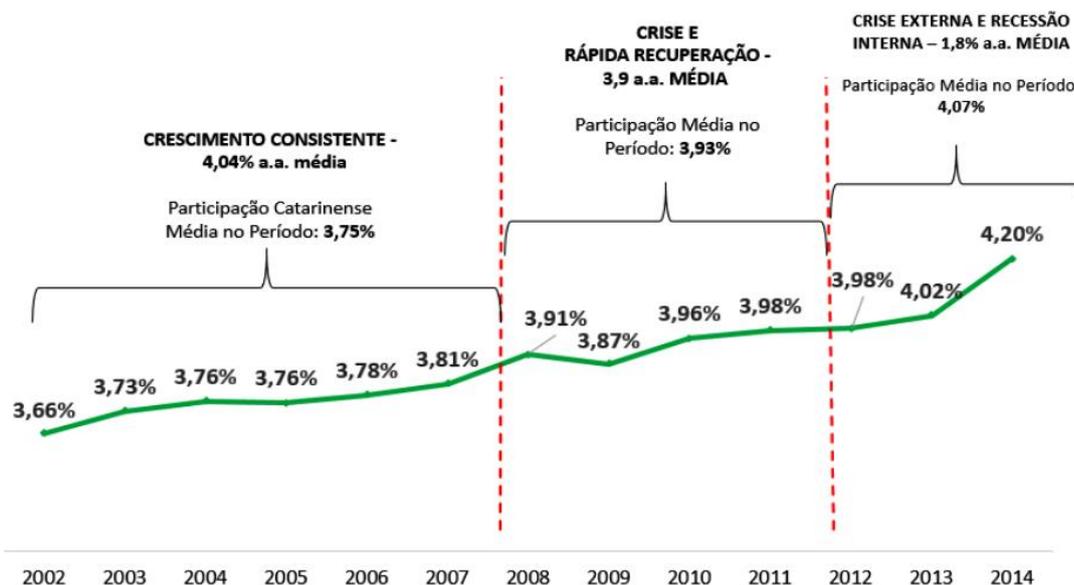
Estes indicadores são mundialmente empregados e se destacam por serem ferramenta moderna para a gestão do negócio, pois analisam todos os níveis da empresa (NUNES, 2008). O BSC analisa a organização perante quatro perspectivas: 1) financeira: margem líquida, retorno sobre o capital investido, fluxo de caixa; 2) clientes: retenção e captação de clientes e satisfação de clientes; 3) processos internos: retorno sobre o investimento (ROI), processos de inovação e tempo de resposta; 4) aprendizado e crescimento: satisfação e produtividade dos funcionários (KAPLAN; NORTON, 2000).

### Panorama de Santa Catarina

A economia catarinense conta atualmente com MPEs espalhadas por todo o estado, que cresceram e vem se tornando expoentes da produção nacional e até internacional. Recentemente, o turismo vem se disseminando nas regiões litorâneas, por meio dos serviços intensivos em conhecimento e a atividade portuária (PLANO..., 2018).

A Figura 2 apresenta o desempenho da economia catarinense, nos anos de 2002 a 2014. Como podemos observar, o PIB do estado continuou avançando no período, mesmo nos diferentes cenários econômicos registrados (IBGE, 2018).

**Figura 2 - Participação de Santa Catarina no PIB brasileiro (%)**



Fonte: IBGE (2018).

Santa Catarina se destaca como o maior produtor nacional de suínos e o segundo maior produtor de frangos, conquistando o reconhecimento internacional nestas cadeias produtivas de carnes. O estado ainda possui o maior polo produtor de pescado do Brasil e lidera o cultivo de ostras e mexilhões. Ocupa posição de destaque nacional em produtos como: maçã, cebola, tabaco, erva-mate, arroz, alho e palmito (Plano SC 2030, 2018).

### **Macrorregião Sul Catarinense**

A macrorregião Sul de Santa Catarina é responsável por 11% do PIB e 6% das exportações de produtos do estado. Com relação ao percentual de MPEs, 13% se encontram nessa macrorregião, onde no setor de comércio atuam 46,3%, 29,0% no segmento de prestação de serviços e 24,6% na indústria (SEBRAE/SC, 2016).

Os resultados de um estudo desenvolvido pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), vinculado ao Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense - PDIC 2022-, sistematizou visões de curto, médio e longo prazos para os setores industriais do Estado. Foram apresentados os Setores Portadores de Futuro para a Indústria Catarinense e, na mesorregião Sul, os setores considerados promissores são: agroalimentar, automotivo, bens de capital, biotecnologia, cerâmica, construção civil, economia do mar, energia, fármacos, meio ambiente, metalmeccânico, metalurgia e nanotecnologia, naval, produtos químicos e plásticos, saúde, tecnologia da informação e comunicação (TIC), têxteis, confecções e turismo (PDIC, 2013).

Destaca-se a seguir, breve levantamento dos dados socioeconômicos dos segmentos de destaque na economia da macrorregião Sul:

**Indústria agroalimentar:** o segmento alimentar é o mais representativo na economia industrial do Estado. A região Sul conta com 17% dos estabelecimentos do setor de suínos e frangos do estado. Característica de extrema importância para o setor agroalimentar e para as empresas da nossa região é a tendência de lançamento de produtos artesanais, desenvolvidos por pequenas empresas, com a valorização de receitas regionais e produtos étnicos, mas sempre aliados às características de qualidade, praticidade, saudabilidade e sustentabilidade (FIESC, 2014a; 2014b).

**Produtos químicos e plásticos:** Não se pode pensar na indústria alimentícia, sem considerar o segmento de embalagens. Tendências do setor: embalagens para micro-

ondas, reutilizáveis, ativas e inteligentes; embalagens com refechamento; para consumo direto na embalagem; para porções individuais, e com facilidade de descarte; embalagens sustentáveis. Do setor de plástico e borracha catarinense despontam marcas de destaque nacional e internacional, como a Tubos e Conexões Tigre. Santa Catarina destaca-se na produção de tubos e conexões de PVC, embalagens e descartáveis plásticos, utilidades domésticas, cordas e fios de PET reciclado e produtos de EPS. É líder nacional na produção de embalagens plásticas flexíveis para o agronegócio, segunda na América Latina e terceira no mundo na produção de embalagens valvuladas manuais (SEBRAE, 2014a).

**Segmento metalmecânico:** Na mesorregião sul do Estado, o setor de eletrometalmecânica destaca-se como o terceiro maior polo de SC. Tendências do setor: intensificação do uso da robótica e automação; reciclagem de resíduos; certificação ambiental e eficiência energética; investimento em novos materiais (metais amorfos, aços de alta resistência, compósitos); tratamento de superfícies; avanços em processos de usinagem e manufatura, produção direta de aço e processos híbridos de soldagem (SEBRAE, 2014b; FIESC, 2014c, 2014d).

**Setor de construção civil:** A mesorregião Sul ocupa a 5ª posição no estado com 12% do total de estabelecimentos. As tendências no setor acompanham as demais áreas industriais, com apelo às construções inteligentes, redução do impacto ambiental, TICs na construção civil e robotização (FIESC, 2014e, 2014f).

**Setor cerâmico:** O setor emprega 19 mil pessoas no estado, sendo que os segmentos de cerâmica vermelha e revestimentos concentram mais de 80% dos recursos humanos do setor. Santa Catarina é líder nacional no mercado de revestimentos cerâmicos e a segunda maior fabricante de isoladores elétricos da América Latina. Além disso, é a única fabricante de painéis cerâmicos refratários atóxicos e resistentes a choques térmicos. Tendências para o setor: TICs aplicados à indústria cerâmica; adição de resíduos, polímeros e/ou metais à massa cerâmica; novas tecnologias em coloríficos cerâmicos, impressão em 3D; cerâmicas funcionais e inteligentes, com propriedades fotocatalíticas, controle de temperatura, revestimentos hidrofóbicos, telhas fotovoltaicas; inovações em tijolos: produtos ecológicos e encaixáveis; personalização de produtos cerâmicos; apelo ao desenvolvimento sustentável (FIESC, 2014g, 2014h).

O Plano de Desenvolvimento de Santa Catarina 2030 (2018), elencou alguns obstáculos ao desenvolvimento: na área da Indústria, Comércio, Serviços e de Ciência e Tecnologia, identificou-se problemas na infraestrutura rodoviária e portuária, reduzida diversificação produtiva e falta de estruturas institucionais para impulsionar inovação e empreendedorismo. Na área da Agricultura e Pesca: os obstáculos estão relacionados à infraestrutura no meio rural e pesqueiro e falta de segurança no campo.

Ainda conforme o documento, são ações de destaque como projeções para 2030: priorizar contornos viários que permitam ligação entre os municípios-polo e satélites; diversificar e conscientizar a sociedade através da educação empreendedora; treinamentos e qualificação de mão-de-obra através da busca por parceiros de entidades públicas e privadas; implementar ensino técnicos profissionalizante.

### **Considerações Finais**

Considerando todas as informações apresentadas neste estudo, conclui-se que é possível identificar alguns pontos essenciais para o sucesso das MPEs e que eles dependem de vários fatores. Vale ressaltar que a gestão de uma organização necessita de planejamento e espírito de empreendedorismo, para buscar conhecimento e investimentos em tecnologia, conforme tendências de mercado.

Percebe-se que é de extrema importância fazer uso de indicadores de desempenho para análise do desenvolvimento da organização, pois gera informações necessárias para planejar, organizar e gerenciar a organização de forma a alcançar o sucesso.

Durante a pesquisa pode-se perceber que a economia do estado continua avançando mesmo nos diferentes cenários econômicos registrados. Santa Catarina se destaca como o maior produtor nacional de suínos e o segundo maior produtor de frangos, conquistando o reconhecimento internacional nestas cadeias produtivas de carnes e, contribuindo assim, para maior representatividade no PIB brasileiro.

A macrorregião do sul de Santa Catarina é grande responsável pelo giro da economia brasileira e possui grande diversidade de setores da economia, havendo uma grande taxa de empregos. Para surgimento de novas organizações e progresso das existentes, torna-se importante traçar estratégias para fomentar o desenvolvimento. De acordo com o diagnóstico do Plano de Desenvolvimento de

2030, observa-se a necessidade de delinear ações para compor metas para o estado, ou seja, a contemplação de projetos que envolvam sociedade e empresas de todo porte e segmento, a fim de proporcionar maior crescimento econômico, social e tecnológico.

Entende-se então que para o sucesso empresarial nos dias de hoje, as organizações devem se ater a todas as necessidades que nela circula, a fim de proporcionar maior lucratividade e se manter de forma sustentável no mercado.

Conclui-se que as MPEs devem ser avaliadas de acordo com seu porte e segmento, assim como a região na qual estão inseridas. Visto que o desenvolvimento regional, estadual e do país, dependem fortemente dos pequenos negócios, pois uma pequena empresa hoje, pode se tornar uma grande empresa amanhã.

## Referências

BLATT, Adriano. Análise de Balanços: **Estrutura e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis**. São Paulo: Makron Books, 2001.

BORNIA, A. C. **Análise Geral de Custos – Aplicação em empresas modernas**. Porto Alegre: Bookmann, 2002.

CAULLIRAUX, H. M. et al. **Incubadoras de empresas: modelo de gestão – estratégia, políticas operacionais, estrutura de indicadores de desempenho, modelo de avaliação e sistema integrado de gestão**. Rio de Janeiro, 2001. Disponível em: <[www.redetec.org.br/reinc/documentos.html](http://www.redetec.org.br/reinc/documentos.html)>. Acesso em: 20 ago 2019.

FERIANI, Kriscia de Souza; COSTA, Andréa Ferreira; JUNIOR, Inareí José Paulini. Micro e Pequenas Empresas: uma análise no município de Conceição do Castelo, ES. ISSN 2525-9075 on-line. **Revista Científica Intelletto**, ES. v.2, n.3, 2017, p.29-43.

FERNANDES, Djair Roberto. Uma contribuição sobre a construção de indicadores e sua importância para a gestão empresarial. **Revista FAE**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 1-18, jan./jun., 2004.

FIESC. **Relevância da Indústria Santa Catarina**. 2018. Disponível em: <https://www.observatoriofiesc.com.br/resumo-executivo>>. Acesso em 01 set 2019.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégicas Setoriais 2022. Estudo Socioeconômico: Agroalimentar**. Florianópolis, 2014a.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégicas Setoriais 2022. Estudo de Tendências: Agroalimentar**. Florianópolis, 2014b.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégicas Setoriais 2022. Estudo Socioeconômico: Metal-mecânico e Metalurgia**. Florianópolis, 2014c.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégias Setoriais 2022. Estudo de Tendências: Metal-mecânico e Metalurgia.** Florianópolis, 2014d.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégias Setoriais 2022. Estudo Socioeconômico: Construção Civil.** Florianópolis, 2014e.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégias Setoriais 2022. Estudo de Tendências: Construção Civil.** Florianópolis, 2014f.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégias Setoriais 2022. Estudo Socioeconômico: Cerâmica.** Florianópolis, 2014g.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Rotas Estratégias Setoriais 2022. Estudo de Tendências: Cerâmica.** Florianópolis, 2014h.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Santa Catarina em Dados 2015.** Unidade de Política Econômica e Industrial. Florianópolis: FIESC, 2015, v. 25, 192p

GARCIA, Francilene Procópio. Os pequenos negócios e o empreendedorismo inovador no século 21. Pequenos Negócios: Desafios e Perspectivas: Inovação. Brasília: **SEBRAE**, 2012. 324 p. ISBN 978-85-7333-583-5.

GARENGO, P. et al. **Performance measurement systems in SMEs:** A review for a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, v. 7, n. 1, p. 25-47, Mar 2005.

GODOY, Marcelo da Silva. **Planejamento Estratégico aplicado a uma microempresa: Tenda Plus Lonas e Coberturas.** Artigo (Graduação em Ciências Administrativas) – UFRGS/RS, Porto Alegre. 2009.

IBGE. **Pesquisa Industrial Anual - Empresa 2017.** ISSN 0100-5138.

KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P. **Organização orientada para a estratégia: como as empresas que adotam o balanced scorecard prosperam no novo ambiente de negócios.** Tradução de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

LEI Geral Das Micro E Pequenas Empresas. **Sebrae.com.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 11 ago 2019.

MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva; SILVA, Fabrícia de Farias da. **Análise de desempenho organizacional: utilizando indicadores financeiros e não financeiros na avaliação de performance empresarial.** In: Encontro Da Associação Nacional Dos Programas De Pós-Graduação Em Administração, 28, 2004, Curitiba. Anais. Curitiba: ANPAD, 2004.

MAROLLI, Gisele. **Desenvolvimento Local: Um Estudo Baseado na Importância das Micro e Pequenas Empresas no município de Pitanga/PR.** Dissertação de Mestrado. Canoinhas, 2011.

NUNES, Arcenildo Valderes da Silva. **Indicadores de desempenho para as micro e pequenas empresas: uma pesquisa com as MPE's associadas a Microemp de Caxias**

**Do Sul/RS.** Dissertação (Mestre em Administração) – Universidade De Caxias Do Sul, Caxias do Sul, 2008.

PALERMO, F.K.O. **As micro e pequenas empresas como propulsoras do desenvolvimento econômico e social.** Jus Navigandi, 2002.

PDIC 2022. Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense. Competitividade com sustentabilidade. **Setores Portadores de Futuro para a Indústria Catarinense 2022: Estudo de Tendências – Mesorregião Sul.** Florianópolis, 2013.

PELLISSARI, Anderson Soncini; et al. **Empreendedorismo: Fatores de Sucesso e Insucesso de Micro e Pequenas Empresas.** In: VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia (SEGeT), 2011. Rio de Janeiro: 2011.

Plano de Desenvolvimento de Santa Catarina 2030. **Governo de Santa Catarina. Florianópolis,** 2018.

RIBEIRO, Osni M. **Estrutura e análise de balanços: Fácil.** 6. ed. 2ª tiragem. São Paulo: Saraiva, 2001.

SACILOTTI, Adaní Cusin. **A importância da tecnologia da informação nas micro e pequenas empresas: um estudo exploratório na região de Jundiáí.** 2011. 116p. Dissertação (Mestre em Administração) – Faculdade Campo Limpo Paulista (FACCAMP), Campo Limpo Paulista. 2011.

SANTOS, Liliane Silva dos. **Um estudo sobre os fatores empresariais que contribuem para o sucesso das micro e pequenas empresas.** Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 04, Ed. 06, Vol. 07, pp. 140-160. Junho de 2019. ISSN: 2448-0959.

SANTOS, Lucas Maia dos; FERREIRA, Aurélio Marques; FARIA, Evandro Rodrigues de. **Gestão Financeira de Curto Prazo: Características, Instrumentos e Práticas Adotadas por Micro e Pequenas Empresas.** Revista de Administração da UNIMEP, v.7, n.3, Setembro / Dezembro – 2009.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **MPE Data Sebrae.** Brasília, 2011.

SEBRAE. **Pequenos Negócios no Brasil.** Brasília, 2017.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Estudo Setorial da Economia Catarinense: Produtos de Plásticos e de Borracha.** Florianópolis, 2014a.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Estudo Setorial da Indústria Catarinense: Eletrometalmeccânico.** Florianópolis, 2014b.

SEBRAE-NA/ Dieese. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2013,** p. 17.

SEBRAE/SC. **Coletânea de Informações Sócioeconômicas de Santa Catarina: Documento Elaborado Para O Planejamento Plurianual Do Sebrae/Sc.** Sebrae Santa Catarina, 2016.

SEBRAE. **Caderno de Desenvolvimento de Santa Catarina.** 2019.

SILVA, Carlos Alberto Vicente. **Redes de cooperação de micro e pequenas empresas: um estudo das atividades de logística no setor metalúrgico de Sertãozinho/SP.** Dissertação (Mestrado) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos. 2004.

SILVA, Glessia; DACORSO, Antônio Luiz Rocha. Riscos e incertezas na decisão de inovar das micro e pequenas empresas. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie**, São Paulo, SP. Jul/Ago, 2014.

SOBREVIVÊNCIA das Empresas no Brasil. **Sebrae.com**. 2016.

SOUZA, Cesar Alexandre de and ARPINO, Giuseppe. TI e eficiência organizacional: um estudo no setor brasileiro de bens de capital mecânicos com foco em micro, pequenas e médias empresas. **Prod.[online]**. v.21, n.4, p.742-754, out. 2011.

## **O DESENVOLVIMENTO DOS PROCESSOS DE GESTÃO DE PESSOAS EM UMA EMPRESA DO RAMO GRÁFICO**

**Patrick Philippi da Rocha <sup>1</sup>; Flávio Schlickmann <sup>2</sup>; Fabrício Schambeck; Giovani Alberton Ascari<sup>4</sup>.**

<sup>1</sup> Curso de Administração. Unibave. patrickdarocho@hotmail.com.

<sup>2</sup> Curso de Administração. Unibave. flaviounibave@gmail.com.

<sup>3</sup> Curso de Administração. Unibave. schamba11@hotmail.com.

<sup>4</sup> Curso de Administração. Unibave. giovanifilosofia706@gmail.com.

**Resumo:** A correta gestão de pessoas é fundamental para assegurar a qualidade de vida e bem estar dos colaboradores, com os devidos planejamentos contidos nos processos de prover, aplicar, recompensar, desenvolver, manter e monitorar pessoas, proporcionando resultados de harmonia entre a organização e colaborador, e obtenção de resultados sinérgicos. O objetivo da pesquisa que aqui se encontra, foi desenvolver os processos de gestão de pessoas no ramo gráfico, procurando destacar suas principais funções e características. Trata-se de uma abordagem prática e qualitativa, por meio de uma pesquisa bibliográfica e exploratória. Ao final, pode-se concluir que a empresa não possuía uma política de gestão de pessoas formalizada, sendo desenvolvida e sugerida a implantação da mesma por meio do presente artigo.

**Palavras-chave:** Gestão de pessoas. Processos de Gestão de pessoas. Ramo Gráfico.

### **Introdução**

A gestão de pessoas ganhou grande destaque no ambiente competitivo em que vivemos desde 1990, sendo assim, entender este processo é fundamental para compreender o futuro das organizações (DUTRA, 2016). Isso induz a compreensão da prática de Gestão de Pessoas como uma ferramenta estratégica voltada para o posicionamento empresarial, que atua inclusive na atribuição de valor, e buscam desenvolver profissionais que desempenhem suas funções com eficiência e eficácia, visando realizar com excelência, as principais atividades dos diferentes departamentos de uma empresa, além de solucionar problemas e até mesmo se antecipar a eles por meio da pró atividade.

Diante desse contexto surge-nos o seguinte problema: como se encontra a aplicação dos processos de gestão de pessoas em uma Indústria Gráfica de Braço do Norte?

Partido do problema apresentado acima, a pesquisa realizada nesse projeto tem como objetivo geral, analisar os processos de gestão de pessoas em uma

empresa do ramo gráfico, visando sugestões nos mesmos. Sendo que, para atender a este objetivo proposto, admite-se como objetivos específicos: identificar os processos de gestão de pessoas, analisar o processo com base no referencial teórico e indicar sugestões nos processos analisados.

O artigo oportuniza encontrar em um único documento, a resolução dos processos da gestão de pessoas, na busca por identificar e analisar como os mesmos ocorrem na organização estudada, a fim de proporcionar uma nova visão do processo de gerenciar seus colaboradores, sendo esta a justificativa principal do projeto.

### **Gestão de Pessoas**

Segundo Chiavenato (2009), gestão de pessoas é a área que busca preparar talentos, mediante a um conjunto integrado de processos e cuidar do capital humano na organização, onde o seu elemento fundamental e o seu capital intelectual que é a base do seu sucesso. A os olhos de Gil (2007), é uma função gerencial que busca a cooperação das pessoas que atuam na organização com a tentativa de alcançar os melhores resultados pessoais e organizacionais, refere-se assim, à evolução do termo antes designados como relações industriais, administração de pessoal ou administração dos recursos humanos.

Knapik (2012), relata a evolução da Gestão de Pessoas em três etapas. No período da industrialização, onde o homem era visto apenas como uma extensão das máquinas surge o Departamento De Pessoal, sua configuração baseia-se em uma gestão burocrática de controle e punição. Ao passar do tempo, em meio às mutações, dá-se início ao Departamento de Recursos Humano (RH) voltado às pessoas como recursos, os quais necessitam ser administrados. Porém com a globalização, o sucesso das organizações passa a depender de colaboradores treinados, capacitados e motivados.

Aos olhos de Dessler (2003), na gestão de pessoas há distinção entre autoridade de linha e autoridade de staff. Os gerentes de linha consistem na forma de autoridade onde tem um chefe, isto é, há a existência de um responsável autorizado a dirigir o trabalho de seus funcionários e também pela realização das metas organizacionais. Os gerentes de staff são autorizados a assessorar e aconselhar os gerentes de linha e responsáveis por aplicar as funções ou processos da gestão de pessoas em áreas como recrutamento, contratação e remuneração.

Assim, como relata Chiavenato (2010), desponta a Gestão de Pessoas como o departamento de extrema importância na valorização humana. Em sua contextualização histórica mais relevante, deixou de ser um modelo hierárquico para abordar uma forma mais inovadora e empreendedora. Visa a administração da empresa em parceria com os colaboradores, de maneira a alcançar uma dimensão estratégica frente aos negócios.

### **Prover**

Mediante o entendimento de Chiavenato (2009), este processo constitui o primeiro grupo da moderna gestão de pessoas, e está relacionado com a pesquisa e análise do mercado de recursos humanos, recrutamento, seleção e integração. Ainda segundo Chiavenato (2010), é a inclusão de novas pessoas na organização por meio do recrutamento interno e externo e seleção. Recrutamento é a técnica de atrair candidatos a possíveis vagas de emprego.

Portanto, segundo Marras (2005), o processo de recrutamento de pessoal tem início de uma necessidade interna da organização, no que concerne a contratação de novos profissionais, sendo assim, do ponto de vista da sua aplicação e dos demais autores, o processo de recrutamento divide-se em fontes de recrutamento interno e recrutamento externo, evidenciados a seguir.

- Recrutamento interno: exercido sobre seus próprios recursos, ou seja, privilegia os próprios funcionários promovendo-os ou transferindo-os para atividades mais complexas ou mais motivadoras. As principais fontes de divulgação são: por meio de comunicação, cartazes e murais espalhados pela empresa.
- Recrutamento externo: busca candidatos no mercado de trabalho, com objetivo de suprir uma necessidade da empresa no seu quadro de efetivos, submetendo-os ao processo de seleção de pessoas, buscando-nos mesmas novas experiências e habilidades para a organização. As principais fontes de divulgação são: banco de currículos, jornais, revistas e redes sociais.

Assim sendo, Lacombe (2011), também confirma que o processo de seleção é um conjunto de práticas utilizadas para escolher, dentre os candidatos existentes, aquele que mais se adequar a vaga disponível, ou seja, aquele que possui uma maior aptidão para se ajustar na organização na busca por um melhor desempenho. Este processo é composto por vários métodos, como: triagem preliminar de currículos, entrevista na unidade de seleção, informações de pessoas confiáveis, testes técnicos

profissionais e psicológicos, dinâmica de grupo, entrevistas pelas chefias, informações de empregos anteriores, informações cadastrais e exames médicos.

### ***Recompensar e manter***

De acordo com Chiavenato (2010), o processo utilizado para incentivar os funcionários da organização, visto que de um lado, encontram-se os objetivos organizacionais, e de outro, os individuais a serem alcançados, por essa razão, este processo oferece recompensas (retribuição, prêmio ou reconhecimento) aos seus colaboradores, motivando-os a alcançar os melhores resultados.

Portanto, para Knapik (2008), o termo remuneração condiz com um conjunto de recompensas oferecidas aos funcionários em troca de seus esforços com o objetivo de motivar e comprometer as pessoas com a organização. Este conjunto de recompensas é categorizado em três componentes, sendo eles a remuneração básica (referentes ao salário fixo), os incentivos salariais (referentes às recompensas atribuídas ao desempenho) e os benefícios (referentes à remuneração indireta).

Assim como relata Chiavenato (2010), é o método utilizado para incentivar as pessoas a satisfazer suas necessidades individuais, ou seja, é o pagamento por seus esforços e dedicação por meio da remuneração que inclui: salário base, recompensa ou incentivo, benefícios legais (estabelecidos por lei, como por exemplo: FGTS, férias, décimo terceiro salário, etc.) e não legais (auxílio alimentação, plano de saúde, etc.). E também cria condições ambientais e psicológicas satisfatórias como: cultura e clima organizacional, disciplina, higiene, segurança, qualidade de vida no trabalho, etc., para incentivar as pessoas a manter-se no trabalho.

### ***Desenvolver***

Ainda sob explanação de Chiavenato (2010), capacita e incrementa o progresso profissional e pessoal das pessoas em meio a treinamentos e desenvolvimentos de carreira, gestão de conhecimento e competências, aprendizagem, programas de mudanças, comunicação e consonância e gestão por competência que promove um direcionamento focado nas competências individuais e organizacionais para execução do trabalho.

Aos olhos de Knapik (2008), determina-se que o treinamento está voltado para o presente, ou seja, em melhorar o desempenho e corrigir falhas atuais, enquanto o

desenvolvimento está direcionado para o futuro preparando as pessoas para decisões em longo prazo.

### **Procedimentos Metodológicos**

Este estudo foi realizado em uma empresa industrial do ramo gráfico, localizada no sul do estado de Santa Catarina. O desenvolvimento do mesmo foi possível por meio de um conjunto de fundamentos adquiridos, entrevista, visita técnica e estudo das informações recolhidas. Trata-se de uma pesquisa aplicada de maneira qualitativa que procurou descrever e analisar as funções ou processos de gestão de pessoas desenvolvidos na organização através de um estudo de caso com base na técnica de pesquisa de observação participante assistemática. Portanto, de acordo com Minayo (1992), a abordagem é fundamental para a compreensão de particularidades, trabalhando com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes.

Do ponto de vista da natureza ou finalidade da pesquisa, o artigo classifica-se como uma pesquisa aplicada. De acordo com Thiollent (2009), a pesquisa aplicada concentra-se em torno dos problemas existentes nas instituições, organizações ou grupos sociais e está empenhada na elaboração de diagnósticos, na identificação de problemas e na busca por soluções.

Quanto à forma de abordagem do problema classifica-se como pesquisa qualitativa. Segundo Beuren (2014, p. 92), “na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado”, ou seja, a abordagem qualitativa visa evidenciar as características não observadas na abordagem quantitativa. Assim sendo, Richardson (1999) afirma que a pesquisa qualitativa descreve o problema existente, analisa todas as variáveis e classifica os processos dinâmicos vividos pelos grupos sociais.

O tipo de pesquisa selecionado para ser desenvolvido neste trabalho foi uma pesquisa bibliográfica e exploratória, para mostrar a importância e as possíveis melhorias na organização, por meio de motivação do colaborador. Segundo Gil (2002), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, e boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisa bibliográfica.

Por fim, com relação à observação, caracteriza-se como técnica de pesquisa de observação participante assistemática. Para Gil (2011), a observação participante

consiste na participação real do conhecimento da organização, ou seja, até certo ponto o observador assume um papel como membro do grupo na organização.

Segundo Gil (2011), as principais vantagens com relação a esta observação são: facilidade ao rápido acesso de dados e informações, possibilidade ao acesso a dados privados e possibilidade de captar as palavras de esclarecimento que acompanham o comportamento dos observados.

## **Resultados e Discussão**

A pesquisa foi realizada em uma empresa industrial do ramo gráfico, localizado no sul do estado de Santa Catarina, e tem como finalidade analisar os processos de gestão de pessoas desenvolvidos na organização, e propõe-se a apresentar uma metodologia de análise de resultados, o que favorece a compreensão das diversas e variadas concepções de desenvolvimento vivenciadas pela empresa, a fim de apontar os possíveis pontos de melhorias para que a organização obtenha melhores resultados. A partir de um conjunto de fundamentos adquiridos, por meio de entrevista, visita técnica e estudo das informações recolhidas foram possíveis diagnosticar as seguintes situações quanto à aplicação dos processos de gestão de pessoas.

### ***Processo de prover***

De acordo com o processo de recrutamento e seleção de pessoas na organização, o mesmo é realizado pelo diretor da organização, que realiza o recrutamento de seus colaboradores sobre duas formas: pelo recrutamento interno, valorizando os funcionários existentes na organização, e pelo recrutamento externo, buscando novas habilidades disponíveis no mercado de trabalho para contribuir com o desenvolvimento organizacional.

Sendo assim, o processo de seleção ocorre com a realização de uma entrevista entre o diretor da organização com os candidatos a vaga, geralmente selecionados mediante os currículos ou indicações, para que o mesmo escolha, dentre os candidatos, aquele que mais se adequar a vaga existente.

### ***Processo de recompensar e manter***

O processo de recompensar refere-se aos elementos oferecidos aos colaboradores em troca de seus esforços, com objetivo de motivá-los na organização,

composto pela remuneração básica, incentivos salariais e benefícios. A empresa só paga a remuneração básica e os benefícios legais, especificados a seguir:

- Remuneração básica: Salário fixo mensal ou por hora;
- Benefícios: Benefícios legais (13º salário, férias remuneradas, seguro-desemprego, FGTS e contribuição para a previdência social).

Mediante o processo de manutenção das pessoas na busca pela satisfação e pela motivação de todos os colaboradores, é possível verificar que a empresa apresenta uma cultura organizacional familiar, buscando sempre manter um bom clima organizacional entre todos os colaboradores, visando assim, o bem estar de todos, além de manter sempre um clima de confiança e respeito.

Entretanto, com relação às demais motivações dos funcionários, a organização não realiza nenhum tipo de pesquisa de clima organizacional.

### ***Processo de desenvolver***

De acordo com o processo de desenvolver, que se refere ao método de formar pessoas através de treinamentos e desenvolvimentos para que os mesmos aprendam novos conceitos, verifica-se que a empresa não realiza nada específico com relação aos procedimentos deste processo, apenas quando o funcionário entra na empresa, observa qual serão suas funções, e já é colocado para aprender com a execução.

### **Sugestões de melhorias em cima dos aspectos levantados**

Em concordância com os processos de gestão de pessoas citados referente à organização, segue abaixo, algumas sugestões de alterações para a realização dos processos na busca por melhores resultados organizacionais.

### ***Processo de prover***

De acordo com o processo de prover, sugere-se à organização que continue a sua forma de recrutamento de funcionários, realizando assim o recrutamento interno, ou seja, alocando seus funcionários, e o recrutamento externo, buscando novas experiências à organização, conforme a figura 1:

**Figura 1** - Recrutamento e Seleção.

<b>RECRUTAMENTO</b>	
<b>FONTES DE RECRUTAMENTO</b>	<p><b>Recrutamento Interno:</b> Observação, pesquisa e avaliação dos talentos existentes dentro do contexto organizacional;</p> <p><b>Recrutamento Externo:</b> Realizado por meio de fontes que visam atrair pessoas qualificadas e aptas no mercado, ou seja, candidatos fora da organização.</p>
<b>TÉCNICAS DE RECRUTAMENTO</b>	<p><b>Recrutamento Interno:</b> - Quadro de avisos ao pessoal com as vagas previstas;</p> <p>- Comunicação interna dirigida diretamente ao funcionário.</p> <p><b>Recrutamento Externo:</b> - Apresentação de candidatos por indicação de funcionários;</p> <p>- Anúncios em jornais e rádios locais;</p> <p>- Sites da própria empresa: Recrutamento Virtual.</p>
<b>MEDIDAS DE AVALIAÇÃO</b>	<p>Conforme as medidas de recrutamento, 85% das contratações durante o período de um ano foram recrutadas por indicação de funcionários ou escolha por currículos apresentados na organização.</p>

**Fonte:** O autor (2019).

Conforme a figura 1, podemos notar as fontes de recrutamento, técnica de recrutamento e medidas de avaliação.

Ainda para a realização do processo de seleção de pessoas, sugere-se que além da entrevista com os candidatos selecionados mediante apresentação dos currículos e indicações, ou até mesmo a alocação dos colaboradores já existentes, a organização aplique um questionário relacionado a empresa em si e o cargo, para analisar algumas informações referentes aos candidatos, seguindo também, um roteiro para ajudar na entrevista, possibilitando assim a análise de pontos chaves de todos os candidatos existentes, conforme as figuras 2,3 e 4.

**Figura 2 - Técnica de seleção de cargo**

<b>FICHA AUTO AVALIATIVA PARA ATENDENTE COMERCIAL</b>
(O questionário deve ser entregue junto com o currículo pessoal)
Nome: _____
Telefone: _____ Data de Nasc: _____
Endereço: _____
Escolaridade: _____
<b>PERGUNTAS RELACIONADAS À ORGANIZAÇÃO.</b>
<p><b>1-Como você se relaciona com seus colegas de trabalho?</b> ( )Bem ( )Muito bem ( )Ótimo</p> <p><b>2-Você prefere liderar ou ser liderado?</b> ( )Liderar ( )Liderado</p> <p><b>3-Que qualidades procura em seu superior / líder?</b> ( )Organização ( )Compreensão ( )Comprometimento ( )Criatividade</p> <p><b>4-Como você reage ao ser repreendido pelo seu superior?</b> ( )Constrangido ( )Chateado ( )Natural ( )Rebate</p> <p><b>5-Você está disposto realizar tarefas pedidas por colegas / superiores?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>7-Precisa que as pessoas peçam para você realizar as coisas?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>8-Seu trabalho para você é?</b> ( )Profissão ( )Necessidade ( )Salário ( )Satisfação ( )Conhecimento</p> <p><b>9-O que te motiva trabalhar melhor?</b> ( )Realização Pessoal ( )Reconhecimento ( )Valor Salarial</p> <p><b>10-O que é importante para uma organização?</b> ( )Ter Preço ( )Ter Qualidade ( )Melhores Marcas ( )Ótimo Atendimento</p>

Fonte: O autor (2019).

**Figura 3 - Técnica de seleção de cargo**

<b>PERGUNTAS RELACIONADAS AO CARGO</b>
<p><b>1-Qual sua qualificação na área de atuação?</b> _____ _____ _____</p> <p><b>2-Você possui carteira de habilitação e dirige?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>3-Você possui habilidades em lidar com Pacote Office e com Redes Sociais?</b> ( )Sim ( )Não ( )Em Partes</p> <p><b>4-Você tem facilidade em trabalhar com metas?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>5-Qual seu nível de comunicação e persuasão?</b> ( )Baixo ( )Médio ( )Alto</p> <p><b>6-Está disposto a negociar e lidar de forma direta com os clientes?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>7-No que se refere à área de atuação você se considera uma pessoa?</b> ( )Simpática ( )Tímida ( )Extrovertida ( )Eficiente ( )Comprometida</p> <p><b>8-Você fez, faz ou faria cursos para aperfeiçoar o seu trabalho?</b> ( )Sim ( )Não</p> <p><b>9-Você gosta mais de falar ou ouvir?</b> ( )Falar ( )Ouvir</p> <p><b>10-Tem facilidade em trabalhar em equipe?</b> ( )Sim ( )Não</p>

Fonte: O autor (2019).

Conforme figura 2, a ficha auto avaliativa é composta por questões relacionadas à organização. Conforme figura 3, a ficha auto avaliativa seria composta por questões relacionado ao cargo.

**Figura 4 - Ficha de Avaliação para Entrevista**

<b>PERGUNTAS PARA ENTREVISTA</b>
1- Qual você considera sua maior conquista? Por quê? Quais atitudes fizeram você adquiri-la?
2- O que é trabalho em equipe para você?
3- Quais seus planos em relação a seu futuro profissional? (Sua formação e se tem interesse em fazer cursos).
4- Cite alguns dos seus principais defeitos e qualidades. Como podem atrapalhar ou auxiliar no desempenho do trabalho? Como lidar com seus defeitos?
5- Com que tipo de pessoa você encontra dificuldades para trabalhar? Com que tipo de pessoa você prefere trabalhar?
6- Se pudesse começar tudo de novo, o que faria diferente em sua carreira?
7- Descreva uma situação difícil que teve e como fez para sair dela.
8- Você já teve contato ou oportunidade de experimentar drogas? Como agiu?
10- Por que deveria ser contratado? (Por que deseja trabalhar na empresa e como pode contribuir para o sucesso da empresa?)
12- O que te motivou buscar a organização? Quais suas expectativas?

**Fonte:** O autor (2019).

Já na figura 4, é apresentado um modelo de entrevista, como forma de guiar o entrevistador durante o processo de seleção, tornando-o padronizado. Dessa forma, além do currículo, a empresa teria ainda três documentos padronizados como forma de auxiliá-la na busca do candidato mais adequado para a organização.

### **Processo de recompensar**

Conforme o processo de recompensar da organização, sugere-se que a empresa comece a usar incentivos, segue a sugestão de utilizar incentivos por tempo de serviço e avaliação de desempenho, para remunerar os seus colaboradores, processo este composto pela remuneração básica, incentivos salariais e benefícios, de acordo com a figura 5.

**Figura 5 - Benefícios e Incentivos**

Benefícios e Incentivos Utilizados Pela Empresa	
Benefícios	Benefícios legais: 13º salário, férias remuneradas, aposentadoria, FGTS, contribuição para a previdência social.
Incentivos	Os incentivos ocorrem por mérito de tempo de serviço de 1,0 %, e avaliação de desempenho de 1,5% se 80% da soma das 2 avaliações de desempenho anuais estiverem entre bom e ótimo.

**Fonte:** O autor (2019).

Conforme a figura 5, podemos ver os benefícios legais que a empresa faz, e os incentivos que são uma sugestão para a empresa implantar. Se os colaboradores conseguirem um desempenho bom ou ótimo, nas 2 avaliações, feita 1 em cada ano, a cada 2 anos ganharam 1,5% de aumento de salário.

Porém, como forma de organizar a remuneração, e efetivamente implantar um plano de cargo e salário inicial, foi estruturado um modelo de plano de salários com sete níveis salariais determinados. Os mesmos são referentes aos cargos da organização, conforme figura 6. Com relação ao salário, inicialmente foi proposto que a empresa siga a política e os salários atuais, porém, que no decorrer dos processos de melhoria, sejam realizadas pesquisas na região com o objetivo de alinhar os salários às respectivas categorias, caso seja necessário.

Segue a estrutura salarial da organização, baseada em pesquisa e feito uma média dos sites Trabalha Brasil - SINE e Emprega Brasil (2019)

**Figura 6 - Estrutura salarial**

ESTRUTURA SALARIAL - ATUALIZADO EM 23/09/2018 - CCT 2018 /2019									
PERCENTUAIS DE APLICAÇÃO		% TEMPO SERV.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0		
		% AVAL. DES.	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5		
		TOTAL	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50		
Cargo / função	Nível	R\$ ao ser Contratado	R\$ após 12 meses de contrato	Indicadores	FAIXA SALARIAL				
					A	B	C	D	E
					Ano 3	Ano 5	Ano 7	Ano 9	Ano 11
Op. De numeração e Op. De corte e vinco	1	1.534,12	1.687,53	R\$ REAJUSTE	42,19	43,24	44,32	45,43	46,57
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	1.729,72	1.772,96	1.817,29	1.862,72	1.909,29
Adm. de impressão Mono e Adm. de impressão por seleção	2	3.000,00	3.300,00	R\$ REAJUSTE	82,50	84,56	86,68	88,84	91,06
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	3.382,50	3.467,06	3.553,74	3.642,58	3.733,65
Expedidor e Distribuidor	3	1.454,00	1.599,40	R\$ REAJUSTE	39,99	40,98	42,01	43,06	44,14
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	1.639,39	1.680,37	1.722,38	1.765,44	1.809,57
Supervisor de Guilhotina	4	3.522,00	3.874,20	R\$ REAJUSTE	96,86	99,28	101,76	104,30	106,91
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	3.971,06	4.070,33	4.172,09	4.276,39	4.383,30
Gestor Financeiro	5	3.088,00	3.396,80	R\$ REAJUSTE	84,92	87,04	89,22	91,45	93,74
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	3.481,72	3.568,76	3.657,98	3.749,43	3.843,17
Atendente Comercial e Gestor de vendas	6	2.277,00	2.504,70	R\$ REAJUSTE	62,62	64,18	65,79	67,43	69,12
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	2.567,32	2.631,50	2.697,29	2.764,72	2.833,84
Presidente	7	7.047,00	7.751,70	R\$ REAJUSTE	193,79	198,64	203,60	208,69	213,91
				R\$ SALÁRIO REAJUSTADO	7.945,49	8.144,13	8.347,73	8.556,43	8.770,34

Fonte: O autor (2019).

Como visto na figura 6, são sete níveis salariais, os salários foram baseados na pesquisa de mercado, a empresa paga os salários bem parecidos com o estabelecido na tabela. Após 12 meses de contrato, o salário chega ao nível máximo e se inicia a progressão horizontal por avaliação de desempenho, com base em duas avaliações aplicadas nos dois primeiros anos. Após os 24 meses, a cada dois anos são acrescentados o percentual de 1% de tempo de serviço e 1,5% de avaliação de desempenho.

A empresa terá um desembolso/provisionamento mensal de R\$ 32.072,06 para pagar os custos dos salários, conforme figura 7.

**Figura 7 - Custo com remuneração**

CUSTOS DA EMPRESA							
Salário Bruto	Outros Benefícios	FGTS	Multa FGTS	13º Salario	Férias + 1/3	FGTS 13º e Férias	TOTAL
24.114,33	0,00	1.929,15	964,57	2.009,53	2.679,37	375,11	32.072,06

Fonte: O autor (2019).

Conforme a figura 11 a empresa, já consegue saber quanto vai ser seu custo com remuneração.

### Processo de manter

De acordo com o processo de manutenção, verifica-se que a organização deve além de manter um bom clima organizacional entre todos os colaboradores, buscar estabelecer novos métodos para avaliar a motivação de todos os seus funcionários. Sugere-se inicialmente que seja realizada uma pesquisa de clima organizacional, identificando assim, quais as reais necessidades de cada indivíduo, a fim de atendê-las com o objetivo de manter todos os colaboradores na organização.

### Processo de desenvolver

Mediante ao processo de desenvolver que não é executado na organização, recomenda-se que a mesma avalie a possibilidade de executa-lo na busca por potencializar todos os colaboradores existentes na organização, uma vez que o treinamento é voltado para ações do presente e o desenvolvimento voltado a corrigir falhas futuras. Portanto, sugere-se que, em conjunto com a pesquisa de clima organizacional e avaliação de desempenho anual, faça um diagnóstico sobre o desenvolvimento dos colaboradores, conforme a figura 8, no qual foi sugerida a ferramenta administrativa 5W2H, do modelo de programação de treinamento.

**Figura 8 - Programa de treinamento**

Quem deve ser treinado?	Funcionários que desempenham funções no setor da produção.
Como treinar?	Explicações teóricas e aulas práticas, demonstrações ou simulações no cargo, entre outros.
Em que treinar?	Sobre como operar a máquina com maior eficiência e agilidade e como manusear as matérias-primas e produto final de maneira correta para evitar desperdícios. Nas explicações teóricas deve conter ordem da realização das tarefas e uma apresentação básica dos maquinários.
Por quem?	Externamente, por profissionais qualificados e/ou especializados no assunto.
Onde treinar?	Na própria organização.
Quando treinar?	Deverá acontecer antecedendo o início do trabalho, o treinamento deverá ocorrer sempre que houver a contratação de um novo funcionário.
Para que treinar?	O treinamento é realizado com a finalidade de que o funcionário possa realizar as suas funções, como o melhor desempenho e instrução possível, evitando erros, desperdícios, retrabalho, com o treinamento a empresa busca alcançar um aumento de produtividade.
Medidas de avaliação	Avaliação dos efeitos proporcionados será avaliado o aumento da produção com o auxílio de anotações de dados.

Fonte: O autor (2019).

Conforme figura 8, segue uma sugestão de treinamento, para ser feito dentro da organização.

### **Considerações Finais**

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou a análise, elaboração dos processos de Gestão de Pessoas, a fim de entender todos os aspectos administrativos e gerenciais, com a manutenção e condução dos colaboradores dentro de uma organização. Além disso, houve a aplicação de uma pesquisa exploratória para obter dados mais consistentes sobre as etapas dos processos, o que proporciona uma reflexão integrada e holística do contexto em gerenciamento de pessoas.

De um modo geral, visto que toda empresa passa por modificações em seu ciclo de vida, é evidente que enfrentam erros e acertos. Em meio a este fato, dentro da concepção administrativa, é necessário reestruturar e fortalecer métodos capazes de manter a força do negócio com a atenção voltada em desenvolver as pessoas. Para tanto a empresa investigada mostra-se em fase de crescimento onde é preciso ajustar alguns pontos estabelecidos nas etapas vistas, atrelando as necessidades organizacionais e evolução mais adequada, para aprimorar os recursos humanos, onde o sucesso do empreendimento depende muito do capital humano.

A Gestão de Pessoas atua inclusive na atribuição de valores, que buscam e desenvolvem profissionais que desempenhem suas funções com eficiência e eficácia, que visa realizar, com excelência, as principais atividades dos diferentes departamentos de uma empresa, além de solucionar problemas e até mesmo se antecipar a eles por meio da proatividade. O intuito é que os gestores possam ir além da busca por resultados e lucros, setores de trabalho e as atividades, mas que possam gerir valorizando seus colaboradores. Logo, faz-se necessário compreender a performance de direção ou gerência em todos os níveis hierárquicos institucionais, para assim, assimilar com melhor apreço, as ações voltadas para a motivação e satisfação dos colaboradores. O desenvolvimento do trabalho representa a busca do conhecimento, exige do acadêmico a capacidade de aprender, compreender e adotar uma reflexão crítica sobre determinados assuntos, seus conhecimentos e as formas de adquiri-los, já que o acadêmico busca associar o conteúdo com as rotinas administrativas de uma organização.

Referente à proposta de alteração, fica a sugestão para que a organização reavalie os processos de gestão de pessoas desenvolvidos na mesma, sobre a

análise da pesquisa realizada na busca por identificar um novo método para gerir seus colaboradores, mantendo-os motivados ao sucesso da organização.

Com relação aos objetivos da pesquisa, os mesmos foram alcançados, levando em consideração que o objetivo principal da pesquisa era a análise dos processos de gestão de pessoas de uma empresa do ramo gráfico, visando sugestões nos mesmos, em que para alcançá-lo se buscou descrever as práticas atuais do processo de gestão de pessoas, analisar o processo com base no referencial teórico pesquisado e então, propor melhorias no processo de gestão de pessoas da organização.

## Referências

BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos: O Capital Humano das Organizações**. 9ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

DESSLER, Gary. **Administração de recursos humanos**. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2003.

DUTRA, Joel de Souza. **Gestão de pessoas: modelo, processos, tendências e perspectivas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Gestão de pessoas: enfoque nos papéis profissionais**. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

KNAPIK, Janete. **Gestão de Pessoas e Talentos**. 1ª Ed. Curitiba: InterSaberes, 2012.

KNAPIK, Janete. **Gestão de pessoas e talentos**. 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2008.

LACOMBE, Francisco. **Recursos humanos: princípios e tendências**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

MARRAS, Jean Pierre. **Administração de recursos humanos: do operacional ao estratégico**. 10. ed. São Paulo: Futura, 2005.

MINAYO, M. C. S. **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. 21. ed. Petrópolis: Vozes, 1992.

PORTAL **Emprega Brasil**. <https://empregabrasil.mte.gov.br/>. Acesso em: 01 março de 2019.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SIGE LITE. <https://www.sigelite.com.br/>. **Trabalha brasil – sine**. Acesso em: 13 de março de 2019.<<https://www.trabalhabrasil.com.br/>>. Acesso em: 01 de março de 2019.

THIOLLENT, Michel. **Metodologia de pesquisa-ação**. São Paulo: Saraiva, 2009.

## TRIBUTAÇÃO DOS RENDIMENTOS RECEBIDOS ACUMULADAMENTE (RRA) NA DECLARAÇÃO DE AJUSTE ANUAL DO IMPOSTO DE RENDA PESSOA FÍSICA

**Carlos Cardoso Sprícigo<sup>1</sup>; José Antonio Redivo Mattei<sup>2</sup>; Jádina De Nez<sup>3</sup>;  
Richard da Silva<sup>4</sup>; Julio Preve Machado<sup>5</sup>; Vanessa Isabel Cataneo<sup>6</sup>; Volnei  
Margotti<sup>7</sup>**

<sup>1</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email:carloscardosospricigo@gmail.com

<sup>2</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde unibave. email. joseredivo@hotmail.com

<sup>3</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email.jadinadenez@gmail.com

<sup>4</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave Instituição. email:  
richard.unibave@hotmail.com

<sup>5</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email. juliopreve30@gmail.com

<sup>6</sup>Graduacao.Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email vanessaisacataneo@gmail.com

<sup>7</sup>Graduacao. Centro Universitário Barriga Verde Unibave. email: volneimargotti@yahoo.com.br

**Resumo:** Um dos aspectos importantes em relação a declaração do imposto de renda, são os rendimentos recebidos acumuladamente, que muitos contribuintes deixam de declarar por não saberem de que forma o fazer, ou até mesmo por acharem não ser necessário. Com intuito de sanar essa dificuldade, que assola muitos brasileiros, esta pesquisa tem por objetivo principal: Verificar quais as formas de tributar os rendimentos recebidos acumuladamente (RRA) na declaração de ajuste anual do imposto de renda de pessoa física. Através de um levantamento bibliográfico buscou-se identificar alguns pontos relevantes para a pesquisa. O estudo documental feito a partir da legislação vigente contribui para concluir o estudo e identificar as formas tributáveis do RRA

**Palavras chaves:** Tributação. Pessoa Física. Imposto de Renda. Cumulatividade.

### Introdução

A declaração de imposto de renda retido na fonte serve para informar os rendimentos pagos aos contribuintes, inclusive pessoas físicas, incluindo valores de rendimentos com tributos isentos e não tributáveis. As pessoas jurídicas também são obrigadas a contribuir. O imposto sobre a renda é o tributo que incide sobre o produto do capital, ou seja, aquilo que gera riquezas por meio do capital relacionado ao trabalho realizado pelas pessoas que compõem a sociedade. Seu fato gerador é, a aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica da renda.

O estudo atribuído é de grande relevância, pois o banco de dados utilizado pela Receita Federal do Brasil, e as informações a ela enviadas pelas pessoas físicas, possibilitam um cruzamento de informações que levam a finalidade desejada. Dessa forma, é importante saber qual objetivo do envio de informações, a confiabilidade dos

dados e a veracidade daquilo que está sendo enviado, a fim de eliminar quaisquer divergências.

Diante da importância que esse sistema possui, é necessário que as pessoas físicas e jurídicas fiquem mais atentas em relação ao cruzamento de dados. No caso das pessoas físicas, deve-se manter atenção maior para a obrigatoriedade da apresentação da declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física e as informações nela constantes. Assim sendo, busca-se esclarecer com esta pesquisa: como são tributados na Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda de Pessoa Física os rendimentos recebidos acumuladamente (RRA)?

O trabalho em questão tem como objetivo geral verificar quais as formas de tributar os rendimentos recebidos acumuladamente (RRA) na Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda de Pessoa Física. Os objetivos específicos, que darão suporte à pesquisa e auxiliarão na busca a indagação são: analisar os rendimentos que permitem a tributação na Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física como rendimentos recebidos acumuladamente (RRA); comparar as formas de tributação de rendimentos recebidos acumuladamente (RRA) na declaração de ajuste anual no imposto de renda de pessoa física; e, identificar quais as normas legais que regulamentam a tributação de renda como rendimentos recebidos acumuladamente (RRA).

### **Procedimentos Metodológicos**

Para poder atingir o objetivo deste utiliza-se a abordagem metodológica qualitativa, pois é o meio que permite obter diversas formas de elaboração e maneiras de leitura em relação aos dados coletados, o que facilita melhor entendimento ao pesquisador durante seu desenvolvimento.

“Os estudos que empregam abordagem qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar certas variáveis, compreender e classificar processos” (BEUREN; ROUP, 2004, p.92).

No mesmo sentido Silva e Menezes (2001, p.20) mencionam que: “a pesquisa qualitativa considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, (...) não pode ser traduzida em números, deve ser descrita”.

Na elaboração e no desenvolvimento deste artigo foram utilizadas a pesquisa de caráter descritivo, bibliográfica, ou seja, a pesquisa descritiva é aquela que “visa

descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações variáveis” (SILVA; MENEZES, 2001, p.21).

A pesquisa bibliográfica é uma análise crítica de amplas publicações na literatura, na qual explica e discute um tema com base em referências publicadas. Esse tipo de pesquisa proporciona ao pesquisador o contato direto com aquilo que foi escrito (MARTINS, 2001).

Quanto a natureza deste estudo, pode-se dizer que se embasa através da pesquisa básica, que segundo explica Silva (2016) se caracteriza por ser aquela que aumenta os conhecimentos acerca de um assunto, podendo ser capaz de auxiliar no desenvolvimento de novas teorias. A pesquisa documental também foi utilizada, sendo que as legislações vigentes puderam auxiliar na compreensão do tema decorrente.

### **Imposto de Renda Pessoa Física**

O Imposto de Renda Pessoa Física é um tributo Federal apurado e pago pelos contribuintes, incidentes sobre a renda e proventos tributáveis de qualquer natureza.

Normalmente o imposto sobre a renda é recolhido mensalmente, através da retenção na fonte ou do preenchimento e pagamento por meio do carnê do leão, e no ano seguinte é realizada sua apuração anual. A apuração do imposto sobre a renda é feita anualmente na Declaração de Ajuste Anual, onde todos os rendimentos recebidos são alocados, bem como o imposto antecipado (CEIA, 2007).

A Constituição Federal de 1988 aponta em lei que o imposto de renda é de competência Federal, com as seguintes características:

Art. 153. Compete à União instituir impostos sobre:

III – renda e proventos de qualquer natureza;

§ 2º - O imposto previsto no inciso III:

I - será informado pelos critérios da generalidade, da universalidade e da progressividade, na forma da lei;

Harada (2005) explica que o critério de generalidade é utilizado, porque significa dizer que alcança todas as pessoas. Já o critério da universalidade quer dizer que impõe a tributação de todos os proventos e rendas. Quanto à progressividade, ela determina que as alíquotas sejam graduadas de acordo com a capacidade econômica de cada contribuinte.

No que se refere a base de cálculo do IR para as pessoas físicas, cabe lembrar

que são os rendimentos auferidos no mês ou ano calendário. A tributação das alíquotas depende da renda tributável alcançada pelo contribuinte (CALAÇA, 2014).

**Tabela 1** – Tabela Progressiva mensal do IRPF, 2018.

Base da Cálculo em R\$	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IR (R\$)
Até 1.903, 98	-	Isento
De 1.903,98 até 2.826, 65	7,5	142,80
De 2.826,65 até 3.751,05	15	354,80
De 3.751,05 até 4.664,68	22,5	636,13
Acima de 4664,68	27,5	869,36

Fonte: Adaptado de BRASIL (2018).

Conforme pode ser analisado na tabela 1, a primeira faixa proporciona isenção ao contribuinte com faixa de cálculo mensal até o valor de R\$ 1.903,98. Estas alíquotas do imposto de renda são reguladas pela União, e podem sofrer mudanças ao longo do tempo.

### **Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física**

Em 1924, após a instituição do Imposto de Renda no Brasil, foi criada a Declaração do Imposto de Renda, que sofreu alterações ao longo dos anos. Primeiramente sendo entregue ao fisco em formulários de papel, passando pelo meio eletrônico, disquete magnético e atualmente pela internet (CEIA, 2007).

Essas estão longe de serem as únicas alterações sofridas pela declaração do imposto de renda. Ao longo de sua história foi criada a legislação que a regulamentou, criação da Secretaria da Receita Federal do Brasil que redige e publica as instruções e regulamentos para o correto preenchimento das informações a serem prestados na referida declaração (CEIA, 2007).

A Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física é uma obrigação assessoria imposta ao contribuinte pessoa física. É o documento pelo qual o contribuinte demonstra ao fisco os seus rendimentos, imposto pago e deduções da base de cálculo. A Declaração de Ajuste Anual (DAA), ou, Declaração do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física (DIRPF), como também é conhecida, tem periodicidade anual e refere-se ao ano calendário anterior, e de apresentação obrigatória (VISCO, 2017).

## Obrigatoriedade da Apresentação da Declaração

Estão obrigadas a apresentar a Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda as pessoas físicas, que referente ao ano calendário anterior, alcançaram os limites estabelecidos pela Receita Federal do Brasil em relação aos rendimentos tributáveis, rendimentos isentos não tributáveis, soma dos bens e direitos, ganho de capital sobre a venda de um patrimônio, bem ou direito de renda decorrente da atividade rural e pessoa física que passou a condição de residente no Brasil (VISCO, 2017).

De acordo com a Instrução Normativa RFB nº 1.794/2018 (BRASIL, 2018), está obrigada a apresentar a Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física referente ao exercício de 2018, a pessoa física residente no Brasil que, no ano calendário de 2017, esteja em ao menos uma das seguintes condições, conforme o quadro 1, a seguir:

**Quadro 1** – Obrigoriedade da apresentação da Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda Pessoa Física

Critérios	Condições
Renda	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recebeu rendimentos tributáveis, sujeitos ao ajuste na declaração, cuja soma anual foi superior a R\$ 28.559,70;</li> <li>- Recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a R\$ 40.000,00.</li> </ul>
Ganho de capital e operações em bolsa de valores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obteve, em qualquer mês, ganho de capital na alienação de bens ou direitos, sujeito à incidência do imposto, ou realizou operações em bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhadas;</li> <li>- Optou pela isenção do imposto sobre a renda incidente sobre o ganho de capital auferido na venda de imóveis residenciais, cujo produto da venda seja destinado à aplicação na aquisição de imóveis residenciais localizados no País, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias contados da celebração do contrato de venda, nos termos do art. 39 da Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005.</li> </ul>
Atividade rural	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relativamente à atividade rural:               <ul style="list-style-type: none"> <li>a) obteve receita bruta anual em valor superior a R\$ 142.798,50;</li> <li>b) pretenda compensar, no ano-calendário de 2017 ou posteriores, prejuízos de anos-calendário anteriores ou do próprio ano-calendário de 2017.</li> </ul> </li> </ul>
Bens e direitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teve a posse ou a propriedade, em 31 de dezembro de 2017, de bens ou direitos, inclusive terra nua, de valor total superior a R\$ 300.000,00.</li> </ul>
Condição de residente no Brasil	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Passou à condição de residente no Brasil em qualquer mês e nessa condição se encontrava em 31 de dezembro de 2017.</li> </ul>

Fonte: Adaptado de BRASIL (2018).

Em relação ao quadro 1, fica evidente quem deve apresentar a declaração anual, exceto se estiver na situação de dispensado.

## **Tributação dos Rendimentos com Base no Desconto Simplificado ou Deduções Legais**

Ceia (2007, p.111) destaca que “a regra geral é que a tributação incida sobre a renda bruta, podendo ser diminuída desta os valores referentes às deduções legalmente previstas”.

Existem, no entanto, duas formas de tributação na Declaração de Ajuste Anual para apurar a base de cálculo do Imposto de Renda e, conseqüentemente o valor do imposto devido, sendo com base nas deduções legais ou com base no desconto simplificado. Na apuração da tributação por deduções legais, o contribuinte pode utilizar deduções como despesa médica, com instrução dentre outras que tem direito e que possa comprovar. As despesas dedutíveis são diminuídas do total dos rendimentos tributáveis (DOKI, 2018).

De acordo com Silva (2017), todas as deduções legais comprovadas poderão ser utilizadas, isso é algo positivo para aquelas pessoas que guardam os recibos de todos os pagamentos de despesas dedutíveis que foram efetuados durante ano. Como no desconto simplificado a dedução é automática, com desconto de 20%, aqueles que tiverem gastos dedutíveis superiores a 20% poderão se beneficiar optando pela tributação com base nas deduções legais. O contribuinte deve optar pelas deduções legais se desejar: compensar imposto pago no exterior ou compensar prejuízo da atividade rural de anos-calendário anteriores ou do próprio ano calendário.

Segundo apresenta a Instrução Normativa RFB nº 1794/2018, em seu artigo 3º, parágrafo 1º, com base na forma de tributação por desconto simplificado, utiliza-se o desconto de 20% do valor dos rendimentos tributáveis na declaração, limitado a R\$ 16.754,34 (valor do ano calendário 2017), substituindo todas as deduções legais, e sem a necessidade de comprovação (BRASIL, 2018).

O contribuinte pode escolher a opção mais favorável ao seu caso, entretanto, esta escolha é definitiva para o ano calendário, não existindo a possibilidade de mudança após o prazo final da apresentação da declaração (BRASIL, 2018).

### ***Rendimentos Tributáveis na Forma de RRA***

Inicialmente aponta-se alguns tipos de rendimentos aceitos para tributação pelo RRA, sendo: pensão, aposentadoria, transferência para a reserva remunerada ou reforma, pagos pela Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e

dos Municípios e rendimentos do trabalho, inclusive, os rendimentos decorrentes de decisões da Justiça do Trabalho.

Os rendimentos recebidos acumuladamente de anos anteriores ao do recebimento têm o seguinte tratamento:

Os RRA, a partir de 11 de março de 2015, submetidos à incidência do imposto sobre a renda com base na tabela progressiva, quando correspondentes a anos-calendário anteriores ao do recebimento, serão tributados exclusivamente na fonte, no mês do recebimento ou crédito, em separado dos demais rendimentos recebidos no mês. (BRASIL, 2015, p.02)

Continuando nesse mesmo contexto, pode-se analisar o que está expresso no artigo 36 da Instrução Normativa nº 1558/2015:

§ 1º Aplica-se o disposto no caput, inclusive, aos rendimentos decorrentes de decisões das Justiças do Trabalho, Federal, Estaduais e do Distrito Federal.

§ 2º Os rendimentos a que se refere o caput abrangem o décimo terceiro salário e quaisquer acréscimos e juros deles decorrentes.

§ 3º O disposto no caput aplica-se desde 28 de julho de 2010 aos rendimentos decorrentes:

I - de aposentadoria, pensão, transferência para a reserva remunerada ou reforma, pagos pela Previdência Social da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios; e

II - do trabalho. (BRASIL, 2015, p.02)

Fica claro, que os rendimentos recebidos acumuladamente devem ser declarados. Oliveira (2018) explica que alguns rendimentos podem não ser tributáveis, mas outros sim, como por exemplo, em uma ação judicial que tenha sido recebida com rendimentos. Em uma situação como esta, quando o dinheiro entra na conta do contribuinte, os valores devem ser tributados, para saber os que são dedutíveis basta acessar a ação judicial. Durante a pesquisa realizada, será possível identificar o que é valor indenizatório, que não precisa tributar, e as verbas rescisórias, que devem ser tributadas.

Para melhor entendimento, Oliveira (2013) exemplifica: se uma indenização trabalhista gerou ganho de R\$ 10.000,00 a um trabalhador e desse valor, R\$ 7.000,00 refere-se a verbas salariais e R\$ 3.000,00 à multa relativa a 40% do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço). Nesse caso, o valor de R\$ 3.000,00 é isento, porém o restante deve ser tributável.

### **Base de cálculo do RRA**

A apuração da base de cálculo será, o total dos rendimentos recebidos acumuladamente diminuindo as deduções permitidas pela legislação. Conforme a Instrução Normativa nº 1.500/2014 em seu artigo 36:

A base de cálculo será determinada mediante a dedução das seguintes despesas relativas ao montante dos rendimentos tributáveis, observado o previsto no art. 36:

I - importâncias pagas em dinheiro a título de pensão alimentícia em face das normas do Direito de Família, quando em cumprimento de decisão judicial, de acordo homologado judicialmente ou de separação ou divórcio consensual realizado por escritura pública; e

II - contribuições para a Previdência Social da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

Parágrafo único. Aplica-se o disposto no inciso I do caput, independentemente de o beneficiário ser considerado dependente. (BRASIL, 2014, p.12)

Também poderão ser deduzidas da base de cálculo as despesas, relativas aos rendimentos tributáveis, com ação judicial necessário ao recebimento, inclusive de advogados, se tiverem sido pagas pelo contribuinte, sem indenização (BRASIL, 2014).

O novo panorama legal vigente permite que o contribuinte declare ao Fisco os valores recebidos acumuladamente, informando o número de meses envolvidos na ação que deu origem ao crédito, multiplicando o número de meses pelas faixas de isenção e progressividade de aplicação do IR (0%, 7,5%, 15%, 22,5% e 27,5%). Dessa forma é possível corrigir a cobrança de IR sobre o total recebido, efetivada pela alíquota máxima, permitindo que o contribuinte pague o imposto de acordo com a progressividade, isto é, mais imposto para valores mais altos recebidos mensalmente, respeitando as épocas próprias dos recebimentos, desfazendo a distorção de aplicação da tabela progressiva somente sobre a totalidade dos valores. (MONCKS, 2011, p.02)

É possível que o contribuinte realize o pagamento de Imposto de Renda na Fonte sobre o RRA em valor maior que o devido e por isso tenha direito a restituição. Para isso é necessário entregar a declaração de IR, preenchendo os campos específicos com o total dos valores recebidos acumuladamente, bem como a quantidade de meses envolvidos na respectiva ação judicial, e o valor que ficou retido, a título de Imposto de Renda na fonte quando do recebimento. Após esses preenchimentos o programa da RFB calcula o montante realmente devido, já informando eventual valor a restituir. Após essa etapa cabe ao contribuinte aguardar

o processamento de sua declaração e se for o solicitado apresentar os comprovantes dos valores recebidos, para que a restituição seja efetivada e disponibilizada num dos lotes programados para as restituições (MONKS, 2011).

### **Formas de tributar os RRA**

Os Rendimentos Recebidos Acumuladamente são tributados exclusivamente na fonte, através da tabela progressiva, considerando a quantidade de meses que compõem o cálculo. Na Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física em ficha específica possibilita a tributação de duas formas: Ajuste Anual ou Exclusiva na Fonte, devendo esta escolha ser exercida pelo contribuinte (VISCO, 2017).

### **Ajuste Anual**

De acordo com o artigo 41 da Instrução Normativa RFB nº 1.500/2014, a opção da tributação dos rendimentos recebidos acumuladamente, quando for por Ajuste Anual, os valores relativos integrarão a base de cálculo do imposto sobre a Renda na Declaração de Ajuste Anual. O Imposto de Renda será calculado com base no ano calendário do recebimento, com a utilização da tabela progressiva anual. Sendo assim, o imposto decorrente da tributação Exclusiva na Fonte efetuada durante o ano calendário pela fonte pagadora é considerado antecipação do imposto devido apurado na Declaração de Ajuste Anual (BRASIL, 2014).

**Tabela 2** – Tabela Progressiva anual, vigente a partir de abril do ano calendário de 2017.

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até 22.847,76	-	-
De 22.847,77 até 33.919,80	7,5	1.713,58
De 33.919,81 até 45.012,60	15	4.257,57
De 45.012,61 até 55.976,16	22,5	7.633,51
Acima de 55.976,16	27,5	10.432,32

Fonte: BRASIL (2018).

A tabela 2 identifica a progressão anual. Na Declaração de Ajuste Anual, a tabela progressiva a ser utilizada é referente ao ano calendário, correspondente aos rendimentos (BRASIL, 2018).

### **Exclusiva na Fonte**

No artigo 37 da Instrução Normativa nº 1.500/2014, explica-se que, quando a

opção da tributação for Exclusiva na Fonte, o Imposto de Renda é calculado com base na utilização da tabela progressiva resultante da multiplicação da quantidade de meses a que se referem os rendimentos tributáveis recebidos acumulados, pelos valores constantes na tabela progressiva mensal correspondente ao mês do referido recebimento (BRASIL, 2014).

Ressalta-se que a tabela progressiva a ser utilizada deve corresponder ao ano do recebimento. A expressão “NM” refere-se ao número de meses dos rendimentos que apontam aos pagamentos acumulados (BRASIL, 2018).

**Tabela 3** – Tabela Progressiva mensal vigente a partir de abril do ano calendário de 2017.

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até (1.903,98 x NM)	-	-
Acima de (1.903,98 x NM) até (2.826,65 x NM)	7,5	142,79850 x NM
Acima de (2.826,65 x NM) até (3.751,05 x NM)	15	354,79725 x NM
Acima de (3.751,05 x NM) até (4.664,68 x NM)	22,5	636,12600 x NM
Acima de (4.664,68 x NM)	27,5	869,36000 x NM

Fonte: BRASIL (2018).

O contribuinte deve informar o valor recebido na ficha RRA, marcar a opção de tributação "Exclusiva na fonte" e apresentar todos os dados solicitados, inclusive a quantidade de meses. Esse dado é necessário, pois o programa vai multiplicar a tabela do IRPF pelo número de meses a que se refere o rendimento recebido. Em regra, a opção pela tributação exclusiva é mais vantajosa para o contribuinte nos casos de rendimentos recebidos acumuladamente – RRA, pois esta leva em conta o número de meses referentes a causa trabalhista, entretanto poderá ocorrer casos em que seja desvantajosa (LIMA, 2013).

### **Fonte Pagadora**

Caso o RRA for recebido por mais de uma fonte pagadora, a apuração deverá ser feita separadamente por cada fonte. Se houver mais de um pagamento pela mesma fonte pagadora em um mesmo mês, o cálculo deverá ser feito de forma unificada. Em relação as formas de tributação: Ajuste Anual ou Exclusivo na Fonte, deve ser a mesma para todos os RRA recebidos por um mesmo contribuinte num mesmo ano calendário (BRASIL, 2014).

Assim como pode ser observado no artigo 51, letra b, inciso I da Instrução Normativa nº 1.500/2014:

Separadamente por fonte pagadora e para cada mês-calendário, com exceção da hipótese em que a mesma fonte pagadora tenha realizado mais de um pagamento referente aos rendimentos de um mesmo mês-calendário, sendo, neste caso, o cálculo realizado de modo unificado. (BRASIL, 2014, p.10)

Para efeito de determinação da base de cálculo, poderão ser deduzidas do rendimento bruto:

a) as importâncias pagas a título de pensão alimentícia em face das normas do direito de família, quando em cumprimento de decisão judicial ou acordo homologado judicialmente, inclusive a prestação de alimentos provisionais, ou por escritura pública, que tiveram como base de incidência estes honorários;

b) a quantia de R\$ 189,59 por dependente, por mês;

c) as contribuições para as entidades de previdência complementar domiciliadas no Brasil e as contribuições para o FAPI, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios complementares assemelhados aos da Previdência Social no caso de trabalhador com vínculo empregatício ou de administrador que seja também contribuinte do regime geral de previdência social (BRASIL, 2014).

### **Preenchimento da Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física**

O programa para o preenchimento da declaração está disponível no *site* da Receita Federal do Brasil. A seguir serão apresentadas as abas informativas de acordo com programa da declaração do Imposto de Renda da Pessoa Física. Ao qual irá direcionar o preenchimento para Rendimentos Recebidos Acumuladamente.

#### ***Na ficha Rendimentos Recebidos Acumuladamente***

Nesta aba o contribuinte vai informar os rendimentos tributáveis Recebidos Acumuladamente (RRA) e escolher como vai tributar, sendo por Ajuste Anual ou tributação Exclusiva na Fonte. A figura que caracteriza a aba de rendimentos recebidos acumuladamente é a mesma da figura 2, apresentada no tópico a seguir com intuito explicativo da escolha do contribuinte pela forma de tributação.

### ***Ajuste Anual***

Quando essa forma de tributação é escolhida pelo contribuinte, deve informar o nome da empresa, o número do CPF/CNPJ, os rendimentos tributáveis que recebeu acumulados, a contribuição previdenciária oficial, a pensão alimentícia paga a dependentes, o imposto de renda retido na fonte e o mês de recebimento dos rendimentos (BRASIL, 2018).

### ***Exclusiva na Fonte***

Quando essa forma de tributar é escolhida pelo contribuinte, se deve informar o nome da empresa, o número do CPF/CNPJ, os rendimentos recebidos acumulados, a contribuição previdenciária oficial, pensão alimentícia paga a dependentes, o imposto de renda retido na fonte, o mês de recebimento e a quantidade de meses que se referem os rendimentos recebidos acumulados (BRASIL, 2018).

O número de meses a que se refere o rendimento não pode deixar de ser informado, pois se isso não ocorrer provocará distorção no valor de IR devido. Acontecendo isso, pode gerar um aumento significativo na base de cálculo do contribuinte, elevando a alíquotas do **imposto**. Porém, se os meses forem corretamente informados, o programa entende que o IR sobre esse rendimento deve ser considerado de forma progressiva, levando-se em conta todos os meses de referência do valor recebido e não apenas o mês de pagamento daquele montante (YAZBEK, 2016).

Cabe dizer que para cada espécie de rendimento recebido acumuladamente (RRA), o número do processo a que se refere, se for o caso, e a natureza do rendimento pago e, na “Quantidade de meses”, o número de meses referentes ao RRA, deve ser acrescido com uma casa decimal (BRASIL, 2014).

Após preenchidos todos os valores adequadamente, o último campo, que se refere ao “imposto devido RRA”, será preenchido automaticamente.

### ***Na ficha Pagamentos Efetuados***

Quando o contribuinte possuir despesas com a ação judicial, não importando se a opção da forma de tributação foi feita por Ajuste Anual ou Exclusiva na Fonte deverá ser informado o pagamento referente à despesa com honorário advocatício, uma vez que essa despesa é dedutível da base de cálculo para o Imposto de Renda

(VISCO, 2017).

Deverá informar o código referente ao pagamento efetuado, o nome do advogado/escritório de advocacia, número do CPF/CNPJ e o valor pago da custa do Processo Judicial (BRASIL, 2018).

O preenchimento de informações referente aos rendimentos recebidos acumuladamente é realizado durante o fornecimento das demais informações no programa da declaração de ajuste anual. Sendo que a sua seleção se faz necessária na aba esquerda.

Após o preenchimento de todas as informações pertinentes ao programa, o mesmo redireciona os dados para a Receita Federal, que se incumbirá de fazer o processamento dos dados, bem como respectivos ressarcimentos ou cobranças.

Após o envio da declaração é emitido um recibo, que deve ser impresso pelo contribuinte e guardado. Assim como se faz possível também, a impressão das guias de pagamento, conhecidos como DARF – Documento de Arrecadação de Receitas Federais.

A não apresentação da DAA, ou sua apresentação fora do prazo legal sujeita o contribuinte a penalidades (SANKYHYA, 2016).

### **Considerações Finais**

Em 2010 foi estabelecido uma forma de tributação para os rendimentos recebidos acumuladamente. Essa nova forma de tributar esses rendimentos fizeram com que ficassem mais equilibradas. Anteriormente, tais rendimentos eram tributados no mês do recebimento em acordo com a aplicação da tabela mensal. Muitas vezes seu resultado acarretava em Imposto de Renda superior àquele que seria devido caso o rendimento fosse pago à época própria. No entanto, com a nova regra, o imposto deve levar em consideração o cálculo realizado sobre os meses do rendimento pago. Para realização deve ser levada em consideração a utilização da tabela progressiva especial, nela consta a multiplicação do número de meses relacionados ao pagamento do RRA.

O desenvolvimento da pesquisa proporcionou ao acadêmico maior conhecimento sobre o assunto, o que levou a obtenção de informações sobre o preenchimento adequado dos campos e quais informações são necessárias para a declaração adequada dos rendimentos recebidos acumuladamente, que tratam mais

especificadamente dos acumulados recebidos em ações judiciais, que é um dos casos que mais prevalecem, apesar do rendimento de pensões, salários acumulados, e aposentadoria também entrarem nessa forma de tributação.

Muitas pessoas não sabem que deve ser declarado o valor recebido sobre os rendimentos acumulados recebidos, assim como o direito ao ressarcimento, se for o caso. Este é um fato que pode ser analisado no dia a dia, ao verem pessoas satisfeitas com o montante recebido e não se dão conta da gravidade da situação ao não declararem o rendimento.

Em relação a problemática inicial: Como são tributados na declaração de ajuste anual do imposto de renda de pessoa física os rendimentos recebidos acumuladamente (RRA)? Analisou-se nesta pesquisa que podem ser realizadas de duas maneiras, por ajuste anual ou exclusiva na fonte.

Com isso, pode-se dizer que os objetivos da pesquisa foram alcançados, sendo que foi através deles que esta pesquisa se tornou possível. Para o acadêmico, enquanto desenvolvia o estudo, houve melhor conhecimento do assunto, possibilitando agregar conhecimentos que contribuiu para sua formação acadêmica e profissional. Fica como sugestão para outros estudos, a continuidade da pesquisa, com temas relacionados a tributação de imposto de renda, que a cada ano assola os contribuintes.

### Referências Bibliográficas

BEUREN, Ilse Maria; RAUP, Fabiano Maury. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BRASIL, Receita Federal. **Instrução Normativa RFB nº 1.500, de 29 de outubro de 2014**. Dispõe sobre normas gerais de tributação relativas ao Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=57670&visao=anotado>>. Acesso em: 01 jul. 2018.

BRASIL. **Instrução normativa RFB nº. 1794, de 23 de fevereiro de 2018**. Dispõe sobre a apresentação da Declaração de Ajuste Anual do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física referente ao exercício de 2018, ano-calendário de 2017, pela pessoa física residente no Brasil. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=90350>>. Acesso em: 25 jun. 2018.

CALAÇA, Douglas de Freitas. **Declaração de imposto de renda**: um estudo do comportamento das pessoas físicas quanto às informações declaradas na DIRF.

2014. 49f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade de Brasília (UnB), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE), Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA), Brasília, 2014. Disponível em:  
<[http://bdm.unb.br/bitstream/10483/12254/1/2014\\_DouglasdeFreitasCala%C3%A7a.pdf](http://bdm.unb.br/bitstream/10483/12254/1/2014_DouglasdeFreitasCala%C3%A7a.pdf)>. Acesso: 05 out. 2018.

CARDOSO, Maurício. **Imposto de renda 2018**: quais despesas podem ser deduzidas? 2018. Disponível em:  
<<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Financas-de-Bolso/noticia/2018/03/imposto-de-renda-2018-quais-despesas-podem-ser-deduzidas.html>>. Acesso: 05 out. 2018.

CEIA, Nathalia. **Imposto de Renda Pessoa Física (IRRF)**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2007.

HARADA, Kiyoshi. **Direito financeiro e tributário**. 14.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

LIMA, Carolina. **Imposto de renda**: opção pela tributação exclusiva é vantajosa em casos de recebimentos acumulativos. 2013. Disponível em:  
<<http://g1.globo.com/globo-news/imposto-de-renda/platb/2013/04/15/opcao-pela-tributacao-exclusiva-e-vantajosa-em-caso-de-rendimentos-recebidos-acumuladamente-diz-auditor-fiscal/>>. Acesso: 05 out. 2018.

MARTINS, G. A. **Manual para elaboração de trabalhos acadêmicos**. São Paulo: Atlas, 2001.

MONCKS, Guilherme Acosta. Rendimentos recebidos acumuladamente – possibilidade de restituição através da declaração de Imposto de Renda. **Âmbito Jurídico**, Rio Grande, XIV, n. 87, abr., 2011. Disponível em: <[http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=9355&revista\\_caderno=23](http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=9355&revista_caderno=23)>. Acesso: 05 out. 2018.

OLIVEIRA, Danilo. **IRPF – RRA**. 2013. Disponível em:  
<<https://www.contabeis.com.br/forum/topicos/48801/irpf-rra-rendimentos-recebidos-acumuladamente/23>>. Acesso em: 05 out. 2018.

OLIVEIRA, Roberta Amaral. **Imposto de renda 2018**: recebeu alguma indenização? Saiba como declarar. 2018. Disponível em:  
<<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Financas-de-Bolso/noticia/2018/03/imposto-de-renda-2018-recebeu-alguma-indenizacao-saiba-como-declarar.html>>. Acesso: 05 out. 2018.

SANKHYA, Alberto. **O que é DIRF**: entenda a declaração de imposto de renda retido na fonte. 2016. Disponível em: <<https://www.sankhya.com.br/blog/o-que-e-dirf-entenda-declaracao-do-imposto-de-renda-retido-na-fonte/>>. Acesso: 05 out. 2018.

SILVA, Aloysio José Percínio Da. **Regulamento do Imposto de Renda**. 19.ed. São Paulo: FISCO Soft Editora, 2016.

SILVA, Edna Lucia da; MENEZES, Estera. **Metodologia da pesquisa e laboração de dissertação**. 3.ed. Florianópolis: UFSC, 2001.

SILVA, Marcelo. Deduções legais ou simplificada. **Revista Credits**, 2017.  
Disponível em: <<https://www.credits.com.br/revista/deducoes-legais-ou-desconto-simplificado/>>. Acesso: 05 out. 2018.

VISCO, Murilo. **Imposto de renda no mercado de ações**. 2.ed. São Paulo: Novatec, 2017.

YAZBEK, Priscila. IRPF: rendimentos recebidos acumuladamente. **Exame**, 2016.  
Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/irpf-2016-rendimentos-recebidos-acumuladamente/>>. Acesso: 05 out. 2018.