



# Revista de Ciências Contábeis

JUL/DEZ - 2013 EDIÇÃO 8  
ISSN 2178-9045





Ministério da Educação  
UFMT - Universidade Federal de Mato  
Grosso

**Revista de Ciência Contábeis - RCiC  
- UFMT**

**Reitora**

Maria Lúcia Cavalli Neder

**Vice-Reitor**

João Carlos de Souza Maia

**Pró-Reitora Administrativa**

Valéria Calmon Cerisara

**Pró-Reitora de Ensino de Graduação**

Irene Cristina de Mello

**Pró-Reitor de Pesquisa**

Joanis Tilemahos Zervoudakis

**Pró-Reitora de Planejamento**

Elisabeth Furtado de Mendonça

**Pró-Reitora de Pós-Graduação**

Leny Caselli Anzai

**Pró-Reitor de Cultura, Extensão e  
Vivência**

Fabício Carvalho

**Diretor da Faculdade de  
Administração e Ciências Contábeis -  
FAeCC**

Ávilo Roberto Magalhães

**Chefe do Departamento de Ciências  
Contábeis**

Adail José de Sousa

**Coordenador do Ensino de  
Graduação em Ciências Contábeis**

João Soares da Costa

**Coordenador da Revista de Ciências  
Contábeis - RCiC**

João Wanderley Vilela Garcia

**Conselho Editorial**

Adail José de Sousa

Adão Ferreira da Silva

Arturo Alejandro Zavala Zavala

Ávilo Roberto Magalhães

Benedito Albuquerque da Silva

Clébia Ciupak

Fernando Tadeu de Miranda Borges

Isler Silveira Leite

João Soares da Costa

João Wanderley Vilela Garcia

Luzia Guimarães

Maria Felícia Santos da Silva

Nilson Dauszacker

Renildes Oliveira Luciardo

Varlindo Alves da Silva

**Revisora Gramatical**

Rosenil Gonçalves dos Reis e Silva

**Responsável Pela Editoração, Capa,  
Formatação e Técnico do Site**

Marcelo da Silva Ceballos

**Revista de Ciência Contábeis**

Avenida Fernando Corrêa da Costa, n.

2367, Boa Esperança, Cuiabá-MT,

Universidade Federal de Mato Grosso,

FAeCC – Faculdade de Administração

e Ciência contábeis, Sala 50. CEP:

78.060-900 – Telefone: (065) 3615-8504

Homepage: <http://www.ufmt.br/rcic>

Periodicos:

<http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

s/index.php/rcic

E-Mail: [rcic@ufmt.br](mailto:rcic@ufmt.br)

## APRESENTAÇÃO EDIÇÃO

Prezado(a)s Leitores e leitoras, é com satisfação que anunciamos a edição de número 8, ano de 2013, bastante positivo para a Revista de Ciências Contábeis, em especial por estarmos contribuindo para a disseminação do ensino das Ciências Contábeis, em especial a Pesquisa, e ao mesmo tempo oportunizando àqueles que trabalham no desenvolvimento de artigos que enriquece o conhecimento dos contabilistas. A Edição nos traz uma mostra da diversificação da área, passando da interdisciplinaridade, aos aspectos epistemológicos, necessidades e competências informacionais até chegarmos às formas e suportes de representações virtuais. Desta forma, elencamos os artigos que estão contemplados neste 1º número de 2013:

(i) APLICAÇÃO DO TESTE DE IMPAIRMENT EM UMA EMPRESA DE TRANSPORTES dos autores JHONATHAN CARLOS SCHWAAB e BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA este artigo tem como objetivo a demonstração do estudo de caso realizado em uma empresa prestadora de serviços de transporte, enquadrada como PME com a aprovação da NBC T 19.41 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas.

(ii) CUSTOS DA IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE EM EMPRESA DE TAXI AÉREO dos autores FÁBIO RICARDO PEREIRA NAHABEDIAN DE ALMEIDA e BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA este artigo tem como finalidade a demonstração do processo, custos e dos benefícios na aplicação do Sistema de Gestão da Qualidade junto a empresa América do Sul Táxi Aéreo

(iii) OS REGIMES TRIBUTÁRIOS E OS SEUS IMPACTOS SOBRE A GESTÃO DE UMA MICROEMPRESA – UM ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA DO RAMO IMOBILIÁRIO escrito pelos autores LUCAS BARBOSA RAMOS, MARCELA HAECK EDUARDO e PROF. MS. JOÃO DANIEL QUAGLIATO que objetivam a demonstração das vantagens do planejamento tributário na administração financeira de uma microempresa do ramo imobiliário.

(iv) PLANEJAMENTO FINANCEIRO: UM ESTUDO NAS CONSTRUTORAS DE EDIFÍCIOS DE PEQUENO PORTE DE CUIABÁ/MT escrito pelas autoras BARBARA NATHALIA NOGUEIRA GARNICA, CLÉBIA CIUPAK e MARCELO DA SILVA CEBALLOS o presente trabalho teve como objetivo analisar o nível de planejamento financeiro de empresas de pequeno que possuem como objetivo a construção de empreendimentos.

(v) REAVALIAÇÃO DE ATIVOS: TRATAMENTO DADO APÓS A LEI 11.638/07 PELAS SOCIEDADES DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS escrito pelos autores GABRIELA DUARTE, MAÍRA MELO DE SOUZA e FERNANDO DAL-RI MURCIA artigo escrito com a finalidade de demonstrar a aplicabilidade da Lei LEI 11.638/07 cuja finalidade e a reavaliação dos ativos imobilizados defasado em relação ao valor de mercado.

Agradeço a colaboração dos autores e membros do Conselho Editorial, sem os mesmos não temos como lançar um número por semestre. João Wanderley Vilela Garcia – Coordenador de RCiC.

## SUMÁRIO

<b>APLICAÇÃO DO TESTE DE IMPAIRMENT EM UMA EMPRESA DE TRANSPORTES.....</b>	<b>6</b>
JHONATHAN CARLOS SCHWAAB BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA	
<b>CUSTOS DA IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE EM EMPRESA DE TAXI AÉREO .....</b>	<b>29</b>
FÁBIO RICARDO PEREIRA NAHABEDIAN DE ALMEIDA BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA	
<b>OS REGIMES TRIBUTÁRIOS E OS SEUS IMPACTOS SOBRE A GESTÃO DE UMA MICROEMPRESA – UM ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA DO RAMO IMOBILIÁRIO.....</b>	<b>50</b>
LUCAS BARBOSA RAMOS MARCELA HAECK EDUARDO JOÃO DANIEL QUAGLIATO	
<b>PLANEJAMENTO FINANCEIRO: UM ESTUDO NAS CONSTRUTORAS DE EDIFÍCIOS DE PEQUENO PORTE DE CUIABÁ/MT .....</b>	<b>72</b>
BARBARA NATHALIA NOGUEIRA GARNICA CLÉBIA CIUPAK MARCELO DA SILVA CEBALLOS	
<b>REAVALIAÇÃO DE ATIVOS: TRATAMENTO DADO APÓS A LEI 11.638/07 PELAS SOCIEDADES DE CAPITAL ABERTO BRASILEIRAS .....</b>	<b>92</b>
GABRIELA DUARTE MAÍRA MELO DE SOUZA FERNANDO DAL-RI MURCIA	



Revista de Ciências Contábeis | e-ISSN: 2178-9045  
Cuiabá | v. 4 | n. 8 | pp. 6-28 | jul./dez. | 2013  
Disponível em <http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

## **APLICAÇÃO DO TESTE DE IMPAIRMENT EM UMA EMPRESA DE TRANSPORTES**

***IMPAIRMENT TEST FOR A COMPANY OF TRANSPORT***

***PRUEBA DE IMPEDIMENTO PARA UNA EMPRESA DE TRANSPORTE***

**JHONATHAN CARLOS SCHWAAB**

Graduado em Ciências Contábeis – UFMT/BRASIL

E-mail: [draloisio@ipeac.com.br](mailto:draloisio@ipeac.com.br)

**BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA**

Doutor em Contabilidade – UFMT/BRASIL

E-mail: [tatianyedu@hotmail.com](mailto:tatianyedu@hotmail.com)

## RESUMO

O cenário contábil brasileiro vem sofrendo grandes mudanças devido às convergências aos padrões IFRS (International Financial Reporting Standard). Essas mudanças começaram a partir de 1º de janeiro de 2008, com a Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, destinada exclusivamente as grandes companhias. Como mais de 80% das empresas existentes no Brasil são micro, pequenas e médias empresas, o Conselho Federal de Contabilidade editou a resolução CFC nº. 1.255/09 que aprovou a NBC T 19.41 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas, com o objetivo de que as PMEs, também possam evidenciar seus registros contábeis nos padrões IFRS. Dentre as mudanças estabelecidas pela NBC T 19.41, esta a obrigatoriedade da realização da redução ao valor recuperável de ativos, o Teste de Impairment. Este artigo aborda um estudo de caso, onde se realizou o Impairment conforme a NBC T 19.41, em determinada amostra de caminhões separados por classes, que são ativos geradores de fluxos de renda de uma empresa prestadora de serviços de transporte, enquadrada como PME. Com base nas informações fornecidas pela empresa, foi identificado inicialmente o valor contábil das amostras, e em seguida o valor líquido de venda das mesmas. Para a mensuração de uma possível perda por desvalorização (Impairment), foi determinado o valor em uso, com base na análise das informações de faturamento, custos e despesas da empresa. A partir do valor líquido de venda e do valor em uso, determinou-se o valor recuperável das amostras. Não foi encontrada nenhuma perda por desvalorização para as amostras selecionadas, porém, ficou evidenciado um exemplo de procedimentos e projeções a serem adotados pela empresa, na realização do Teste de Impairment em todo o conjunto das amostras selecionadas.

## ABSTRACT

*The Brazilian accounting scenario has undergone great changes due to convergence to IFRS standards (International Financial Reporting Standards). These changes started from January 1, 2008, Law No. 11,638, of December 28, 2007, exclusively for large companies. As over 80% of existing businesses in Brazil are micro, small and medium enterprises, the Federal Accounting Council issued resolution CFC. 1255/09 which approved the NBC T 19:41 - Accounting for Small and Medium Enterprises in order that SMEs may also show its books in IFRS standards. Among the changes established by NBC T 19:41, that the obligation of carrying out the impairment of assets, Impairment Test. This article discusses a case study, where they held the Impairment according to NBC T 19:41, in particular sample trucks separated by classes, which are streams of income producing assets of a company providing transportation services, framed as SMEs. Based on the information provided by the company, it was initially identified the carrying amount of the samples, and then the net sales value of the same. For the measurement of a possible impairment loss (impairment), it determined the value in use, based on the analysis of billing information, costs and expenses of the company. From the net sales value and value in use, it was determined the recoverable amount of the samples. It found no impairment loss for selected samples, however, evidenced an example of procedures and projections to be adopted by the company in carrying out the impairment test on the entire set of selected samples.*

## RESUMEN

*El escenario de la contabilidad de Brasil ha sufrido grandes cambios debido a la convergencia con las normas NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera). Estos cambios comenzaron a partir del 1 de enero de 2008, la Ley N° 11.638, de 28 de diciembre de 2007, exclusivamente para las grandes empresas. Como más del 80% de las empresas existentes en Brasil son micro, pequeñas y medianas empresas, el Consejo Federal de Contabilidad emitió la resolución de CFC. 1255-1209 que aprobó la NBC T 19:41 - Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas con el fin de que las PYME también puede mostrar sus libros en las normas IFRS. Entre los cambios establecidos por la NBC T 19:41, que la obligación de llevar a cabo el deterioro de activos, test de deterioro. Este artículo aborda un estudio de caso, donde se celebró el deterioro de acuerdo con NBC T 19:41, en particular los camiones de muestra separados por clases, que son corrientes de ingresos que producen bienes de una empresa que presta servicios de transporte, enmarcadas como las PYME. Con base en la información proporcionada por la empresa, se identificó inicialmente el valor en libros de las muestras, y luego el valor de venta neto de la misma. Para la medición de una posible pérdida de valor (deterioro), se determinó el valor en uso, basado en el análisis de información de facturación, costos y gastos de la empresa. A partir del valor neto de venta y el valor en uso, se determinó que el importe recuperable de las muestras. Se encuentra ninguna pérdida por deterioro de las muestras seleccionadas, sin embargo, demuestra un ejemplo de procedimientos y proyecciones a ser adoptado por la empresa en la realización del test de deterioro de todo el conjunto de las muestras seleccionadas.*

## INTRODUÇÃO

O Brasil, através do Conselho Federal de Contabilidade, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis e entidades parceiras, tem empreendido esforços para a adoção das normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standard – IFRS) emitidas pelo Comitê Internacional de Normas Contábeis (International Accounting Standards Board – IASB), que já são adotadas por mais de 120 países e estão em fase de adoção por outros. Essas normas têm como objetivo o aumento da transparência e da qualidade das informações dos relatórios financeiros, por intermédio da adoção dos padrões IFRS, com a finalidade de elevar a segurança dos investimentos globais.

O processo brasileiro de adoção das normas contábeis fundamentadas no padrão IFRS começou a partir de 1º de janeiro de 2008, com a edição da Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Adotado inicialmente pelas grandes companhias, os padrões IFRS, vem sendo implantado inclusive na contabilidade do setor público.

Para incluir todas as entidades do país na convergência internacional, o Conselho Federal de Contabilidade editou a resolução CFC nº. 1.255/09 que aprovou a NBC T 19.41 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas -, com vigência nos exercícios iniciados a partir de 1º de janeiro de 2010, pois a maioria das empresas existentes atualmente no Brasil são micros, pequenas e médias empresas. A NBC T 19.41 tem sua origem no Pronunciamento Técnico emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), que por sua vez, tem como base o International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Medium-Sized Entities (SMEs), elaborado pelo International



Accounting Standards Board (IASB). No universo brasileiro de aproximadamente seis milhões de empresas – entre micros, pequenas e médias -, as demonstrações contábeis preparadas de acordo com o IFRS para PMEs objetiva evidenciar de forma transparente, informações sobre a posição financeira, o desempenho e os fluxos de caixas dessas entidades.

O termo Pequenas e Médias Empresas adotado na norma, não inclui as companhias abertas, reguladas pela Comissão de Valores Imobiliários (CVM), as sociedades de grande porte, como definido da Lei nº. 11.638/07, as sociedades reguladas pelo Banco Central do Brasil, pela Superintendência de Seguros Privados e outras cuja prática contábil é ditada pelo correspondente órgão regulador.

Partindo da obrigatoriedade da adoção da NBC T 19.41 pelas pequenas e médias empresas, e do que preceitua sua Seção 27 – Redução ao Valor Recuperável - realizou-se o presente estudo de caso em uma empresa prestadora de serviços de transportes, com o objetivo de apresentar as exigências e particularidades imposta pela norma para a realização do Teste de Impairment, e evidenciar um exemplo de procedimentos e projeções a ser adotado pela empresa em estudo para aplicação do Teste de Impairment em seus ativos geradores de fluxos de caixa: os caminhões.

No que tange aos aspectos metodológicos, em relação à tipologia quanto aos objetivos definidos, esta pode ser classificada como bibliográfica, pois a mesma segundo Furasté (2008) baseia-se fundamentalmente no manuseio de obras literárias, quer impressa, quer capturada via Internet. As amostras foram selecionadas de acordo com as classes de caminhões que a empresa possui, de forma que fosse possível identificar os procedimentos específicos de cada classe para a correta aplicação do Teste de Impairment nas mesmas. Desta forma, fica evidenciado um exemplo a ser seguido pela empresa em estudo, para a aplicação do Teste de Impairment segundo a NBC T 19.41, para todos os seus ativos geradores de fluxo de caixa.

## **CONTEXTUALIZAÇÃO E FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.**

Dentre as muitas mudanças advindas da conversão para as práticas internacionais, esta a obrigatoriedade da análise sobre a recuperação dos valores registrados no ativo Imobilizado, no Intangível, mudanças estas introduzidas pela Lei nº. 11.638/07. O detalhamento dessa obrigatoriedade ocorreu com o Pronunciamento Técnico nº. 01, do CPC, cuja abordagem é a mesma da norma internacional International Accounting Standard 36(IAS 36). O CPC se refere em seu pronunciamento, a todos os ativos, enquanto

o IASB, em virtude de já ter publicado diversas normas internacionais tratando de casos particulares, limitou o alcance dos IAS 36.

### **O TESTE DE IMPAIRMENT.**

O registro de bens na contabilidade é realizado mediante a mensuração do custo de aquisição, porém as mudanças econômicas e a evolução tecnológica podem afetar negativamente a capacidade de retornos futuros dos ativos. Devido a este cenário, as entidades normativas do meio contábil, voltaram suas atenções para estabelecer metodologias precisas para o reconhecimento dessas possíveis perdas, dentre elas o Teste de *Impairment*.

Com relação à realidade brasileira, McManus (2009) afirma que, antes de 2008, não havia regras específicas sobre o assunto, mas o mercado se inclinava a seguir os fundamentos do *International Accounting Standards Board* (IASB). A primeira normatização com relação ao Teste de Impairment se deu em 1995 com o *Financial Accounting Standards Board* (FASB), órgão normativo americano que decidiu tratar essa avaliação sobre ativos fixos e intangíveis, mediante a confrontação entre o valor justo e o valor contábil do Ativo.

No ano seguinte, o *International Accounting Standards Board* (IASB) divulgou o *Impairment of Asset* (IAS 36). O estudo sobre o tema no Brasil foi introduzido com a Lei nº. 11.638/07, e detalhado com o Pronunciamento Técnico nº. 01, do Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

A Lei 11.638/07 altera e revoga dispositivos da Lei nº. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte, disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. A Lei nº. 11.638/07 alterou o artigo 183 § 3º, que trata dos critérios de avaliação dos ativos, segundo a Lei nº. 6.404, e conforme a nova redação dada, as companhias deverão efetuar, periodicamente, análise sobre a recuperação dos valores registrados no Imobilizado e no intangível, a fim de que sejam registradas as perdas de valor do capital aplicado quando houver decisão de interromper os empreendimentos ou atividades a que se destinavam, ou quando comprovado que não poderão produzir resultados suficientes para recuperação desse valor; ou revisados e ajustados os critérios utilizados para determinação da vida útil econômica estimada e para cálculo da depreciação, exaustão e amortização.

Sendo assim, em convergência com as normas internacionais, foi criado o conceito de “Valor de Recuperação de Ativos”, (Impairment). O Conselho Federal de Contabilidade, considerando o Pronunciamento Técnico CPC 01 – Redução ao Valor

Recuperável de Ativos, editou a Resolução CFC nº. 1.110/07 que aprovou a NBC T 19.10 Redução ao Valor Recuperável de Ativos, para aplicação aos exercícios encerrados a partir de 2008.

Ainda buscando a convergência as Normas Internacionais de Contabilidade, foi editado pelo Conselho Federal de Contabilidade a NBC T 19.41 – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas, aprovada pela resolução CFC nº. 1.255/09; que trata em sua seção 27, da Redução ao Valor Recuperável de Ativos. Há que se ressaltar, que não existe uma incoerência entre a NBC T 19.10 e a lei 6.404 (Lei das S/A), pois a norma fala do teste de recuperabilidade em todos os ativos, enquanto a lei fala de teste para ativos imobilizados e intangíveis, porém, a lei já trata da recuperabilidade para ativos em geral. A diferença existente é entre a NBC T 19.10 e a NBC T 19.41. Enquanto a primeira trata do teste de recuperabilidade para todos os ativos, a segunda faz algumas ressalvas, de quais ativos não serão abrangidos pelos procedimentos definidos na seção 27 da NBC T 19.4, pois para tais ativos já existem outras seções da Norma que estabelecem a exigência de redução ao valor recuperável.

Para o entendimento do Teste de Recuperabilidade, é preciso conhecer certos conceitos básicos como:

**Valor recuperável de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa:** É o maior valor entre o valor líquido de venda de um ativo e seu valor em uso.

**Valor em uso:** É o valor presente de fluxos de caixa futuros estimados, que devem resultar do uso de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa.

**Valor líquido de venda:** É o valor a ser obtido pela venda de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa em transações em bases comutativas, entre partes conhecedoras e interessadas, menos as despesas estimadas de venda.

**Despesas de venda ou de baixa:** São despesas incrementais diretamente atribuíveis à venda ou à baixa de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa, excluindo as despesas financeiras e de impostos sobre o resultado gerado.

**Perda por desvalorização:** É o valor pelo qual o valor contábil de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa excede seu valor recuperável.

**Valor contábil:** É o valor pelo qual um ativo está reconhecido no balanço depois da dedução de toda respectiva depreciação, amortização ou exaustão acumulada e provisão para perdas.

**Depreciação, amortização e exaustão:** É a alocação sistemática do valor depreciável, amortizável e exaurível de ativos durante sua vida útil.

**Valor depreciável, amortizável e exaurível:** É o custo de um ativo, ou outra base que substitua o custo nas demonstrações contábeis, menos seu valor residual.

**Valor residual:** É o valor estimado que uma entidade obteria pela venda do ativo, após deduzir as despesas estimadas de venda, caso o ativo já tivesse a idade e a condição esperadas para o fim de sua vida útil.

**Vida útil é:**

- a) O período de tempo no qual a entidade espera usar um ativo; ou
- b) O número de unidades de produção ou de unidades semelhantes que a entidade espera obter do ativo.

**Unidade geradora de caixa:** É o menor grupo identificável de ativos que gera as entradas de caixa, que são em grande parte independentes das entradas de caixa de outros ativos ou de grupos de ativos.

**Ativos corporativos:** São ativos, exceto ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill), que contribuem, mesmo que indiretamente, para os fluxos de caixa futuros, tanto da unidade geradora de caixa sob revisão, quanto da de outras unidades geradoras de caixa.

**Mercado ativo:** É um mercado onde todas as seguintes condições existem:

- a) Os itens transacionados no mercado são homogêneos;
- b) Vendedores e compradores com disposição para negociar são encontrados a qualquer momento para efetuar a transação; e
- c) Os preços estão disponíveis para o público.

Sem considerar as particularidades das NBC T 19.10 e 19.41, com relação ao Teste de Recuperabilidade, o mesmo consiste em identificar uma possível desvalorização de um ativo, que ocorre quando seu valor contábil excede seu valor recuperável. Desta forma são adotados os seguintes procedimentos a serem adotados na realização do Teste de Recuperabilidade:

- 1) Identificar o valor contábil do ativo.
- 2) Valor líquido de venda.
- 3) Valor em uso.
- 4) Valor recuperável.

A identificação da existência de possível perda por desvalorização do ativo ocorrerá com a confrontação do seu valor contábil com o valor recuperável. Sendo o valor contábil maior que o valor recuperável, há uma perda por desvalorização, sendo esta, o valor da subtração do valor contábil menos o valor recuperável. Essa perda deve ser reconhecida imediatamente no resultado da entidade.

A entidade deve avaliar no mínimo, ao fim de cada exercício social, se há alguma indicação de que um ativo possa ter sofrido desvalorização. O teste de recuperabilidade deve ser feito, no mínimo uma vez por ano. Se houver alguma indicação de desvalorização, a entidade deve estimar o valor recuperável do ativo.

### **ESTUDO DE CASO: Aplicação do Teste de *Impairment* em uma Empresa de Transporte de Cargas.**

O presente estudo de caso elaborado com base nos dados obtidos junto à uma empresa de Transporte de Cargas, apresenta alguns procedimentos realizados nas amostras selecionadas, para a aplicação do Teste de *Impairment*, conforme a Seção 27 – Redução ao Valor Recuperável de Ativos, da NBC T 19.41. Objetiva-se que tais procedimentos sirvam como um exemplo a ser aplicado nas demais peças do conjunto.

#### **Coleta de Dados**

As informações necessárias para aplicação do Teste de *Impairment* foram obtidas junto à contabilidade da empresa em estudo, e também da contabilidade da empresa responsável por 95% da receita desta, uma vez que pertencem à um mesmo grupo empresarial. A NBC T 19.41, determina que a seção 27 da norma, seja aplicada ao tratamento contábil de todos os ativos, exceto os quais outras seções da norma estabelecem a exigência de redução ao valor recuperável, desta forma, sendo a empresa em estudo uma prestadora de serviços de transporte, buscou-se fazer a amostra do Teste de *Impairment*, nos ativos geradores de fluxo de renda da empresa, ou seja, os caminhões. Inicialmente foi solicitado junto à contabilidade uma relação de todos os caminhões pertencentes à empresa, porém a mesma não autorizou a reprodução da lista, mas somente a totalidade de caminhões de acordo com a classe dos mesmos, conforme descrição e tabela a seguir:

**a) Veículo Médio 3/4:** É o caminhão de menor porte, mais apropriado para áreas urbanas. Esta característica de veículo deve respeitar as seguintes características: largura máxima de 2,2 metros; comprimento máximo de 6,3 metros e limite de emissão de poluentes.

**b) Veículo Toco:** Caminhão que tem eixo simples na carroceria, ou seja, um eixo frontal e outro traseiro de rodagem simples. Sua capacidade é de até 6 toneladas, tem peso bruto máximo de 16 toneladas e comprimento máximo de 14 metros.

**c) Veículo Truks:** Caminhão que tem o eixo duplo na carroceria, ou seja, dois eixos juntos. O objetivo é poder carregar carga maior e proporcionar melhor desempenho ao veículo. Um dos eixos traseiros deve necessariamente receber a força do motor. Sua capacidade é de 10 a 14 toneladas, possui peso bruto máximo de 23 toneladas e seu comprimento é também de 14 metros, como no caminhão toco.

**d) L.S:** Utiliza um cavalo mecânico trucado e um semi-reboque também com 3 eixos. Possui peso bruto máximo de 45 toneladas e comprimento máximo de 18,15 metros.

**e) Bitrem:** É uma combinação de veículos de carga composta por um total de sete eixos, que permite o transporte de um peso bruto total de 57 toneladas. Os semi-reboques dessa combinação podem ser tracionados por um cavalo-mecânico trucado.

**Tabela 1:**

CLASSES DE CAMINHÕES	TOTAL DE CAMINHÕES		
	PARANÁ	MT	TOTAL
Veículo Médio 3/4	1	3	4
Veículo Toco	7	19	26
Veículo Truks	3	12	15
L.S	4	5	9
Bitrem	3	14	17

Fonte o autor.

### Definição do Ativo a ser Estudado.

Como os caminhões foram separados por classes, foi escolhido aleatoriamente um caminhão das seguintes classes: Veículo Médio 3/4; Veículo Toco; Veículo Truks e Bitrem. Não foi escolhido um caminhão da classe L.S, pois ela se enquadra no mesmo conceito de Unidade Geradora de Caixa, semelhante aos caminhões da classe Bitrem. Os caminhões escolhidos foram:

**Tabela 2 – Amostra de caminhões escolhidos.**

CLASSE	MARCA	MODELO	ANO
Veículo Médio 3/4	FORD	CARGO 815 E	2006/2007
Veículo Toco	FORD	CARGO 1721	2003/2003
Veículo Truks	IVECO	TECTOR 240 E 25	2011/2011
BITREM		UNIDADE GERADORA DE CAIXA	
Cavalo Mecânico	IVECO	STRALIS	2010
Semi-Reboque	NOMA	BITREM	2010
Semi-Reboque	NOMA	BITREM	2010

Fonte

### Mensuração da Perda por Desvalorização

Uma perda por desvalorização ocorre quando o valor contábil de um ativo excede seu valor recuperável. Valor recuperável de ativo ou de unidade geradora de caixa é o maior valor entre o valor justo menos as despesas para vender, e o seu valor em uso. Portanto é preciso determiná-los para se chegar ao valor Recuperável.

#### Valor justo.

Conforme o que preceitua a NBC T 19.41, valor justo ou valor líquido de venda, é o valor a ser obtido pela venda do ativo em transações em bases comutativas, entre partes conhecedoras e interessadas, menos as despesas de venda. Ainda segundo a norma, a melhor evidência do valor justo é o preço de contrato de venda firme em transações em bases comutativas ou preço de mercado em mercado ativo.

Partindo da definição apresentado na NBC T 19.41 sobre valor justo, foi buscado o valor de mercado das amostras selecionadas, junto à tabela FIPE<sup>1</sup>.

**Tabela 3 – Tabela FIPE veículo Bitrem.**

	Veículo 3/4	Veículo Toco	Veículo Truks	Bitrem	Semi-Reboque
<b>Mês Referência</b>	dez/12	dez/12	dez/12	dez/12	dez/12
<b>Marca</b>	FORD	FORD	IVECO	MERCEDES-BENS	NOMA
<b>Modelo</b>	Cargo 815/815 S/ 815 E	Cargo 1721 Turbo 2P	Tector 240 E 25 6X2 2P	1938-S EI xos 2P (Diesel)	Bitrem
<b>Ano Modelo</b>	2007	2003	2011	2010	2010
<b>Preço Médio</b>	R\$ 68.312,00	R\$ 75.156,00	R\$ 132.620,00	R\$ 139.455,00	R\$ 68.000,00

Fonte: Fonte o Autor.

#### Valor em uso.

O valor em uso é o valor presente dos fluxos de caixa futuros que se espera obter de ativo. Conforme a NBC T 19.41, o cálculo do valor presente deve envolver as estimativas de futuras entradas e saídas de caixa a serem obtidas pelo uso contínuo do ativo e pela sua alienação final; e aplicar a taxa de desconto adequada a esses fluxos de caixas futuros.

Como 95% da receita bruta da Todimo Transporte provém da prestação de serviços para a Todimo Materiais para Construção Ltda., e os outros 5% a terceiros, foi necessário analisar o cenário futuro da mesma, uma vez que a Todimo Transporte foi criada com a finalidade de atender exclusivamente a Todimo Materiais, e portanto depende da maximização dos resultados desta, para a obtenção de receita. A empresa em

<sup>1</sup> A Tabela FIPE expressa preços médios de veículos no mercado nacional, servindo apenas como um parâmetro para negociações ou avaliações. Os preços efetivamente praticados variam em função da região, conservação, cor, acessórios ou qualquer outro fator que possa influenciar as condições de oferta e procura por um veículo específico.

estudo não possui um controle de entradas e saídas de caixa por caminhão, de forma que se torna impossível fazer uma estimativa de fluxo de caixa para cada caminhão em particular. Foi necessário fazer um rateio das entradas e saídas de caixa com base na capacidade de transporte em toneladas, para cada classe de caminhão que a empresa possui, e posteriormente a cada unidade dessas classes.

Para a projeção das estimativas, foi utilizado como base nas duas empresa as informações dos anos de 2012 e 2011, pois não foi possível obter informações de anos anteriores, para melhor fundamentar as projeções apresentadas. Primeiramente, analisou-se o cenário da Todimo Materiais para Construção, onde foi solicitada a contabilidade, o valor dos fretes pagos nos anos de 2012 e 2011, e partir das informações obtidas, pode-se observar que os valores pagos estão presentes nas despesas operacionais e no CMV dos dois anos, e que também houve uma diminuição no valor dos fretes pagos, de um ano para outro, conforme tabela abaixo:

Tabela 4

FRETES PAGOS	2012	2011	VARIAÇÃO	TAXA
Despesa Operacional	8.991.916,33	9.461.993,43	-470.077,10	-4,97
CMV	8.390.799,35	8.546.949,26	-156.149,91	-1,83
<b>TOTAL</b>	<b>17.382.715,68</b>	<b>18.008.942,69</b>	<b>-626.227,01</b>	<b>-3,48</b>

Fonte o Autor.

A partir dessas informações, foi feita a projeção de pagamentos de fretes para os próximos cinco anos, utilizando a taxa encontrada a partir da variação dos pagamentos feitos do ano de 2011 para 2012, conforme tabela abaixo:

Tabela 5

TODIMO MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO						
FRETES PAGOS	TAXA	ANOS				
		2013	2014	2015	2016	2017
Despesa Operacional	-4,97%	8.545.192,92	8.120.662,98	7.717.223,92	7.333.827,94	6.969.479,29
CMV	-1,83%	8.237.502,25	8.087.005,83	7.939.258,93	7.794.211,32	7.651.813,68
<b>TOTAL</b>		<b>16.782.695,17</b>	<b>16.207.668,81</b>	<b>15.656.482,86</b>	<b>15.128.039,27</b>	<b>14.621.292,97</b>

Fonte o Autor.

Terminado a projeção anterior, foi necessário analisar o faturamento da Todimo Transporte, e verificar a proporcionalidade do mesmo, com relação aos fretes pagos pela Todimo Materiais, pois 95% do faturamento é proveniente desses pagamentos. Foi obtido junto à contabilidade da Todimo Transporte, o valor do faturamento bruto do ano de 2011, e até 30 de setembro de 2012, pois empresa ainda não havia fechado o ano de 2012 quando as informações foram solicitadas, dessa forma trabalhou-se com a média trimestral, para poder chegar ao valor do faturamento bruto do ano de 2012, conforme tabela abaixo:

Tabela 6



<b>TODIMO TRANSPORTE</b>		
<b>ANO</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>FATURAMENTO</b>	<b>11.154.827,57</b>	<b>9.981.013,76</b>
<b>CRESCIMENTO</b>	11,76%	
<b>ESTIMATIVA</b>		
<b>Até 30 de Setembro 2012</b>	8.366.120,68	
<b>Média por Trimestre</b>	2.788.706,89	

Fonte o Autor.

Para se terminar a taxa de proporcionalidade do faturamento bruto da Todimo Transporte, com relação aos pagamentos de fretes feito pela Todimo Materiais, foi necessário tirar do faturamento apresentado na tabela 06, o valor de 5% referente à prestação de serviço a terceiros, conforme informação inicialmente fornecida pela contabilidade, ficando assim somente os 95% proveniente da prestação de serviço a Todimo Materiais, conforme tabela abaixo:

**Tabela 07**

<b>TODIMO TRANSPORTES</b>		
<b>ANO</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>FATURAMENTO BRUTO</b>	11.154.827,57	9.981.013,76
<b>( - ) Serviços a Terceiros</b>	<b>557.741,38</b>	<b>499.050,69</b>
<b>RECEBIMENTO DA TD. MAT.</b>	<b>10.597.086,19</b>	<b>9.481.963,07</b>
<b>FRETES PAGOS TD. MATERIAIS</b>	17.382.715,68	18.008.942,69
<b>PROPORÇÃO</b>	<b>60,96%</b>	<b>52,65%</b>
<b>MÉDIA DA PROPORÇÃO</b>	<b>56,81%</b>	
<b>CRESCIMENTO / ANO</b>	<b>8,31%</b>	

Fonte o Autor.

Com base na taxa média de proporção do faturamento da Todimo Transportes em relação aos pagamentos de fretes feito pela Todimo Materiais, foram estimados os valores a serem recebidos pela Todimo Transportes pelos próximos cinco anos, referente à prestação de serviços a Todimo Materiais, e sobre esses valores foi aplicado à taxa de crescimento da proporção, apresentada na tabela 07, aonde se chegou à estimativa total dos recebimentos provenientes da Todimo Materiais. Sabendo-se que esse total representa 95% do faturamento da Todimo Transportes, através da regra de três se chegou aos 5% referentes à prestação de serviços a terceiros. Ainda conforme a contabilidade da empresa, 19% do faturamento bruto, é proveniente da prestação de serviços no estado do Paraná e 81% referente ao estado de Mato Grosso. Como as amostras do estudo de caso operam no estado de Mato Grosso, foi necessário fazer a separação na receita bruta, para se utilizar no rateio somente a informação referente ao estado de Mato Grosso, conforme tabela abaixo:

Tabela 08

TODIMO MATERIAIS						
ANO		2013	2014	2015	2016	2017
FRETES PAGOS		16.782.695,17	16.207.668,81	15.656.482,86	15.128.039,27	14.621.292,97
TODIMO TRANSPORTES						
FATURAMENTO	56,81%	9.533.809,99	9.207.152,56	8.894.038,25	8.593.843,27	8.305.973,96
CRESCIMENTO	8,31%	792.444,35	765.292,79	739.266,92	714.314,90	690.387,38
TOTAL RECEB. TD. MAT.		<b>10.326.254,34</b>	<b>9.972.445,35</b>	<b>9.633.305,17</b>	<b>9.308.158,17</b>	<b>8.996.361,34</b>
( + ) 5% terceiro		543.487,07	524.865,54	507.016,06	489.903,06	473.492,70
TOTAL FATURAMENTO		<b>10.869.741,41</b>	<b>10.497.310,90</b>	<b>10.140.321,23</b>	<b>9.798.061,23</b>	<b>9.469.854,04</b>
PARANA X MATO GROSSO						
PARANA	19,00%	2.057.148,08	1.986.663,91	1.919.101,99	1.854.327,73	1.792.213,02
MATO GROSSO	81,00%	8.812.593,33	8.510.646,99	8.221.219,24	7.943.733,51	7.677.641,02
TOTAL		<b>10.869.741,41</b>	<b>10.497.310,90</b>	<b>10.140.321,23</b>	<b>9.798.061,23</b>	<b>9.469.854,04</b>

Fonte o Autor.

Do lucro bruto estimado ao estado de Mato Grosso, foi necessário subtrair dos mesmos os impostos, para se chegar ao lucro líquido a ser utilizado no rateio da receita estimada. Conforme informações da contabilidade, 38% da receita bruta é base de cálculo do ISS, 96% é base de cálculo do ICMS interno do estado de Mato Grosso, e 4% é base de cálculo do ICMS interestadual. Conforme essas informações calculou-se o valor dos impostos a serem subtraídos da receita bruta, sendo 3,65% de PIS/COFINS (Lucro Presumido), 5% de ISS, 17% de ICMS interno de MT, e 12% de ICMS interestadual, desta forma chegou-se ao valor da receita líquida, conforme tabela abaixo:

Tabela 09

TODIMO TRANSPORTES MATO GROSSO						
ANO		2013	2014	2015	2016	2017
RECEITA BRUTA		8.812.593,33	8.510.646,99	8.221.219,24	7.943.733,51	7.677.641,02
( - ) Impostos sobre frete		1.969.614,61	1.902.129,60	1.837.442,50	1.775.424,44	1.715.952,77
PIS/COFINS	3,65%	321.659,66	310.638,61	300.074,50	289.946,27	280.233,90
ISS	5,00%	167.439,27	161.702,29	156.203,17	150.930,94	145.875,18
Base de Calc. ISS	38,00%	3.348.785,47	3.234.045,85	3.124.063,31	3.018.618,73	2.917.503,59
ICMS INTERNO	17,00%	1.438.215,23	1.388.937,59	1.341.702,98	1.296.417,31	1.252.991,02
Base de Calc. ICMS MT	96,00%	8.460.089,60	8.170.221,11	7.892.370,47	7.625.984,17	7.370.535,38
ICMS PARA OUTRAS UF	12,00%	42.300,45	40.851,11	39.461,85	38.129,92	36.852,68
Base de Calc. ICMS outras UF	4,00%	352.503,73	340.425,88	328.848,77	317.749,34	307.105,64
TOTAL LUCRO LÍQUIDO		<b>6.842.978,72</b>	<b>6.608.517,38</b>	<b>6.383.776,74</b>	<b>6.168.309,07</b>	<b>5.961.688,26</b>

Fonte o Autor.

Após determinação do lucro líquido para o estado de Mato Grosso, o mesmo foi rateado para cada classe de caminhão que opera no estado, com base na capacidade de transporte em toneladas de cada classe. A tabela abaixo demonstra a capacidade de transporte da empresa em toneladas, e a divisão por estado e classe de caminhão.

**Tabela 10**

CAPACIDADE TOTAL DE TRANSPORTE DA EMPRESA / TONELADAS							
CLASSES DE CAMINHÕES	TOTAL DE CAMINHÕES			TONELADAS POR VEÍCULOS	TONELADAS POR ESTADO		TONELADAS TOTAIS
	PARANÁ	MT	TOTAL		PR	MT	
Veículo Médio 3/4	1	3	4	5	5	15	20
Veículo Toco	7	19	26	6	42	114	156
Veículo Truks	3	12	15	12	36	144	180
LS	4	5	9	30	120	150	270
BITREM	3	14	17	37	111	518	629
<b>TOTAL GERAL</b>					<b>314</b>	<b>941</b>	<b>1.255</b>

Fonte o Autor.

Com base na capacidade de transporte em toneladas das classes de caminhões das amostras em estudo, foi feito o rateio da receita líquida proporcionalmente a capacidade de transporte de cada classe, e posteriormente a cada unidade das mesmas, estimando assim os fluxos de caixa futuro das amostras selecionadas para a aplicação do Teste de Impairment, conforme tabelas abaixo:

**Tabela 11**

RATEIO DA RECEITA DE MT POR CLASSE DOS CAMINHÕES EM ESTUDO					
ANO	2013	2014	2015	2016	2017
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>6.842.978,72</b>	<b>6.608.517,38</b>	<b>6.383.776,74</b>	<b>6.168.309,07</b>	<b>5.961.688,26</b>
Veículo Médio 3/4	109.080,43	105.343,00	101.760,52	98.325,86	95.032,23
Veículo Toco	829.011,24	800.606,78	773.379,97	747.276,55	722.244,91
Veículo Truks	1.047.172,09	1.011.292,78	976.901,01	943.928,27	912.309,36
BITREM	3.766.910,71	3.637.844,85	3.514.130,02	3.395.519,76	3.281.779,51
<b>TOTAL</b>	<b>5.752.174,46</b>	<b>5.555.087,41</b>	<b>5.366.171,52</b>	<b>5.185.050,45</b>	<b>5.011.366,00</b>

Fonte o Autor.

**Tabela 12**

RATEIO DA RECEITA POR UNIDADE DAS CLASSES DE CAMINHÕES EM ESTUDO						
CLASSES DE CAMINHÕES	QUANTIDADE	VALOR DA RECEITA POR UNIDADE DE CAMINHÃO				
		2013	2014	2015	2016	2017
Veículo Médio 3/4	3	36.360,14	35.114,33	33.920,17	32.775,29	31.677,41
Veículo Toco	19	43.632,17	42.137,20	40.704,21	39.330,34	38.012,89
Veículo Truks	12	87.264,34	84.274,40	81.408,42	78.660,69	76.025,78
BITREM	14	269.065,05	259.846,06	251.009,29	242.537,13	234.412,82

Fonte o Autor.

Após projetar as entradas de fluxos de caixa para cada caminhão em estudo, conforme tabela 12, foi necessário projetar as saídas de fluxo de caixa que sejam necessariamente incorridas na geração de entradas de fluxo de caixa provenientes do uso contínuo do ativo, e que possam ser diretamente atribuídas, ou alocadas em base razoável e consistente ao ativo, conforme o que preceitua a NBC T 19.41. Com relação às projeções

de saídas de fluxo de caixa, primeiramente foi analisado o CMV da empresa em estudo, dos anos de 2011 e 2012.

O valor do CMV fornecido pela contabilidade referente ao ano de 2012 foi somente até o dia 30 de setembro, pois a mesma ainda não havia feito o fechamento do ano na data da coleta das informações, desta forma trabalhou-se com a média trimestral do CMV até 30 de setembro, para poder determinar o valor total referente ao ano, conforme tabela abaixo:

Tabela 13

TODIMO TRANSPORTE		
ANO	2012	2011
CMV	6.505.585,59	5.869.776,08
CRESCIMENTO	10,83%	
ESTIMATIVA		
Até 30 de Setembro 2012	4.879.189,19	
Média por Trimestre	1.626.396,40	

Fonte o Autor.

A projeção do CMV para os próximos cinco anos foram feitas com base na taxa média da proporcionalidade do mesmo em relação ao faturamento bruto apresentada na tabela 06. As taxas obtidas estão demonstradas na tabela abaixo:

Tabela 14

PROPORÇÃO DO CMV EM RELAÇÃO A RECEITA BRUTA			
ANO	2012	2011	MÉDIA
TAXA PROPORCIONAL	58,32%	58,81%	58,57%
DECRÉSCIMO	-0,49%		

Fonte o Autor.

Conforme apresentado na tabela 14, houve um decréscimo na proporcionalidade do CMV com relação ao faturamento bruto de um ano para outro. Para a projeção do CMV para os próximos cinco anos, foi utilizada a taxa média de proporcionalidade 58,57% aplicada às projeções do total do faturamento apresentada na tabela 08, e sobre o valor resultante a taxa de decréscimo de -0,49%, conforme tabela abaixo:

Tabela 15

PROJEÇÃO DO CMV / BASE NO FATURAMENTO BRUTO						
ANO		2013	2014	2015	2016	2017
CMV	58,57%	6.365.876,34	6.147.761,98	5.938.690,58	5.738.245,63	5.546.030,72
(-) Decrecimo	-0,49%	31.104,29	30.038,56	29.017,01	28.037,62	27.098,44
TOTAL DO CMV		6.334.772,05	6.117.723,43	5.909.673,57	5.710.208,01	5.518.932,28

Fonte o Autor.

Após a projeção do CMV para os próximos cinco anos, o mesmo foi rateado entre os estados do Mato Grosso e Paraná, com base na capacidade de transporte em toneladas de cada estado apresentado na tabela 10. Os valores obtidos estão apresentados na tabela abaixo:

**Tabela 16**

RATEIO DO CMV POR ESTADO / BASE CAPACIDADE EM TONELADAS					
ANO	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Mato Grosso</b>	4.749.817,13	4.587.073,90	4.431.077,95	4.281.518,51	4.138.099,82
<b>Paraná</b>	1.584.954,92	1.530.649,53	1.478.595,62	1.428.689,49	1.380.832,46
<b>TOTAL DO CMV</b>	<b>6.334.772,05</b>	<b>6.117.723,43</b>	<b>5.909.673,57</b>	<b>5.710.208,01</b>	<b>5.518.932,28</b>

Fonte o Autor.

Feito o rateio do CMV entre os estados em que a Todimo Transporte opera, foi rateado o valor do CMV do estado de Mato Grosso para cada classe de caminhão em estudo, tendo como base a capacidade de transporte em toneladas de cada classe conforme tabela 10. Os valores obtidos estão apresentados na tabela abaixo:

**Tabela 17**

RATEIO DO CMV DE MATO GROSSO POR CLASSE DOS CAMINHÕES EM ESTUDO					
ANO	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Veículo Médio 3/4</b>	75.714,41	73.120,20	70.633,55	68.249,50	65.963,33
<b>Veículo Toco</b>	575.429,49	555.713,52	536.814,97	518.696,19	501.321,34
<b>Veículo Truks</b>	726.858,31	701.953,92	678.082,07	655.195,18	633.248,01
<b>BITREM</b>	2.614.670,85	2.525.084,25	2.439.211,88	2.356.882,67	2.277.933,80
<b>TOTAL</b>	<b>3.992.673,06</b>	<b>3.855.871,90</b>	<b>3.724.742,46</b>	<b>3.599.023,53</b>	<b>3.478.466,48</b>

Fonte o Autor.

A partir do valor do CMV para cada classe dos caminhões em estudo, foi feito o rateio para cada unidade das classes conforme tabela abaixo:

**Tabela 18**

RATEIO DO CMV MT POR UNIDADE DAS CLASSES DE CAMINHÕES EM ESTUDO						
CLASSES DE CAMINHÕES	QUANTIDADE	VALOR DO CMV				
		2013	2014	2015	2016	2017
<b>Veículo Médio 3/4</b>	<b>3</b>	<b>25.238,14</b>	<b>24.373,40</b>	<b>23.544,52</b>	<b>22.749,83</b>	<b>21.987,78</b>
<b>Veículo Toco</b>	<b>19</b>	<b>30.285,76</b>	<b>29.248,08</b>	<b>28.253,42</b>	<b>27.299,80</b>	<b>26.385,33</b>
<b>Veículo Truks</b>	<b>12</b>	<b>60.571,53</b>	<b>58.496,16</b>	<b>56.506,84</b>	<b>54.599,60</b>	<b>52.770,67</b>
<b>BITREM</b>	<b>14</b>	<b>186.762,20</b>	<b>180.363,16</b>	<b>174.229,42</b>	<b>168.348,76</b>	<b>162.709,56</b>

Fonte o Autor.

Seguindo ainda o que preceitua a NBC T 19.41 com relação à mensuração do valor em uso, foi projetado o valor do fluxo de caixa líquido que se espera receber pela alienação do ativo ao final de sua vida útil em transações em bases comutativas, entre partes conhecedoras e interessadas. Com base no valor médio de mercado já apresentado

para os caminhões em estudo conforme a tabela FIPE, foi projetado o valor líquido de venda dos mesmos, ao final de sua vida útil. Segundo a contabilidade, a vida útil dos caminhões da empresa é estimada em cinco anos, com uma taxa de depreciação de 20% a.a.

Partindo dessa informação foi analisado cada caminhão com suas particularidades. Primeiramente analisou-se o Veículo Médio 3/4. O ano de fabricação e modelo deste caminhão é 2007. Partindo do começo deste ano, até o final do ano de 2012, encontramos um período decorrido de seis anos. Levando em consideração a estimativa de vida útil utilizado pela empresa, este caminhão já estaria totalmente depreciado, desta forma, o valor líquido de venda apresentado na tabela 3, é o valor residual no final de 2012, e com base nesse valor foi projetado o valor líquido de venda ao final dos cinco anos das projeções de fluxos de caixa para mensuração do valor em uso, pois se espera que a empresa mantenha o caminhão em suas atividades operacionais por esse período. A tabela abaixo demonstra a projeção do valor líquido de venda ao final dos cinco anos.

**Tabela 19 – Projeção do Valor Líquido de Venda.**

<b>VEÍCULO MÉDIO 3/4</b>	
<b>1-ANO MODELO:</b>	2007
<b>2-ANO DE REFERÊNCIA:</b>	2012
<b>3-PERÍODO DECORRIDO:</b>	6
<b>4-VALOR ATUAL MERCADO:</b>	R\$ 68.312,00
<b>5-PERDA POR ANO ( 4 / 3 )</b>	R\$ 11.385,33
<b>6-TOTAL PERDA ( 5 * 5 anos )</b>	R\$ 56.926,67
<b>7-VALOR LÍQUIDO DE VENDA ( 4 - 6 )</b>	<b>R\$ 11.385,33</b>

Fonte o Autor.

Outro veículo que estaria totalmente depreciado conforme a estimativa de vida útil utilizado pela empresa é o Veículo Toco, portando foi utilizado os mesmos procedimentos do Veículo Médio 3/4, para a determinação do valor líquido de venda ao final dos cinco anos de projeções de fluxos de caixa.

**Tabela 20 – Projeção do Valor Líquido de Venda.**

<b>VEÍCULO TOCO</b>	
<b>1-ANO MODELO:</b>	2003
<b>2-ANO DE REFERÊNCIA:</b>	2012
<b>3-PERÍODO DECORRIDO:</b>	10
<b>4-VALOR ATUAL MERCADO:</b>	R\$ 75.156,00
<b>5-PERDA POR ANO ( 4 / 3 )</b>	R\$ 7.515,60
<b>6-TOTAL PERDA ( 5 * 5 anos )</b>	R\$ 37.578,00
<b>7-VALOR LÍQUIDO DE VENDA ( 4 - 6 )</b>	<b>R\$ 37.578,00</b>

Fonte o Autor.

Segundo a estimativa de vida útil utilizado pela empresa, o Veículo Truks não estaria totalmente depreciado, faltaria mais três anos para tal situação. Levando em consideração que a empresa manterá o caminhão em suas atividades operacionais pelos próximos cinco anos de projeções de fluxos de caixa necessários para a determinação do valor em uso, foi estimado o seu valor líquido de venda ao final desse período conforme tabela abaixo:

**Tabela 21– Projeção do Valor Líquido de Venda.**

<b>VEÍCULO TRUKS</b>	
<b>1-ANO MODELO:</b>	2011
<b>2-ANO DE REFERÊNCIA:</b>	2012
<b>3-PERÍODO DECORRIDO:</b>	2
<b>4-CUSTO AQUISIÇÃO</b>	R\$ 165.000,00
<b>5-VALOR ATUAL MERCADO</b>	R\$ 132.620,00
<b>6-PERDA POR ANO ( 4 - 5 ) / 3</b>	R\$ 16.190,00
<b>7-PERDA RESTANTE ( 6 * 5 anos )</b>	R\$ 80.950,00
<b>8-VALOR LÍQUIDO DE VENDA ( 5 - 7 )</b>	<b>R\$ 51.670,00</b>

Fonte o Autor.

O mesmo procedimento adotado para o Veículo Truks foi utilizado para o Bitrem, pois o mesmo não está totalmente depreciado. Faltaria mais dois anos para tal situação. A tabela abaixo demonstra a projeção.

**Tabela 22– Projeção do Valor Líquido de Venda.**

<b>VEÍCULO BITREM</b>	
<b>1-ANO MODELO:</b>	2010
<b>2-ANO DE REFERÊNCIA:</b>	2012
<b>3-PERÍODO DECORRIDO:</b>	3
<b>4-CUSTO AQUISIÇÃO:</b>	R\$ 328.500,00
<b>5-VALOR ATUAL MERCADO</b>	R\$ 207.455,00
<b>6-PERDA POR ANO ( 4 - 5 ) / 3</b>	R\$ 40.348,33
<b>7-PERDA RESTANTE ( 6 * 5 anos )</b>	R\$ 201.741,67
<b>8-VALOR RESIDUAL ( 5 - 7 )</b>	<b>R\$ 5.713,33</b>

Fonte o Autor.

Terminado as projeções de entradas e saídas de fluxos de caixa a serem obtidas pelo uso contínuo do ativo e pela sua alienação final, foi aplicado a taxa de desconto adequada a esses fluxos de caixas futuros, pois segundo a NBC T 19.41, o valor em uso, é o valor presente dos fluxos de caixa futuros que se espera obter do ativo. Com relação à taxa de desconto a ser utilizada no cálculo do valor presente, a norma diz que a mesma deve ser uma taxa antes dos tributos, e que reflita as avaliações atuais de mercado sobre o valor do dinheiro no tempo; e os riscos específicos do ativo para os quais as estimativas futuras de fluxos de caixa não tenham sido ajustadas.

Não foi possível determinar uma taxa de desconto que refletisse os riscos específicos dos ativos em estudo, mas segundo Mendes (2010), uma empresa pode considerar como ponto de partida a taxa de empréstimos obtidos pela entidade, desta forma utilizou-se como taxa de desconto das estimativas de fluxos de caixas e do valor líquido de venda, o Custo Médio dos Financiamentos da empresa, representado pela seguinte fórmula:

$$\text{CMF} = \frac{\text{Despesas Financeiras}}{\text{Saldo Médio dos Empréstimos e Financiamentos}}$$

Com base na fórmula apresentada para o Custo Médio dos Financiamentos, chegou-se a seguinte taxa de desconto:

Tabela 23

<b>DESPESA FINANCEIRA</b>	<b>197.517,86</b>
<b>Saldo Médio dos Empréstimos e Financiamentos</b>	<b>2.491.354,13</b>
<b>CUSTO MÉDIO DOS FINANCIAMENTOS</b>	<b>7,93%</b>

Fonte o Autor.

Utilizando a taxa de desconto apresentado na tabela 23, foi feito o ajuste a valor presente das projeções de entradas líquidas de fluxos de caixa dos caminhões em estudo, utilizando os valores de entradas (Tabela 12) e saídas (Tabela 18).

Tabela 24

<b>VEÍCULO MÉDIO 3/4</b>				
<b>TAXA</b>	<b>7,93%</b>	<b>a.a</b>		
<b>CÁLCULO DO VALOR EM USO</b>				
<b>ANO</b>	<b>ENTRADA DE CAIXA</b>	<b>SAÍDA DE CAIXA</b>	<b>ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA</b>	<b>VALOR EM USO (VALOR PRESENTE)</b>
<b>1</b>	36.360,14	25.238,14	11.122,01	10.305,01
<b>2</b>	35.114,33	24.373,40	10.740,93	9.220,89
<b>3</b>	33.920,17	23.544,52	10.375,66	8.253,00
<b>4</b>	32.775,29	22.749,83	10.025,45	7.388,66
<b>5</b>	31.677,41	21.987,78	9.689,63	6.616,58
<b>TOTAL</b>	<b>169.847,34</b>	<b>117.893,66</b>	<b>51.953,68</b>	<b>41.784,13</b>

Fonte o Autor.

Tabela 25

<b>VEÍCULO TOCO</b>				
<b>TAXA</b>	<b>7,93%</b>	<b>a.a</b>		
<b>CÁLCULO DO VALOR EM USO</b>				
<b>ANO</b>	<b>ENTRADA DE CAIXA</b>	<b>SAÍDA DE CAIXA</b>	<b>ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA</b>	<b>VALOR EM USO (VALOR PRESENTE)</b>
<b>1</b>	43.632,17	30.285,76	13.346,41	12.366,01
<b>2</b>	42.137,20	29.248,08	12.889,12	11.065,06
<b>3</b>	40.704,21	28.253,42	12.450,79	9.903,60
<b>4</b>	39.330,34	27.299,80	12.030,55	8.866,39
<b>5</b>	38.012,89	26.385,33	11.627,56	7.939,90
<b>TOTAL</b>	<b>203.816,81</b>	<b>141.472,40</b>	<b>62.344,42</b>	<b>50.140,96</b>

Fonte o Autor.



Tabela 26

VEÍCULO TRUCK				
TAXA		7,93%	a.a	
CÁLCULO DO VALOR EM USO				
ANO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	VALOR EM USO (VALOR PRESENTE)
1	87.264,34	60.571,53	26.692,82	24.732,03
2	84.274,40	58.496,16	25.778,24	22.130,13
3	81.408,42	56.506,84	24.901,58	19.807,19
4	78.660,69	54.599,60	24.061,09	17.732,77
5	76.025,78	52.770,67	23.255,11	15.879,80
<b>TOTAL</b>	<b>407.633,63</b>	<b>282.944,79</b>	<b>124.688,84</b>	<b>100.281,92</b>

Fonte o Autor.

Tabela 27

VEÍCULO BITREM				
TAXA		7,93%	a.a	
CÁLCULO DO VALOR EM USO				
ANO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	VALOR EM USO (VALOR PRESENTE)
1	269.065,05	186.762,20	82.302,85	76.257,08
2	259.846,06	180.363,16	79.482,90	68.234,56
3	251.009,29	174.229,42	76.779,87	61.072,17
4	242.537,13	168.348,76	74.188,36	54.676,05
5	234.412,82	162.709,56	71.703,26	48.962,73
<b>TOTAL</b>	<b>1.256.870,35</b>	<b>872.413,10</b>	<b>384.457,24</b>	<b>309.202,59</b>

Fonte o Autor.

Após fazer o ajuste a valor presente das entradas líquidas dos fluxos de caixa projetado para cada caminhão em estudo, foi necessário ajustar a valor presente o Valor Líquido de Venda projetado para os mesmos nas tabelas 19, 20, 21 e 22.

### Ajuste a Valor Presente

Tabela 28

	Veículo 3/4	Veículo Toco	Veículo Truks	Bitrem
Valor Líquido de	R\$ 11.385,33	R\$ 37.578,00	R\$ 51.670,00	R\$ 5.713,33
Taxa de Desconto	7,93%	7,93%	7,93%	7,93%
Período	5	5	5	5
Valor Presente	R\$ 7.774,50	R\$ 25.660,22	R\$ 35.282,97	R\$ 3.901,36

Fonte o Autor.

A partir do ajuste a valor presente das projeções de entradas e saídas de fluxos de caixa dos caminhões em estudo (tabelas 24, 25, 26 e 27), bem como dos valores líquidos de venda (Tabela 28), ao final dos cinco anos das projeções, foi possível mensurar o Valor em Uso de cada caminhão conforme tabelas abaixo:

## VALOR EM USO

Tabela 29

	<b>Veículo 3/4</b>	<b>Veículo Toco</b>	<b>Veículo Truks</b>	<b>Bitrem</b>
<b>Entradas Líquidas</b>	R\$ 41.784,13	R\$ 50.140,96	R\$ 100.281,92	R\$ 309.202,59
<b>Valor Líquido de</b>	R\$ 7.774,50	R\$ 25.660,22	R\$ 35.282,97	R\$ 3.901,36
<b>Total Valor em Uso</b>	R\$ 49.558,63	R\$ 75.801,18	R\$ 135.564,89	R\$ 313.103,96

Fonte o Autor.

### Valor recuperável.

Conforme a NBC T 19.41, o valor recuperável de um ativo, é o maior valor entre o valor justo (Valor de Mercado) menos as despesas para vender, e o seu valor em uso. Seguindo o que preceitua a norma, definiu-se o valor recuperável dos caminhões em estudo, conforme tabelas abaixo:

### Valor Recuperável

Tabela 30

	<b>Veículo 3/4</b>	<b>Veículo Toco</b>	<b>Veículo Truks</b>	<b>Bitrem</b>
<b>Valor em Uso</b>	R\$ 49.558,63	R\$ 75.801,18	R\$ 135.564,89	R\$ 313.103,96
<b>Valor Justo</b>	R\$ 68.312,00	R\$ 75.156,00	R\$ 132.620,00	R\$ 207.455,00
<b>Valor Recuperável</b>	R\$ 68.312,00	R\$ 75.801,18	R\$ 135.564,89	R\$ 313.103,96

Fonte o Autor.

### Apuração da Perda por Desvalorização

Conforme a NBC T 19.41, uma perda por desvalorização ocorre quando o valor contábil do ativo excede seu valor recuperável. Desta forma fez se a comparação entre o valor recuperável e o valor contábil dos ativos em estudo. As tabelas abaixo demonstram as comparações.

### Ativo não circulante – Imobilizado

Tabela 31

	<b>Veículo ¾</b>	<b>Veículo Toco</b>	<b>Veículo Truks</b>	<b>Bitrem</b>
<b>Valor do Bem</b>	12.500,00	27.399,98	165.000,00	328.500,00
<b>(-) Depreciação Acumulada</b>	-6.458,33	-14.156,66	-63.050,00	-173.783,34
<b>(=) Valor Contábil</b>	6.041,67	13.243,32	101.950,00	154.716,66
<b>VALOR RECUPERÁVEL</b>	68.312,00	75.801,18	135.564,89	313.103,96
<b>Perda Por Desvalorização</b>	0	0	0	0

Fonte o Autor.

Conforme as tabelas apresentadas, não houve nenhuma perda por desvalorização para as amostras selecionadas, desta forma não se alterou o valor contábil das mesmas.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS.**

Tendo como base para o estudo os dados fornecidos pela contabilidade da empresa Todimo Transportes, foi adotado um caminhão como gerador de fluxo de caixa de maior relevância, para um caminhão de cada classe pertencente à empresa. Buscou-se estabelecer um exemplo de procedimentos, projeções e determinação de taxas a serem adotados pela empresa na realização do Teste de *Impairment*, para todos os seus ativos geradores de fluxos de caixa.

A partir dos procedimentos adotados para a projeção das entradas e saídas dos fluxos de caixa para as amostras selecionadas, pode-se notar que se a empresa tivesse um controle do faturamento e dos custos por caminhão, o rateio das receitas e custos projetados, poderia ser com base na proporção de cada caminhão em relação à receita e custo total de sua classe, não de uma forma genérica como foi feito no estudo de caso, pois pode acontecer de um caminhão de determinada classe, faturar mais que os outros da classe em que pertence, ou ter um custo para geração de receita maior que os demais, desta forma ao se utilizar a média no rateio das receitas e custos de cada classe, com base no total de caminhões da mesma, pode-se estar alocando valores a maior para determinado caminhão, ou diminuindo, mesmo que isso não represente a realidade do mesmo.

Dado a ambiguidade e imprecisão no conceito de “taxa de desconto”, é de fundamental importância que o tema seja mais debatido, estudado e pesquisado pelos profissionais da área contábil, uma vez que a sua determinação é necessária para a realização do Teste de *Impairment*.

Ao final do estudo, a principal conclusão a que se chega é de que o Teste é de fundamental importância para que a empresa conheça o grau de recuperabilidade dos recursos investidos em bens de uso, bem como, serve como uma ferramenta para que esta possa projetar corretamente as futuras aplicações de recursos.

### **REFERÊNCIAS**

- CARVALHO, José Oliveira de. *Impairment*. Disponível em: <<http://www.tvrcr.com.br/impairment-recuperabilidade-dos-ativos--3268>> Acesso em: 26 de Mar.2012.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE.- [www.cfc.org.br](http://www.cfc.org.br)
- FURASTÉ, Pedro Augusto. *Normas Técnicas para o Trabalho Científico: Elaboração e Formatação*. 14<sup>o</sup>.ed. Porto Alegre: Brasul, 2008.

GIOTTO, Maristela. O Legado de David Tweedie: a adoção das IFRS no Mundo.

**Revista**

MCMANUS, Kieran John. **IFRS – Implementação das Normas Internacionais de**

MENDES, Wagner. **Redução ao Valor Recuperável de Ativo (Impairment) e Ajuste a**

**Valor Presente (AVP) – Normas Internacionais de Contabilidade – CPC 01**

(Impairment) e CPC 12 (AVP). 1º ed. São Paulo: IOB, 2010 – (Coleção IFRS).

COMITE DE PRONUNCIAMENTOS TECNICOS. Pronunciamentos. Disponível em:

<http://www.cpc.gov.br>. Acessado em 29/05/2012.

; Resolução CFC nº. 1.315 de 17 de dezembro de 2010. Adoção Inicial das NBC Ts

Convergadas em 2009. Disponível em: <http://www.cfc.org.br/> . Acessado em:

04/06/2012.

- Brasil: Leis, Decretos e Regulamentos. Lei 11.638/2007 que introduz alterações na Lei 6.404/76.



Revista de Ciências Contábeis | e-ISSN: 2178-9045  
Cuiabá | v. 4 | n. 8 | pp. 29-49 | jul./dez. | 2013  
Disponível em <http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

**CUSTOS DA IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA  
QUALIDADE EM EMPRESA DE TAXI AÉREO**

***COSTS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IMPLEMENTATION IN  
COMPANY AIR TAXI***

***COSTOS DE LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE  
CALIDAD EN TAXI COMPAÑÍA AÉREA***

**FÁBIO RICARDO PEREIRA NAHABEDIAN DE ALMEIDA**  
Graduado em Ciências Contábeis – UFMT/BRASIL  
E-mail: [fabiorpna@gmail.com](mailto:fabiorpna@gmail.com)

**BENEDITO ALBUQUERQUE DA SILVA**  
Doutor em Contabilidade – UFMT/BRASIL  
E-mail: [ba.silva@terra.com.br](mailto:ba.silva@terra.com.br)

## RESUMO

Com a evolução dos mercados uma das exigências dos clientes é a Certificação da Qualidade e esta, só é conseguida quando se tem um devido Sistema de Gestão da Qualidade instaurado. O grande destaque talvez fique por conta das melhorias internas que um Sistema de Gestão da Qualidade promove. Tais exigências motivaram a busca da pesquisa visando especificamente atingir os seguintes objetivos: a) Apresentar uma contextualização sobre a Qualidade, com um breve relato histórico, seus principais autores, e seus conceitos mais marcantes; b) Evidenciar os custos da qualidade, demonstrando ainda em que Método de Custeio, dentro os vários existentes, ocorre a melhor integração do SGQ e, c) Demonstrar, através de um estudo de caso, a importância da qualidade nas organizações, mais especificamente em uma empresa de táxi aéreo, área sensível onde todo projeto que busca a melhoria da segurança e dos procedimentos é bem vinda. Para atingir os objetivos definidos, foi adotada a metodologia de Pesquisa Bibliográfica em livros, jornais, revistas e outros meios, bem como, foi elaborado um Estudo de caso junto à empresa América do Sul Táxi Aéreo, onde foi feita a coleta de informações. Ao final foi possível concluir que há necessidade de constância e eficácia nos treinamentos para obtenção de resultados positivos quando se implanta o sistema de qualidade, bem como, o comprometimento das pessoas. Considerando o Estudo de Caso apresentado e a pequena parcela de influência dos custos de implantação de um SGQ com relação ao lucro operacional da empresa, verifica-se que é extremamente recomendada a instauração do sistema dadas as diversas benfeitorias que ele apresentará dentro da organização.

## ABSTRACT

*With the evolution of the markets of the customer requirements is the Quality Certification and this is only achieved when you have a proper quality management system established. The highlight may be due to the internal improvements that a Quality Management System promotes. These requirements led to the pursuit of research aimed specifically at achieving the following objectives: a) Provide a context on quality, with a brief historical account, its principal authors, and its most striking concepts; b) To reveal the costs of quality, yet demonstrating that Costing method within the various existing, is the best integration of the QMS, and c) demonstrate, through a case study, the importance of quality in organizations, more specifically in an air taxi company, sensitive area where every project that seeks to improve safety and procedures is welcome. To achieve the defined objectives, the methodology of bibliographical research in books, newspapers, magazines and other media was adopted as well, it has produced a case study with the company South America Air Taxi, where the collection was made. At the end it was concluded that there is need for consistency and effectiveness in training to obtain positive results when it deploys the quality system, as well as the commitment of the people. Considering the Case Study presented and a small amount of influence the costs of implementation of a QMS in relation to operating income of the company, it appears that the establishment of the system given the many improvements that it will present within the organization is strongly recommended.*

## RESUMEN

*Con la evolución de los mercados de los requisitos de los clientes es la Certificación de Calidad y esto sólo se logra cuando se tiene un sistema adecuado de gestión de calidad establecido. Lo más destacado puede ser debido a las mejoras internas que promueve un Sistema de Gestión de Calidad. Estos requisitos dirigidos a la búsqueda de la investigación dirigida específicamente a la consecución de los siguientes objetivos: a) proporcionar un contexto en la calidad, con una cuenta de breve histórico, sus autores principales, y sus conceptos más llamativos; b) Para revelar los costos de calidad, sin embargo, lo que demuestra que Costeo método dentro de los distintos existente, es la mejor integración de la*

*SGC, y c) demostrar, a través de un estudio de caso, la importancia de la calidad en las organizaciones, más específicamente en una compañía de taxi aéreo, zona sensible donde cada proyecto que busca mejorar la seguridad y procedimientos es bienvenida. Para alcanzar los objetivos definidos, se adoptó la metodología de la investigación bibliográfica de libros, periódicos, revistas y otros medios de comunicación, así, se ha producido un caso de estudio con la empresa América del Sur Taxi Aéreo, donde se hizo la colección.*

*Al final se concluyó que existe la necesidad de coherencia y la eficacia en la formación para la obtención de resultados positivos cuando se despliega el sistema de calidad, así como el compromiso de las personas. Teniendo en cuenta el estudio de caso presentado y una pequeña cantidad de la influencia de los costos de la implementación de un SGC en relación con los ingresos de explotación de la empresa, parece que el establecimiento del sistema dadas las muchas mejoras que se presentará dentro de la organización es muy recomendable.*

## **INTRODUÇÃO**

Com a constante evolução dos mercados e aumento do nível de conhecimento e exigência dos clientes, as empresas que buscam se solidificar no mercado precisam se adaptar. E uma dessas exigências é a Certificação da Qualidade e esta, por sua vez, só é conseguida quando se tem um devido Sistema de Gestão da Qualidade instaurado. Não se trata, por certas vezes, do interesse da empresa em apresentar um produto com qualidade e sim se adequar ao que lhe é exigido pelos clientes. O grande destaque talvez fique por conta das melhorias internas que um Sistema de Gestão da Qualidade promove.

Para atingir os objetivos definidos, será adotada a metodologia de Pesquisa Bibliográfica, entrevistas com aplicação de questionário, bem como, ao final será elaborado um Estudo de caso junto à empresa América do Sul Táxi Aéreo, onde foi feita a coleta de informações.

## **O SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE.**

Por volta do ano de 1800 o americano Eli Whitney, engenheiro mecânico, desenvolve um sistema de produção no qual instituía a ideia da padronização dos produtos. O trabalhador seguia uma linha de montagem sempre idêntica. Bastava o operário aprender a usar a máquina.

Porém, a maioria dos autores concede a Frederick Taylor a responsabilidade por lançar os pilares de um Sistema de Gestão da Qualidade, ao introduzir os princípios do Gerenciamento Científico onde se dividia o trabalho em unidades menores – foi uma primeira abordagem para se tratar de produtos e processos mais complexos. O foco era a produtividade.

A sistematização de Taylor veio para suprir, num primeiro momento, a quantidade de falhas, desperdícios e acidentes de trabalho que eram elevadas devido às limitações das máquinas, despreparo dos funcionários entre outros problemas.

Foi então que em 1926, utilizando o exemplo da *International Electrotechnical Commission* (IEC), primeira padronização internacional voltada para a engenharia mecânica, que se estabeleceu a *International Federation of the National Standardizing Associations* (ISA) – Federação Internacional das Associações Nacionais de Normalização, fundada por 14 países.

A última reunião ocorreu em 1939, em Londres, impedidos de continuar devido a Segunda Grande Guerra, que ocorreu de 1939 a 1945. Em 1946, representantes de 25 países reuniram-se em Londres e decidiram criar uma nova organização internacional com o objetivo de "facilitar a coordenação internacional e unificação dos padrões industriais".

Surge então a ISO - Organização Internacional para Padronização, iniciando suas atividades oficialmente em 23 de fevereiro de 1947 em Genebra, Suíça.

## FAMÍLIA DE NORMAS ISO

A ISO desenvolveu normas padrões para diversas áreas conforme se verifica abaixo:

**Figura 1 – Principais Famílias ISO.**

ISO 31	Tamanhos e unidades;	
ISO 1000	Unidades SI e recomendações para o uso de seus múltiplos e de algumas outras unidades.	
ISO 216	Formatos e dimensões de papel - série A e B.	
ISO 269	Formatos e dimensões de envelopes.	
ISO 639	Códigos para representação de nomes de línguas.	
ISO 1337	Padronização para linguagem de internet.	
ISO 2108	Sistema internacional de identificação de livros, ISBN.	
ISO 3166	Códigos de países e subdivisões.	
ISO 4217	Códigos de moeda.	
ISO 5218	Convenção numérica para representação de sexos.	
ISO 5800	Sensibilidade das películas fotográficas.	
ISO 7810	Normas para cartões ID-1, ID-2 e ID-3 (de identificação, bancários, passaporte, carta de condução).	
ISO 8601	<i>International Standard Date and Time Notation.</i>	
ISO 8859	Codificação de caracteres em fontes, as quais incluem o ASCII (p.ex. ISO-8859-1, ISO-8859-2).	
ISO 8879	<i>Standard Generalized Markup Language</i> (SGML).	
ISO 9000	Sistema de gestão da qualidade em ambientes de produção.	
ISO 9660	Sistema de ficheiros para CD-ROMs.	
ISO 9899	A linguagem de programação C.	
ISO 10006	Gestão da qualidade (aplicada em gestão de projetos).	



ISO/IEC 10179:1996	Semânticas de Estilo de Documentos e Linguagem de Especificações	
ISO/IEC 10646	<i>Universal Character Set</i> (equivalente ao Unicode).	
ISO 1400-1464	Normas de gestão do ambiente em ambientes de produção.	
ISO 14772	<i>Virtual Reality Modelling Language VRML</i> .	
ISO/IEC 14882	A linguagem de programação C++.	
ISO/IEC 15504	ISO sobre as necessidades e os requisitos de um padrão internacional para avaliação de processos de SW.	
ISO/IEC 17024	Avaliação de conformidade para estabelecer requisitos gerais para organismos que realizam certificação de pessoas.	
ISO/IEC 17025	Laboratórios de Ensaio e Calibração.	
ISO/IEC 17799	Tecnologia da informação: código de conduta para a gestão da segurança da informação.	
ISO/IEC 12207	Tecnologia da informação: define processo de desenvolvimento de software.	
ISO 2000	Tecnologia da informação: define processos de gerenciamento de serviços de TI.	
ISO/IEC 26300	<i>OpenDocument Format, ODF</i> .	

Fonte: Adaptado de [http://pt.wikipedia.org/wiki/ISO\\_9000](http://pt.wikipedia.org/wiki/ISO_9000)

A ISO 9000 que trata dos Sistemas de Gestão da Qualidade foi lançada pela primeira vez em 1987, sendo fortemente influenciada pela norma britânica BS5750, e por normas de defesa militar (Military Specifications – MIL SPECS). Em 1994 foi lançada uma nova norma ISO 9000 contendo os termos e definições relativos à norma ISO 9000:1994. A ISO 9000:1994 era apenas explicativa, não certificadora e tinha a garantia da qualidade como base da certificação. Um total de 20 requisitos abrangendo os mais diversos setores de uma organização.

Já a ISO 9001:2000, trouxe algumas alterações interessantes à sua antecessora. Primeiramente englobou as ISO's 9001, 9002 e 9003 em uma única, denominada simplesmente 9001:2000. A maior contribuição que esta versão trouxe foi a introdução da visão de foco no cliente. Anteriormente, o cliente era visto como externo à organização, e doravante passava a ser percebido como integrante do sistema. A qualidade, desse modo, passava a ser considerada como uma variável de múltiplas dimensões, definida pelo cliente, por suas necessidades e desejos. Além disso, não eram considerados como clientes apenas os consumidores finais do produto, mas todos os envolvidos na cadeia de produção.

A ISO 9001:2005 descreve os fundamentos de sistemas de gestão da qualidade que, no Brasil, constituem o objeto da família ABNT NBR ISO 9000, e definindo os termos a ela relacionados.

No final de 2008 foi apresentada a versão final da norma, a ISO 9001:2008. Suas alterações trouxeram diversas vantagens em relação às anteriores como a redução da quantidade de “papel” exigido e mais atenção para a real implementação das práticas. Trouxe maior compatibilidade com a ISO 14000 (Gestão Ambiental dentro das Empresas), além de alterações que deram melhor entendimento ao seu texto para as traduções.

## **CONCEITOS DE QUALIDADE**

Para a atualidade, após a publicação da ISO 9001:2008 que dá maior ênfase ao cliente, costuma-se utilizar a visão de Philip B. Crosby que em 1979 - vários anos antes da referida ISO – definiu qualidade em termos concisos. Para ele, qualidade é conformidade com os requisitos.

Requisitos são as características cuidadosamente analisadas e detalhadas que definem o trabalho e que foram previamente especificadas conforme pesquisas e interesses dos clientes. Crosby, 1979 (apud, Robles, 2003 p.22) exemplifica que “se um Cadillac satisfaz todos os requisitos de um Cadillac, ele é um carro de qualidade. Se um Fusca está de acordo com seu modelo padrão, ele é um carro de qualidade”.

Porém, um produto pode atender a todos os requisitos de projeto e, não ser adequado na visão do cliente. No mercado atual, o cliente esta cada vez mais exigente, e se o produto não estiver de acordo com as suas expectativas, ele pode optar por outras marcas. Isso significa que um sistema de qualidade deve objetivar maximizar a satisfação do cliente, assegurar a conformação dos requisitos e buscar lucratividade para o negócio.

Hoje, vê-se que as empresas motivam-se a prestar serviços de qualidade devido à acirrada e crescente concorrência, pois os clientes têm mais opções e as empresas que ficarão no mercado serão as que fidelizarem seus clientes por meio de produtos e serviços de qualidade.

Para este trabalho o conceito de qualidade está intimamente ligado a custos, onde para a empresa é necessário ter em termos monetários os valores para ter um produto com qualidade e quanto se gasta com retrabalhos, inspeção etc.

## **CUSTOS DA QUALIDADE.**

A Contabilidade de Custos nasceu da Contabilidade Financeira, quando da necessidade de avaliar os estoques nas indústrias, mais especificamente com o início da Revolução Industrial. Conforme relata Fernando R. Prates:

A Contabilidade de Custos surgiu com a Revolução Industrial, por volta da segunda metade do século XVIII. Até aquele momento só existia

praticamente a Contabilidade Financeira (ou Geral) que desenvolvida na Era Mercantilista, era estruturada para atender as empresas comerciais. O esquema era bem simples: verificava-se o montante pago pelo item estocado e valorizava-se as mercadorias.

### **Apuração de custos nas Empresas**

Considerando que o aspecto custo é reconhecido como um dos fatores preponderantes na tomada de decisões empresariais, este trabalho está voltado à determinação dos Custos da Qualidade, o qual não é integrante contemplado na Contabilidade de Custos tradicional.

A associação de valores para a obtenção e gestão da Qualidade foi enfatizada por diversos autores. O Sistema de Custos da Qualidade é método para a medição, análise e melhoria implícita no Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) das empresas. Isto porque quantifica monetariamente índices da qualidade para melhorar o processo de decisão não só da alta administração, mas também de níveis intermediários de chefia, permitindo o melhor conhecimento das relações entre investimentos, custos e qualidade.

### **Gestão Estratégica de Custos**

As práticas de gerenciamento da qualidade têm dirigido as entidades para o controle de seus custos da qualidade. Nesse sentido, Oliver (1999) coloca que as novas filosofias de gerenciamento impactam diretamente sobre as atividades da empresa. O gerenciamento da qualidade torna-se uma forma de reorganização chave para melhorar a produtividade e competitividade e, conseqüentemente, atender às necessidades dos consumidores.

Robles (2003) afirma que os processos de fabricação e os de prestação de serviços recebem *inputs* na forma de recursos físicos, humanos e monetários. Os *outputs* desses processos, à primeira vista, deveriam ser produtos e serviços. Porém, nem todos os *inputs* se transformam em produtos e serviços. Os processos encerram outros tipos de *outputs*. Essas saídas consistem em refugos, unidades defeituosas, desperdícios e sobras.

Para Crosby (1994), os custos da qualidade compreendem as despesas de fazer coisas erradas. É a sucata, o trabalho repetido, serviço após serviço, garantia, inspeção, testes e atividades similares que se tornam necessárias devido aos problemas de não conformidade. Por isso, os custos da qualidade são definidos como indicadores de desempenho, capazes de mensurar os processos e verificar financeiramente os gastos na manutenção do nível de qualidade

Huran e Gryna (1998) consideram que os custos da qualidade têm como objetivos:

- a) Transformar o problema da qualidade em parâmetros ou valores que sejam compreendidos pelos membros da alta direção;
- b) Identificar as áreas com maiores potenciais de ganho (ou que mais influenciam nos custos);
- c) Mensurar a insatisfação do cliente em relação às falhas;
- d) Conscientizar para a qualidade.

Segundo Garvin (1992, p. 94)

Os custos da qualidade são definidos como quaisquer despesas de fabricação ou de serviço que ultrapassem os que teriam havido se o produto tivesse sido feito ou o serviços tivessem sido prestados com perfeição da primeira vez.

Seguindo este raciocínio, Feiganbhaum (1994) e Campanella (1999) consideram que os custos da qualidade não deveriam existir com esse nome, mas sim, custos da não qualidade (ou má qualidade). Juran e Gryna (1991) considera que os Custos da Qualidade são os custos que não existiriam se o produto fosse fabricado de maneira correta, então, este gasto está ligado a falhas no processo produtivo que conduzem ao desperdício, retrabalho e redução na produtividade. Os custos da qualidade envolvem os custos de controle e de falhas no controle da qualidade dos produtos fabricados

### **Tipos de custos da Qualidade e a Norma ISO 9001**

As normas da série 9000 trouxeram vários benefícios para as empresas e para os clientes e, por isso, praticamente todos os setores da economia (industrial, ensino, comercial, governamental) adotaram os requisitos dessas normas para estruturarem seus sistemas de Gestão da Qualidade. Como o enfoque de sua última versão está voltada para os processos, foi definido que os processos do sistema de gestão da qualidade devem ser medidos e monitorados, para demonstrar a sua capacidade em atingir resultados planejados.

A medição dos custos da qualidade está associada com o requisito 8.2.3 (Monitoramento e Medição dos Processos) da norma ISO 9001:2008. Sendo assim, pode-se afirmar que a norma tem relacionamento com os custos da qualidade, pois especifica requisitos que implicam em atividades que consomem recursos para assegurar a conformidade e a melhoria contínua dos produtos e processos.

Dentre as medidas financeiras, incluem custos de prevenção, avaliação, falhas internas e externas. Segundo Feiganbhaum (1994), há custos associados à definição, criação e

controle da qualidade, assim como realimentação de conformidade com exigência em qualidade, confiabilidade e segurança.

Segundo Campanella (1999), os custos da qualidade mensurados fornecem a direção para o programa de gerenciamento da qualidade, muito mais que o sistema de contabilidade de custos fazem em relação ao programa de qualidade. O COQ resulta da diferença entre os custos atuais o custo padrão de produtos ou serviços.

No quadro a seguir nota-se os exemplos de custos da qualidade separados por categoria.

**Figura 02 – Custos da Qualidade x Categoria**

Custos de Prevenção	Custos de Avaliação (Detecção)
Engenharia da Qualidade; Treinamento da Qualidade; Recrutamento; Auditorias de qualidade; Revisões de Projetos; Círculos de Qualidade; Pesquisas de Mercado; Certificação de Fornecedores; Administração da Qualidade; Manutenção Preventiva de Equipamentos; Treinamento de Pessoal; Desenvolvimento de Sistemas de Qualidade; Suporte Técnico para Vendedores.	Inspeção de Matérias Primas; Inspeção de Embalagem; Aceitação do Produto; Aceitação do Processo; Testes de Campo; Verificação Contínua dos Fornecedores; Inspeção de Protótipos; Planejamento das Inspeções; Testes de Confiança; Avaliação dos Produtos Concorrentes; Auditoria no Estoque de Produtos; Custo da Área de Inspeção; Avaliação de Protótipos.
Custos de Falhas Internas	Custos de Falhas Externas
Sucata; Retrabalho; Tempo para Reparos (de defeitos); Refugos; Reinspeção; Repetição de Testes; Mudança dos Projetos; Compras não Planejadas; Manutenção Preventiva; Horas Extras para recuperar atrasos; Inspeção de Lotes Retrabalhados; Descontos para venda de produtos defeituosos.	Vendas Perdidas; Devolução/Abatimento; Garantia; Descontos devido a Defeitos; Responsabilidade pelo Produto; Ajustes por Reclamações; Retiradas de Produtos do Mercado; Má vontade.

Fonte: Adaptado de Robles Jr. (2003)

### Classificação dos Custos

Uma classificação apropriada de custos é essencial para que a administração possa coletar e utilizar essa afirmação do modo mais eficiente possível. Segundo Leone (1995, p. 20), "os custos podem ser divididos em três grandes grupos":

- a) custos para determinação da rentabilidade e avaliação do patrimônio;
- b) custos para controle de operações;
- c) custos para tomada de decisões e planejamento.

### Tipos de Custos

Em linhas gerais o que determina o sucesso de uma empresa é basicamente a diferença entre o custo do produto e o preço de venda, o lucro. Definir qual a melhor maneira de distribuir o custo no preço de venda é fundamental para o resultado da empresa. Os principais Sistemas de Custeamento são: Custeio por Absorção, Custeio Pleno ou Integral, Custeio Variável e Custeio Baseado em Atividades que, segundo os diversos autores, é aquele que mais se adéqua ao Sistema de Gestão da Qualidade.

O ABC (*Activity Based Costing*) tem como foco os recursos e as atividades como geradores de custos, enquanto que o custeio tradicional focaliza os produtos como geradores de custos (Cogan, 2003). Hansen (2003) confirma ainda que um Sistema de Custeio baseado em atividades (ABC) primeiramente atribui os custos para as atividades e em seguida, para os produtos e outros objetos de custo. A suposição adjacente é que as atividades consomem recursos e os produtos ou serviços e outros objetos de custo consomem atividades.

**Figura 03 – ABC x VBC**

	ABC	VBC
ESCOPO	EFICÁCIA DOS CUSTOS	CUSTOS PARA CONTROLE
OBJETIVOS	COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS	ELABORAÇÃO DE RELATÓRIOS FINANCEIROS
GESTÃO	VISÃO EX-ANTE	VISÃO EX-POST
ANÁLISE	VISÃO TRIDIMENSIONAL	VISÃO BIDIMENSIONAL
MENSURAÇÃO	ACURÁCIA	EXATIDÃO

Fonte: NAKAGAWA, 1994, p. 12.

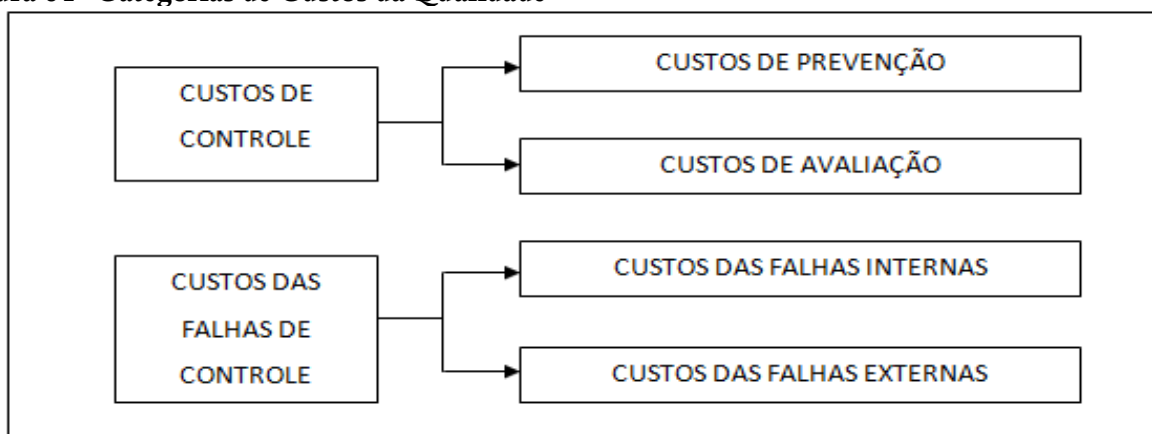
Segundo Robles (2003), através do ABC os custos são rastreados por atividades em vez de serem apropriados por departamentos ou funções. Em uma organização, os processos e procedimentos que demandam trabalho e/ou consomem recursos são denominados de atividades.

## Mensuração dos Custos da Qualidade

A mensuração da qualidade através dos Custos da Qualidade é vista pelos administradores como a forma de se atender a vários objetivos ou questões como avaliar os programas de qualidade através de quantificações físicas e monetárias, conhecer o quanto a empresa está realmente perdendo pela falta de qualidade e inúmeras outras questões estratégicas.

Os Custos da Qualidade podem ser avaliados nas seguintes categorias:

**Figura 04– Categorias de Custos da Qualidade**



Fonte: Adaptado de Robles Jr. (2003)

Campanella (1999) relata que, a maior contribuição dos Custos da Qualidade é encontrar e eliminar as principais causas de produtos defeituosos e fornecer uma oportunidade ímpar para as empresas proporcionarem a seus consumidores produtos de alta qualidade. Todas as empresas procuram ter produtos com “melhor valor” mais tangíveis, usando a economia dos custos da qualidade para:

- a) Adicional financeiro em relação aos produtos, sem aumento de preços;
- b) Preços mais baixos para produtos com características existentes. A rota para o aumento da lucratividade leva a uma maior receita de vendas.

Sakurai (1997) *apud* Wernke (1999) coloca que existem três objetivos fundamentais na implantação do custeio da qualidade. Como primeiro objetivo, deve-se ter conhecimento do porte e natureza dos custos da qualidade, colocando os administradores conscientes dos problemas e dos motivos para se interessarem pelo aperfeiçoamento contínuo. Em segundo, relatórios da qualidade colocados juntos com avaliações do desempenho de cada departamento e de toda a empresa, fornecem ao executivo a oportunidade para implementar ações corretivas no sentido de melhorar o desempenho. E, por último, através da aplicação do controle dos custos da qualidade pode-se melhorar a lucratividade da empresa.

## **ESTUDO DE CASO: CUSTOS DA IMPLANTAÇÃO DE UM SGQ EM UMA EMPRESA DE TÁXI AÉREO**

Com o crescimento das cidades, cada vez o trânsito mais demorado e complicado, os táxis aéreos começaram a investir no transporte aéreo dentro das grandes cidades passando a utilizar helicópteros para transportar seus clientes de um local para outro dentro das metrópoles, fazendo assim com que as pessoas que utilizam este serviço não percam tempo. A aviação executiva tem grande potencial de crescimento no Brasil, pois o país possui 2.200 aeroportos, 220 helipontos e mais de 2.600 pistas registradas disponíveis para a Aviação Geral, constituindo-se como o segundo maior espaço aéreo do mundo.

Aviões executivos possibilitam eficiência, rapidez, segurança e, às vezes, são a única possibilidade de acesso aos mercados mundiais. Além disso, mesmo entre as capitais, a aviação comercial tem poucas opções de horário e de itinerários, causando grandes dificuldades a empresários que têm escritórios e instalações industriais espalhadas por todo o Brasil.

### **Vantagens de um Táxi Aéreo Certificado**

Tendo em vista o enorme território do Estado de Mato Grosso e a quantidade diminuta de empresas de Táxi Aéreo, vê-se o quanto de espaço ainda há de crescer este seguimento. Com isso, numa empresa com certificação ISO 9001, num mercado em franca expansão, os benefícios são inúmeros.

Por exemplo, a Fidelização do Cliente, o que é importantíssimo num mercado em crescimento para empresas que buscam pioneirismo em locais específicos, além do público foco deste mercado ser exigente. O próprio Selo de Certificação ISO 9001 é um excelente atrativo para ser trabalhado pelo setor de Marketing, pois clientes exigentes sabem da importância desta certificação.

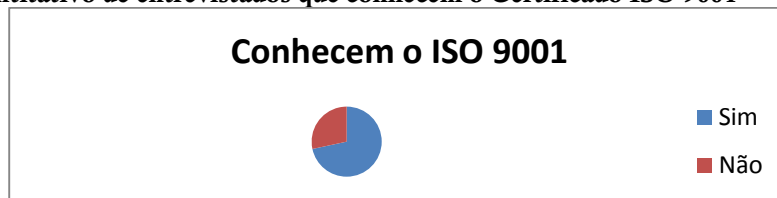
Os clientes executivos de alto nível que exigem agilidade e luxo até certo ponto (além de segurança) são os principais clientes deste mercado em franca expansão, mas não só estes.

Conforme pesquisa elaborada pelo autor com formulário em anexo e distribuído em diversos setores do Aeroporto Marechal Rondon, em Várzea Grande, onde se tem acesso direto aos usuários deste ramo, verificou-se que, independente de nível social, o cliente conhecedor do Certificado ISO 9001 esta, em grande parte, disposto a desembolsar a uma quantia maior para a aquisição de uma passagem aérea em uma empresa que possua o referido Certificado em detrimento a outra que não tenha.



Conforme gráficos abaixo constatou-se que dentro de um total de 53 pessoas entrevistadas, 38 pessoas conhecem o Certificado da Qualidade ISO 9001 perfazendo 71,65% do universo de pessoas questionadas.

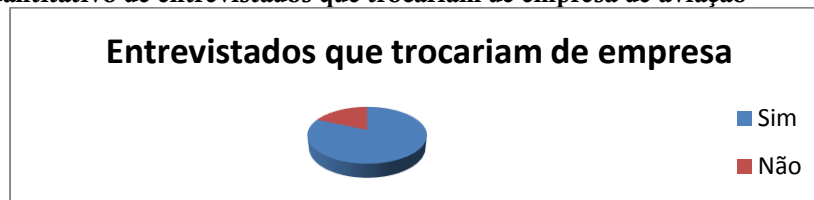
**GRÁFICO 1 – Quantitativo de entrevistados que conhecem o Certificado ISO 9001**



Fonte: O autor

Deste subgrupo de 38 pessoas, 31 pessoas optariam por uma empresa de aviação que possua o Selo da Qualidade, em detrimento a outra que não tenha, o que representa um expressivo percentual de 81,57% como ilustrado no gráfico a seguir.

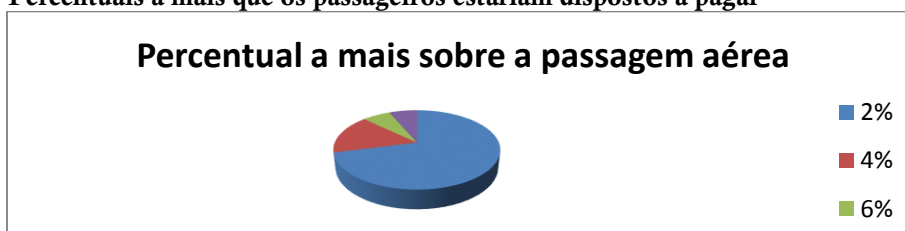
**GRÁFICO 2 – Quantitativo de entrevistados que trocariam de empresa de aviação**



FONTE: o autor

Em uma última pergunta questionou-se os entrevistados quanto ao valor a mais que estaria dispostos a desembolsar para voar em uma empresa de aviação que possua o Certificado da Qualidade ISO 9001 o que trouxe como informação interessante o fato que, dentre as 31 pessoas que estariam dispostas a trocar de empresa, 70,96% (22 entrevistados) se sujeitariam a pagar 2% a mais pela passagem aérea. Os demais percentuais encontram-se no gráfico abaixo.

**GRÁFICO 3 – Percentuais a mais que os passageiros estariam dispostos a pagar**



FONTE: o autor

Há de se citar também a Melhoria Contínua, fundamentada em dados rigorosamente coletados e controlados, que levam a empresa a uma melhor organização interna, colocando todos os envolvidos em busca de um objetivo, um foco comum para que todos os colaboradores vejam que fazem parte de algo maior, porém conscientes da importância de seu trabalho pontual. Isto facilita o trabalho da administração, pois não havendo problemas internos, sobra tempo para se empenhar em crescimento.

Maranhão (2005) esclarece que a questão chave do sucesso parece ser o comprometimento das pessoas e a solução para os problemas passa a ser como desenvolver esse comprometimento nas pessoas, de uma forma tão aprofundada e genuína possível e infere que não há comprometimento quando há imposição.

É importante comentar ainda o aumento da segurança dos voos uma vez que, estabelecido um manual da qualidade, onde todos os processos são rigorosamente catalogados e devem ser respeitados, percebe-se que procedimentos cruciais para a segurança operacional são criteriosamente seguidos segurança esta reforçada pelo Sistema de Gerenciamento da Segurança Operacional.

### **Sistema de Gerenciamento da Segurança Operacional**

Acoplado a estes fatores tem-se o SGSO (Sistema de Gerenciamento da Segurança Operacional). Segundo a ANAC,

O SGSO está consolidado como um padrão em toda aviação mundial, estendendo, inclusive, a gestão da segurança além do ambiente da aviação. Sistemas semelhantes são usados na gestão de áreas críticas nas organizações que utilizam sistemas complexos nas suas atividades cotidianas, requerendo um alto nível de qualidade em áreas que envolvem segurança, saúde ocupacional, meio ambiente, etc. O SGSO para os provedores de serviços da aviação civil e o Programa de Segurança Operacional Brasileiro - PSO-BR irão integrar o gerenciamento de risco dentro dos modernos conceitos de gestão, de maneira a garantir a segurança operacional de forma pró-ativa. O SGSO enfatiza a gestão da segurança como um processo de negócio fundamental a ser considerado de forma equivalente a outros aspectos da gestão empresarial.

Disponível em <http://www2.anac.gov.br/SGSO2/SGSO.asp>, acessado em 15 de dezembro de 2012 às 19h

Embora a ANAC recomende, ela não obriga a existência do SGSO dentro das empresas de aviação, mas cita seus benefícios:

O SGSO ajuda as organizações a cumprir os regulamentos existentes, definindo as ações futuras, compartilhando conhecimentos e informações. Finalmente, o SGSO inclui requisitos para reforçar as atitudes de segurança da organização, mudando a cultura de segurança operacional de diretores, gerentes e funcionários. Todas estas mudanças são projetadas para levar a organização do pensamento reativo ao preditivo. O SGSO tem recebido um amplo apoio da comunidade de aviação por se tratar de um método eficaz, que pode oferecer a segurança operacional sem comprometer os benefícios financeiros. A estrutura do SGSO fornece às organizações um conhecimento mais amplo sobre seu ambiente operacional, gerando ganhos de eficiência do processo e evitando custos desnecessários. Determinadas organizações descobriram que os benefícios começam a se materializar ainda nas fases iniciais de implantação reativa e ao evoluir para as fases pró-ativa (preventiva) e preditiva, as vantagens se tornam ainda mais expressivas.

Disponível em <http://www2.anac.gov.br/SGSO2/OSGSODizrespeitoatomada.asp>.

Acessado em 15/12/2012 as 19:20h.

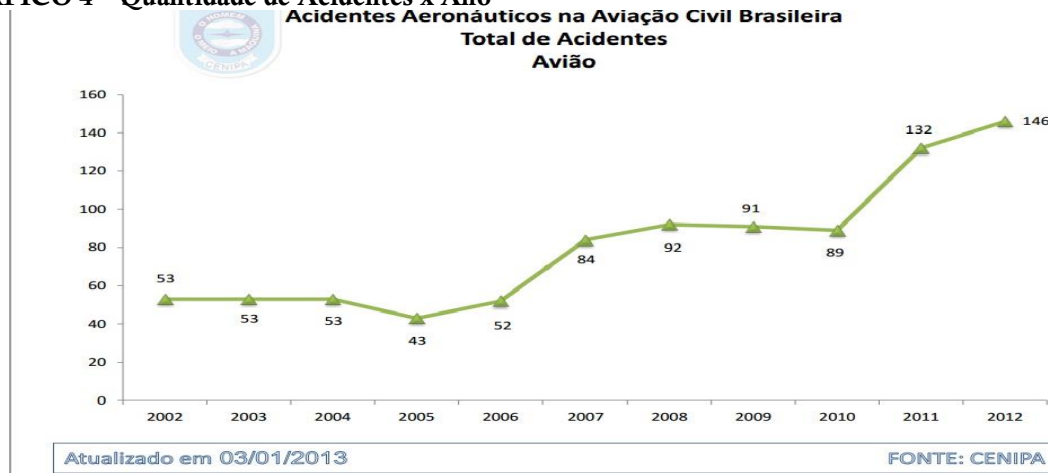
Dadas suas semelhanças com o SGQ, a própria ANAC se pronuncia a este respeito:

O Sistema de Gerenciamento da Segurança Operacional difere do Sistema de Gestão da Qualidade essencialmente quanto ao foco. Enquanto o SGSO deve se concentrar nos aspectos humanos e organizacionais de um PSAC (Provedores de Serviço de Aviação Civil), com foco na satisfação da segurança operacional, o SGQ se concentra no(s) produto(s) ou serviços da organização, com foco na satisfação do cliente ou usuário final. Entretanto, a Gestão da Segurança Operacional e a Gestão da Qualidade são complementares e podem trabalhar em conjunto para alcançar as metas de segurança operacional. O componente “Garantia da Segurança Operacional” de um SGSO deve ser baseado em princípios de qualidade, provendo uma abordagem estruturada para fazer com que os processos e procedimentos de identificação de perigos e controle/mitigação dos riscos funcionem da forma prevista e, quando não se mostrarem eficazes, sejam revisados e melhorados.

Disponível em <http://www2.anac.gov.br/SGSO2/A%20relacao%20entre%20SGQ%20e%20o%20SGSO.asp>. Acessado em 15/12/12 as 19:30h.

Como se vê, todo e qualquer sistema no sentido de aumentar a segurança é bem vindo, em qualquer fase do voo. Principalmente quando se analisa a tabela abaixo. O Centro de Investigação e Prevenção de Acidentes Aeronáuticos (CENIPA), organização da Força Aérea Brasileira, responsável pelas investigações oficiais de todos os acidentes e incidentes ocorridos no Brasil, disponibiliza em seu sítio eletrônico (<http://www.cenipa.aer.mil.br/cenipa/paginas/relatorios/relatorios>) diversos Relatórios Finais de investigações. O gráfico abaixo demonstra o aumento na quantidade de acidentes com o passar dos anos.

**GRÁFICO 4 – Quantidade de Acidentes x Ano**



FONTE: [http://www.cenipa.aer.mil.br/cenipa/Anexos/article/18/2013%2001%2003%20aviacao\\_civil.pdf](http://www.cenipa.aer.mil.br/cenipa/Anexos/article/18/2013%2001%2003%20aviacao_civil.pdf) Acesso em 20 de janeiro de 2013.

Dos anos de 2010 e 2011, verifica-se que 75% das ocorrências apresentadas têm suas causas devidas a falhas internas nas empresas, por falta de organização e procedimentos

básicos. Há de se ressaltar que este levantamento é básico, pois muitos relatórios ainda não foram divulgados por não estarem conclusos.

**Figura 05 – Ocorrências no estado de Mato Grosso nos anos de 2010 e 2011.**

Matrícula	Ano	Ocorrência	Causa
PT UTM	2010	Perda de potência do motor por uso de combustível contaminado.	Armazenamento incorreto de combustível.
PT OHL	2010	Colisão contra o solo por desconhecer especificações da pista.	Indisciplina de voo e falta de planejamento.
PT ESS	2010	Pouso em local inadequado por desconhecimento.	Falta de planejamento.
PT NUT	2011	Colisão em obstáculos ao fim da pista por desconhecimento.	Falta de planejamento.
PT UXS	2011	Falha do motor, colisão contra o solo.	Armazenamento incorreto de combustível.
PT NJC	2011	Falta de combustível.	Falta de planejamento.

Fonte: autor

### **Apresentação da Empresa Objeto de Estudo**

A ASTA (América do Sul Táxi Aéreo) é uma empresa de táxi aéreo situada no Aeroporto Marechal Rondon, onde presta seus serviços ofertando serviços de transporte de cargas e passageiros há 15 anos, sendo uma empresa genuinamente mato-grossense.

Fundada em 1995, contava com atuação de duas aeronaves pequenas, modelo Sêneca, com capacidade para cinco passageiros que eram fretadas e utilizadas em voos pré-agendados, com finalidades específicas. Hoje dispõe de várias aeronaves para transporte de passageiros e encomendas.

Especializando-se também em transporte de cargas, nasceu a Logos Express, levando encomendas para quase todos os municípios do Estado de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Atualmente, são contempladas com voos comerciais Alta Floresta, Confresa, Juara, Juruena, Juína, Novo Progresso e Lucas do Rio Verde, com saídas e chegadas ao Aeroporto Marechal Rondon.

A ASTA é consignatária do Sistema de Gerenciamento da Segurança Operacional, pois visa servir de orientação para a condução das atividades, de forma a se atingir os níveis aceitáveis e a melhoria contínua da Segurança Operacional, respeitando os padrões nacionais e internacionais estabelecidos. Sua aplicação abrange todos os setores da

Empresa e considera como primordial a conscientização e o comprometimento de todos os seus funcionários, colaboradores e clientes com a Segurança Operacional.

### Patrimônio

A empresa conta com vasto imobilizado, hangar em terreno próprio, um veículo para auxílios às operações de pátio e um veículo para atividades administrativas. Sua frota de aeronaves é composta conforme figura abaixo:

Figura 06 – Frota de Aeronaves da ASTA

MODELO	QUANTIDADE DE PASSAGEIROS
Caravan	Máximo de 12
Caravan	Máximo de 12
Caravan	Máximo de 12
Sêneca	Máximo de 5
Sêneca	Máximo de 5
Sêneca	Máximo de 5
Baron	Máximo de 5
Baron	Máximo de 5
Cessna 210	Máximo de 5

FONTE: Autor

O patrimônio total relativo a aeronaves é de R\$ 17.010.000,00, ou seja as aeronaves custam em média R\$ 1.890.000,00.

### Média de Voos, Funcionários e Passageiros

Segundo dados fornecidos pela empresa, a média de voos no mês somam 300h. A empresa conta com 16 funcionários tripulantes, sendo 8 pilotos, cujo encargos para a empresa somam R\$ 80.000,00 mensais e 8 co-pilotos com encargos para a companhia no total de R\$ 16.000,00. Possui ainda 15 mecânicos compondo um total de custo para a empresa de R\$ 67.500,00. O custo de mensal com combustível é da ordem de R\$ 1.500,00.

### LUCRO OPERACIONAL

Com uma média de 900 passageiros transportados mensalmente, com passagens que custam em média R\$ 773,33 ao passageiro, fornecendo então uma receita bruta média mensal de R\$ 696.000.

MEDIA DE PASSAGEIROS	900
MEDIA DE VALOR PAGO	R\$ 773,33
<b>A. REC. BRUTA OPERACIONAL MENSAL</b>	<b>R\$ 696.000,00</b>
QUANTIDADE DE TRIPULANTES	16
CUSTO SALÁRIO TRIPULANTES	R\$ 96.000,00
QUANTIDADE DE MECANICOS	15
MÉDIA SALÁRIO MECÂNICOS	R\$ 3.500,00
CUSTO SALÁRIO MECANICOS	R\$ 67.500,00

CUSTOS COM COMBUSTÍVEL	R\$ 150.000,00
<b>B. CUSTOS OPERACIONAIS TOTAIS</b>	<b>R\$ 313.500,00</b>
<b>C. LUCRO OPERACIONAL (A-B)</b>	<b>R\$ 382.500,00</b>

Levou-se em consideração a média mensal dos preços das passagens, a média de salários pagos e a média de gastos com combustível.

### **Custo Médio para Implantação de um Sistema de Gestão da Qualidade**

Após consulta junto a empresas de assessoria em implantação de SGQ renomadas no mercado como a Qualitá Consultoria e desenvolvimento, empresa que atende em todo o território nacional contando com um portfólio de mais de 67 clientes dos mais diversos setores da economia.

Foi consultada também a Learn Business Consultoria e Assessoria em Qualidade. Empresa renomada na região sudeste com mais de 115 clientes sendo 71 para consultoria em SGQ tendo como principal cliente a prefeitura de São Paulo e 15 subprefeituras, Fundação Oswaldo Cruz, Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais, INFRAERO entre outras.

Consultou-se outras empresas também de Assessoria em Qualidade e constatou-se que a Média do desembolso realizado por uma empresa que pretende ter em seu ambiente um Sistema de Gestão da Qualidade é de R\$ 23.000,00. Adiciona-se a este valor o custo de passagem aérea e hospedagem da equipe. O custo total pode, portanto, chegar a R\$ 30.000,00.

### **Custo Médio para realização de Auditoria de Certificação**

Foram consultadas diversas empresas certificadoras, todas creditadas pelo INMETRO. A Qualitá Consultoria e Desenvolvimento, além de prestar serviços de assessoria presta também serviços de auditoria para certificar a empresa com o Sistema ISO 9001. Outra empresa de renome consultada foi a Tecpar, Instituto de Tecnologia do Paraná, empresa pública com sede em Curitiba, que teve sua primeira acreditação pelo Inmetro, em 1997, como organismo para certificação de sistemas da qualidade. Possui dezenas de clientes dos mais diversos setores além de prestar auditoria em vários sistemas diferentes.

A média de custo para uma equipe auditar o Sistema de Gestão da Qualidade de uma empresa é, em média R\$ 12.000,00. Adicionando-se a isso gasto com transporte e hospedagem da equipe, este valor pode chegar a R\$ 18.000,00.

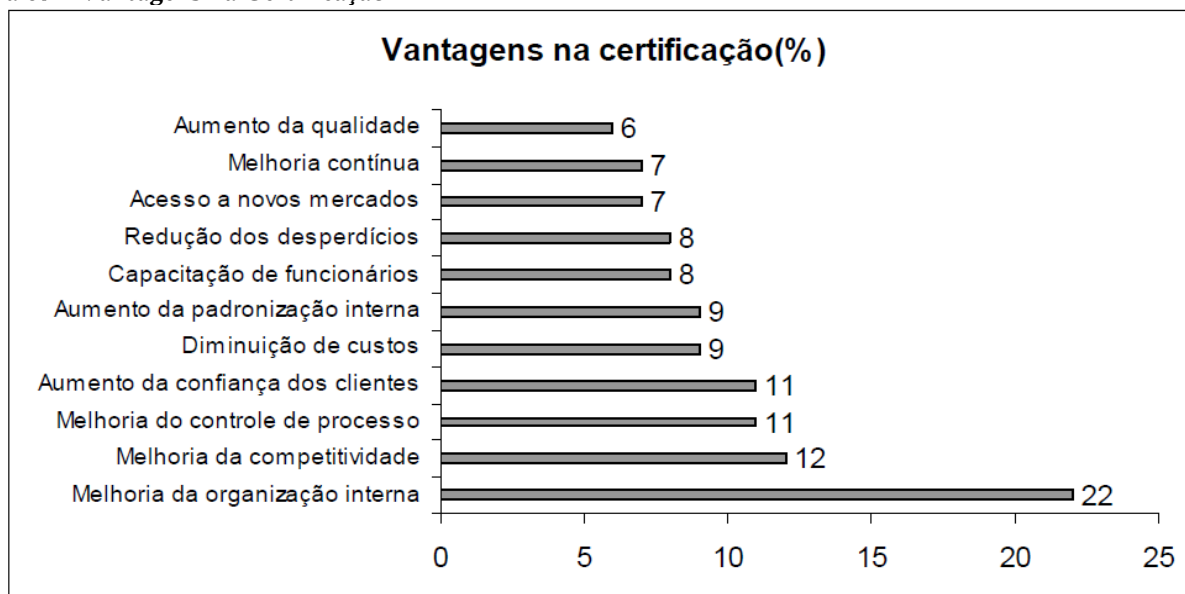
### **Análise e Ponderações sobre o Resultado do Estudo de Caso**

Com base nas informações obtidas no item 5.2.2.1 - (Lucro Operacional), 5.2.3 (Custo Médio Para Implantação de um Sistema de Gestão da Qualidade) e 5.2.4 (Custo Médio Para Realização de Auditoria de Certificação) pode-se inferir que o custo para implantação e posterior certificação de um SGQ é ínfimo se comparado ao Lucro Operacional Bruto da empresa em questão. Este valor (na ordem de R\$ 48.000,00) representa apenas 12,54% do Lucro Operacional (R\$ 382.500,00). Obviamente deste Lucro Operacional serão feitos diversos abatimentos, porém há de se ressaltar que são levantamentos mensais e uma provisão a cada mês tornaria este custo quase imperceptível.

Agregando-se o baixo custo, comparado aos rendimentos da empresa, pode-se ressaltar ainda os retornos já comprovados por diversos autores e também pela pesquisa apresentada no item 5.1 deste trabalho demonstram a excelente aceitação pelo mercado daquelas empresas que possuem o Certificado da Qualidade.

Mas o fator preponderante da implantação de um SGQ não está no marketing realizado com a exposição do selo (embora seja um excelente atrativo) e sim na organização interna que este sistema promove, ocasionando uma otimização de todos os processos, focando todos os funcionários no objetivo definido para aquele setor.

Figura 07 – Vantagens na Certificação



Fonte: Adaptado Ujihara, Hélio Massaharu Implantação de sistema de gestão da qualidade em empresa de pequeno porte: avaliação de resultados.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Sistema de Gestão da Qualidade é uma realidade a todos os empreendimentos que buscam sucesso e afirmação no mercado. A exigência pela qualidade não é um mero requinte criado pelos empresários, ela parte dos clientes. A própria norma da ISO 9001

teve que se adequar a estas exigências colocando o cliente como foco principal (seja ele interno ou externo). Portanto, tornou-se imprescindível às empresas se adaptarem aos interesses dos clientes para se manterem ativas.

Porém, não é gratuitamente tão pouco de forma simples que se obtém o título de Empresa Certificada. É preciso uma mudança radical na mentalidade de todos os envolvidos dentro da organização, começando pela alta direção. É necessário que todos os membros trabalhem de acordo com o determinado para maximizar até mesmo os processos mais simples, transformando os serviços, por mais básicos que sejam, em um processo semelhante a de uma esteira de fábrica: focado e sem desperdícios.

Obviamente para se chegar a este estágio é preciso de um acompanhamento de empresas adequadas que possam instruir como chegar a tal nível de excelência. E após a instauração do Sistema, é preciso auditá-lo, verificando se esta de acordo com a Norma. E certamente isso tem um valor. Porém um desembolso somente deve ser realizado se o retorno for compensatório. E isto se comprova neste trabalho, fato este comprovado através de uma pesquisa de campo onde uma porcentagem significativa dos entrevistados trocaria por uma empresa certificada. Ressalta-se ainda, como elemento primordial a melhoria da organização interna que traz como benefício direto a redução de custos diversos.

Cardoso et al (2005) ponderam que a certificação dos Sistemas de Gestão da Qualidade não garante a qualidade dentro da organização. Em sua pesquisa observou que 32% das empresas buscaram a certificação pela exigência dos clientes, ou seja a iniciativa teve origem exógena, o que pode ter dificultado o comprometimento das pessoas na implantação e adesão aos sistemas de gestão da qualidade adotados.

Sob este aspecto, evidenciou-se a necessidade de constância e eficácia nos treinamentos para obtenção de resultados positivos. O comprometimento das pessoas pôde ser verificado pela eficácia das ações de treinamento, e influenciou os próprios resultados de melhoria.

Considerando o Estudo de Caso aqui apresentado e a pequena parcela de influência dos custos de implantação de um SGQ com relação ao lucro operacional da empresa, conclui-se que é extremamente recomendada a instauração do referido sistema dadas as diversas benfeitorias que ele apresentará dentro da organização.

## REFERÊNCIAS

BERTÓ, Dalvio José. BEULKE, Rolando. **Gestão de Custos**. São Paulo: Saraiva, 2005.



- CAMPANELLA, J. **Principles of quality costs**. 3. ed. Wisconsin: Milwaukee, American Society for Quality Control, 1999.
- CAMPOS, Vicente Falconi. **Gerência da Qualidade Total**. Belo Horizonte: Fundação Cristiano Ottoni, 1990. 187p.
- CARDOSO, G.A.G.J; CARDOSO, A.A; CHAVES, C.A.. **Qualidade Gerencial – uma visão crítica**. UNINDU 2005: 1st International Congress University-Industry Cooperation, Setembro de 2005.
- CARVALHO, Dalmy Freitas de. **Administração e Gestão de Custos**. Acesso no Endereço Eletrônico: <http://www.ebah.com.br/content/ABAAAEP4AH/gestao-custos-puc>, em 23 de agosto de 2012.
- CORAL, Eliza. **Avaliação e gerenciamento dos custos da não qualidade**. Dissertação (Mestrado) – UFSC, Florianópolis, 1996
- CROSBY, P. B. **Qualidade é investimento**. 6. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1994.
- Crosby, Philip. **Quality is Free**. New York: McGraw-Hill, 1979.
- DEMING, W Edward - **Calidad, Productividad y Competitividad. La salida de la Crisis** - Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid, 1989.
- FEIGENBAUM, Armand V. **Controle da qualidade total: gestão e sistemas**. São Paulo: Makron Books, 1994. V. 1.
- GARVIN, David A. **Gerenciando a qualidade**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1992.
- HANSEN, Don R., MOWEN, Maryanne M. **Gestão de Custos**. 3ª ed. (Tradução: Robert Brian Taylor). São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- JOHNSON H. Thomas; KAPLAN, Robert S. **Contabilidade Gerencial: a restauração da relevância da contabilidade nas empresas**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- “A Crítica”, Jornal on line acessado em 01 de dezembro de 2012 no endereço eletrônico <http://www.acritica.net/index.php?conteudo=Noticias&id=75034>.
- JURAN, J. M., GRZYNA, Frank M. **Controle da qualidade handbook: conceitos, políticas e filosofia da qualidade**. São Paulo: Makron Books, 1991. V.1.
- MARANHÃO, M.. ISO série 9000 (versão 2000) – **Manual de Implementação**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.
- MATTOS, J.C.: **Custos da qualidade como ferramenta de gestão da qualidade: conceituação, proposta de implantação e diagnóstico nas empresas com certificação ISO 9000**. São Carlos, UFSCAR, 1997
- MORSE, W. J. **Cost Accounting**. Addison – Wesley, 1981.
- NAKAGAWA, Masayuki. **Gestão Estratégica de custos**. São Paulo: Atlas, 1991.
- OLIVER, R. L. - **Whence customer loyalty?** Journal of Marketing. Vol. 63, (1999)
- PALADINI, E.P.. **Gestão da Qualidade no Processo: A qualidade na produção de bens e serviços**. São Paulo – SP, Ed. Atlas, 1995, 286 p
- PEREZ Jr., José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes. **Gestão Estratégica de Custos**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- PRATES, Fernandes R. **Contabilidade de Custos** – CEAD – Contmatic Cursos Especiais de Aprimoramento de Desenvolvimento, 2005.
- Relatórios da ANAC. Acessado em 01 de dezembro de 2012 no endereço eletrônico <http://www2.anac.gov.br/arquivos/pdf/especializadas/Taxi%20Aereo%20%20Lista%20de%20Autorizadas.pdf>
- ROBLES JÚNIOR, Antônio. **Custos da Qualidade: aspectos econômicos da gestão da qualidade e da gestão ambiental**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- SAKURAI, Michiaru. **Gerenciamento integrado de custos**. São Paulo: Atlas, 1997.
- SCHNEIDERMAN, Arthur M. **Optimum Quality Cost and Zero Defects: Are they Contradictory Concepts?**. Quality Progress, p. 28-31, November 1986.



Revista de Ciências Contábeis | e-ISSN: 2178-9045  
Cuiabá | v. 4 | n. 8 | pp. 50-71 | jul./dez. | 2013  
Disponível em <http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

**OS REGIMES TRIBUTÁRIOS E OS SEUS IMPACTOS SOBRE A  
GESTÃO DE UMA MICROEMPRESA – UM ESTUDO DE CASO EM  
UMA EMPRESA DO RAMO IMOBILIÁRIO**

*TAX SCHEMES AND THEIR IMPACTS ON THE MANAGEMENT OF A  
MICRO ENTERPRISE - A CASE STUDY IN A REAL ESTATE COMPANY*

*LOS REGÍMENES FISCALES Y SUS IMPACTOS SOBRE LA GESTIÓN  
DE UNA MICROEMPRESA - UN ESTUDIO DE CASO EN UNA EMPRESA  
SECTOR INMOBILIARIO*

**LUCAS BARBOSA RAMOS**

Graduado em Ciências Contábeis – UFMT/BRASIL

E-mail: [lucasramos33@gmail.com](mailto:lucasramos33@gmail.com)

**MARCELA HAECK EDUARDO**

Bacharelado em Ciências Contábeis pelo UNASP – EC

E-mail: [marcela.haack@gmail.com](mailto:marcela.haack@gmail.com)

**PROF. MS. JOÃO DANIEL QUAGLIATO**

Professor de Graduação e Pós Graduação do curso de  
Ciências Contábeis do UNASP – EC e Consultor de empresas

E-mail: [joao.quagliato@unasp.edu.br](mailto:joao.quagliato@unasp.edu.br)

## RESUMO

Esta pesquisa demonstra a aplicabilidade do planejamento tributário e o impacto dos tributos na administração financeira de uma microempresa, com o intuito de identificar qual o regime tributário ideal para uma boa administração. Realiza-se este estudo em uma microempresa do ramo imobiliário, a qual se localiza no município de Artur Nogueira. A empresa na qual este estudo foi realizado, não possui conhecimento algum de como funciona seu regime tributário e o que isso acarreta em sua gestão empresarial. Para a elaboração desta monografia, foram escolhidos os Regimes tributários do Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional para serem aplicados a realidade da empresa. No decorrer da pesquisa foi possível identificar as diferenças entre cada regime tributário e analisar estes resultados quanto ao impacto na gestão da empresa. O objetivo desta pesquisa foi alcançado, juntamente com a melhoria e conhecimento dos tributos. A empresa pode conhecer sobre o seu regime tributário e melhorar sua gestão neste aspecto, tendo em vista um ambiente competitivo e dinâmico que ela está inserida. E, nesse ponto, o conhecimento, o controle e a administração dos tributos tornaram-se fundamentais.

**Palavras-Chave:** Gestão de Micro Empresas; Planejamento Tributário; Imobiliária; Serviços.

## ABSTRACT

*This research demonstrates the applicability of tax planning and the impact of taxes on the financial management of a small business, in order to identify the optimal tax regime for good administration. Carried out this study in a micro real estate, which is located in the municipality of Artur Nogueira. The company in which this study will not have any knowledge of how your tax regime and what this entails in its business management. To produce this monograph were chosen tax regimes Presumed Profit, Profit and Real Simple National to be applied to business reality. During the research it was possible to identify the differences between each tax regime and analyze these results regarding the impact on the management of the company. The research objective was achieved, along with improving knowledge and taxes. The company can know about their tax system and improve its management in this regard, with a view to competitive and dynamic environment which it is inserted. And at this point, knowledge, control and administration of taxes became fundamental.*

**Keywords:** Management of Micro Enterprises, Tax Planning, Real Estate, Services.

## RESUMEN

*Esta investigación demuestra la aplicabilidad de la planificación fiscal y el impacto de los impuestos sobre la gestión financiera de una microempresa, con el fin de identificar el régimen fiscal óptima para una buena administración. Hemos llevado a cabo este estudio en el sector inmobiliario de una pequeña empresa, que se encuentra en el municipio de Artur Nogueira. La empresa en la que se llevó a cabo este estudio, no tiene ningún conocimiento de cómo su régimen fiscal y lo que eso conlleva en su gestión empresarial. Para la preparación de esta monografía, los regímenes fiscales se han elegido el presunto ingreso, la renta imponible y simple Nacional para ser aplicado a la realidad de la empresa. Durante la investigación se pudo identificar las diferencias entre cada régimen fiscal y analizar estos resultados en relación con el impacto en la gestión de la empresa. Se logró el objetivo de esta investigación, junto con la mejora de los conocimientos y los impuestos. La empresa puede cumplir en su régimen fiscal y mejorar su gestión en este sentido, dado un entorno competitivo y dinámico en el que opera. Y en este punto, el conocimiento, control y administración de los impuestos se convirtió en fundamental.*

**Palabras clave:** Gestión Micro; Planificación Fiscal; Bienes Raíces; Servicios.

## INTRODUÇÃO

Esta pesquisa pretende demonstrar a aplicabilidade do planejamento tributário e o impacto dos tributos na administração financeira de uma microempresa, com o intuito de identificar qual o regime tributário ideal para uma boa administração.

O estudo foi realizado em uma microempresa do ramo imobiliário, a qual se localiza no município de Artur Nogueira, e atende a toda região, atuando na compra, venda, permuta de imóveis, e também, na administração de condomínios. Hoje, está inserida no regime tributário do Lucro Presumido. À pedido da empresa não foi divulgado nessa pesquisa sua razão social ou nome fantasia, a fim de manter sigilo na divulgação dos dados.

Segundo artigo publicado pela Revista Veja Online (2012), o Brasil tem a carga tributária mais pesada entre os países emergentes e mais alta até que Japão e Estados Unidos, alguns empreendedores deixam de arriscar, tentar e inovar, por esse motivo novos empreendimentos podem não existir, pois grande parte de seus recursos adquiridos ficarão para o pagamento de tributos, o controle de tributos inadequado pode acarretar em uma má utilização de recursos, e com isso dificultando o objetivo maior da entidade que é a geração e maximização de seus lucros.

O planejamento tributário surge como uma importante ferramenta para a gestão financeira, tornando-se um aliado importante para os gestores, no entanto é pouco utilizada pelas micro e pequenas empresas. Muitas nem sabem ao certo qual sua finalidade. O seu objetivo é reduzir os valores correspondentes aos tributos de uma empresa, utilizando procedimentos permitidos por lei. Planejar o tributo é um direito legal do contribuinte de agir em seu interesse, em um ambiente competitivo e extremamente dinâmico vencem as organizações com a administração mais eficaz de suas atividades. E, nesse ponto, o conhecimento, o controle e a administração financeira tornam-se fundamentais.

A empresa na qual este estudo foi realizado, não possui conhecimento algum de como funciona seu regime tributário e o que isso acarreta em sua administração financeira, com isso surge à questão: **Qual o regime tributário mais viável para a gestão financeira da imobiliária?**

Com base nessa questão, o trabalho se enquadra nas áreas de auditoria, controladoria e gestão de micro e pequenas empresas, subárea tributos e administração financeira.

## **FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **Gestão de Micro e Pequenas Empresas**

A Lei nº 9.841 (BRASIL, 1999) instituiu o Estatuto da Microempresa (ME) e das empresas de pequeno porte (EPP) que estabeleceu as normas relativas ao tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido nos campos administrativo, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial com o objetivo de facilitar a constituição e o funcionamento da Microempresa.

Segundo artigo divulgado pelo SEBRAE-SP (2012) as micro e pequenas empresas (MPEs) respondem por 39% do total de remunerações no país, em um volume que supera os R\$ 500 bilhões ao ano. O montante, que equivale a cerca de US\$ 282 bilhões, é superior ao Produto Interno Bruto (PIB), que é a soma de riquezas geradas em um país ao longo de um ano, do Chile, por exemplo, estimado em US\$ 248 bilhões.

Em análise realizada na pesquisa elaborada pelo SEBRAE-SP (2008) apresenta que, tomando como referência o faturamento médio mensal das MPEs paulistas, que é cerca de R\$ 14.814,00/mês, a aplicação deste valor sobre as empresas que fecham no estado de São Paulo implica em uma estimativa de perda de R\$ 13,5 bilhões/ano que deixa de ser gerado, um número bastante expressivo para o cenário econômico.

### **Gestão Empresarial**

A gestão empresarial nada mais é do que o meio qual o administrador irá gerenciar uma organização.

As organizações são um grupo de pessoas que se constitui de forma organizada para atingir objetivos comuns (HEILBORN E LACOMBE, 2003, p. 13). A sociedade gira em torno de organizações, por isso o papel de um administrador é essencial para uma organização, pois segundo Heilborn e Lacombe (2003, p. 3) cabe ao administrador buscar “a obtenção de resultados por meio de terceiros, do desempenho da equipe que ele supervisiona e coordena”, ou seja, o objetivo principal de um administrador é atingir resultados.

Para que um administrador consiga aplicar uma boa gestão empresarial é necessário que ele esteja bem ciente de algumas funções básicas, para Braga (1989, p. 227) as funções administrativas costumam ser classificadas em planejamento, organização, em planejamento, organização, direção e controle:

Além dos princípios da administração e o conhecimento das áreas em que se esta atuando o administrador deverá ter um bom conhecimento geral, já que está sujeito a

surpresas (HEILBORN E LACOMBE, 2003, p. 4 ), pois assim poderá então exercer sua função com êxito.

### **Administração Financeira**

A administração financeira é uma das importantes áreas da administração já que segundo Braga (1989, p. 23) “todas as atividades empresariais envolvem recursos financeiros e orientam-se para a obtenção de lucros”.

Tratando aqui somente de empresas com fins lucrativos para os autores Ross et al. (2008, p. 8) “o objetivo da administração financeira é ganhar dinheiro ou aumentar o valor para os proprietários”, ou seja fazer crescer constantemente o capital investido, e por esse motivo se estuda as funções financeiras nas empresas que segundo Braga (1989, p. 23) “a função financeira compreende um conjunto de atividades relacionadas com a gestão dos fundos movimentados por toda as áreas da empresa”.

Ross et al (2008 p. 9) complementa o objetivo da administração financeira citada anteriormente dizendo que sua função “é maximizar o valor atual unitário da ação existente”:

“O objetivo do administrador financeiro não implica que ele deva tomar medidas ilegais ou sem ética na esperança aumentar o valor do patrimônio líquido da empresa. queremos dizer apenas que o administrador financeiro atende a melhor aos proprietários da empresa identificando bens e serviços que lhe agregam valor, porque eles são desejados e valorizados.”

Para concluir essa abordagem Braga (1989, p. 23) diz que “as operações devem ser suficientes para cobrir todos os custos e despesas incorridos e ainda gerar lucros”, para que seja viável o negócio empresarial.

### **Setor Imobiliário no Brasil**

O setor imobiliário é um grande setor da economia brasileira, segundo artigo publicado pela ADEMI-PE (Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco) em 2007, o mercado imobiliário brasileiro evoluiu nas últimas décadas, pois até 1964 o mercado imobiliário era muito desregulamentado, durante esse tempo até os dias de hoje houve a criação de órgãos reguladores que foram bem sucedidos.

Em informações retiradas do site do CRECI-SP (2012) o primeiro sindicato dessa classe foi criado no Rio de Janeiro em 1937. Em artigo publicado pelo SEBRAE-MS é apresentado que o mercado imobiliário apresenta uma relação muito estreita com a economia do país, ou seja, economia saudável, mercado imobiliário saudável.

### **As utilidades de um Planejamento Tributário na Gestão Empresarial**

“Planejar significa definir antecipadamente.” (BRAGA, 1989, p. 228), de acordo com Braga, entende-se que a essência de planejar é saber definir antecipadamente o caminho que irá percorrer em algo, logo, entende-se que o planejamento tributário é a antecipação de como recolher os tributos.

No ambiente empresarial sempre existirá mais de uma alternativa para as definições, sendo assim planejar é basicamente escolher, dentre as alternativas, qual a mais adequada ou que resultará em melhor resultados, respondendo as expectativas desejadas. (BRAGA, 1989, p. 228).

“[...] planejamento pode ser visto como (a) a determinação da direção a ser seguida para se alcançar um resultado desejado ou como (b) a determinação consciente de cursos de ação, isto é, dos rumos. (Heilborn e Lacombe, 2003, p.162.”

Deve-se estudar e identificar todas as alternativas legais aplicáveis ao caso e procurar a existência de lacunas (“brechas”) na lei que possibilitem realizar essa operação da forma menos onerosa possível para o contribuinte, tendo em vista e embasamento a lei. (FABRETTI. E FABRETTI, 2007, p. 143).

Existem dois métodos para que se faça a redução da carga tributária, através da elisão fiscal e da evasão fiscal. Segundo Fabretti e Fabretti (2007, p. 12), elisão fiscal é a economia tributária resultante da adoção da alternativa legal menos onerosa ou de lacuna da lei”, esta é legítima e lícita, pois é alcançada por escolha feita de acordo com o ordenamento jurídico. Para Torres (2012, p. 8) a elisão fiscal é “ a economia de impostos alcançada por interpretação razoável da lei tributária.” Esta é a prática que deveria ser adotada por todas as empresas, visto que este é um benefício para elas.

O outro método de redução da carga tributária é a evasão fiscal que segundo Fabretti e Fabretti (2007, p. 144) é o oposto do tratamento da elisão fiscal pois, “...consiste em prática que infringe a lei. Geralmente, é cometida após a ocorrência do fato gerador da obrigação tributária, objetivando reduzi-la ou ocultá-la”. Para Torres (2012, p. 8) a evasão “é a economia obtida ao se evitar a prática do ato ou surgimento do fato jurídico ou da situação de direitos suficientes á ocorrência do fato gerador tributário”.

É importante encerrar a definição sobre evasão fiscal dizendo que essa prática esta prevista e capitulada na lei nº 8.137/90 dos crimes contra a ordem tributária, econômica e conta as relações de consumo.

## **Sistema Tributário Nacional**

No Brasil o direito tributário criou força com a criação da lei 5.172 de 25 de outubro de 1966, também conhecida como CTN (código tributário nacional), na época de sua criação esse sistema era considerado um dos mais modernos do mundo.

Para Furlan (2002, p. 19) “direito tributário é o ramo didaticamente autônomo do direito que disciplina a criação, a arrecadação e a fiscalização de tributos”, para Fabretti e Fabretti (2007, p. 32) direito tributário “é o ramo do direito especificamente criado para reger o sistema de arrecadação de receita derivada da soberania, e não fazem parte dele as demais formas de receita do estado”.

O direito tributário é uma importante área do direito e fundamental para a receita do governo brasileiro, pois é ela quem determina sobre toda a arrecadação oriunda de tributos, Furlan (2002, p.19) fundamenta esta ideia dizendo que, “a ciência do direito tributário estuda o conjunto de normais jurídicas que integram o direito tributário”.

Pode-se, portanto definir direito tributário como o conjunto de princípios e normas jurídicas que regem o sistema tributário, desde a criação, as aplicações para os recolhimentos, arrecadação e fiscalização dos tributos no país.

## **METODOLOGIA**

A metodologia desta pesquisa compreende-se inicialmente a um estudo de caso, que é a pesquisa sobre um determinado indivíduo, família, grupo ou comunidade que seja representativo em seu universo para examinar aspectos variados de sua vida (CERVO e BERVIAN, 2003 p. 67).

Serão utilizadas técnicas de pesquisa qualitativa, pois ela possui a facilidade de poder descrever uma determinada hipótese ou problema, apresentar contribuições no processo de mudança, criar opiniões sobre determinado grupo e permitir a interpretação do comportamento ou atitudes dos indivíduos (OLIVEIRA et al., 2004, p. 117).

Para a execução desta pesquisa foi realizada coleta de dados, que foi feita através das informações fornecidas pelo gestor da empresa e seu contador, histórico de faturamento, bem como a legislação vigente no Brasil, alíquotas dos tributos.

Com os dados coletados, foram trabalhadas as informações a fim de torná-las informações úteis, utilizando os faturamentos obtidos e aplicando as alíquotas dos tributos cabíveis aos regimes tributários propostos, foi estudado o regime tributário que a empresa está inserida, identificando assim a carga tributária atual.



Foi realizado um estudo bibliográfico sobre os regimes tributários, Lucro Presumido, Lucro Real Trimestral e Simples Nacional, para no próximo passo aplicar os mesmos na realidade da empresa, uma a uma, assim tendo todas as possíveis formas de pagamentos de tributos, em seguida foram realizados cálculos comparativos dos resultados para identificar aquilo que se busca no objetivo desta pesquisa, indicar o regime tributário mais econômico para sua gestão financeira bem como verificar o impacto causado.

## APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Através do estudo de caso foi demonstrado por meio de análises o comportamento dos tributos nos diversos regimes tributários no qual a empresa foco dos estudos pode se enquadrar. Os valores tratados relativos ao faturamento são fictícios, porém suas variações seguem as proporcionalidades do real faturamento da entidade.

Ressalta-se o relatado anteriormente nesta pesquisa, que essa empresa atua no ramo imobiliário, e tem duas atividades ativas que resultam em seu faturamento, a Intermediação Imobiliária e a Administração de Condomínios/Loteamentos, o fato gerador das atividades desenvolvidas são respectivamente, o ato da compra/venda, e a execução do serviços administrativos mensais.

Nesta pesquisa não serão trabalhados os tributos sobre folha de pagamento, devido a empresa não obter funcionários, os tributos provenientes da folha de pagamento serão apenas sobre o pró-labore dos sócios, valor este que é irrelevante nesta pesquisa, visto que suas alíquotas não se alteram nos regimes tributários.

Para o gestor financeiro, os tributos provenientes de sua atividade acarretam um percentual muito elevado de seu faturamento, e sente que poderia aproveitar melhor os recursos obtidos por sua empresa em estrutura e otimização dos processos se não fossem os tributos devidos.

Iniciará a seguir a análise para identificar as possibilidades de recolhimento de tributos, primeiramente apresentando o ano base que será alvo dos estudos, que compreende ao ano de 2012 e os seguintes faturamentos mensais a seguir:

**Tabela 01 – Composição do faturamento anual**

2012	INTERMEDIÇÃO	ADMINISTRAÇÃO	TOTAL
JANEIRO	1.200,00	6.064,80	<b>7.264,80</b>
FEVEREIRO	24.000,00	6.064,80	<b>30.064,80</b>
MARÇO	11.760,00	6.064,80	<b>17.824,80</b>
ABRIL	4.800,00	6.064,80	<b>10.864,80</b>
MAIO	13.680,00	6.064,80	<b>19.744,80</b>

JUNHO	15.840,00	6.064,80	<b>21.904,80</b>
JULHO	0,00	5.224,80	<b>5.224,80</b>
AGOSTO	9.240,00	5.224,80	<b>14.464,80</b>
SETEMBRO	1.800,00	6.009,60	<b>7.809,60</b>
OUTUBRO	3.820,80	5.823,60	<b>9.644,40</b>
NOVEMBRO	3.600,00	5.823,60	<b>9.423,60</b>
DEZEMBRO	7.200,00	5.823,60	<b>13.023,60</b>
<b>TOTAL</b>	<b>96.940,80</b>	<b>70.318,80</b>	<b>167.259,60</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

A tabela 01 compreende ao faturamento anual dividido entre as atividades desenvolvidas na empresa e na última coluna o total representando a soma das atividades, que será a base de cálculo para a aplicação dos estudos dos diferentes regimes tributários.

### **Análise Lucro Presumido**

Hoje a empresa está enquadrada no regime tributário do lucro presumido, que conforme citado na revisão bibliográfica deste trabalho compreende em uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real, onde com o faturamento bruto será aplicado um percentual determinado que se encontre o chamado lucro presumido que será a base de cálculo para o IRPJ e o CSLL, os demais tributos são calculados sobre o faturamento bruto.

Abaixo a tabela de aplicação sobre o faturamento para alcançar o lucro presumido à base de cálculo para IRPJ e CSLL:

**Tabela 02 – Base de Cálculo Lucro Presumido**

<b>2012</b>	<b>FATURAMENTO</b>	<b>BASE DE C. (32%)</b>
JANEIRO	7.264,80	2.324,74
FEVEREIRO	30.064,80	9.620,74
MARÇO	17.824,80	5.703,94
ABRIL	10.864,80	3.476,74
MAIO	19.744,80	6.318,34
JUNHO	21.904,80	7.009,54
JULHO	5.224,80	1.671,94
AGOSTO	14.464,80	4.628,74
SETEMBRO	7.809,60	2.499,07
OUTUBRO	9.644,40	3.086,21
NOVEMBRO	9.423,60	3.015,55
DEZEMBRO	13.023,60	4.167,55
<b>TOTAL</b>	<b>167.259,60</b>	<b>53.523,07</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

A terceira coluna da tabela 02 acima (base de cálculo) compreende, portanto 32% do faturamento bruto, que será a base de cálculo para o cálculo do IRPJ e CSLL do lucro presumido.

Após a identificação da base de cálculo, faz-se necessário aplicar as alíquotas do IRPJ, adicional de IRPJ e CSLL, que são respectivamente 15%, 10% e 9%, para identificar os tributos devidos, segue a análise da aplicabilidade das alíquotas:

**Tabela 03 – Cálculo Lucro Presumido – IRPJ e CSLL**

2012	BASE DE CALC.	IRPJ (15%)	CSLL (9%)
JAN	2.324,74	348,71	209,23
FEV.	9.620,74	1.443,11	865,87
MAR	5.703,94	855,59	513,35
ABR	3.476,74	521,51	312,91
MAI	6.318,34	947,75	568,65
JUN	7.009,54	1.051,43	630,86
JUL	1.671,94	250,79	150,47
AGO	4.628,74	694,31	416,59
SET	2.499,07	374,86	224,92
OUT	3.086,21	462,93	277,76
NOV	3.015,55	452,33	271,40
DEZ	4.167,55	625,13	375,08
<b>TOTAL</b>	<b>53.523,07</b>	<b>8.028,46</b>	<b>4.817,08</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

A Tabela 03 compreende então os valores devidos de IRPJ e CSLL mensalmente no regime do Lucro presumido, não houve adicional de IRPJ pelo fato de nenhum mês ter atingido o valor superior a R\$20.000,00 ao mês.

**Tabela 04 – Cálculo Lucro presumido – PIS, COFINS e ISSQN**

2012	FATUR.	PIS (0,65%)	COFINS (3%)	ISS (2,5%)
JANEIRO	7.264,80	47,22	217,94	181,62
FEVEREIRO	30.064,80	195,42	901,94	751,62
MARÇO	17.824,80	115,86	534,74	445,62
ABRIL	10.864,80	70,62	325,94	271,62
MAIO	19.744,80	128,34	592,34	493,62
JUNHO	21.904,80	142,38	657,14	547,62
JULHO	5.224,80	33,96	156,74	130,62
AGOSTO	14.464,80	94,02	433,94	361,62
SETEMBRO	7.809,60	50,76	234,29	195,24
OUTUBRO	9.644,40	62,69	289,33	241,11
NOVEMBRO	9.423,60	61,25	282,71	235,59
DEZEMBRO	13.023,60	84,65	390,71	325,59
<b>TOTAL</b>	<b>167.259,60</b>	<b>1.087,19</b>	<b>5.017,79</b>	<b>4.181,49</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Os demais tributos incidentes das operações não necessitam de um percentual para identificar sua base de cálculo, o próprio faturamento será sua base e nada mais. Tributos esses que se apresentam na tabela 04.

Na tabela 04 repetiu-se o mesmo tratamento da tabela 03, sobre o faturamento bruto da empresa foram aplicadas as alíquotas dos tributos citados acima. Ressalta-se que para o Lucro Presumido não há crédito de PIS e COFINS.

Pela tabela 04 apresenta também de forma mensal o comportamento dos tributos sobre o faturamento bruto da empresa, destacando a diferença do cálculo do IRPJ e CSLL para o PIS, COFINS e ISSQN, que tem como principal diferença (além do percentual de alíquota do imposto) a base de cálculo, que são diferentes.

Conclui-se com a tabela 04 o cálculo dos tributos devidos pela empresa sobre o lucro presumido.

Apresenta-se na tabela 5 um resumo de todos os tributos aplicados a esse regime para visualização geral: Os valores da tabela 5 foram extraídos das tabelas 3 e 4.

**Tabela 05 – Cálculo Lucro presumido – resumo geral**

	<b>IRPJ (15%)</b>	<b>CSLL (9%)</b>	<b>PIS (0,65%)</b>	<b>COFINS (3%)</b>	<b>ISS (2,5%)</b>	<b>TOTAL</b>
JAN	348,71	209,23	47,22	217,94	181,62	<b>1.004,72</b>
FEV	1.443,11	865,87	195,42	901,94	751,62	<b>4.157,96</b>
MAR	855,59	513,35	115,86	534,74	445,62	<b>2.465,17</b>
ABR	521,51	312,91	70,62	325,94	271,62	<b>1.502,60</b>
MAI	947,75	568,65	128,34	592,34	493,62	<b>2.730,71</b>
JUN	1.051,43	630,86	142,38	657,14	547,62	<b>3.029,43</b>
JUL	250,79	150,47	33,96	156,74	130,62	<b>722,59</b>
AGO	694,31	416,59	94,02	433,94	361,62	<b>2.000,48</b>
SET	374,86	224,92	50,76	234,29	195,24	<b>1.080,07</b>
OUT	462,93	277,76	62,69	289,33	241,11	<b>1.333,82</b>
NOV	452,33	271,40	61,25	282,71	235,59	<b>1.303,28</b>
DEZ	625,13	375,08	84,65	390,71	325,59	<b>1.801,16</b>
<b>TOT.</b>	<b>8.028,46</b>	<b>4.817,08</b>	<b>1.087,19</b>	<b>5.017,79</b>	<b>4.181,49</b>	<b>23.132,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Chega-se a conclusão pela tabela 05 que a empresa despendeu de R\$ 23.132,00 no ano de 2012, para cumprir com seus tributos devidos na opção por este regime. Ressalta-se também os totais provenientes de cada imposto, tendo como o imposto mais caro para a imobiliária o IRPJ, que corresponde a 35% dos tributos pagos, e o PIS que foi o imposto menos significativo com 5% como demonstra o gráfico 01, que demonstra o percentual de cada tributo sobre o total.

Gráfico 01 – Percentuais dos tributos sobre o total – Lucro Presumido



Fonte: elaborado pelos autores

### Análise Lucro Real Trimestral

Analisou-se no tópico anterior a aplicação do lucro presumido sobre o faturamento da empresa para identificar os tributos devidos, apresentaram agora a análise sobre o ponto de vista do lucro real, ressalta-se a fundamentação teórica deste trabalho, que diz que o lucro real é um regime tributário obrigatório para algumas empresas e atividades, porém para a empresa foco deste estudo não existe essa obrigatoriedade, mas sim uma opção.

Diferente do Lucro Presumido, para o cálculo do IRPJ e CSLL, faz-se necessário à apuração através dos chamados livros de apuração, popularmente conhecidos como LACOS (livro de apuração da contribuição social) e LALUR (livro de apuração do lucro real).

Para tanto se faz necessário obter o demonstrativo de resultados da empresa para identificar o seu lucro líquido. As informações foram extraídas da contabilidade da empresa.

Tabela 06 – Demonstração do Resultado 2012

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO 2012			
MESES	(+) RECEITAS	(-)CUSTO/DESP	(=) LUCRO LIQUIDO
JAN	7.264,80	(9.356,00)	( 2.091,20)
FEV	30.064,80	(10.520,48)	19.544,32
MAR	17.824,80	(7.978,98)	9.845,82
ABRIL	10.864,80	(9.370,38)	1.494,42
MAIO	19.744,80	(8.986,81)	10.757,99
JUNHO	21.904,80	(7.770,92)	14.133,88
JULHO	5.224,80	(8.386,08)	( 3.161,28)
AGOSTO	14.464,80	(8.076,31)	6.388,49
SET	7.809,60	(7.750,52)	59,08

OUT	9.644,40	(8.694,86)	949,54
NOV	9.423,60	(8.597,00)	826,60
DEZ	13.023,60	(10.978,00)	2.045,60
<b>TOTAL</b>	<b>167.259,60</b>	<b>106.466,34</b>	<b>60.793,26</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

A tabela 06 explica resumidamente o resultado da empresa no ano de 2012, na coluna (+) RECEITAS identificamos o faturamento bruto da empresa, e na coluna (-) CUSTO E DESP. compreende todos os custos e despesas da empresa no ano, tais como, aluguel do prédio, energia elétrica, água, telefone, manutenção de software. Percebe-se que a empresa obteve um lucro líquido bem sazonal, e ainda obteve prejuízos em janeiro e julho.

Por trabalhar neste tópico a análise do lucro real trimestral, necessário é o agrupamento dos meses transformando-os em trimestres, para facilitar os posteriores cálculos.

**Tabela 07 – Resultado do Exercício - Trimestral**

	1º TRIM	2º TRIM	3º TRIM	4º TRIM	TOTAL
<b>RESULTADO DO EXERCICIO</b>	27.298,94	26.386,29	3.286,29	3.821,74	60.793,26

Fonte: Elaborado pelos autores

A tabela 07 apresentou o agrupamento do lucro líquido de janeiro, fevereiro e março da tabela 06 em 1º trim., e assim conseqüentemente nos demais meses.

Em posse dessas informações deu-se início a apuração do IRPJ e CSLL através dos livros de apuração mencionados.

**Tabela 08 – Livro de apuração da contribuição social**

<b>LACOS - LIVRO DE APURAÇÃO DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>					
		1º TRIM	2º TRIM	3º TRIM	4º TRIM
1	LUCRO LIQUIDO	27.298,94	26.386,29	3.286,29	3.821,74
2	(+) ADIÇÕES		-	-	-
3	(-) EXCLUSÕES	-	-	-	-
4	(=) LUCRO ANTES DA CSLL	27.298,94	26.386,29	3.286,29	3.821,74
5	<b>CONTR. SOCIAL (9%)</b>	<b>(2.456,90)</b>	<b>(2.374,77)</b>	<b>(295,77)</b>	<b>(343,96)</b>
6	(=) LUCRO DEPOIS DA CSLL	24.842,04	24.011,52	2.990,52	3.477,78

Fonte: Elaborado pelos autores

A tabela 08 apresenta a apuração da contribuição social sobre o lucro líquido, foram apresentados os lucros contábeis trimestrais obtidos através das informações retiradas da contabilidade, ajustado pelas adições e exclusões, itens estes que são previstos na lei que rege este regimento, para alcançar a base de cálculo do tributo, que é

representada pelo item 4 da tabela 08 (LUCRO ANTES DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL), não foi identificado nenhum item contábil que se ajustasse nas adições ou exclusões.

Após os cálculos chegou-se aos valores correspondentes a contribuição social (item 5, tabela 08) multiplicando a base de cálculo encontrada pela alíquota de 9%.

Identificando os valores correspondentes da contribuição social, será elaborado o livro de apuração do lucro real para identificar os valores correspondentes ao IRPJ e o adicional de IRPJ, para dar seguimento à análise sobre o Lucro Real.

**Tabela 09 – Livro de apuração do lucro real**

<b>LALUR - LIVRO DE APURAÇÃO DO LUCRO REAL</b>					
	<b>HISTORICO</b>	<b>1º TRIM</b>	<b>2º TRIM</b>	<b>3º TRIM</b>	<b>4º TRIM</b>
1	LUCRO DEPOIS DA CSLL	24.842,04	24.011,52	2.990,52	3.477,78
2	(+) ADIÇÕES				
	<i>Prev. Contrib. Social</i>	2.456,90	2.374,77	295,77	343,96
3	(-) EXCLUSÕES	-		-	-
4	(=) LUCRO REAL	27.298,94	26.386,29	3.286,29	3.821,74
5	<b>IMPOSTO DE RENDA (15%)</b>	<b>(4.094,84)</b>	<b>(3.957,94)</b>	<b>(492,94)</b>	<b>(573,26)</b>
6	<b>ADIC. DE IR (10%)</b>	-	-	-	-

Fonte: Elaborado pelos autores

A tabela 09, representa o livro de apuração do lucro real, necessário para a identificação do IRPJ e seu adicional, o item 1 desta tabela representa o lucro identificado no item 6 da tabela 08, como adição houve a contribuição social, identificada na tabela 08 item 5, que segundo a legislação vigente deve ser adicionada ao lucro a fim de encontrar o lucro real para o cálculo do imposto de renda e seu adicional. Não houve exclusões para o cálculo. Chegou-se ao lucro real (item 4) que servirá como base de cálculo. O Item 5 apresenta a multiplicação do item 4 pela alíquota do imposto de renda (15%), que resultou nos valores devidos do imposto de renda no ano. Não houve adicional de imposto de renda (item 6), pois em nenhum trimestre o valor do lucro real ultrapassou o valor de R\$ 60.000,00.

Dando prosseguimento a análise, já em posse dos valores correspondentes a IRPJ e CSLL, foram identificados os tributos restantes, PIS, COFINS e ISS. Estes não precisarão de livro específico para serem calculados, terão seus cálculos semelhantes ao lucro presumido, porém com alíquotas diferentes.

**Tabela 10 – Cálculo Lucro Real – PIS, COFINS e ISSQN**

	FATURAMENTO	PIS (1,65%)	COFINS (7,60%)	ISSQN (2,5%)
JANEIRO	7.264,80	119,87	552,12	181,62
FEVEREIRO	30.064,80	496,07	2.284,92	751,62
MARÇO	17.824,80	294,11	1.354,68	445,62
ABRIL	10.864,80	179,27	825,72	271,62
MAIO	19.744,80	325,79	1.500,60	493,62
JUNHO	21.904,80	361,43	1.664,76	547,62
JULHO	5.224,80	86,21	397,08	130,62
AGOSTO	14.464,80	238,67	1.099,32	361,62
SETEMBRO	7.809,60	128,86	593,53	195,24
OUTUBRO	9.644,40	159,13	732,97	241,11
NOVEMBRO	9.423,60	155,49	716,19	235,59
DEZEMBRO	13.023,60	214,89	989,79	325,59
<b>TOTAL</b>	<b>167.259,60</b>	<b>2.759,78</b>	<b>12.711,73</b>	<b>4.181,49</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

A Tabela 10 apresenta os tributos restantes, e suas alíquotas quando aplicadas ao lucro real, que aumentam em comparação ao lucro presumido, com exceção do ISSQN que se mantêm o mesmo, as alíquotas dos tributos foram aplicadas diretamente sobre o faturamento bruto da imobiliária.

**Tabela 11 – Cálculo Lucro Real – Resumo**

MESES	IRPJ 15%	CSLL 9%	PIS 1,65%	COFINS 7,6%	ISS 2,5%	TOTAL
JAN			119,87	552,12	181,62	853,61
FEV			496,07	2.284,92	751,62	3532,61
MAR	4.094,84	2.456,90	294,11	1.354,68	445,62	8646,151
ABR			179,27	825,72	271,62	1276,61
MAI			325,79	1.500,60	493,62	2320,01
JUN	3.957,94	2.374,77	361,43	1.664,76	547,62	8906,52
JUL			86,21	397,08	130,62	613,91
AGO			238,67	1.099,32	361,62	1699,61
SET	492,94	295,77	128,86	593,53	195,24	1706,34
OUT			159,13	732,97	241,11	1133,21
NOV			155,49	716,19	235,59	1107,27
DEZ	573,26	343,96	214,89	989,79	325,59	2447,49
<b>(=) TOT</b>	<b>9.118,98</b>	<b>5.471,40</b>	<b>2.759,79</b>	<b>12.711,68</b>	<b>4.181,49</b>	<b>34.243,34</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

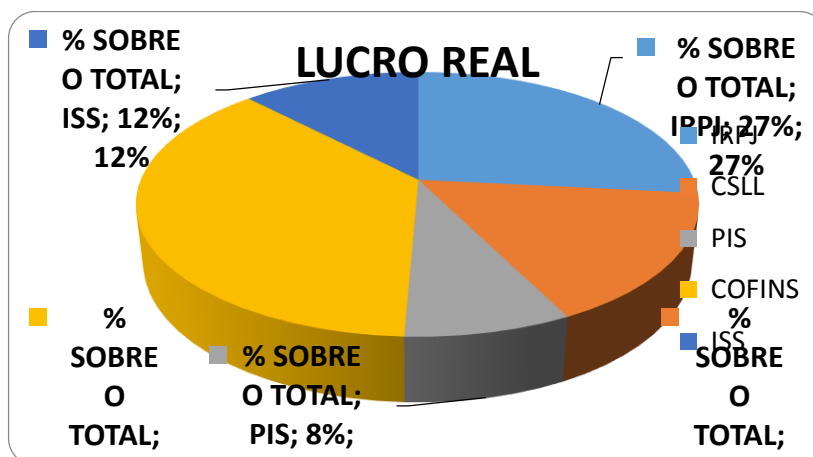
Para finalizar a análise sobre o lucro real apresenta-se o resumo do comportamento dos tributos neste regime na tabela 11, para uma visualização geral como demonstrado na tabela 11.



Ressalta-se que pela a atividade exercida pela empresa não foram gerados créditos de PIS e COFINS.

Neste regime nota-se que o imposto que se destacou como mais caro foi o COFINS, que correspondeu a 37% do Total dos tributos a pagar, como demonstrado no gráfico 02 que segue:

Gráfico 02 – Percentuais dos tributos sobre o total – Lucro Real



Fonte: elaborado pelos autores

Se a empresa opta-se por esse Regime Tributário durante o ano de 2012, teria de despendar R\$ 35.503,98 no ano em tributos sobre faturamento.

### Análise Simples Nacional

Após a análise sobre o lucro real e lucro presumido, trataram esta pesquisa agora sobre o regime tributário do simples nacional, que conforme a revisão bibliográfica trata-se de um regime que agrupo os tributos em um único tributo, visando facilitar a arrecadação para pequenas empresas.

Segundo o Anexo V da Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de 2011. (art. 8º, § 1º), existem algumas atividades impeditivas ao simples nacional, e segundo este anexo a atividade principal que a empresa exercita é uma delas, portanto ela não poderá partilhar do uso do regime do simples nacional, porém essa pesquisa simulará a aplicação da imobiliária no simples nacional caso não houvesse esse impedimento.

Para o cálculo do simples nacional é aplicado a alíquota sobre o faturamento bruto da empresa identificando assim os tributos devidos por este regime. Ressaltando que neste regime há uma unificação dos tributos em um único.

A tabela 12 apresenta a simulação do simples nacional sobre o faturamento da empresa, conforme segue:

**Tabela 12 – Cálculo Simples Nacional**

2012	FATURAMENTO	SIMPLES (17,5%)
JANEIRO	R\$ 7.264,80	R\$ 1.271,34
FEVEREIRO	R\$ 30.064,80	R\$ 5.261,34
MARÇO	R\$ 17.824,80	R\$ 3.119,34
ABRIL	R\$ 10.864,80	R\$ 1.901,34
MAIO	R\$ 19.744,80	R\$ 3.455,34
JUNHO	R\$ 21.904,80	R\$ 3.833,34
JULHO	R\$ 5.224,80	R\$ 914,34
AGOSTO	R\$ 14.464,80	R\$ 2.531,34
SETEMBRO	R\$ 7.809,60	R\$ 1.366,68
OUTUBRO	R\$ 9.644,40	R\$ 1.687,77
NOVEMBRO	R\$ 9.423,60	R\$ 1.649,13
DEZEMBRO	R\$ 13.023,60	R\$ 2.279,13
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 167.259,60</b>	<b>R\$ 29.270,43</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Através desta simulação percebe-se que a arrecadação pelo simples nacional, caso não houvesse o impedimento do regime, seria de R\$ 29.270,43 no ano.

Encerram-se aqui os estudos sobre cada regime tributário proposta para a empresa.

### Comparativo dos Regimes Tributários

Ao analisar cada um os regimes tributários existentes no Brasil e aplicá-los na empresa estudada, percebeu-se que há diferenças consideráveis entre eles, explora-se agora essas diferenças.

**Tabela 13 – Comparativos Regimes Tributários**

FATURAMENTO	REGIME TRIBUTÁRIO		
	PRESUMIDO (tabela 5)	REAL (tabela 11)	SIMPLES (tabela 12)
JANEIRO	R\$ 1.004,72	R\$ 853,61	R\$ 1.271,34
FEVEREIRO	R\$ 4.157,96	R\$ 3.532,61	R\$ 5.261,34
MARÇO	R\$ 2.465,17	R\$ 8.646,15	R\$ 3.119,34
ABRIL	R\$ 1.502,60	R\$ 1.276,61	R\$ 1.901,34
MAIO	R\$ 2.730,71	R\$ 2.320,01	R\$ 3.455,34
JUNHO	R\$ 3.029,43	R\$ 8.906,52	R\$ 3.833,34
JULHO	R\$ 722,59	R\$ 613,91	R\$ 914,34

AGOSTO	R\$ 2.000,48	R\$ 1.699,61	R\$ 2.531,34
SETEMBRO	R\$ 1.080,07	R\$ 1.706,34	R\$ 1.366,68
OUTUBRO	R\$ 1.333,82	R\$ 1.133,21	R\$ 1.687,77
NOVEMBRO	R\$ 1.303,28	R\$ 1.107,27	R\$ 1.649,13
DEZEMBRO	R\$ 1.801,16	R\$ 2.447,49	R\$ 2.279,13
<b>TOTAIS</b>	<b>R\$ 23.132,00</b>	<b>R\$ 34.243,34</b>	<b>R\$ 29.270,43</b>

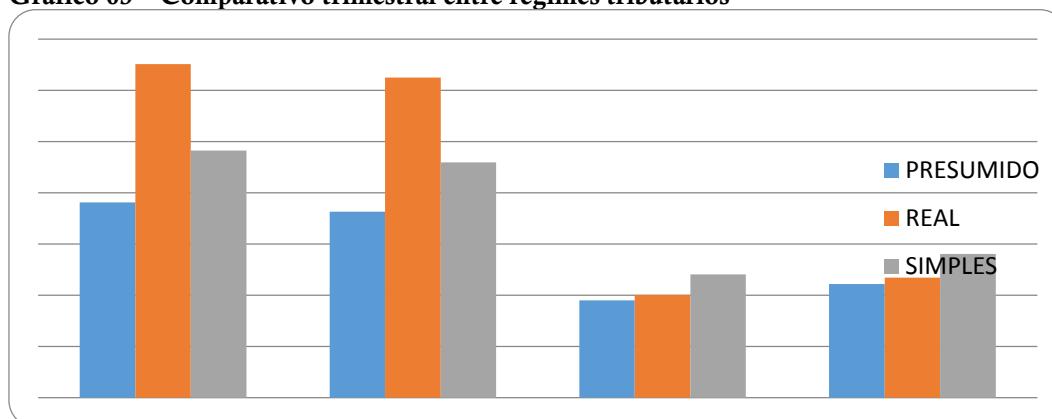
Fonte: Elaborado pelos autores

Para o início da análise comparativa, apresenta-se acima uma tabela sintetizada dos resultados totais de cada regime, onde na segunda coluna temos os resultados totais mensais do lucro presumido conforme tabela 05, na terceira coluna (totais do lucro real) conforme tabela 11 e na quarta e última coluna os totais identificados no simples nacional da tabela 12.

Portanto a empresa arrecadou de tributos no ano de 2012 um montante de R\$ 23.132,00 no lucro presumido, se sua opção fosse o lucro real teria arrecadado um montante de R\$ 34.243,34, e se sua atividade permitisse e se sua escolha fosse pelo regime do simples nacional, haveria o pagamento total anual previsto de R\$ 29.270,43.

Apresenta-se uma adaptação da tabela 13 em forma de gráfico em barras para auxiliar na visualização das proporções.

**Gráfico 03 – Comparativo trimestral entre regimes tributários**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Foram agrupados os meses em trimestre para facilitar a visualização e o volume de informação.

Através da tabela 13 e gráfico 03, visualiza-se de maneira clara as diferenças mensais existentes entre os regimes, percebe-se claramente que o lucro real se mostra mais alto nos primeiros dois trimestres, alavancado pelo faturamento maior nesses trimestres, e se mostra inferior ao simples nacional nos dois últimos trimestres.

Ao se analisar a média do ano chegou-se aos seguintes valores, somando os valores mensais e dividindo pelo número de meses do ano, temos: no Lucro presumido R\$ 1.927,67/mês, no Lucro Real R\$ 2.853,61/mês e no Simples Nacional, R\$ 2.439,20.

Identificou-se que o lucro real se mostra 48% maior, e o simples nacional 26,5% maior em comparação ao lucro presumido, encerrando assim o comparativo entre os regimes tributários propostos nesta pesquisa.

### **Impacto dos Tributos na Gestão Financeira**

No tópico anterior analisou-se de forma comparativa as diferenças dos regimes tributários, propõe-se nesta etapa analisar o impacto que estes tributos causam na gestão financeira da imobiliária.

A tabela abaixo apresenta o percentual que cada regime tributário analisado obteve sobre o faturamento bruto anual da empresa:

**Tabela 14 – Percentuais sobre o faturamento**

FATURAMENTO	LUCRO PRESUMIDO	% S/ FATUR.
167.259,60	23.132,00	13,83%
	LUCRO REAL	% S/ FATUR.
	34.243,34	20,47%
	SIMPLES NACIONAL	% S/ FATUR.
	29.270,43	17,5%

Fonte: elaborado pelos autores.

Ao analisar a tabela 14 percebe-se que o lucro presumido apresentou o regime tributário menos impactante no faturamento empresarial, com 13,8%, seguido do simples nacional que apresentou um impacto de 17,5% sobre o faturamento e por ultimo o lucro real que apresentou 20,47% do faturamento.

Comparando o Lucro presumido que foi regime que apresentou o menor impacto, para o lucro real que se apresentou o mais oneroso tem-se uma diferença de 6,64% do faturamento, através desse percentual fica comprovado o impacto que a falta de planejamento tributário poderá ocasionar, encontra-se nesta diferença o montante de R\$ 11.111,34 acumulado no ano, ou seja, R\$ 925,95 por mês em média.

Levando em consideração que a empresa opta pelo regime do lucro presumido propõe-se na tabela abaixo uma análise detalhada do impacto que cada tributo tem sobre o faturamento bruto anual da imobiliária, tendo como base o impacto de 13,83% que o regime ocasiona sobre o faturamento.

**Tabela 15 – Análise do impacto dos tributos sobre o total lucro presumido**

FATURAMENTO - 167.259,60						
TRIBUTOS	IRPJ	CSLL	PIS	COFINS	ISS	TOTAL
VALORES	8.028,46	4.817,08	1.087,19	5.017,79	4.181,49	23.132,00
% SOBRE O TOTAL	4,8%	2,9%	0,7%	3,0%	2,5%	13,83%

Fonte: Elaborado pelos autores

Através de análise sobre a tabela 15, nota-se que o imposto que ocasionou maior impacto no faturamento sobre o ponto de vista do lucro presumido foi o IRPJ com 4,8%, seguido do COFINS com 3,0%, CSLL com 2,9%, ISS 2,5% e PIS 0,7%.

Portanto a empresa deverá provisionar em suas finanças o impacto de 13,83%, podendo assim se antecipar e não se surpreender com o montante devido sobre esses tributos, podendo seu gestor com base nos dados obtidos utilizá-los em seu fluxo de caixa para um bom planejamento.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Diante da realidade fiscal, é plena a certeza de que a empresa pode andar por outros regimes tributários, porém pela análise apresentada neste trabalho fica evidenciado que o regime tributário do lucro presumido se apresenta como a opção mais econômica em termos de dispêndio financeiro.

Sobre o simples nacional apresentou-se que devido à atividade exercida pela empresa, ela não poderia se aderir ao regime, porém, apesar da popularidade do simples nacional e sua divulgação por meio dos canais de comunicação de esta ser uma opção para redução de tributos, enxerga-se nesta empresa que não, pois se concluiu na análise que o dispêndio por este regime seria em torno de 26,5% maior do que o Lucro Presumido.

Logo, o planejamento tributário se mostra importantíssimo do ponto de vista da gestão empresarial, pois é notório o impacto da escolha do regime tributário na gestão financeira da imobiliária. No regime do Lucro Presumido os tributos representam 13,83% do faturamento, no Lucro Real representou 20,47% do faturamento.

A pesquisa conseguiu concluir seu objetivo de identificar qual o regime tributário mais econômico para a gestão financeira da imobiliária. Apesar de uma conclusão positiva deste trabalho quanto ao enquadramento tributário da empresa sugere-se ao seus gestores que acompanhem periodicamente essa evolução e as transformações que ocorrem na empresa para continuar com a certeza da melhor opção. Os gestores deverão, acompanhados de seus contadores, acompanhar também as mudanças na legislação tributária do país, que poderão dar novas opções que gerem novas economias.

A pesquisa se mostrou frutífera e trouxe desenvolvimento acadêmico por demonstrar na prática toda a teoria obtida, bem como o desenvolvimento dos autores, além de demonstrar a importância do trabalho conjunto de gestores e contadores a fim de sempre buscar a otimização da gestão financeira da empresa.

Sugere-se uma pesquisa futura sobre a viabilidade da separação das atividades da empresa, transformando-a em duas empresas. Uma empresa para intermediação de negócios imobiliários e outra para administração de condomínios, abrindo assim possibilidade de uma nova análise tributária e novos resultados.

## REFERÊNCIAS

BRAGA, R. **FUNDAMENTOS E TÉCNICAS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA**. São Paulo: Atlas, 1989.

**CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO – CSLL**. In: RECEITA FEDERAL. Disponível em: <[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/ContribCsl/Default.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/ContribCsl/Default.htm)> Acesso em: 04 de junho de 2012.

**DECRETO n 3.000 de 1999**. In: PLANALTO. Disponível em: <[HTTP://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3000.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm)> Acesso em: 07 de junho de 2012.

**DESAFIOS BRASILEIROS: CARGA TRIBUTARIA**. In REVISTA VEJA. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/tema/desafios-brasileiros-carga-tributaria>> Acesso em 20 de janeiro de 2013.

FABRETTI, L. C.; FABRETTI, D. R. **DIREITO TRIBUTÁRIO PARA OS CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FICHA TÉCNICA IMOBILIÁRIA. In: SEBRAE. Disponível em: <[HTTP://www2.ms.sebrae.com.br/uploads/UAI/fichastecnicas/imobiliaria.pdf](http://www2.ms.sebrae.com.br/uploads/UAI/fichastecnicas/imobiliaria.pdf)> Acesso em: 05 de junho de 2012.

FURLAN, V. C. P. **APONTAMENTOS DE DIREITO TRIBUTÁRIO**. 2. Ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2002.

HACK, É. **DIREITO TRIBUTÁRIO**. Curitiba. IESDE Brasil SA, 2008.

HISTÓRIA DA PROFISSÃO. In: CRECI SP. Disponível em: <[HTTP://www.crecisp.gov.br/historia.asp](http://www.crecisp.gov.br/historia.asp)> Acesso em: 06 de junho de 2012.

**IMPOSTO DE RENDA DE PESSOAS JURÍDICAS – IRPJ**. In: RECEITA FEDERAL. Disponível em: <[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/ContribPj.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/ContribPj.htm)> Acesso em: 04 de junho de 2012.

LACOMBE, F. J. M.; HEILBORN, G. L. J. **ADMINISTRAÇÃO: PRINCÍPIOS E TENDÊNCIAS**. São Paulo: Saraiva, 2003.

**Brasil, Lei n 5.172 de 1966**. In: PLANALTO. Disponível em: <[HTTP://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L5172.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5172.htm)> Acesso em: 05 de junho de 2012.

**Brasil, Lei n 8.137 de 1990**. In: PLANALTO. Disponível em: <[HTTP://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18137.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18137.htm)> Acesso em: 25 de novembro de 2012.

- Lei n 9.718 de 1998.** In: RECEITA FEDERAL. Disponível em:  
<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/ant2001/lei971898.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/ant2001/lei971898.htm)  
> Acesso em: 08 de junho de 2012.
- Brasil, Lei n 9.841 de 1999.** In: Planalto. **Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.** Disponível em  
<[HTTP://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L9841.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9841.htm)> Acesso em: 05 de maio de 2012.
- Brasil, Lei Complementar 123/2006.** In: Receita Federal. **Simples Nacional.** Disponível em:  
<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm)> Acesso em; 05 de maio de 2012.
- Brasil, Lei Complementar 128 de 2008.** In: Receita Federal. Disponível em:  
<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2008/leicp128.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2008/leicp128.htm)> Acesso em: 10 de maio de 2012.
- LOBO, RICARDO. **PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: ELISÃO ABUSIVA E EVASÃO FISCAL.** Rio de Janeiro. Elsevier, 2012.
- LUCRO PRESUMIDO.** In: RECEITA FEDERAL. Disponível em:  
<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2000/orientacoes/1ucropresumido.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2000/orientacoes/1ucropresumido.htm)> Acesso em: 04 de junho de 2012.
- LUCRO REAL.** In: RECEITA FEDERAL. Disponível em:  
<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2005/pergresp2005/pr242a264.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2005/pergresp2005/pr242a264.htm)> Acesso em: 04 de junho de 2012.
- MICROEMPREENDEDOR.** In: PORTAL DOS EMPREENDEDORES. Disponível em:  
<[HTTP://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual.htm](http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual.htm)> Acesso em: 10 de dezembro de 2012.
- MICRO E PEQUENA EMPRESA.** In: SEBRAE - SP. Disponível em:  
<[HTTP://www.sebraesp.com.br/conhecendo\\_mpe](http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe)> Acesso em: 20 de maio de 2012.
- PEQUENOS NEGOCIOS RESPODEM POR 39% DAS REMUNERAÇÕES NO PAIS.** In: SEBRAE-SP. Disponível em:  
<[HTTP://www.sebraesp.com.br/index.php/component/content/article/76-noticias/multissetorial/8427-pequenos-negocios-respodem-por-39-das-remuneracoes-no-pais](http://www.sebraesp.com.br/index.php/component/content/article/76-noticias/multissetorial/8427-pequenos-negocios-respodem-por-39-das-remuneracoes-no-pais)> Acesso em 01 de maio de 2013.
- PIS E COFINS.** In: RECEITA FEDERAL. Disponível em:<[HTTP://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/pispasepcofins/default.htm](http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/pispasepcofins/default.htm)> Acesso em: 04 de junho de 2012.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.** 8. Ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.
- SIMPLES NACIONAL.** In: RECEITA FEDERAL. Disponível em:  
<[HTTP://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/sobre/caracteristicas.asp](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/sobre/caracteristicas.asp)> Acesso em: 04 de junho de 2012.



Revista de Ciências Contábeis | e-ISSN: 2178-9045  
Cuiabá | v. 4 | n. 8 | pp. 72-91 | jul./dez. | 2013  
Disponível em <http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

**PLANEJAMENTO FINANCEIRO: UM ESTUDO NAS  
CONSTRUTORAS DE EDIFÍCIOS DE PEQUENO PORTE DE  
CUIABÁ/MT**

***FINANCIAL PLANNING: A STUDY IN SMALL BUILDINGS OF  
CONSTRUCTION POSTAGE CUIABÁ / MT***

***PLANIFICACIÓN FINANCIERA: UN ESTUDIO EN PEQUEÑOS  
EDIFÍCIOS DE CONSTRUCCIÓN ENVIO CUIABÁ / MT***

**BARBARA NATHALIA NOGUEIRA GARNICA**

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Mato Grosso

E-mail: [babigarnica@gmail.com](mailto:babigarnica@gmail.com)

**CLÉBIA CIUPAK**

Mestre em Ciências Contábeis pela Unisinos, professora do Dep. de Ciências Contábeis - UFMT

E-mail: [clebia.ciupak@gmail.com](mailto:clebia.ciupak@gmail.com)

**Marcelo da Silva Ceballos**

Bacharel em Administração pela Universidade Federal de Mato Grosso

E-mail: [marcelocevallos@gmail.com](mailto:marcelocevallos@gmail.com)



## RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo analisar o nível de planejamento financeiro das empresas de pequeno porte cujo objetivo social é a construção de edificios no município de Cuiabá. Para tanto se revisou os aspectos conceituais de planejamento e orçamento empresarial, já discernido por diversos autores do tema, bem como foi analisado um questionário respondido pelas empresas estudadas. A condução do trabalho se deu primeiramente com a realização de um levantamento na Junta Comercial do Estado de Mato Grosso das empresas cuja Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) é a 41.20.4-00 - Construção de Edifícios e que estão enquadradas na classificação de empresas de pequeno porte. Através do levantamento realizado foi encaminhado a diversas empresas um questionário cuja matéria busca compreender o nível de organização financeira e de planejamento estratégico das organizações. Obteve-se como resultado a constatação de que apesar da importância reconhecida pelas empresas do ramo, quanto à utilização do planejamento, orçamento e controle empresarial, infelizmente estes são executados de forma deficiente na gestão destas organizações.

**Palavras-chave:** Planejamento Estratégico, Planejamento Financeiro, Orçamento Empresarial, Controle Orçamentário.

## ABSTRACT

*The present work had as objective analyze the level of financial planning of small business whose corporate purpose is the business of construction in the city of Cuiabá, by the way were revised the conceptual aspects of business planning and budget, already discerned by several authors of the theme, as well were analyzed a questionnaire answered by the companies. The work were conducted first with a raised in JUCEMAT of companies that had their National Classification of Economic Activity indexed in code 41.20.4-00 (construction of business) as well were "small business". By the realized raised were send for companies a questionnaire that search to understand the level of financial organizations and strategic planning of the organization. Were obtained as a result, that despite the importance recognized by companies regarding the use of planning, budgeting and corporate control, unfortunately these are executed so deficient in the management of these organizations.*

**Key words:** Strategic Planning, Financial Planning, Business Budget, Budget Control.

## RESUMEN

*Este estudio tuvo como objetivo analizar el nivel de planificación financiera de las pequeñas empresas cuyos corporativa objetivo es la construcción de edificios en la ciudad de Cuiabá. Para que revisó los aspectos conceptuales de la planificación empresarial y el presupuesto, como discernido por varios autores del tema, así como se discute un cuestionario respondido por las empresas estudiadas. La realización de la obra se produjo principalmente en hacer una encuesta de la Cámara de Comercio del Estado de Mato Grosso empresas cuya Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) es la 41.20.4-00 - Construcción de Edifícios y que se enmarcan en la clasificación pequeñas empresas. A través de la encuesta fue enviado a varias empresas un cuestionario cuya prima busca entender el nivel de organización financiera y la planificación estratégica de las organizaciones. Se obtuvo como resultado de la constatación de que a pesar de la importancia reconocida por las empresas en la industria, en el uso de la planificación, presupuestación y control de los negocios, por desgracia se ejecutan mal en la gestión de estas organizaciones.*

**Palabras clave:** Planificación Estratégica, Planificación Financiera, presupuesto institucional, control presupuestario.

## INTRODUÇÃO

Muito se tem falado que o Brasil atualmente é um país de grande ascensão econômica, em 24 de janeiro de 2012, o Banco Central divulgou a informação de que em 2011 o país bateu recorde em recebimento de investimento estrangeiro, cerca de R\$ 116,7 bilhões de reais. Em novembro de 2012 novamente o Banco Central através do presidente Alexandre Tombini, afirmou que o Brasil recebeu US\$ 7,7 bilhões em investimento estrangeiro direto (IED) apenas em outubro deste ano. O valor é o maior para meses de outubro desde o início da série histórica da autoridade monetária, que começa em 1995.

Essa demanda de investimento nos remete diretamente a um mercado cada vez mais competitivo e exigente na perspectiva gerencial. PETERS (1987) classificou a situação do mercado do século XXI como caótica, dado o nível de competição entre as organizações. Neste sentido, a busca por uma gestão cada vez mais eficiente é um assunto recorrente, a ponto de se tornar uma vantagem competitiva a existência de planejamento financeiro e orçamentário nas organizações.

Ackoff (apud LUNKES, 2009, p.2) é incisivo em afirmar que o futuro pode ser melhorado por uma intervenção ativa no presente, e evidencia a necessidade que tem as organizações em se preocupar com a gestão de seus recursos a ponto de estar sempre pronto para as variáveis de mercado.

Este trabalho se justifica pelo fato de Cuiabá nos últimos anos apresentou um relevante crescimento e desenvolvimento na construção civil em decorrência da Copa do Mundo 2014 bem como o aumento dos subsídios do governo e incentivos fiscais para o setor. Dessa forma questiona-se qual o nível de planejamento financeiro das empresas de pequeno porte que atuam no ramo de construção de edifícios no município de Cuiabá? Para tanto objetiva-se analisar o nível de planejamento financeiro de empresas de pequeno porte que atuam no ramo de construção de edifícios no município de Cuiabá

A metodologia utilizada no trabalho foi descritiva e qualitativa delineando as características de múltiplos casos analisados. A coleta, análise e interpretação dos dados foram feitas através de um questionário cujo conteúdo serviu de base para análise da relação teoria e prática.

## FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

O planejamento se trata de um processo no qual se define antecipadamente um conjunto de ações ou intenções em prol de um objetivo. Segundo Frezatti (1999, p.17) planejar significa decidir antecipadamente.

O processo de planejar está entranhado a rotina das organizações. As empresas geralmente possuem metas e diretrizes a serem seguidas e para tanto precisam traçar o caminho a ser trilhado. Nesse sentido, Chiavenato (2001, p. 221) afirma que “o planejamento representa a primeira função administrativa por ser exatamente aquela que serve de base para as demais funções”.

Sendo o planejamento a ferramenta de grande relevância nas organizações, não se pode conceber uma organização de qualquer tipo cujos líderes não pensem sobre quais deveriam ser os objetivos da organização sobre melhor modo de atingi-los assevera Anthony (1975, p. 293).

Assim, o planejamento diz respeito às implicações futuras de decisões presentes, ou seja, tomada de decisão presente, cujos efeitos deverão ocorrer em períodos de tempos futuros.

### TIPOS DE PLANEJAMENTO: ESTRATÉGICO, TÁTICO E OPERACIONAL

Existem três tipos de planejamento, que se organizam segundo o foco, abrangência e responsabilidade, são eles o planejamento estratégico, o tático e o operacional. Chiavenato (2001) apresenta um breve resumo desses tipos:

**Quadro 1 – Os três níveis de planejamento**

<b>Planejamento</b>	<b>Conteúdo</b>	<b>Extensão de Tempo</b>	<b>Foco</b>	<b>Amplitude</b>
Estratégico	Genérico, sintético e abrangente.	Longo Prazo	Eficácia	Macroorientado: aborda e empresa como uma totalidade
Tático	Menos genérico e mais detalhado	Médio Prazo	Coordenação interna	Aborda cada unidade da empresa separadamente
Operacional	Detalhado, específico e analítico.	Curto Prazo	Eficiência	Microorientado: aborda apenas cada tarefa ou operação

Fonte: Chiavenato (2001, p.225)

## **PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

Chiavenato (2001) aduz que o planejamento estratégico é o mais amplo e abrange a toda a organização, possui características como a projeção em longo prazo, situada no nível hierárquico correspondente ao plano maior, ao qual os demais estão subordinados delimitando áreas e objetivos da organização.

De forma mais específica, o planejamento estratégico é definido como processo gerencial de desenvolver e manter uma adequação razoável entre os objetivos e recursos da empresa e as mudanças e oportunidades de mercado (KOTLER, 1992).

SANTINI (apud LUNKES, 2004, P. 27) refere-se ao planejamento estratégico com quatro características principais: 1) planejamento de longo prazo, frequentemente de cinco ou mais anos, 2) decide para onde a empresa vai, 3) avalia o ambiente dentro do qual ela operará e por último 4) desenvolve estratégias para alcançar o objetivo pretendido.

## **PLANEJAMENTO TÁTICO**

Chiavenato, define: “Planejamento tático: é o planejamento feito no nível departamental. Cada unidade organizacional deve ter o seu planejamento tático subordinado ao planejamento estratégico” (CHIAVENATO, 2001).

Segundo Lunkes (apud SANTINI, 2004, p.27), o planejamento tático tem também a finalidade de otimizar parte do que foi planejado estrategicamente. Ele apresenta um alcance temporal mais curto em relação ao planejamento estratégico.

## **PLANEJAMENTO OPERACIONAL**

O planejamento operacional se refere a cada tarefa ou atividade, em que são avaliadas as necessidades do trabalho, como deve ser feito, quando, quem deverá executá-lo, onde e como. De maneira simplificada, “[...] o planejamento operacional é um plano detalhado para as operações” (LUNKES, 2009). Se restringindo a partes ou aspectos específicos da organização, se refere a operações atuais ou presentes, projetando as para o curto prazo.

Chiavenato (2010) refere-se ao planejamento operacional sendo ele constituído de uma infinidade de planos operacionais que proliferam nas diversas áreas e funções dentro da organização e resume: “No fundo, os planos operacionais cuidam da administração da rotina para assegurar que todos executem as tarefas e operações de acordo com os procedimentos estabelecidos pela organização, a fim de que esta possa alcançar os seus objetivos.” (CHIAVENATO, 2010).

## **A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO**

Segundo Frezatti (2009, p. 22), “planejar é quase uma necessidade intrínseca, como alimentar-se para o ser humano. Não se alimentar significa enfraquecimento e o mesmo ocorre com a organização, caso o planejamento não afete o seu dia-a-dia dentro do seu horizonte mais de longo prazo.”.

É imprescindível que se tenha em mente aquilo que se quer e então estabeleça a estratégia para o alcance deste objetivo, sem um objetivo a alcançar qualquer que seja o desempenho nunca será possível julgar se esse é o ideal.

## **FERRAMENTAS DE GESTÃO**

Brookson (apud Lunkes, 2003, p. 40) afirma que os orçamentos são essenciais para o planejamento e controle da empresa, assim como também a avaliação de desempenho como ferramentas para comunicar as metas, o planejamento estratégico e controle das organizações.

## **ORÇAMENTO**

O orçamento é a materialização do que se planejou, ele apresentará em números os dados financeiros e não financeiros planejados para o período vindouro. Assim, para Padoveze (2004, p. 501) o orçamento pode ser definido como expressão quantitativa de um plano de ação e ajuda a coordenação e implementação de um plano.

Segundo Catelli (apud LUNKES, 2009, p.27), o orçamento é plano de ação detalhado, desenvolvido e distribuído por um guia para as operações e como uma base parcial para subseqüentes avaliações de desempenho.

Este plano de atividades futuras, denominado orçamento é a expressão formal das políticas, planos, objetivos e metas estabelecidas pela alta administração para a empresa como um todo. (WELSCH apud LUNKES, 2003, p. 38).

Na obra de Atkinson et al (2008) as várias peças de orçamento darão origem a uma peça denominada por ele como “orçamento mestre global” que se divide ainda em dois principais orçamentos: orçamentos operacionais e financeiros. Este último, segundo o autor, “identifica as conseqüências financeiras esperadas das atividades resumidas nos orçamentos operacionais” ATKINSON et al (2008, p. 467).

## **PEÇAS ORÇAMENTARIAS**

Para Zdanowicz (2002, p.128) “O planejamento financeiro e orçamentário, permitem a visualização do caminho que cada número percorrerá através do orçamento

de vendas, orçamento de produção e orçamento de despesas operacionais, que são considerados como ferramentas de apoio possibilitando a obtenção dos instrumentos básicos denominados: Orçamento de Caixa, Demonstrativo de Resultado do Exercício Projetado e Balanço Patrimonial Projetado.”

## **ORÇAMENTO DE VENDAS**

Lunkes (2009, p. 42) afirma que o orçamento de vendas é formado pelas previsões de vendas de um período predeterminado. Cujas funções são a determinação do nível de atividades futuras da empresa, observam Sanvicente e Santos (1983, p. 43).

Sendo uma previsão de produtos a serem distribuídos pela empresa e os respectivos segmentos do mercado, Zdanowicz (1984, p. 38) afirma que nele deverão constar as quantidades, os preços unitários e o valor total destes.

Lunkes (2009, p. 42) afirma que a sua elaboração de mensurar a quantidade de unidades estimadas de vendas para cada produto e o preço de venda estimado, sendo ainda multiplicados. Lunkes (2009, p. 42) também assevera que ele serve de base para as outras peças orçamentárias e que por isso deve ser preciso de modo a não inviabilizar o controle orçamentário como um todo.

## **ORÇAMENTO DE PRODUÇÃO**

O orçamento de produção consiste em um plano de produção para o período considerado, visando atender as vendas orçadas e os estoques pré-estabelecidos afirmam Sanvicente e Santos (1983, p. 58). Os mesmos autores também enfatizam a importância deste orçamento, uma vez que em sua elaboração serão previstos os custos de produção, variáveis diretamente ligadas à lucratividade da empresa.

Guiado pelo volume das vendas, estabelecidas no orçamento de vendas, Wood e Sangster (apud Lunkes, 2009, p. 44) lembram que para as estimativas de produção também deverão ser levados em consideração fatores como: espaço de armazenamento, disponibilidade de mão de obra, prazo de entrega de materiais, capacidade dos equipamentos, entre outros.

Zdanowicz (apud Lunkes, 2009, p. 44) descreve que são necessários os totais em termos de volume, política de estoques, capacidade de produção, adequação das instalações, disponibilidade de matéria prima e mão de obra.

## **ORÇAMENTO DE MATÉRIA PRIMA**

O orçamento de matéria prima especifica as necessidades de cada matéria-prima utilizada para executar a produção planejada, afirma Welsch (1985, p. 148) e para Lunkes (2009, p. 46) o objetivo deste orçamento é comprar materiais no momento certo e ao preço planejado.

Sanvicente e Santos (1983, p. 76) e Lunkes (2009, p. 47) afirmam que dentre as fases da elaboração deste orçamento são necessários a determinação de quantidades de matérias primas para atender a produção, o estabelecimento das políticas de estocagem de matérias primas, a elaboração de programas de suprimentos e a determinação dos custos estimados, fases que para Welsch (1985, p. 153) destinam-se a minimização de duas categorias de custo: custo de manutenção de estoque excessivo e custo de manutenção de estoque insuficiente.

A elaboração desta peça orçamentária, também definirá padrões de consumo, o estabelecimento de relações entre quantidade de matéria prima e o volume físico de produção, quocientes entre consumo de matérias primas de horas de MOD ou de horas máquinas e estudos de padrões de engenharia, segundo Lunkes (2009, p. 47).

## **ORÇAMENTO DE CUSTOS INDIRETOS DE FABRICAÇÃO**

Sanvicente e Santos (1983, p. 91) asseveram que os custos indiretos de fabricação abrangem todos os custos que não podem ser classificados como mão de obra direta ou matéria prima, e são incorridos em nível de departamento ou ao nível da fábrica como um todo. A elaboração do orçamento de custos indiretos consiste na projeção destes custos que podem ser fixos, variáveis e semi-variáveis, conforme observa Zdanowicz (1984, p. 89).

## **ORÇAMENTO DE MÃO DE OBRA DIRETA**

Lunkes (2009, p. 48) afirma que o orçamento de mão de obra direta deverá determinar a quantidade de horas necessárias para produzir cada produto, a taxa média de remuneração por departamento centro de custo e operação, a fim de transformar a variável empregados em números e então satisfazer as exigências da produção. Vislumbrando cumprir o programa de produção, se estima a quantidade de mão de obra necessária, a taxa horária utilizada e o custo total dessa mão de obra, apresenta Sanvicente e Santos (1983, p. 87) quanto ao orçamento de mão de obra direta.

Complementa Welsch (1985, p. 161) ao destacar a importância de se planejar e controlar os custos de mão de obra, uma vez que proporciona a capacidade de se verificar

a necessidade de recursos humanos, recrutamento e treinamento de pessoal, avaliação específica de tarefas, avaliação de desempenho, negociações com sindicatos e administração salarial.

Não há de se negar, sobretudo que este orçamento agregado aos orçamentos de matéria prima e de custos indiretos permitirá a apuração total dos custos de produção, que conforme já mencionado por Sanvicente e Santos (1983, p. 58), estão diretamente relacionado à lucratividade da empresa.

### **ORÇAMENTO DE DESPESA DE VENDA E ADMINISTRATIVA**

O orçamento de despesa de venda e administrativa englobará aquelas despesas necessárias a efetivação da venda e a gestão das operações da empresa respectivamente afirma Sanvicente e Santos (1983, p. 112).

TUNG (*apud* ZDANOWICZ, 1984, p.105) afirma que um dos princípios fundamentais para o planejamento e o controle das despesas administrativas é a departamentalização. Também Welsch (1985, p. 190) compreende que o gerente de cada departamento deve ser o principal responsável pelo planejamento e controle de suas operações, inclusive das despesas necessárias sob sua supervisão.

O orçamento de despesas de vendas deverá ser orçado concomitantemente ao orçamento de vendas, afirma Sanvicente e Santos (1983, p. 117), uma vez que as despesas de vendas deverão acompanhar os esforços necessários para que as vendas previstas sejam realizadas.

Sanvicente e Santos (1984, p. 113) também acreditam que, por tais despesas serem basicamente fixas, a elaboração do orçamento de despesas administrativas poderá basear-se principalmente nos dados históricos das despesas departamentais e ainda asseveram que por tal razão a contabilidade bem organizada poderá subsidiar tais informações a fim de que possam ser orçadas as despesas futuras.

### **DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO**

Prontas todas as demais peças orçamentárias, estas servirão de subsidio para a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício, observa Lunkes (2009, p. 51).

Segundo Sanvicente e Santos (1983, p. 131) o referido orçamento deverá observar os seguintes aspectos: Vendas Líquidas; Custo dos produtos vendidos; Despesas operacionais; e Lucro operacional.



A projeção do resultado do exercício demonstrará a relação entre custos e receitas e ainda avaliar a eficiência do plano geral de operações da empresa. No que se refere à relação com credores, investidores e até a novos acionistas o demonstrativo evidenciará a lucratividade da empresa.

Sanvicente e Santos (1983, p. 132) sintetizam o objetivo e finalidade da projeção ao afirmar que o demonstrativo de resultado do exercício projetado informará a futura situação econômica da empresa, ou seja, a capacidade que a empresa terá de gerar lucros.

### **ORÇAMENTO DE CAIXA**

Classificada como projeção indispensável por Sanvicente e Santos (1983, p. 155), o orçamento de caixa consiste em estimar as entradas e saídas de caixa de um determinado período. Lunkes (2009, p. 53) assevera que seu objetivo se trata de assegurar recursos suficientes para atender as operações estabelecidas pela empresa.

Compartilhando da mesma definição Zdanowicz (1984, p. 113) entende que tal instrumento serve para detectar o total dos ingressos financeiros e o total de desembolsos e evidenciar excedente de caixa ou escassez de recursos financeiros.

O resultado apresentado pelo orçamento de caixa permitirá ao usuário o estabelecimento de políticas de pagamento, recebimento e investimento dos recursos gerados pela empresa, o qual buscará concomitantemente a todo o outro orçamento o atendimento das metas e objetivos almejados pela administração da empresa.

### **AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO**

Avaliar o desempenho de uma determinada organização segundo Nascimento e Reginato (2007, p. 160) se trata de verificar se a empresa está cumprindo seus objetivos estratégicos. Para eles é inócua planejar se não ocorre controle sobre a execução do planejamento.

Norton e Kaplan (apud LUNKES, 2009, p. 9) observam que os indicadores financeiros por si só não são suficientes, para tanto apresentam um modelo onde quatro perspectivas interligadas fornecem uma linguagem comum, o Balanced Scorecard, ferramenta capaz de conduzir as equipes executivas à discussão das trajetórias e das prioridades de seus empreendimentos.

As perspectivas propostas pelo sistema de medição de desempenho, Balanced Scorecard, são: financeira, cliente, processos internos, e aprendizado e crescimento. Trata-

se de indicadores financeiros e não financeiros, capazes de desenvolver estratégias que criam valor. Norton e Kaplan (2004, p.7)

## **DESENVOLVIMENTO E RESULTADO DA PESQUISA**

A pesquisa foi desenvolvida a partir de um levantamento realizado na Junta Comercial do Estado de Mato Grosso (JUCEMAT) das empresas de pequeno porte do ramo de construção de edifícios na data de 17 de dezembro de 2012.

Inicialmente o trabalho seria subsidiado por uma pesquisa de campo com uma amostra de 30% do universo de “construtoras de edifício” enquadradas como “empresa de pequeno porte” no município de Cuiabá. Segundo o levantamento feito o universo das empresas enquadradas são no total 105 empresas, o que corresponderia em uma amostra de 32 empresas.

Foram contatadas 47 empresas para o envio de questionário de 07 de janeiro a 08 de fevereiro, totalizando 8 respostas, sendo 5 envio de questionários respondidos, 2 informações de empresa com as atividades paralisadas e uma empresa alegou que se tratava de informação sigilosa.

Diante desta situação foi redefinida a metodologia de pesquisa para análise de casos múltiplos, onde segundo Yin (2005, p. 69) cada caso pode prever resultados semelhantes ou produzir resultados contrastantes.

O questionário da pesquisa contava com 24 questões, divididas em 4 blocos, sendo:

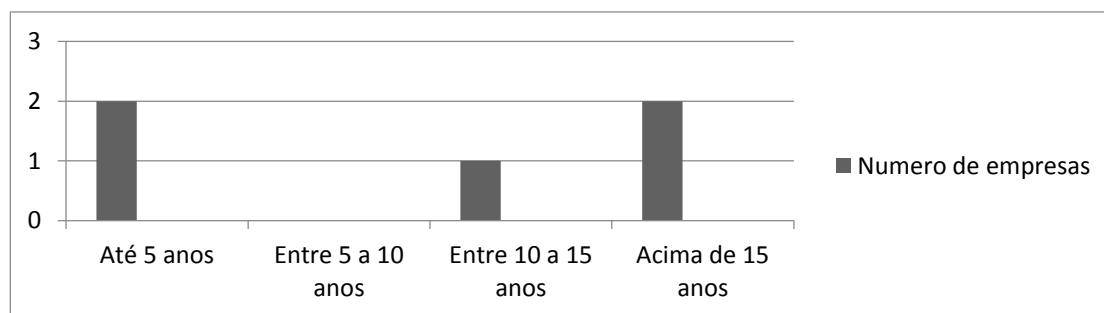
- I. Diagnóstico organizacional;
- II. Questões referentes ao Planejamento Empresarial e Orçamentário;
- III. Questões relacionadas ao Controle Orçamentário;
- IV. Perfil do entrevistado.

As análises foram feitas a partir das respostas dos questionários bem como das informações levantadas na JUCEMAT. As cinco empresas que responderam o questionário, e são objeto de estudo neste trabalho, não terão suas razões sociais identificadas e por este motivo serão aqui identificadas como “Empresa A”, “Empresa B”, “Empresa C”, “Empresa D” e “Empresa E”

## **ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS**

As cinco empresas todas do ramo de construção de edifícios atuam especificamente nesta área de prestação de serviço, entretanto apresentam características organizacionais semelhantes em algumas situações e em outras contrastantes.

A começar pelo diagnóstico organizacional, nesta análise foi observado o tempo de existência da organização, o numero de funcionários e o faturamento anual da empresa. As empresas se constituíram em períodos diferentes, algumas delas já se constituíram há mais tempo, logo, experimentam o mercado há mais tempo. Entretanto há também empresas mais recentes que foram constituídas visando também à oportunidade de se aproveitar as boas condições que o ramo oferece atualmente como é o caso da “Empresa E” que é uma SPE – Sociedade de Propósito Especifico.



Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Todas as empresas trabalham com uma quantidade de ate 50 funcionários registrados, sendo que três delas trabalham com até 19 funcionários. Quantidade que segundo a classificação do IBGE enquadra as empresas como empresas de pequeno porte. Ainda segundo a classificação, os questionários reafirmam mais uma vez o porte das empresas, todas elas não ultrapassam o faturamento de até R\$ 3.600.000,00, faixa que segundo a Lei nº 123/2006 enquadra estas empresas como Empresas de Pequeno Porte.

A natureza jurídica das empresas é basicamente LTDA (limitada) com exceção de uma empresa que cuja estrutura legal é EIRELI (empresa individual de responsabilidade limitada).

O segundo bloco do questionário evidenciou questões relacionadas ao planejamento empresarial e orçamentário, reconhecendo previamente a forma de organização destas empresas. Das cinco empresas, apenas uma empresa informou não ter objetivos e metas definidas, mas todas elas informaram ter sua contabilidade organizada e estruturada. Ainda com relação à contabilidade apenas uma empresa realiza sua própria contabilidade, as demais tem sua contabilidade efetuada por terceiros ou escritório contratados. Possibilitando o delineamento de três perfis de organização:

- 1) A primeira que representa a maioria das 5 empresas, se trata de uma organização que possui objetivos claros, se organiza contabilmente mas de forma descentralizada, terceirizando tal atribuição.

- 2) A segunda organização, se trata de uma organização mais centralizada, uma vez que efetua a contabilidade pela própria empresa e trabalha com objetivos e metas previamente definidos, aspectos observados na empresa a
- 3) O terceiro perfil observado se refere a uma organização sem objetivos e metas definidas e que terceiriza a contabilidade, como é o caso da empresa d.

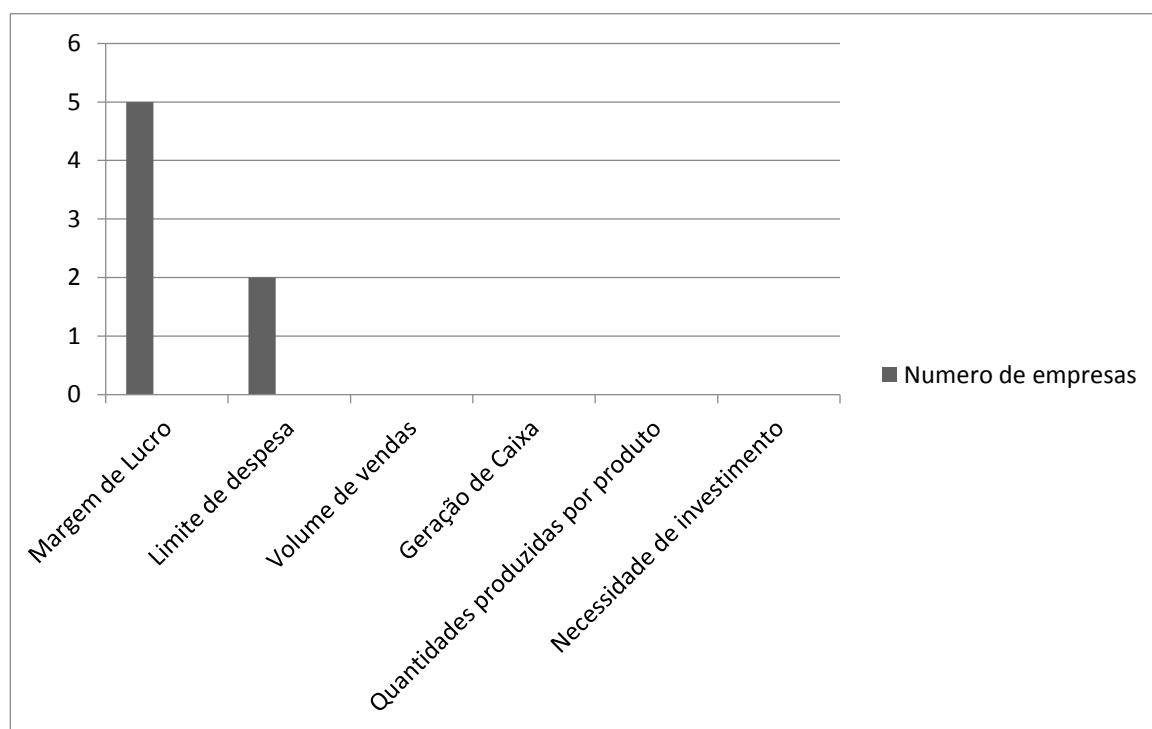
Identificação	Critérios					
	Possuem objetivos e metas definidos?		Possui contabilidade organizada?		A contabilidade é efetuada:	
	Sim	Não	Sim	Não	Pela própria empresa?	Por terceiros ou escritórios contratados?
<b>Empresa A</b>	X		X		X	
<b>Empresa B</b>	X		X			X
<b>Empresa C</b>	X		X			X
<b>Empresa D</b>		X	X			X
<b>Empresa E</b>	X		X			X

Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Ao que se refere ao planejamento estratégico das 5 cinco empresas, todas elas informaram elaborar o planejamento estratégico para alguma área da empresa, entretanto as áreas informadas correspondem em sua maioria a aspectos basicamente gerenciais, concentrado a área administrativa. Apenas a empresa B e a empresa E relataram elaborar o planejamento estratégico para a área financeira e, operacional e financeira respectivamente. O que demonstra a falta de estratégias e diretrizes em longo prazo.

Cem por cento das empresas apontaram a margem de lucro como objetivo estabelecido no planejamento estratégico, entretanto as empresas “B” e “E” apontaram

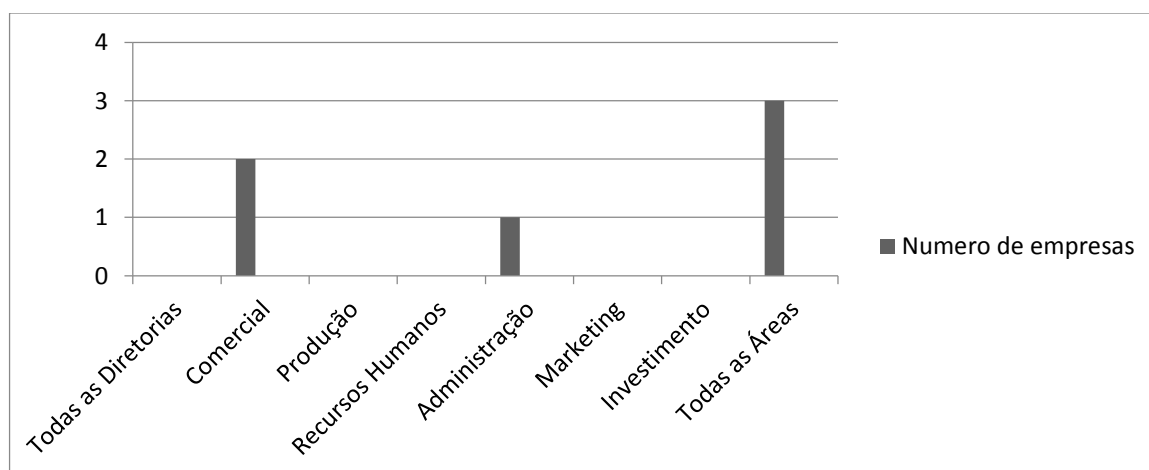
também o limite de despesas como objetivo também estabelecido no planejamento estratégico.



Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Foram ignorados os fatores, volume de vendas, geração de caixa, quantidade produzidas por produto e necessidade de investimento, aspectos que para serem observados exigiriam um empenho maior das empresas.

Partindo das observações mais genéricas e de longo prazo para as mais detalhadas e de médio e curto prazo, dentro do planejamento operacional, as empresas apresentaram em seu questionário mais atuantes. Três das cinco empresas informaram elaborar o planejamento operacional para todas as áreas, uma respondeu elaborar para a área comercial e administrativa e uma apenas para a área comercial.



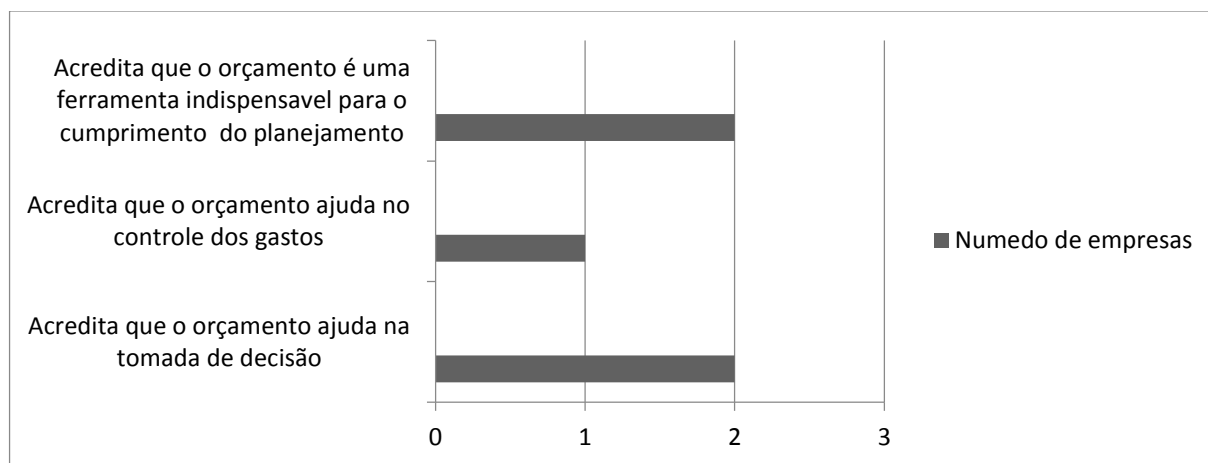
Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Há de se observar porem que ao informarem as empresas, elaborar um planejamento operacional para todas as áreas, não significa que todas as empresas dispõe de áreas organizadas de recursos humanos, marketing e investimento por exemplo. Entretanto caso estas áreas fossem organizadas e elaborassem o seu planejamento operacional, seria incoerente ignorar fatores como volume de vendas, geração de caixa, quantidade produzidas por produto e necessidade de investimento na elaboração do planejamento estratégico.

Depois de reconhecida a importância de se apresentar uma direção, uma estratégia para as organizações, bem como alinhar todos os departamentos das empresas, ainda dentro do segundo blocos de perguntas questionou-se as organizações quanto à utilização de sistema de orçamento empresarial.

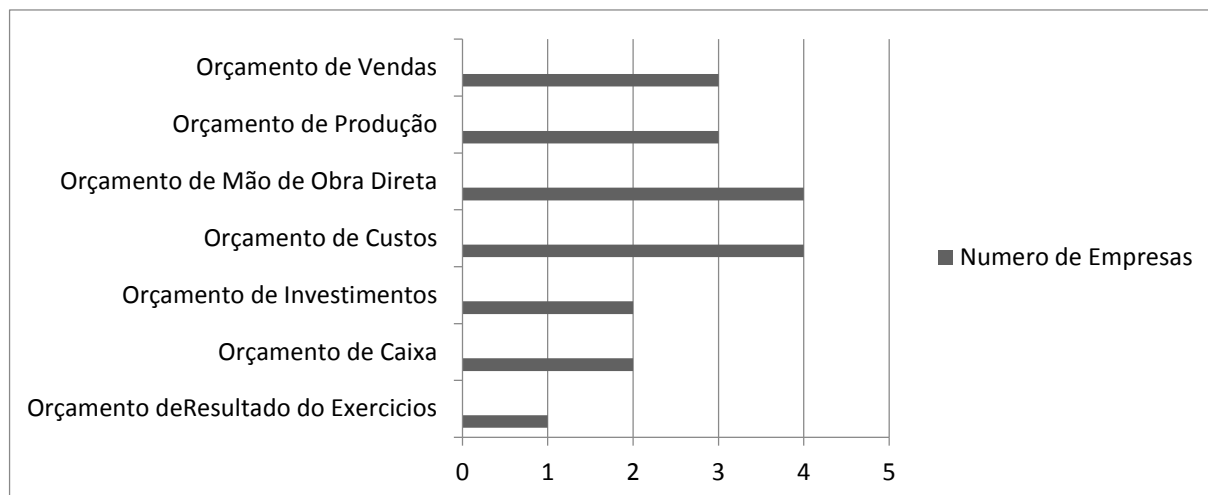
Apenas uma, das cinco empresas informou não utilizar sistema de orçamento empresarial e justificou a não utilização por se tratar de uma empresa pequena ainda. Dessa forma apenas quatro empresas serão objeto de avaliação do final deste bloco e do próximo, “Questões relacionadas ao Controle Orçamentário”.

Das quatro empresas que declararam utilizar o sistema de orçamento empresarial, duas delas acreditam que o orçamento é uma ferramenta indispensável para o cumprimento do planejamento, outras duas acreditam que o orçamento ajuda na tomada de decisão, e uma delas ainda acredita que o orçamento ajuda no controle dos gastos.



Fonte: elaborada pelo autor, 2013

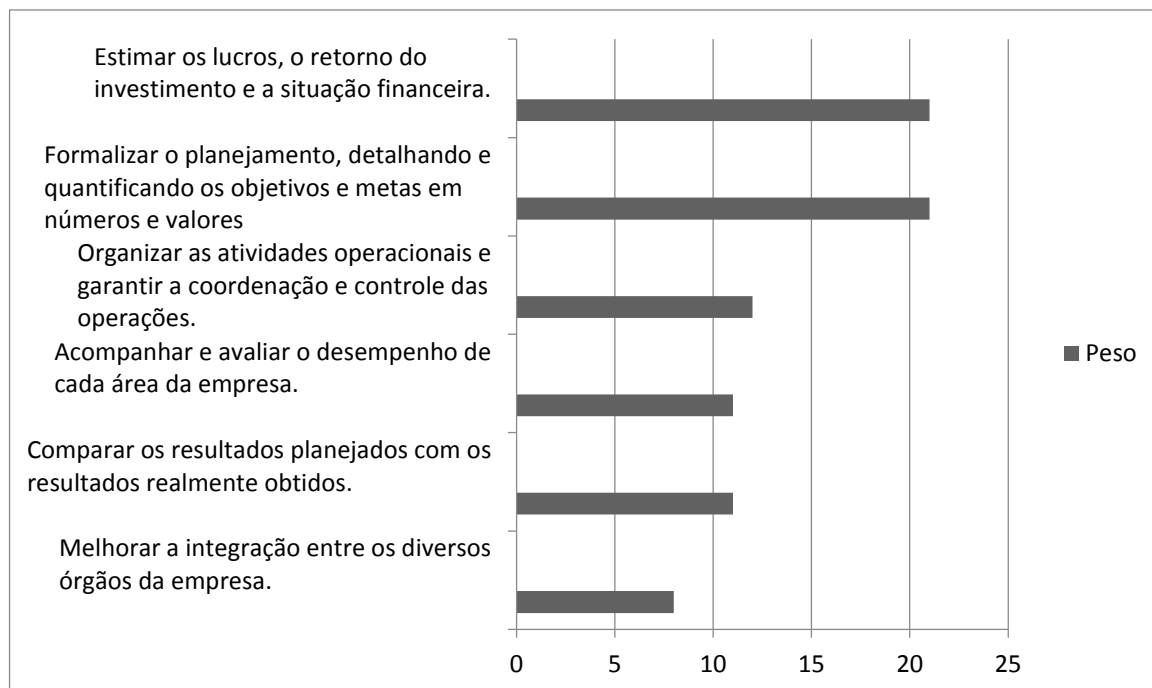
Diante dos diversos pormenores orçamentos as empresas também indicaram quais aqueles que são elaborados pela empresa, onde se obteve o seguinte resultado:



Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Analisando o gráfico, é possível apontar em ordem crescente a preocupação das empresas construtoras de edifício, onde os orçamentos de mão de obra e o custo representam aqueles de maior significância destas organizações. É ainda indispensável observar que a ferramenta orçamentária é capaz de aproximadamente prever e dimensionar em números os gastos necessários de cada departamento, sem esquecer, entretanto que todos os orçamentos precisam estar alinhados para melhor mensuração dos serviços prestados.

As empresas ainda apontaram o grau de importância de cada finalidade da utilização dos orçamentos para a empresa, enumerando em uma escala de peso de 1 (um) a 6 (seis), de forma que a finalidade mais importante receba a nota 6 e a menos importante receba a nota 1. Atribuídos os valores, obteve-se como resultado:



Fonte: elaborada pelo autor, 2013

Ainda com relação ao orçamento empresarial este trabalho buscou entender quem são as pessoas dentro da empresa que são responsáveis pela coordenação do trabalho de elaboração dos orçamentos e quais os parâmetros utilizados para orientar a elaboração.

Todas as empresas responderam que é exclusivamente a cúpula da empresa, ou seja, os empresários e administradores os responsáveis pela elaboração do orçamento. Apenas uma empresa apresentou além da cúpula da empresa, o gerente financeiro como responsável pela elaboração do orçamento.

- A informação sobre os parâmetros utilizados para orientar a elaboração do orçamento divergiram, a seguir apresenta-se todos os parâmetros apontados pelas 4 empresas.
- Informações do Governo: crescimento industrial e do PIB, políticas sociais e fiscais, expectativas econômicas e inflacionárias, políticas de desenvolvimento regionais, entre outras
- Índices de avaliação das empresas concorrentes
- Demonstrações contábeis anteriores
- Condições comerciais para vendas.
- Políticas de compra de insumos
- Taxa retorno sobre investimento. (21)
- Custo de juros p/captação de recursos



- Indicadores de desempenho ano anterior. (23)
- Tributos sobre as operações da empresa

Quanto à revisão dos orçamentos, das quatro empresas apenas duas informaram fazer a revisão periódica mensal dos orçamentos, as demais não fazem revisão apenas análises. As análises orçamentárias ocorrem a partir da comparação os custos orçados com os realizados.

O perfil da cúpula das empresas, objeto deste estudo, é composto por engenheiros civis, que além de empresários são profissionais que conhecem tecnicamente a evolução do serviço prestado. Os responsáveis por responder os questionários são todos ligados a administração da empresa, sendo administradores, engenheiros civis e técnicos administrativos, que atuam na empresa por período idêntico ao tempo de existência da organização.

## **CONCLUSÃO**

A partir da necessidade que as empresas possuem em realizar uma gestão equilibrada de seus recursos financeiros, alinhando todos os aspectos do planejamento, orçamento e controle, e ainda, mantendo-se dentro da dinâmica de mercado, elabora-se este trabalho com o intuito de revelar a importância do planejamento financeiro e analisar empresas do ramo de construção de edifícios, enquadradas como empresas de pequeno porte – EPP, no município de Cuiabá.

Contextualizadas todas as informações disponíveis e analisadas, pode-se concluir primeiramente que as empresas apresentam perfis diferentes, não influenciados pelo tempo de atuação no mercado, mas pela organização e planejamento proporcionada a cada empresa de modo específico.

Entretanto em análises gerais as empresas demonstraram realizar um planejamento financeiro deficiente, apesar de acreditarem na importância dele. Em que pese, por exemplo, a elaboração do planejamento estratégico, que se concentra apenas a área administrativa, não permitindo o estabelecimento de metas e diretrizes capazes de direcionar a empresa nos aspectos financeiros, operacionais e de marketing que são parte fundamental da empresa.

Ao que se refere ainda aos objetivos estabelecidos dão ênfase apenas a margem de lucro, sem se preocuparem com volume de vendas que seria peça fundamental no processo de elaboração do orçamento. As empresas ainda, pouco se utilizam de ferramentas de gestão apesar de acreditarem na capacidade, por exemplo, que o orçamento empresarial

tem de auxiliar no processo de tomada de decisão, o que demonstra a fragilidade da estrutura organizacional existente.

Dessa forma ainda há uma diversidade enorme de ferramentas de gestão inexploradas e disponíveis para a utilização das empresas, em especial para as empresas analisadas, que apesar de serem empresas de pequeno porte, trabalham em um ramo extremamente competitivo tanto no mercado interno quanto no externo, apresentam um custo altíssimo na prestação de seus serviços e que ainda levam um período maior para executá-los, sendo diretamente influenciados pelas variáveis econômicas.

Todo o processo de planejamento financeiro e orçamentário leva a um melhor conhecimento da empresa onde cada processo pensado, mensurado e avaliado reflete diretamente no futuro da empresa, esses números evidenciados no orçamento contribui para gerar novos questionamentos relativos a cada setor do negócio, criando-se um ciclo de evolução e criação de valor capaz de agregar informação que se transformará e ativo tangível.

A criação de valor, a mensuração de valores agregados capazes de gerar informação, pode representar algo denominado custo de oportunidade, onde empresas organizadas visualizarão melhor a alternativa a ser escolhida. Uma boa questão para ser medida em outro estudo.

## REFERÊNCIAS

- ANTHONY, Robert. Contabilidade Gerencial: uma introdução à contabilidade. São Paulo: Atlas, 1975
- ANTHONY, Robert; GOVINDARAJAN, Vijay. Sistemas de Controle Gerencial. Tradução de Adalberto Ferreira Neves, 1ª Ed. 2ª reimpr. São Paulo: Atlas, 2006.
- ATKINSON, Anthony A. et al. Contabilidade gerencial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- CHIAVENATO, Idalberto. Administração nos novos tempos. 2ª ed. Rio de Janeiro:Elsevier, 2010.
- CHIAVENATO, Idalberto. Teoria Geral da Administração. 6ª ed. Rio de Janeiro:Elsevier, 2001.
- COSTA, Pedro Sacco; LUNELLI, João Paulo; COSTA, João Henrique; COLARES, Jhansy Silveira. A importância da análise SWOT para a implantação do planejamento estratégico em uma empresa transportadora. Disponível em: <[http://www.urcamp.tche.br/ccei/portal/images/Revista\\_CCEI/revista\\_28\\_ar\\_tigo\\_02.pdf](http://www.urcamp.tche.br/ccei/portal/images/Revista_CCEI/revista_28_ar_tigo_02.pdf)>consultad dia 08/01/2013.
- Critério de Classificação das Empresas EI- ME – EPP. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>
- DRUCKER, Peter F. Administração Lucrativa. 5. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- FREZATTI, Fábio. Orçamento Empresarial: planejamento e controle gerencial. São Paulo: Atlas, 1999.
- FREZATTI, Fabio; ROCHA, Welington; NASCIMENTO, Artur Roberto do; JUNQUEIRA, Emanuel. Controle Gerencial: uma abordagem da contabilidade

- gerencial no contexto econômico, comportamental e sociológico. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e CHIAVENATO, Idalberto. Administração nos novos tempos. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- LUNKES, Rogério João. Manual de Orçamento. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Introdução à administração, 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane. Controladoria: um enfoque na eficácia organizacional. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- NORTON, David P.; KAPLAN, Robert S..Mapas estratégicos: convertendo ativos intangíveis em resultados tangíveis. 6ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. Administração estratégica na prática: a competitividade para administrar o futuro das empresas. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007
- PADOVEZE, Clóvis. L. Controladoria Estratégica e Operacional. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003.
- SANTINI, Marina Flores. Planejamento e Orçamento Empresarial nas empresas estatais: um estudo de caso da Eletrosul. Disponível em: <[http://www.cse.ufsc.br/~gecon/coord\\_mono/2004.2/Marina%20F1%F4res%20Santini.pdf](http://www.cse.ufsc.br/~gecon/coord_mono/2004.2/Marina%20F1%F4res%20Santini.pdf)>consultado dia 25/05/2012.
- SANVICENTE, Antônio Zoratto; SANTOS, Celso da Costa. Orçamento na administração de empresas. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1983.
- WELSCH, Glenn A. Orçamento empresarial. 4ª Ed. São Paulo/Rio de Janeiro: Atkas, 1985.
- YIN, Robert K. Estudo de caso – planejamento e métodos. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman,
- ZDANOWICZ, José Eduardo. Orçamento operacional: uma abordagem pratica. 2.ed.. Porto Alegre: Ed. Sagra Luzzatto, 2002.
- ZDANOWICZ, José Eduardo. Planejamento Financeiro e Orçamento. 3.ed.. Porto Alegre: Ed. Sagra, 1984.



Revista de Ciências Contábeis | e-ISSN: 2178-9045  
Cuiabá | v. 4 | n. 8 | pp. 92-113 | jul./dez. | 2013  
Disponível em <http://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/rcic>

**REAVALIAÇÃO DE ATIVOS: TRATAMENTO DADO APÓS A LEI  
11.638/07 PELAS SOCIEDADES DE CAPITAL ABERTO  
BRASILEIRAS**

***ASSET GAINS: TREATMENT GIVEN AFTER LAW 11,638 / 07 BY  
CAPITAL COMPANIES OPEN BRAZILIAN***

***GANANCIAS DE ACTIVOS: EL TRATAMIENTO ADMINISTRADO  
DESPUÉS LEY 11.638 / 07 POR SOCIEDADES DE CAPITAL ABIERTO  
DE BRASIL***

**GABRIELA DUARTE**

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina

E-mail: [gabi@duartecon.com](mailto:gabi@duartecon.com)

**MAÍRA MELO DE SOUZA**

Doutoranda em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da UFSC. Professora do Departamento de Contabilidade da UFSC.

E-mail: [mairameloufsc@gmail.com](mailto:mairameloufsc@gmail.com)

**FERNANDO DAL-RI MURCIA**

Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). Mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor Doutor do Departamento de Contabilidade e Atuária FEA/USP

E-mail: [murcia@usp.br](mailto:murcia@usp.br)

## RESUMO

A reavaliação de ativos no Brasil foi regulamentada com o advento da Lei 6.404/76 em seu art. 182, § 3º. A referida Lei facultava a possibilidade das empresas realizarem a reavaliação para os ativos imobilizados que estivessem com seu valor original de registro (custo histórico), defasado em relação ao seu preço de mercado. Com a sanção da Lei 11.638/07, eliminou-se a possibilidade de constituição de Reserva de Reavaliação de Ativos a partir de 01/01/2008. Desta maneira, foi conferida as empresas a opção de estornar o saldo referente reavaliações anteriores ou mantê-los até a sua completa realização. O objetivo deste trabalho é verificar o tratamento dado aos saldos da Reserva de Reavaliação após as determinações da Lei 11.638/07 nas sociedades de capital aberto brasileiras. Os dados para realização desta pesquisa foram obtidos através das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs) e Notas Explicativas arquivadas no site da Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA). Os resultados demonstraram que a maioria das empresas optou pela realização da reserva, ou seja, pela sua baixa.

**Palavras-chave:** Reavaliação de Ativos. Evidenciação (Disclosure). Lei 11.638/07. Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

## ABSTRACT

*The revaluation of assets in Brazil was regulated with the enactment of Law 6.404/76 in his art. 182, § 3. This law facultava the ability of companies to conduct the revaluation for fixed assets that were with its value registration ( historical cost ), lagged relative to its market price . With the enactment of Law 11.638/07 , eliminated the possibility of formation of Revaluation Reserve Assets as of 01/01/2008 . Thus , companies were given the option to reverse the balance of previous revaluations or keep them up to their full realization. The aim of this work is to verify the treatment given to the balance of the Revaluation Reserve after the determinations of Law 11.638/07 in publicly traded companies in Brazil. Data for this research were obtained through the Standardized Financial Statements ( DFP ) and Notes archived on the site of the Stock Exchange ( BOVESPA ) . The results showed that most companies opted by low of revaluation reserve.*

**Keywords:** Asset Revaluation. Disclosure. Law 11.638/07. International Financial Reporting Standards (IFRS).

## RESUMEN

*La revalorización de los activos en Brasil fue regulada con la promulgación de la Ley 6.404 / 76, en su art. 182, § 3. Esta ley facultava la capacidad de las empresas para llevar a cabo la revaluación de los activos fijos que estaban con su registro original valor (costo histórico), la zaga del precio de mercado. Con la promulgación de la Ley 11.638 / 07 elimina la posibilidad de Activos Reserva de revalorización constitución del 01/01/2008. De esta manera, se le dio a las empresas la opción de invertir el equilibrio de los aumentos anteriores o mantenerlos hasta su plena realización. El objetivo de este trabajo es verificar el tratamiento de los saldos de reserva de revalorización después de que las disposiciones de la Ley 11.638 / 07 en las sociedades públicas de Brasil. Los datos de esta investigación se obtuvieron a través de los Estados Financieros Estandarizados (DFP) y Notas archivados en el sitio de la Bolsa de São Paulo (Bovespa). Los resultados mostraron que la mayoría de las empresas optaron reserva, es decir, por su baja.*

**Palabras clave:** Revalorización de activos. Revelación (Disclosure). Ley 11.638 / 07. Normas Internacionales de Contabilidad (NIIF).

## 1 INTRODUÇÃO

A reavaliação de ativos no Brasil foi legalizada com a Lei 6.404 de 1976, em seu art. 182, § 3º. Conforme a Deliberação CVM 183/1995, reavaliar um bem imobilizado significa atribuir ao respectivo ativo reavaliado o seu valor de mercado, quando este for superior, abandonando assim seu custo histórico.

A Lei 6.404/76 facultava a possibilidade das empresas realizarem a reavaliação em ativos que estivessem com seu valor original de registro (custo histórico), defasado em relação a seu preço de mercado, posteriormente a Deliberação 183/95 da CVM limitou a prática aos ativos imobilizados.

A possibilidade de reavaliação de ativos foi introduzida no Brasil com o intuito de gerar uma informação atualizada aos diversos usuários e prover valores de Ativo e Patrimônio Líquido condizentes com a realidade. Trazer o ativo à valor atual proporciona diversos benefícios para as empresas, dentre os quais, Iudícibus; Martins; Gelbcke (2006, p. 321 e 322), citam:

Atualização dos resultados, não-pagamento de dividendos sobre lucros necessários à reposição de ativos, melhor avaliação do ativo, do patrimônio líquido e do valor patrimonial da ação, melhor apresentação dos índices de rentabilidade, melhor apresentação dos índices de solidez financeira.

Muitos países como: Grã Bretanha, Bélgica, Holanda permitem a reavaliação quando o valor de mercado diverge consideravelmente se comparado ao custo de aquisição, alguns países restringem a permissão da prática apenas a alguns ativos específicos, por exemplo, a Nova Zelândia permite a Reavaliação apenas para Terrenos e Construções. Outros tiveram autorização legal em certas épocas como: Itália, Espanha e Japão.

Com o fim da correção monetária no Brasil ocorreu uma maior propagação da prática da reavaliação, pois este era o único meio legal para aproximar o ativo ao seu valor atual.

Contudo muitas empresas agiram em desacordo com as boas intenções que a reavaliação pretendia prover e reavaliavam seus ativos para transformar seu Patrimônio Líquido negativo em positivo, para diminuir os dividendos a serem distribuídos, para conseguir concordatas ou favorecimento jurídico ou até mesmo para participar de concorrência pública (IUDÍCIBUS ET AL. 2010). Portanto, agiram pensando em seus próprios interesses, conforme observado na pesquisa de Schrvick e Santos (2007).

Outro aspecto a ressaltar é em relação ao fato da reavaliação de ativos ser facultativa as sociedades, sendo assim umas utilizavam e outras não. Com isto tornava-se inviável a comparação, visto que as bases de mensuração eram distintas. De acordo com Niyama e Silva (2008, p. 30), “a existência de práticas contábeis distintas tem sido um problema para a melhor compreensão e comparabilidade das informações de natureza econômico-financeira”. Por conseguinte para proporcionar a análise destas demonstrações elas praticamente teriam que ser refeitas para aproximá-las a um nível de comparação possível.

Com a aprovação da Lei 11.638/07, extinguiu-se a reserva de reavaliação e, portanto, a possibilidade de realização de reavaliação de ativos espontaneamente. Como consequência, a referida Lei conferiu a opção às empresas que possuíam saldo na reserva de estorná-los até 31/12/2008 ou deixá-los até sua completa realização através de depreciação, amortização ou exaustão.

Assim, a adequada divulgação da opção efetuada, bem como as demais informações que possibilitem o entendimento do usuário externo em relação à decisão da empresa, bem como informações sobre a reserva anteriormente constituída, possui relevância neste contexto.

De acordo com Hendriksen e Van Breda (1999, p. 511), citando o FASB: “A divulgação financeira deve fornecer informação útil à tomada de decisões racionais de investimento, concessão de crédito, etc, por investidores atuais e futuros, bem como outros usuários”. E no que tange a reavaliação de ativos, a premissa é a mesma, visto que da mesma maneira que a reavaliação visa prover uma informação mais útil, a mensuração do valor atual de um ativo imobilizado agrega a subjetividade inerente e a possibilidade de gerenciamento de valores.

Em meio às mudanças e aplicação da nova legislação (Lei 11.638/07, Lei 11.941/09 e pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC), na perspectiva de convergência as Normas Internacionais de Contabilidade, toda e qualquer informação relevante deve ser divulgada em nota explicativa para que os usuários das informações possam acompanhar e compreender os procedimentos que estão sendo adotados pelas entidades.

Diante do exposto, elaborou-se o seguinte problema de pesquisa: Qual o tratamento dado aos saldos da Reserva de Reavaliação, após as determinações da Lei 11.638/07, nas sociedades de capital aberto brasileiras? Para responder o problema de pesquisa, o objetivo deste trabalho é verificar o tratamento dado aos saldos da Reserva de

Reavaliação após as determinações da Lei 11.638/07 nas sociedades de capital aberto brasileiras.

O estudo é relevante, visto que a reavaliação de ativos é permitida pelas normas internacionais de contabilidade do International Accounting Standards Board (IASB), especificamente na norma IAS 16 que define o tratamento que deve ser dado ao imobilizado. A este respeito, tem-se um dos pontos de divergência no que compete a plena adoção das IFRS no Brasil, situação que emerge pesquisas em torno do assunto bem como análise por parte das autoridades contábeis reguladoras no sentido de identificar qual é a melhor solução para esta contradição em que alguns países utilizam a reavaliação e em outros é proibida. Esta pesquisa pretende contribuir neste debate e abrir caminho para estudos posteriores.

## **2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Quanto à natureza deste estudo trata-se de pesquisa básica que segundo Gil (1999), objetiva produzir conhecimentos novos, úteis para o avanço da ciência sem aplicação prática prevista, envolve verdades e interesses universais.

A abordagem do problema é qualitativa, visto que, conforme explica Gil (1999), não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas, o ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é o instrumento chave.

No que tange aos objetivos, a pesquisa pode ser definida como descritiva, pois visa descrever através da observação sistêmica o grupo de empresas característico a prática da Reavaliação de Ativos. Como lembra Dencker (2000), é direcionado a pesquisadores que tem conhecimento aprofundado a respeito dos fenômenos e problemas estudados.

Quanto aos procedimentos de obtenção dos dados, trata-se de pesquisa documental, relata Gil (1999), elaborada a partir de documentos de segunda mão, que de alguma forma já foram analisados, localizados em órgãos públicos ou privados como manuais, relatórios, balancetes e outros.

O referencial teórico deste trabalho foi elaborado através de levantamento bibliográfico, por meio de pesquisa em legislação, livros e artigos científicos sobre o tema.

Para responder o problema de pesquisa, inicialmente, foram analisadas todas as sociedades anônimas de capital aberto que divulgaram suas demonstrações contábeis na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), resultando numa população de 519 (quinhentas e dezenove) empresas. A intenção desta etapa da pesquisa foi diagnosticar a



quantidade de empresas que possuíam saldo na conta 'Reserva de Reavaliação' do Patrimônio Líquido, no exercício findo em 2007.

As informações para realização desta pesquisa foram obtidas por meio das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs) e Notas Explicativas arquivadas no site da BOVESPA.

Após esta etapa, foram selecionadas neste universo, a quantidade de empresas que possuíam saldo de reserva de reavaliação em 31/12/2007. Posteriormente foi examinado nas DFPs referentes 2008, desta amostra, quantas optaram por estornar os saldos da reserva e quantas optaram decidiram por deixar seus saldos a realizar, conforme facultou a Lei 11.638/07 e o CPC 13 - Adoção Inicial da Lei 11.638/07 e da Medida Provisória nº 449/08.

Esta nova seleção resultou em dois grupos de pesquisa. O primeiro grupo formado pelas sociedades que estão realizando seus saldos por depreciação, amortização ou exaustão. E o segundo grupo constituído pelas sociedades que efetuaram o estorno da Reserva de Reavaliação.

Para analisar as informações que estes dois grupos divulgaram em notas explicativas foram elaboradas questões para medir o nível de evidencição destas sociedades, conforme estão apresentadas a seguir:

- a) Questão 1 – Mencionou a Lei 11.638/07, MP 449/08 e CPC 13 como base para mudança de suas decisões?
- b) Questão 2 – Descreveu o valor, ano e conta objeto da Reavaliação?
- c) Questão 3 – Foi claro ao divulgar sua decisão quanto a Realização ou Estorno da Reserva de Reavaliação?
- d) Questão 4 – Divulgou valor e tratamento dado aos tributos diferidos?
- e) Questão 5 – Demonstrou o efeito no resultado do exercício decorrente da Depreciação, Amortização ou Exaustão sobre a Reavaliação? Ou o destino da reversão dos valores para as empresas que estornaram?

Para exemplificar cada questão foram trazidos exemplos práticos de informações divulgadas nas notas explicativas das sociedades.

Na busca de um melhor entendimento dos resultados obtidos foram demonstrados gráficos que ilustram o nível de disclosure das informações prestadas pelas empresas e tabelas que apresentam os resultados observados.

A pesquisa limita-se apenas a análise das informações que foram divulgadas nos Balanços Patrimoniais e notas explicativas que foram arquivadas no site da BOVESPA

pelas próprias entidades estudadas, entre os anos de 2007 e 2008. Desta maneira, não buscou-se informações com os gestores das empresas, ou quaisquer outros meios de obtenção de informações.

Devido ao acesso as demonstrações contábeis e notas explicativas, o estudo restringe-se apenas a analisar as sociedades anônimas de capital aberto. Assim, as empresas limitadas de grande porte e as sociedades de capital fechado, quanto aos tratamentos dado a Reavaliação de Ativos, não foram incluídas nesta pesquisa.

### **3 REFERENCIAL TEÓRICO**

Este capítulo tem por finalidade apresentar uma digressão teórica abrangendo a reavaliação de ativos, uma breve discussão a respeito do teste de recuperabilidade (impairment test) de ativos e sua possível reversão, e, para findar este tópico, são apresentados os estudos anteriores realizados no Brasil sobre reavaliação de ativos.

#### **3.1 REAVALIAÇÃO DE ATIVOS**

Marion (2005, p. 338), conceitua a reavaliação como “uma nova atribuição de valor econômico a um item do imobilizado, desvinculando o bem em questão do seu preço de aquisição (portanto, contrariam o princípio básico do Custo Histórico com Base de Valor)”.

Nas diversas bases que originam a grande variedade de avaliação de ativos, as mais conflitantes são Custo Histórico versus Valor de Mercado. Hendriksen e Van Breda (1999) explicam que nesta discussão estão os historiadores que defendem o valor de ativo pelo custo histórico de aquisição, pois, estes determinam de forma clara a história da empresa. E os futuristas que acreditam que o registro do ativo a valor de mercado reflete melhor o futuro da empresa.

Para Teixeira, Lopes e Costa (2004) os investidores podem perceber uma reavaliação de ativos como sendo uma boa informação, uma vez que representa aumento no valor dos ativos da empresa, todavia, alternativamente, eles podem levar a reavaliação dos ativos como sendo um dispositivo de manipulação.

A ideia subjacente é que o custo histórico traz objetividade ao valor informado nas demonstrações, porém com o passar do tempo este torna-se defasado. Já o valor de mercado mantém o ativo condizente com a realidade, entretanto, torna possível o gerenciamento do valor atribuído ao bem.

No que tange a melhor maneira de avaliação de um ativo, Hendriksen e Van Breda (1999, p. 304), explicam que “[...] um único conceito de avaliação não seria capaz de

atender igualmente bem todas as finalidades. O conceito apropriado, em cada caso, exige que se conheça quem usará a informação e para que fim”.

A reavaliação de ativos está diretamente relacionada a esta discussão, visto que, se utilizada para atribuir ao ativo o seu real valor de mercado, quando este está consideravelmente superior, traz uma informação atualizada dos ativos e patrimônio líquido. Contudo, se utilizada apenas para melhorar os indicadores econômicos e financeiros da empresa perde os propósitos de utilidade da informação a qual ela estava fundamentada.

Segundo Viceconti e Neves (2005, p. 72), “a reavaliação de ativos consiste em estimar o seu valor de mercado corrente, pelo laudo especialmente realizado para tal fim, que poderá coincidir com o seu valor contábil, registrado com base no custo de aquisição”. A respeito das bases de confiança do laudo que determina o novo valor que será atribuído ao ativo, Szuster e Fernandes (2009, p. 8) esclarecem que:

“A reavaliação de ativos deve ser necessariamente subsidiada por laudo técnico de três peritos ou de empresas especializada, que deve descrever os critérios de avaliação e a relação dos elementos avaliados. Mas uma grande dificuldade observada por usuários externos é verificar a reputação dos avaliadores, uma vez que não há um órgão específico que regule a atividade, [...]”.

Para Schvirck e Santos (2007) a reavaliação “pode ser vista como uma forma de manipulação dos números das demonstrações com o objetivo de gerar informações enganosas”. Ainda sobre o assunto, Iudícibus; Martins; Gelbcke (2006, p. 315) acrescentam:

[...] é fato de que muitas empresas têm feito uso de Reavaliações para reduzir, deliberadamente, distribuição de dividendos, mesmo quando de imobilizados que não serão repostos. Outras empresas têm adotado a Reavaliação quando sentem que seu patrimônio líquido está baixo e os índices de debt equity são comprometedores, em face da simples análise, ou por exigências de empréstimos, etc.

Outra questão a ser analisada é o fato do ativo estar em uso na empresa, se não houver a intenção de vendê-lo o reconhecimento da reserva de reavaliação poderia estar adiantando um aumento na riqueza que somente irá se realizar se um dia a empresa decidir vender tal ativo.

A Lei 11.638/07 eliminou a possibilidade de reavaliação espontânea de ativos a partir dos exercícios iniciados em 01/01/2008, desta maneira, conferiu as empresas, que possuíam saldo na reserva de reserva, a opção de estorná-los até 31/12/2008 ou mantê-los até a sua completa realização.

A opção de estornar ou não os saldos da reserva de reavaliação pode estar relacionada a gerenciamento, visto que afeta diretamente o valor do Patrimônio Líquido e do ativo, desta forma, ganha relevância o disclosure das informações concernentes a opção reavaliação bem como a opção adotada pelas empresas, de acordo com Hendriksen e Van Breda (1999, p. 515):

A divulgação adequada pressupõe um volume mínimo de divulgação compatível com o objetivo negativo de evitar que as demonstrações contábeis sejam enganadoras; a divulgação justa subentende um objetivo ético do tratamento equitativo de todos os leitores em potencial; e a divulgação completa pressupõe a apresentação de toda a informação relevante.

Assim na concepção de Hendriksen e Van Breda (1999), a divulgação adequada de informação relevante para os usuários externos deve ser adequada, justa e completa.

Neste sentido busca-se nas notas explicativas informações relevantes que possam esclarecer decisões e principalmente elucidar ao usuário externo fatos ocorridos a partir de mudança de legislação a fim de evitar a interpretação equivocada das demonstrações divulgadas.

### **3.2 TESTE DE REDUÇÃO NO VALOR RECUPERÁVEL (IMPAIRMENT TEST) DE ATIVOS E SUA REVERSÃO (CPC-01 R1) VERSUS REAVALIAÇÃO DE ATIVOS**

Em se tratando da proibição de constituição de reservas de reavaliação a partir da lei 11.638/07, faz-se mister comentar a inclusão formal da necessidade de revisões periódicas no valor recuperável dos ativos imobilizados e intangíveis também trazidas pela Lei 11.638/07 e normatizada posteriormente pelo CPC-01 de 2007 (Redução no Valor Recuperável de Ativos) e posteriormente a versão revisada CPC-01 R1 de 2010.

O CPC-01-R1 se aplica a todos os ativos, mas em casos de pronunciamentos específicos para determinados ativos, se aplicam os específicos, por exemplo, os estoques possuem regra específica sobre impairment no pronunciamento CPC-16 (Estoques). O referido pronunciamento do CPC traz os demais casos específicos existentes, no geral, a regra veio principalmente para os ativos imobilizados e intangíveis.

De acordo com o pronunciamento CPC-01 R1 (2010) no mínimo anualmente as empresas deverão verificar se existem evidências que as expectativas de benefícios futuros dos ativos possam ter sofrido redução, caso exista alguma indicação a empresa deverá efetuar o teste de recuperabilidade (impairment test) nos ativos, exceto para os intangíveis com vida útil indefinida e ágio por expectativa de rentabilidade futura (goodwill gerado

em operações de combinações de negócios) que a empresa deverá realizar o impairment test independente de existir as evidências ou não.

O teste de recuperabilidade de ativos, de acordo com o CPC-01 R1 (2010), consiste em comparar o valor contábil (valor registrado menos depreciação, amortização ou exaustão) com o valor recuperável do ativo testado. O valor recuperável é o maior valor entre o 'valor em uso' e o 'valor justo líquido das despesas de venda'.

Pode-se perceber que o impairment test possui respaldo no 'princípio da prudência', visto que se uma empresa constatar, através da estimativa do valor recuperável, que este é menor que o valor registrado na contabilidade, deve-se reconhecer esta perda no resultado. Mas, se ela constatar que o valor recuperável supera o valor contábil, nada se deve registrar, em virtude do conservadorismo.

O CPC-01 R1 (2010) permite a reversão da perda no valor recuperável quando constatado que os motivos que anteriormente geraram a redução no ativo deixaram de existir, exceto para o goodwill que o referido pronunciamento não permite a reversão.

Referente a reversão, o CPC 01 R1 (2010) determina que ela está limitada ao valor que o ativo teria atualmente caso a perda jamais tivesse sido reconhecida anteriormente, desta maneira o procedimento não pode ser comparado a reavaliação, visto que a mesma possibilitava um aumento no valor do ativo superior ao seu valor de registro.

Contudo, a possibilidade de gerenciamento existe da mesma maneira, visto que do mesmo modo que uma perda no valor recuperável de um ativo reduz o Patrimônio Líquido (PL) no momento de seu reconhecimento, sua posterior reversão ocasionará um aumento no PL, conforme verificado na pesquisa de Duh; Lee e Lin (2009, p. 21), que constataram em seu estudo que companhias que reconhecem muitas perdas por impairment, tendem também efetuar mais reversões quando desejam evitar um declínio nos resultados.

Quanto a reavaliação, conforme já exposto neste referencial teórico, foi proibida no Brasil devido ao gerenciamento e abusos desta prática por parte de algumas empresas, que a realizavam muitas vezes para aumentar seu patrimônio líquido.

Desta maneira, assim como a reavaliação de ativos a reversão de perdas por impairment também precisarão receber adequada atenção dos órgãos reguladores e auditoria, neste contexto o disclosure das informações aos usuários externos se faz crucial.

### 3.3 ESTUDOS ANTERIORES

No Brasil não há muitos trabalhos publicados a respeito da Reavaliação de Ativos. A seguir são apresentadas algumas pesquisas realizadas anteriormente sobre o tema em questão.

Tavares Filho et al. (2006) objetivou identificar as contradições entre a reavaliação de bens do ativo imobilizado no Brasil e os princípios contábeis segundo a estrutura conceitual aprovada e divulgada pelo IBRACON e referendada pela CVM. O resultado do estudo apontou a inobservância ao Princípio do Custo como Base de Valor, divergência em relação ao Princípio do Confronto das Receitas com as Despesas, divergência na Norma da Consistência e por último o Postulado da Continuidade.

Rangel et al. (2003) pesquisaram a respeito da prática da reavaliação de ativos e diferimento de despesas na contabilidade das companhias brasileiras. Os fatores abordados são a reserva de reavaliação e o ativo diferido, sendo a prática destes dois critérios conflitantes com princípio do conservadorismo. Concluíram com os resultados obtidos que as empresas brasileiras listadas na BOVESPA não apresentam diferença significativa após a eliminação dos efeitos da reavaliação de ativos e diferimento de despesas.

Szuster e Fernandes (2009) analisaram os impactos nas demonstrações financeiras que a convergência aos padrões contábeis internacionais trariam as empresas em relação a redução ao valor recuperável de ativos e reavaliação de ativos. O estudo apontou que a reavaliação oferecia dificuldades à análise de demonstrações contábeis, porém reduzia grandes defasagens entre valores de custo e de mercado.

Rengel et al. (2009) apresentaram os efeitos da reavaliação de ativos de empresas limitadas em suas investidoras de capital aberto com a vigência da lei 11.638/07. Para as entidades que não são constituídas sob a forma de sociedades por ações não há dispositivo legal específico que discipline esta matéria. Isto leva a crer que a reavaliação de ativos continua sendo permitida para essas entidades, as quais não estão sujeitas a esta legislação. O estudo concluiu que as sociedades que não sejam constituídas sob a forma jurídica de sociedades por ações, estão obrigadas a se submeter a essa legislação que rege estas entidades. E que se os “usos indevidos” da reavaliação de ativos eram conhecidos, os novos dispositivos legais poderiam coibi-los, em vez de extinguir completamente a possibilidade das sociedades por ações reavaliarem seus ativos, distanciando a contabilidade brasileira das normas internacionais, nesse aspecto, e prejudicando a uniformidade da prática contábil no Brasil.

Schvirck e Santos (2007) investigaram o tratamento dado pelas empresas para a reavaliação de ativos, no que tange a periodicidade, forma de realização, contabilização dos impostos e disclosure da informação. Os resultados encontrados mostraram que grande parte das empresas pesquisadas não atende ao que prescreve a legislação relativa à reavaliação. As práticas indicam que determinadas empresas podem ter utilizado a reavaliação para melhorar a imagem, adequar índices de endividamento, evitar o aparecimento de Patrimônio Líquido negativo, melhorar resultados através de equivalência patrimonial aplicada nos investimentos de suas controladas e coligadas, dentre outras. Observa-se que 90% das empresas que realizaram reavaliação não respeitaram a periodicidade, ou seja, tem-se a impressão que ela só foi feita quando a empresa precisava melhorar sua imagem perante seu mercado de atuação, levando a crer que a reavaliação poderia não estar sendo utilizada para atender os nobres propósitos para as quais foi criada.

Percebe-se nos estudos anteriores que a prática de reavaliação no Brasil não estava condizente com o que determinava a legislação. Muitas entidades a utilizavam para prover informações em seu próprio benefício. Contudo, Santos (2010) opina em sua pesquisa que tais motivos expostos não deveriam ser suficientes para extinguir tal prática, alegando que se conhecida as falhas nos procedimentos da reavaliação, caberia aos órgãos reguladores padronizar seus procedimentos estendendo-os a todas as sociedades e exigir coerência em sua aplicação. Desta maneira, existem indícios que o tema ainda será muito debatido pela classe contábil, ainda mais considerando o fato que pelas normas do IASB a prática é permitida.

#### 4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A busca inicial para o levantamento das informações foi realizada no site da BOVESPA. O objeto de análise, nesta fase, foram os Balanços Patrimoniais do exercício findo em 2007. No Balanço Patrimonial foi observado se existia saldo na conta Reserva de Reavaliação do Patrimônio Líquido. Após esta análise chegou-se ao seguinte resultado demonstrado na Tabela 1.

**Tabela 1**  
**Quantidade empresas listadas na BOVESPA que possuíam saldo de reavaliação em 31/12/2007.**

	Quantidades	%
Total de Empresas Pesquisadas	519	100,00

Não Procedia a Reavaliação	375	72,25
Procedia a Reavaliação	144	27,75

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

A quantidade de empresas que disponibilizou suas demonstrações contábeis e respectivas notas explicativas totalizou 519 (quinhentas e dezenove). Sendo que destas 375 (trezentos e setenta e cinco) não apresentaram saldo na conta Reserva de Reavaliação e 144 (cento e quarenta e quatro) apresentaram valores nesta conta.

Através deste primeiro levantamento de dados concluiu-se que 27,75% das sociedades por ações possuíam saldo de reserva de reavaliação em 01/01/2008. Tornando este grupo expressivo e distribuído em praticamente todos os setores econômicos.

Desta maneira, para o usuário externo, interessado em comparar as demonstrações contábeis de várias sociedades, teria que considerar o fato que algumas possuíam seus ativos reavaliados e outras não. E, portanto, para a possibilidade de análise comparativa existiriam duas alternativas: 1) desconsiderar a Reavaliação e seus reflexos; ou; 2) simular uma reavaliação nos ativos das empresas que não possuíam reavaliação. Esta segunda opção seria mais complexa, visto que o analista estaria analisando externamente e não teria o acesso direto aos bens para devida avaliação.

Foi selecionado o grupo de empresas que possuíam saldo de reavaliação em seus ativos, nesta amostra foram verificadas todas as notas explicativas destas 144 (cento e quarenta e quatro) sociedades abertas. O objetivo foi identificar o grupo que optou pela realização de seus saldos e as empresas que decidiram pelo estorno, de acordo com a lei 11.638/07. Deste levantamento chegou-se aos seguintes resultados demonstrados na Tabela 2.

**Tabela 2**  
**Resultados da opção adotada pelas empresas quanto a Realizar ou Estornar a Reserva de Reavaliação.**

	Quantidades	%
Procedia Reavaliação	144	100,00
Realizar	121	84,03
Estornar	20	13,89
Não Publicaram DFP em 2008	3	2,08

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.



Foram apuradas 121 (cento e vinte e uma) empresas que divulgaram em suas notas explicativas a decisão pela realização da Reserva de Reavaliação, seja ela por depreciação, amortização ou exaustão. E 20 (vinte) empresas preferiram estornar seus saldos no exercício social findo em 2008 e em 3 (três) não foi possível determinar o tratamento dado aos saldos existentes no BP de 2007, pois não divulgaram suas demonstrações contábeis em 2008. Uma encerrou suas atividades e as demais não informaram nada em suas notas explicativas de 2007, último exercício que foi arquivado na BOVESPA.

#### 4.1 OPÇÃO PELA REALIZAÇÃO DA REAVALIAÇÃO

Para as empresas que optaram pela realização dos saldos da Reserva de Reavaliação foram formuladas cinco questões para avaliar o nível de disclosure e considerar quais informações foram divulgadas a respeito de sua decisão em manter os saldos decorrentes da Reavaliação. Este grupo é composto por 121 (cento e vinte e uma) sociedades por ações. Para cada questão foi trazido um exemplo de nota explicativa extraído desta amostra, considerado adequado no que concerne à satisfatória divulgação da informação. Na Tabela 3 estão demonstrados os resultados obtidos na análise das notas explicativas destas sociedades.

Observação: Considerar respostas positivas as questões.

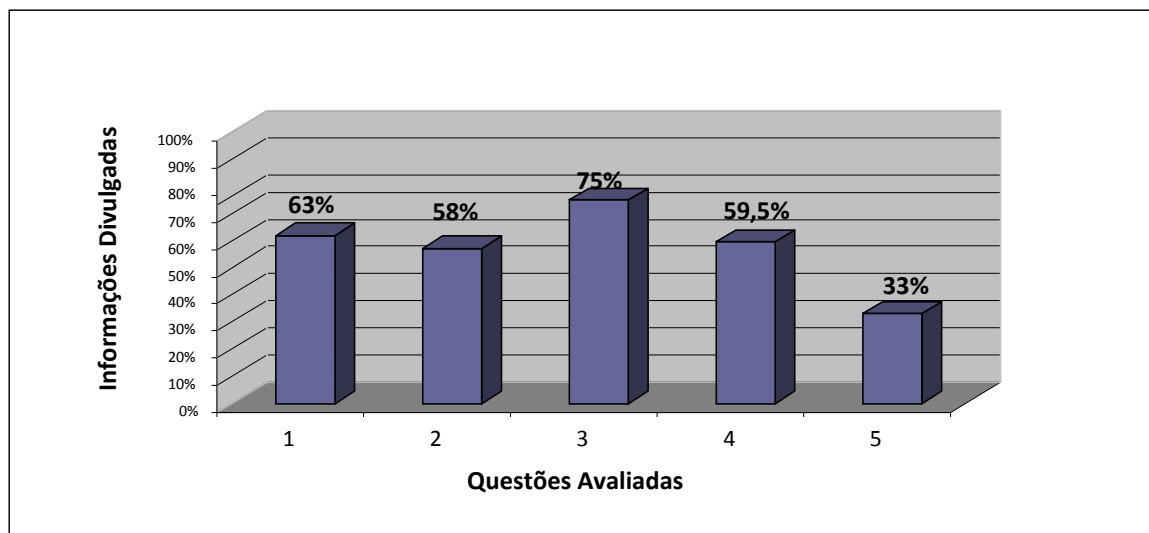
**Tabela 3**  
**Resultados das Questões Aplicadas as Empresas Optantes pela Realização da Reserva de Reavaliação.**

Questões	Qtde	%	Exemplos de Notas Explicativas coletadas da amostra
1- Mencionou a Lei 11.638/07, MP 449/08 e CPC 13 como base para mudança de suas decisões?	76	63%	→ Reavaliação: Conforme permitido pelo CPC 13 – Adoção Inicial das Mudanças da Lei 11.638 e MP 449, a Companhia optou por manter os saldos de reserva de reavaliação existentes até sua efetiva realização. <b>Portobello S.A. 2008.</b>
2- Descreveu valor, ano e conta objeto da Reavaliação?	70	58%	→ Durante o exercício de 2005, foram realizadas reavaliações de: terrenos, instalações industriais, edificações e máquinas e equipamentos. Essa reavaliação resultou em uma mais valia de R\$ 16.864, a qual foi registrada como reserva de reavaliação no patrimônio líquido, deduzida da parcela de imposto de renda e contribuição social no montante de R\$ 5.670. A reavaliação na controlada resultou em uma reserva de reavaliação reflexa, proporcional à participação da Companhia na controlada, no montante de R\$ 11.194. <b>Vulcabras S.A. 2008.</b>

<p><b>3- Foi claro ao divulgar sua decisão quanto a Realização da Reserva de Reavaliação?</b></p>	<p>91</p>	<p>75%</p>	<p>→ Eliminação da possibilidade de registro de reservas de reavaliação para as sociedades por ações. A nova Lei deu opção às companhias para manterem os saldos existentes e realizarem esses saldos dentro das regras atuais ou estornarem esses saldos até o final de 2008. A Companhia pretende manter os saldos existentes. - <b>Pettenati S.A Indústria Textil. 2008.</b></p>
<p><b>4- Divulgou valor e tratamento dado aos Tributos Diferidos?</b></p>	<p>72</p>	<p>59,5%</p>	<p>→ A contrapartida da reavaliação no ativo, quando positiva, foi reconhecida nas contas “Reserva de reavaliação” e “Imposto de renda e contribuição social diferidos”, no passivo circulante e não circulante. Foi constituída provisão para ajuste ao valor provável de realização, quando inferior ao valor líquido contábil, sobre os itens de imobilizado de uso descontinuado ou destinados à venda. Tributos Diferidos - Imposto de Renda R\$ 83.065 e Contribuição Social R\$ 29.903. (Adaptado). <b>Vicunha Textil S.A. 2008.</b></p>
<p><b>5- Demonstrou o efeito no resultado do exercício decorrente da Depreciação, Amortização ou Exaustão sobre a Reavaliação?</b></p>	<p>40</p>	<p>33%</p>	<p>→ A reavaliação original foi contabilizada em 30 de setembro de 2003 e revisada em 2007. O valor residual atual da reavaliação é de R\$90.847 (R\$102.165 em 31 de dezembro de 2007) e a depreciação dos bens reavaliados durante o período findo em 31 de dezembro de 2008 foi de R\$11.319 (R\$10.630 no mesmo período de 2007). <b>Plascar Participações Industriais S.A. 2008.</b></p>

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Percebe-se que nem todas as empresas evidenciaram adequadamente todas as informações. O resultado esperado para as respostas a estas questões seria de Cem por cento, já que a divulgação deste tipo de informação é fundamental para que os usuários externos possam ter conhecimento de todas as decisões que as sociedades tomaram. Portanto, verifica-se uma grande diferença para os resultados ideais esperados. Para ilustrar esta situação segue a Figura 1, nela estão apresentados graficamente os resultados obtidos através das respostas referentes às cinco questões que elaboradas.



**Figura 1** – Nível de Informação divulgadas em Notas Explicativas - Realização.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Nota-se que o menor nível de aderência obtido, após análise das notas explicativas, refere-se à questão 5, que busca avaliar o nível de informação que foi prestada com relação aos efeitos no resultado do exercício decorrentes de amortização, depreciação ou exaustão sobre os valores reavaliados.

Nota-se que das 121 empresas analisadas apenas 40 (33%) deste total demonstraram os valores que impactaram o exercício divulgando-os em suas notas explicativas, um exemplo de divulgação pode ser observado no trecho evidenciado pela empresa Plascar Participações Industriais S.A, conforme consta na Tabela 3.

O maior nível de aderência encontrado foi para questão 3, esta verifica se havia divulgação, de forma clara, da decisão que a empresa tomou em relação ao estorno ou a manutenção dos seus saldos de Reserva de Reavaliação. Para esta questão, dentre as 121 empresas pesquisadas 91 (75%) foram claras ao informar sua decisão conforme exemplificado na Tabela 3 pela nota explicativa da empresa Pettenati S.A Indústria Têxtil.

Para a questão 1 que vislumbrava se as empresas estão em acordo com a legislação atual vigente (Lei 11.638/07, Lei 11.941/09 e CPC 13 – adoção inicial a Lei 11.638/07) obteve-se um resultado de 76 empresas (63%) das que cumpriram com este quesito.

Nas questões 2 e 4 que tratam do histórico das reavaliações realizadas pelas empresas e do tratamento dado aos tributos diferidos, obteve-se resultados semelhantes sendo 70 (58%) e 72 empresas (59,5%), respectivamente, no que compete a divulgação destas informações.

## 4.2 OPÇÃO PELO ESTORNO DA REAVALIAÇÃO

Para as empresas que optaram pelo Estorno da Reserva de Reavaliação, foram formuladas cinco questões para avaliar o nível de disclosure e considerar quais informações foram divulgadas a respeito da sua decisão. Este grupo é composto por 20 (vinte) sociedades.

Salientando que a Lei 11.638/07 facultava esta possibilidade até o exercício findo de 2008, caso não efetuassem o estorno, não poderiam mais procedê-lo, desta maneira a posterior baixa deste saldo, caso fosse necessário uma baixa total ou parcial por não recuperabilidade, seria somente via teste de impairment.

Para cada questão foi trazido um exemplo de nota explicativa retirada da amostra, considerada adequada ao prover informação compreensível aos usuários externos.

Na Tabela 4 estão demonstrados os resultados obtidos da análise das notas explicativas destas sociedades.

Observação: Considerar respostas positivas as questões.

**Tabela 4**  
**Resultados das Questões Aplicadas as Empresas Optantes pelo Estorno da Reserva de Reavaliação.**

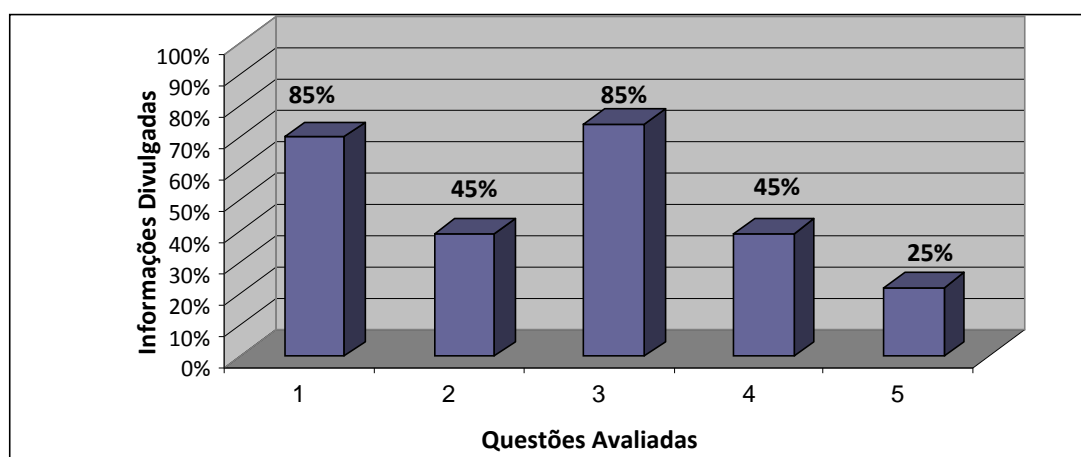
Questões	Qtde	%	Exemplos de Notas Explicativas coletadas da amostra
1- Mencionou Lei 11.638/07 e MP 449/08 e CPC 13 como base para mudança de suas decisões?	17	85%	→ Em acordo com o artigo 6º da Lei 11.638 de 28 de dezembro de 2007 que alterou e revogou dispositivos da Lei nº 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações), a Companhia decidiu pelo estorno do saldo da reserva de reavaliação no montante de R\$ 51.553. <b>Cia Hering S.A. 2008.</b>
2- Descreveu valor, ano e conta objeto da Reavaliação?	9	45%	→ Em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 31 de julho de 2003, foi aprovado o laudo de reavaliação dos bens do ativo imobilizado da Sociedade, emitido pela empresa especializada Advanced Appraisal Consultoria e Planejamento, na data base de 31 de março de 2003, de acordo com a legislação societária e Deliberação CVM, bem como a contabilização no mês de junho de 2003, na conta de reserva de reavaliação no montante de R\$ 416.421. <b>Rio Grande Energia S.A. 2008.</b>
3- Foi claro ao divulgar sua decisão quanto a Baixa do Ativo?	17	85%	→ Em 1º de janeiro de 2008, a Companhia reverteu o saldo da reserva de reavaliação de ativos, líquidos de depreciação acumulada. Em 31 de dezembro de 2007 essa reavaliação somava R\$6.432.820 de ativos próprios e R\$225.038 de ativos de controladas. <b>Cia Siderúrgica Nacional. 2008.</b>

<b>4- Divulgou valor e tratamento dado aos Tributos Diferidos?</b>	9	45%	→ 4. Estorno da reserva de reavaliação e reversão dos impostos diferidos conforme opção introduzida pela lei 11.638/07; Reversão do IR/CS diferidos sobre reserva de reavaliação R\$ 606 (adaptado). <b>Cia Telecomunicações do Brasil Central. 2008.</b>
<b>5 - Demonstrou o destino da reversão dos valores estornados da Reserva de Reavaliação e dos Tributos Diferidos?</b>	5	25%	→ As contas do imobilizado incluíam parcelas de reavaliação, sobre todos os itens, exceto móveis e utensílios, equipamentos de informática e direito de uso, no valor de R\$ 23.262 mil, líquido de depreciação acumulada até 31 de dezembro de 2007. Em 31 de dezembro de 2008 esse montante foi estornado atendendo à Deliberação CVM 565 de 17 de dezembro de 2008 e deliberação da administração da Companhia. <u>Tributos Diferidos sobre Reserva de Reavaliação</u> – Os valores classificados no passivo exigível a longo prazo, no montante de R\$ 6.168 em 2007, foram revertidos no último trimestre de 2008, em contrapartida da conta de Tributos sobre Reserva de Reavaliação, classificada no Patrimônio Líquido da Companhia, em atendimento a lei 11.638/07 e deliberação da administração da Companhia. <b>Cia Industrial Schlosser S.A. 2008.</b>

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Nota-se que nem todas as empresas apresentaram informações mínimas a respeito do tratamento dado a Reserva de Reavaliação.

Do mesmo modo que a análise efetuada para o grupo que optou pela Realização da Reavaliação, neste grupo também eram esperados a obtenção de resultados próximos a Cem por cento nas respostas as questões que avaliaram o nível de disclosure. Para ampliar o campo de análise, segue a Figura 2.



**Figura 2** – Nível de Informação divulgada em Notas Explicativas - Estorno.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Dos resultados encontrados observa-se que a questão 1 – Menção a Lei, e questão 3 – Evidenciação da decisão tomada pela empresa, foram as que trouxeram maior nível de aderência quanto aos esclarecimentos prestados. Os resultados, respectivamente, obtidos foram que das 20 sociedades pesquisadas, 17 (85%) agiram coerentemente mencionando a legislação base para as alterações efetuadas e 17 (85%) das empresas divulgaram de forma clara sua decisão quanto a proceder ao estorno de sua Reserva de Reavaliação.

Na questão 2, que indagou se foram divulgados o histórico de Reavaliações efetuadas, e questão 4, que questionou sobre o tratamento dado aos tributos diferidos, também foram obtidos os mesmos resultados, sendo que das 20 empresas, apenas 9 (45%) cumpriram coerentemente com estes quesitos (questões 2 e 4).

Quanto à questão 5 que trata da procedência dada ao Estorno da Reserva de Reavaliação e dos Tributos Diferidos, estas foram as menos mencionadas, sendo que apenas 5 empresas (25%) divulgaram esta informação, tornando obscuro os procedimentos adotados pelas demais sociedades que não esclareceram a contrapartida dos saldos estornados.

## **CONCLUSÕES**

O objetivo deste trabalho foi verificar o tratamento dado aos saldos da Reserva de Reavaliação após as determinações da Lei 11.638/07 nas sociedades de capital aberto brasileiras.

Inicialmente foi verificada a população de 519 (quinhentas e dezenove) empresas listadas na BOVESPA. Destas levantou-se que 144 (cento e quarenta e quatro) sociedades possuíam saldo de Reavaliação de ativos no exercício findo em 2007, seja do imobilizado por completo ou de algum bem individualmente contido neste subgrupo.

Para as sociedades que continham saldo de Reavaliação foram examinadas suas notas explicativas juntamente com o Balanço Patrimonial e constatou-se que 121 (cento e vinte e uma) empresas optaram pela realização da Reserva de Reavaliação, 20 (vinte) decidiram pelo estorno dos saldos e 3 (três) não publicaram DFP em 2008. Portanto nestas 3 não foi possível verificar o tratamento dado ao saldo da reavaliação para estas sociedades.

Averiguou-se nas sociedades que decidiram manter seus saldos para realização e nas que optaram pelo estorno da reserva, quantas evidenciaram as informações concernentes ao tratamento dado a reserva de reavaliação. E os resultados obtidos foram os seguintes:

- a) Nas empresas que optaram pela realização do saldo, observou-se que para Questão 1 - menção a legislação – 63%; Questão 2 – Valor, ano e conta – 58%; Questão 3 – Decisão – 75%; Questão 4 – Tratamento aos tributos diferidos – 59,5%; e Questão 5 – Efeitos no resultado – 33% das empresas divulgou a informação.
- b) Para as sociedades que estornaram seus saldos constatou-se na Questão 1 - Menção a legislação – 85% de empresas divulgaram; Questão 2 – Valor, ano e conta – 45%; Questão 3 – Decisão – 85%; Questão 4 – Tratamento aos tributos diferidos – 45%; e Questão 5 – Efeitos no resultado – 25% das empresas evidenciou esta informação.

Portanto, verifica-se que nem todas as empresas evidenciaram as informações adequadamente, nenhum item de disclosure obteve 100% de evidenciação por parte das empresas. Desta maneira, o nível de disclosure pode ser considerado deficiente e a omissão destas informações em notas explicativas pode deixar o usuário da informação sem meios de averiguar as práticas adotadas por essas entidades.

Vale salientar que a adoção, no Brasil, das normas IFRS possui o intuito de permitir aos usuários externos comparar as demonstrações contábeis de empresas brasileiras com empresas de diversas partes do mundo, bem como proporcionar uma informação de alta qualidade aos seus usuários.

Neste contexto, a contabilidade brasileira está seguindo seu processo evolutivo e neste período de transição é muito importante a transparência e clareza das sociedades na divulgação de suas práticas, já que muitos destes procedimentos são inovadores, tornando-se fundamental a explicitação destes esclarecimentos em notas explicativas, seguindo esta filosofia as empresas demonstram excelência e respeito para com todos os usuários externos.

Com base na pesquisa realizada, sugere-se para estudos futuros, uma investigação visando vislumbrar possíveis variáveis significativas para explicar o que levou as sociedades anônimas a tomarem a decisão, facultada pela Lei 11.638/07, de estornar ou manter os saldos de reavaliação para realização futura. Poderiam ser testadas variáveis como, por exemplo: Endividamento, Rentabilidade, Liquidez, Composição Acionária, Tamanho da Empresa. Enfim, diversos fatores que, em parte, possam ter relação com a decisão tomada pelas entidades.

## REFERÊNCIAS

- BRASIL, Deliberação 183 – **Aprova pronunciamento do IBRACON sobre reavaliação de ativos**, de 19 de junho de 1995, Comissão de Valores Mobiliários, Rio de Janeiro, RJ, 1995.
- \_\_\_\_\_. **Medida Provisória nº 449**, de 03 de dezembro de 2008. Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários, concede remissão nos casos em que especifica, institui regime tributário de transição, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/MPs/2008/mp449.htm>. Acesso em 04 de setembro de 2010.
- \_\_\_\_\_. **Lei nº 11.638**, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos das Leis nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/ Ato2007-2010/2007 /Lei/ L11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2007-2010/2007 /Lei/ L11638.htm). Acesso em: 04 de setembro de 2010.
- \_\_\_\_\_. **Lei nº 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as sociedades por ações. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L6404consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6404consol.htm). Acesso em: 04 de setembro de 2010.
- COMITÊ de Pronunciamentos Contábeis. **Pronunciamento Técnico CPC 01 R1**, de 06 de agosto de 2010. Redução ao Valor Recuperável de Ativos (*impairment*). Disponível em: <http://www.cpc.org.br/>. Acesso em 01 de dezembro de 2010.
- \_\_\_\_\_. **Pronunciamento Técnico CPC 13**, de 05 de dezembro de 2008. **Adoção inicial da lei nº 11.638/07 e medida provisória nº 449/08**. Brasília – DF. Disponível em: [http://www.cpc.org.br/pdf/CPC\\_13.pdf](http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_13.pdf). Acessado em: 03/09/2010.
- DENCKER, Ada de Freitas Maneti. **Métodos e técnicas de pesquisa em turismo**. 4º Ed. São Paulo: Futura, 2000.
- DUH, Rong-Ruey; LEE, Wen-Chih; LIN, Ching-Chieh. *Reversing an impairment loss and earnings management: The role of corporate governance*, *The International Journal of Accounting*. v. 44, p. 113-137, jun. 2009.
- Gil, Antonio Carlos. **Pesquisa social**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**: tradução Antônio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de et al. **Manual de contabilidade societária**: Aplicável em todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais de contabilidade. São Paulo: Atlas, 2010.
- \_\_\_\_\_; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das Sociedades por Ações**. 6º ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- \_\_\_\_\_. MARION, José Carlos. **Contabilidade comercial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 11º ed. – São Paulo: Atlas, 2005.
- NIYAMA, Jorge Katsumi; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2008.



- OLIVEIRA, Antônio Benedito Silva. **Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- RANGEL, Luciene Laurett. DALMÁCIO, Flávia Zóboli. SANTOS, Nelson Seixas dos.
- TEIXEIRA, Aridélmo José Campanharo. **A Influência da reavaliação de ativos e diferimento de despesas no market to book**. Disponível em: [http://www.fucape.br/admin/upload/centro\\_pesquisa/a\\_influencia.pdf](http://www.fucape.br/admin/upload/centro_pesquisa/a_influencia.pdf). Acesso em: 18/10/2010.
- RENGEL, Silene. BENVENUTTI, Luiz Pedro. LYRA, Ricardo Luiz Wust Correa de. RAUSCH, Rita Buzzi. **Efeitos da reavaliação de ativos de empresas limitadas em suas investidoras de capital aberto com a vigência da Lei 11.638/07**. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/311.pdf>. Acesso em: 18/10/2010.
- SANTOS, Edilene Santana. Análise dos impactos dos CPCs da primeira fase de transição para o IFRS nas empresas abertas: um exame censitário dos ajustes ao resultado nas DFPs de 2008. In: XXXIV ENCONTRO DA ANPAD, 34, 2010, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: EnANPAD, 2010. CD-ROM.
- SCHVIRCK, Eliandro. SANTOS, Ariovaldo dos. **Reavaliação de Ativos: principais práticas adotadas no Brasil, 2007**. Disponível em: <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos72007/42.pdf>. Acesso em: 18/10/2010>.
- SZUSTER, Natan. FERNANDES, Fernanda da Silva. Comparação entre redução ao valor recuperável de ativos e reavaliação de ativos. **Revista Pensar Contábil**. Vol. 11. Rio de Janeiro: 2009.
- TAVARES FILHO, Francisco et al. **Reavaliação de Ativos Imobilizados no Brasil Face aos Princípios Contábeis, Segundo a Estrutura Conceitual do IBRACON – CVM, 2006**. Disponível em: <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos62006/220.pdf>. Acesso em: 18/10/2010.
- TEIXEIRA, Aridélmo; LOPES, Alexsandro; COSTA, Fábio. The Value-Relevance of Revaluation Reserves in Brazil: an Empirical Investigation. In: **4º CONGRESSO DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE**, 2004, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP, 2004.
- VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério das. **Contabilidade societária**. São Paulo: Saraiva, 2005.