

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS

Curso de Graduação em Ciências Contábeis

Adriana de Matos Vieira

Debora Dai Capurucho

Fabiana Mapa de Abreu

Fernanda de Quadros Fernandes

Juliana Martins

Lívia Cristina dos Santos

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE UMA UNIDADE DE NEGÓCIOS TENDO
EM VISTA A CONSTITUIÇÃO DE UMA CARTEIRA DE AÇÕES**

Belo Horizonte

2º semestre 2013

Adriana de Matos Vieira
Debora Dai Capurucho
Fabiana Mapa de Abreu
Fernanda de Quadros Fernandes
Juliana Martins
Lívia Cristina dos Santos

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE UMA UNIDADE DE NEGÓCIOS TENDO
EM VISTA A CONSTITUIÇÃO DE UMA CARTEIRA DE AÇÕES**

Relatório de pesquisa apresentado como conclusão do Trabalho Interdisciplinar realizado no 5º Período do Curso de Ciências Contábeis da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – São Gabriel.

Orientadores: Joselton Carvalho Pires Ferreira
Lair Rodrigues dos Reis
Paulo Emidio Lopes Gaetani
Ronaldo Procácio da Silva

Belo Horizonte
2º semestre 2013

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	3
2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE UMA UNIDADE DE NEGÓCIOS TENDO EM VISTA A CONSTITUIÇÃO DE UMA CARTEIRA DE AÇÕES.....	5
2.1 Contabilidade e Orçamento Empresarial.....	
<i>2.1.1 Uma visão geral do Planejamento Estratégico</i>	
<i>2.1.2 Etapas do Planejamento Estratégico</i>	
<u>2.1.2.1 O Plano Estratégico</u>	
2.1.2.1.1 Missão, Visão e Valores	
2.1.2.1.2 Análise Swot – Análise Interna e Externa	
2.1.2.1.3 Análise da Concorrência	
<i>2.1.3 Conclusão</i>	
2.2 Contabilidade de Instituições Financeiras e Mercados de Capitais.....	18
<i>2.2.1 Sistema Financeiro</i>	
<i>2.2.2 Sistema Financeiro Internacional</i>	
<i>2.2.3 Sistema Financeiro Nacional</i>	
<i>2.2.4 Mercado de Capitais</i>	
<i>2.2.5 Ações</i>	
<u>2.2.5.1 Mercado Primário e Secundário de ações</u>	
<i>2.2.6 Bolsa de Valores</i>	
<u>2.2.6.1 Bolsa de Valores no Mundo</u>	
<i>2.2.7 BOVESPA – Bolsa de Valores de São Paulo</i>	
<i>2.2.8 Pregão</i>	
2.3 Sistemas Contábeis I.....	24
<i>2.3.1 Sistemas Integrados (ERP)</i>	
<i>2.3.2 História dos Sistemas Integrados (ERP)</i>	
<i>2.3.3 Como funcionam os Sistemas Integrados (ERP)</i>	
<i>2.3.4 Vantagens e desvantagens ao implantar um ERP</i>	
<i>2.3.5 A importância dos sistemas integrados (ERP e) a gestão empresarial com foco na controladoria/contabilidade</i>	
<i>2.3.6 Conclusão</i>	
<i>2.3.7 Sobre as Demonstrações Contábeis</i>	
3 CONCLUSÃO.....	75
REFERÊNCIAS.....	76
APÊNDICE.....	79

1 INTRODUÇÃO

O Trabalho Interdisciplinar do 5º Período do curso de Ciências Contábeis tem como objetivo geral integrar horizontalmente todas as disciplinas do período, permitindo uma visão sistêmica e interdisciplinar da atividade contábil.

Neste trabalho pretende-se relatar o Planejamento Estratégico de uma unidade de negócios tendo em vista a constituição de uma carteira de ações.

Quanto aos objetivos específicos da pesquisa, são eles:

- possibilitar a compreensão da Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade (CPC 00), emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) em linha com as normas internacionais IFRS (International Financial Reporting Standards), aprovada pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) por meio da Deliberação nº 539/08 e pelo Conselho Federal de Contabilidade pela Resolução CFC 1374 de 16/12/2011, assim como entender a forma da apresentação das Demonstrações Contábeis (CPC 26), aprovado pelas Resoluções CFC 1185 de 28/08/2009 e CFC 1376 de 08/10/2011;
- em Contabilidade e Orçamento Empresarial, escolher uma empresa fictícia para elaborar um Planejamento Estratégico, focalizando a unidade estratégica de negócios, apresentar a Análise Ambiental – SWOT, explicitar os atributos internos positivos e negativos da empresa perante o mercado, a concorrência e a si própria, bem como detectar influências externas de contextos políticos, legais, sociais, tecnológicos e mercadológicos e construir Matriz de enquadramento da Postura Estratégica;
- em Contabilidade de Instituições Financeiras e Mercados de Capitais, elaborar uma carteira de ações no valor de R\$ 100.000,00, acompanhar a carteira junto aos indicadores de Corretoras, efetuar contabilmente os ajustes necessários da carteira considerando as regras contábeis estabelecidas nas normas do COSIF, construir Referencial Teórico sobre Sistema Financeiro, Mercado de Capitais e Bolsa de Valores, apresentar o resultado obtido com o investimento da carteira de ações e descrever sobre as informações contábeis de um Banco;
- em Sistemas Contábeis I, desenvolver Referencial Teórico abordando o conceito e a importância dos sistemas integrados (ERP), realizar lançamentos contábeis em um sistema que o grupo tenha acesso, desenvolver o plano de contas, definir contabilmente as principais transações que a empresa fizer apresentando os

impostos e as aplicações em ações, elaborar lançamentos de aquisição de imobilizado para a unidade estratégica, apresentar movimentação de estoques com compra, venda, devolução, etc., apresentar o resultado das transações comerciais, industriais ou de serviços e apresentar as demonstrações financeiras que são Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, com um breve comentário das implicações da unidade de negócios em suas demonstrações.

Através desta pesquisa pretende-se obter o conhecimento da seguinte questão: como se dá o processo de planejar estrategicamente uma unidade de negócios tendo em vista a constituição de uma carteira de ações?

Este trabalho permitirá ao grupo o conhecimento das atividades que o profissional contábil deve realizar, além da aplicação de todo o aprendizado adquirido em sala de aula através das disciplinas.

Foram utilizados diversos métodos na elaboração do Trabalho, tornando possível classificar a pesquisa, segundo as bases lógicas da investigação, como fenomenológica, por preocupar-se em descrever diretamente a experiência de constituir uma distribuidora de requeijão; de acordo com a abordagem do problema, como qualitativa, porque procura compreender as operações em uma distribuidora de requeijão; quanto ao objetivo geral, como descritiva, uma vez que busca expor características da distribuidora; segundo o propósito, como pesquisa-diagnóstico, porque busca conhecer ou descrever o ambiente organizacional, o ambiente da distribuidora de requeijão criada pelo grupo; e quanto aos procedimentos, como bibliográfica, por terem sido utilizadas fontes diversas de consulta, como livros e sites.

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE UMA UNIDADE DE NEGÓCIOS TENDO EM VISTA A CONSTITUIÇÃO DE UMA CARTEIRA DE AÇÕES

Para relatar o Planejamento Estratégico de uma unidade de negócios tendo em vista a constituição de uma carteira de ações, o grupo criou a empresa Dubom Distribuidora de Alimentos, uma distribuidora de requeijão, elaborando seu Planejamento Estratégico e a Análise Ambiental da empresa.

A distribuidora realizou um investimento em ações, elaborando uma carteira de ações, acompanhando-a junto aos indicadores de Corretoras e efetuando contabilmente os ajustes necessários.

Foram também efetuados os lançamentos contábeis de todas as operações realizadas pela empresa através do Sistema e apresentadas as demonstrações financeiras.

2.1 Contabilidade e Orçamento Empresarial

O Trabalho Interdisciplinar, em Contabilidade e Orçamento Empresarial, tem como objetivo escolher uma empresa fictícia para elaborar um Planejamento Estratégico, focalizando a unidade estratégica de negócios, apresentar a Análise Ambiental – SWOT, explicitar os atributos internos positivos e negativos da empresa perante o mercado, a concorrência e a si própria, bem como detectar influências externas de contextos políticos, legais, sociais, tecnológicos e mercadológicos e construir Matriz de enquadramento da Postura Estratégica

2.1.1 Uma visão geral do Planejamento Estratégico

O Planejamento estratégico, de acordo com Oliveira (2011), é uma metodologia administrativa que permite estabelecer a direção que a empresa deve seguir, e que visa ao maior grau de interação com o ambiente, os quais estão os fatores externos ou não controláveis pela empresa.

É um processo contínuo e interativo onde visa manter uma organização como um conjunto apropriadamente integrado à sua estrutura. Dentro da Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda., o foco principal é atender aos clientes de forma satisfatória, proporcionando-lhes um produto de qualidade. Para oferecer um produto com boa qualidade, bom preço e uma boa aceitação, é necessário todo um planejamento.

2.1.2 Etapas do Planejamento Estratégico

O processo de elaboração do Planejamento Estratégico é composto por várias etapas, conforme serão abordadas nos itens que seguem.

2.1.2.1 O Plano Estratégico

Para a realização do planejamento estratégico foi feito um estudo e foi estruturado em cima desse estudo a missão, a visão e os valores.

Além da missão, visão e valores, a empresa definiu todo o grau de investimento na sua nova estrutura, que será na cidade de Belo Horizonte, devido ter uma grande quantidade de clientes, que consome o produto em grande quantidade.

O Plano Estratégico da empresa foi dividido em três grandes grupos que são: missão, visão e valores, análise interna e externa da empresa – SWOT e análise da concorrência.

2.1.2.1.1 Missão, Visão e Valores

Segundo Oliveira (2003), a missão da empresa é a determinação do motivo central do planejamento estratégico, é a determinação de onde a empresa deseja ir. Corresponde a um horizonte dentro do qual a empresa atua ou ainda poderá atuar. A missão representa a razão de ser da empresa.

A missão é razão de ser da empresa. Nesse ponto a Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda. determinou o negócio a ser constituído da empresa, o principal motivo da existência de uma nova estrutura, e sendo assim, aonde ela quer chegar no futuro. A missão permite traduzir o sistema de valores.

A missão da Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda. consiste em: “Entender as necessidades e oportunidades de nossos clientes e oferecer Requeijão de qualidade. Conduzir os negócios de forma rentável para sustentar nosso crescimento, gerar lucro para os nossos colaboradores e contribuir para o bem estar da comunidade.”

Segundo Oliveira (2003), a visão é conceituada como os limites que os proprietários e principais executivos da empresa conseguem enxergar dentro de um período de tempo mais longo e uma abordagem mais ampla. Nesse contexto, a visão proporciona o grande delineamento do planejamento estratégico a ser desenvolvido e implementado.

A visão da Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda. foi colocada da seguinte forma: “Ser a melhor fábrica de requeijão do Brasil proporcionando os melhores produtos para os clientes, acionistas e colaboradores”.

Sobre valores, é necessário entender que em toda organização que envolva diversas pessoas haverá conflitos, e nesse caso os valores entram como peça primordial.

Nos processos de formulação, planejamento e implantação de estratégica é necessário considerar a influência dos valores dos indivíduos que formam a organização e da própria organização sobre a escolha da estratégia que será seguida pela empresa. Esta influência vai precisar de certo cuidado por parte da empresa na adoção de conceitos, técnicas e formulações, principalmente se advindos de culturas diferentes daquelas em que a empresa opera. (BETHLEM, 2002).

A importância dos valores vem de diversas formas na vida do ser humano, e devem ser respeitados como um item importante dentro da sociedade empresarial.

2.1.2.1.2 Análise Swot – Análise Interna e Externa

Segundo Oliveira (2002), é preciso interligar os fatores externos e internos à empresa, pois é evidente essa ação de interligação e influência entre os fatores. Entretanto, do ponto de vista prático, é interessante fazer essa consolidação depois de terem sido concretizadas as análises dos fatores externos e internos de forma isolada.

A análise Swot é uma das ferramentas mais utilizadas pelas empresas privadas, e foi ela a escolhida para ser utilizada na Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda. para se fazer o Planejamento Estratégico.

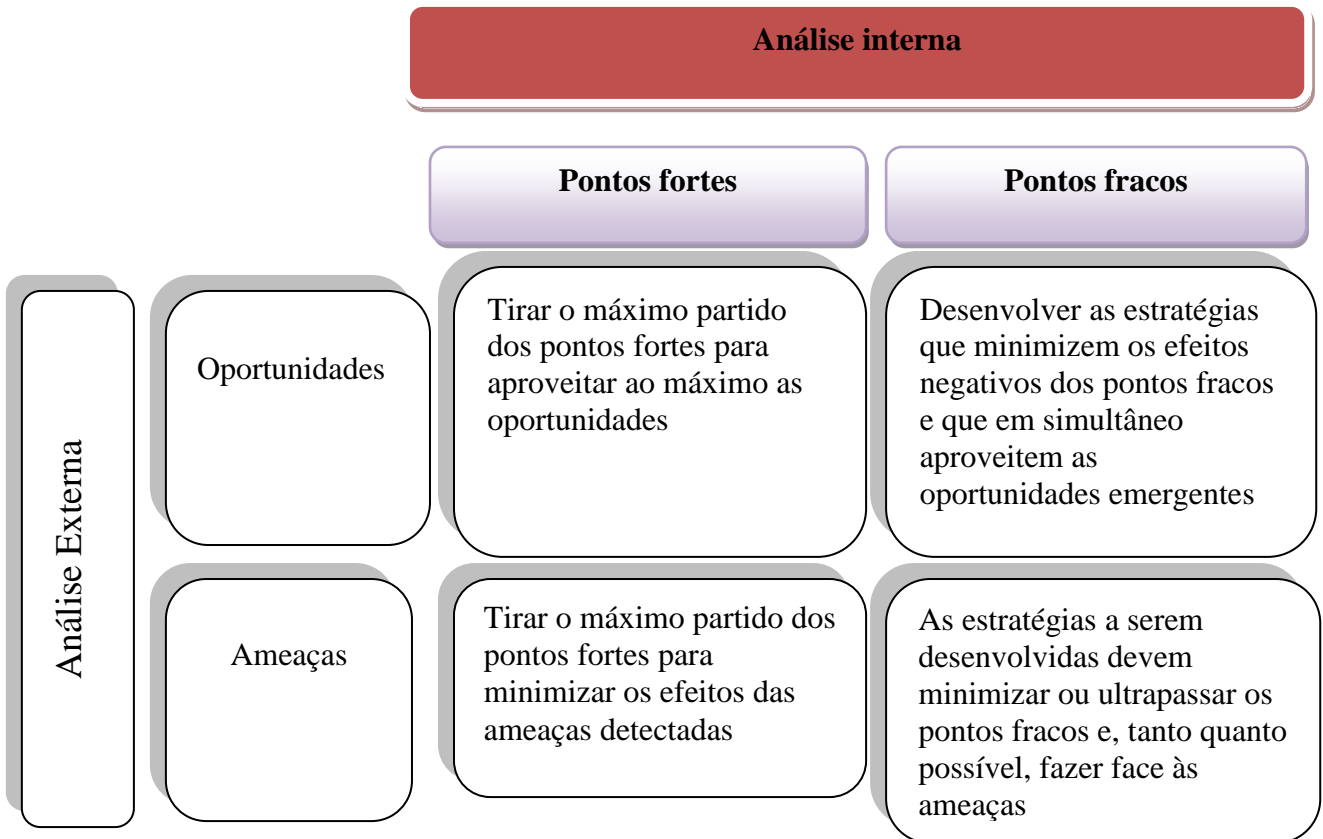
Segundo Oliveira (2003), nos ambientes internos deve-se analisar os pontos fortes e fracos:

- pontos fortes são as variáveis internas e controláveis que propiciam uma condição favorável para a empresa, em relação a seu ambiente;
- pontos fracos são as variáveis internas e controláveis que provocam uma situação desfavorável para a empresa, em relação a seu ambiente.

Nos ambientes externos a análise é feita através das:

- oportunidades, que são as variáveis externas e não controláveis pela empresa, que podem criar condições favoráveis para a empresa, desde que a mesma tenha condições e/ou interesse de usufruí-las;
- ameaças, que são as variáveis externas e não controláveis pela empresa que podem criar condições desfavoráveis para a mesma.

Figura 1 – Análise SWOT – Análise Interna e Externa



Fonte: Elaborada pelos autores.

Segundo Oliveira (2003), a análise externa tem por finalidade estudar a relação existente entre a empresa e seu ambiente em termos de oportunidades e ameaças, bem como a sua atual posição produtos versus mercados e, prospectiva, quanto a sua posição produtos versus mercados desejados no futuro.

Os executivos da Dubom Distribuidora de Alimentos Ltda., por sua vez, buscam no Planejamento Estratégico os componentes relevantes do ambiente e em seguida analisá-los quanto à situação de oportunidades ou ameaças para a empresa.

No caso do ambiente externo, para se começar a fazer o Plano Estratégico podemos fazer alguns questionamentos tais como:

- Quais ameaças podem prejudicar a nova organização?
- O que o concorrente está fazendo?
- Quais as oportunidades externas que a organização pode identificar?
- Qual tendência a organização pode aproveitar em seu favor?

A organização que consegue responder essas perguntas e também perceber que o ambiente externo está mudando, tem que ter agilidade para se adaptar às mudanças, sair na frente dos concorrentes e aproveitar o melhor das oportunidades para não sofrer ameaças.

Além de ser feita a análise externa, o estudo do ambiente interno da organização apresenta um diagnóstico muito importante.

No ambiente interno é importante fazer uma relação de quais são as variáveis que deverão ser analisadas, tais como:

- capacidade de atendimento;
- demanda de produtos oferecidos;
- satisfação do público alvo como atendimento personalizado;
- dedicação dos funcionários;
- implantação de um novo sistema ERP;
- capacidade de gestão das lideranças da organização, entre outros.

2.1.2.1.3 Análise da Concorrência

Segundo Oliveira (2003), essa análise pressupõe otimizado sistema de informações estratégicas com relação à atuação passada e presente dos concorrentes principais.

Conforme os autores, na prática da análise da concorrência é de grande valia que a empresa elabore o Planejamento Estratégico em cada um de seus maiores e principais concorrentes da forma mais detalhada e bem elaborada possível. No desenvolvimento da análise da concorrência o nível de conhecimento da concorrência deve ser grande, pois quanto menor o nível de conhecimento maior será o risco estratégico, e quando se tem um grande conhecimento da concorrência menor será o risco estratégico.

Na Análise da Concorrência com o Diagnóstico Estratégico deve-se:

- identificar os fatores internos e externos a serem considerados pela concorrência;
- possibilitar o agrupamento de fatores com maior facilidade de análise, pelo nível de informações da concorrência;
- sugerir ações visando minimizar para as empresas os efeitos dos aspectos negativos da concorrência;
- identificar e avaliar as implicações ou consequências da operacionalização das ações sugeridas.

Após identificar esses pontos pode-se iniciar a procura da qualidade melhor e do custo menor nos produtos, para que o diagnóstico estratégico traga benefício para o consumidor e menor custo para a empresa.

2.1.3 Conclusão

Como conclusão, seguem abaixo algumas perguntas e suas respectivas respostas, que são necessárias para melhor entendimento do assunto abordado:

a) Como utilizar as forças para aproveitar as oportunidades?

Não devemos ficar limitados apenas nas oportunidades que possuem as forças ou se devem adquirir forças para explorar melhores oportunidades. Devemos atentar para alguns pontos de um negócio. Muitas vezes um negócio vai mal não porque faltam forças necessárias aos departamentos, mas porque o trabalho não é feito em equipe. Portanto, é importante que se avalie os relacionamentos interpessoais dos departamentos; para isso devemos ter em mente que os pontos fortes só podem ser considerados fortes se suas capacidades e recursos estiverem alinhados.

b) Como utilizar as forças para minimizar as ameaças?

Ameaça é uma análise externa que se configura quando existe dentro do ambiente interno da organização uma fraqueza ou ponto fraco que se depara com um ponto forte da concorrência.

Ponto forte ou força são características internas positivas que a empresa possui e que podem ser exploradas para atingir os seus objetivos.

Se a empresa possuir forças internas que podem ser das mais variáveis, por exemplo, embalagem, marca, distribuição, entrega, qualidade, entre outros, ela poderá utilizar desses pontos fortes para criar uma visão estratégica que irá avaliar as ameaças externas como sendo possíveis oportunidades.

Para isso ela precisará de recursos financeiros, de materiais, uma equipe humana de qualidade para promover as alterações necessárias, e por fim, agir com rapidez frente aos demais concorrentes que também podem ter visto aquela ameaça como uma oportunidade.

c) Como superar as fraquezas para aproveitar as oportunidades?

As fraquezas combinadas com oportunidades irão gerar estratégias de minimização das limitações, ou seja, a empresa deve melhorar o que foi identificado como fraqueza para que possa aproveitar as oportunidades.

Desenvolver estratégias que minimizem os efeitos negativos dos pontos fracos e que em conjunto aproveitem as oportunidades detectadas.

d) Como superar as fraquezas para minimizar as ameaças?

Para superar as fraquezas, a organização deve desempenhar e trabalhar as quatro diretrizes citadas, as oportunidades e ameaças e os pontos fortes e fracos, assim a organização alcançará os objetivos desejados e a liderança do mercado em que atua.

De acordo com Martins (2007), ameaças são atividades que podem levar a empresa para uma redução de receita ou até mesmo a seu desaparecimento. Estão ligadas aos concorrentes e novos cenários, desafiando a atual estratégia do empreendimento. Para evitá-las devem ser analisados seus graus de possibilidade de ocorrerem e níveis de gravidade.

Ameaças são fatores do ambiente externo que impactam diretamente na empresa e não podem ser controlados; eles podem prejudicar seu desenvolvimento e acarretar em perda de posicionamento de mercado. Portanto, devem ser analisados no Planejamento Estratégico da empresa.

2.2 Contabilidade de Instituições Financeiras e Mercados de Capitais

O Trabalho Interdisciplinar, em Contabilidade de Instituições Financeiras e Mercados de Capitais, tem como objetivo elaborar uma carteira de ações, acompanhar a carteira junto aos indicadores de Corretoras, efetuar contabilmente os ajustes necessários da carteira, construir Referencial Teórico sobre Sistema Financeiro, Mercado de Capitais e Bolsa de Valores e apresentar o resultado obtido com o investimento da carteira de ações.

2.2.1 Sistema Financeiro

Segundo Pinheiro (2012), o Sistema Financeiro é um conjunto de instituições, instrumentos e mercados agrupados de forma harmônica, com a finalidade de canalizar a poupança das unidades superavitárias até o investimento demandado pelas deficitárias.

Para Pinheiro (2009), as principais funções do Sistema Financeiro são:

- promover a poupança;
- arrecadar e concentrar poupanças em grandes volumes.
- transformar a poupança em créditos especiais;
- encaminhar os créditos as atividades produtivas;
- gerenciar as aplicações realizadas e manter um mercado para elas.

2.2.2 Sistema Financeiro Internacional

Segundo Pinheiro (2012), o Sistema Financeiro Internacional é definido como o conjunto de convenções, acordos e regras explícitas ou não, estabelecidas entre países interdependentes.

Para Pinheiro (2012), as diversas ordens monetárias internacionais que se sucedem historicamente contemplam os seguintes aspectos:

- Definição dos Participantes;
- Grau de adesão de cada membro ao conjunto de regras estabelecidas;
- Regras para os ajustes dos balanços de pagamento dos países membros;
- Padrão Monetário;
- Relação entre as várias moedas dos países participantes;
- Tipo de Câmbio (fixo ou flutuante);
- Convertibilidade entre as moedas;
- Liquidez internacional;
- Financiamento dos desequilíbrios dos balanços de pagamentos;
- Criação de instituições titulares.

Ainda segundo Pinheiro, a evolução do Sistema Financeiro internacional foi registrada em três fases principais e se registrou no século XX.

A primeira foi a Fase do Padrão Ouro:

Durante esse período, relacionava-se o valor da moeda ao do ouro e permitiam-se sem restrições a importação e a exportação deste ouro. Foi um sistema de câmbio fixo que teve como base de troca o ouro que vigorou de 1816 a 1993. Nesse sistema, os países membros fixavam certa quantidade de ouro pela qual sua moeda podia ser livremente convertida por meio de seus bancos centrais. (Pinheiro 2012 p. 41).

A segunda fase foi a do Padrão Dólar (Sistema de Bretton Woods), que foi criado durante a Segunda Guerra Mundial, o sistema ficou assim conhecido por causa do lugar que foi realizado a conferência. Ficou definido que:

Com esse sistema, passou a vigorar um padrão monetário internacional puro, isto é, o padrão dólar, e as taxas de conversão seriam fixas, mas ajustáveis em função de necessidades. Esse sistema funcionou bem até o Acordo Smithsoniano, firmado entre os países do Grupo Dez, que dificultou a estabilização das taxas de câmbio. (Pinheiro 2012 p. 41).

A terceira fase foi a Padrão dos Direitos Especiais de Giro (DEG), ainda de acordo com o autor, com a desvalorização do Dólar, foi desvinculado ao ouro e reuniram-se o Grupo dos Vintes e fizeram um acordo com a Jamaica e o sistema em vigor foi:

- Liberdade de eleição do regime da taxa de câmbio (fixo ou flutuante);
- Desmonetização do ouro como moeda de reserva, substituindo-o pelos Direitos;
- Especiais de Giro e apoio moderado aos países em desenvolvimento com problemas de Balanço de Pagamentos.

2.2.3 Sistema Financeiro Nacional

O Sistema Financeiro Nacional para Pinheiro (2009) é construído pelas instituições, instrumentos e mercados agrupados, com a função de transferir os fundos disponíveis da renda que é maior que os gastos para os que a oportunidade de gastos é maior que a renda.

Mas também para Assaf Neto (2009), o Sistema Financeiro Nacional é definido como:

O Sistema Financeiro Nacional pode ser entendido como um conjunto de instituições financeiras e instrumentos que visam em ultima análise transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários. (Assaf Neto2009, p.35).

Ainda conforme o autor existe várias instituições que compõem o Sistema Financeiro Nacional, sendo considerados como subsistemas normativos:

- Conselho Monetário Nacional – CMN: Para Assaf Neto (2009, p.36) CMN “é um órgão eminente normativo, não desempenhando nenhuma atividade executiva. Processa todo o controle do sistema financeiro, influenciando as ações de órgãos normativos como o BND”.
- Banco Central do Brasil – BACEN: Para Pinheiro (2009, p.45), explana que o BACEN “foi criado para atuar como órgão executivo central do sistema financeiro, cabendo-lhe a responsabilidade de cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento do sistema e as normas expedidas pela CMN”.
- Comissão de Valores Mobiliários – CVM: Assaf Neto (2009) assegura:

A CVM tem por finalidade básica a normatização e o controle do mercado de valores mobiliários, representado principalmente por ações, parte beneficiária e debentures, comercial papers e outros títulos emitidos pelas sociedades anônimas e autorizados pelo CMN. (Assaf Neto, p, 39).

- Banco do Brasil – BB: Assaf Neto (2009) diz que o BB é uma sociedade anônima de capital misto, cujo controle acionário é exercido pela União. Por decisão do CMN, conserva sua função de principal agente financeiro do Governo Federal.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES: segundo Assaf Neto (2009, p.40) afirma:” É uma empresa publica federal que esta atualmente vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior. Constitui no instrumento de médio e longo prazo, de execução da politica de financiamento do Governo federal.
- Caixa Econômica Federal – CEF: segundo autor:

Tanto a Caixa Econômica Federal como as demais caixas econômicas são instituições financeiras publicas que atuam de forma autônoma e apresentam um objetivo claramente social. São classificadas como órgãos auxiliares do Governo Federal na execução de sua politica creditícia. (Assaf Neto, 2009, p. 41).
- Secretaria do Tesouro Nacional – STN: Assaf Neto (2009, p. 42), explana que “Tem por objetivo básico o aprimoramento das Finanças Publicas do Brasil. Sua Atividade é operar a administração e controle das receitas e despesas publicas”.

2.2.4 Mercado de Capitais

Segundo Pinheiro (2009), o mercado de capitais surgiu quando o crédito não atendia mais as necessidades das atividades produtivas, se tratando de garantir um fluxo recursos de prazos, custos e exigibilidades.

O surgimento foi fundamentado em dois princípios segundo PINHEIRO (2009):

- Contribuir para o desenvolvimento econômico, atuando como propulsor de capitais para os investimentos, estimulando a formação da poupança privada;
- Permitir e orientar a estruturação de uma sociedade pluralista, baseada na economia de mercado, permitindo a participação coletiva de forma ampla na riqueza e nos resultados da economia.

O Mercado de Capitais, segundo Pinheiro (2009) representa um sistema de distribuição de valores mobiliários que tem o proposito de viabilizar a capitalização das empresas e dar liquidez aos títulos emitidos por ela:

O Mercado de Capitais pode ser definido como um conjunto de instituições e de instrumentos que negociam com títulos e valores mobiliários, objetivando a canalização de recursos dos agentes compradores para os agentes vendedores. (PINHEIRO, 2009, p. 174).

Também de acordo com Assaf Neto (2009), o mercado de capitais é uma estrutura organizada, onde fornece meios para atender aos investidores, utilizando de diversos meios como financiamentos de médio e longo prazo para capital de giro fixo. Onde é constituído por instituições bancárias e não bancárias, de poupança e empréstimos e outras instituições auxiliares.

2.2.5 Ações

Enfatiza Assaf Neto (2009), que as ações representam a menor parcela do capital de uma empresa anônima, é um título de renda variável, sendo emitido pelas sociedades anônimas dando ao participante a qualidade de sócio ou acionista. Os valores são negociáveis e serão distribuídos de acordo com a participação monetária de cada acionista:

As ações são títulos de propriedade de uma parte do capital social da empresa que as emitiu. Quem tem ações, portanto, pode-se considerar sócio da empresa emissora. Ativos de renda variável, as ações são títulos de renda variável, conceitua Pinheiro (2009, p. 198).

As ações podem ser de dois tipos: Ações ordinárias e Ações Preferenciais.

Conforme Pinheiro (2009), as Ações Ordinárias, são aquelas que têm como principal característica o direito a voto na assembleia de acionistas, o que traz uma vantagem sobre o controle da organização. Os acionistas participam dos lucros da empresa através do recebimento de dividendos. A distribuição dos dividendos aos acionistas ordinários é feita em função do dividendo obrigatório determinado por lei ou de acordo com o estatuto.

Já as ações Preferenciais, de acordo com Assaf Neto (2009), têm restrições a voto, mas oferecem algumas vantagens como a prioridade no recebimento dos dividendos e reembolso de capital, prêmio, distribuição de dividendos fixos ou mínimos, ou a acumulação destas vantagens.

De acordo com os autores, temos algumas vantagens para os investidores em ações:

- Os Dividendos: pelo ponto de vista de Assaf Neto (2009) fazem parte do resultado de cada exercício da empresa, sendo este dividido em dinheiro entre os acionistas com o valor mínimo do previsto em lei.
- As Bonificações: Para Pinheiro (2009), é o recebimento de ações proporcional ao que já possuía, esse aumento resulta do aumento de capital.
- Valorização: corresponde aos ganhos que o titular das ações pode obter pela valorização de suas ações no mercado.
- O Direito de Subscrição: Para Assaf Neto (2009, p. 71):

Como os atuais acionistas gozam do direito de ser previamente consultado em todo o aumento de capital, esse direito pode também constituir-se em outro tipo de remuneração aos investidores. Isso ocorre quando o preço fixado pelo mercado de determinada ação se apresenta valor fixado em relação ao preço de lançamento. Assaf Neto (2009, p. 71)

- Sociedade de Capital Fechado: é a companhia que é constituída por pessoas ligadas por laços de amizade ou familiares.
- Sociedade de Capital Aberto: Segundo Cavalcante, Misumi e Rudge (2009) dizem que com a intenção de reforçar o capital de suas companhias os acionistas majoritários decidem abrir o capital, colocando suas ações à disposição de todos que desejam comprar até um limite determinado. Para que seja aberto o capital, primeiro é preciso entrar com um pedido de registro de companhia averta na Comissão de Valores.

2.2.5.1 Mercado Primário e Secundário de ações

Para Pinheiro (2009), o Mercado Primário de ações, compreende em buscar recursos para seus empreendimentos poupando para o investimento nas atividades produtivas.

Também Pinheiro (2009), o Mercado Secundário tem por objetivo segundo dar liquidez ao investidor para assim aumentar o crescimento do mercado primário.

Como conclui Pinheiro (2009), a diferença básica entre o mercado primário e secundário é o que o primário é caracterizado pelo encaixe de recursos na empresa e o secundário, apresenta mera transação entre compradores e vendedores.

2.2.6 Bolsa de Valores

A Bolsa de Valores segundo Assaf Neto (2009, p. 187) “são entidades, cujo objetivo básico é de manter um local em condições adequadas para a realização, entre seus membros, de operações de compra e venda de títulos e valores mobiliários”.

Ainda conforme o autor, a Bolsa de Valores é o mercado organizado onde se negociam ações de empresas de capital aberto (publicas ou privadas) e outros instrumentos financeiros como ações e debêntures e são instituições administradoras de mercado e também centros onde são negociados valores mobiliários, utilizando sistemas eletrônicos para as operações de compra e venda.

Portanto, no Brasil, conforme o autor, a BM & BOVESPA S/A (Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros) é a principal administradora dos mercados de bolsas e balcão. A BM & FBOVESPA S/A surgiu com a integração de Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) e a Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA).

2.2.6.1 Bolsa de Valores no Mundo

De acordo com Pinheiro (2012), com os avanços da tecnologia e a grande movimentação dos mercados, foram quebradas barreiras internacionais, e os mercados de capitais alcançaram uma dimensão global. Por isso os fatos que acontecem se espalham rapidamente pelo mercado do mundo inteiro.

Ainda conforme Pinheiro (2012), atualmente as bolsas mais importantes do mundo são as dos Estados Unidos (New York e Nasdaq).

Abaixo, segue a tabela das principais com os maiores valores de negociação:

Tabela 1 - Maiores Bolsas por Valor Negociado (US\$ bilhões)

Posição	Exchange	2006	2007	2008	2009	2010	Média
1	NYSE Euronest (US)	21.789	29.114	33.639	17.521	17.796	23.972
2	NASDAQ OMX	11.807	28.116	36.447	13.608	12.659	20.528
3	London SE Group	7.572	10.334	6.272	2.554	2.750	5.896
4	Tokyo SE	5.823	6.413	5.607	3.708	3.793	5.069
5	NYSE Euronest (Europe)	3.853	5.640	4.477	1.819	2.022	3.562
6	Shanghai SE	736	4.029	2.600	5.055	4.486	3.381
7	Deutsche Borse	2.737	4.325	4.697	1.426	1.632	2.963
8	Shenzhen SE	423	2.046	1.249	2.772	3.564	2.011
9	BME Spanish Exchanges	1.934	2.970	2.411	1.181	1.361	1.971
10	Korea Exchange	1.342	2.006	1.432	1.553	1.605	1.588

Fonte: Adaptada pelos autores.

2.2.7 BOVESPA – Bolsa de Valores de São Paulo

Conforme Pinheiro (2009), a Bovespa foi fundada como uma entidade oficial corporativa em 23 de agosto de 1902, tomando característica institucional de uma associação civil sem fins lucrativos, com autonomia administrativa a patrimonial entre 1965 e 1966.

Mais ainda completa Assaf Neto (2009, p. 188) que a “Bolsa de Valores de São Paulo promoveu uma importante reorganização societária em 2007, transformando-se de uma associação civil sem fins lucrativos, para uma sociedade por ações denominada de Bovespa Holding”.

Conforme os autores, a Bovespa torna-se disponíveis em três mercados:

- Mercado à vista: Os títulos são entregues no segundo dia útil após o fechamento do negocio e o pagamento deve ser efetuado no terceiro dia útil após a negociação.
- Mercado a termo: É exigido tanto do vendendo como do comprados um depósito para garantir a operação e a sua liquidação ocorre com 30, 60 ou 90 dias.
- Mercado de opções: Mercado onde são negociados as opções (instrumentos financeiros) conferindo ao titular, o direito de comprar ou vender determinado título por um valor determinado.

2.2.8 Pregão

Segundo Pinheiro (2012), as negociações da bolsa de valores são realizadas no pregão um local onde se reúnem os concorrentes, seus membros para cumprir a compra ou venda das ações.

O Pregão é o recinto em que ocorrem as negociações entre representantes das sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários. A ele têm acesso apenas os funcionários credenciados pelo brokers (os representantes das corretoras, chamados “operadores de pregão”, e os auxiliares de pregão) e os funcionários da própria bolsa, que fornecem a infraestrutura dos negócios e fiscalizam sua realização. (Pinheiro 2009, p. 275).

2.2.9 Carteira de Ações

A empresa Dubom Distribuidora de Alimentos realizou um investimento em ações, no dia 02 de agosto de 2013, no valor de R\$ 99.999,26.

A Carteira de Ações foi formada por 10 empresas, sendo que 5 delas foram Bancos e as outras 5 foram empresas diversificadas, tendo sido escolhidas pela Dubom Distribuidora de Alimentos de acordo com o conhecimento que detinha das empresas.

As empresas escolhidas foram Banco Bradesco, Banco do Brasil, Banco Itaú S.A., Banco Mercantil do Brasil, Banco Santander BR, Ambev, Brookfield, Gerdau, Lojas Americanas e Petrobrás.

As ações das empresas foram compradas a um valor de custo conforme o fechamento da bolsa em 02/08/2013.

Posteriormente foram feitas cotações dos dias 02/09/2013, 30/09/2013 e 02/10/2013, mostrando os valores de mercado das ações, e foi realizado o Ajuste a valor presente, mostrando que houve uma valorização das ações quando analisadas em conjunto, apesar de ter havido ações que não valorizaram em todos os períodos, algumas até tendo desvalorização.

Segue abaixo a Tabela 2, contendo o Demonstrativo da Carteira de Ações, relacionando as empresas, suas ações, quantidade de ações compradas, o valor de custo e o valor total relativos à posição em 02/08/2013, e os valores de mercado e totais nas posições em 02/09/2013, 30/09/2013 e 02/10/2013.

Tabela 2 – Demonstrativo da Carteira de Ações

Empresas	Ações	Quantidade	POSIÇÃO EM 02/08/2013		POSIÇÃO EM 02/09/2013		POSIÇÃO EM 30/09/2013		POSIÇÃO EM 02/10/2013	
			Valor Unitário	Valor Total	Valor Unitário	Valor Total	Valor Unitário	Valor Total	Valor Unitário	Valor Total
AMBEV	PN	136	87,39	11.885,04	84,24	11.456,64	85,46	11.622,56	85,15	11.580,40
BRADESCO	PN EJ N1	500	28,20	14.100,00	27,97	13.985,00	30,38	15.190,00	30,85	15.425,00
BRASIL	ON NM	400	22,81	9.124,00	23,25	9.300,00	25,85	10.340,00	26,14	10.456,00
BROOKFIELD	ON NM	2.000	1,67	3.340,00	1,83	3.660,00	1,61	3.220,00	1,65	3.300,00
GERDAU	PN N1	1.170	15,08	17.643,60	17,68	20.685,60	16,60	19.422,00	16,60	19.422,00
ITAÚ AS	PN N1	620	8,65	5.363,00	8,43	5.226,60	9,00	5.580,00	9,02	5.592,40
LOJAS AMERIC	PN	1.140	15,85	18.069,00	15,41	17.567,40	16,28	18.559,20	16,65	18.981,00
MERC BRASIL	PN	400	11,39	4.556,00	11,39	4.556,00	10,85	4.340,00	11,00	4.400,00
PETROBRAS	PN	502	16,81	8.438,62	16,94	8.503,88	18,36	9.216,72	18,78	9.427,56
SANTANDER BR	UNT N2	550	13,60	7.480,00	14,01	7.705,50	14,94	8.217,00	15,34	8.437,00
			99.999,26		102.646,62		105.707,48		107.021,36	

Fonte: Informativo Econômico do Jornal Estado de Minas, 2013 (adaptada pelos autores).

Foi realizada a Contabilização de Ajuste a Valor Presente do investimento nas ações, como segue abaixo, mostrando que houve uma valorização de R\$ 2.647,36 em 02/09/2013, R\$ 3.060,86 em 30/09/2013, e R\$ 1.313,88 em 02/10/2013, resultando numa valorização total de R\$ 7.022,10 em 02/10/2013 com relação a 02/08/2013.

Disponível (Caixa/Banco)	
#	99.999,26

Investimento	
99.999,26	
99.999,26	

Ajuste Patrimonial	
2.647,36	
3.060,86	
1.313,88	
7.022,10	

Ajuste a Valor Presente	
2.647,36	
3060,86	
1.313,88	
7.022,10	

Na Tabela 3 pode-se ver que a empresa que obteve maior rentabilidade da Carteira de Ações entre os períodos de 02/08/2013 a 02/10/2013, foi a Gerdau, tendo um resultado de R\$ 1.778,40, seguida do Banco do Brasil, com R\$ 1.332,00, e do Bradesco, com R\$ 1.325,00.

As empresas Brookfield, Mercantil do Brasil e Ambev tiveram suas ações desvalorizadas entre os períodos inicial e final, com resultados negativos de R\$ 40,00, R\$ 156,00 e R\$ 304,64, respectivamente, conforme a Tabela 3.

Tabela 3 – Resultado das variações dos valores obtidos nos períodos de 02/08/2013 a 02/10/2013

Empresas	Ações	Posição em	Posição em	Resultado
		02/08/2013	02/10/2013	
		Valor Total	Valor Total	
GERDAU	PN N1	17.643,60	19.422,00	1.778,40
BRASIL	ON NM	9.124,00	10.456,00	1.332,00
BRADESCO	PN EJ	14.100,00	15.425,00	1.325,00
PETROBRAS	PN	8.438,62	9.427,56	988,94
SANTANDER	UNT N2	7.480,00	8.437,00	957,00
LOJAS	PN	18.069,00	18.981,00	912,00
ITAÚ SA	PN N1	5.363,00	5.592,40	229,40
BROOKFIELD	ON NM	3.340,00	3.300,00	-40,00
MERC BRASIL	PN	4.556,00	4.400,00	-156,00
AMBEV	PN	11.885,04	11.580,40	-304,64
		99.999,26	107.021,36	7.022,10

Fonte: Informativo Econômico do Jornal Estado de Minas, 2013 (adaptada pelos autores).

2.3 Sistemas Contábeis I

O Trabalho Interdisciplinar, em Sistemas Contábeis I, tem como objetivo desenvolver Referencial Teórico abordando o conceito e a importância dos sistemas integrados (ERP), realizar lançamentos contábeis em um sistema e apresentar as demonstrações financeiras que são Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, com um breve comentário das implicações da unidade de negócios em suas demonstrações.

2.3.1 Sistemas Integrados (ERP)

Segundo Colangelo Filho (2001), podemos considerar o ERP um software aplicativo que permite às empresas automatizar e integrar parte dos processos de um negócio, abrangendo diversos setores; além de compartilhar e uniformizar os processos, ele também produz as informações em tempo real.

Para Corrêa, Giancesi e Caon (2001), trata-se de um sistema formado por vários módulos integrados entre si e com a contabilidade, a partir de uma única base de dados, que tem como objetivo atender às necessidades de informação para apoio à tomada de decisão.

Para tanto, é importante entender qual a origem dos sistemas integrados (ERP), permitindo uma maior relevância do tema, e ainda, em quais setores podemos utilizá-lo, a fim de atender às necessidades da empresa.

2.3.2 História dos Sistemas Integrados (ERP)

Conforme Norris e outros (2001), o início para a sistematização do fluxo de informação em torno de um processo de fabricação foi dado nos anos 60, quando os softwares para planejamento das requisições de materiais (MRP) ficaram disponíveis.

Para Colangelo Filho (2001, p. 21), “Na década de 70, os computadores tornaram-se poderosos e baratos e surgiram os sistemas MRP (Materials Requirements Planning), voltados para aplicação em empresas manufatureiras”.

Ainda segundo os autores, foi na década de 70 que os MRP (Planejamento das requisições de matérias) possibilitaram o planejamento para o uso dos materiais e a visualização da administração em todos os processos das etapas de produção.

Porém, não suficiente para suprir todas as necessidades na década de 70, ainda conforme Colangelo Filho (2001, p. 21), “os sistemas MRP II surgiram na década de 1980, como uma ampliação dos MRPs. Além de executar funções de planejamento de produção e estoques, tratavam de planejamento de capacidade de produção e de aspectos financeiros [...]”.

Ao longo destas décadas, conforme Norris e outros (2001), finalmente os especialistas conseguiram criar o software que hoje é o ERP, uma “suíte” mais completa de aplicativos que é capaz de interconectar todas as transações internas.

Para Laurindo e Mesquita (2000), no início da década de 1990, em evolução aos sistemas MRP II (Manufacturing Resource Planning), surgiram os sistemas integrados de gestão, denominados ERP. Ainda de acordo com o autor, esse sistema tem sua abrangência expandida para além da função produção, atingindo áreas como a Contábil, Financeira, Comercial, Recursos Humanos, Engenharia, Gerenciamento de Projetos entre outras.

Como também para Colangelo Filho (2001), o início desta evolução foi em 1990.

No início da década de 1990, movimentos políticos como o fim da Guerra Fria e a derrubada do muro de Berlim abriram oportunidades para a chamada “globalização”, o que tornou o ambiente de negócios extremamente competitivo. A ampliação da área de cobertura dos sistemas MRP II para os domínios das finanças e dos Recursos

Humanos prometia agilidade e redução de custos, tomando-os mais atraente. A expressão ERP – Enterprise Resources Planning (Planejamento de Recursos do Empreendimento) – que passou a ser usada para denominá-los, derivou de sua grande amplitude funcional. (COLANGELO FILHO, 2001, p. 21).

Observa-se, segundo os autores, que os sistemas integrados passaram por várias mudanças nas últimas décadas. Inicialmente, era um sistema que atendia apenas um setor, o industrial, no entanto, houve a necessidade de buscar um sistema que viesse abranger as demais áreas, consequência da evolução de mercado.

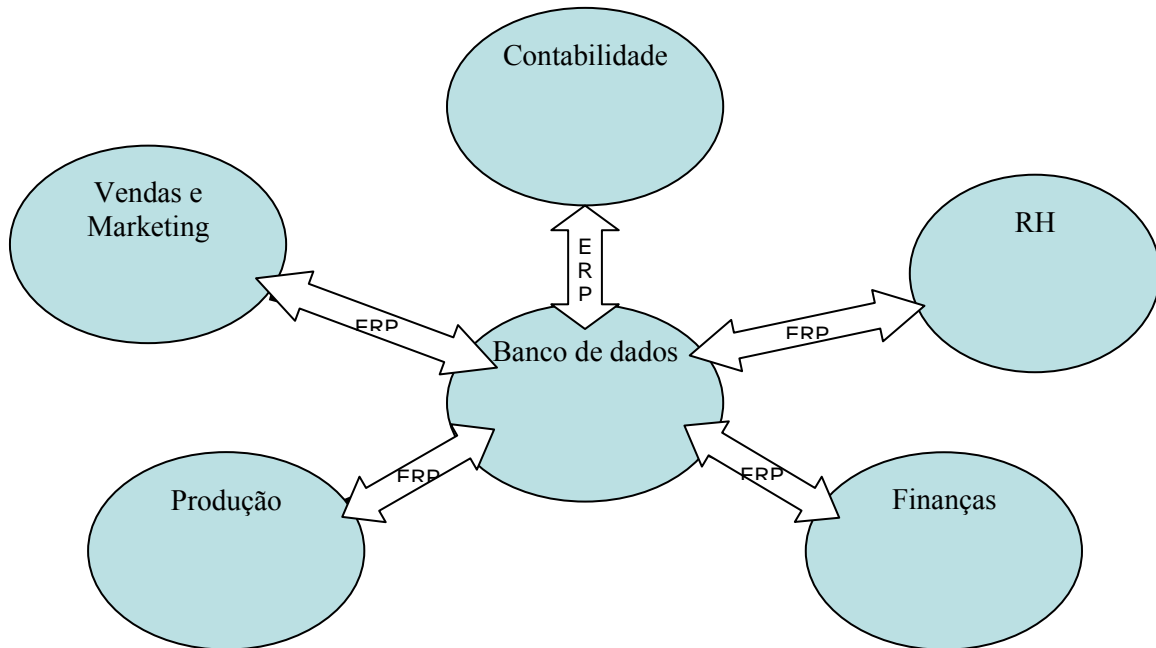
2.3.3 Como funcionam os Sistemas Integrados (ERP)

De acordo com Buckhout e outros (1999), um ERP é um software de planejamento dos recursos empresariais que integra as diferentes funções da empresa para criar operações mais eficientes; o autor também define ERP como sendo um conjunto de programas de computador que integram as diferentes funções da empresa para criar operações mais eficientes nas áreas de produção, administração ou entrega de produtos.

Segundo Davenport (1998), em todo o conjunto do sistema empresarial existe um banco de dados central que recebe e fornece dados para uma série de aplicações que suportam as diversas funções de uma empresa. Ainda conforme o autor, a utilização de um banco de dados central agiliza o fluxo de informações através do negócio.

Estas explicações, conforme os autores, demonstram que o ERP é uma ferramenta para unir processos e informações de todas as áreas da empresa, e são armazenados dentro do banco de dados único, conforme mostra a Figura 2, demonstram um conjunto de módulos que mandam as informações e são armazenadas e podem ser visualizadas por outras áreas em tempo real.

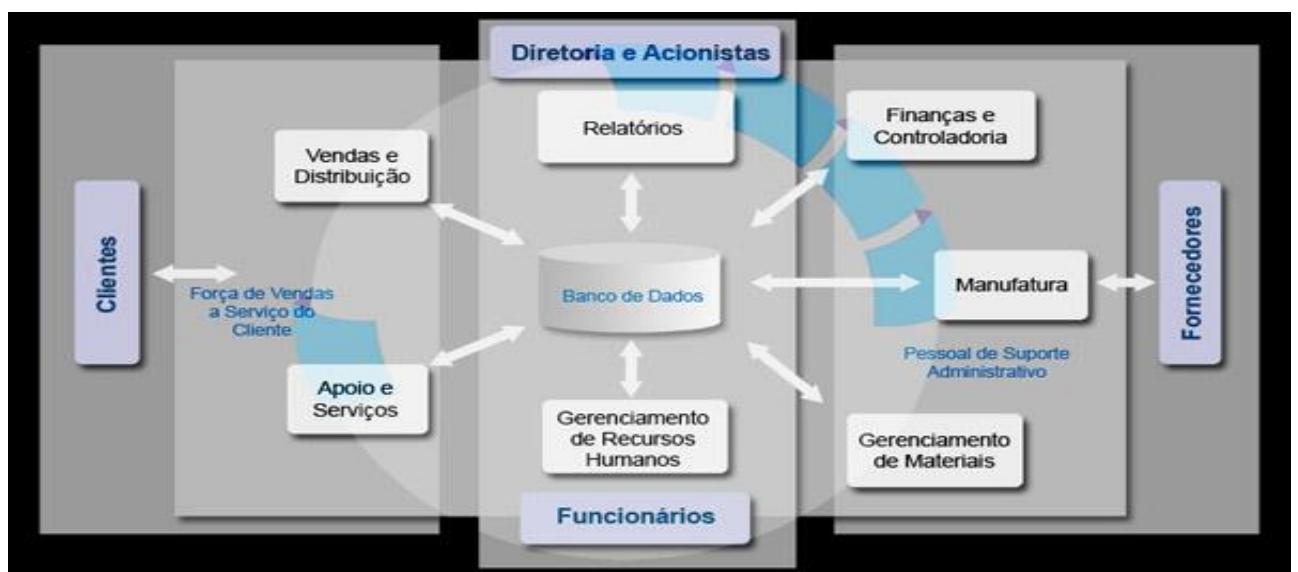
Figura 2 – Estrutura de armazenamento de informações



Fonte: Norris e outros, 2001 (adaptada pelos autores).

Também como afirma Davenport (1998), os módulos identificados na Figura 3, fazem parte da estrutura típica da maioria dos sistemas ERP existentes no mercado. Além destes, alguns sistemas ERP ainda possuem módulos adicionais, tais como: Gestão e Controle da Qualidade; Gestão de Projetos; Gestão da Manutenção; entre outros.

Figura 3 - Estrutura típica de funcionamento de um sistema ERP



Fonte: Davenport, 1998.

Conforme os autores, as interações das informações ajudam o crescimento e interação de uma empresa, e desta forma, ao fazer a opção de se implantar um sistema ou efetuar a troca de algum, deverão ser feitos estudos da implantação e dos pontos como vantagens e desvantagens.

Desta forma, levantar estes pontos é de grande serventia para que no futuro, ter o retorno desejado e estudado, e principalmente, não se arrepender pela opção. É muito importante optar por um sistema que esteja no mercado não pelo o nome, e sim pelo retorno e facilidade que ele trás de acordo com a necessidade de cada tipo de empresa.

2.3.4 Vantagens e desvantagens ao implantar um ERP

As vantagens são inúmeras e a implantação pode mudar toda a estrutura organizacional de uma empresa. Colangelo (2001) cita:

[...] Negócios, legislação e tecnologia. Os motivos de negócio estão associados à melhoria da lucratividade ou do fortalecimento da posição competitiva da empresa e serão subdividido em estratégico e operacional. Os motivos de legislação estão ligados a exigências legais que a empresa deve cumprir e que não são atendidos pelos sistemas atuais. Os motivos de tecnologia estão relacionados a mudanças necessárias em função de obsolescência econômica das tecnologias em mente obsoleta quando surge uma substituta mais atrativa e seu uso ameaça a posição competitiva de uma empresa. (COLANGELO FILHO, 2001, p.30).

Ainda segundo Mattos (2005), as vantagens dos sistemas integrados são:

- aumento da capacidade do tratamento das informações;
- maior confiabilidade dos relatórios, que conterão menor número de erros;
- todos os setores da empresa existem no sistema, e não há área “escondida”;
- os executivos têm maior controle sobre a organização, por ter melhorado a qualidade de suas informações;
- maior rapidez no envio das informações.

Já as desvantagens são inúmeras, e a implantação pode mudar toda a estrutura de uma empresa, e seus administradores consideram que não há necessidade de comprar um ERP ou mesmo que a organização não tem como implantar um sistema desse porte, pois o ERP demanda muito tempo e sua implantação além de complexa é bastante onerosa.

Em relação às desvantagens, Colangelo Filho (2001, p.34) afirma que “O argumento mais frequente utilizado contra a implantação de sistemas ERP é seu custo. Muitas empresas, especialmente as de menor porte, consideram que os custos do sistema e de sua implantação são muito elevados e estão fora do alcance.”

Já de acordo com Mattos (2005), as desvantagens de se ter um sistema integrado são:

- custo elevado demais, podendo haver erros na fase de implantação e os custos podem ser ainda mais elevados;
- tempo de implantação demorado, que depende do tamanho da empresa, e a duração pode ocorrer por muitos anos;
- os funcionários sentem medo das mudanças que o sistema trará para a sua rotina, uma vez que o reconhecimento dos erros são mais rápidos;
- muitos processos se extinguem e muitos são profundamente alterados, modificando a cultura da empresa;
- ocorre o engessamento com a padronização e burocratização dos processos, a organização se torna menos flexível a mudanças externas e sua adaptação à nova realidade pode demorar a ser incorporada ao sistema, deixando a empresa totalmente nas mãos do fornecedor;
- cada organização possui características próprias, porém não há modelos específicos de ERP para cada uma delas, devido a isso, a empresa fica nas mãos dos fornecedores, e acaba solicitando a customização, e isso eleva os custos, e há riscos na atualização e demora em fazer alguma melhoria.

Em conformidade com os autores, a empresa Dubom Distribuidora de Alimentos adotou um sistema integrado, mesmo tendo desvantagens, conforme explana os autores.

Foram feitos estudos de viabilização dentro da empresa para que pudéssemos atender às necessidades. Isto é, sendo uma empresa comercial que atua com distribuição, é necessário um ERP que atenda as áreas de logística, marketing, compras, administração e contabilidade. A logística é um ponto relevante na distribuição, uma vez que a entrega das mercadorias deverão ocorrer dentro do prazo.

2.3.5 A importância dos sistemas integrados (ERP e) a gestão empresarial com foco na controladoria/contabilidade

Segundo Padoveze (2003), a missão da Controladoria é suportar todo o processo de gestão empresarial por intermédio de seu sistema de informação, que é um sistema de apoio à gestão. Desta forma, a Controladoria fica incumbida de assegurar a eficácia da empresa mediante o controle de operações e de seus resultados planejados.

Também afirma Padoveze (2000) que os sistemas de informações gerenciais têm como objetivo a integração, consolidação e aglutinação de todas as informações necessárias para a gestão do sistema da empresa. Esses módulos se unem e integram todos os subsistemas componentes dos sistemas operacionais e dos sistemas de apoio à gestão, através de recursos

da tecnologia de informação, de forma que todos os processos de negócios da empresa possam ser visualizados através de informações que atinjam todos os departamentos e funções.

Ainda de acordo com Oliveira (2000), a contabilidade é fundamental para o controle e o acompanhamento das atividades econômicas e empresariais. Em sentido mais amplo, ele trata da coleta, classificação, apresentação e interpretação das informações e dados econômicos, operacionais e financeiros das companhias.

Em consonância com os autores, Almeida e outros (2001) afirmam:

[...] a controladoria não pode ser vista como um método voltado ao como fazer. Para uma correta compreensão do todo, devemos cindi-la em dois vértices: o primeiro como ramos do conhecimento responsável pelo estabelecimento de toda a base conceitual, e o segundo como órgão administrativo respondendo pela disseminação do conhecimento, modelagem e implantação de sistemas de informação. (ALMEIDA e outros. 2001, p.344).

De acordo com os autores, pode-se verificar quanto à classificação da Controladoria como uma nova área do conhecimento humano com fundamentos, conceitos, princípios e métodos oriundos de outras ciências.

Segundo Pereira (2001), a controladoria pode atuar como um ramo do conhecimento, responsável pelo estabelecimento das bases conceituais e teóricas, necessárias para a elaboração e continuidade do sistema de informações, dando suporte à contabilidade e à gestão da empresa, porém não é a área responsável pela tomada de decisões; a contabilidade tem uma das características por ser a ciência do controle, por isso ela é a responsável pelo embasamento das informações que são extraídos do ERP e passada aos gestores, fornecendo-lhes relatórios capazes de serem adequados e subsidiando-os para que as decisões por eles tomadas venham ao encontro do que a empresa espera, possibilitando que todos trabalhem de acordo com os mesmos objetivos.

Na Dubom Distribuidora de Alimentos, o contador foi de grande importância ao ajudar os gestores na escolha de um ERP que melhor se adequasse à contabilidade, visto que a maioria dos módulos são integrados, e também através de levantamentos nos relatórios, mostrando a real situação da empresa.

Também foi necessária para Dubom Distribuidora a contratação de um consultor fiscal, devido à intenção da empresa de expandir e criar novas unidades de negócios. E com a compra do sistema integrado (ERP) a empresa consegue fazer planejamentos em tempo ágil; com os funcionários treinados e as informações lançadas em tempo rápido, o consultor ajuda nesta visualização para este crescimento da empresa.

2.3.6 Conclusão

Conclui-se que um sistema integrado (ERP) vem para ajudar na gestão de uma empresa, porém não será a principal causa do crescimento da mesma. Os gestores utilizam as ferramentas que existem no mercado para tornar as empresas mais competitivas, e o ERP é uma delas.

O sistema integrado (ERP), uma vez bem implantado, e com os estudos de viabilidade, trará não só ferramentas para o crescimento de uma empresa, mas também redução de custos, redução de tempo, aumento de eficiência, informações em tempo real, eliminação de interfaces entre sistemas isolados, entre outros.

Vimos de acordo com diversos autores a importância de acompanhar estas tendências, principalmente os órgãos federais e estaduais cada vez mais utilizando destas tecnologias para aumentar a fiscalização, e o papel da contabilidade vem com grande importância neste momento, uma vez que o setor contábil utiliza o sistema integrado para enviar as informações para estes órgãos e ajuda no crescimento da empresa, juntamente com os apontamentos do consultor visualizando através dos relatórios e lançamentos, o melhor caminho para o sucesso.

A empresa Dubom Distribuidora de Alimentos conclui que ao utilizar as ferramentas do sistema de integração, e com os retornos mais rápidos da contabilidade e da consultoria, a empresa tem a perspectiva de crescimento e maior controle sobre os setores chaves da empresa, podendo assim competir com o mercado que cada vez mais utilizam as tecnologias como aliadas.

Seguem como exemplos, no Apêndice do Trabalho, os lançamentos e demonstrações da empresa Dubom Distribuidora, onde demonstram, através dos balanços e DRE, a realidade da empresa e como a contabilidade faz toda a diferença ao utilizar o sistema integrado, uma vez que estas informações são apresentadas com consistência e em tempo ágil.

2.3.7 Sobre as Demonstrações Contábeis

3 CONCLUSÃO

Através deste trabalho foi relatado o Planejamento Estratégico de uma unidade de negócios tendo em vista a constituição de uma carteira de ações. O grupo elaborou a empresa Dubom Distribuidora de Alimentos para ter como principal atividade a distribuição de requeijão tradicional e light, onde através de estudos, concluiu-se que o estado de Minas Gerais é um dos maiores fabricantes de produtos lácteos do Brasil.

Em Contabilidade e Orçamento Empresarial, foi escolhida uma empresa fictícia para elaborar um Planejamento Estratégico, focalizando a unidade estratégica de negócios, e apresentada a Análise Ambiental – SWOT.

Em Contabilidade de Instituições Financeiras e Mercados de Capitais, foi elaborada uma carteira de ações e realizado o acompanhamento da carteira junto aos indicadores de Corretoras, efetuado contabilmente os ajustes necessários da carteira, construído Referencial Teórico sobre Sistema Financeiro, Mercado de Capitais e Bolsa de Valores, e apresentado o resultado obtido com o investimento da carteira de ações.

Em Sistemas Contábeis I, foi desenvolvido Referencial Teórico abordando o conceito e a importância dos sistemas integrados (ERP), foram realizados lançamentos contábeis no sistema Alterdata, apresentadas as demonstrações financeiras como o Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício.

Esta pesquisa possibilitou ao grupo a compreensão da Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade (CPC 00) e o entendimento da forma da apresentação das Demonstrações Contábeis (CPC 26).

Também permitiu ao grupo o conhecimento das atividades que o profissional contábil deve realizar, além da aplicação de todo o aprendizado adquirido em sala de aula através das disciplinas.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Lauro Brito de; PARISI, Cláudio; PEREIRA, Carlos Alberto. Controladoria. In: CATELLI, Armando (Coord.). **Controladoria: uma abordagem da Gestão Econômica**. São Paulo: Atlas, 2001.
- BETHLEM, Agrícola de Souza. **Estratégia empresarial: conceitos, processo e administração estratégica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BUCKHOUT, S.; FREY, E.; NEMEC JR., J. **Por um ERP eficaz**. *HSM Management*. p. 30-36, set./out. 1999.
- CHIAVENETO, Idalberto. **Planejamento estratégico: fundamentos e aplicações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- COLANGELO, Lucio F. **Implantação de Sistemas ERP: um enfoque a longo prazo**. São Paulo: Atlas, 2001.
- CORRÊA, H. L., GIANESI, I. G. N. & CAON, M. **Planejamento, Programação e Controle da Produção MRP II / ERP : Conceitos, Uso e Implantação**. São Paulo: Atlas, 2001.
- DAVENPORT, T. H. Putting the enterprise into the enterprise system. **Harvard Business Review**, [S. l.], v. 76, n. 4, p. 121-131, July 1998.
- HSBC. **Resultados financeiros**. Curitiba, 2013. Disponível em: <http://www.hsbc.com.br/1/PA_esf-ca-app-content/content/hbbr-pwsgip16/portugues/personal/comum/pdf/resultados-financeiros-hsbc-bank-2012-dezembro.pdf>. Acesso em: 15 set. 2013.
- Informativo Econômico. **Estado de Minas**, Belo Horizonte, 2013. Primeiro Caderno.
- LAURINDO, F.J.B; MESQUITA, M.A. Material Requeriment Planning: 25 anos de história: Uma revisão do Passado e prospecção do futuro. **Revista Gestão & Produção**, São Paulo, Ano 2000, n.3. p.320-337, vol. 7, Dez. 2000.
- MARTINS, Marcos Amâncio P. **Gestão Educacional: planejamento estratégico e marketing**. 1. ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2007.
- MATTOS, Antonio Carlos M. **Sistemas de Informação: uma visão executiva**. São Paulo: Saraiva, 2005.
- NORRIS, Grant et al. **E-Business e ERP: transformando as organizações**. Rio de Janeiro: QualityMark, 2001.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Administração Estratégica: a competitividade para administrar o futuro das empresas**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- OLIVEIRA, Martins de; NAGATSUKA, Diviane A. S.. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Futura, 2000.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças Planejamento Estratégico: conceitos, metodologias e práticas. 19. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PADOVEZE, Clóvis Luiz. **Controladoria**: estratégia e operacional. São Paulo: Thompson, 2003.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Sistemas de informações contábeis**: fundamentos e análise. 2 ed., São Paulo: Atlas, 2000.

PEREIRA, C. A. **Ambiente, empresa, gestão e eficácia**. In: CATELLI, A. (Coord.). **Controladoria**: uma abordagem da gestão econômica, GECON. São Paulo: Atlas, 2001.