

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM CONTABILIDADE

ALONI SILVA SANCHEZ
DAIANE DEIZE GONÇALVES
GISLEINE SALUSTIANO
JANE GRASIELE SOARES
MIRELLE CAROLINE ANTUNES PAULINO
TAÍS CAROLINA DA SILVA

ENCERRAMENTO DE EMPRESA: manual sobre formas de diminuir o valor das dívidas.

Tupã - SP
2015

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM CONTABILIDADE

ALONI SILVA SANCHEZ
DAIANE DEIZE GONÇALVES
GISLEINE SALUSTIANO
JANE GRASIELE SOARES
MIRELLE CAROLINE ANTUNES PAULINO
TAÍS CAROLINA DA SILVA

ENCERRAMENTO DE EMPRESA: manual sobre formas de diminuir o valor das dívidas.

Trabalho apresentado à ETEC Prof. Massuyuki Kawano, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Contabilidade.

Orientador (a): Prof. Esp. Renata Miranda Duarte

Tupã – SP
2015

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM CONTABILIDADE

ALONI SILVA SANCHEZ

DAIANE DEIZE GONÇALVES

GISLEINE SALUSTIANO

JANE GRASIELE SOARES

MIRELLE CAROLINE ANTUNES PAULINO

TAÍS CAROLINA DA SILVA

ENCERRAMENTO DE EMPRESA: manual sobre formas de diminuir o valor das dívidas.

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Contabilidade.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Esp. Renata Miranda Duarte
Orientador (a)

Prof. (a). Juliana Delgado Martins
Avaliador (a)

Prof. (a). Aline Bezerra da Silva
Avaliador (a)

Empresário: Edi Carlos Aparecido Berti
Avaliador (a)

Tupã, 30 de Novembro de 2015.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) Orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as idéias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos aos nossos familiares e amigos, que nos apoiaram a conquistar mais essa vitória.

Agradecemos primeiramente a Deus, por ter nos dado forças para alcançar mais esse objetivo.

À ETEC Prof. Massuyuki Kawano e a todos os professores, que fizeram parte do nosso crescimento, nos dando sempre o seu melhor para desenvolvermos tanto pessoal como profissionalmente.

Aos amigos que juntos passaram por esse processo de evolução, que a cada dia contribuíram para nossa formação, e por todos os momentos que convivemos.

Ao Rodrigo Luís Quinhoneiro, contador, professor universitário, proprietário da Millenium Contabilidade, que por muitas vezes nos ajudou sem medir esforços, tirando nossas duvidas e contribuindo com seu grande conhecimento e habilidade no assunto.

Dedicamos aos nossos familiares e amigos, que nos apoiaram a conquistar mais essa vitória.

"Antes que você possa alcançar o topo de uma árvore e entender os brotos e as flores, você terá de ir fundo nas raízes, porque o segredo está lá. E, quanto mais fundo vão as raízes, mais alto vai a árvore"

Nietzsche

RESUMO

Introdução: O processo para se encerrar uma empresa, é algo que deve ser bem executado e com cautela. Para que a empresa possa tomar decisões corretas, é necessário que haja um estudo de suas finanças, evitando assim a tomada de atitudes precipitadas. **Objetivo:** O trabalho tem como objetivo orientar as empresas que estão em processo de encerramento a diminuir o maior número de dívidas através da utilização das ferramentas da consultoria.

Metodologia/Desenvolvimento: A partir de uma pesquisa de campo realizou-se uma investigação dentro de uma empresa com o objetivo de analisar o setor financeiro e obter informações relevantes sobre suas dívidas e propor redução de gastos, além de pesquisas na internet, livros, revistas e artigos para busca de maiores informações visando auxiliar à empresa no ato de seu encerramento.

Resultado: Pode-se observar a dificuldade que as empresas encontram na hora de encerrar suas atividades, por isso elaboramos um manual de encerramento para orientá-las em saldar e/ou reduzir o maior número de dívidas possíveis, para que o seu fechamento não prejudique a pessoa física. **Considerações finais:** Com base nos estudos realizados, conclui-se que o principal problema enfrentado por estas empresas é a falta de planejamento contábil no decorrer da execução de suas atividades, fato esse que leva à mortalidade do negócio, assim o manual visa orientar essas empresas em seu planejamento reduzindo o maior número de dívidas possível.

Palavras Chaves: Planejamento Contábil, Dívidas, Ferramentas da Consultoria, Encerramento de Empresa.

NOW CLOSING: manual on how to reduce the value of debt.

ABSTRACT

Introduction: The process to close a business is something that should be well executed and with caution. So the company can make the right decisions, there needs to be a study of their finances, thus avoiding making hasty attitudes. **Objective:** The study aims to guide companies that are in the foreclosure process to decrease as many debts through the use of consulting tools. **Methodology/Development:** For this was carried out a field survey where an investigation within a company in order to analyze the financial sector and relevant information about their debts and propose cost-cutting was performed, as well as internet searches, books, magazines and articles to search more information aiming to help the company at the time of its closure. **Result:** One can see the difficulty that businesses find time to close their businesses, so we developed a manual shutdown to guide them in pay and / or reduce the largest possible number of debts, so your closing does not hart the individual. **Final thoughts:** Based on studies, it is concluded that the main problem faced by these companies is the lack of accounting planning during the execution of its activities, a fact that leads to the mortality of the business, so the manual is intended to guide these companies in its planning reducing as many debts as possible.

Key Words: Accounting Planning, Debt, Consulting Tools, Company Closing.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Página principal do Simples Nacional.....	45
Figura 02: Acesso ao serviço de parcelamento.....	45
Figura 03: Acesso ao sistema de código de acesso.....	46
Figura 04: Acesso do parcelamento pelo e-CAC.....	47

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. CONTABILIDADE E CONSULTORIA.....	15
2.1 CONTABILIDADE	15
2.1.1 História da Contabilidade	15
2.1.2 Finalidade	17
2.1.3 Campos de atuação	17
2.2 CONSULTORIA	17
2.2.1 História da Consultoria.....	18
2.2.2 O papel do consultor	19
2.2.3 Os objetivos da consultoria	20
2.2.4 Tipos de Consultoria	21
2.2.5 Ferramentas da Consultoria.....	22
2.2.5.1 Análise Financeira	23
2.2.5.2 Margem de Contribuição	23
2.2.5.3 Ponto de Equilíbrio	24
2.2.5.4 Indicadores Financeiros.....	24
2.2.5.5 Índice de Liquidez	25
2.2.5.6 Liquidez Imediata.....	25
2.2.5.7 Liquidez Corrente	26
2.2.5.8 Liquidez Seca	26
2.2.5.9 Liquidez Geral.....	26
2.2.5.10 Giro do Ativo.....	27
2.2.5.11 Capital de Giro	27
2.2.5.12 Ferramentas Administrativas	28
2.2.5.13 Ferramentas Contábeis	28
2.3 CONTABILIDADE E CONSULTORIA	29
2.3.1 Aplicação	29
2.3.2 Finalidade	30
3 ATUAÇÃO DA ECONOMIA NAS EMPRESAS.....	31
3.1 ECONOMIA ATUAL	31
3.1.1 Como o empreendedor deve se preparar	31
3.1.2 Crise Nacional e Internacional	32
3.2 FALÊNCIA.....	33

3.2.1	O que leva a falência.	34
3.2.2	Como evitar a falência.	36
4.	MANUAL SOBRE FORMAS DE DIMINUIR O VALOR DAS DÍVIDAS.	37
4.1	DICAS PARA DIMINUIR OS GASTOS DA EMPRESA PARA AUXILIAR NO ATO DE SEU ENCERRAMENTO.	37
4.2	VER O PATRIMÔNIO QUE A EMPRESA POSSUI PARA POSSIVELMENTE QUITAR SUAS DÍVIDAS.	39
4.3	VERIFICAR AS DÍVIDAS QUE PODEM SER CANCELADAS OU RENEGOCIADAS.	40
4.4	PARCELAMENTO DE D.A.S (SIMPLES NACIONAL)	43
4.5	COMO E QUANDO PASSAR A DÍVIDA DA PESSOA JURÍDICA PARA PESSOA FÍSICA.	47
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
	REFERÊNCIAS	51
	ANEXO A – BALANÇO PATRIMONIAL	56
	ANEXO B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	58

1. INTRODUÇÃO

Atualmente as empresas vêm enfrentando um grau de dificuldade elevado para se manterem no mercado de trabalho, principalmente para as que se iniciam sem “certa experiência”. A falta de planejamento contábil e a má administração afetam diretamente no caixa das empresas, gerando assim um saldo devedor. E muitos ainda misturam as finanças da empresa com as pessoais, tornando cada vez mais baixo o rendimento do negócio.

Há também a necessidade de controlar os custos, para ter um controle certo de compras, vendas e estoque para que não haja perda de matéria prima e conseqüentemente prejuízo de mercadorias. Os encargos e honorários dos sócios na maioria das vezes são incompatíveis com o rendimento da empresa. Não sobra dinheiro para pagar os funcionários. Deixam de pagar o escritório, no entanto não podem fazer acerto com os colaboradores.

Na busca de solução, eles procuram um financiamento para pagarem as dívidas, mas acabam afundando cada vez mais o seu negócio, uma vez que os juros são altíssimos.

Para Gonçalves (2004), economista do SEBRAE-SP, não existe uma causa única para justificar o fechamento de um negócio, mas sim um conjunto de fatores. A falta de pesquisa sobre concorrência, localização, fornecedores e público-alvo é um erro bastante comum entre os empresários que não conseguem se manter no mercado. "Quem busca informações sobre o ramo de atividade antecipadamente tem maior chance de sucesso".

Nesse cenário de turbulências, crises e concorrência acirrada, o presente trabalho levanta alguns questionamentos como, por exemplo, o que leva a empresa a encerrar seus exercícios? Como ajudar a empresa a declarar oficialmente falência? Por que é mais difícil manter a empresa aberta durante os primeiros anos? Quais as principais causas que levam as empresas à falência? Como pagar os direitos dos trabalhadores quando a empresa fecha? Como ajudar a empresa a quitar parte das dívidas acumuladas?

Diante desses questionamentos e da concorrência acirrada no mercado, surge à necessidade de orientar o setor financeiro das empresas que estão em liquidação com objetivo de negociar parte de suas dívidas, analisando a margem de contribuição, visualizando o lucro da compra e venda, para

que possam encerrar suas atividades de maneira digna, honrando os compromissos com clientes, fornecedores e funcionários, e principalmente com sem dívidas futuras.

Um dos motivos que levam as empresas a encerrar suas atividades nos dias atuais está ligado em parte pelo fato da economia brasileira estar drasticamente em desequilíbrio, além do excessivo número de impostos, gerando a instabilidade entre as empresas e a grande dificuldade de se manterem no mercado. Por isso algumas empresas não conseguem arcar com suas obrigações fiscais e ficam tão endividadas a ponto de decretarem falência.

A proposta deste trabalho é minimizar esses transtornos, orientando as empresas no encerramento da Pessoa Jurídica, com foco na redução de seus débitos, para isso o presente trabalho realizará um estudo aprofundado na empresa onde será aplicada a consultoria, levantando todos os seus dados, suas dívidas e faturamentos, para que seja possível fazer um balanço e identificar como ajudá-la a reverter esse quadro.

Como metodologia foi feita uma pesquisa de campo, onde foi realizada uma investigação dentro de uma empresa com o objetivo de analisar o setor financeiro e obter informações relevantes sobre suas dívidas e propor redução de gastos, além de pesquisas na internet, livros, revistas e artigos para busca de maiores informações visando auxiliar à empresa no ato de seu encerramento.

No que se refere ao lado quantitativo, serão elaborados gráficos e tabelas, de forma sucinta e direta, ajudando a identificar e demonstrar erros e suas estáticas, sendo essas de melhoria ou malfeitoria, que nos permitirá encontrar as possíveis soluções dos problemas apresentados. Já o método qualitativo será para mecânica exploratória por meio de investigações e coleta de dados, esse irá ajudar a traçar as estratégias para chegar a um acordo e a solução do fenômeno explorado.

Na revisão de literatura serão estruturados os principais aspectos relacionados ao tema da pesquisa, visando aprofundar o conhecimento sobre o assunto, abordando questões como a falta de planejamento contábil, a má administração e o encerramento das empresas, assim como o desequilíbrio entre as mesmas. Serão usados para tratamento de dados, técnicas bibliográficas, utilizando a tecnologia (internet), artigos científicos, livros, jornais e toda literatura disponível tanto antiga e como atualizada.

O presente trabalho se destina as empresas de pequeno a grande porte que estejam com saldo negativado e que tenham interesse em terceirizar os serviços contábeis, para ter um auxílio no encerramento de seu negócio com o objetivo de reduzir suas dívidas para finalizar suas atividades sem prejudicar a Pessoa Jurídica.

2.CONTABILIDADE E CONSULTORIA

2.1CONTABILIDADE

Segundo D'amore (1976, p.20):

Contabilidade é a ciência que tem por objetivo o estudo das variações quantitativas e qualitativas ocorridas no patrimônio (conjunto de bens, direitos e obrigações) das entidades (qualquer pessoa física ou jurídica que possui um patrimônio).

É analisar as informações geradas dentro da organização para que os diversos usuários possam tomar conhecimento da situação real da empresa em um dado momento.

Através dela é fornecido o máximo de informações possíveis para as tomadas de decisões, tanto dentro quanto fora da empresa, estudando, registrando e controlando o patrimônio.

A definição de Contabilidade apresentada por D' Auria (1969, p.8) no VI Congresso Internacional de Contabilidade é:

Contabilidade é uma ciência matemático-social, cujo campo de aplicação é o patrimônio; tem como meios os dados quantitativos e qualitativos de gestão; os seus instrumentos são o cálculo e os registros; as suas funções são de observação, análise, coordenação, síntese e exposição; os seus fins são: controlar, informar e orientar a administração patrimonial.

2.1.1 História da Contabilidade

De acordo com Marques (2009), há milhares de anos atrás, os homens das cavernas faziam suas anotações de caça, pesca, e etc., nas paredes das próprias cavernas. Os historiadores alegam que os desenhos marcados nas

cavernas podem ser vestígios de que estes homens faziam controles, registros de alguns fatos, informações marcadas para não serem esquecidas, controles e etc.

Com o passar do tempo, se deu a evolução humana; o homem criou um meio de trocar produtos por outros produtos de forma bem simplificada. Neste momento, podemos dizer que se iniciou a economia, mas ainda necessitando de vários controles.

Com a criatividade do homem, ele não parou e foi em busca de algo que facilitasse ainda mais os seus controles. Foi aí que criaram moedas, de ouro, prata e bronze. Reis cunharam seus emblemas, pessoas cultas formaram bancos em praças para negociar e guardar reservas de terceiros, emprestar dinheiro para quem desejava. Comerciantes indo à busca de riqueza em suas viagens, carregando moedas de ouro, pedras preciosas e, com isto, os negócios foram se sofisticando, até que foi necessário ter pessoas com capacidade para controlar estes papéis, pois já havia empresas como bancos, empresas comerciais, empresas manufactureiras. Desta forma, surgem os guarda-livros, aqueles homens, responsáveis pelas informações e controles das devidas empresas mencionadas. Em todo este momento já se realizava contabilidade. Desde a criação do homem a ciência da contabilidade estava presente no seu meio.

Ainda segundo o autor no Brasil, a aplicação da contabilidade era de forma mista, com ênfase na Europa. Com a chegada das multinacionais na década de cinquenta, foi necessário se qualificar juntamente com a contabilidade americana, pois neste momento havia empresas industriais, e neste enlace, foram trazidos também os escritórios de auditorias e consultorias para auxiliarem as empresas que estavam se instalando no país. Atualmente o Brasil desenvolve uma contabilidade praticamente independente, claro que, trabalhando com as regras exigidas no conselho internacional da contabilidade.

Mediante essa nova era profissional, a era da inteligência, a era do saber, por isso, todas as profissões têm um horizonte a ser conquistado e, sobretudo, tenho a dizer, sobre contabilidade. A contabilidade é uma das profissões mais antigas que existe, pois, mesmo quando o homem não sabia o que estava fazendo em seu controle de alimentos, nas trocas de produtos por produtos, neste momento ele já estava fazendo a contabilidade, pois já estava controlando os seus bens para poder comercializar de uma forma rudimentar, mas havia controles e cálculos.

Sá (1998, p.87) transcreveu sobre contabilidade:

Se examinarmos os fenômenos fundamentais de Contabilidade, não podemos deixar de reconhecer que eles requerem indagações apuradas; não se pode negar que se torna necessário observá-los, expô-los e procurar explicá-los; depois, munidos dos ensinamentos oferecidos pelas pesquisas feitas com o subsídio de métodos especiais de investigação, próprios das ciências experimentais, daí retirar normas de prática aplicação a casos concretos.

Diante do desenvolvimento pode-se dizer que a contabilidade está ganhando espaços novos e momentos felizes na área profissional, pois os empresários necessitam de controles eficientes, com a realidade que vivem na economia, atualizando os dados para combater a concorrência e se manter no mercado.

2.1.2 Finalidade

Segundo Marques (2007) a finalidade da contabilidade é manter o registro e o controle do patrimônio das empresas fornecendo informações e interpretações sobre a composição e as variações patrimoniais e, estas informações, são apresentadas após usuários através de relatórios próprios como: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício, Balancete de Verificação, Inventário de Estoque e Inventário Patrimonial.

2.1.3 Campos de atuação

De acordo com o *site* Portal da contabilidade (2015) a contabilidade é uma das áreas mais extensas que possuem no mercado de trabalho, o contador pode atuar como: Planejador Tributário, Analista Financeiro, Contador Geral, Cargos Administrativos, Auditor Interno, Contador de Custos, Contador Gerencial, Atuário, Auditor Independente, Investigador de Fraudes. Oficial Contador e entre outros.

2.2 CONSULTORIA

De acordo com Moser (2009), consultoria é o fornecimento de determinada prestação de serviço, em geral por profissional qualificado e

conhecedor do tema. O serviço de consultoria oferecido ao cliente acontece por meio de diagnósticos e processos e tem o propósito de levantar as necessidades do cliente, para identificar soluções e recomendar ações. De posse dessas informações, o consultor desenvolve, implanta e viabiliza o projeto de acordo com a necessidade específica de cada cliente.

O consultor atende as empresas e pessoas com problemas, como por exemplo, os financeiros, que nesse caso procuraria um consultor financeiro.

Controlar as finanças não é coisa simples, requer muito cuidado e atenção porque a maioria das pessoas não tem autodisciplina para controlar e planejar as finanças, isso também acontece muito nas pequenas e médias empresas.

2.2.1 História da Consultoria

De acordo com Becker (2012) a consultoria existe desde os tempos antigos, registros mostram que existem relações entre a sociedade humana e pessoas definidas como “guias” que era uma espécie de conselheiro das comunidades da época. Esses guias aconselhavam sobre as guerras e caça, assim, pode se dizer que a consultoria tem origem de uma crença chamada Xamanismo que engloba antiga prática espiritual, médica e filosófica que originou os homens sagrados também chamados de sacerdote.

Por volta do início do século XX na Revolução industrial a consultoria começou a tomar as características de hoje, mais especificamente entre as décadas de 40 e 50 onde os Estados Unidos e a Europa Ocidental tiveram grande avanço no seu sistema de trabalho vinculado a técnica e científica.

Segundo Carvalho (2015) a partir desse fato foram acontecendo várias mudanças que avançaram a tecnologia, foram criadas leis de regulamentação industriais e assim a consultoria foi se tornando mais evoluída como se apresenta hoje.

Pode-se dizer que a crise de 1929, teve uma grande importância para os consultores, pois nessa época a empresa necessitou de ajuda para sobreviver crise econômica.

Para Schein (2008, p.55), “a consultoria é definida no dicionário como busca de apoio ou conselho profissional, uma definição que serve muito bem aos modelos compra de especialidades.”

Com base nesses dados conclui-se que a consultoria é uma transição entre conhecimento e a experiência do homem para beneficiar o objetivo dos seres humanos, e foca em definir o melhor caminho sobre uma ação de negócios, onde não existem certezas e há riscos, ambiente totalmente competitivo representado pelos responsáveis das empresas gerando problemas importantíssimos.

Ainda baseado em Carvalho (2015) a consultoria no Brasil começou a se desenvolver a partir da década de 60, assim como as indústrias, que desde então não parou de crescer tanto com a consultoria nacional e internacional.

2.2.2 O papel do consultor

Segundo Pessoa (2008) o consultor tem o papel de prestar serviços profissionais e especializados na área técnica e gerencial, seu trabalho deve ser organizado e seguir criteriosamente sua rotina.

É fundamental que ele conheça bem sobre negócios para fazer a orientação certa para empresa, lembrando que ele tem que estudar muito bem o que está acontecendo dentro da empresa para apontar uma possível solução para o problema encontrado.

O serviço é feito através de um levantamento de dados para saber a necessidade do cliente, identificando assim os problemas e solucionando de acordo com o que foi diagnosticado.

Sendo assim, deve ser feito um roteiro planejado para ser seguido permitindo assim ter uma visão clara sobre o que deve ser analisado, através de dados levantados será feita mudanças necessárias com ajuda de seus executivos para tomada de decisão.

Ainda segundo Pessoa (2008) o serviço prestado pelo consultor é indireto, ele é uma pessoa de fora da empresa que auxilia, estuda, acompanha e encontra o melhor caminho a ser seguido pela empresa.

De acordo com Pessoa, “uma empresa sempre necessitará de consultores, pois estes são agentes que trazem conhecimento sobre matérias específicas”.

2.2.3 Os objetivos da consultoria

Turner (1982) define os objetivos da consultoria por duas visões, do consultor e do cliente. O consultor realiza a aplicação e elaboração de um estudo com qualidade, para encontrar soluções que resulte em melhoria no campo de atuação do trabalho prestado. Já o cliente espera obter uma captação de informação eficaz, que irá ajudar a encontrar um caminho de solucionar seus problemas.

Com a junção dos dois trabalhos, pode-se dizer que a consultoria busca melhorar a eficácia e eficiência da empresa, trabalhando unidos para alcançar o sucesso esperado.

Porém, na literatura há pontos que distorcem essa explicação, com relatos do problema que é a união dessas duas visões. Para o consultor a maior barreira é como desenvolver o trabalho dentro da empresa e o cliente aceitar. Por muitas vezes a um desentendimento por causa da não aceitação do cliente.

Turner (1982) observando esses fatores, definiu oito objetivos de como aplicar uma consultoria, porém, abaixo será descrito quatro desses objetivos, sendo esses considerados principais para a realização de uma consultoria inicial primordial para levar ao sucesso.

a) Obter e sistematizar informações para o cliente – a contratação para um serviço de consultoria é para que haja um levantamento de custos e viabilidades, e que esclareçam os porquês das complicações da empresa, que pode estar ocorrendo por diversos fatores, mas seus administradores não consegue visualizá-las de formas claras.

b) Resolver problemas específicos do cliente – o cliente encarrega os consultores a tomarem decisões iniciais, sendo que primeiramente é necessário fazer o levantamento do objetivo 1, para que depois possa esclarecer e definir o caminho inicial. Neste caso, o consultor já deve estar preparado para tais situações e alertar seu cliente pra esses fatores ocorrentes.

c) Realizar um diagnóstico cujo resultado remete á fase de redefinição de problemas - o consultor deve-se aplicar primeiramente um

diagnóstico dos problemas. Porém, com os resultados coletados, não é uma tarefa fácil passar esses feedbacks para o cliente, em razão da não aceitação de que suas políticas administrativas tenham, até então, levado a empresa para uma situação desagradável. O consultor não deve desistir, mas investir em maneiras elaboradas, que levam a prevenção ao cliente, deixando-o ciente de suas falhas e pontos de erros, sempre priorizando também os acertos dele, para que o cliente possa ter um entendimento e aceitar todo o processo que deve ser realizado futuramente.

d) Recomendar soluções baseadas no diagnóstico – Para finalizar esse processo, deve-se fazer um relatório elaborado e eficaz, para que o trabalho seja demonstrando ao cliente, como já diz o objetivo 3, prevenindo todos os contras. Nessa apresentação deve entrar as recomendações dos fatos gerados e quais as decisões que serão tomadas para melhoria inicial do projeto.

Nos últimos objetivos, se resume como o consultor juntamente com a conscientização do cliente deve agir. Ajustando os erros e acertos deste o setor Gerencial como em todos os outros.

Reunindo todos os membros da empresa e os envolvendo na reformulação de trabalho. Repensando e visualizando seus objetivos e os adequando para obter o sucesso almejado.

Não importa o tipo de negócio ou o porte da empresa, um dia ela terá que repensar seu modelo de gestão. Trata-se de uma providência forçosa, seja por questões de crescimento, seja para acompanhar as tendências tecnológicas que se renovam sem parar. Neste momento de tomada de decisão, a ajuda externa pode ser a chave para o sucesso. (INFORMÁTICA EXAME, 1996, p.23)

O grande segredo para conquistar os objetivos, não se baseia apenas em técnicas e teorias, mas sim em aplicação e atitudes, sempre criando alternativas eficazes dia após dia.

2.2.4 Tipos de Consultoria

Existem vários tipos de consultoria dentre elas a externa, interna, de pacote, especializada, total e globalizada.

Segundo Oliveira (2010) a consultoria externa tem maior experiência, maior aceitação, tem possibilidade de correr riscos, ou seja, pode ser um pouco desconfortável e os custos podem ser bem altos.

Na consultoria interna há um aumento de conhecimento informal, acessibilidade às pessoas, é avaliada o trabalho e interatividade da empresa e poder da formalidade, e geralmente é feita pelo RH.

A consultoria de pacote é:

Aquela que é realizada às empresas- clientes por meio da transferência de fortes estruturas de metodologias e de técnicas administrativas, sem a preocupação da otimizada adequação à realidade atual ou esperada para a empresa- cliente. (Oliveira, 2010, p.52).

A consultoria especializada: “aquela que atua em um ou poucos assuntos dentro de uma área de conhecimento” (Oliveira, 2010 p.53).

A consultoria total atua em todas as atividades relacionadas a empresa e ao cliente, e por fim a consultoria globalizada “aquela que consolida serviços em empresas globalizadas e que atua em diferentes países” (Oliveira, 2010, p.53).

2.2.5 Ferramentas da Consultoria

A empresa é um organismo econômico, e tem como principal objetivo obter lucro. Diante da visão de sucesso das empresas, há uma necessidade de utilização de ferramentas para a garantia desse sucesso, com um retorno de investimento, e conseqüentemente que lhes traga lucro.

De acordo com Sá (2008, p.18):

As empresas podem ser extremamente beneficiadas com a contratação de um profissional consultor que fará uso de ferramentas como análises financeiras, administrativas e contábeis para identificar o comportamento da empresa em relação ao passado e à concorrência, auxiliando o gestor na tomada de decisões, desde que possua informações sobre o estado do patrimônio da empresa.

Existem vários tipos de ferramentas da consultoria, mas este estudo tem como foco principal: auxiliar as empresas com necessidades em encerrar seus exercícios sem afetar o nome da Pessoa Jurídica. Sendo assim, as fórmulas serão

apresentadas de forma simples, mas que permitem uma visão ampla de planejamento na tomada de decisões para o encerramento das empresas.

2.2.5.1 Análise Financeira

Com o auxílio desta ferramenta o consultor ajuda a controlar os gastos da empresa, planeja as despesas, além de auxiliar na tomada de decisões.

Na visão de Nishioka e Andreotti (2009, p. 70):

O consultor é responsável em auxiliar as atividades de controle financeiro, como contas a pagar, a receber, contabilização de documentos e geração de relatórios fiscais. E assim buscar os menores custos possíveis para maior eficácia.

2.2.5.2 Margem de Contribuição

De acordo com o *site* do SEBRAE (2005) Em qualquer que seja o segmento, seja ele indústria, comércio ou serviços, é possível e fácil se apurar o valor e o percentual respectivo da margem de contribuição de uma empresa.

- Margem - é a diferença entre o Valor da Venda (preço de venda) e os Valores dos Custos e das Despesas específicas destas Vendas, ou seja, valores também conhecidos por Custos Variáveis e Despesas Variáveis.

- Contribuição - representa em quanto o valor das vendas contribui para o pagamento das Despesas Fixas e também para gerar Lucro.

Sendo assim, Margem de Contribuição é quanto cada serviço ou produto vendido contribui para pagar as despesas fixas mensais e quanto contribui para formar o “lucro”.

Ainda segundo o *site* do SEBRAE (2005) para encontrar a Margem de Contribuição, é preciso realizar a seguinte conta:

Margem de Contribuição = Valor das Vendas – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis).

De acordo com Padoveze (2003, p. 367):

Representa o lucro variável. É a diferença entre o preço de venda unitário do produto ou serviço e os custos e despesas variáveis por unidade de produto ou serviço. Significa que em cada unidade vendida, a empresa

lucrará determinado valor, multiplicado pelo total vendido, teremos a margem de contribuição total do produto para a empresa.

É através desta ferramenta que será analisado se a empresa está tendo lucro ou prejuízo.

2.2.5.3 Ponto de Equilíbrio

Na visão dos autores Mato, Vallim E Melchor (2004, p. 16):

O Ponto de Equilíbrio representa a quantidade de venda que precisa ser realizada mensalmente para gerar receitas suficientes para pagar todo o custo variável gerado, todas as despesas comerciais geradas e todas as despesas fixas que a empresa tiver no mês. Isto significa não ter lucro acumulado no mês, mas também não ter prejuízo.

O volume de vendas inferior ao “ponto de equilíbrio” levará a empresa a ter prejuízo. Pois, no final do mês, não terá dinheiro suficiente para pagar as contas das despesas fixas.

Também significa que um volume de vendas superior ao “ponto de equilíbrio” permitirá acumular lucro. É este lucro que realmente importa. O lucro acumulado em um período, não somente o “lucro” proporcional de uma venda.

No estudo científico serão utilizados alguns índices financeiros diante da necessidade de cada empresa em processo de encerramento de suas atividades.

2.2.5.4 Indicadores Financeiros

Segundo Matarazzo (2003, p.147) “um índice é como uma vela acesa num quarto escuro”.

Ainda para Matarazzo (2003, p.147) “Índice é a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa”.

E para Silva (2010, p.125):

A análise dos índices fornece uma ampla visão da situação econômica, financeira e patrimonial da empresa, as análises devem ser realizadas através da construção de série histórica com os números encontrados, os

quais são apurados através da relação entre contas ou grupos de contas que integram as demonstrações contábeis.

2.2.5.5 Índice de Liquidez

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa em satisfazer os compromissos de terceiros.

Na visão de Silva (2010, p. 134):

O objetivo do estudo da liquidez é avaliar o grau de solvência da empresa, ou seja, capacidade financeira para saldar seus compromissos. Os Índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades.

“No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e financiamento”. (SILVA, 2003, p. 308).

Os índices de liquidez mostram a situação financeira de uma empresa, diante dos seus variados compromissos financeiros.

2.2.5.6 Liquidez Imediata

Segundo Ferreira (2010) a Liquidez Imediata indica o quanto a empresa dispõe de recursos imediatos para pagar suas dívidas de curto prazo.

Ela é calculada através da seguinte fórmula:

$$\text{Liquidez mediata} = \frac{\text{Caixa + Bancos + Aplicações de curtíssimo Prazo}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Liquidez imediata revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente. Esse quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, ativo operacionalmente de reduzida rentabilidade. (NETO, 2006, p.190).

2.2.5.7 Liquidez Corrente

Segundo Assaf Neto (2006, p.191) “quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar sua necessidade de capital de giro”.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Liquidez corrente indica o quanto existe de ativo circulante para cada R\$ 1 de dívida em curto prazo.

2.2.5.8 Liquidez Seca

Indica o quanto a empresa possui de disponível para pagar suas dívidas de curto prazo sem dispor de seus estoques.

$$\text{Liquidez seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{despesas antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$$

O quociente demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante de curto prazo de pagamentos da empresa mediante a utilização das contas disponível e valores a receber. (ASSAF NETO, 2006, p.190).

Representa o quanto a empresa possui do Ativo Líquido para cada R\$ 1,00 de passivo Circulante, ela tem o mesmo foco da corrente, mas ela tem recursos não disponíveis imediatamente, quanto maior, melhor.

2.2.5.9 Liquidez Geral

Para Ferreira (2010), a Liquidez Geral é uma medida da capacidade de pagamento de todo passivo exigível da empresa.

O índice indica o quanto à empresa poderá dispor de recursos para honrar todos os seus compromissos. Reúne todos os valores conversíveis, Ativo

Circulante e Realizável a Longo Prazo, de acordo com o total das responsabilidades, Passivo Circulante e Exigível a longo Prazo.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}}$$

Segundo Assaf Neto (2006, pag.191) “a liquidez geral, revela tanto a liquidez, a curto como a longo prazo. De cada \$ 1 que a empresa tem de dívida. O quanto existe de direitos e haveres no ativo circulante e no realizável a longo prazo”.

2.2.5.10 Giro do Ativo

De acordo com Iudicibus (2010) este índice de atividade expressa quantas vezes o ativo “girou” ou se renovou pelas vendas.

Para o autor existe um grande interesse da empresa em vender bastante com relação ao valor do ativo. Quanto maior o “giro” do ativo pelas vendas, maiores as chances de cobrir as despesas com uma boa margem de lucro.

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas líquidas (ou Receitas líquidas)}}{\text{Ativo Total}}$$

O Giro do Ativo indica quanto à empresa vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total, quanto maior melhor.

2.2.5.11 Capital de Giro

Segundo Fleuri et, Kehdy e Blanc (2003, pag.11) “denomina-se “ativo permanente” as contas não cíclicas do ativo e passivo permanente. Define-se como Capital de Giro a diferença entre o passivo permanente e o ativo permanente”.

$$\text{CDG} = \text{passivo permanente} - \text{ativo permanente.}$$

As seguintes Observações são importantes no sentido de se esclarecer o conceito de Capital de Giro:

O Capital de Giro possui o mesmo valor que o capital do circulante líquido, definido no sentido financeiro clássico como a diferença entre ativo e o passivo circulante. Somente seu cálculo é realizado de maneira diferente. • O Capital de Giro é um conceito econômico-financeiro e não uma definição legal, constituído uma fonte de fundos permanentes utilizado para financiar a Necessidade de Capital de Giro da empresa. (FLEURIET, KEHDY, BLANC, 2003, p.11).

2.2.5.12 Ferramentas Administrativas

Na visão de Carvalho, Nishioka e Andreotti (2009), o estudo detalhado de todos os processos internos da empresa é analisado pelo consultor. Ele tem o dever de verificar se os controles são eficazes e deverá orientar os gestores sobre a implantação de um bom sistema de controle interno.

As ferramentas administrativas como: planejamento, comunicação, observação e análise trazem benefícios para a organização, pois ajuda na tomada de decisão.

Ainda para Carvalho, Nishioka e Andreotti (2009) a empresa que aplica os controles internos em suas operações conhecerá sua real situação financeira, portanto é essencial elaborar um planejamento eficaz para que se tenha uma visão geral da gestão da organização.

2.2.5.13 Ferramentas Contábeis

O processo contábil é uma ferramenta potencial para o consultor, pois fornece uma fonte de informações que orienta os gestores a tomarem decisões seguras e de acordo com cada tipo de negócio.

Para Rosa (2013), ao utilizar a contabilidade como ferramenta, os negócios têm mais chances de sucesso e as decisões são tomadas com mais segurança. Portanto, esse mecanismo estabelece as melhores alternativas para afeioar os resultados finais das organizações.

2.3 CONTABILIDADE E CONSULTORIA

2.3.1 Aplicação

De acordo com o *Site Ebah* (2009) o objetivo da contabilidade é o estudo do patrimônio administrável considerado sob o ponto de vista econômico e jurídico e seus aspectos qualitativos e quantitativos.

Segundo o *site Consultoria Empresarial* (2012) a consultoria resume-se em estabelecer uma administração mais eficiente e competitiva, dentro da realidade atual, sem interferir na cultura e organização, melhorando a qualidade, produtividade e o aumento dos lucros, a consultoria e a contabilidade devem ser aplicadas em empresas que possuem a preocupação com o rendimento, a lucratividade e a qualidade de seus serviços.

Ainda segundo o *site Consultoria Empresarial* (2012) o proprietário de característica centralizadora acredita que os seus conhecimentos e o seu poder de liderança sob a empresa de seu domínio são, unicamente, capazes de administrar e conduzir as atividades ali desempenhadas, sem necessariamente contar com o auxílio de outros profissionais. Baseia-se na ideia de que a método, por ele elaborado, de todo o processo de desenvolvimento e amadurecimento dos seus negócios desde o seu princípio até o presente momento fosse capaz de enfrentar qualquer tipo de problema, e se esquece de que optar por um caminho baseado na própria intuição torna-se um passo arriscado no mercado contemporâneo.

Essa problemática apresentada gera, na maioria das vezes, uma dificuldade dos proprietários em aceitar os profissionais que apresentam planos de intervenções intencionais, ou seja, que possuem a intenção de colaborar com a transmissão de seus conhecimentos e habilidades objetivando os avanços e a expansão segura dos negócios. É importante destacar que nem sempre o patrão ou gestor possui características ou, até mesmo, a ciência das condutas que o destina a obter lucros e benefícios, e que a experiência de vida provavelmente foi o fator que o levou a conseguir continuar a gerir a sua empresa.

A partir daí, conclui-se que a contabilidade e consultoria devem ser aplicadas, em sua maior parte, em empresas que deixaram de produzir com qualidade e que os resultados já não são mais satisfatórios, pois não geram mais

lucros, ou seja, empresas que enfrentam dilemas inerentes ao planejamento e a gestão. O patrimônio que caminha dentro dos padrões e princípios da boa gestão e organização, que faz com que o exercício de suas atividades o leve ao crescimento da empresa, dificilmente buscará profissionais contadores e consultores, mas ainda há aqueles que, estrategicamente, incluem esses profissionais dentro de seus planos, para assegurar a boa gestão e evitar conflitos futuros.

2.3.2 Finalidade

Segundo o *site* Ebah (2009) a contabilidade tem como finalidade fornecer informações sobre a composição do patrimônio e suas variações, informações essas de ordem econômica e financeira, que facilitam e tornam eficientes as tomadas de decisões, tanto por parte dos administradores ou proprietários, como também por parte daqueles que pretendem investir na empresa. Extraem informações de ordem econômica, tais como movimentação das compras e vendas, despesas e receitas, evidenciando o lucro ou prejuízo apurados nas transações realizadas pela empresa, e de ordem financeira, baseadas no fluxo de caixa da empresa.

A finalidade da consultoria é elaborar uma estratégia que visa o crescimento da empresa no mercado, objetivando a diminuição dos custos produtivos, com relevância na conjuntura econômica do país e outros fatores que são fundamentalmente considerados nesse planejamento. Dá ao empresário ou ao administrador a função de se dedicar nos objetivos e aspectos ideológicos da empresa, enquanto que o papel de apurar e corrigir os detalhes técnicos que englobam a produtividade, os custos e a contabilidade em geral fiquem sob o domínio dos consultores.

As duas ciências, contabilidade e consultoria, têm como fim uma proposta de organizar o que está sendo administrado no presente momento, e planejar a gestão futura, cada uma delas trabalhando com seus ideais e propósitos. Somando as coletas de dados e informações obtidas em ambas às ciências, torna-se viável a proposta de um trabalho em conjunto dessas duas áreas com a intenção de potencializar os resultados, visto que, as duas contribuem com a manutenção da gestão e administração empresarial, desenvolvendo estratégias para o avanço no mercado coetâneo.

3 ATUAÇÃO DA ECONOMIA NAS EMPRESAS.

3.1 ECONOMIA ATUAL

Para Carreiro (2015), desde o início do ano a economia brasileira passaria por muitas crises, que pode ser motivada pelos equívocos cometidos pelo governo federal. Ele descreve que dois pontos são fortemente abalados, os investidores (economista, empresários, etc..) e a população.

No decorrer desse ano pode-se comprovar que realmente o Brasil está passando por diversas dificuldades, as famílias vem desacelerando o consumo, e isso vêm resultando em menor faturamento para os empresários.

O autor também mostra em seus textos, relatos sobre a inflação afirmando que essa criou um cenário de crescimento pequeno para o país, como pode ser observado por exemplo, que no ano de 2013 o país cresceu apenas 2,5%, menor média comparada a países emergentes e pela própria America Latina.

Para o resto do ano e continuação do ano que vem, as previsões continuam não sendo nada animadoras. O autor diz ainda que devido ao cenário pessimista demonstrado até agora, pelo setor de serviços e comércio, o Brasil tende a continuar nessa crise, e a indústria deve recuar ainda mais, devido ao motivo da desaceleração do crédito.

3.1.1 Como o empreendedor deve se preparar

Valle (2015) recomenda aos empreendedores que se prepararem para tempos difíceis, não falando de desespero e desânimo, pois ao contrário do que muita gente imagina, momentos de crise podem ser épocas de grandes oportunidades de negócios. Talvez seja o momento de retardar alguns investimentos, adiar decisões estratégicas que envolvam expansão de negócios onerosos e esperar para que se tenha uma visão melhor do que está para vir por aí. É certo que o Brasil não vai parar, mas certamente haverá uma redução do nível de atividade econômica maior ainda do que a que já estamos sentindo nos últimos meses.

3.1.2 Crise Nacional e Internacional

De acordo com Carvalho (2014), as economias mundiais estão interligadas, aproximando os mercados, onde a globalização econômica permite a relação cada vez mais intensa entre os países.

Uma crise econômica afetada por um país desenvolvido tem condições de espalhar medo e trazer desequilíbrios entre as demais nações.

Ainda segundo o autor, o impacto mais direto de uma crise externa é a diminuição do crescimento nacional através da redução das exportações. Uma crise na economia mundial resulta em menos mercado externo, além de provocar a baixa do dólar, o que facilita as importações. O Brasil exporta muita matéria-prima para países que estão afetados pela crise. Esses países, estando em situação econômica desfavorável, vão reduzir o seu consumo, o que automaticamente vai causar a diminuição das exportações. Com as exportações prejudicadas, o Brasil é forçado a produzir menos, o que afeta diretamente o seu crescimento.

Por outro lado, a própria crise internacional pode fazer com que a pressão inflacionária no Brasil seja menor. Isso porque a recessão reduz a atividade econômica dos países afetados, o que provoca a diminuição da produção e do consumo nessas economias, obrigando esses parceiros comerciais brasileiros a importar menos os seus produtos. No entanto, isso provoca uma redução da atividade econômica também no Brasil, que ficará com produtos, antes exportados, parados na prateleira. Quando isso acontece, as empresas e indústrias são forçadas a reduzir a produção, e, por conta disso, ocorre à queda no preço dos produtos, o que reduz a inflação.

A globalização econômica obriga o Brasil a manter o sinal de alerta frente a qualquer efeito externo, pois o país não estará plenamente imune aos impactos de uma crise internacional, mesmo apresentando certa solidez econômica e aumentando a classe consumidora. Não adianta o governo pensar que, por ser o Brasil um país emergente, estará sempre protegido dos reflexos das turbulências. Nesse sentido, cabe à equipe econômica do governo tomar as medidas necessárias para manter a economia dentro de patamares que garantam os menores impactos frente aos acontecimentos econômicos externos.

Para Daltro (2015), a crise financeira internacional teve origem nos EUA, onde se espalhou no mundo globalizado.

Iniciou-se a partir da expansão do mercado imobiliário dos Estados Unidos da América em 2001, da fartura do crédito e da decisão do Federal Reserve (FED) - o Banco Central americano - de diminuir os juros e incentivar empréstimos financeiros para fazer consumidores e empresas a gastarem mais. Os consumidores passaram a comprar casas não somente para ter um imóvel, mas também para fazer investimentos, revendendo a moradia a preços mais altos, tudo com dinheiro de empréstimos e crédito de bancos, empresas hipotecárias e financeiras.

Surgiram, então, os chamados *subprimes*, créditos de alto risco e baixa qualidade, destinados a uma parte da população de baixo rendimento e situação econômica instável. A única garantia exigida nesses empréstimos seria o próprio imóvel. O segmento de crédito era exclusivo dos Estados Unidos.

Quando os *subprimes* apareceram no mercado, teve início a crise nos Estados Unidos. Esses clientes não pagaram suas dívidas, prejudicando empresas e instituições financeiras que emprestaram o dinheiro.

Ainda segundo Daltro (2015), em 2006 o preço dos imóveis nos EUA começou a cair e os juros altos afastaram novas possibilidades de crédito, deixando o mercado imobiliário desvalorizado e o crédito escasso. Com esse novo cenário, o dinheiro em circulação nos EUA diminuiu e os bancos financeiros e empresas hipotecárias começaram a ser vendidos ou anunciar falência.

Antes dessa crise, os créditos originados nos EUA eram convertidos facilmente em ativos que rendiam juros para investidores na Europa e em outras partes do planeta, características do mundo globalizado. Por esse motivo, falências, dívidas, crise de confiança e pessimismo no mercado norte-americano registrados em 2008 influenciaram e atingiram os mercados europeus e de outros países, com maior ou menor intensidade.

3.2 FALÊNCIA

De acordo com o Portal do Âmbito Jurídico (2015), a falência é o procedimento judicial que está sujeito a empresas devedoras, que não pagam suas obrigações líquidas na data do vencimento, conforme a execução coletiva de seus bens, à qual concorrem todos os credores, e que tem por objetivo a venda do patrimônio disponível, a verificação dos créditos, a liquidação do ativo e a solução do passivo, distribuindo os valores arrecadados, mediante rateio entre os credores, com

a ordem legal de preferências, depois de feita a chamada classificação dos créditos, segundo.

Ainda de acordo com o Portal do Âmbito Jurídico (2015) a palavra “falência” significa “faltar”, “enganar”, no sentido de deixar alguém de cumprir uma obrigação.

Conclui-se, portanto que falência é a ausência do cumprimento das obrigações fiscais que leva ao endividamento da pessoa jurídica, que o sujeita ao encerramento de suas atividades.

3.2.1 O que leva a falência.

De acordo com o *Site Estadão PME-Pequenas e Médias Empresas* (2012) o cenário atual sugere muita cautela e cuidado ao pequeno empresário, principalmente pela crise que o mercado está enfrentando. Por isso, é preciso controlar como nunca as finanças do seu empreendimento. E mais do que isso: o empresário precisa ter atenção total aos erros que podem levar qualquer empresa à falência, principalmente em um momento onde a economia - ao que tudo indica - não ajudará tanto assim os pequenos negócios.

Segundo Ferreira (2012), lidar com o fechamento de uma empresa é um momento delicado para qualquer empresário. Os sentimentos de frustração, tristeza e arrependimento podem fazer com que ele desista de ter o próprio negócio e procure alguma atividade como empregado. Por outro lado, fracasso pode ser uma chance de repensar os erros cometidos e tirar lições para uma nova empreitada.

As maiores causas que levam uma empresa a fechar as portas estão ligadas à falta de planejamento e a erros na administração, principalmente nos primeiros anos de vida, segundo estudos do Sebrae, serviço de apoio à micro e pequena empresa.

Segundo Klein (2014), segue alguns erros que levam as empresas a falência, como pode ser observados abaixo:

- **Controle Financeiro:** Muitos empreendedores elaboram planilhas de contas a pagar e a receber para montar seu fluxo de caixa. Entretanto, isto é apenas uma fração do controle financeiro. É preciso entendimento dos números para uma melhor gestão na área.

- Dinheiro da empresa x dinheiro pessoal: Um problema recorrente e antigo é quando o empresário usa o dinheiro da empresa para pagar contas pessoais e vice-versa. As despesas não devem ser misturadas. Além de simbolizar em uma fatia que não deveria existir na planilha financeira, ainda podem gerar alguns problemas com impostos.

- Visão a longo prazo: Planejamento é fundamental para qualquer empresa. Para se administrar naturalmente o negócio, é preciso manter a disciplina e todos os pontos do planejamento em ordem. Empreendedores normalmente apresentam problemas ao lidar com projetos de curto e longo prazo. Uma parte significativa destes empresários não consegue conciliar visão de longo prazo com metas de curto prazo ou suas metas não tem consistência nem são elaboradas de uma forma específica, mensurável, atingível, relevante para eles e temporal.

- Concorrência: Hoje em dia, em qualquer setor, o empresário encontrará muita concorrência. Por achar que seu produto pode combatê-los ou até mesmo por não querer gastar, ele pode sair atrás na disputa pelos clientes. É muito importante investir dinheiro em pesquisas de mercado, pois elas demonstram a situação do ambiente e podem lhe mostrar o melhor caminho a seguir.

- Público Alvo: Também é muito comum o empreendedor desconhecer quem está disposto a comprar o seu produto/serviço ou qual o diferencial que vai atender as expectativas dele. Identificar necessidades, entender desejos e monitorar comportamento e hábitos de compra é muito importante para dar ao cliente exatamente aquilo que ele procura. É marketing focado no cliente.

- Produto/serviço perfeito: Dados do SEBRAE indicam que se gasta em média sete meses para o desenvolvimento de um produto/serviço antes que seja posto à venda. O problema que pode aparecer desta situação é que, às vezes, os empresários gastam muito dinheiro e tempo no desenvolvimento e as entradas financeiras acabam não suprimindo o que foi gasto. Consequentemente, levam à um desequilíbrio financeiro que pode levar à falência.

- Diferencial competitivo: Como a concorrência é muito grande e a oferta de produtos e serviços similares é altíssima, é muito importante que o empreendedor ofereça algo de diferente naquilo que coloca à disposição para a venda, àquilo que vai tornar seu produto único, inovador e difícil de ser imitado. O

diferencial competitivo pode garantir exclusividade de mercado durante algum tempo até que ele possa equilibrar ou estabilizar sua empresa.

3.2.2 Como evitar a falência.

Segundo Zandonadi (2013) no Brasil a cada 100 empresas criadas apenas 76 sobrevivem aos dois primeiros, é considerado um número até bom de sobrevivência, mas para se manter num ranking positivo as empresas necessitam ter um bom planejamento além de manter em dia suas taxas.

Klein (2014) relata que planejar é fundamental para as empresas, para manter tudo em ordem é necessária disciplina e geralmente empreendedores não sabem lidar corretamente com projetos de curto a longo prazo. Ou seja, não conseguem harmonizar visão de longo prazo com metas de curto prazo.

A falta de informação é uma característica muito comum dos empreendedores, muitos não conhecem bem o ramo em que atua e sempre tem visão de que vai dar tudo certo, não conhecem suas fraquezas e suas forças.

De acordo com Zandonadi (2013) a história de que a empresa concorrente tem que ser observada, mas nada de se aproximar pode não ser uma boa ideia. Para evitar a quebra das empresas, vale o ditado que a união faz a força.

Para evitar a falência deve-se primeiro planejar, pois o planejamento é a mola mestra de um negócio de sucesso. Faça um plano de negócios, planeje custos e receitas.

Segundo Ferreira (2012) as empresas precisam se adaptar às necessidades do mercado, o empreendedor deve estar sempre atento as tendências do seu ramo de trabalho. Além de que a empresa precisa estar alerta sobre a má administração das empresas nos seus primeiros anos de funcionamento.

Ainda de acordo com o autor o serviço de apoio à micro e pequena empresa, não há apenas uma causa que justifique o motivo da falência das empresas, por isso, além de planejar, deve separar as finanças da empresa das finanças pessoais, controlar os estoques, pagar corretamente os impostos, buscar novos fornecedores e inovar sempre.

4. MANUAL SOBRE FORMAS DE DIMINUIR O VALOR DAS DÍVIDAS.

4.1 DICAS PARA DIMINUIR OS GASTOS DA EMPRESA PARA AUXILIAR NO ATO DE SEU ENCERRAMENTO.

Para que a empresa possa ser encerrada com menor número de dívidas possíveis, é necessário um melhor planejamento, verificando quais gastos poderiam ser reduzidos para que com o dinheiro economizado seja possível quitar parte de suas dívidas.

Com estudos aplicados, percebe-se a necessidade de melhorias em pequenos gastos da empresa. Esse que vem se atribuindo pela falta de atenção de seus responsáveis, e que mensalmente paga valores desnecessários, e que podem ser reduzidos.

De acordo com a DRE, anexo I desse trabalho, levantam-se as seguintes opções para diminuir os gastos da empresa

1. Diminuir os funcionários da empresa.

De acordo com a os dados da empresa Supermercado Brasil Ltda. – EPP, nome fictício utilizado por não possuímos autorização para divulgar seu nome, apenas para utilização de seus dados para análise, identificou-se o registro de 13 funcionários, onde cada um ganha mensal R\$ 1.028,64; é necessário que seja feito uma dispensa de no mínimo 3 funcionários para que as despesas com salário dessa empresa seja menor, obtendo assim uma economia de R\$ 3.085,92 por mês.

2. Reduzir ao consumo de água da empresa

Semanalmente, para realizar a limpeza da empresa os funcionários realizam a lavagem de todo o estabelecimento. Para obter uma economia de água, é proposta a ideia que a limpeza semanal passe a ser mensal, porém como a empresa em questão é um supermercado, existem exigências a serem cumpridas pela vigilância sanitária em alguns setores como o açougue e a parte dos frios . Assim a limpeza desses setores não sofreria mudanças, e seriam diárias visando o cumprimento das leis.

3. Planeje melhor a reposição de seu estoque

De acordo com a Equipe QuickBooks ZeroPaper (2015) o fluxo de mercadorias no estoque de uma empresa movimenta muito dinheiro porém é essencial para seu bom funcionamento. Empresas que planejam mal a reposição de estoque acabam tendo que fazer compras de emergência, a preços mais caros e em menor quantidade. Planeje com antecedência a quantidade de compra a ser realizada pela empresa, visando comprar apenas os itens nas quantidades necessárias, assim é possível economizar e evitar a falta de produtos essenciais.

4. Negocie pacotes de telefonia e Internet para sua empresa

Conforme a Equipe QuickBooks ZeroPaper (2015) as companhias de telefonia e internet têm o maior interesse em fazer negócios com empresas, independentemente de seu porte. Isso, porque é um serviço essencial, que movimenta muito dinheiro. Assim, é possível economizar por meio de uma pesquisa de mercado e a tentativa de que uma companhia que cubra a oferta de sua atual companhia telefônica.

5. Digitalize documentos e procedimentos administrativos.

De acordo com a Equipe QuickBooks ZeroPaper (2015) reduza o gasto com papel (e tempo) em sua empresa por meio de processos administrativos digitalizados. Isso também serve para economizar espaço e assegurar maior segurança para seus documentos. Use serviços de armazenamento na nuvem, como *Google Drive* e *Dropbox*.

6. Economize energia trocando as lâmpadas de sua empresa

Conforme a Equipe QuickBooks ZeroPaper (2015) dê preferência a lâmpadas fluorescentes e de LED em sua empresa. Elas podem até representar um gasto maior inicialmente, mas o investimento vale a pena, já que elas duram mais e são mais econômicas.

Não deixe aparelhos eletrônicos em *stand by*, orientar os funcionários a desligar todos os aparelhos eletrônicos da tomada, evitando assim o uso da função *stand by*, que consome muita energia elétrica, assim a empresa terá uma economia de energia.

7. Adiante pagamentos para receber descontos

Com base na Equipe QuickBooks ZeroPaper (2015), muitos prestadores de serviços e fornecedores oferecem descontos significativos para compras à vista, ou com pagamento antecipado.

8. Trabalhar no horário normal sem horas extras

Para que possamos diminuir as horas extras é preciso que o nosso serviço tenha que render o horário normal (8 horas por dia) e assim teremos um gasto menor.

4.2 VER O PATRIMÔNIO QUE A EMPRESA POSSUI PARA POSSIVELMENTE QUITAR SUAS DÍVIDAS.

Para diminuir as dívidas, uma das primeiras coisas que a empresa pode fazer é verificar todo o seu patrimônio, fazer uma avaliação para saber qual o seu valor no mercado e realizar a venda dos bens possíveis. Após a venda do bem, o dinheiro poderá ser usado para pagar parte de suas dívidas e diminuir seu passivo.

1. O que é patrimônio de uma empresa?

É um conjunto de bens, direitos e obrigações relacionados a uma pessoa ou entidade, ou seja, tudo que a pessoa tem (bens e direitos) e tudo que a pessoa deve (obrigações).

Só podem ser avaliados em moedas os bens, direitos e obrigações.

Os bens e direitos é a parte positiva do patrimônio (ativo) e as obrigações é a parte negativa (passivo).

2. Qual a importância do patrimônio para a empresa?

Para a sobrevivência da empresa é indispensável saber o patrimônio que ela possui calculando seu ativo e passivo e patrimônio líquido.

Feito isso é possível saber um raio X da saúde financeira da empresa, isso será muito útil para avaliar os aspectos fundamentais como liquidez ou endividamento da empresa.

3. Qual é melhor forma para quitar as dívidas quando a empresa não possui dinheiro suficiente?

A primeira medida a ser tomada é fugir dos empréstimos, pois isso pagaria algumas dívidas e automaticamente ganharia uma nova podendo até ter juros bem maiores.

O segundo passo é ver todo o ativo da empresa e tentar renegociar as dívidas usando seus patrimônios para quita lá.

4.Os sócios podem ser obrigados a pagar as dívidas da empresa com patrimônio particular?

Sim, a distinção de pessoa física e jurídica foi criada exatamente para resguardar os bens pessoais dos donos e sócios da empresa. Porém a justiça pode desconsiderar a pessoa jurídica quando este privilégio for usado indevidamente.

O juiz pode desconsiderar os direitos da pessoa jurídica:

1.Em casos de danos ao consumidor.

2.Abuso de algum direito público.

3.Infração de lei com fatos ou atos ilícitos.

4.Violação dos estatutos ou contrato social.

5.Impedir o ressarcimento de prejuízos causados aos consumidores entre outras.

6.Sendo assim, em diversas ações judiciais os sócios são responsabilizados pessoalmente e são obrigados a cumprir a decisão que for tomada pelo juiz mesmo que seja com seus bens pessoais.

4.3 VERIFICAR AS DÍVIDAS QUE PODEM SER CANCELADAS OU RENEGOCIADAS.

De acordo com o *site* SEBRAE (2013) todas as empresas tem o direito de renegociar as dívidas com seus fornecedores, para isso basta que tenham informações precisas sobre as dívidas e analisar as taxas de juros e os prazos de pagamento.

No momento do encerramento da atividade da empresa é fundamental que essa verificação de dívidas seja realizada, por isso abaixo seguem algumas dicas para que essa verificação seja efetuada.

1. O que é Liquidação da dívida?

Segundo o *site* Mega (2005) No campo tributário, a liquidação é o ato pelo qual se quantifica o tributo que deve pagar um contribuinte. Ou seja, a liquidação de impostos é a distribuição destinada a suportar os impostos em dívida correspondentes a um período tributário. A Liquidação da dívida ocorre quando o credor concorda em aceitar como pagamento em cheio um pagamento que é menos do que o montante total que ele deve. Normalmente, a empresa terá que fazer um pagamento fixo para o credor, em troca do saldo total reduzido. Uma vez que pode ser difícil de negociar pessoalmente um equilíbrio reduzido com um credor.

2. Como funciona a Tributação da dívida cancelada?

De acordo com a Receita Federal (2015) os rendimentos oriundos de perdão ou cancelamento de dívida terão repercussão tributária para beneficiário somente se corresponderem à contraprestação de serviços ao credor. No entanto, é importante ficar atento quando o cancelamento da dívida tornar-se uma doação. A empresa deve informar o valor, como parte de sua renda bruta tributável quando arquiva seus impostos.

Segundo o *site* Mega (2005) a insolvência ocorre quando o devedor não possui recursos financeiros ou patrimoniais para saldar suas obrigações fiscais, ou seja, significa que a empresa deve mais dívida do que tem em ativos. Se o montante da dívida cancelada excede o valor pelo qual a dívida ultrapassa o ativo, a empresa ainda pode ter que pagar impostos sobre uma parte de sua liquidação.

3. Qual o mais importante credor a ser pago primeiro?

Deve-se iniciar o pagamento pelos credores que se configurem entre os que possuem maior volume de dívida e os que sejam próprios ou predominantes no volume de geração de caixa da empresa.

Conforme o art. 83º da Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005, classifica os créditos atribuindo a eles a respectiva ordem de satisfação abaixo listada:

1. Créditos trabalhistas não superiores a 150 (cento e cinquenta) salários mínimos por credor e os créditos decorrentes de acidente de trabalho;
2. Créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;
3. Créditos de natureza tributária exceto as multas tributárias;
4. Créditos com privilégio especial assim entendidos os previstos no artigo 964 da Lei nº10.406/02, os assim definidos em outras leis civis e comerciais e aqueles a cujos titulares a lei confira direito de retenção sobre coisa dada em garantia;
5. Créditos com privilégio geral assim entendidos os previstos no artigo 965 de Lei nº10.406/02, os previstos no parágrafo único do artigo 67 da Lei de Falências e os assim definidos em leis civis e comerciais;
6. Créditos quirografários assim entendidos todos os não previstos no artigo 83 da Lei de Falências, o remanescente de crédito não totalmente satisfeito na alienação de bem gravado com garantia real e o saldo de crédito que ultrapassar o limite de 150 (cento e cinquenta) salários mínimos;
7. Multas contratuais e penas pecuniárias penais ou administrativas inclusive as tributárias;
8. Créditos subordinados sendo os assim previstos em lei ou em contrato e os créditos dos sócios e dos administradores sem vínculo empregatício. (Brasil, Lei 11.101, 2005)

Para Ulhoa Fabio (2005) essa é a ordem classificatória que deve ser obedecida pelo administrador judicial ao solver as dívidas da massa falida pagando primeiro os credores trabalhistas e equiparados e se a massa falida ainda comportar os credores com garantia real, em seguida ainda havendo recursos serão pagos os credores fiscais e assim por diante.

4. Como é feito o processo de renegociação?

O primeiro passo, anterior a qualquer processo de renegociação de dívidas de uma empresa é a análise, buscando as origens dos problemas financeiros pelos quais ela passa.

São utilizadas estratégias de substituição no perfil de endividamento da empresa nas dívidas de curto prazo por empréstimos de longo prazo, a substituição de endividamentos com as mais altas taxas por endividamentos de taxas mais baixas, alongando o perfil dos débitos no fluxo de caixa ou reduzindo seu impacto no tempo (por exemplo, por meio de lastreamento em ativos), a absorção por instituições financeiras de créditos de um conjunto de credores por meio da portabilidade das titularidades, a abertura e desenvolvimento de fundos de direitos creditórios, etc.

A negociação de dívida deve ser encarada em modelo matemático financeiro de modo similar a uma “compra de valor elevado parcelada” ou como uma “locação temporária” para efeitos de custos, exceto os juros, que se “embutidos” nos valores no tempo, mantém a modelagem. Para entender-se tal abordagem tem-

se de lembrar que dado que não houve lucro líquido, ao enfrentar o débito acumulado irá se comportar da mesma forma que um investimento no tempo futuro à sua reestruturação.

4.4 PARCELAMENTO DE D.A.S (SIMPLES NACIONAL)

A Receita Federal (2015) cita que as empresas que se enquadram no regime de apurações do Simples Nacional, poderão realizar o parcelamento de seus débitos, desde que a empresa se enquadre dentro das normas de pagamento estabelecidas pelo Governo Federal.

De acordo com a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006:

I - o prazo máximo será de até 60 (sessenta) parcelas mensais e sucessivas; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 16)

II - o valor de cada parcela mensal, por ocasião do pagamento, será acrescido de juros equivalentes à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - Selic para títulos federais, acumulada mensalmente, calculados a partir do mês subsequente ao da consolidação até o mês anterior ao do pagamento, e de 1% (um por cento) relativamente ao mês em que o pagamento estiver sendo efetuado; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 17)

III - o pedido de parcelamento deferido importa confissão irretratável do débito e configura confissão extrajudicial; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 20)

IV - serão aplicadas na consolidação as reduções das multas de lançamento de ofício previstas nos incisos II e IV do art. 6º da Lei nº 8.218, de 29 de agosto de 1991, nos seguintes percentuais: (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 21)

a) 40% (quarenta por cento), se o sujeito passivo requerer o parcelamento no prazo de trinta dias, contado da data em que foi notificado do lançamento; ou

b) 20% (vinte por cento), se o sujeito passivo requerer o parcelamento no prazo de trinta dias, contado da data em que foi notificado da decisão administrativa de primeira instância;

V - no caso de parcelamento de débito inscrito em dívida ativa, o devedor pagará custas, emolumentos e demais encargos legais. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 23)

§ 1º Somente serão parcelados débitos já vencidos e constituídos na data do pedido de parcelamento, excetuadas as multas de ofício vinculadas a débitos já vencidos, que poderão ser parceladas antes da data de vencimento. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15)

§ 2º Somente poderão ser parcelados débitos que não se encontrem com exigibilidade suspensa na forma do art. 151 do Código Tributário Nacional (CTN). (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15)

§ 3º Os débitos constituídos por meio de Auto de Infração e Notificação Fiscal (AINF) de que trata o art. 79 poderão

ser parcelados desde a sua lavratura, observando-se o disposto no § 2º. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15)

§ 4º É vedada a concessão de parcelamento para sujeitos passivos com falência decretada. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15)

Subseção II

Dos Débitos Objeto do Parcelamento

Art. 45. O parcelamento dos tributos apurados no Simples Nacional não se aplica:

I - às multas por descumprimento de obrigação acessória; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15; art. 41, § 5º, inciso IV)

II - à CPP para a Seguridade Social para a empresa optante tributada com base: (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 13, VI)

a) nos anexos IV e V da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, até 31 de dezembro de 2008;

b) no anexo IV da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, a partir de 1º de janeiro de 2009;

III - aos demais tributos ou fatos geradores não abrangidos pelo Simples Nacional, previstos no § 1º do art. 13 da Lei Complementar nº 123, de 2006, inclusive aqueles passíveis de retenção na fonte, de desconto de terceiros ou de sub-rogação. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 21, § 15). (Brasil, Lei Complementar 123, 2006)

É importante a observação de todas as leis, para que assim não haja erros e o cancelamento automático desta opção. Com base na legislação, abaixo seguem algumas dicas.

1. Como efetuar esse Parcelamento pela internet?

A forma mais prática de se fazer o parcelamento é usando o site do Simples Nacional, será demonstrado passo a passo a maneira como se faz pra ter acesso a essa opção.

Esse acesso pode ser feito tanto do Portal e-CAC da RFB ou pelo Simples Nacional. Para acessar o e-CAC é necessário que a empresa tenha o certificado digital ou código de acesso gerado pelo sistema. Essas condições também se aplicam ao *site* demonstrado na figura abaixo.

Simples Nacional | Todos os Serviços

Para os serviços que exigem controle de acesso, o usuário poderá utilizar certificado digital ou código de acesso.

Serviços Disponíveis	Código de Acesso	Certificado Digital
Solicitação de Opção pelo Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ
Acompanhamento da Formalização da Opção pelo Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ
Resultado do Agendamento da Opção pelo Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ

Serviços Disponíveis	Código de Acesso	Certificado Digital
PGDAS - Cálculo do Valor Devido e Geração do DAS - até 12/2011	🔑	CPF - CNPJ
PGDAS-D e DEFIS - a partir de 01/2012	🔑	CPF - CNPJ
Compensação e Pedido	🔑	CPF - CNPJ
Opção pelo Regime de Apuração de Receitas	🔑	CPF - CNPJ
DASN - Declaração Anual do Simples Nacional - Ano-Calendarário 2007 a 2011	🔑	CPF - CNPJ
Consulta Declaração Transmitida	🔑	CPF - CNPJ
Emissão de DAS da Dívida Ativa da União		
Geração de DAS Avulso	🔑	CPF - CNPJ

Serviços Disponíveis	Código de Acesso	Certificado Digital
Parcelamento - Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ

Serviços Disponíveis	Código de Acesso	Certificado Digital
Comunicação de Exclusão do Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ

Figura 01: Página principal do Simples Nacional
Fonte: Receita Federal, (2015)

Nessa página, teremos acesso a todas as opções.

Na parte grifada, observamos a seguinte mensagem:

Simples Nacional | Parcelamento

Nesta página encontram-se disponíveis os serviços relacionados ao parcelamento pelo Simples Nacional

Para os serviços que exigem controle de acesso, o usuário poderá utilizar certificado digital ou código de acesso.

Serviços Disponíveis	Código de Acesso	Certificado Digital
Parcelamento - Simples Nacional	🔑	CPF - CNPJ

• **Usando Código de Acesso**
 Caso você não tenha o Código de Acesso ou precise alterá-lo ou se esqueceu, [Clique Aqui](#).

• **Usando Certificado Digital**
 Estes serviços estão disponíveis no Centro de Atendimento Virtual do site da Receita Federal do Brasil, e seu acesso é feito por meio de Certificado Digital. Caso você não disponha de Certificado Digital, veja as orientações no site da RFB, em [Certificados Digitais](#).

Figura 02: Acesso ao serviço de parcelamento
Fonte: Receita Federal, (2015)

Se a empresa obtiver o cartão é só clicar na descrição CPF-CNPJ, ou clicar no Código de Acesso, que levará a seguinte página:

The screenshot shows the 'SIMPLES NACIONAL' website interface. At the top left is the logo. To the right is a search bar and a 'Fale com o Simples' chat button. Below the logo are two main navigation buttons: 'Simples Serviços' and 'Simei Serviços'. A navigation menu includes 'Início', 'Voltar', 'A+', and 'A-'. On the left side, there is a vertical menu with links for 'Legislação', 'Manuais', 'Parcelamento e Convênios', 'Estatísticas', 'Perguntas e Respostas', 'Notícias', and 'Agenda'. The main content area is titled 'Simples Nacional' and contains the following text: 'Para utilizar os serviços disponíveis via Código de Acesso, informe os dados abaixo:'. Below this text is a form with three input fields: 'Número do CNPJ:', 'Número do CPF do Responsável:', and 'Código de Acesso:'. To the right of these fields is a CAPTCHA image with the text 'DIGITE OS CARACTERES DA IMAGEM ABAIXO.' and a note: 'Se os caracteres da imagem estiverem ilegíveis, gerar outra imagem.'. At the bottom of the form are two buttons: 'Retornar' and 'Continuar'. A small note at the bottom left of the form reads: 'Caso você não tenha Código de Acesso ou precise alterá-lo, Clique Aqui.'. The footer of the page includes a link for 'Política de Privacidade e Condições de Uso' and the 'Receita Federal' logo.

Figura 03: Acesso ao sistema de código de acesso
Fonte: Receita Federal, (2015)

Nesta página será preenchido os requisitos para entrar no site, é obrigatório que tenha a senha de acesso, para que o site parcela os débitos da empresa correta.

Já pelo e-CAC, é necessário fazer o seguinte procedimento:

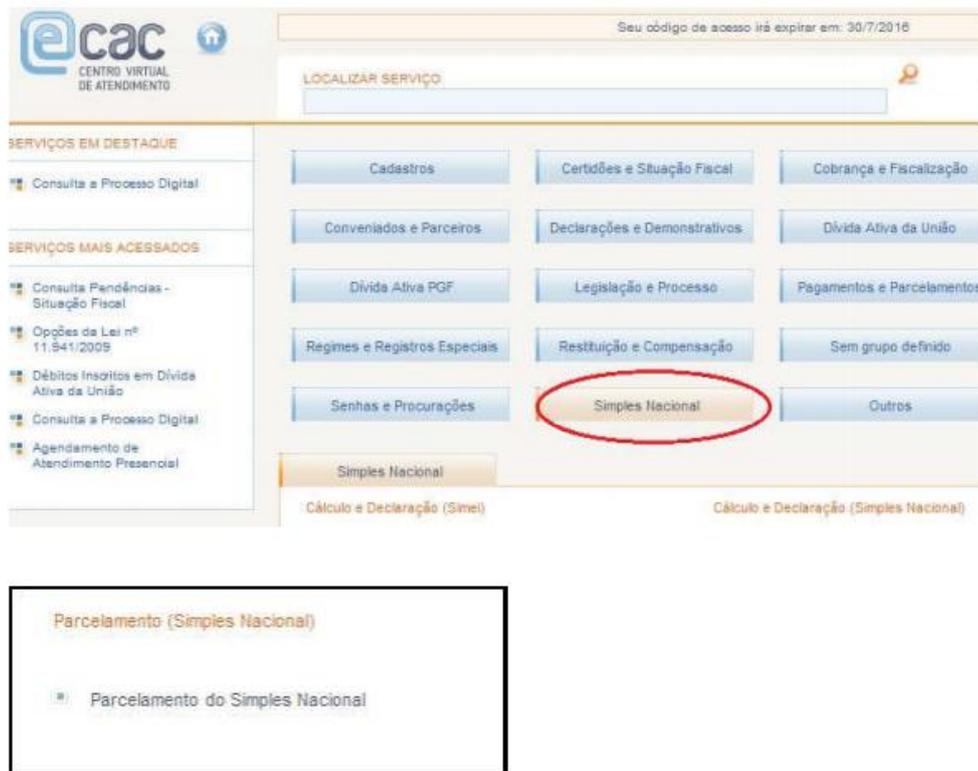


Figura 04: Acesso ao parcelamento pelo e-CAC
Fonte: Receita Federal, (2015)

Logo após efetuar o parcelamento, todo mês tem quem imprimir as guias e recolher na data correta, para não ter complicações futuras

Dentro do *site*, no mesmo campo efetuado o parcelamento, pode-se acompanhar os pagamento e parcelas restantes a serem pagas.

4.5 COMO E QUANDO PASSAR A DÍVIDA DA PESSOA JURÍDICA PARA PESSOA FÍSICA.

Depois de todas as opções proposta serem aplicadas, a empresa chega no momento final de encerramento. Nesse momento pode ter ainda dívidas que não fora quitadas durante o processo. Sendo assim, a empresa se encerrando não pode mais haver dívidas, então é passado esses débitos para a pessoa Física. Se forem sócios será de responsabilidade da dívida de acordo com sua porcentagem de participação na empresa.

De acordo com a Receita Federal (*online*, 2015):

A pessoa física responsabilizada pelo não-pagamento ou não-recolhimento de tributos devidos pela pessoa jurídica poderá efetuar o pagamento à vista ou o parcelamento, desde que com anuência da pessoa jurídica, em relação à totalidade ou à parte determinada dos débitos.

A explicação indica que o pagamento da pessoa física para a pessoa jurídica resultará na escolha quanto às quitações à vista e/ou a prazo, uma vez que, o ato só ocorrerá mediante consentimento da pessoa jurídica, ou seja, as particularidades do débito deverão estar em consonância e de comum aceitação entre as partes, visto que, somente haverá andamento após a tratativa.

Para a Receita Federal (2015) a escolha do pagamento à vista, tem-se a necessidade quanto à obtenção das GPS (Guia da Previdência Social) e/ou DARF (Documento de Arrecadação da Receita Federal), com discriminação do tributo e a inscrição do CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) da pessoa jurídica, bem como o pagamento deverá acontecer nos moldes da Lei 12.865/13, recorrente ao artigo 17.

Caso a opção transcorra para o parcelamento da dívida, o processo burocrático será mais delicado, uma vez que, a pessoa física obedecerá às formas da Lei 5.172/66, constantes nos artigos 124 e 125 da CTN (Código Tributário Nacional) quanto à responsabilidade das pessoas físicas atreladas ao fato gerador e/ou outros prepostos (sócios, sócios-gerentes, diretores etc.), na exigibilidade do requerimento adjunto dos formulários expressos na Portaria Conjunta PGNF/RFB nº 7/13, de forma que, as outras ações relacionadas aos débitos das quitações, deverão ser acompanhadas dos protocolos nas unidades responsáveis. Em seqüência, tomar posse do DARF (Documento de Arrecadação do Pessoa Física) referente à primeira quitação, com a descrição do tributo objeto, o número da inscrição dos CPF (Cadastro de Pessoa Física), Contrato Social e suas alterações, e qualquer documento que prove a responsabilidade pelo vínculo ao fato gerador.

Diante disso, o esclarecimento demonstra que as parcelas pertinentes a pessoa jurídica ficará a cargo da pessoa física, porém, sem isenção de responsabilidade da primeira, isto é, ambas arcarão em conjunto.

Segundo a Receita Federal (2015), existem algumas preocupações a serem tomadas quanto aos efeitos das parcelas:

A pessoa jurídica que possua débitos parcelados por pessoa física na forma deste artigo não poderá ter sua inscrição baixada no CNPJ enquanto não quitado o parcelamento. Enquanto não houver a quitação integral dos débitos, os eventuais depósitos existentes em nome da pessoa jurídica não poderão ser levantados. Ficará suspensa a exigibilidade dos débitos, aplicando-se o disposto no art. 125 combinado com o inciso IV do parágrafo único do art. 174, ambos do CTN. Para pagamento ou parcelamento por pessoa física, não poderão ser utilizados os montantes referentes ao prejuízo fiscal e à base de cálculo negativa da CSLL na liquidação dos débitos.

Vista todas essas opções, a empresa pode escolher a melhor maneira de como quitar e organizar suas dívidas. Assim encerrando da melhor forma, se enquadrando dentro do procedimento que encaixe com suas atuais necessidades.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o decorrer do trabalho, observou-se que o processo para se encerrar uma empresa, é algo que deve ser bem executado e com cautela. Para que a empresa possa tomar decisões corretas, é necessário que haja um estudo de suas finanças, e que de modo algum tome atitudes precipitadas.

É notável a dificuldade que as empresas que estão no vermelho têm para encerrar pessoa jurídica saldando suas dívidas, devido a ter pouco conhecimento de suas chances para melhorar seu estado, acabam tomando decisões no escuro, o que pode resultar em grande perda de tempo e de mais dinheiro. Com o objetivo de auxiliar essas empresas, observamos a necessidade de orientação para os gestores sobre quais procedimentos podem ser tomados em caso de encerramento da atividade empresarial, para que assim seja possível aplicar formas para solucionar os problemas da empresa. Para isso foi desenvolvido um manual de encerramento para orientar as empresas a saldar o máximo de dívidas possíveis no caso do encerramento da atividade empresarial.

No manual foram desenvolvidas opções de pagamentos de impostos, como também esclarecimento de dúvidas frequentes para as empresas que estão nessa fase, mostrando claramente soluções para se organizar e encerrar a empresa com o maior número de dívidas quitadas ou até parceladas. A partir do estudo apresentado, tivemos por objetivo orientar as empresas que estão em processo de encerramento através da utilização das ferramentas da consultoria, proporcionando de maneira simples e eficaz melhorias neste processo.

Concluimos que o principal problema enfrentado pelas empresas em sua fase de encerramento é a falta de planejamento no decorrer da execução de suas atividades, resultando assim no fracasso. No entanto, surge a necessidade do encerramento de suas atividades, porém diante do fato de serem leigos, e com pouco conhecimento sobre formas de melhorar seu estado, acaba tomando decisões precipitadas, o que pode resultar em uma grande perda de tempo e dinheiro.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 8º Ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BECKER, Martha Helena. **História da Consultoria**. Disponível em: <<http://www.humanas.ufpr.br/portal/historiapos/files/2013/09/Martha.pdf>>. Acesso em 01 de Setembro de 2015.

CARREIRO, Marcos. **Economia Atual**. Disponível em: <<http://www.jornalopcao.com.br/reportagens/2015-sera-o-ano-dos-reajustes-para-economia-brasileira-entenda-o-porque-7027/>>. Acesso em: 22 de set. de 2015.

CARVALHO, Gustavo. **Crise Financeira Internacional e os Reflexos na Economia Brasileira**. Disponível em: < <http://www.cfa.org.br/acoes-cfa/artigos/usuarios/a-crise-financeira-internacional-e-os-reflexos-na-economia-brasileira>>. Acesso em: 21 de set. de 2015.

DALTRO Helena. **Crise financeira internacional**. Disponível em: <<http://www12.senado.leg.br/noticias/entenda-o-assunto/crise-financeira-internacional>>. Acesso em: 21 de set. de 2015.

D' AMORE, Scott Francis. **Conceito de Contabilidade**. Disponível em: <<http://socontabilidade.com.br/conteudo/conceito.php>>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

D'AURIA, Marco. **A definição de Contabilidade**. Disponível em: <http://www.grupofaef.edu.br/recursos/3/files/pdf/anais_3_simposio_faip_vol_1.pdf>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

ESTADÃO PME. **Dez erros que podem levar qualquer empresa à falência**. Disponível em: <<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,dez-erros-que-podem-levar-qualquer-empresa-a-falencia,1424,0.htm>>. Acesso em 21 de set. de 2015.

FERREIRA, Afonso. **Os 6 maiores erros de quem vai à falência**. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/04/04/sebrae-lista-os-6-maiores-erros-de-quem-vai-a-falencia-saiba-como-evita-los.jhtm>>. Acesso em: 21 de set. de 2015.

FERREIRA, Rosilene. **Liquidez Imediata**. Disponível em: <<http://sinescontabil.com.br/FINANCEIRA2010.pdf>>. Acesso em 01 de Setembro de 2015.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **Modelo Fleuriet**. Disponível em: <<http://sinescontabil.com.br/FINANCEIRA2010.pdf>>. Acesso em 01 de Setembro de 2015.

GONÇALVES, Pedro. **Sebrae Lista os 6 Maiores Erros de Quem Vai a Falência**. Disponível em: <http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/04/04/sebrae-lista-os-6-maiores-erros-de-quem-vai-a-falencia-saiba-como-evita-los.jhtm>>. Acesso em: 16 de jun. de 2015.

GUIMARÃES Iolanda. **Contabilidade Geral**. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAA4W40AH/contabilidade>>. Acesso em: 09 de set. de 2015.

KLEIN, Juliana. **Falência de empresa**. Disponível em: <<http://revistagestaoenegocios.uol.com.br/mapa-da-mina/falencia-de-empresas/1877/#>> Acesso em: 21 de set. de 2015.

IUDICIBUS, Sergio; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. FINECAFI, Ed. Atlas, 2010.

MARQUES, Manoel. **Conceito de Contabilidade**. Disponível em: <<http://socontabilidade.com.br/conteudo/conceito.php>>. Acesso em: 01 de Setembro de 2015.

MARQUES, Wagner. **Contabilidade geral I**. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?id=aS1MBQAAQBAJ&dq=DR+MARQUES+L.+WAGNER.+Contabilidade+Geral&hl=pt-BR&source=gbs_navlinks_s> Acesso em 25 de ago. de 2015.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2003. 459 p.

MATOS; VALLIM; MELCHOR. **Ponto de Equilíbrio**. Disponível em: <http://sinescontabil.com.br/monografias/trab_profissionais/camila.pdf>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

MOSER, João Luiz Merini. **O que é consultoria**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/consultoria-o-que-e-e-para-que-serve/40610/>> Acesso em: 09 de set. de 2015.

NISHIOKA, Lídia. **Análise financeira**. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/48864.pdf>>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho de Rebouças. **Manual de consultoria empresarial**, 12ª edição. 2010. Pág. 51 a 54.

PESSOA, Gerisval Alves. **Papel do consultor.** Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/o-papel-do-consultor-facilitador-interno-nas-organizacoes/21477/>> Acesso em: 01 de set. de 2015.

PORTAL ADM BRASIL CONSULTORIA. **O que é Consultoria Empresarial?** Disponível em: <<http://www.admbrasilconsultoria.com.br/o-que-e-consultoria.asp>>. Acesso em 09 de set. de 2015.

PORTAL AMBITO JURÍDICO. **Falência.** Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6148>. Acesso em: 22 de set. de 2015.

PORTAL BWS CONSULTORIA. **A Importância da Contabilidade para as Funções Administrativas:** Recursos Humanos, Administração Financeira, Marketing e Administração da Produção. Disponível em: <<http://www.bwsconsultoria.com/2010/07/importancia-da-contabilidade-p-as.html>>. Acesso em: 09 de set. de 2015.

PORTAL CONSULTORIA EMPRESARIAL. **O que motiva a contratação de uma Consultoria Empresarial?** Disponível em: <<http://www.consultoriaempresarial.etc.br/o-que-motiva-contratar-uma-consultoria-empresarial.php>>. Acesso em: 09 de set. de 2015.

PORTAL COSIF. **Campo de Atuação da Contabilidade.** Disponível em <<http://cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=especializ2>>. Acesso em: 03 de set. de 2015.

PORTAL MEGA MCC **Liquidação da dívida.** Disponível em: <<http://www.megamcc.com/a-liquidacao-da-divida-tem-de-ser-comunicados-a-receita-federal>> Acesso em: 09 de out. de 2015.

PORTAL SEBRAE. **Franchising: Consultoria de Campo.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Franchising:-consultoria-de-campo>>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

PORTAL SEBRAE. **Margem de Contribuição (ponto de equilíbrio).** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Ponto-de-equil%C3%ADbrio>>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

PORTAL SEBRAE. **Pagamento parcelado de dívidas.** Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/jornal_negocios/227>. Acesso em: 09 de out. de 2015.

PORTAL SÓ CONTABILIDADE. **Conceito de Contabilidade.** Disponível em <<http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/conceito.php>> Acesso em: 25 de ago. de 2015.

PORTAL ZERO PAPER. **Veja 10 dicas para cortar gastos da sua empresa.** Disponível em: <<https://zeropaper.com.br/r/planejamento-financeiro/dicas-cortar-gastos-da-empresa/>>. Acesso em: 13 de out. de 2015.

SÁ, A. L. **Consultoria e análise contábil.** São Paulo: atlas, 2008. SOBRAL, F.; PECCI, A. Administração: teoria e prática no contexto brasileiro. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

SÓ CONTABILIDADE. **Patrimônio.** Disponível em: <http://www.socontabilidade.com.br/conteudo/patrimonio.php>>. Acesso em: 13 de nov. de 2015.

TURNER, Arthur. **Objetivos da Consultoria.** Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Adm295230>>. Acesso em: 01 de set. de 2015.

ZERO PAPER. **Dicas para cortar gastos da sua empresa.** Disponível em: <<https://zeropaper.com.br/r/planejamento-financeiro/dicas-cortar-gastos-da-empresa/>>. Acesso em: 13 de out. de 2015.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Pessoa física e jurídica.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaFisicaeJuridica/ReaberturaLei11941/OrientacoesParcelamento.htm>> Acesso em: 12 de out. de 2015.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Manual do simples nacional.** Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/MANUAL_PG-DAS-D_v2_fev_2015.pdf> . Acesso em: 12 de out. de 2015.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples nacional.** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SIMPLESNACIONAL/Servicos/Grupo.aspx?grp=t&area=1>>. Acesso em: 12 de out. de 2015.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Legislação.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm#Art.44>>. Acesso em: 12 de Out. de 2015.

ROSA, José Antônio; OLINQUEVITCH, José Leônidas. **De contador a consultor.** 1ª ed. São Paulo: IOB Thomson, 2005. p.12-19.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas.** 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ULHOA, Fábio. **Processo de renegociação de dívidas.** Disponível em: <http://www.omegadvogados.com.br/noticia.php?id_noticia=18>. Acesso em: 09 de out. de 2015.

VALLE, Alberto **Crise econômica 2015.** Disponível em: <<http://www.empreendedoresweb.com.br/crise-economica-de-2015/>> Acesso em: 10 de set. de 2015.

ZAND ONADI, Fernanda. **Dez passo para evitar a falência da empresa**
Disponível em
<http://agazeta.redegazeta.com.br/_conteudo/2013/08/noticias/dinheiro/1457101-dez-passos-para-evitar-a-falencia-da-empresa.html> Acesso em: 21 de set. de 2015.

ANEXO A – BALANÇO PATRIMONIAL

ESCRITORIO META CONTABIL

BALANÇO PATRIMONIAL

0097 SUPERMERCADO BRASIL LTDA EPP

CNPJ: 60.454.256/0001-02

FOLHA: 000002

31/12/2014

ATIVO	18.846,31 D	PASSIVO	167.871,97 C
ATIVO CIRCULANTE	2.806,85 C	PASSIVO CIRCULANTE	46.312,21 C
DISPONIBILIDADES	11.183,61 C	VALORES EXIGÍVEIS A CURTO PRAZO	46.312,21 C
BENS NUMERÁRIOS	11.183,61 C	OBRIGAÇÕES SOCIAIS E TRABALHISTAS	15.042,66 C
CAIXA	11.183,61 C	SALÁRIOS A PAGAR	11.588,98 C
VALORES REALIZÁVEIS A CURTO PRAZO	8.376,76 D	INSS A RECOLHER	1.638,44 C
IMPOSTOS A RECUPERAR	7.017,81 D	FGTS A RECOLHER	1.564,79 C
IRPJ A RECUPERAR	225,80 D	CONTR.CONFEDERATIVA A RECOLHER	250,45 C
IRF A RECUPERAR	925,72 D	OBRIGAÇÕES FISCAIS	15.100,63 C
COFINS À RECUPERAR	5.633,07 D	IRF A RECOLHER	173,52 C
CONTR.SOCIAL À RECUPERAR	203,22 D	DAS (SIMPLES NACIONAL) A RECOLHE	7.583,17 C
FGTS A RECUPERAR	30,00 D	DEB.TRIBUTOS FEDERAIS (PIS/COFINS)	7.325,25 C
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A COMPE	230,54 D	EQUALIZAÇÃO DE ALIQUOTA A RECOL	0,91 C
INSS A COMPENSAR	230,54 D	FUNRURAL A RECOLHER	17,78 C
PAGAMENTO ANTECIPADO	1.128,41 D	OUTRAS OBRIGAÇÕES	6.168,92 C
PAGAMENTO ANTECIPADO DE FERIAS	1.128,41 D	ALUGUEL A PAGAR	700,00 C
ATIVO NÃO-CIRCULANTE	9.038,46 D	PRO-LABORE A PAGAR	4.288,92 C
ATIVO REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	236,68 D	HONORÁRIOS À PAGAR	960,00 C
DEPÓSITOS JUDICIAIS	236,68 D	PENSÃO ALIMENTÍCIA A PAGAR	220,00 C
PIS S/RECEITA OPERACIONAL	58,43 D	PATRIMONIO LIQUIDO	108.945,06 C
FINSOCIAL EM JUÍZO	178,25 D	CAPITAL SOCIAL REALIZADO	51.000,00 C
INVESTIMENTOS	1.117,01 D	CAPITAL SOCIAL	51.000,00 C
OUTRAS PARTICIPAÇÕES SOCIETARIAS	84,50 D	CAPITAL SOCIAL	51.000,00 C
PART. SOC. FINAM.COR. IPC/90	84,50 D	RESERVAS	806,69 C
PART. POR INCENTIVOS FISCAIS	1.032,51 D	RESERVAS DE CAPITAL	685,79 C
OUTROS INCETIVOS FISCAIS	150,75 D	RESERVA DE CORR.MONET.DE CAPITA	685,79 C
CORREÇÃO MONETARIA IPC/90	9,23 D	RESERVA DE INCENTIVOS FISCAIS	120,90 C
AÇÕES FINOR DIF.IPC/90-BTNF	340,90 D	INCENTIVOS FISCAIS	80,44 C
FINOR	380,17 D	RESERVA DE INC.FISCAIS IPC/90	40,46 C
OUTROS INCENTIVOS FISCAIS IPC/90	151,46 D	RESULTADOS ACUMULADOS	57.138,37 C
IMOBILIZADO	7.684,77 D	LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	57.138,37 C
MOVEIS E UTENSÍLIOS	17.394,62 D	SALDO NO INÍCIO DO EXERCICIO	77.155,14 C
MOVEIS E UTENSÍLIOS	15.230,31 D	LUCROS ACUMULADOS C.M.IPC/90	1.696,28 C
VASILHAMES	2.164,31 D	/-/ C.M.ART.3º DA LEI Nº 8200/91	21.713,05 D
MAQUINAS, EQUIPAMENTOS E FERRAM	378,72 D	CONTAS DE COMPENSAÇÃO PASSIVAS	12.614,70 C
MAQUINAS E ACESSORIOS	378,72 D	CONTAS DE COMPENSAÇÃO	12.614,70 C
VEICULOS	37.260,00 D	REMESSAS DIVERSAS	12.614,70 C
VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2007	12.500,00 D	BENS RECEBIDOS EM COMODATO	12.614,70 C
VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2009	8.760,00 D		
VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2012	16.000,00 D		
COMPUTADORES E PERIFERICOS	15.900,55 D		
COMPUTADORES E PERIFERICOS	15.900,55 D		
APARELHOS ELETRONICOS	3.200,00 D		
APARELHOS ELETRONICOS	3.200,00 D		
(-) DEPR., AMORT. E EXAUTOS ACUMU	66.449,12 C		
(-) MOVEIS E UTENSÍLIOS	15.230,31 C		
(-) VASILHAMES	2.164,31 C		
(-) VASILHEMES C.M.IPC/90	4,61 C		
(-) MAQUINAS E ACESSORIOS	378,72 C		
(-) COMPUTADORES E PERIFERICOS	13.472,74 C		
(-) VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2007	12.500,00 C		
(-) VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2009	8.760,00 C		
(-) APARELHOS ELETRONICOS	2.278,16 C		
(-) VEICULOS ADQUIRIDOS EM 2012	11.660,27 C		
CONTAS DE COMPENSAÇÃO ATIVAS	12.614,70 D		
CONTAS DE COMPENSAÇÃO	12.614,70 D		
REMESSAS DIVERSAS	12.614,70 D		

ESCRITORIO META CONTABIL

BALANÇO PATRIMONIAL

0097 SUPERMERCADO BRASIL LTDA EPP

CNPJ: 60.454.256/0001-02

FOLHA: 000003

31/12/2014

ENTRADA DE BENS EM COMODATO	12.614,70 D		
TOTAL DO ATIVO.....	18.846,31 D	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	167.871,97 C

Reconhecemos a exatidão do presente balanço encerrado em 31 de Dezembro de 2014 conforme documentação apresentada.

FUNÇÃO: SOCIA ADMINISTRATIVA

FUNÇÃO: TECNICO CONTABEL

FUNÇÃO: SOCIA ADMINISTRATIVA

ANEXO B – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

ESCRITORIO META CONTABIL

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

0097 SUPERMERCADO BRASIL LTDA EPP

CNPJ: 60.454.256/0001-02

FOLHA: 000002

ENCERRADO EM: 31/12/2014

3 - RECEITAS	1.263.804,68 C
3.1 - RECEITA	1.263.804,68 C
3.1.1 - RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.346.262,97 C
3.1.1.01 - VENDAS DE MERCADORIAS	1.346.262,97 C
3.1.1.01.0001 - VENDAS A VISTA	1.346.262,97 C
3.1.2 - (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	82.458,29 D
3.1.2.01 - (-) IMPOSTOS INCIDENTES S/VENDA	82.458,29 D
3.1.2.01.0009 - (-) DAS (SIMPLES NACIONAL)	82.458,29 D
Total de RECEITAS	1.263.804,68 C
(=) RECEITA...	1.263.804,68 C
4 - CUSTOS	1.139.513,52 D
4.1 - CUSTOS DAS VENDAS DE MERCADORIAS	1.139.513,52 D
4.1.1 - CUSTO DAS VENDAS DE MERCADORIAS	1.139.513,52 D
4.1.1.01 - CUSTOS DAS VENDAS DE MERCADORIAS	1.139.513,52 D
4.1.1.01.0001 - +/- ESTOQUE INICIAL	58.991,12 D
4.1.1.01.0002 - +/- COMPRAS DE MERCADORIAS	1.068.261,84 D
4.1.1.01.0005 - +/- DEVOLUÇÕES DE COMPRAS	5.752,72 C
4.1.1.01.0010 - +/- BONIFICAÇÃO	18.013,28 D
Total de CUSTOS	1.139.513,52 D
(=) LUCRO BRUTO	124.291,16 C
5 - DESPESAS	273.316,82 D
5.1 - DESPESAS	273.316,82 D
5.1.1 - DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	273.316,82 D
5.1.1.01 - DESPESAS ADMINISTRATIVAS	290.014,23 D
5.1.1.01.0001 - ORDENADOS E SALARIOS	128.440,92 D
5.1.1.01.0002 - FERIAS	16.234,05 D
5.1.1.01.0003 - 13 SALARIO	13.372,37 D
5.1.1.01.0005 - HORAS EXTRAS	6.709,65 D
5.1.1.01.0006 - GRATIFICAÇÕES ESPONTANEAS	841,14 D
5.1.1.01.0009 - ABONO SALARIAL	416,00 D
5.1.1.01.0016 - F.G.T.S.	13.363,49 D
5.1.1.01.0018 - ALUGUEIS	8.400,00 D
5.1.1.01.0024 - DEPRECIÇÃO S/BENS UTILIZ.	5.176,92 D
5.1.1.01.0029 - HONORARIOS CONTABEIS	12.395,00 D
5.1.1.01.0032 - RETIRADA DE PRO-LABORE	58.608,00 D
5.1.1.01.0039 - MATERIAL DE CONSUMO	590,00 D
5.1.1.01.0051 - D.S.R. S/HORAS EXTRAS	1.446,32 D
5.1.1.01.0075 - DESPESA COM AGUA	3.223,55 D
5.1.1.01.0077 - DESPESA COM TELEFONE	2.284,48 D
5.1.1.01.0079 - ENERGIA ELETRICA	18.512,34 D
5.1.1.03 - (-) RECEITAS FINANCEIRAS	18.013,28 C
5.1.1.03.0001 - (-) BONIFICACOES	18.013,28 C
5.1.1.04 - DESPESAS TRIBUTARIAS	1.315,87 D
5.1.1.04.0001 - CONTR.SINDICAL	170,98 D
5.1.1.04.0003 - IMPOSTOS E TAXAS DIVERSAS	264,15 D
5.1.1.04.0005 - MULTAS DE MORA-TRIBUTARIAS	0,26 D
5.1.1.04.0008 - JUROS DE MORA	0,11 D
5.1.1.04.0015 - CONTRIB. ASSISTENCIAL	655,00 D
5.1.1.04.0017 - ICMS SUBSTITUIÇÃO TRIBUTARIA	103,45 D

ESCRITORIO META CONTABIL

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

0097 SUPERMERCADO BRASIL LTDA EPP

CNPJ: 60.454.256/0001-02

FOLHA: 000003

ENCERRADO EM: 31/12/2014

5.1.1.04.0019 - FUNRURAL	58,57 D
5.1.1.04.0020 - EQUALIZACAO DE ALIQUOTA DE ICMS	63,35 D
Total de DESPESAS	273.316,82 D
(=) PREJUÍZO OPERACIONAL	149.025,66 D
Outras Receitas/Despesas:	
(=) PREJUÍZO ANTES DOS IMPOSTOS, PARTICIP. E CONTRIBUIÇÕES	149.025,66 D
Provisão de Impostos:	
Participações e Contribuições:	
Total do PREJUÍZO do Período:	149.025,66 D

Reconhecemos a exatidão da presente demonstração encerrada em 31 de Dezembro de 2014 conforme documentação apresentada.

FUNÇÃO: SOCIA ADMINISTRATIVA

FUNÇÃO: TECNICO CONTABEL

SOCIO ADMINISTRATIVO