

A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO SOCIETÁRIO PARA O PEQUENO PRODUTOR AQUÍCOLA: ESTUDO MULTICASO SOBRE A MARICULTURA CATARINENSE

RESUMO

A atividade aquícola de cultivo no mar, praticada ao longo do litoral catarinense, destaca-se pela contribuição no desenvolvimento econômico e financeiro das famílias envolvidas nos processos de cultivo, beneficiamento e comercialização de moluscos. O setor aquícola como um todo, em meio ao significativo número de produtores, apresenta fortes traços de informalidade. Em função disto, este trabalho objetiva evidenciar a importância do planejamento societário para o pequeno produtor, a partir da formalização jurídica do negócio aquícola. Portanto, realizou-se um estudo exploratório-descritivo, com abordagem dos dados predominantemente qualitativa, por meio de um estudo multicaso. Os dados coletados por intermédio de entrevista a 25 produtores maricultores com estrutura produtiva instalada na baía de Florianópolis, entre agosto e outubro de 2007, abordam aspectos sócio-econômico e contábil-administrativo. E assim, os resultados da pesquisa, sob o aspecto sócio-econômico evidencia significativo número de produtores satisfeitos com a atividade. No aspecto contábil-administrativo destaca-se a informalidade existente no setor aquícola, ambiente em que atuam produtores maricultores cujos empreendimentos são considerados pequenos e a mão-de-obra compreende basicamente membros da família.

Palavras-chave: Planejamento Societário. Aquicultura. Empresa Familiar.

1 INTRODUÇÃO

A aquicultura catarinense, como na maior parte dos demais ramos do setor primário existentes no Estado de Santa Catarina, tem sua origem na pequena produção, basicamente em unidades produtivas familiares, em que todos os membros da família participam em alguma etapa do processo produtivo. Por tratar-se de produção praticamente artesanal, pois não dispõe de equipamentos com alto valor de investimento aplicados na produção e beneficiamento, o desenvolvimento econômico e financeiro é lento, sem o dinamismo facilmente visualizado em outros setores da economia.

Nesse contexto, por tratar-se de produção praticada em escala de economia familiar, observa-se que alguns produtores esforçam-se no planejamento da escala produtiva com vista a atender necessidades futuras do mercado consumidor de moluscos. Por isso, a proposta deste estudo volta-se às especificidades do setor aquícola, combinado com a capacidade de contribuição da ciência contábil aplicável à realidade estrutural do setor. Sem dúvida, tal proposta causa incômodo cultural, afinal às unidades produtivas são pequenas e há resistências a um controle mais técnico sobre a produção por parte dos pequenos produtores.

Assim, o presente estudo objetiva investigar o uso da ciência contábil, por meio de múltiplos casos, com aplicação de questionário a 25 produtores aquícolas que cultivam ostras (*Crassostrea gigas*) e mexilhões (*Perna perna*) na baía de Florianópolis. Pois, dentre os pequenos produtores, nota-se fortes traços da ausência da contabilidade na gestão financeira e da produção no negócio aquícola, fato que contrapõe a importância do setor aquícola na economia local, regional, estadual, e num plano estratégico permite-se pensar em escala nacional.

Logo, a relevância da pesquisa evidencia-se pela elaboração de um estudo que busca explicitar benefícios e vantagens competitivas a partir da formalização jurídica do negócio aquícola, cujas práticas produtivas desenvolvem-se predominantemente entre pessoas de mesma família. Neste sentido, este estudo visa contribuir na permanência e no desenvolvimento econômico dos pequenos produtores instalados no litoral catarinense.

Para isto, não basta a simples formalização jurídica do negócio, e com isto, focaliza-se na proposição de planejamento societário, o qual basicamente fundamenta-se no pensar a o futuro do negócio. Neste caso, o pequeno produtor deve considerar, em vista da formalização jurídica, se o empreendimento conterà o nome de membros da família, ou até mesmo formalizar a união de negócios, e assim buscar ampliar a capacidade produtiva e conseqüentemente o campo de atuação junto ao mercado.

Em função disso, este trabalho busca apresentar a importância de um planejamento societário para os produtores aquícolas catarinenses. O que instiga o desenvolvimento deste trabalho é o fato da transformação do pescador artesanal em maricultor, e com isto, a reprodução de um conjunto de conhecimentos e hábitos praticados na pesca artesanal e reproduzidos nas práticas maricultoras, cuja transformação ocorrida num curto espaço de tempo, replica os hábitos e costumes, inclusive nas relações trabalhistas, cujo processo de mudança ainda se desenvolve com a inserção de novos produtores.

A provável despreocupação incorrida no aspecto do controle financeiro relacionado ao processo produtivo pesqueiro artesanal, aparentemente reproduz-se no processo produtivo da maricultura. Pois, a atividade maricultora do cultivo de moluscos no litoral catarinense possui “caráter eminentemente familiar”, como atesta Rosa (1997, p. 150), já que “em 89% dos cultivos há uma participação efetiva da esposa e dos filhos”.

A maricultura se apresenta enquanto alternativa viável para a manutenção do desenvolvimento social e econômico da comunidade envolvida na produção e comercialização do produto no Estado. Dessa forma, o presente trabalho pretende contribuir na conscientização da importância de executar um planejamento societário, com a devida formalização jurídica do negócio aquícola.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Aspecto contábil

A ciência contábil, conforme a Resolução do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) nº 750/93, Art. 2º, é definida como ciência social, cujo objeto é o Patrimônio das Entidades, o que lhe confere como atributo, o controle da movimentação do patrimônio das empresas, cuja função é reconhecida no Princípio Contábil da Entidade, Resolução CFC nº 750/93, Art. 4º, o qual estabelece “a necessidade da diferenciação de um patrimônio particular no universo dos patrimônios existentes, independentemente de pertencer a uma pessoa, um conjunto de pessoas, uma sociedade ou instituição de qualquer natureza ou finalidade, com ou sem fins lucrativos”.

Portanto, o patrimônio de uma entidade não se confunde com o patrimônio de qualquer outra entidade, ou seja, não se mistura o patrimônio da entidade com o do proprietário ou sócios. Importante enfatizar que para a contabilidade a expressão “entidade” pode ser usada para pessoa física ou jurídica.

A contabilidade, conforme Lunkes (2007), identifica, mensura, registra, analisa, compara e comunica as mudanças que ocorrem no patrimônio das empresas. Tais apontamentos compõem um conjunto de informações que permitem um direcionamento na

tomada de decisão, pois trata-se de um conjunto informacional relacionado com a lucratividade, liquidez e risco do negócio. O controle sobre o patrimônio alcançado utilizando-se da contabilidade viabiliza uma administração adequada dos recursos disponíveis, o que favorece a continuidade da entidade.

A contabilidade financeira, também conhecida por contabilidade geral, é “necessária a todas as empresas. Fornece informações básicas aos seus usuários e é obrigatória conforme a legislação comercial”. A contabilidade de custos, por sua vez, volta-se “para o cálculo, interpretação e controle dos custos dos bens fabricados ou comercializados, ou dos serviços prestados pela empresa”. Já a contabilidade gerencial volta-se “para fins internos, procura suprir os gerentes de um elenco maior de informações, exclusivamente para a tomada de decisões”. (IUDÍCIBUS; MARION, 1999, p. 44).

2.2 O planejamento societário e o processo de profissionalização da empresa familiar

O planejamento, de acordo com Mosimann e Fisch (1999, p. 44), visa: “definir um plano para atingir uma situação futura desejada, com base nas informações sobre as variáveis ambientais, crenças e valores, missão, modelo de gestão, estrutura organizacional preestabelecidas e a consciência da responsabilidade social”. Ao planejar ações, o empreendedor aquícola passa a se posicionar e decidir sobre o futuro, e a finalidade é determinar os objetivos a serem alcançados, definir os meios para atingi-los e detalhar cada ação necessária para essa execução.

Contudo, o aspecto conceitual de planejamento e planejamento societário depara-se com a falta de referencial voltado à realidade estrutural de pequenos produtores em vias de desenvolvimento econômico e financeiro de atividades existentes no setor primário, principalmente relacionado ao setor aquícola. Fato que denota a necessidade de adotar base conceitual e de operacionalidade aplicável a este estudo, para fins de considerar como base do planejamento societário, o propósito de definir quem irá gerir o patrimônio dos proprietários, pois trata-se de pequenos produtores aquícultores. Para isto, a família se reúne sob a forma de conselho administrativo, e por meio de acerto familiar ou código de conduta, estabelece normas e regras adequadas a sua realidade estrutural no sentido de direcionar os rumos do negócio, além de estipular atribuições e responsabilidades de cada membro da família em relação às tarefas que devam ser executadas no ambiente de trabalho e de desenvolvimento do negócio.

Dito isto, ressalta-se a importância de decidir a quem cabe o controle societário do negócio aquícola, pois trata-se na prática, de empresas familiares. Conforme Carvalhosa (1984, p. 122), “o controle societário pode ser entendido como poder de dirigir as atividades sociais, essa noção tem sentido material e substancial devendo-se entendê-la como poder efetivo de impor a vontade nos atos sociais e via de consequência, de dirigir o processo empresarial, que é o seu objetivo”. Concomitantemente, Adachi (2006, p. 194), afirma que o controle societário “é o domínio sobre as decisões envolvendo a sociedade, ou seja, o poder de influenciar a empresa”.

Em se tratando de empresa familiar, cabe salientar que para uma empresa se tornar profissional, o primeiro passo não é contratar administradores profissionais (gestores) que não pertençam à família, mas sim, assumir postura de profissionalização e planejamento societário frente aos rumos que se pretenda dar ao empreendimento.

O contador apresenta-se como o principal profissional na fase de planejamento e gestão quanto às pretensões futuras relacionadas ao empreendimento. Cabe a ele explicitar para a família a prioridade que a empresa exige frente à postura empresarial que deve ser

assumida, com cada indivíduo assumindo a posição que lhe encaixa no empreendimento, e assim, fica estabelecido quem decide e sobre o que decide, em cada etapa do processo decisório, como forma de controle e administração de conflitos.

Nesse sentido, pode se posicionar o chamado *controller* que faz o papel de mediador ou até de consultor desenvolvendo a profissionalização da empresa, preparando mudanças e administrando resistências. Ou seja, trata-se de profissional focado no desenvolvimento do negócio. Para isto, de acordo com Coronado (2001, p. 15), o *controller* tem a função de assegurar a “otimização dos recursos disponíveis objetivando o atingimento da eficácia que é o sucesso dos resultados planejados”.

Nas empresas familiares costuma-se firmar graus hierárquicos e modelos diferenciados de gestão administrativa para fins de reestruturação organizacional e nem sempre a societária e sucessórias agregadas com medidas de implantações para seu desenvolvimento. De acordo com Lodi (1993), considera-se uma empresa familiar quando um ou mais membros de uma família exercem controle administrativo sobre a gestão, por possuírem parcela expressiva da propriedade do capital e caracterizada pelo desejo de seus fundadores e sucessores de que a propriedade e a gestão da empresa se mantenham em mãos da família.

O planejamento e sucessão em função da estruturação e continuidade da empresa, segundo Donatti (1999), consisti em três pontos: na família, cujo núcleo envolve questões emocionais, as quais devem ter resolução, a fim do não comprometimento de futuros negócios; na propriedade, cujo prestígio às pessoas, por vezes, leva as empresas à falência, pois existe certa confusão entre herança e sucessão; e na profissionalização, já que trata do futuro do empreendimento, em função dos que irão conduzir os negócios, pois cabe a eles entender a diferenciação da empresa familiar frente aos demais concorrentes.

Portanto, deve-se ter em mente uma série de possíveis ações preventivas que possam facilitar o processo sucessório e societário no âmbito familiar. Pois, conforme Bernhoeft e Castanheira (1995), “devem-se considerar diversos pontos, como: código de ética, valores formalizados, programas de treinamento, entre outros. A empresa não se fortalece pela ausência de conflitos, mas pelas capacidades das partes saberem administrá-los”.

A chave para um entendimento familiar é a indissolubilidade de vínculos entre os participantes, pois torna-se mais prático sair de um negócio quando se sabe que não será necessário manter laços com outros sócios. Porém, nos empreendimentos familiares, o relacionamento precisa continuar mesmo depois de alguém sair da empresa ou separar do cônjuge. São os conflitos familiares, e não o mercado, que barram o desenvolvimento destes empreendimentos.

De acordo com Lodi (1978) a profissionalização consiste no processo pelo qual uma organização familiar ou tradicional assume práticas administrativas mais racionais, modernas e menos personalizadas; é o processo de integração de gerentes contratados e assalariados no meio de administradores familiares; é a adoção de determinado código de formação ou de conduta num grupo de trabalhadores; é a substituição de forma de contratação de trabalho arcaicas ou patriarcais por formas assalariadas.

Neste contexto, a profissionalização na empresa familiar, segundo Lodi (1978), implica em três pontos básicos, a saber: o sucesso em integrar profissionais familiares na Direção e na Gerência da Empresa; os sucessos em adotar práticas administrativas mais racionais; e o sucesso em recorrer à assessoria externa para incorporar sistemas de trabalho já existentes.

A partir do entendimento de Bernhoeft e Castanheira (1995), o planejamento societário visa principalmente: acomodação das gerações sucessoras; evitar expor a família às tensões do negócio fora de sua competência; sucessão troca de comando e adoção de novas idéias – profissionalização; formação dos herdeiros e sucessores; nova carreira dos fundadores; holding familiar; acordo societário; código de conduta e ética; testamento; e governança corporativa.

Harmonizar as crenças e valores da família com a estratégia de crescimento da empresa assegura transparência na condução de todos os negócios. Esta preparação deve ser iniciada o mais cedo possível para que não haja turbulências proporcionando um processo tranqüilo de profissionalização e conscientização de todos os envolvidos.

2.3 Empresa familiar e o negócio aquícola

A empresa familiar maricultora compreende um conjunto de fatores produtivos, em grande parte a partir do cultivo de moluscos, embora algumas dessas empresas ofereçam serviços diferenciados de forma combinada a sua produção, cuja responsabilidade e controle cabe ao empresário que criou tal empreendimento.

O gestor do negócio aquícola, geralmente o empreendedor pescador artesanal, ocupa-se dos aspectos produtivos e de comercialização com vistas a manutenção do negócio, também envolve-se na resolução de conflitos entre os membros da família que trabalham no ambiente da empresa, além de ter a preocupação de gerar oportunidades de trabalho para parentes. De forma contrária ao pleno desempenho das atividades, nota-se: a falta de disciplina no uso dos recursos disponíveis, os quais geram gastos desnecessários, além disso, a falta de controles formais remete a um cenário de incertezas a respeito da adequada condução do negócio aquícola.

Para tanto, com vistas a reduzir riscos que comprometam a atuação do empreendedor e até mesmo a sua existência, faz-se necessário a existência e organização do conjunto informacional com dados desde o desenvolvimento das atividades ligadas ao cultivo até os resultados referentes ao desempenho financeiro da unidade produtiva. Para isto, tem-se na aplicação da ciência contábil, todo o instrumental básico que permite analisar de forma adequada os seguintes aspectos: eficiência da produção; desempenho financeiro; capacidade para pagar seus compromissos; tomada de empréstimos e financiamentos; e avaliar investimentos.

Além disso, desde o início, o produtor deve estar atento a sua capacidade de produção, além de considerar limitações e vantagens competitivas relacionáveis aos processos produtivos ao longo do ano, para evitar perdas na produção e conseqüente perdas financeiras.

2.4 Aspectos legais relacionados à prática empresarial aquícola

De início, explicita-se o conceito de empresário, o qual conforme o Código Civil (CC), art. 966, considera empresário aquele que “exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou serviços”. O empresário possui a obrigação (pessoa física ou jurídica; empresário individual ou sociedade empresária), de acordo com o CC, art. 967, de se inscrever no Registro das Empresas antes de dar início à exploração de seu negócio.

A atividade aquícola enquadra-se no setor primário. Logo, o empresário do setor aquícola, no contexto de pequeno produtor maricultor familiar, pode, conforme CC, art. 971,

requerer inscrição na Junta Comercial, porém, depois de inscrito, passa a submeter-se ao regime de direito comercial e não mais ao regime de direito civil.

A existência de casos de pessoas físicas que exerçam atividade econômica organizada para a produção e circulação de bens ou serviços não inscritos no Registro de Empresas demonstra que tal registro não se faz indispensável para alguém ser empresário, embora denote o fato de ser empresário irregular. Porém, o empresário individual não registrado não pode usufruir dos benefícios que o direito comercial prevê. Quanto ao empresário irregular aplicam-se as seguintes restrições, tomado-se por base, estritamente a Lei 11.101 de 2005:

- é impedido de pedir falência de seus devedores conforme art. 97, § 1º da Lei 11.101 de 2005. Se a sua for decretada, será sempre fraudulenta e o empresário responderá por crime falimentar, enquadrando-se basicamente no art. 178 da Lei 11.101 de 2005;
- não pode requerer recuperação judicial, conforme art. 51, V da Lei 11.101 de 2005; e
- não pode ter os seus livros autenticados no registro de empresa, de forma que estes não servirão como eventual prova em juízo.

Além disso, segundo CC, art. 990, tratando-se de sociedade empresária, a responsabilidade será solidária e ilimitada, respondendo diretamente aquele que administrou a sociedade. Outras implicações em decorrência da não existência de registro: impossibilidade de participar de licitações; impossibilidade de possuir número de CNPJ; e ausência de matrícula junto ao INSS.

O empresário na condição de pessoa física recebe a denominação de empresário individual, na condição de pessoa jurídica recebe o nome de sociedade empresária. Ressalta-se que os sócios da sociedade empresária não são empresários, a sociedade sim, esta é empresária, pois os sócios podem ser investidores, neste caso ingressam com capital, ou empreendedores, os quais ingressam com capital e trabalho, sendo esta a característica mais comum entre produtores maricultores catarinenses que tenham empresa formalmente constituída. A sociedade constitui pessoa jurídica com personalidade autônoma, sujeito de direito independente, a qual é considerada empresária para todos os efeitos legais. Logo, as regras aplicáveis ao empresário individual não se aplicam aos sócios da sociedade empresária.

2.5 Benefícios do planejamento societário ao produtor aquícultor catarinense

Dos aspectos evidenciados no Código Civil a respeito da relevância da formalização jurídica, cujas obrigações, direitos e vantagens também ajustam-se aos empreendimentos do setor aquícola, aponta-se perspectivas que podem significar vantagem competitiva a qualquer tempo.

Acesso facilitado a linhas de crédito destinadas a agricultura familiar, a qual subdivide-se em crédito para custeio agropecuário e crédito para investimento agropecuário. Tais linhas de crédito são disponibilizadas no Banco do Brasil, envolvem o custeio normal do ciclo de produção e o custeio de investimento em estruturas produtivas para pessoas físicas e jurídicas em regime familiar, ou seja, para produtores enquadrados no Programa Nacional de Fortalecimento da agricultura familiar – PRONAF (FAVERET FILHO; LIMA e PAULA, 2000).

Importa lembrar que o produtor maricultor tem uma concessão de uso das águas da União, logo, não pode oferecer como garantia a área em que cultiva os moluscos, diferentemente do agricultor do campo. Portanto, é consideravelmente difícil um produtor maricultor na condição de pessoa física obter os benefícios das linhas de crédito do PRONAF.

Por outro lado, no caso do município de Florianópolis, a existência de linha de crédito do Fundo Municipal de Desenvolvimento Rural e Marinho – FUNRUMAR – garante ao produtor maricultor a ajuda, por vezes necessária, na manutenção das atividades aquícolas.

A empresa aquícola formalmente constituída tende a organizar-se de forma competitiva, pois, logo de início tratará de obter o SIF – Serviço de Inspeção Federal – do Ministério da Agricultura, o qual representa a possibilidade de comercializar seus produtos para fora do Estado de Santa Catarina.

3 METODOLOGIA

Este trabalho busca expor a importância do planejamento societário na atividade aquícola implantada ao longo do litoral catarinense. Para isto, o uso da ciência contábil como mecanismo de auxílio no sentido de orientar os rumos da formalização jurídica torna-se imprescindível. Portanto, realizou-se um estudo exploratório-descritivo, com vistas a atender o objetivo proposto, no sentido de identificar se os produtores de moluscos utilizam-se da contabilidade, seja para controle financeiro ou gestão.

O objetivo desta pesquisa apresenta perspectiva exploratória-descritiva, não elabora hipótese a ser testada, restringindo-se a definir objetivos e buscar maiores informações sobre o assunto investigado (CERVO; BERVIAN, 1983). Desse modo permite pensar sobre aspectos que envolvem a atividade aquícola e sobre os indivíduos que trabalham e dependem dela, a partir da perspectiva da formalização jurídica do negócio aquícola. Ressalta-se que a população definida encontra-se no setor produtivo da aquíicultura, são pequenos produtores catarinenses de moluscos cultivados no mar (mexilhão e ostra).

O estudo é estabelecido como exploratório pelo fato de ser incipiente os estudos voltados à aplicação da contabilidade como ferramenta informacional ao auxílio dos pequenos produtores maricultores na condução ou direcionamento de seus negócios. Este estudo é descritivo, pois relata os aspectos sociais, econômicos, legais, que envolvem o processo produtivo de moluscos e explicita a importância econômica do setor na economia catarinense. Conforme Marion; Dias e Traldi (2002, p. 62), a pesquisa descritiva “implica observação, registro e análise do objeto que está sendo estudado”. De acordo com Gil (1999), a aplicação de pesquisa descritiva combinada com pesquisa exploratória é habitualmente utilizada por pesquisadores sociais que se preocupam com a atuação prática.

Fez-se necessário o uso de pesquisa bibliográfica para levantar informações sobre a aquíicultura catarinense e conseqüente uso da contabilidade com vistas ao planejamento societário. Também, utilizou-se da coleta de dados primários junto a produtores maricultores que cultivam ostra e ou mexilhões na baía de Florianópolis.

O método de pesquisa escolhido foi o *survey*, por meio de entrevistas pessoais, o qual mostra-se o mais eficiente para estudos desta natureza (GIL, 1999). O instrumento base para coleta de dados consiste num questionário com perguntas abertas e fechadas, cujas respostas são analisadas e combinadas com o referencial teórico utilizado, ou seja, as considerações feitas a partir deste estudo apresentam enfoque exclusivamente qualitativo.

Para alcançar o objetivo proposto, a coleta de dados primários ocorreu de forma aleatória, não probabilística, ou seja, a presente pesquisa aconteceu mediante acessibilidade e aceitação do produtor maricultor em responder ao questionário. Dito isto, explicita-se o fato de tratar-se de estudo de múltiplos casos, em que 25 produtores de moluscos aceitaram responder o questionário. A aplicação do questionário ocorreu no período entre agosto e outubro de 2007.

E assim, após exposição do referencial teórico que direciona este estudo, inicia-se a apresentação dos resultados da pesquisa.

4 RESULTADOS

A amostra é composta por 25 entidades produtoras de moluscos, em comum, tais entidades tem como gestor a pessoa que deu início as atividades. Com o intuito de atender o objetivo desta pesquisa, a amostra é composta por entidades produtoras de moluscos cuja característica comum consiste na ausência de formalização jurídica, e conseqüente ausência de planejamento societário.

Considera-se importante a elaboração de estudos que explicitem práticas empresariais que atuem na informalidade, por vezes, em razão de desconhecer benefícios e vantagens caso tais empreendimentos fossem formalmente constituídos. De forma complementar, identifica-se conjunto relevante de aspectos negligenciados em função da operacionalidade do negócio, os quais encontram-se apresentados nos resultados desta pesquisa.

Os dados obtidos são interpretados a partir do estudo do referencial teórico utilizado para elaborar este trabalho, e assim relacionar o aspecto sócio-econômico com a perspectiva de planejamento societário de empresas aquícolas. Com isso, busca-se contribuir na busca pela qualificação e profissionalização do empreendedor maricultor catarinense, para que consiga se manter, se desenvolver e crescer economicamente ao desempenhar a atividade aquícola.

O planejamento societário faz-se necessário, e por isso afirma-se a importância da busca por resultados satisfatórios no empreendimento aquícola a partir de gestão eficiente no controle financeiro e na produção. Logo, para alcançar os resultados pretendidos, considera-se fundamentais as perspectivas de profissionalização, especialização e seriedade na condução do negócio aquícola.

Os produtores respondentes encontram-se espacialmente distribuídos na costa oeste da ilha de Santa Catarina, sendo 12% na porção norte e 88 % na porção sul da baía de Florianópolis. Os tamanhos das estruturas produtivas instaladas no mar destinadas ao cultivo de moluscos variam entre 500m² e 1,5 ha.

O levantamento sócio-econômico executado junto a comunidade de maricultores, explicita que em 100% dos entrevistados, identificou-se as seguintes características: constituem pessoa física; nenhum dos entrevistados possui SIF; encontram-se organizados em alguma forma associativa para fins de discutirem problemas e organizarem-se na busca de soluções; possuem cordas de mexilhões e lanternas de ostras instaladas junto a estrutura produtiva no mar, em cultivo ou esperando comprador.

Questionados sobre a satisfação pessoal em ser produtor de moluscos, 28% afirma ser pouco satisfeito e 72% classifica-se com satisfação média. Identificou-se que 60% dos respondentes ao questionário, 60% pretende deixar a área de cultivo do mesmo tamanho, enquanto que 40% demonstra interesse em ampliar a área. Questionados sobre as expectativas relacionadas a produção de moluscos, 84% enfatiza a melhora financeira, enquanto que 16% desejam que seus filhos continuem na atividade. Nenhum produtor classificou como alto o seu nível de satisfação em relação à atividade aquícola, mas também nenhum afirmou desejar abandonar o cultivo de moluscos.

Sob o aspecto contábil-administrativo, por meio deste estudo, investigou-se a existência de: conta bancária individualizada para o negócio aquícola; a diferenciação das despesas particulares em relação às despesas do negócio aquícola; faz anotação diária do que

compra ou vende; uso de escritório de contabilidade para apurar movimentações financeiras; dispõe de relatórios contábeis anuais; faz uso de consultoria financeira externa; e se possui empréstimo e ou financiamento vinculados ao empreendimento aquícola.

O questionamento sobre a existência de conta bancária de uso exclusivo para movimentações financeiras relacionadas exclusivamente com o negócio aquícola permite inferir sobre a preocupação ou interesse no controle dos recursos financeiros investidos e gerados na entidade produtiva de moluscos.

A abordagem feita sobre a separação das despesas particulares das despesas da entidade produtiva permite constatar a atenção mínima dada pelo produtor maricultor em relação ao controle. Pois, trata-se de reconhecer os recursos materiais e financeiros para fins de distinção entre o que pertence ao indivíduo e o que pertence à entidade.

Investiga-se aspectos mínimos de controle gerencial por meio de questionamento sobre o procedimento de anotação diária do que compra ou vende ao longo do dia. Com isto, pode-se inferir sobre o fato do pequeno produtor conhecer de forma exata ou aproximada as ocorrências de cunho operacional financeiro.

Em relação ao uso da contabilidade, procurou-se saber sobre o uso de serviços de escritório de contabilidade para apurar movimentações financeiras, em seguida, pergunta-se sobre possuírem algum relatório contábil. Após, infere-se a respeito de qualquer ajuda externa na busca de orientação por meio de consultoria financeira. Pois, mesmo por tratar-se pessoas físicas, considera-se que ao menos os produtores procurem ter controle financeiro relacionado às práticas produtivas e comerciais inerentes a atividade.

Por fim, questiona-se a existência de empréstimo e ou financiamento vinculados ao empreendimento aquícola. Afinal, constitui fato comum a necessidade de capital para investir na estrutura produtiva e até mesmo na dinamização do negócio.

O resultado, por meio das respostas obtidas, encontram-se listadas na Tabela 1.

Tabela 1: Aspecto contábil-administrativo dos maricultores pessoa física.

ASPECTO CONTÁBIL-ADMINISTRATIVO	SIM (%)	NÃO (%)
conta bancária individualizada para o negócio aquícola	4	96
diferenciação das despesas particulares em relação às despesas do negócio aquícola	0	100
faz anotação diária do que compra ou vende	32	68
uso de escritório de contabilidade para apurar movimentações financeiras	4	96
dispõe de relatórios contábeis anuais;	4	96
faz uso de consultoria financeira externa	0	100
Empréstimo e ou financiamento vinculados ao empreendimento aquícola	0	100

Fonte: Dados da pesquisa.

As respostas obtidas surpreendem pela informalidade aplicada na condução dos negócios aquícolas, pois trata-se de atividade implantada a cerca de duas décadas, cujo principal problema constatado encontra-se na não diferenciação do patrimônio da empresa em relação ao patrimônio pessoal do dono do negócio, ou seja, há o evidente descumprimento do “princípio da entidade”. Porém, reforça-se o fato da atividade ser desempenhada predominantemente em família, e facilmente observa-se a ausência de regras que delimitem responsabilidades.

De início, conforme Tabela 1, explicita-se que os produtores maricultores pessoa física que não possuem uma conta bancária exclusiva para o negócio, são representados pelo índice de 96%, ou seja, apenas um produtor possui conta bancária para movimentações específicas do negócio aquícola. Deste modo, numa perspectiva generalista, constata-se que o aspecto da postura empresarial mostra-se incipiente quanto ao uso de conta bancária para atividades

financeiras inerentes ao negócio aquícola com vistas a diferenciar das atividades financeiras particulares.

Neste sentido, de acordo com a Tabela 1, constata-se que 100% dos pequenos produtores pessoa física entrevistados não separam as despesas particulares das despesas ocorridas em função do negócio aquícola. Tais respostas podem ser compreendidas pelo fato das unidades produtivas de moluscos compreenderem organizações pequenas, acredita-se que por praticamente tudo estar ao alcance do olhar do dono, este por sua vez, não se preocupa em fazer apontamentos por considerar a possibilidade de saber sobre todas as despesas que ocorrem no ambiente da fazenda marinha.

Nas 25 entidades entrevistadas, constatou-se ao menos duas pessoas da mesma família envolvidas em tarefas relacionadas a alguma etapa do processo produtivo ou em etapa distinta inerente ao negócio aquícola. A partir desta perspectiva, se reconhece a dificuldade de controle nas compras e vendas executadas. Porém, na Tabela 1, explicita-se que 32% dos entrevistados afirma fazer anotação diária do que compra e vende, de forma contrária, 68% reconhecem não possuir um controle absoluto sobre o que se compra e vende. Pois, na medida em que algo falte, esposa ou filhos comprem, seja para uso na estrutura produtiva ou beneficiamento, como até mesmo para consumo particular, sem que necessariamente seja feito apontamento sobre a despesa.

A partir da Tabela 1, infere-se que os questionamentos sobre o uso de escritório de contabilidade para apurar movimentações financeiras e sobre a existência de relatórios contábeis estão relacionados, porque a resposta negativa de 96% para o uso de escritório de contabilidade reflete nos 96% negativos na ausência de relatórios contábeis. Constatou-se que, mesmo na condição de pessoa física, apenas um produtor demonstra interesse em tal controle contábil. Por tratar-se de um negócio familiar, em que todos fazem de tudo um pouco, não julgam necessário um controle mais rigoroso sobre as operações efetuadas no interior da entidade, por consequência, também não julgam necessário o uso de serviços de escritório de contabilidade.

Conforme Tabela 1, nenhum dos 25 entrevistados faz uso de consultoria financeira externa. Acredita-se que seja necessário tal aprendizado para o pequeno produtor maricultor catarinense, afinal, na safra de 2004, EPAGRI (2005), somente em Florianópolis, a estimativa de movimento financeiro foi de R\$ 7.145.180,00. Logo, infere-se que tais produtores desenvolvem um negócio com resultados econômicos significativos, e portanto, considera-se fundamental uma orientação profissional no sentido de aprimorar a qualidade operacional de tais empreendimentos.

Em 100% dos casos, de acordo com a Tabela 1, os produtores afirmam possuir alguma modalidade de empréstimo e ou financiamento voltados a atender as necessidades de capital do negócio. Porém, em razão da não existência do negócio aquícola formalmente constituído, tais empréstimos e ou financiamentos são obtidos e ou afeiçoados diretamente em nome do produtor maricultor.

4.1 Discussão da pesquisa

A partir da proposição deste estudo, a importância do planejamento societário para o produtor maricultor catarinense, ressalta-se a relevância da aplicação da ciência contábil na prática de produção, beneficiamento e comercialização dos moluscos. Pois, o conjunto informacional gerado a partir dos dados contábeis permitem planejar de forma eficiente os aspectos relacionados à produção, beneficiamento e comercialização.

Este estudo, com vistas a favorecer o desenvolvimento da atividade aquícola marinha, identifica o tema planejamento societário, a partir da formalização jurídica do empreendimento aquícola para que o produtor maricultor possa vir a se beneficiar das vantagens e benefícios que uma empresa regularizada obtém junto ao mercado.

Neste sentido, enfatiza-se os benefícios previstos pelo direito comercial. Também, expõe-se a possibilidade de acesso mais facilitado a linhas de crédito destinadas a agricultura familiar, condição que permite acesso ao recurso financeiro a um custo geralmente menor na taxa de juros, comparativamente as taxas aplicadas às pessoas físicas.

O fato do empreendimento aquícola encontrar-se formalmente constituído, permite ao empresário requerer o SIF, o qual agrega valor ao produto, ou seja, a vantagem competitiva deste produtor fica significativamente ampliada. Após a obtenção do SIF, o produtor maricultor pode passar a competir na preferência de clientes diferenciados, os quais exigem a certificação dos produtos que consomem.

O produtor com SIF está autorizado a comercializar seus produtos para outros estados, deste modo amplia seu mercado consumidor, além de haver a possibilidade de aumentar os ganhos na margem de lucro, comparativamente aos preços praticados no mercado consumidor de outras capitais, atualmente atendidas por um número reduzido de empresas que possuem SIF.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho explicitou a expressiva ausência de formalização da prática contábil nos empreendimentos dos pequenos produtores maricultores catarinenses. Em contra partida, demonstrou-se os possíveis benefícios a partir da formalização jurídica da entidade aquícola, dentre elas, o uso da informação contábil em vista de uma gestão mais qualificada do negócio aquícola, para que tais empreendimentos perdurem ao longo do tempo.

O planejamento societário deve levar em consideração as características de produção e gestão atualmente existentes nas pequenas unidades produtoras de moluscos no Estado. Portanto, propõe-se pensar as práticas produtivas aquícolas das pequenas unidades produtoras destinadas ao cultivo de moluscos, em Santa Catarina, sob a perspectiva de um negócio que pode obter benefícios, assim como vantagem competitiva, caso esteja formalmente constituído, e bem administrado.

Por outro lado, a aplicação da prática de planejamento societário, com enfoque ao desenvolvimento do negócio aquícola, mostra-se relevante na medida em que produtores com aspectos jurídicos e contábeis devidamente regularizados obtém vantagens significativas frente aos demais que não possuem tais qualificações. As principais vantagens encontram-se no aspecto comercial, pois competem junto a um público diferenciado que não recua da compra na possibilidade de pagar um pouco mais desde que o produto seja certificado, além de ter a autorização para comercializar em mercados fora do Estado.

Sem dúvida, a falta de qualificação na gestão financeira consiste num importante entrave ao desenvolvimento econômico e financeiro dos produtores maricultores consultados, pois não dispõem de formalização operacional e controles eficientes em operações básicas, como a simples anotação das compras e vendas. Certamente os resultados econômicos da atividade são satisfatórios, pois nenhum pesquisado considerou a possibilidade de abandonar a maricultura.

Por fim, em síntese, a contabilidade possui função social importante no sentido desenvolvimento econômico e financeiro dos pequenos produtores das fazendas marinhas

instaladas ao longo do litoral catarinense. Porém, ressalta-se a incipiência da escrituração contábil, logo, os produtores não dispõem de informações nem mesmo para gerir o negócio, tão pouco para planejar o futuro.

6 REFERÊNCIAS

ADACHI, Pedro Podboi. **Família S.A.:** gestão de empresa familiar e solução de conflito. São paulo: Atlas, 2006.

BERNHOEFT, Renato; CASTANHEIRA, Joaquim. **Manual da sobrevivência para sócios e herdeiros.** São Paulo: Nobel, 1995.

BRASIL. **Lei n. 11.101, de 09 de fevereiro de 2005.** Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccIVIL_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11101.htm>. Acesso em: 17 jun. 2008.

_____. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccIVIL_03/Leis/2002/L10406.htm> Acesso em: 17 jun. 2008.

CARVALHOSA, Modesto. **Acordo de acionista.** São Paulo: Saraiva, 1984.

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

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Princípios fundamentais e normas brasileiras de contabilidade.** Brasília: CFC, 2003. 202p.

CORONADO, Osmar. **Controladoria no atacado e varejo:** logística integrada e modelo de gestão sob a ótica da gestão econômica logisticon. São Paulo: Atlas, 2001.

DONATTI, Livia. Empresa Familiar: A empresa familiar em um âmbito global. **Caderno de pesquisas em administração**, v.1, n. 10, São Paulo, 3º trim./1999. Consultado no site: <<http://www.ead.fea.usp.br/cad-pesq/arquivos/c10-Art6.pdf>> Acesso em: 12 jun 2007.

EPAGRI. Gerência Regional de Florianópolis. **Maricultura em Florianópolis – Safra 2004.** Informações cedidas por e-mail. Out./2005.

FAVERET FILHO, Paulo; LIMA, Eriksom Teixeira; PAULA, Sergio Roberto Lima de. **O papel do BNDES no financiamento ao investimento agropecuário.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.12, p.77-92, set. 2000.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. São Paulo: Atlas, 1999.

LODI, João Bosco. **A empresa familiar**. 4ª Edição. São Paulo: Pioneira, 1993.

LODI, João Bosco. **A empresa familiar**. São Paulo: Pioneira, 1978.

LUNKES, Rogério João. **Contabilidade Gerencial: um enfoque na tomada de decisão**. Florianópolis: VisualBooks, 2007.

MARION, José Carlos; DIAS, Reinaldo; TRALDI, Maria Cristina. **Monografia para os cursos de administração, contabilidade e economia**. São Paulo: Atlas, 2002.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello; FISCH, Sílvio. **Controladoria: seu papel na administração das empresas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSA, R. C. C. 1997 **Impacto do cultivo de mexilhões nas comunidades pesqueiras de Santa Catarina**. Florianópolis. 183f. (Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Santa Catarina) .