

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE**  
**DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA**

**A FINALIDADE DO LUCRO PARA AS EMPRESAS**  
**DE ECONOMIA DE COMUNHÃO**

**LUIZ ANTONIO BRANDALISE**

**Orientador: Prof. Dr. Sérgio de Iudícibus**

**SÃO PAULO**  
**2003**

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adolpho José Melfi

Diretora da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Maria Tereza Leme Fleury

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro

## FICHA CATALOGRÁFICA

Brandalise, Luiz Antonio

A finalidade do lucro para as empresas de economia de comunhão  
/ Luiz Antonio Brandalise. -- São Paulo : FEA/USP, 2003.  
xx p.

Tese - Doutorado  
Bibliografia.

1. Lucros - Contabilidade 2. Lucro I. Faculdade de Administração,  
Economia e Contabilidade da USP II. Título.

CDD – 657.48

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO  
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE  
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA**

**A FINALIDADE DO LUCRO PARA AS EMPRESAS  
DE ECONOMIA DE COMUNHÃO**

**LUIZ ANTONIO BRANDALISE**

**Orientador: Prof. Dr. Sérgio de Iudícibus**

**Tese apresentada ao Departamento de  
Contabilidade e Atuária da Faculdade de  
Economia, Administração e Contabilidade  
da Universidade de São Paulo, para a  
obtenção do título de Doutor em  
Controladoria e Contabilidade.**

**SÃO PAULO  
2003**

A Chiara Lubich, pela divina inspiração que trouxe a esperança de um novo agir econômico, na qual o homem é o cerne.

A Mary Angela, querida esposa e companheira, que junto trilhou esta caminhada, e que compartilha dos mesmos sonhos e ideais.

A Renata e Camila, queridas filhas, que sempre incentivaram e apoiaram esta trajetória, pela compreensão e renúncia, pelo eterno amor e carinho.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao professor Dr. Sérgio de Ludícibus, por aceitar o desafio de orientar-me sobre um projeto que também para ele era novo e, ainda, pelos ensinamentos e contribuições para o desenvolvimento do trabalho.

A UEPG – Universidade Estadual de Ponta Grossa (PR), pela credibilidade em mim depositada e pelas condições proporcionadas para minha participação no Curso de Doutorado, sem os quais, possivelmente, eu não teria alcançado a meta desejada.

Aos professores e funcionários do Programa de Doutorado em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP a minha sincera gratidão pelos serviços e ensinamentos recebidos.

Aos colegas do Curso de Doutorado, àqueles que comigo iniciaram em 1999 e a todos os demais com quem tive o prazer do convívio em sala de aula, pela contínua troca de idéias e experiências e pelo espírito de cooperação.

A todos os dirigentes e membros do Movimento dos Focolares no Brasil, origem deste projeto, pelo estímulo e apoio, fundamentais para a conclusão deste trabalho.

A todos os conselheiros da Espri S/A, também membros do Movimento dos Focolares, responsáveis, entre outras coisas, pela difusão do projeto de EdC no Brasil, pelo constante incentivo e contribuições dadas para o desenvolvimento desta pesquisa.

A minha mãe Dileta e a meus familiares, a Alvari e Ivone e aos demais familiares de minha esposa, aos amigos mais próximos, pelas palavras de apoio e incentivo.

A Deus por tudo.

## RESUMO

O trabalho pesquisa o lucro das empresas e dá ênfase a uma outra finalidade, além daquelas já conhecidas. O lucro, como elemento propulsor que movimenta os negócios e a economia, é a fonte geradora de novos investimentos, bem como pode ser um fator de distribuição de renda. As sociedades, principalmente nos países sub-desenvolvidos e em desenvolvimento, clamam por uma melhor distribuição de renda, visto as disparidades existentes, que geram diferenças de ganhos entre as pessoas, privilegiando poucos em relação à maioria. Centrada nessa problemática, Chiara Lubich propõe uma nova forma de fazer distribuição de renda, com base no lucro das empresas. Por sua proposição, faz nascer no Brasil, no ano de 1991, o projeto por ela denominado de Economia de Comunhão, que tem como sigla EdC. Através deste, convida empresários a aderirem e tornar prática comum a distribuição de parte de seu lucro, livremente, como uma forma de contribuir para a distribuição de renda. Esse projeto tem como centro de toda a atividade a pessoa, o homem; e entre os seus paradigmas estão: a mudança da finalidade do lucro e a ampliação dos objetivos das empresas. Por esse projeto o lucro passa a ter uma nova finalidade, deixando de ser somente aumento de riqueza para a empresa e de seus proprietários, tendo como pano de fundo a mudança da cultura do “ter” para a cultura do “dar”. Os empresários que aderirem ao projeto são convidados a distribuírem, livremente, parte do lucro a pessoas necessitadas como uma forma de contribuir para a distribuição de renda, e parte para investimentos na formação de pessoas, a fim de contribuir para uma mudança de mentalidade e de cultura. Inicialmente, no trabalho, se faz uma remissão à origem e à evolução do lucro, apresentando-se suas teorias e concepções do ponto de vista do Capitalismo, do Socialismo, do Cristianismo e da Contabilidade. Na continuação, apresenta-se o projeto de Economia de Comunhão – EdC, abordando-se: origem, objetivos, condições para participar, o seu desenvolvimento nesse período de tempo e o projeto frente à teoria econômica. No aspecto contábil o trabalho apresenta o tratamento dado, procurando responder de que forma é efetuado o registro contábil, bem como aborda se na legislação societária está previsto esse tipo de distribuição de lucro. Ainda, deixa caracterizado que os beneficiários, aqueles a quem parte do lucro foi destinado, não se confundem com Partes Beneficiárias. São apresentados relatórios contábeis de empresas que aderiram ao projeto e comparados os seus desempenhos com empresas de mesmos setores, com a finalidade de demonstrar que, apesar de doarem parte dos lucros, livremente, na forma preconizada pelo projeto, essas empresas mantêm-se, atuando no mercado. Por fim, conclui-se que o projeto é válido e que, do ponto de vista da economia, poderá contribuir para gerar distribuição de renda.

## ABSTRACT

This work researches the profit emphasizing to another purpose, beyond those we know. The profit, as a propelling element that moves the business and the economy, is the generating source of new investments as well a point of revenue distribution. The societies mainly at underdeveloped and in development, claim on a better revenue distribution, because of the existent disparities that cause difference of earnings among people, favoring a few people regard to most. Focusing on this point, Chiara Lubich suggests a new way to distribute the revenue, based on the enterprises profit. By her suggestion, it is created at Brasil, in 1991, the project, called by her as Economy of Communion, EdC for short. Through it, she invites businessmen to join in it and become a common practice the distribution of part of their profit, freely, as a way to contribute to a revenue distribution. This project has as a focus of all activity, the person, the man; and among its paradox there are: the changing of profit purpose and the enterprises aims widening. By this project the profit has another purpose, denying only the wealth increasing for enterprises and their owners, having as scenery the changing of the culture of “having” to the “giving”. The businessmen that join in it are invited to distribute, freely, part of the profit to need people as a way to contribute to a revenue distribution, and part to be invested to people background, aiming to mind and culture changing. At the beginning, in this work, is done a reference to profit origin and evolution, presenting their conceptions and theories looking at the Capitalism, Socialism, Christianity and Accountability. Going on, it is showed the project Economy of Communion – EdC, pointing: origin, aims, conditions to participate, its development into this period of time and the project in front of the economical theory. At the accountancy view, the work presents the given treatment, trying to answer about the manner it is done the keep accounts, as well discusses if into the partnership legislation, it is considered this kind of profit distribution. It still shows that the beneficiary people those whom, part of the profit was given, are not the Beneficiaries Part. Accountancy reports are presented from the enterprises those joined in the project and compared their results to the enterprises belonging to the same sectors, to demonstrate that, in spite of they donate part of the profits, freely, as the project requests, they keep acting into the market. At the end, it is concluded that the project is valid and the point of view of economy can contribute to create revenue distribution.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>CAPÍTULO I – CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA</b> .....	3
1.1 IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA .....	3
1.2 OBJETIVOS E DELIMITAÇÃO DA PESQUISA .....	12
1.3 CONTRIBUIÇÕES ADICIONAIS DO ESTUDO .....	13
1.4 QUESTÕES DA PESQUISA .....	14
1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA .....	15
1.6 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO .....	16
<b>CAPITULO II – LUCRO</b> .....	18
2.1 INTRODUÇÃO .....	18
2.2 ORIGEM E EVOLUÇÃO DO LUCRO .....	19
2.3 DEFINIÇÕES E CONCEITOS .....	26
2.4 TEORIAS SOBRE O LUCRO .....	29
2.5 CONCEPÇÕES SOBRE O LUCRO .....	41
2.5.1 O lucro no capitalismo .....	41
2.5.2 O lucro na economia clássica .....	46
2.5.3 O lucro no socialismo .....	52
2.5.4 O lucro no marxismo .....	59
2.5.5 O lucro no cristianismo .....	67
2.5.6 O lucro na contabilidade .....	75

<b>CAPÍTULO III – O PROJETO DE ECONOMIA DE COMUNHÃO – EdC .....</b>	<b>82</b>
3.1 ORIGEM .....	82
3.2 OBJETIVOS DA EdC .....	85
3.3 CONDIÇÕES PARA PARTICIPAR DO PROJETO DE EdC .....	88
3.4 DESENVOLVIMENTO E DIFUSÃO DO PROJETO DE EdC .....	94
3.5 O PROJETO DE EdC FRENTE À TEORIA ECONÔMICA .....	100
<b>CAPÍTULO IV – A ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL DO LUCRO A SER DISTRIBUÍDO PARA O PROJETO DE EdC .....</b>	<b>117</b>
<b>CAPÍTULO V – PESQUISA E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>125</b>
<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>160</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>166</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>173</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>176</b>

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO – ONDE VIVEM OS POBRES .....	7
Gráfico 2	REGIÕES EM QUE A POBREZA AUMENTOU OU NÃO .....	8

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1	COMPARAÇÃO LUCRO CONTÁBIL E LUCRO ECONÔMICO .....	81
Quadro 2	EMPRESAS DA EdC POR CONTINENTES .....	97
Quadro 3	NÚMERO DOS POBRES AJUDADOS PELA EdC POR CONTINENTES .....	98
Quadro 4	NÚMERO DE EMPRESAS COLIGADAS POR REGIÃO DO BRASIL .....	98
Quadro 5	NÚMERO DE EMPRESAS COLIGADAS POR REGIÃO DO BRASIL QUE ENVIARAM PARTE DO LUCRO PARA EdC .....	98
Quadro 6	LUCRO DEPOSITADO PELAS EMPRESAS DE EdC POR REGIÃO – BRASIL (em US\$) .....	99
Quadro 7	SETORES DAS EMPRESAS PESQUISADAS .....	125
Quadro 8	QUADRO DE VALORES DA UFIR E DO DÓLAR .....	127

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1	EMPRESA 1 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	130
Tabela 2	EMPRESA 2 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	131
Tabela 3	EMPRESA 3 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	132
Tabela 4	EMPRESA 4 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	133
Tabela 5	EMPRESA 5 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	134
Tabela 6	EMPRESA 6 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	135
Tabela 7	EMPRESA 7 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	136
Tabela 8	EMPRESA 8 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	137
Tabela 9	EMPRESA 9 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR .....	138
Tabela 10	EMPRESA 10 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	139
Tabela 11	EMPRESA 11 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	140
Tabela 12	EMPRESA 12 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	141
Tabela 13	EMPRESA 13 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	142
Tabela 14	EMPRESA 14 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	143
Tabela 15	EMPRESA 15 - DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM DÓLAR ...	144
Tabela 16	LIQUIDEZ CORRENTE .....	145
Tabela 17	MARGEM LÍQUIDA .....	146
Tabela 18	RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO .....	146
Tabela 19	CRESCIMENTO DAS VENDAS .....	146
Tabela 20	LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	146
Tabela 21	LIQUIDEZ CORRENTE .....	147
Tabela 22	MARGEM LÍQUIDA .....	148
Tabela 23	RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO .....	149

Tabela 24	CRESCIMENTO DAS VENDAS .....	150
Tabela 25	LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	151
Tabela 26	CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	153
Tabela 27	CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	154
Tabela 28	CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	155
Tabela 29	CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO .....	156

## INTRODUÇÃO

O tema deste trabalho diz respeito ao lucro das empresas e dá ênfase a uma outra finalidade, além daquelas já conhecidas. Com base em projeto nascido no Brasil, em 1991, por proposição e inspiração de Chiara Lubich<sup>1</sup>, presidente do Movimento dos Focolares<sup>2</sup>, convidam-se os empresários a aderirem ao projeto, por ela denominado Economia de Comunhão. Entre suas propostas estão: a mudança de paradigma em relação aos lucros e a ampliação dos objetivos de suas empresas.

Chiara não é contadora, não é professora universitária e nem tem formação nas áreas afins da economia. Porém, com o seu projeto suscitou uma pequena mas importante revolução sobre uma nova finalidade para o lucro das empresas. Os contrastes sociais por ela constatados – poucos com muito e muitos com muito pouco ou quase nada – a enorme distância que separa ricos e pobres, no que tange a todos os benefícios que a sociedade oferece, a levaram a intuir que tinha que haver alguma maneira possível de reverter ou ao menos minimizar esse quadro. Dessa intuição veio-lhe uma inspiração, da qual surgiu o que por ela foi denominado projeto de economia de comunhão.

Nesse projeto, o lucro passa a ter uma nova finalidade, deixando de ser somente aumento de riqueza para a empresa e seus proprietários: Chiara convida todos a distribuírem parte desse lucro em benefícios a pessoas necessitadas e parte em investimentos na formação de pessoas, a fim de criar uma nova mentalidade e cultura. Pessoas que, renovadas, passam a contribuir para a construção de uma nova sociedade, na qual, no centro de tudo e como fim de toda a ação que se desenvolve está o homem.

A motivação para a escolha do tema deve-se ao fato de já existirem, no Brasil e no mundo, empresas que adotaram esta proposta em seus negócios, as quais já vêm realizando a distribuição de lucros na forma como define o projeto.

---

<sup>1</sup> Chiara Lubich – fundadora e presidente do Movimento dos Focolares. Em anexo consta a sua biografia.

<sup>2</sup> Movimento dos Focolares – entidade de cunho eclesial e civil, ligado à Igreja Católica. Foi fundado por Chiara Lubich, tendo surgido na década de 1940, na cidade de Trento, Norte da Itália. Tem como objetivo a unidade entre as pessoas, independentemente, da cor, raça, condição social e credo religioso. Caracteriza-se, em um de seus aspectos, por ser um movimento ecumênico, podendo, portanto, dele participar pessoas de todos os credos, convicções e culturas. Em anexo a biografia de Chiara Lubich encontram-se referências ao movimento.

A repercussão em organismos mundiais, como a ONU, o Parlamento Europeu, o Congresso Nacional do Brasil, bem como as homenagens e prêmios<sup>3</sup> concedidos por universidades e organismos do mundo todo à idealizadora da referida proposta, Chiara Lubich, são fatos motivadores para desenvolver um trabalho acadêmico com a finalidade de comprovar a viabilidade deste projeto.

O projeto de economia de comunhão partiu da prática e, depois, foi se construindo a teoria com base em sua proposta. Nesse sentido, trabalhos acadêmicos já foram realizados sobre o tema, dentro das áreas de: Economia, Sociologia, Administração, Teologia, Filosofia, Serviço Social entre outros. No Anexo II, encontra-se uma relação de parte destes trabalhos acadêmicos, devidamente identificados, de forma a comprovar tais estudos.

Neste trabalho de pesquisa quer se evidenciar a contribuição que a contabilidade pode dar para o sucesso do projeto, e é com esta intenção que propõe-se discutir a finalidade do lucro nas empresas que aderirem ao projeto da economia de comunhão, bem como demonstrar, subsidiariamente, que as empresas que a adotaram no Brasil apresentam quocientes financeiros e de rentabilidade comparáveis com as médias dos setores respectivos.

---

<sup>3</sup> Em anexo à biografia de Chiara consta uma relação dos prêmios e homenagens recebidos.

# CAPÍTULO I – CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

## 1.1 IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA

O elemento propulsor que movimenta os negócios e os investimentos é o lucro. O aumento da riqueza é o motivador para a constituição de novos empreendimentos por parte daqueles que têm os meios para obtê-la, o que se dá por meio de ganhos obtidos pelos investimentos efetuados. Logo, uma das questões que se quer identificar neste trabalho diz respeito à finalidade do lucro, para que serve e a quem serve.

PORTO (1954, p. 11) afirma: “O lucro constitui exigência básica da estrutura econômica capitalista e condição de possibilidade do desenvolvimento das nações; no entanto, grandes áreas de sua problemática permanecem na penumbra, enquanto em outras reina a confusão criada pelo conflito das teorias”.

A economia move o mundo globalizado, é a realidade atual. “Globalização” é o termo que continua suscitando posições favoráveis e controvérsias; é um sistema que gera explicações para sucessos e fracassos. Pela filosofia da globalização não existem fronteiras comerciais: o mundo é um único mercado; a competição, a concorrência, a qualidade do bem ou do serviço é que determina o preço. Derrubem-se as barreiras, os protecionismos e corporativismos devem ser eliminados para deixar todo o mercado livre para poder atuar em regime de livre e total concorrência. Porém, na realidade, não é isso que está ocorrendo, como bem afirma STIGLITZ<sup>4</sup> (2002, n. 496):

A globalização, quando administrada de forma correta e imparcial, pode beneficiar todos os países. Mas da maneira como está sendo conduzida, muitos não ganharam; e alguns dos mais pobres fracassaram. Em vez disso, a globalização é um jogo injusto, com regras ditadas por países ricos industrialmente avançados para eles mesmos. ... O lema do governo Bush parece ser “comércio exterior é bom, mas as importações são ruins!”.

---

<sup>4</sup> Joseph Stiglitz, professor de economia da Universidade de Stanford (EUA), é economista chefe e vice-presidente sênior do Banco Mundial e ex-presidente do Conselho de Assessores Econômicos de Bill Clinton.

O relatório divulgado pela Unctad (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento), em 11 de setembro de 2001, manifestou que a política comercial em vigor empobrece a África: “Os países africanos têm tentado obter os benefícios da globalização, mas jamais conseguirão esse feito enquanto não houver uma mudança maior na política dos países ricos”. (VALOR ECONÔMICO, 2001 n. 344).

STIGLITZ (2001a, n. 307), em artigo sobre o futuro das finanças mundiais, afirma:

O sistema econômico mundial está em apuros. A liberalização do comércio é apregoada por toda a parte como um evangelho. As nações ricas parecem não dar ouvidos à sua própria mensagem: os mercados desses países continuam fechados às exportações de muitos países em desenvolvimento; a concessão de subsídios opulentos à agricultura torna inviável a concorrência entre pobres e ricos. Façam o que eu digo, não o que eu faço. Essa parece ser a mensagem do G-7 (Grupo formado pelos 7 países mais ricos) .... Os líderes do G-7, em seus países, estão comprometidos com um meio termo entre um Estado de presença forte e um “*laissez-faire*”.

STIGLITZ (2001b, n. 320), ainda, em artigo sobre Política de Competição, publicado no jornal Valor Econômico, criticando a posição dos Estados Unidos em proteger empresas monopolistas americanas, assevera:

Muitas economias em desenvolvimento e transição ouviram dizer: abram sua economia ao comércio internacional e isso bastará para garantir a competição. É um conselho enganoso. A liberalização do comércio com importadores monopolistas só serviu para transferir receitas do governo para os bolsos dos monopolistas. Interesses monopolistas já compraram e corromperam governos por todo o mundo. ... O que se procura passar por “economia de livre mercado” é um corporativismo em que o governo defende os interesses de empresas. Então, o que convém a monopólios globais geradores de lucros não convém a uma boa política pública.

A política do mencionado G-7 exige, de um lado, que todos os países eliminem suas barreiras tarifárias na importação de produtos; porém, eles mesmos, conforme STIGLITZ, criam barreiras protecionistas e dão subsídios para empresas e produtos, protegendo o mercado para seus produtos. Confirmando o ditado: “Façam

o que eu digo, não o que eu faço”. O que se observa é que eles protegem aqueles produtos em que os seus concorrentes, geralmente, são os países em desenvolvimento e mais pobres. Portanto, naquilo que os mais fracos têm condição de concorrer, são aliados do processo por imposição de barreiras tarifárias, segundo o renomado autor.

Os Estados Unidos são exemplos desse fato, pois, ao mesmo tempo em que pregam doutrinas de livre mercado para o mundo, internamente promovem aumento nas tarifas para importação de aço, salvam suas companhias aéreas e aumentam subsídios para alguns produtos agrícolas. Para o Brasil, esse aumento é bem presente, como no caso do suco de laranja, dos calçados e, atualmente, do aço. Isto, para citar os produtos mais comentados pela mídia.

STIGLITZ (2002, n. 496) comentando essa atitude corporativista, afirma: “Os ricos realmente fecham seus mercados para muitos produtos que representam a vantagem comparativa dos pobres. Países ricos – como os EUA – estão na melhor posição para arcar com esses riscos”

Os detentores de tecnologia têm um diferencial na produção e na qualidade dos serviços que oferecem, bem como, têm poder de impor certas condições, em função do baixo poder de barganha e de negociação dos que não as detêm e dependem dessa tecnologia.

SACHS<sup>5</sup> (2001, n. 310), após a reunião do G-7 que ocorreu em Gênova, diz:

Ao longo dos anos de inação do G7, acumularam-se evidências sobre o que precisa ser feito. Os líderes do G7 têm razão em afirmar que a globalização, sob uma concepção correta, pode ser parte da solução. Eles estão certos ao dizer que países mais pobres precisam ter condições de aumentar suas exportações para o mercados mundiais. Mas o aumento na competitividade exportadora exige mão-de-obra saudável e escolarizada, e acesso aos mercados dos países ricos. Padrões adequados de saúde e educação estão além das possibilidades financeiras dos países mais pobres, e os mercados dos países ricos são protegidos em setores chaves, como os de artigos do vestuário. ... Ou os ricos passam a gastar mais dinheiro na redução da pobreza, ou seus líderes continuarão isolados, escondidos de uma grande parte da humanidade que está cada vez mais desesperada e perplexa diante da estupidez moral dos ricos do mundo.

---

<sup>5</sup> Jeffrey Sachs - é diretor do Instituto de Desenvolvimento Internacional da Universidade de Harvard (HIID), EUA.

As desigualdades entre as nações estão cada vez mais aumentando, é o que afirma o professor ZAMAGNI<sup>6</sup> (2001, p. 20) em entrevista à revista Cidade Nova, contrariando a teoria elaborada por Kusner<sup>7</sup>, segundo a qual com o passar do tempo as desigualdades entre as diversas partes do mundo diminuiriam com o processo de desenvolvimento. Essa idéia de Kusner foi sintetizada pelo *slogan* típico do pensamento neoliberal, que diz: “Uma maré que sobe, levanta todos os barcos”. Essa teoria, pelas citações apresentadas, está desmentida completamente, porque as desigualdades estão aumentando.

O Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001, publicado pelo BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BANCO MUNDIAL, 2000), apresenta a pobreza num mundo desigual, afirmando que o mundo tem muita pobreza em meio à abundância, onde dos 6 bilhões de habitantes, 2,8 bilhões (46,66%) vivem com menos de 2 dólares por dia e 1,2 bilhões (20%) com menos de 1 dólar por dia. A renda média nos 20 países mais ricos equivale a 37 vezes a média dos 20 países mais pobres, uma diferença que duplicou nos últimos 40 anos. No leste da Ásia diminuíram as pessoas que vivem com menos de 1 dólar por dia; entretanto, na América Latina, sul da Ásia e África Subsaariana, o número de pobres tem aumentado. Nos países da Europa e Ásia Central em transição para a economia de mercado, o número de pessoas que vivem com menos de 1 dólar por dia aumentou mais de 20 vezes.

Os gráficos, a seguir apresentados, foram extraídos do mesmo relatório.

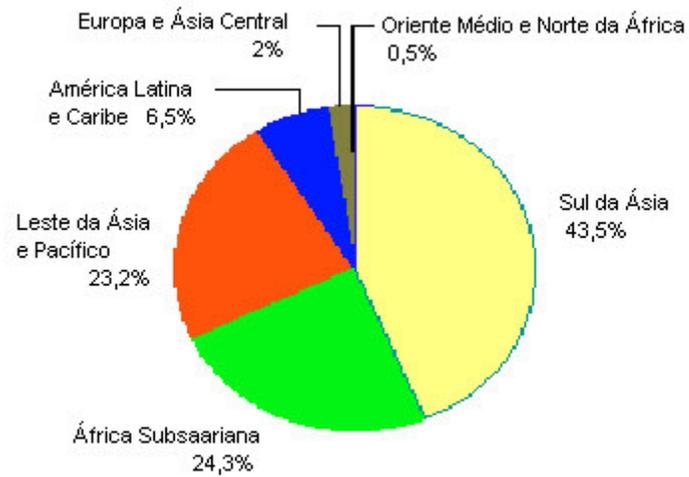
---

<sup>6</sup> Stefano Zamagni é professor de Economia da Universidade de Bolonha (Itália).

<sup>7</sup> Kusner – ganhador do Prêmio Nobel de Economia anos 60.

## REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO ONDE VIVEM OS POBRES

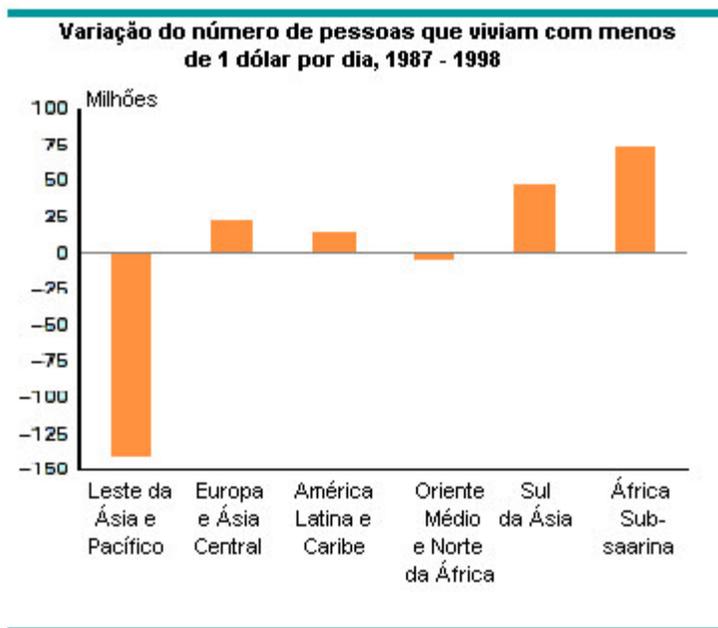
**Distribuição da população que vivia com menos de 1 dólar por dia (1,2 bilhão)**



Fonte: Banco Mundial 2000s

Gráfico 2

## REGIÕES EM QUE A POBREZA AUMENTOU OU NÃO



Fonte: Banco Mundial 2000s

MARTINS (2000, n. 128) cita a declaração, em Davos, de Robert Wolfenson, presidente do Banco Mundial, o qual afirma que se acabasse o protecionismo agrícola haveria uma transferência anual de US\$ 25 bilhões para os países pobres do planeta, onde vivem 4,8 bilhões dos 6 bilhões de seres humanos. O autor comentando essas palavras, afirma:

O que tem ocorrido, porém, é o contrário. Os ricos não só recusam-se a abrir seu mercado agrícola como haviam prometido na última rodada de negociações comerciais como insistem em criar na OMC regras ainda mais liberais para manufaturados, tecnologia e serviços, áreas nas quais as economias emergentes não têm vantagem comparativa. Isso significa acentuar ainda mais o processo de concentração de renda mundial que todos admitem ser uma tendência clara nos últimos anos.

O relatório da CEPAL<sup>8</sup> (2002, p. 12), no item 3, ao tratar das desigualdades e assimetrias da ordem global, assevera:

A globalização deu origem não só a uma crescente interdependência, mas também a acentuadas desigualdades internacionais. Em contraste com um conceito amplamente utilizado nos debates recentes, se poderia dizer que a economia mundial é um “campo de jogo” essencialmente **desnivelado**, cujas características distintivas são a concentração do capital e a geração de tecnologia nos países desenvolvidos, e sua forte gravitação no comércio de bens e serviços. Essas assimetrias de ordem global constituem base das profundas desigualdades internacionais da distribuição de renda.

A ampliação das disparidades entre regiões e países tem sido uma característica da economia mundial nos dois últimos séculos.

A economia no mundo passa, neste período, por uma recessão, pois o consumo caiu, tanto nos países ricos como nos países pobres. Essa recessão tem causado um aumento na taxa de desemprego, em nível mundial, e a conseqüência disso é o decréscimo da renda média das populações e diminuição do consumo. Na engrenagem que move a economia, falta um elo, ou o elo está muito fraco, visto que existe oferta mas não há demanda, não porque não existem pessoas dispostas a consumir; o que elas não têm é o dinheiro necessário para adquirirem os produtos ofertados.

A CEPAL divulgou, em 24/04/2002, relatório sobre Globalização e Desenvolvimento no qual demonstra que, nos anos 90, a globalização acentuou as desigualdades de renda por habitante entre países mais e menos desenvolvidos. Na América Latina aumentou o número de pessoas excluídas do mercado de trabalho formal e aumentou o emprego informal. Algo que chamou a atenção no relatório foi o contraste entre a forte expansão do comércio da região e o fraco crescimento do Produto Interno Bruto – PIB. O secretário-executivo da CEPAL, José Antonio Ocampo, falando à imprensa, diz que a explicação para isso está no “fato de que setores que mais se beneficiaram da globalização aumentaram seus ‘encadeamentos’ com o restante da produção mundial e não com a parcela da

---

<sup>8</sup> CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, é uma comissão regional coordenada pelo Conselho Econômico e Social que é órgão da ONU.

produção nacional. Os reflexos desta política foram a modernização da parcela bem-sucedida da economia e o aumento da informalidade laboral”.

Na área de empregos, segundo a CEPAL, sete de cada dez novos empregos criados nas áreas urbanas da região, na década de 90, surgiram no setor informal.

Na década de 90, não só piorou a distribuição de renda na América Latina em relação ao resto do mundo, como aumentou a diferença do PIB *per capita* entre os próprios países da região. Isso faz com que a América Latina e Caribe tenham a maior desigualdade mundial na distribuição de rendas, conforme relatório da CEPAL.

Mas o que isso tudo tem a ver com o problema a ser tratado neste trabalho? Como a discussão do trabalho é sobre o lucro, pode-se dizer que tem e muito, porque, enquanto não houver uma melhor distribuição de renda, possivelmente, permanecerão as coisas como estão. E o que gera renda é o lucro.

É preciso deixar claro que o mal não está no capitalismo, na globalização, mas sim na não adesão total por parte daqueles que poderiam contribuir mais com o desenvolvimento desta filosofia. O livre mercado, do ponto de vista teórico, é bom para todos, desde que todos tenham condições iguais de concorrência. Como já visto, isso não ocorre e, portanto, não se pode falar em livre comércio, quando há enormes diferenças, há um hiato entre a prática e a teoria da globalização.

Os países ricos deveriam ser os primeiros a contribuir para o desenvolvimento de um mercado livre, auxiliando com tecnologia e com recursos financeiros as nações mais pobres, para que, desenvolvendo-se todos os países, houvesse uma melhor distribuição de renda. Assim, é possível que a humanidade pudesse ser beneficiada.

Se não houver distribuição de renda, não há como aumentar o consumo. Para haver distribuição de renda é necessário primeiro produzir renda e gerar recursos, e isto demanda empresas superavitárias. Esse acréscimo de renda denomina-se de lucro.

O lucro, portanto, como dito inicialmente, é a mola propulsora da economia, é o motivador para novos empreendimentos e investimentos, e é sobre esse lucro que se quer discutir no presente trabalho, descrevendo que, por mais que muitos o critiquem, ele pode contribuir para que haja uma sociedade mais justa e que dê dignidade de vida à pessoa humana. Logo, o lucro para ninguém pode ser um mal.

KOFI ANNAN<sup>9</sup> (2002), ao participar do Fórum Econômico Mundial, fez o seguinte depoimento:

Sem a atividade empresarial os pobres não teriam esperanças de escapar de sua pobreza. É preciso mostrar a eles, através de exemplos concretos que façam diferença para suas próprias vidas, que a prática econômica, utilizada corretamente, e os lucros, investidos sabiamente, podem produzir benefícios sociais não apenas para poucos, mas também para muitos.

Muitos líderes empresariais continuam acreditando que esses problemas são os governos que devem solucionar, e que as empresas deveriam se preocupar apenas com os lucros. Mas a maioria deles compreende que, no longo prazo, os lucros dependem tanto das condições econômicas e sociais como da estabilidade política. E um número cada vez maior de empresários está se dando conta de que não devem esperar que os governos façam a coisa certa. Em muitos casos, os governos somente encontram a coragem e os recursos para fazer a coisa certa quando o setor privado assume a liderança.

O mundo empresarial precisa assumir a liderança das iniciativas para assegurar que a globalização beneficie a maioria, e não só uma minoria.

No presente trabalho, quer se escrever sobre uma nova forma da aplicação do lucro pelas empresas, dentro de uma nova concepção, na qual parte dele retorna para a sociedade em forma de distribuição aos mais necessitados e outra parte é usada para financiar projetos de formação de pessoas para atuarem dentro desta proposta.

Pelo depoimento do secretário geral da ONU, percebe-se que a proposta de uma nova proposta para a distribuição de rendas precisa caminhar nessa direção, em que a iniciativa privada deve assumir responsabilidades na busca de contribuir para esta melhora.

---

<sup>9</sup> Kofi Annan é secretário geral da Organização das Nações Unidas – ONU.

## 1.2 OBJETIVOS E DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

A proposta do projeto de Economia de Comunhão, doravante identificado, também, pela sigla EdC, e que será tratado em capítulo próprio, tem como consequência final a repartição dos lucros das empresas em três partes, que são destinadas a: (a) re-investimento na própria empresa; (b) ajuda aos mais pobres; (c) formação de pessoas para esse novo estilo de vida, conforme LUBICH (2002, p. 15).

O trabalho apresentará uma discussão básica sobre a essência do lucro, sua origem e a sua concepção moderna, segundo os paradigmas do capitalismo, do socialismo, do cristianismo e a conceituação dada pela contabilidade.

A EdC tem suas raízes, claramente, no cristianismo; portanto, buscar-se-á apresentar no trabalho o aspecto resultante dessa proposta, procurando demonstrar que é viável e exeqüível tal projeto, sem entrar, em nenhum momento, no mérito do aspecto religioso.

O objetivo principal do trabalho, juntamente com a discussão dos conceitos de lucro, é o de apresentar e justificar a proposta da EdC, a qual tem entre suas finalidades a distribuição do lucro em três partes e que pode contribuir para uma melhor distribuição de renda na sociedade, pois possibilita, através da doação de parte da riqueza gerada pelas empresas, o aumento de renda de quem pouco ou nada tem.

Um objetivo acessório é demonstrar, através de relatórios contábeis de empresas brasileiras que aderiram ao projeto de EdC, comparando-se o desempenho destas com os índices de desempenho de cada setor em que estão inseridas no que se refere a rentabilidade e posição financeira.

Quanto ao aspecto da escrituração contábil, tendo por base o enfoque conceitual da distribuição do lucro, o trabalho apresentará a maneira pela qual deverá ser efetuado o lançamento contábil, evidenciando, entretanto, a forma contemplada pela legislação societária em vigor.

### 1.3 CONTRIBUIÇÕES ADICIONAIS DO ESTUDO

As sociedades, principalmente nos países sub-desenvolvidos e em desenvolvimento, clamam por uma melhor distribuição de renda, visto as disparidades existentes que geram grandes diferenças de ganhos entre as pessoas, privilegiando poucos em relação à grande maioria da população desses países.

O estudo do presente tema visa contribuir com a divulgação que uma nova visão do lucro e sua distribuição, através de uma proposta inovadora, poderá levar, como consequência, à existência de uma nova sociedade, calcada em novos valores, na qual o homem passa a ser o centro e a riqueza pode ser de alguma forma compartilhada.

No aspecto contábil a pesquisa pode contribuir, adicionalmente, pois, no bojo da proposta da EdC, estão contempladas diretrizes sobre ética e comportamento junto aos colaboradores internos, clientes e fornecedores de bens e serviços em geral. A contabilidade tem muito a contribuir para a operacionalização da EdC, a iniciar-se pela observância dos princípios contábeis e pelo comportamento do profissional da contabilidade junto às empresas que aderem a essa proposta.

Outro fator de contribuição é a discussão do aspecto conceitual da escrituração contábil do lucro distribuído para o projeto, pois se verifica que os beneficiários são pessoas ou entidades estranhas ao capital social e a legislação societária em vigor não prevê este tipo de distribuição.

## 1.4 QUESTÕES DA PESQUISA

A pesquisa procurará responder a questões referentes aos objetivos especificados à página 12.

Tendo, portanto, em mente, esses objetivos o trabalho responderá também as seguintes outras questões:

- A escrituração contábil do lucro distribuído sob a forma prescrita no projeto de EdC tem respaldo na legislação societária?
- Os beneficiários dos lucros distribuídos pelas empresas, segundo os critérios do projeto de EdC, confundem-se com o que denomina a legislação societária de Partes Beneficiárias?
- Por meio dos relatórios contábeis das empresas que aderiram ao projeto de economia de comunhão, apesar de distribuírem parte de seu lucro, demonstram ter obtido desempenhos comparáveis com o de outras empresas?
- Por meio dos relatórios contábeis das empresas que aderiram ao projeto de economia de comunhão, em função dessa adesão, é possível demonstrar que possuem alguma vantagem em relação àquelas que não comungam desta prática?

## 1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para o desenvolvimento do trabalho e para dar fundamentação à parte teórica, com intenção de responder ao objetivo principal do trabalho, a técnica utilizada foi a da pesquisa bibliográfica. Tal pesquisa enquadra-se dentro da classificação dada por BARROS e LEHFELD (2002, p. 33-34) que, ao se referirem às formas de classificação das pesquisas científicas, no tocante aos fins, definem: “Pesquisa teórica: quando o objetivo é desvendar conceitos, discussões polêmicas e teóricas”, ou de outra forma, como: “Pesquisa pura ou pesquisa básica: tem por finalidade conhecer por conhecer. Não há a preocupação imediata quanto a seus resultados”.

GIL (1993, p.19) define pesquisa como: “O procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”. Segundo, ainda, o autor (p. 48), a pesquisa científica bibliográfica “é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Quanto aos dados, para responder ao objetivo acessório do trabalho, utilizou-se de pesquisa documental através do levantamento das informações contábeis das empresas que aderiram ao projeto de EdC, com a finalidade de comparar o desempenho dessas empresas com o setor em que estão inseridas.

Para avaliar a comparação de desempenho das empresas que aderiram ao projeto de economia de comunhão, foram efetuadas consultas junto às mesmas, as quais enviaram seus relatórios contábeis em valores originais da época a que correspondem. Utilizou-se da técnica de correção monetária para se efetuar a atualização dos valores dos demonstrativos contábeis, tendo por base índice que mede a variação do poder aquisitivo da moeda, ao longo do tempo.

Dos relatórios contábeis corrigidos e atualizados foram extraídos alguns quocientes de desempenho que foram comparados com os de empresas do mesmo setor, extraídos das edições de Melhores & Maiores da Revista Exame, com o propósito de apresentar a resposta para a questão acessória da pesquisa.

Do ponto de vista estatístico, as empresas selecionadas para a coleta de dados foram escolhidas de forma intencional; portanto, os resultados desta pesquisa

somente se referem ao comportamento e desempenho dessas empresas, não podendo se generalizar para as demais. Tais informações resultantes poderão servir como parâmetros para outras empresas, como uma base inicial, mas terá que haver comprovação para que tais conclusões sejam validadas.

## **1.6 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO**

O trabalho está estruturado de forma a possibilitar o desenvolvimento do tema em partes que ajudam a fundamentar e a responder as questões propostas.

Com breves acenos, na primeira parte – a Introdução – anuncia-se o tema de que se vai tratar, sem entrar-se em detalhes, buscando-se despertar o interesse do leitor sobre ele.

Na segunda parte, que corresponde ao Capítulo I, apresenta-se a caracterização do problema investigado. A justificativa referente à escolha do tema, os objetivos da pesquisa, as questões que a desencadearam, a metodologia empregada e a forma como está organizado o trabalho constam também dessa parte.

Na terceira parte, relativa ao Capítulo II, discorre-se sobre o lucro, a sua origem e evolução. Indicam-se alguns conceitos e definições de lucro, com base em autores que vêm tratando do assunto. Ainda nessa parte, expõe-se a teoria do lucro, os seus fundamentos e interpretações. Conclui-se esse tópico destacando-se a concepção de lucro segundo os paradigmas do Capitalismo, do Socialismo, do Cristianismo e a conceituação que lhe é dada pela Contabilidade.

Na quarta parte, que é constituída pelo Capítulo III, faz-se uma reflexão sobre a economia de comunhão, apresentando-se a sua origem, os seus objetivos, as condições necessárias para dela participar, o desenvolvimento e difusão desse projeto.

Na quinta parte, o Capítulo IV, aborda-se a forma de se escriturar o lucro contábil a ser distribuído pelas empresas para o projeto de economia de comunhão.

A sexta parte, correspondente ao Capítulo V, traz demonstrações contábeis de empresas que aderiram ao projeto, comparando-se os resultados auferidos frente aos índices de desempenho de cada setor, extraídos da Revista Exame – Melhores & Maiores, a qual dá os subsídios para a pesquisa.

Na sétima parte, a Conclusão, apresentam-se respostas para as questões levantadas na pesquisa, assim como recomendações e/ou sugestões para a continuidade ou para a realização de novos trabalhos que enfoquem outros aspectos relacionados ao tema, que venham a complementar o estudo ora efetivado.

A bibliografia que contém todas as obras e autores que foram citados no trabalho está relacionada sob o título Referências Bibliográficas. Já as demais obras, que contêm textos e artigos relacionados com o trabalho da pesquisa, estão elencadas na parte intitulada Bibliografia.

O trabalho inclui, ainda, três anexos: o Anexo I apresenta a biografia de Chiara Lubich e informações sobre o Movimento dos Focolares; o Anexo II traz um rol de trabalhos acadêmicos que versam sobre o tema Economia de Comunhão, nas mais diversas áreas do conhecimento, os quais foram apresentados em instituições de ensino superior; o Anexo III contém tabelas que contemplam as demonstrações contábeis das empresas pesquisadas em seus valores originais e a técnica que foi utilizada para a atualização monetária das mesmas, de tal forma a estarem expressos, numa determinada data, ao mesmo valor aquisitivo da moeda.

## **CAPÍTULO II – O LUCRO**

### **2.1 INTRODUÇÃO**

Ao iniciar-se a discussão ou a apresentação do termo “lucro”, perceber-se-á, que o seu estudo não é matéria simples e pacífica; ao contrário, constitui tema ou assunto complexo e controvertido, porque essa palavra nunca foi um simples termo técnico do vocabulário da economia ou da contabilidade.

Segundo OLIVA (1949, p. 2), “A palavra lucro é carregada de conotações políticas, sociais e morais que despertam emoções e prejudicam a análise fria e desapaixonada da questão”.

Lucro é um termo que provoca sempre reações no corpo social, uma vez que, sendo ele uma exigência básica da economia capitalista e condição para a possibilidade de desenvolvimento das nações, traz à tona discordâncias e críticas de outros que assim não o vêem. Essa reação geralmente procede daqueles que vêem no lucro um elemento de enriquecimento, de especulação de poucos em relação a uma grande maioria das pessoas que compõem o tecido social, que são os elementos que propiciam, através do consumo dos recursos, a possibilidade de geração do lucro.

O lucro, seja qual for a sua origem, propriedade e distribuição, é muito disputado. Ele situa-se no centro das discussões sobre sistemas econômicos e ideologias conflitantes. GASTALDI (1949, p. 11) afirma que “Dúvida não resta que o lucro, desde que honesto e justo, é fator de estímulo na produção das riquezas”.

Falar sobre lucro justo é praticamente tema inviável, pois a própria expressão “lucro justo” depende do ponto de vista de cada indivíduo, de cada ideologia.

Sabe-se que toda e qualquer atividade com movimentação econômica deverá ter ou gerar recursos suficientes para poder se manter ativa ao longo do tempo e, por conseguinte, necessariamente ter lucros ou, no mínimo, não ter perdas, o que comumente chama-se ter “lucro zero”.

GASTALDI (1949, p. 6), discorrendo sobre o lucro, afirma: “Porque o lucro honesto, decorrente duma previdente aplicação de capital na indústria e no comércio, é elemento indispensável do progresso social e econômico. O que se

deve combater é o espírito de aventura nos negócios, a especulação abusiva, a egoística ânsia do lucro imediato”.

O presente tópico do trabalho abordará a filosofia, definições e conceitos, a explicação e a justificativa do lucro, porém o que se apresenta como principal objetivo é discutir a finalidade e a destinação do lucro.

## **2.2 ORIGEM E EVOLUÇÃO DO LUCRO**

Desde a Antiguidade, pode-se dizer que o lucro sempre existiu, representado por formas diferentes, durante o decorrer do tempo. Hoje, o lucro é representado na economia, em valores econômicos e/ou monetários.

AZEVEDO (1945, p. 73), afirma: “percebe-se que o ‘lucro’ é, de fato, anterior ao capital, sendo este o resultado de economias que nada mais são do que ‘lucros’ previamente realizados”.

No período em que a vida humana era bem primitiva, na pré-história da civilização humana, o homem – que já vivia em sociedade, porém com pouco grau de sociabilidade, não se havia ainda constituído em “animal econômico” – vivia exclusivamente para o seu sustento, não tinha preocupações com o futuro, mas somente para as necessidades do momento presente. Nesse tempo, quando sentia necessidade de algum bem (alimento, vestuário), procurava-o na natureza que o cercava. Todavia, se porventura algum semelhante estivesse de posse desse bem, não trepidava em tomá-lo à força, apropriando-se daquilo que desejava, mesmo que para obter tal intento fosse necessário até tirar a vida do outro. A força física, tão comum nas disputas entre os animais irracionais para mostrar o seu poderio, também era uma constante entre os homens, no mencionado período.

Com o passar dos tempos, o grau de sociabilidade entre os homens foi aumentando, evoluindo, passando do estado selvagem para um estado de convivência mais socializada. O homem passou a formar sociedades, a exemplo de outros animais, com a diferença que ele se constituiu animal econômico pelo uso de sua inteligência e não por um processo de organização instintiva, como o dos irracionais. Nascia a preocupação da provisão, a preocupação com o futuro incerto, nascia o planejamento da reserva de víveres como garantia da segurança de ter

alimentos para o futuro. Acentua SAMPAIO (1944, p. 6): “Criada a provisão, que historicamente se sabe pertencente à família ou à tribo, por processo natural se foi instituindo a noção do direito de propriedade, consistente na defesa do quinhão acumulado”. Com a instituição da propriedade a humanidade veio a conhecer a operação fundamental em Economia, ou seja, a troca.

A troca é o elemento fundamental e requisito primário em economia, constituindo-se no verdadeiro objeto da ciência econômica. Tanto é verdade que a riqueza, em linguagem econômica, é todo o conjunto de elementos econômicos, toda a quantidade permutável ou tudo que é suscetível de ser comprado e vendido. Na economia o que interessa não é a riqueza em forma estática, mas na sua forma dinâmica, ou seja, na sua circulação e movimentação. A humanidade busca na troca de produtos e serviços suprir suas necessidades.

Nas economias primitivas a circulação se exercia pela transmissão dos bens de indivíduo a indivíduo, movido cada um pelo ganho em utilidade que lhe advinha da troca. Portanto, o lucro, naquele tempo, era equivalente ao próprio valor da utilidade contida nas mercadorias trocadas, donde se pode concluir que ambos os indivíduos pudessem ter lucros nos seus negócios pois cada um obtinha ganho em utilidade através da troca dos bens. Talvez, ainda hoje, seja a utilidade que rege o fenômeno das trocas, com a diferença de que o lucro resultante é aferido pela moeda.

Como se viu, o lucro, em sua origem, era representado pelo mútuo intercâmbio de utilidades, na primitiva compra e venda, ou seja pela permuta. AZEVEDO (1945, p. 70): “Na economia primitiva, o lucro se confundia perfeitamente com o valor das utilidades, visto como não havia o assalariado, nem o proprietário, nem o Estado. Ou melhor: – o empreendedor era simultaneamente trabalhador, proprietário e polícia”.

As permutas, realizadas para atendimento das necessidades do homem, deram origem à noção de valor, como ressalta NOGUEIRA (1913a, p. 28-29):

... a desiderabilidade é a coisa subjetiva da procura; e a permutabilidade, – a razão próxima e objetiva do valor. Uma coisa procurada, sendo permutável, – tem valor. (...) O predicado da permutabilidade origina o valor. (...) Noutros termos, o valor é a relação de igualdade entre quantidades que se permutam. Toda propriedade ou direito pode ser objeto de troca. Esta condição determina-lhe o valor.

Portanto, com a permuta nasceu a noção de valor, pois tudo que é permutável é suscetível de valor, e este é um predicado da permutabilidade (NOGUEIRA, 1936, p. 25).

O valor de um objeto, de uma mercadoria que se permuta, somente poderá ser aferido quando confrontado com o valor de outra mercadoria. Tal comparação fornecerá a medida do valor objetivamente, sem prejuízo de se avaliar, concomitantemente, o valor subjetivo do mesmo.

GASTALDI (1949, p. 18), diz: “Depois que surgiu a noção de valor é que surgiu a idéia ou noção de lucro”. Muito embora a troca seja uma equivalência de valores, o valor da troca de uma mercadoria sempre depende de sua utilidade e da quantidade existente dessa mercadoria, e a utilidade de um determinado bem varia de indivíduo a indivíduo.

LIMONGI (1944, p. 200), ao remontar às épocas primitivas, através de exemplo abaixo, descreve que o lucro não existiu apenas com o aparecimento das economias modernas e creditórias.

Suponhamos alguém que faça uma canoa para seu uso, tirando madeira no mato e empregando a ferramenta que possui. Tudo isso representa uma quantidade de esforços, um dispêndio de energias, uma aplicação de trabalho e de capital, um custo de produção. O resultado obtido é um produto, cuja utilidade se mede pelo emprego que dele faz o seu dono, para se transportar sobre a água, com este ou aquele objetivo. Se essa utilidade é maior do que a soma de tudo quanto se empregou para fazer a canoa, de tudo quanto ela custou a quem a fez para seu uso, é claro que existe aí uma diferença positiva entre dois termos. Essa diferença constitui a essência do lucro, que é assim uma diferença positiva entre o custo de produção e o resultado obtido. Na economia monetária os dois termos serão dois preços, o de custo e o de venda.

Na economia primitiva, anterior à existência da moeda, portanto, o lucro ou o proveito seria essa diferença entre o montante dos gastos em material e trabalho e o resultado que se obteve, ou então, a superior utilidade do benefício do uso do bem sobre o gasto.

Nas suas origens, o lucro não era expresso quantitativamente, mas nem por isso deixava de existir um preço ou relação entre os produtos permutados. Mas, uma

vez realizada a permuta, as utilidades produzidas se equivalem, os valores se correspondem e se equilibram.

A noção de valor é uma consequência da avaliação e não seria pela circunstância de inexistir moeda que inexistiria valor e também um benefício. O valor que um indivíduo atribui a uma mercadoria qualquer corresponde, no ato da troca, ao valor da mercadoria cedida e o valor da mercadoria recebida. Assim, a mercadoria é suscetível de troca quando existe correspondência entre o valor atribuído pelo indivíduo à mercadoria e o seu valor social, ou seja, quando para o indivíduo que a cede e para o que a recebe são levados em consideração os valores subjetivos atribuídos por um e outro à mesma mercadoria.

Por conseguinte, a base inicial do surgimento do lucro está na noção da utilidade do bem e na de quanto um indivíduo tinha de benefício e ganho ao ter posse de determinada mercadoria. Desde já fica claro que qualquer mercadoria que tivesse uma grande utilidade e fosse rara, certamente tinha um valor de troca superior às demais, teoricamente proporcionando ao seu detentor um ganho (lucro) maior em relação às outras mercadorias. Porém, tal ganho se equiparava no final da transação, pois os permutantes satisfaziam suas necessidades segundo a utilidade que representava cada bem para cada um deles.

Teoricamente, pode-se afirmar que o lucro surgiu no dia em que, fabricando o seu próprio utensílio ou instrumento, o homem primitivo obteve soma de utilidades ou de comodidades excedente ao valor do seu esforço.

Reverendo a história, percebe-se que com a evolução da humanidade, o homem parte para novas terras, novas conquistas, outros lugares, e dá-se início a um novo intercâmbio entre aldeias, cidades e outros povos e nações. Também se depara com outras formas de troca, pois em cada região o sistema de permuta é particular, daquele local, onde pode haver supervalorização de um bem em relação à apreciação desse mesmo bem em outra localidade. Porém, isso não é o mais importante; o que se destaca, nessas trocas, é a característica da utilidade de cada bem para os respectivos permutantes. Essas diferenças de atribuição de “valor” são o fermento para o nascimento ou surgimento de determinadas mercadorias de grande utilidade (necessidade), que têm como função serem elementos balizadores de valor de troca.

Como relata GASTALDI (1949, p. 20), ainda, na Antiguidade, já existiam nações que tinham seu modo particular, peculiar de efetuar trocas. No Egito, por exemplo, faziam-se pagamentos de salários em mercadorias (trigo, pão, fermento, cerveja, etc.) Taxas se pagavam aos Faraós também em mercadorias (cereais). Com o surgimento de metais preciosos (bronze, ouro e prata), saqueados de outros povos, começaram-se a fazer pagamentos com esses metais. Na Babilônia, utilizava-se de trigo, cevada, de ouro e prata como padrões de valor e instrumentos de troca. Na Assíria, o chumbo, o cobre, a prata e ouro serviam de mercadoria balizadora de valor de troca e, por volta de 700 a.C., os assírios cunharam moedas em prata. Os Fenícios tornaram-se os mais afamados comerciantes do mundo antigo e quando se libertaram do Egito (1.200 a.C.), fizeram-se donos do Mediterrâneo.

E assim, sucessivamente, percebe-se a gradativa evolução dos intercâmbios, o aperfeiçoamento das moedas e dos títulos de créditos, bem como o incremento das trocas visando ao “lucro”, muito embora não com as características atuais.

Com a revolução francesa, com o advento das manufaturas sob a dependência e controle de uma pessoa (patrão), surgiu o salário. Quanto ao lucro, na forma como é visto hoje, pode-se dizer que surgiu quando apareceu o primeiro empreendedor, o qual, reunindo e distribuindo os diferentes fatores produtivos (terra, capital e trabalho), correndo riscos de possíveis prejuízos, contribuiu para suprir o aumento crescente das necessidades, com a sua capacidade inventiva, criativa, direcionada para a crescente produção de riquezas.

Por conseguinte, o lucro praticamente surgiu do empreendedorismo de pessoas que se arriscaram em investir nas mais diversas atividades que, de alguma maneira, procuravam suprir as necessidades dos povos em geral. Como já comentado, ele existe desde os primórdios, inicialmente nas primeiras trocas de bens entre particulares, ampliando-se depois com a evolução nas atividades e negócios, como bem evidencia GASTALDI (1949, p. 24):

Indiscutivelmente houve lucros nas economias anteriores à consolidação das empresas e das classes assalariadas. Nem poderíamos ignorar todos os mercadores de Gênova e Veneza, de Fenícia e Cartago e de todas as civilizações que se perdem na poeira dos tempos. Obviamente todos mercadejavam e serviam de intermediários nas trocas, tendo um objetivo

certo, que era o lucro. Mesmo a moeda ou o dinheiro era conhecido muito antes de Cristo. Há notícia até, de estabelecimentos bancários e de instrumentos de crédito. Sucede, porém, que, principalmente na Idade Média, o homem trabalhava para a satisfação de suas necessidades mais imediatas, antes que pelo aumento de seus bens.

O lucro, na forma como hoje se compreende, surge com a figura do empreendedor, mais conhecido como empresário.

Empresário é o nome que se dá àquele que, por iniciativa própria, detentor de um capital, pequeno ou grande, resolve constituir ou criar algum tipo de negócio para realizar uma atividade, quer seja de transformação, de comércio ou de serviços, no intuito de oferecer produtos ou serviços que venham a suprir as mais diversas necessidades, com a clara intenção de obter alguma vantagem, ou de aumentar o seu capital.

Antigamente as nações eram divididas por classes, que compreendiam a nobreza, os senhores das terras e a grande maioria de pobres. As perspectivas de então eram: quem era nobre vivia às custas do reino, sob a proteção do rei; os proprietários de terras tinham grandes benefícios e proteção e utilizavam mão-de-obra barata, praticamente escrava, explorando o povo. Os pobres eram os explorados e não tinham perspectivas, deviam ser fiéis e se deixar explorar pelos seus patrões, na expectativa de poder suprir, somente, suas necessidades básicas de alimentação e moradia, mesmo que de baixa qualidade.

Com o passar do tempo, o homem percebeu que através de iniciativas próprias poderia melhorar sua condição de vida, saindo do conformismo de aceitar a situação, desacomodando-se, arriscando-se para poder alterar seu "*status quo*". A forma de mudança que se apresentava era constituir alguma atividade que lhe desse condições de obter tais vantagens, e isso se deu quando ele começou a constituir negócios com a finalidade de sobreviver e aumentar a sua riqueza, colocando a trabalhar o seu capital, a sua capacidade de realizar serviços diferenciados que viessem a suprir as mais variadas necessidades das pessoas.

O que se vê é que muitos, até então sem perspectivas, saem em busca de novas alternativas através da constituição de negócios que lhes possibilitem alcançar notoriedade, melhorar sua condição de vida e de seus familiares e, por conseguinte, aumentar seu patrimônio, tudo em função do ganho obtido nos negócios.

Quando muitos começaram a perceber que constituir algum tipo de negócio poderia trazer-lhes uma melhora da qualidade de vida, pode-se dizer que surgiu o que hoje se chama de economia de mercado. Ou seja: várias pessoas passaram a produzir produtos e serviços semelhantes, iniciando-se assim o processo de concorrência, no qual a qualidade do produto e do serviço pode ser o diferencial.

Como afirma WILLENS (1936, p. 43-44), referindo-se ao advento do capitalismo, diz: “O homem da época capitalista é dominado pela vontade de ganhar riquezas, de aumentar os seus bens tanto quanto lhe for possível. O homem medieval trabalhava pelo sustento, o homem moderno trabalha pelo lucro”.

Por volta do século XVII, o mundo conheceu a economia de mercado, os negócios começavam a surgir aqui e ali, o lucro – ponto central e alvo das atividades da sociedade – passou a ser o indicador e orientador das ações das pessoas. SILVA (2000, p. 80) afirma: “Não queremos dizer com isso que o lucro tenha sobrepujado todos os sentimentos humanos, mas com certeza podemos dizer que se constitui num fator de peso para a melhoria do aspecto material e do bem estar da maioria das sociedades. A busca do lucro proporciona a todos a oportunidade de melhorar individualmente”.

Nota-se que a perspectiva de melhora de vida, no sentido material da palavra, passa necessariamente pelo aumento do patrimônio através da produção de bens e serviços que possibilitem um ganho superior ao capital investido. Outra forma é através da obtenção de um melhor salário, que nada mais é do que conseguir um ganho maior em função de uma melhor habilidade na confecção de uma tarefa, de um diferencial quanto à responsabilidade no bem executar os trabalhos. A qualidade do serviço realizado é fator que possibilita o acréscimo de salário e, conseqüentemente, um aumento do ganho, o que propicia ao assalariado mais dinheiro para suprir as necessidades, bem como guardar algum valor para futuras exigências ou investimentos, aumentando o seu patrimônio pessoal ou da família.

Portanto, percebe-se que o lucro, tal como é entendido hoje, surge com a figura do empresário, do empreendedor. Quando se usa o termo empreendedor, ficam subtendidos outros termos: capital, investimento, risco, ganho ou perda. Isso porque o lucro constitui a remuneração dessa figura econômica na distribuição das riquezas e riscos que ele assume nessa produção.

## 2.3 DEFINIÇÕES E CONCEITOS

Ao apresentar, a seguir, conceitos e definições do termo **lucro**, perceber-se-á o quão complexo é este tema, pois encontram-se formas diversa de tentar dizer ou explicar objetivamente o que é e o que representa o termo.

Segundo o dicionário AURÉLIO, o termo lucro tem como significado o seguinte: “ganho, vantagem ou benefício que se obtém de alguma coisa, ou com uma atividade qualquer: *lucros da terra; lucros intelectuais e morais*. E, por extensão, lucro significa: vantagem, proveito, interesse, ganho, utilidade. Do ponto de vista econômico, significa: benefício livre de despesas que se obtém na exploração de uma atividade econômica”.

*Segundo OLIVA (1974, p. 7), na sua conceituação mais generalizada, “o lucro é entendido como a diferença entre a receita e os custos incorridos para a obtenção dessa receita”.*

Segundo ROBERTO CAMPOS, *in* BULHÕES (1969, p. 7) “A tradição mercantilista e alguns resquícios de economia medieval de consumo causam-nos a propensão de ver no lucro uma simples transferência de renda, do consumidor para o comerciante e ‘especulador’”.

Como afirma GASTALDI (1949, p. 23), “o lucro, na verdadeira acepção do vocábulo, nada mais é que o excedente que fica ao empreendedor, após a venda do produto; deduzidas as despesas com o custo da produção”.

Segundo BARROS (1955, p. 108): “O lucro é a retribuição do empreendedor pelo trabalho prestado na produção, segundo uns, e segundo outros, é a retribuição resultante do risco na aplicação do capital”.

GRAÇA, na opinião de BARROS (1955, p. 108), é quem melhor define o lucro, dizendo que ele é: “a remuneração aleatória do empreendedor”.

HENDRIKSEN e VAN BREDA (1999, p. 183), definem lucro em termos de preservação de riqueza, partindo das definições de lucro, dos economistas Adam Smith e John Hicks:

“O economista escocês Adam Smith foi o primeiro a definir *lucro* como sendo o montante que poderia ser consumido sem reduzir o capital. O economista inglês e ganhador do Prêmio Nobel, Sir John Hicks, aprofundou essa idéia dizendo que lucro é o montante que uma pessoa pode gastar durante um período, e ainda pode estar tão bem ao final do período

quanto no início. Em outras palavras, o lucro, de acordo com Smith e Hicks, é o excedente após a manutenção do bem-estar, mas antes do consumo.”

PORTO (1954, p. 69) define lucro de uma empresa, apurado de acordo com uma técnica contábil perfeita, na qual se considerem as oscilações no poder de compra da moeda como:

É o rendimento que consiste na diferença residual e aleatória entre as receitas e os custos (explícitos ou implícitos), devendo ser levados em conta a remuneração pelo trabalho do empresário e o juro do seu capital, graduado este de acordo com os riscos maiores ou menores decorrentes da natureza da exploração.

Alguns professores do Departamento de Contabilidade da FEA/USP<sup>10</sup> também adotam como conceito de lucro o definido por John Hicks:

IUDÍCIBUS e MARION (1999, p. 170) escrevem que a definição apresentada por Hicks é melhor definição de lucro, e a repetem usando outros termos: “lucro é o que podemos consumir durante uma semana (ou um mês ou ano etc) e sentir-nos ‘tão bem’ no final como nos sentíamos no início”.

CATELLI e GUERREIRO definem: “Em termos econômicos, lucro é visto como a quantia máxima que a empresa pode distribuir e ainda continuar tão bem ao final do período como estava no começo”. (FIPECAFI, 1999, p. 84)

Pelos conceitos acima, percebe-se que a medida do lucro é muito mais complexa do que a simples definição geral que dele se tem, como a diferença positiva entre as receitas e a somatória dos custos e despesas incorridos. Do ponto de vista da economia as definições e conceitos parecem ser simples, objetivos e de fácil mensuração, porém o que se nota é que estão carregados de subjetividades. Verificando o que dizem Oliva, Gastaldi, Barros e Graça constatam-se que suas definições não esclarecem qual a base de valor pela qual estão mensurados os custos e despesas, se com base em valores históricos ou correntes, logo começa por estes itens a questão da subjetividade. Graça fala em remuneração aleatória, e o termo aleatório já é subjetivo por natureza. Porém, se tomarmos como base que o valor obtido como lucro é resultante de diferença entre valores que sofrem variações

---

<sup>10</sup> FEA/USP – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

no tempo, pode-se aceitar esta definição que implicitamente pode ser entendida como aquilo que “sobrou” após a remuneração dos fatores de produção e do pagamento das despesas incorridas, consideradas todas as variações ocorridas. Escrever sobre o que é lucro parece ser fácil, porém, transformar a subjetividade em valores objetivos e mensurar é que torna difícil a quantificação do lucro.

Por outro lado à definição de Hicks, que de forma mais ampla considera que lucro é o valor que excede o capital existente, de tal forma que, se consumido no todo, o proprietário do capital permanece com a mesma riqueza, nos leva a deduzir, que contempla a manutenção do capital. Porém, permanece a subjetividade na questão da mensuração dos itens que contribuíram para a formação do lucro, ou seja, de como foram mensurados os custos e despesas incorridas e que fatores foram usados para fazer a avaliação da manutenção do capital para que o mesmo permaneça representado pelo mesmo valor de riqueza.

Portanto, a subjetividade permanece em qualquer definição, sendo que, para os economistas, é fácil criticar a contabilidade que, em regra geral, apresenta um valor de lucro resultante de uma mensuração objetiva, baseada em valores e fatores mensuráveis. A crítica dos economistas geralmente é feita partindo da premissa de que os métodos utilizados não mensuram com qualidade e precisão os itens patrimoniais e as variações ocorridas no patrimônio, porque a contabilidade utiliza-se de princípios e normas que não consideram, por exemplo a variação do valor econômico dos ativos no tempo.

No decorrer desta pesquisa, em tópico próprio, abordar-se-á sobre o lucro contábil e aprofundar-se-á o estudo sobre as formas de apuração, apresentado-se as alternativas que a contabilidade oferece como meios para poder mensurar os valores patrimoniais, objetivando formas de mensurar as variações que ocorrem na economia e seus reflexos na riqueza patrimonial das entidades.

## 2.4 TEORIAS SOBRE O LUCRO

Como já dito, o termo lucro suscita reações em todo o corpo social, pois é carregado de conotações políticas, sociais e morais, sendo o motivador para o desenvolvimento das nações, e traz no seu bojo, segundo pontos de vista de cada pessoa, interesses diversos.

Parte-se da idéia de que, para melhorar a qualidade da vida humana, tem-se que buscar formas de satisfazer as necessidades básicas de cada indivíduo ou da sociedade em geral, e que para tanto é necessário realizar modificações na forma das organizações, nas suas finalidades, na sua forma de agir, na sua forma de competir no mercado e na sua forma de retornar à sociedade de parte daquilo que ela contribuiu para o crescimento e desenvolvimento de cada organização.

Da forma como hoje se vê, é valorizado o dono do “capital”, pois é ele que pode, através do investimento inicial e do re-investimento, continuar gerando novos capitais, e, conseqüentemente, acumulando riquezas.

O lucro nas economias primitivas, era um benefício ou ganho, quando havia a troca pura e simples de utilidades e cada parte calculava o seu proveito de maneira subjetiva.

O lucro, como é visto hoje, surge com as empresas, constituídas sob a forma de sociedades em nome coletivo, em comandita por ações, sociedades limitadas, sociedades anônimas e outras, sociedades essas essencialmente capitalistas, que são dirigidas pela ambição do ganho e pelo racionalismo econômico.

Afirma GASTALDI (1949, p. 26):

Quando o capitalismo conseguiu se apoderar por completo dos meios de produção e do tráfico nasceu a verdadeira empresa moderna e o lucro verdadeiro sentido como é hoje entendido, ou seja a remuneração devida ao empreendedor, como pagas aos seus serviços de direção e pelos riscos que corre na produção, bem como por sua habilidade em aproveitar conjunturas favoráveis, para aumentar seu benefício.

Na prática, portanto, percebe-se que as atividades vão se constituindo, lucros vão sendo auferidos, mas o que compõe o lucro? Como ele é formado?

Essas questões começam a ser respondidas através dos estudiosos do tema, principalmente os economistas, os quais tentam formular uma teoria sobre o lucro.

Na afirmação, de Gastaldi, o autor diz que o lucro está composto pela paga aos serviços prestados, pelos riscos da produção e pela habilidade de negociar. Esses três fatores, que o autor coloca como integrantes do lucro, constituem parte do que o presente trabalho vai abordar, procurando mostrar outras opiniões, de autores e estudiosos do assunto.

O objetivo deste tópico da pesquisa não é concluir qual a teoria do lucro que está correta ou que melhor o define, porém quer-se apresentar aqui várias opiniões para evidenciar que não existe um conceito único.

KNIGHT (1972, p. 39) afirma: “Quanto à relação do lucro com a economia teórica e a obscuridade na mente dos economistas quanto aos postulados fundamentais, não é de surpreender que a teoria do lucro tenha continuado a ser uma das mais insatisfatórias e controvertidas divisões da doutrina econômica”.

No final do século XVIII e início do século XIX, quando os economistas ingleses das escolas clássicas começaram a escrever, as grandes empresas tinham pouca importância, pois estavam limitadas a alguns bancos e algumas companhias comerciais e industriais e, sob essas condições iniciais, era natural que se ligasse a renda do dirigente empresarial com a propriedade do capital. Em todos os escritos clássicos, acha-se a palavra lucro usada nesse sentido.

Naquele tempo, os empresários ou os donos das empresas usavam o seu próprio capital, contratando o trabalho e providenciando os recursos necessários para exercer sua atividade, ou para fazer fluir o seu negócio. A função dirigente centrava-se no capitalista. A concorrência ainda era pequena, não estava bastante desenvolvida, e, portanto, a posse do capital parecia ser o fator dominante da situação.

Com o crescimento da concorrência, começam a surgir novas situações, visto que somente ter capital não era mais suficiente; requeria-se habilidade de negociar, alternativas de preços e uma melhor qualidade no produto. Também, o aperfeiçoamento das instituições financeiras transfere o fator dominante não mais para o detentor de capital, mas para as habilidades de produzir e de negociar do empresário.

Com o aperfeiçoamento das instituições financeiras, tornou-se mais fácil, para quem tinha habilidade de negociar e não dispunha de capital necessário, conseguir

esse capital, através de tal habilidade, para dar início a algum tipo de atividade, com recursos tomados emprestados.

Também, empresários que necessitavam expandir seu negócios, melhorar sua produção, mas que não tinham mais capital, buscavam junto a instituições financeiras recursos para realizar os investimentos necessários.

Dessa forma, o eixo ou o foco do empreendimento deixa de ser exclusivo do empresário que detém todo o capital na empresa, mas passa a contar com recursos de terceiros, que contribuirão para o desenvolvimento e funcionamento de sua empresa.

Essa constatação é importante, porque quando o capital de uma atividade qualquer era somente de uma pessoa ou de um restrito grupo de pessoas, era natural que se ligasse a renda do dirigente ou dirigentes com a propriedade do capital, e em todos os escritos clássicos encontra-se a palavra lucro usada no sentido de renda do capital, não se separando o que era o juro do capital e o lucro normal, propriamente dito.

KNIGHT (1972, p. 39), referindo-se aos economistas clássicos como Marshall, Clark e Schumpeter, escreve:

Para os antigos autores clássicos, esta visão ocultava a diferença fundamental entre a renda total do dirigente capitalista e o juro contratual. A única separação considerada necessária na explicação da distribuição era restringir a teoria da renda do dirigente empresarial à explicação do lucro normal, que é tida como substancialmente equivalente ao juro contratual. Outro obstáculo à formulação de uma explanação clara das relações entre o juro e o lucro era a falta de uma compreensão adequada da produtividade do capital, que aqueles autores também não possuíam e que foi estabelecida há poucos anos.

HICKS<sup>11</sup>, apud LAMBERTON (1967, p. 33), faz a seguinte declaração a respeito do livro de Knight, originalmente intitulado de *Risk, Uncertainty and Profit* (Risco, Incerteza e Lucro): “Seguramente representa a pedra fundamental sobre a qual deverá repousar qualquer futura teoria de lucro – a dependência em que os lucros estão da incerteza. Isso é um serviço cuja importância dificilmente poderá ser superestimada pois que nos prende, finalmente, a um e somente um dos vários

---

<sup>11</sup> HICKS, J.R. The theory of uncertainty and profit. *Economica II* (maio, 1931), p. 170

caminhamentos explorados pelos primitivos economistas e tal rumo aponta para a direção certa”.

LAMBERTON (1967, p. 60-61), também, afirma que: “O livro de Knight se não foi o primeiro foi certamente o mais apurado e significativo enunciado da conexão entre lucro e incerteza”. “...nenhum outro escritor desenvolveu uma crítica tão erudita e compreensiva da teoria do lucro; sua teoria teve e ainda tem influência considerável na investigação desse tema”.

Na obra de Knight, cuja importância é salientada por Lamberton e Hicks, encontram-se conceitos, definições e desenvolvimento de teorias de vários autores sobre o que é lucro e o que o compõe. Tendo por base os estudos do autor, apresenta-se, a seguir, um resumo do ponto de vista desses autores: (KNIGHT, 1972, p. 39 e seguintes)

KNIGHT (1972, p. 39) afirma que “Adam Smith e seus seguidores imediatos reconheceram que os lucros, mesmos os normais, contêm um elemento que não é juro sobre o capital”. O autor lembra que, já no fim do século XVIII, procurava-se distinguir a remuneração pelo trabalho e o encargo de dirigir os negócios. Fazia-se, também, referência ao risco, mas no sentido de risco de perda de capital, o que não significa distinção entre lucro e juro.

Quanto à remuneração pelo trabalho e o risco de perda de capital, KNIGHT faz os seguintes comentários, ao referir-se aos pontos de vistas dos economistas clássicos: Adam Smith é explícito a respeito desses elementos, enquanto Malthus e McCulloch eram ainda mais claros; J.S. Mills frisou, de maneira meio tateante, que os salários de administração são determinados de um modo diferente dos outros salários e afirmou também que os lucros, assim chamados, incluem como um terceiro elemento o pagamento pelo risco, assim como os salários de administração (e o juro).

A inclusão do juro no lucro foi repudiada por Bagehot e, nos Estados Unidos, por Walker; mas o uso do termo, naquele período, era ainda um tanto livre na Inglaterra. Nos Estados Unidos, mesmo com o desenvolvimento da contabilidade nas grandes empresas, conquanto se separe dos lucros o salário de administração, tem-se tendido a estabelecer nova confusão entre lucros e juros. (KNIGHT, 1972, p. 40)

“Antigos economistas franceses, a começar por J.B. Say adotam uma opinião diferente a respeito do lucro, ou pelo menos no uso diferente da palavra, insistindo na separação entre lucro e juro e definindo o primeiro explicitamente como salário. A diferença de proceder talvez se deva, como sugere Mangoldt, ao caráter diferente da indústria francesa típica, daquela época, em que mais importante era a personalidade do dirigente relativamente ao fator capital.” (KNIGHT, 1972, p. 40)

SAY<sup>12</sup>, apud KNIGHT (1972, p. 40), “incluiu no lucro a recompensa pelo ato de correr risco; nas primeiras edições ele considera essa renda como acrescida ao capitalista como tal, mas agora transferiu para o empresário”. “Courcelle-Seneuil insistia que o lucro não é um salário, mas é devido à assunção do risco.” (ibid)

Já os economistas alemães mais antigos variavam amplamente em sua interpretação sobre o lucro. Shäffle talvez seja o exemplo mais notável, pois segue o ponto de vista inglês ao classificar o lucro como essencialmente rendimento do capital. Roscher adota a atitude francesa e o considera como uma forma de salário; e nem sequer usa o termo lucro. (KNIGHT, 1972, p. 41)

Outro grupo de economistas, como Hufeland<sup>13</sup>, Riedel<sup>14</sup>, Thünen<sup>15</sup> e Mangoldt<sup>16</sup>, argumentavam que o lucro deve ser reconhecido como uma forma peculiar de renda, não suscetível de classificação como remuneração, quer ao capital, quer ao trabalho. Thünen, define o lucro como o que resta depois que se tiram: (a) o juro; (b) o seguro; e (c) os salários de administração. Esse resíduo consiste em duas partes: (1) pagamento por certos riscos, especialmente modificações nos valores e a probabilidade de fracasso de todo o empreendimento, contra os quais não se pode fazer seguro; e (2) a produtividade extra do trabalho do dirigente, devido ao fato de que ele trabalha para si mesmo, perdendo “noites sem dormir” quando planeja o negócio. (KNIGHT, 1972, p. 41-42)

Um destaque na história das teorias do lucro deve ser dado à escola socialista alemã, os chamados socialistas científicos: Rodbertus, Marx, Engels,

---

<sup>12</sup> SAY. J.B. **A treatise on political economy or the production, distribution and consumption of wealth**. Tradução da 4ª edição francesa. New York: August M. Kelley, 1964.

<sup>13</sup> A opinião de Hufeland, citada por Knight, foi extraída de sua obra: *Neue Grundlage der Staatswissenschaft*, vol. I, Giessen, 1807.

<sup>14</sup> A opinião de Riedel, citada por Knight, foi extraída da obra: *National Ökonomie*, 1839.

<sup>15</sup> A opinião de Thünen, citada por Knight, foi extraída de sua obra: *Der Isorlite Staat*. 3ª ed. 1876, v. II, (pp 88 e segs).

<sup>16</sup> A opinião de H. v. Mangoldt, citada por Knight, foi extraída de sua obra: *Die Lehre vom Unternehmgewinn*, Leipzig, 1855.

Lassalle e seus seguidores. Esses autores tomam a interpretação clássica inglesa do lucro num sentido estritamente literal, como diz o autor: “pode-se dizer inteiramente não crítico e superficial”, como incluindo toda a renda advinda ao capital, à qual acrescentam a terra. “Combinam esta visão, com uma interpretação literal da teoria do valor-trabalho de Smith e Ricardo, e concluem que tudo que não é salário é lucro, que representa exploração das classes trabalhadoras”. (KNIGHT, 1972, p. 42-43)

A questão da visão socialista do lucro será abordada mais adiante, em tópico específico.

Na Áustria e na Alemanha, após 1871, surgiram novas discussões sobre o lucro, a partir de estudo desenvolvido por Menger sobre a teoria do valor.

Gross<sup>17</sup>, a partir da teoria do valor, toma como ponto de partida o fato pleno de que o lucro é a diferença entre o custo dos bens e seu valor, e estuda a posição do empresário nos dois mercados em que ele compra os serviços produtivos e as matérias-primas e vende seu produto final. Ele não elabora um estudo sistemático sobre o risco ou incerteza. “Socialmente, o lucro é, para Gross, o incentivo para adotar-se rigorosamente a lei econômica da produção mais barata possível e da utilização mais eficaz dos bens de consumo”. (KNIGHT, 1972, p. 44)

Mithoff<sup>18</sup> sustenta que a renda do empresário consiste em aluguel, salários, etc., nas taxas do mercado para os serviços produtivos que ele fornece e mais um lucro que pode ser considerado como remuneração pelo fato de assumir o risco de seu fracasso. Ele argumenta, porém, que esse lucro é, na melhor das hipóteses, uma simples abstração, o complexo de um número de excedentes indeterminados, e que a renda do empresário apenas com um todo tem significado categórico ou significância prática.

Körner<sup>19</sup> é outro que explica a renda do empresário em termos de um superior poder de negociação. Sua posição é resumida na expressão de que o seu mercado é mais amplo do que o dos homens de quem ele compra e a quem vende, especialmente o trabalhador que ele contrata.

---

<sup>17</sup> A opinião de G. Gross, citada por Knight, é tirada de sua obra: *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig, 1884.

<sup>18</sup> A opinião de Mithoff, citada por Knight, foi extraída de trabalho seu publicado na obra de G. Schönberg – *Handbuch der Politischen Ökonomie*, 2ª ed. Tübingen, 1885 (pp 220 e segs).

Nota-se que os autores alemães não-socialistas se preocupam, em geral e especialmente, em combater as alegações dos socialistas e procuram fornecer uma justificação social do lucro.

Kleinwächter<sup>20</sup> considera o lucro, do ponto de vista social, como o pagamento por se assumir o risco duplo da produção – técnico e econômico, distinção feita por Gross – e pelo encargo da supervisão. Do ponto de vista individual, é um ganho especulativo proveniente da vantagem tirada das diferenças entre os preços dos bens econômicos e os preços dos agentes necessários para a sua produção.

Em outros países, que não os de língua germânica, o tema lucro não tem sido tratado de forma independente, mas foi, geralmente, apresentado como parte integrante da teoria geral da distribuição, embora haja exceções.

KNIGHT (1972, p. 45) afirma: “É, decerto, impossível reunir o material mesmo dos teóricos mais importantes de todos os países e resumir seus pontos de vista, embora qualquer apreciação rápida de escolas ou grupos seja mais desnorteante do que proveitosa. Os autores já mencionados representam amplamente as teorias e pontos de vista fundamentais, com exceções ainda por serem citadas”.

A discussão da teoria do lucro evoluiu para outros dois pontos de vistas, o da “teoria dinâmica” e o da “teoria do risco”. A primeira é o ponto de vista defendido por Clark<sup>21</sup> e seus seguidores; e a segunda é sustentada, principalmente, por F.B. Hawley.

Inicia-se esta discussão, a partir da teoria dinâmica a qual é um correlativo da teoria da distribuição de Clark, no estado estático, sem lucro. O estado estático é estado dos ajustamentos naturais de Ricardo e dos antigos autores clássicos.

Essa situação, de estado estático, se dá quando, por um processo de abstração, se reduz a sociedade a um estado estacionário, ou seja, uma sociedade perfeitamente organizada, mas livre das perturbações que o progresso causa. Para a realização desse estado, tem-se que partir da eliminação de cinco ocorrências que se verificam constantemente:

---

<sup>19</sup> A opinião de A. Körner, citada por Knight, foi extraída da sua obra: *Unternehmen und Unternehmergeinn*, Viena, 1893.

<sup>20</sup> A opinião de Kleinwächter, citada por Knight, foi extraída de trabalho seu publicado na obra de G. Schönberg – *Handbuch der Politischen Ökonomie*, 2ª ed. Tübingen, 1885 (pp 670 e segs).

- 1– Aumento de população.
- 2– Crescimento do capital.
- 3– Melhoria dos métodos de produção.
- 4– Instituições menos eficientes estão desaparecendo e as mais eficientes estão sobrevivendo.
- 5– Aumento das necessidades dos consumidores.

No estado estático ou estacionário, cada fator garante o que produz e, como o custo e o preço de venda são sempre iguais, não pode haver lucros superiores aos salários correspondentes ao trabalho rotineiro de supervisão.

Ainda, nesse estado, de forma simples, sem entrar na discussão, estaria ocorrendo o que os economistas definem como um regime de perfeita concorrência.

Percebe-se, portanto, que o estado estático somente serve como parâmetro para corroborar que é no estado dinâmico que as coisas acontecem, e que a ocorrência de qualquer dos cinco itens acima é que faz com que a economia seja dinâmica. E, estando-se sob a égide de uma sociedade que é dinâmica, que cresce, em função de vários componentes, é que Clark conclui que o lucro é o resultado exclusivamente das alterações que ocorrem na economia como um todo.

CLARK<sup>22</sup>, apud KNIGHT (1972, p. 49), afirma:

O tipo da modificação dinâmica é a invenção; uma invenção torna possível produzir uma coisa de modo mais barato. Ela primeiro proporciona um lucro ao empresário e depois ... acrescenta algo aos salários e juros ... Que se faça outra invenção... Ela também cria um lucro; e esse lucro, tal como o primeiro, é uma soma ilusória, que os empresários agarram, mas não podem segurar. Ela escorrega-lhes pelos dedos e oferece-se a todos os membros da sociedade.

KNIGHT (ibid) conclui: “Assim o efeito de qualquer modificação dinâmica é produzir lucros temporários. Mas na sociedade real tais modificações ocorrem constantemente e os reajustamentos estão sempre em fase de processo”.

KNIGHT (1972, p. 49) escreve que “Schumpeter levou a análise estática mais longe em alguns aspectos do que Clark, e frisa que, no estado estático, não há

---

<sup>21</sup> As opiniões e posições do professor John Bates Clark, citadas por Knight, são extraídas de suas obras: *The Distribution of Wealth*, 1900 e *Essentials of Economic Theory*, 1907.

propriamente empresário. O consumidor, acrescenta ele, é realmente o empresário; mas parece que seria preferível dizer que a função não existe e que a coisa marcha por si mesma”.

Ainda, KNIGHT (1972, p. 50) coloca as seguintes afirmações de CLARK<sup>23</sup>: “O lucro é a isca que assegura o melhoramento, e o melhoramento é a fonte dos acréscimos permanentes dos salários. Para assegurar o progresso, essa isca deve ser suficiente para os homens superarem obstáculos e assumirem riscos”. (...) “A livre concorrência tende a dar ao trabalho o que o trabalho cria, aos capitalistas o que o capital cria e aos empresários o que a função coordenadora cria”.

O autor faz uma crítica a esse ponto de vista de Clark, por considerar as modificações nas condições como a explicação e causa do lucro, pois ele não leva em conta a questão fundamental da diferença entre uma modificação que é prevista com um tempo razoavelmente antecipado com outra que não é prevista. Explicita sua idéia, dizendo (KNIGHT, 1972, p. 50): “É evidente que uma sociedade pode ser tão dinâmica, como o Professor Clark define o termo, e, contudo ter todos os seus preços ‘naturais’ ou constantemente iguais ao custo de produção, excluindo qualquer possibilidade de que o empresário obtenha um lucro líquido. É falacioso definir as condições ‘naturais’ como condições estáticas.”

Percebe-se, portanto, que a teoria de Clark tem seus críticos, não que ela não tenha fundamentação, porém precisa de uma melhor análise, segundo Knight, pois poderão ocorrer fatores que mostram estar-se numa situação de economia dinâmica, porém sem gerar alterações nos resultados, o que contraria os pressupostos da referida teoria.

Uma das conclusões de Knight é a de que “a relação entre a modificação e o lucro é incerta e sempre indireta e a modificação poderá causar uma situação da qual se tirará lucro, se acarretar ignorância do futuro”.

Comparando-se as opiniões acima, desde já, pode-se dizer que se não houver algum tipo de modificação, não haverá, na verdade, lucros, pois se tudo continuasse a se mover de modo constante, uniformemente, o futuro seria

---

<sup>22</sup> Extraída da obra de John Bates Clark – The Distribution of Wealth, 1900. p. 405.

<sup>23</sup> Extraída a primeira afirmativa da p. 411 e a segunda da p. 3 da obra de John Bates Clark – The Distribution of Wealth, 1900.

completamente previsto e a concorrência, certamente, ajustaria as coisas ao estado ideal em que todos os preços seriam iguais aos custos.

Tendo por base a visão conflitante dos dois autores, do ponto de vista da teoria dinâmica, percebe-se que não é a modificação, por si só, que causa o lucro, mas a divergência entre as condições reais e as esperadas, nas bases das quais foram feitas as previsões dos negócios.

Outro ponto, quanto à teoria do lucro, é a discussão sobre o risco, sobre o qual Clark argumenta que a aceitação do risco dá origem a uma categoria especial de renda, mas ela compete ao capitalista e não pode ir para o empresário. Portanto, segundo Knight, por esse ponto de vista, Clark não considera o risco como parte do lucro.

WILLET, apud KNIGHT (1972, p. 55), outro estudioso do tema, concorda explicitamente com CLARK, “que o empresário corre risco apenas como capitalista e que a renda resultante não é, portanto, lucro”. Alega, ainda “que só o capitalista como tal pode correr risco ou obter recompensa pela assunção do risco”.

A doutrina de que o lucro deve ser explicado, exclusivamente, em termos de risco, é defendida por HAWLEY<sup>24</sup> (KNIGHT, 1972, p. 56), o qual encontra na aceitação do risco a função essencial do empresário e, portanto, a base de sua renda peculiar. Em sua teoria o empresário desempenha papel preponderante e o empreendimento é o único fato de produção rigorosamente falando, sendo a terra e o capital relegados à condição de meios de produção.

A esse respeito, HAWLEY, apud KNIGHT (1972, p. 57), afirma:

... o produto de um empreendimento, ou o resíduo do produto depois que as exigências da terra, capital e trabalho (fornecidos por outros ou pelo próprio empresário) foram satisfeitas, não é a recompensa da sua direção ou coordenação, mas dos riscos e responsabilidades a que o empresário se submete. E como ninguém, em questão de negócios, se submete a risco pelo que acredita que o valor atuarial do risco representa – cálculo que ele quase sempre faz corretamente – atribui-se uma renda líquida ao Empreendimento, em geral, igual à diferença entre os ganhos provenientes das realizações e as perdas reais acarretadas por elas. Essa renda líquida, sendo manifestadamente um resíduo não predeterminado, deve ser um lucro, e, como não pode haver dois resíduos não predeterminados na mesma realização

---

<sup>24</sup> As opiniões sobre a teoria de F.B. Hawlye, foram extraídas de sua obra: *Enterprise and the Productive Process*. 1907.

empresarial, o lucro é identificado com a recompensa pela assunção da responsabilidade, especialmente, embora não exclusivamente, a relacionada com a propriedade.

Tanto Hawley, como o Prof. Clark e seus seguidores, concordam em definir o lucro como renda residual, apesar de continuarem com suas posições divergentes, visto que para o primeiro o risco faz parte do lucro do empresário, e para o segundo, o risco faz parte do lucro do capitalista.

Esta distinção entre empresário e capitalista, em nossa opinião, somente é válida se, neste caso, a figura do empresário exercer exclusivamente a função de gestor da empresa e receber por seu serviço honorários, não tendo responsabilidades sobre o capital investido. Neste caso pode-se concordar que, em havendo lucro, para o empresário ele será decorrente do exercício de sua função e nada tem com risco. Já quanto ao capitalista, concorda-se que parte do lucro corresponda ao risco do negócio.

Porém, com raras exceções, a figura do empresário sempre se confunde com a do capitalista, porque pela definição de empresário temos que é aquele que por iniciativa própria investe capital no intuito de constituir algum tipo de negócio com a clara intenção de obter alguma vantagem. Logo, por este raciocínio, as duas figuras fazem parte da mesma pessoa e neste caso uma parcela do lucro corresponderá ao risco do negócio.

Hawley, contrapondo-se a Clark, argumenta que tal renda é simplesmente salário e não lucro: “O lucro não pode ser a recompensa pela administração, pois esta pode ser realizada por um funcionário contratado se o dirigente não tiver que assumir risco, mas esse indivíduo não é mais um empresário”.

O risco, em alguns casos, pode ser eliminado através de seguro, por exemplo. Todavia, afirma KNIGHT (1972, p. 58): “... pois é manifesto que um empresário que eliminasse todos os riscos por meio de seguro não teria absolutamente mais nenhuma renda que não se reduzisse a salário de administração e ganhos de monopólio (isto é nenhum lucro)”

O autor vai ainda mais longe, ao afirmar que cabe ao empresário transferir para o segurador o risco do empreendimento, e que este, aceitando tal risco, acaba se tornando um empresário, aquele que passa a ter um resíduo não predeterminado ou lucro.

Knight, como se vê, posiciona-se também no sentido de que o lucro é o resultado do risco do empreendimento, contrapondo-se à teoria pura e simples do Prof. Clark. Contudo, admite que muito do que há na teoria dinâmica e na teoria do risco são verdades, pois de um lado o lucro está de fato, diretamente, relacionado com as alterações econômicas (a modificação é a condição da incerteza) e, por outro, ele é claramente o resultado do risco. Portanto, ele vê no lucro o efeito da incerteza.

Como se pôde constatar, no decorrer do trabalho, foram citados autores que também entendem e explicitam que o lucro decorre do risco, se não da forma específica, como Hawley e Knight, de outra forma que, no entanto, direciona a essa mesma ótica.

PORTO (1954, p. 69-70) ao referir-se à complexidade de distinguir o que realmente é lucro, diz:

Talvez seja essa a razão pela qual já foi o lucro, ao longo da evolução do pensamento econômico, considerado como tendo sua origem no capital, com Adam Smith; no trabalho com Jean-Baptiste Say; na renda, com Francis Walker; no risco com Hawley; na exploração do trabalho, com Marx; no atrito, com Clark; na incerteza, com Knigth ou na ação inovadora do empresário, com Schumpeter; além das muitas outras explicações que foram dadas de sua existência. E, apesar de todos esses esforços de interpretação e da engenhosidade das teorias propostas, nenhuma delas satisfaz plenamente, ao mesmo tempo que todas contêm uma parcela de verdade. Nenhuma delas é totalmente falsa, mas também nenhuma delas é rigorosamente exata.

Em nossa opinião a conclusão de Porto resume com propriedade, toda a complexidade da teoria do lucro, onde se percebem pontos de vistas e opiniões de vários autores, que evidenciam que não há unanimidade e que nenhuma satisfaz plenamente, mas todas contêm parte de verdades e certamente contribuem no geral para o entendimento sobre o que compõe o lucro.

No início desse capítulo se fez referência às controvérsias e complexidades que revestem o estudo do lucro e pelas opiniões dos autores apresentadas ficam evidenciadas as discordâncias de conceituações; porém, todos os entendimentos sobre o que compõe o lucro são válidos, analisando-se pela ótica de cada estudioso,

bem como das críticas. Percebe-se que cada um contribuiu, de alguma forma, para o aperfeiçoamento e avanço do estudo sobre a teoria do lucro.

Portanto, de tudo o que até aqui foi exposto, sem entrar no mérito de qual teoria e de qual ponto de vista melhor explica a teoria do lucro, pode-se dizer que os desequilíbrios que se verificam nas economias dinâmicas, a incerteza, o risco do negócio e a atividade inovadora do empreendedor são os fatores que possibilitam a existência do lucro.

## **2.5 CONCEPÇÕES SOBRE O LUCRO**

### **2.5.1 O lucro no capitalismo**

Recorrendo à história, toma-se conhecimento de que o capitalismo, como hoje é entendido, surge na Europa ocidental, mais precisamente na Inglaterra, na segunda metade do século XVI e início do século XVII. Suas características aparecem desde a baixa idade média (do século XI ao XV), com a transferência do centro da vida econômica, social e política dos feudos para a cidade. Ainda no século XIV, o feudalismo passava por uma grave crise decorrente da catástrofe demográfica causada pela Peste Negra, que dizimou 40% da população européia, e pela fome que assolava o povo.

Depois de uma profunda estagnação, o comércio saiu da inanição com o aparecimento de excedentes oriundos das descobertas de novas terras que passaram a ser comercializados.

Com a união de todos esses fatores a Europa passou por um intenso desenvolvimento urbano e comercial e, conseqüentemente, as relações de produção capitalistas se multiplicaram, minando, aos poucos, as bases do feudalismo. Afirma DOBB (1963, p. 31): “Também é verdade que no século XIV, ou mesmo antes, existia boa quantidade do que podemos chamar (para usar a terminologia moderna) de tipos *kulak* de empresa – o camponês bem de vida na aldeia, ou o comerciante

local, ou o trabalhador-proprietário nos artesanatos urbanos, empregando trabalho assalariado”.

Com as revoluções burguesas, como a Revolução Francesa e a Revolução Inglesa, estava garantido o triunfo do capitalismo. A partir da segunda metade do século XVIII, com a Revolução Industrial, inicia-se um processo ininterrupto de produção coletiva em massa, geração de lucro e acúmulo de capital. Na Europa Ocidental, a burguesia assume o controle econômico e político. As sociedades vão superando os tradicionais critérios da aristocracia e a força do capital se impõe. Surgem as primeiras teorias econômicas: a fisiocracia e o liberalismo. Na Inglaterra, o escocês Adam Smith (1723-1790), precursor do liberalismo econômico, publica “Uma Investigação sobre Naturezas e Causas da Riqueza das Nações”, em que defende a livre-iniciativa e a não-interferência do Estado na economia.

Segundo MACFARLANE (1989, p. 210), “para Marx, Weber e muitos outros têm sido evidente que o capitalismo é uma estrutura social singular, nascida na Europa ocidental. ... Brenner afirma que foi ‘classicamente na Inglaterra’ que tivemos o surgimento da relação de três termos de proprietário rural / proprietário capitalista / trabalho assalariado. Também, para Max Weber, a Inglaterra foi à pátria do capitalismo.”

DOBB (1963, p. 31), afirma que por terem exercido uma influência sobre a pesquisa e a interpretação históricas, três significados separados e atribuídos ao capitalismo surgem como destaque:

Em primeiro lugar, o significado divulgado pelas obras de Werner Sombart que buscou a essência do capitalismo na totalidade do espírito que inspirou a vida de toda uma época, que afirma: “o capitalista, ‘desarraigando o homem natural’, com sua visão ‘primitiva e original’ e ‘revirando todos os valores da vida’, vê na acumulação de capital o motivo dominante da atividade econômica, e numa atitude de racionalidade sóbria e através dos métodos de cálculo quantitativo preciso subordina tudo o mais a esse fim.” Max Weber definiu mais simplesmente o capitalismo como “presente onde quer que a provisão industrial para as necessidades de um grupo humano seja executada pelo método da empresa”, e “um estabelecimento capitalista racional” como sendo “o mesmo que a contabilidade de capital”; além disso, usava o espírito do capitalismo “para descrever aquela atitude que busca o lucro, racional e sistematicamente”.

Em segundo lugar, existe um significado que se encontra implícito que identifica o capitalismo à organização de produção para um mercado distante. O artesão que na antiguidade vendia

seus produtos a varejo no mercado da cidade, presumivelmente se acharia fora desta definição. O Capitalismo poderia ser encarado como já presente assim que os atos de produzir e vender a varejo se separaram no espaço e no tempo pela intervenção de um atacadista que adiantava dinheiro para a compra de artigos com o fito de mais tarde efetuar uma venda lucrativa. Nas palavras de Bücher, o critério essencial é “a relação existente entre produção e consumo dos bens, para ser mais exato, o comprimento da rota percorrida pelos bens ao passarem do produtor ao consumidor”. Uma definição de capitalismo, em íntima conjugação com a afirmação acima, pode ser: “como sistema de atividade econômica dominado por certo tipo de motivo, o motivo-lucro; a existência, em qualquer período, de número substancial de pessoas que confiam no investimento dinheiro para dali extrair uma renda, seja tal investimento no comércio ou na agiotagem, sendo tomada como demonstração da existência de um elemento de Capitalismo”. O Prof. Earl Hamilton descreve capitalismo como: “o sistema onde a riqueza outra que não a terra é usada para o fito definido de conseguir uma renda”. Já o Prof. Nussbaum: “um sistema de economia de trocas” no qual o “princípio orientador da atividade econômica é o lucro irrestrito”.

Em terceiro lugar, tem-se o significado inicialmente conferido por Marx, que não baseava a essência do capitalismo nem num espírito de empresa nem no uso da moeda para financiar uma série de trocas com objetivo de ganho, mas num determinado modo de produção.

WEBER (1981, p. 1), ao referir-se ao Capitalismo, na obra *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*<sup>25</sup>, originalmente publicada nos anos de 1904 e 1905, afirmava, naquela época, que “apenas no Ocidente existe a ‘ciência’ num estágio de desenvolvimento que atualmente reconhecemos como ‘válido’”.

Ao referir-se dessa forma ao Ocidente, ele não menosprezava as outras nações, principalmente as Orientais; reconhecia nelas a existência de conhecimento e observação de grande acuidade, porém afirmava que lhes faltava uma melhor fundamentação e aquilo que é mais inerente à ciência, um método sistemático comparável ao de Aristóteles, assim como inexistia qualquer conceito racional.

Racional, segundo o dicionário Aurélio, é um adjetivo de quem usa da razão; que raciocina; que se deduz pela razão. No sentido filosófico, diz-se de conhecimento resultante de princípios a *priori*.

---

<sup>25</sup> Título do original alemão: *Die Protestantische Ethik Und Der Geits des Kapitalismus*, o qual originalmente foi publicado no *Archiv für Sozialwissenchaft und Soziapolitik*, J.C.B. Mohr, Tübingen, 1904 e 1905, volumes XX e XXI.

WEBER (1981, p. 4) afirma “o mesmo ocorre com a força mais significativa de nossa vida moderna: o Capitalismo”. Comenta também que este, como um sistema, deve ser tratado de forma organizada, sistemática e racional. Continuando, diz:

O “impulso para o ganho”, a “ânsia do lucro”, de lucro monetário, de lucro monetário o mais alto possível, não tem nada a ver em si com o capitalismo. Esse impulso existiu e existe entre garçons, médicos, artistas, ladrões, soldados, jogadores e mendigos – ou seja em toda espécie e condições de pessoas, em todas as épocas de todos os países da Terra, onde quer que, de alguma forma, se apresentou, ou se apresenta, uma possibilidade objetiva para isso.

Segundo, ainda, o autor (1981, p. 4):

O desejo de ganho ilimitado não se identifica nem um pouco com o capitalismo, e muito menos com o ‘espírito’ do capitalismo. O capitalismo, numa organização capitalista permanente e racional, equivale à procura do lucro, de um lucro renovado de rentabilidade. Só pode ser assim. Dentro de uma ordem econômica totalmente capitalística, uma empresa individual que não se orientasse por esse princípio estaria condenada a desaparecer.

Chama de “ação econômica capitalista aquela que se basear na expectativa de lucro através da utilização das oportunidades de troca, isto é, nas possibilidades (formalmente) pacíficas de lucro. Em última análise, a apropriação (formal e atual) do lucro segue os seus preceitos específicos, e, (conquanto não se possa proibi-lo) não convém colocá-la na mesma categoria de ação orientada para a possibilidade de benefício na troca”.

Ele quer dizer, com isso, que a obtenção de lucro está diretamente ligada a uma ação do capitalista, que busca gerar ganhos, mas que, também, pode gerar perdas, embora esteja voltada sempre à visão de um negócio. Essa ação, se racionalmente efetuada, ou seja, se utilizar os recursos materiais e pessoais de forma planejada, levará ao término de um período econômico a uma nova situação econômica, demonstrada pelo balanço patrimonial em termos monetários. Assevera o autor: “Tudo é feito em termos de balanço: a previsão inicial no começo da empresa, ou antes de qualquer decisão individual; o balanço final para verificação do lucro obtido” (WEBER, 1981, p. 5).

Esta afirmação vem ao encontro à definição de lucro efetuada por Hicks, de que o lucro é o acréscimo patrimonial ocorrido entre dois períodos de tempo.

Em contraposição, comenta também sobre a existência de um tipo de empreendedor, conhecido como especulador ou aventureiro capitalista, que sempre existiu em todo o mundo, que sempre agiu de forma irracional e especulativa, ou, quando muito, orientado para a apropriação pela força.

Quanto à existência do especulador percebe-se que esta é uma figura, que apesar de existir, nada tem a ver com o capitalismo, pois como tal, o capitalista é aquele que age ou deve agir segundo uma ação racional, planejada e sistemática, na busca do lucro através de ações que oportunizem trocas e negócios normais dentro do mercado em que atua, respeitando as leis de mercado e as oportunidades.

O capitalismo é traduzido num sistema de mercado baseado na iniciativa privada, monopolização dos meios de produção e exploração de oportunidades de mercado para efeito de lucro.

MARX, um crítico ferrenho do capitalismo, afirma que “a busca do lucro é intrínseca ao capitalismo; o objetivo do capital não é o de satisfazer determinadas necessidades, mas sim produzir lucro” (WEBER, 1981, p. 5).

Apesar de Marx fazer esta crítica ao capitalismo, ele expõe corretamente a finalidade do capitalismo, que é o da realização de lucro nas atividades. Cada sistema tem seus pontos de vistas e opiniões porém, como visto, para o capitalismo o lucro é necessário pois é o que impulsiona o desenvolvimento das economias, sinal de progresso e de geração de rendas.

Na nossa opinião, conclui-se que o capitalismo e, por conseguinte, o capitalista, deve seguir plano racional e ordenado de forma permanente na obtenção do lucro. Não se precisa sobre o “quanto” deve ser o lucro mas, em contrapartida, a ânsia pelo lucro monetário desmedido nada tem a ver com o capitalismo.

Logo, o lucro, sob o ponto de vista do capitalismo, é aquele obtido dentro de uma ação racional, planejada e sistemática. No capitalismo, o lucro é a mola propulsora dessa ação, é o elemento motivador que dá ânimo aos investidores, pois gera uma expectativa de retorno do investimento, acrescido de uma taxa que propicia o aumento dos capitais investidos.

## 2.5.2 O lucro na economia clássica

Adam Smith (1723 – 1790), autor de “A Riqueza das Nações – Investigação sobre a Natureza e suas Causas”, publicada em 1776; e Davi Ricardo (1772 – 1823), autor da obra “Princípios de Economia Política e de Tributação” publicada em 1817, segundo REALE e ANTISERI (1991, p. 311) são os representantes de maior prestígio da economia política clássica.

Adam Smith foi o primeiro a conceber uma organização dinâmica da sociedade no sentido de sua evolução para um sempre maior bem estar coletivo, linha de pensamento esta, segundo os historiadores, que evoluiria no século XIX para o utilitarismo. Examinando-se o contexto de seu pensamento, vê-se que sua obra prima “Riqueza das Nações” não é meramente um tratado de economia, mas uma peça dentro de um sistema filosófico amplo, que parte de uma teoria da natureza humana para uma concepção de organização política e de evolução histórica.

Afirma CHAMBERLAIN (1964, p. 15) que a obra *A Riqueza das Nações* é: “um tratado econômico que teve origem na preocupação do seu autor sobre os profundos problemas relacionados com o livre arbítrio, encarado como alicerce de uma filosofia de cunho moral”.

Em 1759, Adam Smith publicou seu primeiro trabalho intitulado “*A Teoria dos Sentimentos Morais*”, em que toma uma natureza humana imutável como base para as instituições sociais. Tal natureza é dominada pelas paixões e os instintos de autopreservação e auto-interesse, porém controlada por uma capacidade de simpatia – outro instinto –, e por uma presença interior que aprova ou desaprova as ações do indivíduo. Essa estrutura joga os homens uns contra os outros, mas lhes dá também a faculdade de criar instituições através das quais esse conflito é

abrandado e transformado em bem social. No pensamento de Smith fica claro que a sociedade tem carências, necessidades das mais variadas, desde as mais básicas, como alimentação, higiene, até as mais sofisticadas, dependendo do grau de exigência de cada indivíduo, e que da multiplicidade dessas carências surgem os mais variados tipos de serviços mútuos que os membros de uma sociedade prestam uns aos outros. Conseqüentemente, quanto maior a variedade de necessidades, tanto maior o número de pessoas que podem encontrar seu interesse particular em trabalhar para o interesse dos outros e, juntos, compor um só corpo.

Esse primeiro trabalho já expressa o pensamento que se repetiria depois na obra "*A Riqueza das Nações*" de que os homens voltados para seus próprios interesses são conduzidos por uma mão invisível e, sem saber e sem pretender isto, realizam o interesse da sociedade.

Corroborando com isso SMITH (1985, p. 30) afirma;

... não é da benevolência do açougueiro, do fabricante de cerveja ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração deles pelo seu interesse próprio. Complementa ainda: O esforço natural de cada indivíduo no sentido de melhorar sua própria condição, quando sofrido para exercer-se com liberdade e segurança, é um princípio tão poderoso, que ele é capaz, sozinho e sem qualquer ajuda, não somente de levar a sociedade à riqueza e à prosperidade, mas de superar centenas de obstáculos impertinentes com os quais a insensatez das leis humanas muitas vezes obstacula seus atos.

Em sua obra, ele discorre sobre o trabalho, mais precisamente sobre a divisão do trabalho, como causa do maior aprimoramento das forças produtivas, bem como da habilidade, destreza e bom senso com que o trabalho é executado. Ele tem na divisão do trabalho a origem da propensão da natureza humana à troca, porque nenhum indivíduo poderá produzir tudo o que tem de necessidades, ficando dependente de outros produtos ou serviços realizados ou produzidos por terceiros, os quais também têm, conseqüentemente, outras necessidades. Logo, a troca se dá por trabalho prestado.

A obra "*Riqueza das Nações*" abre com uma passagem que descreve a divisão do trabalho em uma fábrica de alfinetes, na qual dez pessoas, por se especializarem em várias tarefas, produzem 48.000 alfinetes por dia. O autor compara essa produção com uns poucos alfinetes, talvez somente um, que cada

operário poderia produzir isoladamente. E, no Capítulo II do mesmo Livro I, é descrito o princípio que dá origem à divisão do trabalho no grupo social: "Essa divisão do trabalho, da qual derivam tantas vantagens, não é, em sua origem, o efeito de uma sabedoria humana qualquer...Ela é consequência necessária, embora muito lenta e gradual, de uma certa tendência ou propensão existente na natureza humana...a propensão a intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra."

Dessa forma, a certeza de poder permutar toda a parte excedente da produção de seu próprio trabalho que ultrapasse seu consumo pessoal estimula cada pessoa a dedicar-se a uma ocupação específica e a cultivar e aperfeiçoar todo e qualquer talento ou inclinação que possa ter por aquele tipo de ocupação ou negócio. A divisão do trabalho se equilibra pelo mesmo mecanismo da competição e da oferta e procura. Ela é limitada pela extensão do poder de troca.

SMITH (1985, p. 63) afirma:

Todavia, uma vez implantada plenamente a divisão de trabalho, são muito poucas as necessidades que o homem consegue atender com o produto do seu próprio trabalho. A maior parte delas deverá ser atendida com o produto do trabalho de outros, e o homem será então, rico ou pobre, conforme a quantidade de serviço alheio a que está em condições de encomendar ou comprar. Portanto, o valor de qualquer mercadoria, para a pessoa que a possui, mas não tenciona usá-la ou consumi-la ela própria, senão trocá-la por outros bens, é igual à quantidade de trabalho que essa mercadoria lhe dá condições de comprar ou comandar. Conseqüentemente, o trabalho é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias.

O trabalho, portanto, na visão do autor, é a medida real do valor de troca, bem como o primeiro preço pago por todas as coisas. Originariamente, a quantidade do trabalho é o único padrão de valor, deixando-se certa margem para a maior dureza do trabalho e para a habilidade, destreza e engenho acima do normal.

SMITH (1985, p. 77), a respeito da afirmação acima, diz: "Nessa situação, todo o produto do trabalho normalmente empregado em adquirir ou produzir uma mercadoria é a única circunstância capaz de regular ou determinar a quantidade de trabalho que ela normalmente deve comprar, comandar ou pela qual deve ser trocada".

Já a visão de Ricardo é menos “otimista” do que a de Smith, como afirmam REALE e ANTISERI (1991, p. 311):

Ele também sustenta que o valor de um bem é igual ao trabalho utilizado para produzi-lo, embora devamos levar em conta, na determinação do valor do produto, o custo dos instrumentos utilizados. E, se as mercadorias têm o valor do trabalho necessário para produzi-las, o valor do trabalho é a soma do valor dos bens necessários para produzi-lo e reproduzi-lo.

Partindo-se da visão de Smith, percebe-se que o trabalho e somente o trabalho que cada indivíduo pode realizar seria suficiente, em tese, para que o mesmo pudesse trocar ou suprir suas necessidades de bens e serviços. Já na visão de Ricardo, percebe-se que outros componentes devem ser considerados para a determinação do valor do produto; por conseguinte, parece ser um ponto de vista que completa melhor a noção de valor de cada bem. No entanto, o que ocorre na realidade é que a pessoa, para produzir, necessita dos fatores de produção: mercadorias, máquinas, instalações e outros. Precisa, portanto, adquirir estes fatores de produção ou de alguém que os financie; logo, outro componente se interpõe na questão, que é o capital.

No decorrer da história, sempre se teve clareza quanto à existência de ricos e pobres, pessoas com mais ou menos destrezas nos mais variados campos de atuação, indivíduos com capacidades de administração, construtores, inventores e também aqueles que não tinham habilidades específicas. A sociedade era constituída, como em nossos dias, pelos mais variados tipos de indivíduos.

Também, naquele período, e disso se tem conhecimento pela história, o capital estava nas mãos de pessoas particulares e nem todos detinham capital suficiente para dar andamento aos seus negócios. Quem tinha capital e visão de empreendedor, buscava empregar seu capital em negócios em que pudesse obter algum ganho, porque tinha interesses particulares, quem sabe em aumentar seu capital, quem sabe em produzir alguma coisa que viesse a beneficiar a sociedade. O homem, por si só, como um ser social, mesmo que por auto-interesse, procura interagir na sociedade, buscando algum proveito. Mas, em contrapartida, mesmo que inconscientemente, realiza o interesse da sociedade, como afirma Adam Smith.

O detentor de capital buscava pessoas que tinham habilidades, fornecendo-lhes matéria-prima e remunerando-os pelo seu trabalho. Obviamente, visava ao

retorno de seu investimento, em função da valoração do produto acrescido do valor do trabalho prestado, e acrescentado, ainda, de um valor que corresponderia ao ganho efetivo no negócio, ou seja, o lucro.

SMITH (1985, p. 78) afirma: “Ao trocar-se o produto acabado por dinheiro ou trabalho, ou por outros bens, além do que pode ser suficiente para pagar o preço dos materiais e os salários dos trabalhadores, deverá resultar algo para pagar os lucros do empresário, pelo seu trabalho e pelo risco que ele assume ao empreender esse negócio”.

Portanto, o que resulta do produto, depois de pagos os materiais e o salário dos trabalhadores, deve ser para remunerar o trabalho e o lucro do empreendedor. Salário pelo serviço de inspeção e controle; porém, o lucro é mais do que isto: corresponde ao risco que ele assume no negócio. Como se vê, Smith, na mesma linha de Hawley, também associa o lucro ao risco do negócio.

Em SMITH (1985, p. 78) encontra-se a confirmação onde ele delinea o lucro em relação ao capital empregado:

Poder-se-ia talvez pensar que os lucros do patrimônio não passam de uma designação diferente para os salários de um tipo especial de trabalho, isto é, o trabalho de inspecionar e dirigir a empresa. No entanto, trata-se de duas coisas bem diferentes; o lucro é regulado por princípios totalmente distintos, não tendo nenhuma proporção com a quantidade, a dureza ou o engenho desse suposto trabalho de inspecionar e dirigir. É totalmente regulado pelo valor do capital ou patrimônio empregado, sendo o lucro maior ou menor em proporção com a extensão desse patrimônio.

Diante do exposto, conclui-se que o produto do total do trabalho já não mais pertence somente ao trabalhador, bem como, não mais o trabalho é que determina o valor, porque se acrescenta um componente novo – o lucro do empresário –, que somado com o valor da mercadoria e do salário, é o que determina o novo valor do produto.

Isso se constata em SMITH (1985, p. 92): “O patrão partilha do produto do trabalho dos empregados, ou seja, do valor que o trabalho acrescenta aos materiais trabalhados pelo empregado; é nessa participação que consiste o lucro do patrão”.

REALE e ANTISERI (1991, p. 311) afirmam:

Na *Pesquisa sobre a natureza e as causas da riqueza das nações* (1776), Smith sustentara que: 1) *só é produtivo o trabalho manual*, que cria bens materiais que têm valor objetivo de troca; 2) os cientistas, políticos, os governantes, os professores, em suma, todos os produtores de bens imateriais, *quae tangere non possumus*, contribuem só indiretamente para a formação da riqueza nacional, razão por que a riqueza de uma nação será tanto maior quanto menor for o mundo dos ociosos; 3) alcança-se o ápice da sabedoria quando o Estado, *deixando cada indivíduo livre para alcançar o máximo bem-estar pessoal, assegurar automaticamente o máximo bem-estar a todos os indivíduos*.

Completam ainda, afirmando: Esta é essência do liberalismo de Smith: “O estudo da vantagem pessoal leva cada indivíduo a preferir a ocupação mais vantajosa também para a coletividade. A sua intenção não é a de contribuir para o interesse geral: ele só está olhando para a sua vantagem. Mas, nesse caso, como em muitos outros, ele é conduzido por ‘*mão invisível*’ para a realização de objetivo estranho à suas intenções”.

Na visão desses autores, percebe-se que o homem age como um ser egoísta, olhando para si mesmo. Age segundo seus interesses, buscando tirar vantagem de situações, com a possibilidade de obter ganho, e, indiretamente acaba contribuindo, mesmo que não intencionalmente, com a realização dos objetivos de uma coletividade.

O empreendedor, antevendo a possibilidade de obter lucro, se antecipa em tirar vantagens, buscando produzir os bens requisitados pelo mercado. Somente alguns poucos ganharão muito, porque logo outros se apressarão em produzir os mesmos bens e assim, aumentando a oferta, os lucros se reduzirão e os preços poderão se igualar aos custos.

Smith pregava que o mercado deve ser livre, que os governos não devem interferir nas relações comerciais, deixando para ele mesmo, o mercado, se auto-regular de tal forma a permitir que a concorrência determine os valores de mercado dos produtos.

Conclui-se este tópico do trabalho, tendo-se a visão de que o lucro, na economia clássica, está diretamente ligado à liberdade do mercado, sendo que é este que limita a medida do lucro. Como já dito, o empreendedor que se antecipa, num primeiro momento, tende a ter maior lucro, reduzindo-se esse lucro à medida que outros empreendedores também entram no negócio, aumentando a concorrência e, conseqüentemente, diminuindo os lucros. Portanto, o balizador do lucro é determinado pela regra da oferta e da procura, que sempre ocorrerá num

mercado livre e de concorrência, já que, no final, o que determina o preço é a demanda do mercado.

### **2.5.3 O lucro no socialismo**

SWEEZY (1959, p. 29) define socialismo como: “um sistema social completo, diferindo do capitalismo não só pela inexistência nele da propriedade particular dos meios de produção, como pela sua estrutura basilar e pelo seu processo de funcionamento”.

SCHUMPETER (1984, p. 216) afirma: “Por sociedade socialista designaremos um padrão institucional em que o controle dos meios de produção e da própria produção cabe a uma autoridade central, ou – também se pode dizer – em que, como questão de princípio, os assuntos econômicos da sociedade pertencem à esfera pública e não privada”.

Consultando o dicionário AURÉLIO, encontram-se as seguintes definições para Socialismo: (1) O conjunto de doutrinas que se propõe a promover o bem comum pela transformação da sociedade e da relação entre as classes, mediante a alteração do regime de propriedade; e (2) Sistema político que adota estas doutrinas.

Recorrendo à história, verifica-se que SPINDEL (1983, p. 14), no início de sua obra, faz referência a que o socialismo, entendido como a preocupação por uma sociedade que suprimisse as desigualdades entre os homens, é uma idéia que pode ser encontrada no passado remoto da História Universal. Cita que Platão, ao examinar sociedades primitivas, falava de um estado da natureza baseado na igualdade entre os homens. Assim foi também no Império Romano, nos primórdios do cristianismo e nas revoltas dos camponeses durante a Idade Média.

Tanto Swezzi como Spindel fazem referências a Thomas More, que em sua obra “Utopia”, de 1516, concebia uma sociedade baseada na propriedade comum dos meios de produção, a qual, surgindo na alvorada da era moderna, foi um lampejo de genialidade e uma precursora do futuro. No entanto, dificilmente se

poderá dizer que tenha exercido influência direta sobre o curso do pensamento social.

SPINDEL (1983, p. 15), entretanto, faz a seguinte citação: “No entanto, o socialismo, tal como é entendido geralmente em nossos dias, entra no palco da História apenas em meados do século XVIII”.

SWEEZY (1959, p. 107) concorda com Spindel, quanto ao período de início do socialismo, e contesta as interpretações de que ele tenha surgido antes dessa época. Qualifica de errôneas outras datas apontadas por alguns e afirma que o socialismo é um fenômeno tanto moderno quanto ocidental, discordando daqueles que afirmam que o movimento só aconteceu na Europa Oriental (União Soviética) e Ásia (China).

SWEEZY (1959, p. 107) contesta com a seguinte argumentação:

Deve-se observar que, em nenhum dos exemplos precedentes de suposto socialismo da antiguidade e medieval, é feita qualquer análise dos problemas de produção. Esse fato em si basta para provar que estão muito afastados do socialismo no sentido moderno do termo, porquanto a característica essencial deste é um sistema de produção baseado na propriedade comum. Está claro que sendo ignorados os problemas relativos à produção, é impossível chegar-se a tal concepção. Os pensadores da antiguidade e Idade Média mostraram-se propensos a aceitar os sistemas existentes de produção como fatos consumados, buscando o aprimoramento dentro dessas estruturas.

A formação do socialismo moderno ocorreu na primeira metade do século XIX, quando começaram a surgir as escolas de pensamento e os movimentos foram, gradativamente, adquirindo caráter mais estável.

O fato é que o socialismo surgiu da necessidade de reagir contra a exploração do sistema capitalista sobre a classe trabalhadora; a recusa de alguns de aceitar a sociedade da forma como se apresentava em função da excessiva exclusão das pessoas, principalmente, os pobres, que se sentiam como que rejeitados na ordem social estabelecida, que estava concebida para manter os interesses dos ricos e dos que detinham o poder.

SPINDEL (1983, p. 19) relata:

Na medida em que as alterações da estrutura econômica do Velho Continente passam a se acelerar, no final do século XVII e principalmente durante o século XVIII, os sonhos de uma sociedade perfeita em uma ilha distante cedem lugar a críticas mais concretas às estruturas políticas que perpetuavam uma situação social cada dia mais catastrófica.

As críticas, nesse período, foram acentuadas por vários pensadores sociais, principalmente, franceses e ingleses. Era o período da primeira fase da Revolução Industrial na Inglaterra e a decadente monarquia e sociedade francesa suscitavam análises e críticas por parte de vários pensadores.

Na França destacavam-se Saint-Simon, Fourier e Proudhon, e na Inglaterra Owen, críticos esses dotados de grande sensibilidade quanto às questões humanitárias e argutos observadores de seus próprios ambientes.

A contradição entre seus ideais e o que viam a seu redor, levou cada um deles, à sua própria moda, a lançar um libelo contra a ordem social existente e a formular os princípios de uma sociedade melhor, como afirma SWEEZY (1959, p. 118).

Os críticos franceses, de uma maneira geral, centravam seus ataques na monarquia, na religião e no absolutismo, responsabilizando-os pela reprodução da miséria da maioria da população.

A Revolução Francesa, em 1789, foi um processo de posse do poder político, que estava na mão da nobreza, pela burguesia, o qual contou com o apoio da maioria da população francesa e trouxe consigo um aumento das idéias socialistas, estimulando a luta pelas modificações das estruturas sociais.

Sem se adentrar na análise da Revolução Francesa, o proletário percebeu que os ideais de Liberdade, Igualdade e Fraternidade não representavam a mesma coisa para a burguesia e que, para conseguir esses ideais, o povo teria que se organizar e continuar lutando.

Na Inglaterra, OWEN, como afirma SPINDEL (1983, p. 28), “foi um dos mais lúcidos e brilhantes pensadores socialistas de sua época e a ele devem-se importantes modificações na vida da classe operária de seu país, dentre as quais a legislação reguladora do trabalho de mulheres e crianças e a criação de cooperativas de consumo operárias”. Em sua fábrica, humanizou as relações de

trabalho, diminuiu o horário de trabalho, preocupou-se com a questão de saúde e de moradia de seus funcionários.

Foi no período compreendido entre 1830 e 1840, que o socialismo, na Inglaterra, adquiriu pela primeira vez o caráter de movimento político das classes trabalhadoras. Nesse período, um movimento denominado cartista<sup>26</sup> foi o primeiro exemplo de ação política de grande vulto por parte da classe trabalhadora.

A esses críticos juntaram-se muitos outros, porém a história refere-se a eles, principalmente, como os socialistas utópicos, já que, por não estarem envolvidos diretamente com nenhuma causa específica, tentaram, com sua eloqüência e sua lógica, persuadir os que já possuíam poder e riqueza a apoiar seus planos de reforma.

SWEEZY (1959, p. 119) diz que:

Em sua crítica à ordem social existente, em sua análise da História, em suas perscrutações da psicologia individual e social, os socialistas utópicos enriqueceram enormemente a herança socialista e forneceram a maior parte da matéria-prima que serviria para Marx e Engels moldarem a visão mundial do movimento socialista de hoje. ... Eles foram os primeiros a tornarem o socialismo uma questão verdadeiramente pública, a promover debates apaixonados não apenas entre os seus seguidores mas também com e entre seus oponentes.

SWEEZY (1959, p. 125), com respeito aos socialistas utópicos, afirma:

Com eles, o socialismo jamais chegou a ser um dogma completado ou uma coleção de frutos brilhantes do discernimento; foi um sistema de idéias imaginado que se situou na corrente principal do desenvolvimento intelectual, necessitando de continua experimentação prática e de aperfeiçoamentos à luz da experiência. Marx e Engels encontraram o socialismo com a feição utópica, no tocante ao seu estudo e ao seu método, transformando-o em ciência.

---

<sup>26</sup> Cartista é relativo ao cartismo, que é nome do movimento de caráter reformista iniciado pelos trabalhadores londrinos, ocorrido na Inglaterra, entre 1837 e 1848, e cujo programa se continha na chamada Carta do Povo. Teve esse nome derivado do fato dessas reivindicações serem feitas através do envio de cartas, petições ou abaixo assinados aos parlamentares ingleses exigindo reformas urgentes. Mas o cartismo, além de algumas conquistas sociais, teve outra importância. No decorrer do movimento, o proletariado foi assimilando, se identificando e propagandeando um conjunto de idéias políticas conhecidas como socialismo. Idéias essas que vinham ao encontro dos anseios da classe oprimida. (Eustáquio Lagoeiro Castelo Branco - <http://www.eduquenet.net>)

Com Marx e Engels surge o que se denomina de socialismo científico, que é a passagem da fase do socialismo idealista e romântica, para adquirir um caráter realista e eficaz.

Afirma CHARBONNEAU (1967, p. 220): “O socialismo reveste-se então, sobretudo na Alemanha e na Inglaterra, de um caráter político, econômico e trabalhista. De fato, após numerosas aventuras, cristalizou-se de certo modo em dois sistemas principais: o *socialismo coletivista* de Marx e o *socialismo de Estado* de Lassalle”.

Em 1848, Marx e Engels entregam para a Liga Comunista um programa que apresentava a forma de ser de um novo socialismo, esboço esse denominado de Manifesto Comunista, o qual vem a ser um marco na evolução do socialismo.

SWEEZY (1959, p.128) bem explicita essa questão, dizendo: “Antes do *Manifesto*, o socialista era um pregador da revolução; após o *Manifesto*, o socialista tornou-se um cientista da revolução. Nessa transformação se resume a mais fundamental das contribuições de Marx e Engels para o desenvolvimento do socialismo”.

Até este ponto, quis-se apresentar um resumo da história do socialismo, uma vez que à parte que se refere ao marxismo, será tratada em tópico posterior.

Desta parte em diante, será abordado o sistema denominado *Socialismo de Estado*, destacando-se o que ele postula e busca, do ponto de vista de sua estrutura de gestão e da proposta em relação aos meios de produção como um todo.

CHARBONNEAU (1967, p. 223) diz que: “Chama-se *socialismo de Estado* (de forma absoluta) a teoria socialista que preconiza o mesmo ideal que o socialismo coletivista, mas recusando-se, para atingi-lo, a instaurar a ditadura do proletariado. Este socialismo pretende atingir seu alvo por um processo democrático”.

Ainda, o mesmo autor e na mesma obra, afirma que o conteúdo ideológico poderia se resumir em seis teses principais, a seguir enumeradas:

1. O Estado é o único capitalista legítimo e o único proprietário dos bens de produção.
2. Todos os que trabalham na produção, em qualquer grau que seja, não são mais que assalariados do Estado.

3. O salário pode pagar-se em dinheiro, sem que seja necessário suprimir-se este meio de troca; mas a remuneração deve fazer-se sempre somente em função do trabalho fornecido, consoante o princípio fundamental do socialismo: *dar a cada um conforme o seu trabalho*.
4. O lucro particular é sempre abusivo; só o Estado pode ser legítimo.
5. A atividade do Estado tem de regular-se pela *lei do Fazer*. A ele, portanto, compete toda iniciativa no plano econômico, suplantando, assim, completamente, a iniciativa privada, que desaparece pelo simples fato de haverem os meios de produção passados para as mãos do Estado. A economia é, pois, rigorosamente dirigida e totalmente controlada pelo governo.
6. A socialização das empresas deve realizar-se sem que haja revolução, apossando-se o Estado gradualmente delas sem modificar nem destruir o fundo das instituições jurídicas.

SCHUMPETER (1984, p. 218) diz que “Todo socialista deseja revolucionar a sociedade a partir do ângulo econômico e todas as bênçãos que ele espera devem vir através de uma mudança nas instituições econômicas”.

Ele observa, entretanto, que nem para ele, como nem para pessoas que depositam sua confiança no socialismo, o aspecto econômico é o único e o mais importante. Pelo contrário, o socialismo visa a valores mais altos que barriga cheia.

O socialismo, segundo CHARBONNEAU (1967, p. 215), “nascido no século XIX, em pleno triunfo positivista e em plena euforia cientista, o socialismo, como liberalismo econômico, é um produto da ideologia da época. Caracteriza-se pelo mesmo racionalismo que impregnara o capitalismo nascente”.

PIETTRE (1969, p. 276), em síntese, também fez esse paralelo, afirmando que o socialismo é um racionalismo social que pretende submeter as coisas à razão do homem. Amesquinha-o quem vê nele apenas um plano de trocar o estatuto de propriedade. É um apelo à consciência, uma fé na ciência social, para mudar a base da sociedade.

SWEEZY (1959, p. 25) traça um paralelo entre capitalismo e socialismo puros, quanto à visão do ponto de vista da produção, dizendo:

Capitalismo e socialismo identificam-se quando asseguram ao indivíduo latitude elástica no tocante à propriedade privada e à utilização dos meios de produção. Nesse particular, pode-se dizer que ambos os sistemas reconhecem o princípio da propriedade privada. Divorçam-se, contudo, no tratamento dados aos meios de produção. O capitalismo reconhece um direito equivalente irrestrito à propriedade privada dos meios de produção; o socialismo nega esse direito e restringe essa propriedade aos órgãos do poder público.

Essa visão é fundamental, porque os referidos sistemas afetam de modo diverso a vida dos indivíduos, bem como refletem e condicionam as estruturas sociais.

O socialismo, segundo seus adeptos, com efeito, prega uma justiça igualitária, em contraposição ao estado de espoliação geral presumidamente produzido pelo capitalismo liberal. Essa igualdade na sociedade, para alguns, implica fazer justiça, e o que dificulta a realização de tal justiça é o conceito de propriedade.

CHARBONNEAU (1967, p. 217) assim se pronuncia quanto a ser a propriedade a origem de todas as desigualdades e, portanto, de todas as injustiças sociais. “Esquematizando esse raciocínio, poderíamos dizer: propriedade privada = desigualdade = injustiça = desordem. Por conseguinte, suprimindo a propriedade privada, suprimir-se-ia a desigualdade, a injustiça e a desordem”.

Essa abolição de propriedade se dá através da transferência para o setor público, confiando os bens e meios de produção para o Estado. Portanto, o Estado passa a dominar e controlar a vida econômica, ficando reduzida a iniciativa privada a nada, a mercê daquilo que deve ser emanado do poder constituído, segundo a planificação estabelecida.

O Estado é o único capitalista e ninguém pode explorar outro capital que permita comprar trabalho ou especular sobre ele. Compete a ele, Estado, a tarefa de distribuir, igualmente, a cada um o que lhe couber, conforme o trabalho prestado.

SUAVET, apud CHARBONNEAU (1967, p. 219), considera quatro critérios para identificar um socialismo autêntico:

1º Quanto à *propriedade*: de particular, torna-se social, tratando-se dos meios de produção.

2º Quanto à *organização econômica*: atribuída a um organismo superior de caráter político, racionaliza-se por meio de uma planificação rigorosa.

3º Quanto à *organização social*: estrutura-se tendo como fim construir uma sociedade mais justa, na qual serão satisfeitas as necessidades materiais de cada um.

4º Quanto à *igualdade*: há uma tendência geral, nem sempre explícita em todos, de defender uma justiça igualitária.

SWEEZY (1959, p. 26) afirma: “Desde que, no socialismo, não existem detentores particulares dos meios de produção, segue-se a ausência da classe de empregadores e da classe de empregados; em princípio todos são operários, sendo o único empregador a própria sociedade, a qual atua por intermédio de órgãos governamentais e cooperativas”.

Em comparação ao capitalismo, no qual a produção visa ao lucro de forma particular e privada, no socialismo, em virtude da inexistência da propriedade dos meios de produção, também inexistente o lucro.

O lucro, em havendo, é do Estado, que é único que pode gerá-lo, pois é o detentor dos meios de produção; em suma, é o proprietário do capital, da produção.

Concluindo este tópico do trabalho, tem-se a dizer, pelo discorrido, que, no socialismo de Estado, como evidenciado, observa-se que não se admite, por ideologia, a existência do lucro.

#### **2.5.4 O lucro no marxismo**

O marxismo constitui doutrina dos filósofos alemães, Karl Marx e Friedrich Engels, fundada no materialismo dialético, e que se desenvolveu através das teorias da luta de classes e da elaboração do relacionamento entre o capital e o trabalho (AURÉLIO, 19\_\_).

REALE e ANTISERI (1991, p. 199) escrevem que “O Capital” representa toda a discussão referente ao relacionamento entre o capital e o trabalho, sendo que o fim último dessa obra era o de “revelar a lei econômica do movimento da sociedade moderna”.

Não é objetivo deste trabalho discorrer sobre a obra “O Capital”, nem fazer um resumo, mas sim buscar exprimir o pensamento e a visão de Marx quanto ao

lucro. Como toda a teoria do marxismo está contida nessa obra, faz-se mister que se busque nela a argumentação e os pontos de vista da doutrina, para alcançar o objetivo do estudo deste tópico do trabalho.

A visão de lucro passa, necessariamente, pela noção de como Marx atribui valores aos produtos. Ele inicia a discussão pela teoria do valor-trabalho, segundo a qual as mercadorias – produtos vendidos no mercado – são trocadas em proporção ao tempo de trabalho socialmente necessário para a sua produção.

RICARDO (1982, p. 43) expôs a seguinte teoria sobre o valor de uma mercadoria: “O valor de uma mercadoria, ou a quantidade de qualquer outra pela qual pode ser trocada depende da quantidade relativa de trabalho necessário para a sua produção, e não da maior ou menor remuneração que é paga por esse trabalho”.

Partindo dessa teoria, KARL MARX (1999, p. 61) postulou que o valor de um bem é determinado pela quantidade de trabalho socialmente necessário para sua produção.

Trabalho socialmente necessário, para MARX (1999, p. 61), é o tempo de trabalho requerido para produzir-se um valor-de-uso qualquer, nas condições de produção normalmente existentes e com o grau social médio de destreza e intensidade do trabalho.

Na apresentação da Teoria do Valor, Marx altera alguns fundamentos da economia clássica, estabelecendo uma distinção entre valor de uso e valor de troca: o valor de uso representa a utilidade que o bem proporciona à pessoa que o possui; o valor de troca exige um valor de uso, mas não depende dele.

Marx acredita que o valor de troca depende da quantidade de trabalho despendida; contudo, a quantidade de trabalho que entra no valor de troca é a quantidade socialmente necessária.

A base de cada sociedade humana é o processo de trabalho, seres humanos cooperando entre si para fazer uso das forças da natureza e, portanto, para satisfazer suas necessidades. O produto do trabalho deve, antes de tudo, responder a algumas necessidades humanas. Deve, em outras palavras, ser útil. Marx chama-o valor-de-uso. Seu valor se assenta primeiro e principalmente em ser útil para alguém.

A necessidade satisfeita por um valor-de-uso não precisa ser uma necessidade física. Um livro é um valor-de-uso, porque pessoas necessitam ler. Igualmente, as necessidades que os valores de uso satisfazem podem ser para alcançar propósitos vis. A arma de um assassino ou o cassetete de um policial é um valor-de-uso tanto quanto um pacote de leite ou o bisturi de um cirurgião.

MARX (1999, p. 62) assevera:

Generalizando: quanto maior a produtividade do trabalho, tanto menor o tempo de trabalho requerido para produzir uma mercadoria, e, quanto menor a quantidade de trabalho que nela se cristaliza, tanto menor seu valor. Inversamente, quanto menor a produtividade do trabalho, tanto maior o tempo de trabalho necessário para produzir um artigo e tanto maior o seu valor. A grandeza do valor de uma mercadoria varia na razão direta da quantidade e na inversa da produtividade do trabalho que nela se aplica. Na primeira edição de sua obra, continua esta afirmação: “Conhecemos, agora, a substância do valor. É o trabalho”.

Alguma coisa pode ser valor-de-uso sem ser valor, ou seja, quando essa utilidade, para o ser humano, não decorre do trabalho. Exemplo: os recursos naturais, como o ar, a terra nua, as florestas e outros.

“Quem, com seu produto do trabalho, satisfaz a própria necessidade gera valor-de-uso, mas não mercadoria. Para criar mercadoria, é mister não só produzir valor-de-uso, mas produzi-lo para outros, dar origem a valor-de-uso social” (MARX, 1999, p. 63).

Sob o capitalismo, todavia, os produtos do trabalho tomam a forma de mercadorias. Uma mercadoria, como assinala Adam Smith, não tem simplesmente um valor de uso. Mercadorias são feitas, não para serem consumidas diretamente, mas para serem vendidas no mercado. São produzidas para serem trocadas. Desse modo, cada mercadoria tem um valor de troca, a relação quantitativa à proporção em que valores de uso de um tipo são trocados por valores de uso de um outro tipo. Assim, o valor de troca de uma camisa poderá ser uma centena de lata de ervilhas.

O valor de troca de uma mercadoria é simplesmente o montante pelo qual será trocado por outras mercadorias. Os valores de troca refletem mais o que as mercadorias têm em comum entre si, do que suas qualidades específicas. Um pão pode ser trocado por um abridor de latas, seja diretamente ou por meio de dinheiro,

mesmo que suas utilidades sejam muito diferentes. O que é que eles têm em comum, que permite a ocorrência dessa troca?

A resposta dada por Marx é a de que todas as mercadorias têm um valor, do qual o valor de troca é simplesmente um reflexo. Esse valor representa o custo de produção de uma mercadoria à sociedade. Pelo fato de que a força de trabalho é a força motriz da produção, esse custo só pode ser medido pela quantidade de trabalho que foi devotada à mercadoria.

Entretanto, por trabalho Marx não se refere ao tipo particular de trabalho envolvido em assar um pão ou manufaturar um abridor de latas. Esse trabalho real, concreto, como disse Marx, é variado e complexo demais para nos fornecer a medida de valor que necessitamos. Para encontrar essa medida, nós devemos abstrair o trabalho de sua forma concreta. MARX (1999, p.60) escreve: "Um valor-de-uso ou um bem só possui, portanto, valor, porque nele está corporificado, materializado trabalho humano abstrato".

O autor reitera essa idéia, ao afirmar: "Todo trabalho é, de um lado, dispêndio de força humana de trabalho, no sentido fisiológico, e, nessa qualidade de trabalho humano igual ou abstrato, cria o valor das mercadorias" (MARX, 1999, p. 68).

Quanto aos equipamentos utilizados na produção, para Marx, eles não davam valor ao novo produto, apenas transmitiam uma parte do seu valor às mercadorias, não contribuindo, para a formação do valor.

Capital, segundo Marx, é uma acumulação de valor que atua para criar e acumular mais valor. O que indica acumulação de capital ou de riqueza, no capitalismo, é a existência da relação **D – M – D1**, na qual **D** é o dinheiro despendido para aquisição das mercadorias; **M** são os meios de produção e força de trabalho e **D1** é o dinheiro ganho que não foi pago pelo capitalista.

Esse valor **D1**, que é o dinheiro que o capitalista consegue após a transação, é maior que **D**, o dinheiro que foi investido inicialmente. O dinheiro extra (**D – D1**), ou o lucro, Marx chamou de "Mais Valia".

Considera Marx que essa mais valia provém da apropriação de parte do trabalho, pois para ele o valor do produto corresponde ao valor do trabalho necessário para produzir, ou seja, o salário que deve ser pago ao operário que o produziu.

Essa questão é bem definida por RICARDO (1982, p. 91), quando ele afirma que o valor total das mercadorias é dividido em duas porções: os lucros do capital e os salários do trabalho.

Para Marx existe uma apropriação do fruto do trabalho que, contudo, não pode ser considerada um roubo pelo capitalista, porque o trabalhador está a ser pago para fazer aquele trabalho.

O valor é formado tendo em conta o seu custo em termos de trabalho e desse valor o capitalista apropria-se da mais valia através da utilização do seu capital.

Portanto, Marx afirmava que a força de trabalho era transformada em mercadoria e que o valor de força de trabalho corresponde ao socialmente necessário. Na realidade, o que o trabalhador recebe é o salário de subsistência, que é o mínimo que assegura a manutenção e reprodução do trabalho.

Mas, apesar de receber um salário, o trabalhador acaba por criar um valor acrescentado durante o processo de produção, ou seja, fornece mais do que aquilo que custa e é essa diferença que Marx chama de mais valia.

Todavia, os capitalistas e os proprietários, procuram aumentar os seus rendimentos diminuindo o rendimento dos trabalhadores. É, pois, essa situação de exploração da força de trabalho pelo capital que Marx mais critica.

Dessa forma, Marx critica a essência do capitalismo, que reside precisamente na exploração da força de trabalho pelo produtor capitalista: o capital compra o valor de uso da força de trabalho, sendo esta sua pertença. Contudo, o produtor capitalista não quer apenas produzir uma coisa útil, quer acima de tudo uma mais valia, isto é, quer que o valor dessa mercadoria ultrapasse o das mercadorias necessárias para o produzir.

O valor dessa mercadoria é determinado pelo tempo socialmente necessário à sua produção e, para Marx, como já comentado, só o trabalho humano cria valor. Os materiais e as matérias-primas não criam valor, apenas o transferem quando são trabalhadas pelo homem.

Para MARX (1999, p. 244), importa distinguir entre dois tipos de capital:

A parte do capital, portanto, que se converte em meios de produção, isto é, em matéria-prima, materiais acessórios e meios de trabalho não muda a magnitude do seu valor no processo de produção. Chamo-a, por isso, parte constante do capital, ou simplesmente capital constante.

A parte do capital convertida em força de trabalho, ao contrário, muda de valor no processo de produção. Reproduz o próprio equivalente e, além disso, proporciona um excedente, a mais valia, que pode variar, ser maior ou menor. Esta parte do capital transforma-se continuamente de magnitude constante em magnitude variável. Por isso, chamo-a parte variável do capital, ou simplesmente capital variável.

Os meios de produção só transmitem valor na medida em que perdem valor, ou seja, não podem acrescentar ao produto mais do que possuem, daí Marx os definir como capital constante, pois não agregam novo valor, que é a condição de criação de mais valia; portanto, não produzem *per si* mais valia.

Por outro lado, o trabalho conserva e transmite o valor dos meios de produção ao produto. Reproduz o seu próprio equivalente e, além disso, gera uma mais valia engendrada no trabalho extra, que pode ser maior ou menor, consoante a sua duração. A mais valia depende, pois, do grau de exploração da força de trabalho.

Como já dito, a mais valia é o excedente entre o que é remunerado ao trabalhador e o tempo socialmente necessário à sua produção, ou seja, é o tempo extra que o trabalhador produz e não lhe é pago. Isso Marx chama de sobre-trabalho. Como exemplo: se um trabalhador é contratado para trabalhar oito horas diárias, para fazer determinada tarefa, e nas quatro primeiras horas ele reproduz o valor de seu salário, as quatro horas a mais que ele trabalha, e que não lhe são remuneradas, constituem a mais valia. Confirma-se, assim, que o lucro está composto por salários acrescido da mais valia.

Se o processo de trabalho só durar até o ponto em que o valor da força de trabalho paga pelo capital é substituído por um novo equivalente, haverá simples produção de valor, e somente quando ultrapassar esse limite haverá produção de mais valia.

A mais valia, portanto, surge do fato de o trabalhador trabalhar mais do que o socialmente necessário, e é a esse excedente não pago de que o capitalista se apropria que se chama mais valia.

Marx, ao distinguir dois tipos de capitais, o constante e o variável, considera que aquele que produz a mais valia é o capital variável e, portanto, define a existência de uma taxa de mais valia, que corresponde à razão entre a mais valia e o montante do capital variável.

Aproveitando exemplo dado por MARX (1999, p. 249), tem-se:

O capital **C** decompõe-se em duas partes: uma soma em dinheiro **c** gasta com os meios de produção, e outra **v** despendida com a força de trabalho; **c** representa a parte do valor que se transforma em capital constante e **v** a que se transforma em capital variável. Originalmente, portanto, **C = c + v**; por exemplo, o capital antecipado de 500 libras = 410 libras + 90 libras. No fim do processo de produção, surge a mercadoria, com valor = **(c+v) + m**, representando **m** a mais valia; por exemplo, (410 libras + 90 libras) + 90 libras. O capital original **C** converte-se em **C'**, 500 libras transformam-se em 590 libras. A diferença entre ambos = **m**, uma mais valia de 90.

Portanto, substituindo-se os valores acima, pode-se compor uma nova fórmula, a qual será:

$$\mathbf{C'} = (\mathbf{c + v}) + \mathbf{m}$$

Pelo definido por Marx, de que o que produz mais valia é o capital variável e que o capital constante não agrega valor ao produto, conclui-se que a mais valia é decorrente da apropriação de parte da força de trabalho, ou seja, o trabalhador gerou um produto no valor de 180 libras, mas foi remunerado, somente, por 90 libras. Logo, gerou uma mais valia de 90 libras.

A fórmula, portanto, para se determinar a mais valia pode também ser, por dedução, a distinção do capital variável, ou seja:  $\mathbf{v_1 = v + m}$ , em que **v<sub>1</sub>** representa o valor total novo gerado no processo; **v** representa o valor do capital variável pago ao trabalhador; e **m** representa o valor da mais valia produzida, pois o capital constante não agrega valor ao produto, transferindo somente o seu valor ao produto.

A taxa da mais valia que corresponde à razão entre a mais valia e o montante do capital variável, pode ser assim representada:  $\mathbf{t_m = m/v}$ , a qual sendo substituída pelos valores do exemplo, assim fica:  $\mathbf{t_m = 90/90 = 1}$ , que percentualmente representa uma taxa de mais valia igual a 100%. A conclusão inicial é de que o trabalhador foi remunerado em 50% do valor que produziu, ou seja, para pagar o seu salário seria necessário somente ter despendido metade de sua força de trabalho. Os outros 50% foram apropriados pelo proprietário do capital, que ficou com a sua parte, a qual corresponde à mais valia gerada. O trabalhador trabalhou metade do tempo para si e a outra metade para o capitalista.

Em outras palavras, a taxa de mais valia é a razão entre o trabalho excedente e o trabalho necessário. Trocando em valores, tem-se que o trabalho excedente é

igual a 90 libras (mais valia gerada) e o trabalho necessário (valor da remuneração do trabalhador) é igual a 90 libras.

MARX (1999, p. 252) diz que: “A esse aumento relativo do valor do capital variável a essa magnitude relativa da mais valia, chamo taxa da mais valia”. Complementa ainda, afirmando: “A taxa da mais valia é, por isso, a expressão precisa do grau de exploração da força de trabalho pelo capital ou do trabalhador pelo capitalista” (MARX, 1999, p. 254).

Para Marx, o lucro do capitalismo é a apropriação indevida da parte do trabalhador e a mais valia por ele auferida, somente faz com que aumente a concentração da riqueza nas mãos de cada vez menos pessoas, aumentando, conseqüentemente, a legião dos excluídos.

Portanto, na teoria do marxismo, não deve haver lucro; a mais valia deve ser sempre nula, já que, se ocorrer lucro, deveria ser distribuído para o trabalhador que gerou tal resultado.

Em função desta forma de ver o lucro como “exploração” e não como um meio de alavancar as atividades e a produção e nem como meio de progresso e desenvolvimento, é possível que isto tenha contribuído, em parte, para o insucesso referido deste sistema econômico, se não vejamos:

- a) Pelo fato de não haver lucro, não há sobras para se fazer novos investimentos.
- b) Como os gastos com os fatores de produção, extraída a mão-de-obra, simplesmente são remunerados pelo valor que transferem ao produto, conclui-se que os desgastes dos meios de produção – máquinas e equipamentos – se transferiam pelos seus valores de custos históricos, logo quando se tinha que repor algum destes bens, possivelmente o valor destes era muito superior ao valor dos antigos equipamentos, gerando, portanto, uma diferença de preço que era impeditivo ou tornava difícil a substituição por falta de capital necessário para cobrir esta diferença.
- c) Novos investimentos em bens de mesma capacidade produtiva, bem como, em equipamentos com novas tecnologias acabavam ficando mais difíceis pois não havia um fundo para esta finalidade, já que o fundo que poderia financiar estas aquisições deveria vir da

sobra ou do lucro da produção, que, por princípio do sistema, não deve ocorrer.

Concluindo este tópico do trabalho, tem-se a dizer, pelo discorrido, que no socialismo, seja o socialismo de Estado, apresentado no tópico anterior, seja o socialismo coletivista de Marx, também chamado por alguns de comunismo, observa-se que em ambos não se admite, por ideologia, a existência do lucro.

### **2.5.5 – O lucro no cristianismo**

Neste tópico do trabalho, para que não se suscite pré-julgamento, quer se deixar claro que não será tratado o aspecto da religião cristã, mas o que será exposto é a visão do lucro na doutrina cristã, da mesma forma como até aqui foi tratado o mesmo tema, na visão da economia clássica e do socialismo.

A doutrina cristã, aqui retratada, vai referir-se, especificamente, àquela professada pela Igreja Católica, pois é através de escritos dos filósofos cristãos católicos, entre outros, como Tomás de Aquino e Santo Agostinho, e de várias cartas, as encíclicas, promulgadas por seus dirigentes máximos, os Papas, que se descreve, em parte, a concepção da doutrina social do cristianismo. Como assevera ARAUJO (1992, p. 36): “Quando falamos em Doutrina Social da Igreja, referimo-nos ao ‘corpo’ de ensinamento social que, partindo da encíclica *Rerum Novarum*, se desenvolve sobretudo no magistério pontifício, com as grandes encíclicas sociais até a mais recente, a *Centesimus Annus*”.

Outras religiões cristãs existem, como a Luterana, a Calvinista, a Adventista, a Metodista, as quais também têm seus preceitos de conduta baseados na doutrina cristã. Porém, especificamente, neste trabalho estar-se-á verificando a posição da Igreja Católica, através da proposição emitida pela sua doutrina social. Tal opção é feita em função de que a Igreja Católica tem uma grande tradição e uma grande contribuição nesse campo.

Quanto aos luteranos e calvinistas, WEBER (1991, p. 110 e segs), em sua obra, de uma forma sintética, diz que foi da posição de Lutero e depois, também, de João Calvino, que derivou o espírito do capitalismo. Sem se adentrar na análise, fica evidenciado que, para esses reformadores, buscar a riqueza era atender à vontade

de Deus, visto que, na visão deles, era do agrado de Deus essa condição. Aquele que a isso não buscasse, caía em desgraça.

WEBER (1991, p. 123) escreve:

Mas, o que era ainda mais importante: a avaliação religiosa do infatigável, constante e sistemático labor vocacional secular, como o mais alto instrumento da ascese, e, ao mesmo tempo, como o mais seguro meio de preservação da redenção da fé e do homem, deve ter sido presumivelmente a mais poderosa alavanca da expressão dessa concepção de vida, que aqui apontamos como “espírito” do capitalismo.

Portanto, de ora em diante, no presente tópico, tudo o que se apresenta é baseado na Doutrina Social da Igreja Católica, que tem como raiz a doutrina cristã.

Como diz PIMENTEL JUNIOR (1963, p. xvii), na introdução da obra em que é o organizador, a doutrina social da Igreja é entendida como:

Doutrina que se fundamenta em princípios (...) que não pretende pressionar as relações sociais e econômicas dos homens, como se fora o único regime perfeito, justo e viável. É bem verdade, entretanto, que os perenes princípios de justiça social que formam a base granítica desta doutrina, quando sabiamente aplicados, poderão transformar as relações humanas, quer fomentando a produção de maiores riquezas, quer repartindo-as de modo mais eqüitativo, quer dando origem e fundamento a uma sociedade mais aperfeiçoada e mais justa do que esta em que vivemos.

Afirmar estes princípios, aplicá-los consciente e oportunamente nos diferentes sistemas econômicos, nas várias condições técnicas e nos diversos regimes sociais e políticos desenvolvidos pelo homem, eis em que constitui a prática das sábias normas e prudentes conselhos compendiados na denominada *Doutrina Social da Igreja*.

Por essa afirmativa, mesmo antes de se ver os pontos que respondem parte do que se quer descrever neste trabalho, desde que tal afirmativa se comprove e tenha as propostas e respostas às diversas situações já apresentadas até aqui, pode-se afirmar que, da forma como está dito, a Doutrina Social da Igreja pode ser aplicada em qualquer sistema econômico.

A Igreja Católica, que tem seus princípios e normas lastreados nos ensinamentos de Jesus Cristo; que tem no Antigo e no Novo Testamento, conjunto de livros que compõe a Bíblia, e, pode-se dizer, o seu manual de princípios, de

normas de conduta e de procedimentos, voltado para o aspecto espiritual da vida humana, pode ter uma doutrina que trate das questões humanas, das relações entre pessoas, das relações entre empregadores e empregados, das relações entre nações, quer do ponto de vista humano, quer do ponto de vista econômico?

A resposta que se encontra é que ela possui essa doutrina e está fundamentada e explicitada em documentos que são erigidos pela própria Igreja, através de seus “administradores”, daqueles que têm a função de dirigir essa grande entidade e contribuir para a formação de seus seguidores. Ela não pode deixar de ter uma doutrina sobre a vida humana, já que é portadora de mensagens para a vida de toda e qualquer pessoa humana.

CALVEZ, prefaciando a obra de CHARBONNEAU (1967, p. xiii), sobre o princípio essencial da doutrina social, extraído da encíclica *Mater et Magistra*, escreve: “o homem é o fundamento, a causa e a finalidade de todas as instituições sociais”.

A Igreja é administrada obedecendo a uma estrutura formal e linear, e o seu maior dirigente é denominado de Papa ou Pontífice. É ele quem edita documentos, propondo normas e procedimentos que devem ser observados, principalmente, pelos seguidores da doutrina cristã católica. Entre tais documentos está a encíclica, que é uma carta circular pontifícia que expressa o pensamento da Igreja sobre alguma questão que possa vir a contribuir com a sociedade no sentido de emitir proposições, pareceres, sugerir condutas e procedimentos, que, em linha geral, podem ser acatados por qualquer pessoa.

Dentre tantas encíclicas já publicadas, por tantos Papas que a Igreja já teve, o conjunto formado pelas encíclicas: *Rerum Novarum*, *Quadragesimo Anno* e a *Mater et Magistra*, como diz PIMENTEL JUNIOR (1963, p. xvii), “... estruturam um corpo de ensinamentos que podemos denominar, acertadamente, *doutrina social da igreja*”.

A encíclica *Rerum Novarum* (das Coisas Novas) foi editada pelo Papa Leão XIII, em 15 de maio de 1891; a encíclica *Quadragesimo Anno* foi editada pelo Papa Pio XI, em 15 de maio de 1931; e a encíclica *Mater et Magistra* (Mãe e Mestra) foi editada pelo Papa João XXIII, em 15 de maio de 1961. Essa pesquisa, de forma resumida, extrairá desse conjunto de encíclicas o que diz a Igreja quanto à questão do lucro.

Completam este conjunto que consubstancia a doutrina social da Igreja: a encíclica *Pacem in Terris* (Paz na Terra), editada pelo Papa João XXIII, em 11 de abril de 1963; a encíclica *Populorum Progressio* (Progresso dos Povos), editada pelo Papa Paulo VI, em 26 de março de 1967; a encíclica *Laborem Exercens* (Exercendo o Trabalho), editada pelo Papa João Paulo II, em 14 de setembro de 1981; e a encíclica *Centesimus Annus*, editada pelo Papa João Paulo II, em 01 de maio de 1991.

Quando se abordou sobre o socialismo, já foi visto que o mesmo visa à socialização dos meios de produção buscando uma justiça igualitária, contrapondo – se ao capitalismo, que faz do proprietário, do patrão, o único dono dos meios de produção, explorando o trabalhador, em seu próprio benefício. Para os socialistas, essa igualdade pressupõe fazer justiça, e o que dificulta a realização desta é o conceito de propriedade.

CHARBONNEAU (1967, p. 311), ao referir-se à concepção cristã do direito de propriedade, diz:

Chegou a hora de definirmos a concepção cristã do direito de propriedade. O que acabamos de dizer a respeito do capitalismo, socialismo e marxismo mostra claramente que o problema social gira em torno da questão da propriedade. Trata-se, conforme os sistemas, de afirmar ou negar a propriedade privada. Em um caso, defende-se a sua legitimidade; em outro, contestam-na, substituindo-a pela propriedade pública. Esta última posição – a socialista e a marxista – é totalmente condenada pela doutrina social cristã, em nome da dignidade do homem. Daí, torna-se evidente que *não resta ao cristão outra alternativa senão defender a propriedade privada.*

A doutrina social cristã reconhece o direito de propriedade como sendo natural ao homem e como fundamento da ordem social, como explicita o Papa João XXXIII, na encíclica *MATER et MAGISTRA*, nos pronunciamentos<sup>27</sup> de números 18, 106 e 108, respectivamente, nos quais afirma:

---

<sup>27</sup> Todas as encíclicas estão estruturadas por pronunciamentos, iniciando-se sempre pelo número um. No presente trabalho o número constante antes ou após a citação, identifica o número do pronunciamento. O termo item, seguido do número, refere-se ao pronunciamento do mesmo número, da encíclica da qual se está fazendo a devida citação.

A propriedade privada, mesmo dos bens produtivos, é um direito natural que o Estado não pode suprimir. Consigo, intrinsecamente, comporta uma função social; mas é igualmente um direito, que se exerce em proveito próprio para o bem dos outros. (18)

... O direito de propriedade privada, mesmo sobre os bens produtivos, tem valor permanente, pela simples razão de ser um direito natural fundado sobre a prioridade ontológica e final de cada ser humano em relação à sociedade. Seria aliás inútil insistir na livre disposição dos meios indispensáveis para se afirmar. Além disso, a história e a experiência provam que, nos regimes políticos que não reconhecem o direito da propriedade privada sobre os bens produtivos, são oprimidas ou sufocadas as expressões fundamentais da liberdade; é legítimo, portanto, concluir que estas encontram naquele direito garantia e incentivo. (106)

Quando a Igreja defende o princípio da propriedade particular, tem em vista um alto fim ético e social. Não quer dizer que ela pretenda conservar pura e simplesmente o estado presente das coisas, como se nele visse a expressão da vontade divina, nem proteger por princípio o rico e o plutocrata contra o pobre e o proletário. (...) A Igreja pretende que a propriedade privada seja garantia da liberdade essencial da pessoa humana e elemento insubstituível da ordem social. (108)

A encíclica *RERUM NOVARUM*, que na tradução literal quer dizer “das Coisas Novas”, foi editada no período de graves conturbações que ocorriam nas relações de patrões e empregados. Em sua introdução (item 1), entre outras argumentações consta:

... Efetivamente, os progressos incessantes da indústria, os novos caminhos em que entraram as artes, a alteração das relações entre os operários e os patrões, a afluência da riqueza nas mãos de um pequeno número ao lado da indigência da multidão, a opinião enfim mais avantajada que os operários formam de si mesmos e a sua união mais compacta, tudo isto sem falar da corrupção dos costumes, deu em resultado final um temível conflito.

O Papa Leão XIII, na continuação (item 4), diz que o problema não é fácil de se resolver, bem como não é isento de perigos, porque é difícil precisar com exatidão os direitos e os deveres que devem ao mesmo tempo reger a riqueza e o proletariado, o capital e o trabalho.

Essa encíclica, na ocasião em que foi editada, causou grande repercussão, sendo que na França, Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha e outros países incentivados pelas Igrejas locais a aplicar os ensinamentos da mencionada encíclica, muito daquilo que foi dito, foi aplicado, trazendo como conseqüências para os

operários desses países: recebimento de férias; proteção para suas esposas e filhos; seguros para doenças; velhice e acidentes trabalhistas; horas de trabalho mais curtas e outras, conforme relata MELLACE. (2000, p. 51-52)

Quanto à visão do lucro, que é objeto de nossa pesquisa, a doutrina social cristã aponta, através das referidas encíclicas, qual a posição da Igreja nesta matéria.

Na *RERUM NOVARUM*, item 6, há a condenação da usura, aqui entendida como juros e/ou lucros abusivos:

O século passado destruiu, sem substituir por coisa alguma, as corporações antigas, que eram para eles uma proteção; os princípios e o sentimento religioso desapareceram das leis e das instituições públicas, e assim, pouco a pouco, os trabalhadores, isolados e sem defesa, têm-se visto, com o decorrer do tempo, entregues à mercê de senhores desumanos e à cobiça de uma concorrência desenfreada. Condenada muitas vezes pelo julgamento da Igreja; não tem deixado de ser praticada sob outra forma por homens ávidos de ganância, e de insaciável ambição. A tudo isto deve acrescentar-se o monopólio do trabalho e dos papéis de crédito, que se tornam o quinhão de um pequeno número de ricos e de opulentos, que impõe assim um jugo quase servil à imensa multidão dos proletários.

Ainda, na *RERUM NOVARUM*, no item 35, ao descrever-se a relação entre os patrões e os empregados, consta: “O que é vergonhoso e desumano é usar dos homens como vis instrumentos de lucro, e não os estimar senão na proporção do vigor de seus braços”.

Na encíclica *MATER et MAGISTRA*, no item 34, são indicados como princípios fundamentais: o regresso do mundo econômico à ordem moral e a subordinação da busca dos lucros, individuais ou de grupos, às exigências do bem comum.

Tal comentário decorre do desvio ocorrido na economia, com a predominação da busca pela hegemonia econômica e pela cobiça desenfreada do predomínio sobre os mercados.

CHARBONNEAU (1967, p. 479), que tem como diretriz a doutrina social da Igreja, diz; “... reconhecemos a validade teórica do capitalismo, isto é, do sistema de exploração baseado na propriedade privada dos meios de produção. Há, porém, diversas espécies de capitalismos, conforme se faça a exploração respeitando a

pessoa do trabalhador e a serviço do homem, ou contra a pessoa do trabalhador e à sua custa, em proveito exclusivo do capital”.

No primeiro caso, o sistema estaria de acordo com os princípios da doutrina social cristã; no segundo, está no oposto.

A encíclica *RERUM NOVARUM*, ressalta que pessoas de classes diferentes têm condições de ajustar-se de tal forma que possam viver em harmonia, buscando cada um seu interesse, sem que haja superposição de um sobre o outro. Explicita a encíclica, em seu item 28: “... assim também, na sociedade, as duas classes estão destinadas pela natureza a unirem-se harmoniosamente e a conservarem-se mutuamente em perfeito equilíbrio. Elas têm imperiosa necessidade uma da outra: não pode haver capital sem trabalho, nem trabalho sem capital”.

A encíclica *QUADRAGESIMO ANNO*, no item 101, confirma a validade do capitalismo, desde que respeite a relação harmoniosa de patrão e empregado:

Foi esta espécie de economia que Leão XIII procurou com todas as veras regular segundo as normas de justiça; de onde se segue que per si não é condenável. E realmente, de sua natureza, não é viciosa: só viola a reta ordem, quando o capital escraviza os operários ou a classe proletária para que os negócios e todo o regime econômico estejam nas suas mãos e revertam em vantagem própria, sem se importar com a dignidade humana dos operários, com a função social da economia e com a própria justiça social e o bem comum.

O capitalismo, portanto, não é mau só porque na empresa uns entram com o trabalho e outros com o capital. O que está em julgamento é a forma da relação existente entre capital e trabalho; a legitimidade está em relação direta com a forma de exploração, ou seja, se ela se faz apenas em proveito do capital, sem levar em conta os trabalhadores, então é ilegítimo. Do contrário, se feita numa relação de harmonia, quando feita a serviço do homem e não visando ao maior lucro possível, torna-se legítima. A Igreja condena o culto do lucro e o primado do capital.

Conforme diz ÁVILA (1963, p. 146): “o lucro é justo na medida em que: cobre os gastos despendidos; constitui uma compensação pelos riscos assumidos, e uma precaução contra os riscos futuros prováveis ou possíveis, não meramente imaginários; representa para o capital um estímulo maior que aquele que lhe adviria de seus empréstimos à comunidade”.

CHARBONNEAU (1967, p. 501) diz que “sob estas condições, ninguém poderia duvidar da legitimidade do lucro ou pretender contestá-la”.

Complementa, ainda, CHARBONNEAU (1967, p.501): A Igreja, sustenta, com S. Tomás de Aquino, que o lucro deve ser adquirido no exercício de uma atividade econômica conforme as prescrições da lei moral... Admite ainda como título da legitimidade do lucro a eficiência do chefe de empresa, o risco que ele pode correr e até a inteligente percepção de uma conjuntura particular.

A encíclica *QUADRAGESIMO ANNO*, no item 135 diz: “... Nem é vedado aos que se empregam na produção aumentar justa e devidamente a sua fortuna; antes, a Igreja ensina que é justo que quem serve a sociedade e lhe aumenta os bens se enriqueça também desses mesmos bens conforme a sua condição, contanto que se faça com o respeito devido à lei de Deus e salvos os direitos do próximo”.

O lucro, na visão da doutrina social da Igreja, é legítimo; a empresa necessita do lucro, pois, suprimindo-se o lucro, extingue-se a própria a empresa, porque isso leva à descapitalização. O lucro é necessário para a subsistência da empresa ou como estímulo à atividade econômica. Porém, esse lucro deve ser o justo, obtido sem a exploração do trabalhador, do cliente. Enfim, é preciso que o lucro não seja fruto de qualquer tipo de exploração.

Na concepção do cristianismo, na ótica da Igreja Católica, o empresário ou a empresa deve lucrar para viver, e não viver para lucrar.

GRAÇA (1962, p. 90), citando a Santo Tomás de Aquino, diz: “Com referência ao lucro, o Santo Doutor julga que o mesmo resulta da troca indireta ou monetária, sendo próprio dos atos de comércio, que são ilícitos, quando favorecem a acumulação de bens e riquezas. Todavia, o lucro é aceitável e honesto, se tem por fim a satisfação das necessidades do homem e da comunidade”.

Afirma CHARBONNEAU (1967, p. 505): “O fim da empresa é servir a comunidade, e, se obtém lucro, é para sobreviver e melhor atingir a sua finalidade. Eis aí a concepção cristã da empresa e não há outra que seja justa. O ponto de divergência radical entre Cristianismo e o capitalismo burguês, sejam o tradicional ou o neoliberal, situa-se exatamente nesta altura”.

Conclui-se este tópico afirmando-se que no Cristianismo o lucro é aceito, porém não o lucro desmedido, mas aquele que represente um valor que remunere o capital investido a uma taxa normal de mercado, tendo sempre como pano de fundo

a satisfação de todos os que interagem com a empresa, sejam seus empregados, clientes e fornecedores. Lucro que traga antes de tudo uma satisfação pessoal de dever cumprido para com a sociedade.

### **2.5.6 – O lucro na contabilidade**

A contabilidade não é mais uma filosofia, embora sua teoria possa ter dimensões filosóficas, e o lucro para ela é um dado, resultante da contraposição das receitas com os custos e despesas incorridos no decorrer da atividade-fim de uma entidade qualquer com fins lucrativos.

A contabilidade, ciência para alguns, técnica para outros, não discute a origem do lucro do ponto de vista filosófico, porém aponta as várias formas de apuração do lucro segundo seus vários conceitos.

Neste tópico do trabalho, portanto, não se vai apresentar uma nova visão do lucro, nem uma nova forma; pelo contrário, irá se evidenciar, isto sim, as várias formas pelos quais ele pode ser apurado, segundo as correntes do pensamento contábil.

A contabilidade trata das informações econômicas geradas dentro de qualquer atividade, com a finalidade de suprir, a quem desejar, de dados para a tomada de decisão. IUDÍCIBUS (1997, p. 20) afirma que a função fundamental da contabilidade tem permanecido inalterada desde seus primórdios. E complementa essa afirmação, dizendo: “Sua finalidade é prover os usuários dos demonstrativos financeiros com informações que os ajudarão a tomar decisões”.

A contabilidade é, em boa parte, um sistema de informações, pois fornece uma gama imensa dos mais variados relatórios, dos quais podem ser extraídas informações de diversas ordens ou naturezas. Como exemplo, podem ser citados: demonstrativo econômico-financeiro em determinada data ou em datas diferentes,

para que se possa avaliar desempenho, resultado; demonstrativo específico da variação do estoque; demonstração do ativo permanente; e outros.

Entre tantas informações que pode prestar-se a contabilidade, uma é quanto ao resultado obtido pela entidade, seja qual for a sua finalidade. Aquela que tem como finalidade o lucro tem interesse em saber qual o resultado de sua atividade, se positivo (lucro) ou negativo (prejuízo), e mesmo, se positivo, em que proporções em relação a outros parâmetros de ganhos que poderiam ser obtidos com o mesmo capital.

Para a contabilidade o lucro é mensurado subtraindo-se das receitas os custos e despesas incorridos para a realização dessa receita.

A contabilidade, por tradição, registra os eventos a valores pelos quais foram realizados, ou seja, pelo valor histórico das transações, respeitando o que preceitua um de seus princípios, que é o do Custo Original como Base de Valor.

No Brasil, até o ano de 1995, ainda havia a possibilidade, pela legislação societária, de se efetuar a correção monetária de valores, em decorrência da inflação. A técnica da correção monetária de balanço registrava na contabilidade a variação do poder aquisitivo da moeda, pelo índice oficial, em decorrência da inflação de um determinado período. Outro exemplo, que já é um aperfeiçoamento do anterior, é o da correção integral, que sob a mesma base, mas de forma mais transparente e real, demonstrava a variação do poder aquisitivo da moeda em todos os itens dos demonstrativos financeiros.

Atualmente, do ponto vista legal, a correção monetária dos valores registrados na contabilidade está vedada, apesar de continuar a existir inflação, que de uma forma ou outra distorce os valores registrados pela contabilidade, influenciando positiva ou negativamente nos resultados das empresas.

Pelo conceito contábil ortodoxo o lucro é a somatória das receitas obtidas num determinado período de tempo, subtraída do somatório dos custos e despesas incorridas no mesmo período de tempo. Considerando que nesse período ocorreu uma variação no poder aquisitivo da moeda (inflação ou deflação), teremos uma somatória e, conseqüentemente, uma diferença de valores que necessariamente não representam a mesma coisa, porque a receita resultante de uma mesma quantidade de serviço ou mercadoria, obtida em períodos de tempo diferentes, pode

ser que não represente o mesmo valor; e a mesma observação serve para os custos e despesas realizadas.

IUDÍCIBUS (1966, p. 46) diz:

Resumidamente, podemos afirmar que a falha principal do conceito ortodoxo deriva da falta de observância das flutuações de preços, principalmente as ocorridas durante os 'intervalos de espera' dos fatores de produção, isto é, os períodos de tempo durante os quais os fatores permanecem estocados, sem ingressar no processo de produção.

Tal falha, desprezível em seus efeitos quando nos reportamos a operações isoladas, avoluma-se quando do cômputo de resultados de períodos extensos e quando, além das variações específicas dos preços, ainda se verificam variações dos índices gerais.

Na contabilidade trava-se um embate constante entre as correntes de pensamento contábil, em que alguns admitem e lutam para que a contabilidade possa refletir em seus demonstrativos econômico-financeiros a variação do poder aquisitivo da moeda, a variação dos preços em decorrências de valor de mercado, enquanto outros insistem em permanecer como está, ou seja, apregoam e são defensores do princípio do custo histórico ou original como base de valor puro.

Isso está sintetizado em artigo<sup>28</sup> do Professor Eliseu Martins, o qual discorre sobre lucro inflacionário, contrapondo-se aos professores Ives Gandra Martins e Antônio Lopes de Sá, que afirmam que lucro inflacionário não é lucro.

Na crítica, efetuada por Iudícibus quanto ao conceito ortodoxo contábil de lucro, o autor reforça a necessidade de que é necessário considerar-se o efeito de eventos que interferem na formação do preço dos produtos e dos serviços. Entre esses eventos estão a variação em função do valor de mercado e os efeitos da variação do poder aquisitivo da moeda.

Essa visão vem ao encontro ao conceito econômico de lucro, definido pelos economistas Adam Smith e John Hicks, como sendo o montante que poderia ser consumido sem reduzir o capital. De uma forma simples, pode-se dizer que um determinado capital em  $t_1$  é igual, em valor econômico, ao capital em  $t_2$ . Apesar de se ter, nesse intervalo de tempo, consumido parte do capital (lucro), esse consumo não reduziu o valor do capital de  $t_1$ .

A definição de lucro, exposta por tais economistas, abarca uma visão mais profunda, pois para se obter tal valor, outros fatores devem ser considerados no momento da apuração do resultado. O lucro, como assim é definido, é também conhecido como lucro econômico, porque para apurar-se o seu valor deve ser mensurado, considerando-se entre tantas, as seguintes informações:

- a) a avaliação da empresa usando os valores de entradas corrigidos ou o seu custo corrente;
- b) os valores devem estar avaliados pelo seu preço de realização a valor presente;
- c) o ativo deve estar avaliado pelos preços de saída ou de realização;
- d) a avaliação da empresa com base nos preços correntes de mercado de suas ações.

Na própria contabilidade encontram-se vários critérios de mensurar o lucro, desde aquele que simplesmente apura o resultado com base em valores históricos, como aquele que usa de conceitos que procuram dar uma melhor avaliação do lucro real apurado, considerando fatores que no primeiro momento não estão contemplados na contabilidade tradicional. Estão entre esses:

- a) O lucro apurado com base em valores corrigidos segundo a variação do poder aquisitivo da moeda.
- b) O lucro apurado com base em valores corrigidos segundo a variação de uma inflação interna.
- c) O lucro apurado com base em valores de realização.
- d) E outros.

IUDÍCIBUS (1966, p. 47) diz: “Por essa conceituação, o lucro é visto como comparação entre duas situações estáticas. Mas os valores atribuídos à composição patrimonial em  $t_0$  e em  $t_1$  são projeções do futuro, são expectativas de eventos futuros trazidas ao momento atual pelo processo de desconto”.

---

<sup>28</sup> Artigo sob o título **Pela última vez (?): provando, com dinheiro, que “lucro inflacionário” é lucro**. Publicado no periódico IOB – Informações Objetivas, Caderno Temática Contábil e Balanços, ano XXIX, 5ª semana de março de 1995, n. 13, p. 131-127.

Por esse motivo, afirma-se que a conceituação econômica de lucro empresarial é essencialmente 'ex-ante', isto é, voltada para o futuro, ao passo que a contábil é 'ex-post', ou seja, baseada no passado.

Muitos economistas acreditam que a mensuração objetiva desse lucro deveria constituir-se no ideal a ser alcançado pelos métodos de apuração contábil.

IUDÍCIBUS (ibid, p. 10), ao tecer comentários sobre várias definições de lucro, afirma que: “a definição econômica de lucro é a única realmente válida, embora tenha que sofrer algumas adaptações para ser mensurável na prática”.

Isso se faz necessário, pois há que se estabelecer critérios, se não as informações deixam de ter padrões de comparação, e o que não pode ser comparado, fica mais difícil de ser avaliado.

Tomando por base os fatores de avaliação para se determinar o lucro econômico, acima descritos, em princípios são todos subjetivos, porque cada usuário ou aquele que irá registrar os valores pode usar índices diferentes de outro, em relação ao mesmo tipo de empresa e dentro do mesmo período de tempo. Logo, a avaliação e o resultado encontrado serão diferentes, tendo uma mesma base de dados inicial.

HENDRIKSEN e VAN BREDA (1999, p. 181), falando sobre a forma de mensurar o lucro, afirmam: “... os contadores têm optado por aplicar regras específicas de mensuração de lucro independentemente de quanto se aproximam da mensuração dos conceitos dos economistas”.

O parecer do Grupo de Estudos dos Objetivos das Demonstrações Financeiras – AICPA – diz que “os lucros baseiam-se em convenções e regras que devam ser lógicas e coerentes, muito embora possam não se ajustar perfeitamente às noções de lucro dos economistas”. (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 200)

Percebe-se que mensurar o lucro é tarefa muito mais complexa do que a simples definição geral que dele se tem, ou seja, a de que lucro é a sobra positiva entre o que foi investido e o retorno gerado pelo mesmo.

Apesar de não ser o escopo deste trabalho discutir o critério de avaliação adotado para se apurar o lucro contábil, aqui se busca evidenciar como isso pode se efetuar, pois, sendo esta uma pesquisa que busca dar o enfoque da distribuição de parte do lucro, é importante mostrar a contribuição que a contabilidade pode dar.

A proposta do trabalho é focar a distribuição de parte do lucro, livremente, segundo o projeto de economia de comunhão. A forma como ele será mensurado depende do interesse de cada empresário, porém, a demonstração das formas de se apurar o lucro poderá contribuir para que também o empresário perceba que existem vários critérios de apuração do resultado, desde o mais simples até o mais complexo e, dependendo de sua opção, poderá ter, do ponto de vista quantitativo, um lucro maior ou menor; portanto, distribuirá mais ou menos.

O estudo dos critérios de avaliação só tem a contribuir, na medida em que pode trazer luz a uma melhor forma de se determinar o lucro.

Quando se diz que há vários critérios de avaliação, pode-se sintetizar, inicialmente, em dois critérios gerais, que podem ser denominados de: a) critério que utiliza o custo histórico como base de valor; e b) critério que utiliza o valor econômico como base de valor.

No primeiro critério, como o próprio nome já diz, os valores contábeis estarão registrados sempre pelos valores de entradas e saídas efetivamente realizadas, ou seja, registrados pelo valor do “negócio”. Na prática, esse critério é o mais utilizado no Brasil, mesmo porque é esse que a legislação fiscal determina que seja usado.

O outro critério, aquele que utiliza conceitos econômicos para avaliar os bens patrimoniais ainda é pouco usado, além do que exige um conhecimento e estrutura de controles mais aperfeiçoados pois, como envolve conceitos subjetivos, o nível de informações que deve ter o contador vai além dos conhecimentos contábeis. Esse critério, no Brasil, apesar de não ser “legal” do ponto de vista da legislação fiscal, nada impede que como sistema de controle interno e de gerenciamento econômico-financeiro possa ser utilizado. Aliás, deveria ser aplicado por todas as empresas, porque possibilita uma melhor avaliação patrimonial da empresa.

O critério de mensurar os valores registrados na contabilidade, com base em conceitos econômicos, é que aumenta a gama de critérios, porque existem várias formas que podem ser adotadas. Exemplificando:

- a) Avaliar os valores de ativo pelo valor presente de realização.
- b) Avaliar os valores de passivo pelo valor presente de realização.
- c) Utilizar como base de avaliação o custo corrente.
- d) Valores registrados com base no valor de mercado.
- e) Avaliar a empresa pelo valor de mercado de suas ações.

- f) Avaliação pelo custo corrente.
- g) Reconhecimento do *goodwill*.

Sabe-se que é difícil a mensuração do lucro econômico, em função de seu grande grau de subjetividade, pois a aplicação de critérios depende do nível de conhecimento daquele que vai aplicá-los, e do interesse da empresa, pois demanda montar uma estrutura de controles internos que viabilizem as informações necessárias para a montagem do banco de dados que exige esse tipo de mensuração.

GUERREIRO, ao discorrer sobre a mensuração do resultado econômico, apud FIPECAFI (1999, p. 87-88), diz que o lucro econômico e o lucro contábil apurado de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceitos possuem as seguintes diferenças fundamentais:

Quadro 1

LUCRO CONTABIL	LUCRO ECONÔMICO
1. Maior objetividade.	1. Maior subjetividade.
2. Apurado pelo confronto entre receitas realizadas pelas vendas e custos consumidos (ativos expirados).	2. Apuração pelo incremento no valor presente do patrimônio líquido.
3. Os ativos são avaliados na base de custos originais.	3. Os ativos são avaliados pelo valor presente do fluxo de benefícios futuros.
4. O patrimônio líquido aumenta pelo lucro.	4. O lucro deriva do aumento do patrimônio líquido da entidade.
5. Ênfase nos custos.	5. Ênfase em valores.
6. Não reconhece ganhos não realizados.	6. Reconhecimento de ganhos realizados e não realizados
7. Não se efetuam ajustes em função de mudanças nos níveis de preços dos bens da economia.	7. São efetuados ajustes devidos a mudança nos níveis de preços dos bens da economia.
8. “Amarração” do lucro à condição de distribuição de dividendos.	8. “Amarração” do lucro à condição de aumento da riqueza, independentemente da condição de distribuição de dividendos.
9. Não reconhecimento do <i>goodwill</i> .	9. Reconhecimento do <i>goodwill</i> .
10. Utilização de regras e critérios dogmáticos.	10. Utilização de regras e critérios econômicos.

Tabela adaptada do texto acima identificado.

Não se vai aqui aprofundar a mensuração do resultado econômico, todavia fica registrada a importância de considerar esse tipo de mensuração dentro da contabilidade, porque, como diz IUDÍCIBUS (1966, p. 47): “Muitos economistas acreditam que a mensuração objetiva deste lucro deveria constituir-se no ideal a ser alcançado pelos métodos de apuração da contabilidade”.

Concluindo este tópico do trabalho, quer deixar-se claro que a não inclusão de exemplos numéricos a respeito desse assunto, deve-se ao fato de que não é o escopo do trabalho, mas sim, a abordagem ocorreu no sentido de contribuir e evidenciar que a contabilidade oferece meios para que qualquer empresa possa criar critérios de avaliação patrimonial, de forma a apurar o lucro mais próximo do real.

## **CAPÍTULO III – O PROJETO DE ECONOMIA DE COMUNHÃO - EdC**

### **3.1 - ORIGEM**

O Movimento dos Focolares, fundado por Chiara Lubich, é uma associação de cunho eclesial e civil, tem entre suas características a vivência da partilha dos bens ou da comunhão de bens inspirados na vida dos primeiros cristãos, conforme relatado no livro dos Atos dos Apóstolos: “Todos os fiéis viviam unidos e tinham tudo em comum. Vendiam as suas propriedades e os seus bens e dividiam-nos por todos, segundo as necessidades de cada um”. (BIBLIA, N.T. ATOS, 2: 44-45)

Essa característica do movimento de vida comunitária, de unidade e comunhão de bens, surgiu logo no início da experiência de Chiara com suas primeiras companheiras. Por causa da II Guerra Mundial, a cidade de Trento, situada no Norte da Itália, ficou em ruínas e, num pequeno apartamento, Chiara e suas companheiras recolhiam víveres e medicamentos para serem distribuídos. Eram experiências pequenas, mas de grande generosidade, pois alimentavam os famintos, arrumavam roupas para quem não tinha o que vestir, remédios aos doentes e mutilados. Procuravam os pobres nos bairros mais abandonados e

dividiam com eles aquilo que possuíam. Em pouco tempo, mais de 500 pessoas estavam envolvidas nessa silenciosa ação.

Assim a comunhão de bens nasceu, desde o início, como expressão típica da vida de unidade que havia entre as pessoas que ofereciam à comunhão seus bens, globalmente e em absoluta liberdade.

O Movimento dos Focolares está presente no Brasil, desde 1958, tendo inicialmente se instalado na cidade de Recife e, a partir dali, difundindo-se para o todo o país. Como diz ARAUJO (1998, p. 17): “O Movimento chegou ao Brasil em 1958 e espalhou-se desde então por todo o país, atraindo pessoas das mais diversas categorias sociais”. Hoje o movimento está presente em todos os estados brasileiros.

Chiara, quando em visita ao Brasil, em maio de 1991, recorda que a cidade de São Paulo, em apenas 90 anos, passou de um pequeno centro urbano para uma metrópole, composta por modernas construções e circundada por um grande cinturão composto por favelas. Este cinturão de favelas, foi definido pelo Cardeal Dom Paulo Evaristo Arns<sup>29</sup> como uma “coroa de espinhos”. Esta definição tornou-se para ela a “expressão do contraste existente entre o reduzido número de pessoas riquíssimas, a despeito de uma multidão de miseráveis. E não só, tornou palpável o poder do capital quando concentrado nas mãos de alguns. O que fazer para que essa potência seja orientada para a resolução dos problemas do País? Era a pergunta que persistia”. (CALLIARI, 2000, p. 21)

Diante desse contraste, que evidencia um dramático quadro social, a fundadora do Movimento dos Focolares diz: “pode-se ver do que é capaz de fazer o capital nas mãos de alguns causando a exploração de muitos outros”; e se pergunta: “Por que toda essa potência não é orientada para resolver os problemas do Brasil?” E ela, mesmo, responde: “porque falta o amor ao irmão, porque domina o egoísmo”. (LUBICH, Diário de Viagem ao Brasil, 15/05/91)

Neste período, que estava no Brasil, Chiara estabeleceu inúmeros contatos com personalidades civis e religiosas e com as pessoas do movimento, provenientes das várias regiões do país. “Esses contatos, no seu conjunto permitiram-lhe verificar

---

<sup>29</sup> Dom Paulo Evaristo Arns arcebispo da arquidiocese de São Paulo.

o agravamento da situação sócio-econômica do Brasil<sup>30</sup>, o empobrecimento acentuado de grande parcela da população brasileira e a sua conseqüente repercussão no interior do Movimento”. (PINHEIRO, 2000, p. 62)

Diante desse quadro, Chiara constatou que, apesar de haver comunhão de bens entre as pessoas que participavam do movimento, esses bens não eram suficientes para cobrir sequer as necessidades mais urgentes de certos membros<sup>31</sup>. Então, sentiu a necessidade de propor uma alternativa que pudesse aproveitar as potencialidades locais para se resolverem os problemas de caráter social.

Como ela diz: “Pareceu-me, então, que Deus convidava o nosso Movimento a realizar algo a mais e novo”, e ainda: “Embora eu não seja especialista em problemas econômicos, pensei que poderiam ser criadas, por pessoas do Movimento, empresas que canalizassem capacidades e recursos de todos para juntos produzirem riqueza em prol dos que se encontravam em dificuldade. Sua gestão deveria ser confiada a pessoas competentes, capazes de fazê-las funcionar com eficácia e obter lucros” (LUBICH, 2002, p. 15).

Como muitos projetos, o de Chiara também nasce de uma inspiração e, dessa forma, se origina o projeto denominado de Economia de Comunhão na Liberdade, que neste trabalho, também, está identificado pela sua sigla característica “**EdC**”.

Três fatores impulsionaram Chiara a lançar essa proposta inovadora para o pensamento e a *praxis* econômica: (ARAUJO, 1998, p. 18)

- ✓ A prática contínua da comunhão de bens no movimento (a exemplo das primeiras comunidades cristãs).
- ✓ A existência das cidadelas permanentes do movimento<sup>32</sup>.
- ✓ A Encíclica *Centesimus Annus*<sup>33</sup>, na qual o Papa João Paulo II convida à solidariedade também num sistema econômico com dimensão planetária.

---

<sup>30</sup> Em março de 1990 havia sido implantado o Plano Collor que realizou o confisco monetário, o congelamento dos preços e salários, o enxugamento da máquina estatal e a abertura da economia nacional à entrada de mercadorias e de capitais estrangeiros no país. Essas medidas provocaram consideráveis danos tanto na esfera econômica como no âmbito social (PINHEIRO, 2000, p. 62).

<sup>31</sup> Naquele período, o número de pessoas que participavam do movimento no Brasil era em torno de 250.000, entre as quais haviam muitos necessitados (CALLIARI, 1999, p. 21).

<sup>32</sup> No mundo existem 20 cidadelas permanentes do movimento, localizadas nos cinco continentes. Constituídas por homens, mulheres, famílias, sacerdotes, ... isto é, uma sociedade inteira, em miniatura, de etnias, culturas e convicções diferentes, que regida pelos princípios evangélicos procura ser um farol para a humanidade, demonstrando que é possível se construir uma nova sociedade que vive segundo os critérios da solidariedade e respeito, e ao mesmo tempo funciona como um centro de

O projeto da Economia de Comunhão na Liberdade é o ponto de passagem da comunhão de bens entre as pessoas e grupos à comunhão de bens mais ampla, dentro de um sistema econômico. Trata-se da criação ou da reestruturação de empresas, pequenas, médias ou grandes, entendidas como comunidade de pessoas, cujos proprietários livremente distribuem os lucros de acordo com um novo critério. De acordo com a sua autora “a idéia foi acolhida com entusiasmo não só no Brasil e na América Latina, mas também na Europa e em outras partes do mundo” (LUBICH, 2000, p. 16).

### **3.2 – OBJETIVOS DA EdC**

Diante do fenômeno da globalização das finanças e da economia, que, por um lado, abre novas perspectivas e, por outro, atua como um modelo de desenvolvimento que provoca um crescente distanciamento entre ricos e pobres, percebe-se cada vez mais a urgência de uma profunda mudança na cultura e no agir econômico. ARAUJO (1998, p. 9) diz: “O processo de globalização das economias está provocando uma unificação em nível mundial com rapidez sem precedentes. Porém, os benefícios do fenômeno ainda são distribuídos entre poucos, não são compartilhados pela enorme maioria das populações que vivem em nosso Planeta”.

ARAUJO (1998, p. 7) cita uma afirmação de Chiara, a qual sintetiza que a economia de comunhão tem na sua raiz uma mudança de paradigmas, mudando o foco do ter para o dar:

Ao contrário da economia consumista, baseada na cultura do ter, a economia de comunhão é a economia do dar. Isto pode parecer difícil, árduo, heróico. Mas, não é assim, porque o homem, feito a imagem de Deus, que é amor, encontra a própria realização justamente no

---

irradiação do movimento. Pode-se dizer que funciona como se fosse um verdadeiro laboratório nos quais experimenta-se o que seria uma sociedade regida pelos princípios evangélicos.

amor, na doação. Esta exigência está no mais profundo do seu ser, tenha ele fé em Deus ou não. É justamente nessa constatação, comprovada pela nossa experiência, que está a esperança de uma difusão universal da Economia de Comunhão.

Portanto, a raiz da EdC está na prática da comunhão de bens que caracterizou o movimento desde a sua gênese. Como diz LUBICH (2002, p. 14): “De fato, em toda a pessoa nascida na terra, não obstante suas fraquezas, é co-natural uma cultura mais voltada para o doar do que para ter, pois ela é chamada precisamente a amar os seus semelhantes”.

Essa comunhão gera uma nova mentalidade, uma nova cultura: a cultura do dar. LUBICH (ibid, p. 14) afirma: “E é típica no Movimento dos Focolares justamente a ‘cultura do dar’, que já desde o início se concretizou em uma comunhão de bens entre todos os membros e em consistentes obras sociais”.

ZAMAGNI (2001, 23/08/2001) diz:

O que implica, de fato, a “cultura da partilha”, do dar? Para dar é preciso que exista alguém disposto a receber. No início, quando Chiara lançou esse conceito, muitos economistas pensaram que *dar* significasse uma mera transferência de dinheiro ou recursos. Não! Isto não é dar; isto se chama filantropia. Para dar é preciso que exista ao menos *alguém* disposto a receber. Eu posso lhe dar somente se você aceitar o que lhe dou. O que significa? Significa que a “cultura da partilha” postula a reciprocidade, a relacionalidade.

ARAUJO (2002, p. 23) assevera: “A ‘cultura do dar’ engloba uma concepção própria da pessoa, vista quer na sua essência (o homem no seu relacionamento como centro e finalidade de toda realidade e atividade), quer em toda uma série de atitudes e comportamentos que caracterizam as relações humanas”.

ARAUJO (ibid, p. 23-24), ainda, afirma que nem todo tipo de dar leva à cultura do dar, e expõe:

- Existe um dar que é contaminado pela vontade do poder. Procura o domínio e até mesmo a opressão de indivíduos e povos. É dar de modo apenas aparente.
- Existe um modo de dar que busca satisfação e gratificação no próprio gesto de dar. Trata-se de uma atitude vaidosa, repleta de vanglória, expressão do egoísmo e do

---

<sup>33</sup> Essa encíclica foi editada pelo Papa João Paulo II, em 01/05/1991, em comemoração aos 100 anos da edição da encíclica *Rerum Novarum*.

culto à própria personalidade. Em tais condições, quem recebe sente-se humilhado e ofendido.

- Existe também um modo utilitarista, interesseiro, que busca o próprio bem, o proveito próprio. É aquilo que vemos no sistema econômico vigente e na estrutura de pensamento que lhe serve de base. Não é uma atitude que cria uma cultura nova.
- E enfim existe um dar chamado evangélico, e que encerra toda uma gama de valores que definem o próprio gesto de dar: gratuidade, alegria, generosidade, abundância, desinteresse, livrando-o de riscos e perigos de mal-entendidos ou instrumentalizações.

Percebe-se, pelos descritos dos autores acima, que o projeto de economia de comunhão tem como um de seus preceitos a doação, não como forma de mostrar poder e opressão e em benefício próprio, mas, como meio de contribuir com a sociedade através de uma mudança de cultura, que é a passagem da cultura do ter para uma cultura do dar. Não um dar por obrigação e vazio, mas um dar que tem a conotação de generosidade, gratuidade e desinteresse.

Baseada, portanto, nessa nova cultura, a EdC propicia uma nova leitura para as relações sociais e uma contribuição para superar a visão individualista predominante na ciência econômica. Embora Chiara não tivesse uma formação relacionada às questões econômicas, pensou que, para encontrar novos recursos, era preciso criar empresas, confiadas a pessoas especializadas, capazes de fazê-las funcionar eficazmente e obter lucros.

Na proposta da EdC os lucros devem ser assim distribuídos: (LUBICH, 2002, p. 15)

- Uma parte seria naturalmente para incrementar a empresa.
- Uma parte para ajudar as pessoas necessitadas, dando-lhes a possibilidade de viver de modo mais digno, à espera de um trabalho.
- E outra parte seria destinada ao desenvolvimento de estruturas visando à formação de “homens novos”<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Homens novos – para Chiara esta expressão significa pessoas que, animadas pelo amor cristão e pela solidariedade ao próximo, procuram viver a cultura do dar. Homens e mulheres que, formados numa nova cultura, poderão contribuir para a realização de uma sociedade nova, renovada, mais justa e mais fraterna, onde a pessoa humana seja o centro da vida e para qual tudo concorre.

Portanto, o objetivo primeiro do projeto de Economia de Comunhão é fazer com que empresas distribuam, livremente, parte de seus lucros para que os mesmos supram, de um lado, necessidades de outros, amenizando situações de miséria, fome e desnutrição, auxiliando-os a terem uma vida digna; e, de outro lado, ajudem para a realização de eventos que possibilitem a formação de pessoas para que estas no futuro também possam ser protagonistas dessa experiência.

Dentro da proposta, a novidade é que, da parcela total do lucro, a empresa, livremente, distribuí parte para que seja aplicado em outros objetivos que venham a contribuir com a vida de muitas pessoas. O lucro auferido em qualquer atividade é proporcionado pela relação mercantil da empresa com a sociedade (consumidores). Logo, a sociedade contribui diretamente para a obtenção deste. A distribuição livre de uma fração do lucro é uma forma direta de devolver para a sociedade parte do resultado positivo auferido, que ela (a sociedade) contribuiu para a sua realização.

Ressalte-se que a distribuição é sempre feita na liberdade e cada empresa deve avaliar a sua situação econômico-financeira, de tal forma que tal ação não venha a prejudicar seu empreendimento, como bem observa PINHEIRO (2000, p. 91), referindo-se à distribuição de lucro pelas empresas de EdC, diz: “Cabe ressaltar que a repartição do lucro é somente realizada quando o empreendimento econômico atinge o seu ponto de equilíbrio, de modo a não colocar em risco a oferta de empregos e nem a continuidade da atividade produtiva”.

Do ponto de vista operacional e quantitativo, o valor distribuído pela empresa a título de economia de comunhão (a soma das duas partes) é entregue para a sede do Movimento dos Focolares, da região em que ela está localizada. O responsável de cada região, através da estrutura interna do movimento, comunica o Escritório Central da EdC (situado em Roma – Itália), o recebimento desse valor, o qual é registrado e separado em duas partes, e redistribuído conforme as necessidades, segundo o que orienta o projeto.

O projeto de economia de comunhão norteia-se pela Doutrina Social da Igreja, e na encíclica *CENTESIMUS ANNUS*, parte do pronunciamento do item 35, contempla essa visão do lucro e sua função: “... Com efeito, o objetivo desta não é simplesmente o lucro, mas sim a própria existência da empresa como comunidade de homens que, de diverso modo, procuram a satisfação das suas necessidades fundamentais e constituem um grupo especial ao serviço de toda a sociedade”.

### 3.3 CONDIÇÕES PARA PARTICIPAR DO PROJETO DE EdC

No projeto de EdC a distribuição de lucro na liberdade, é uma das propostas para quem dele desejar participar, porém, existem outras condições que devem ser observadas. A distribuição de lucro é consequência de uma opção de vida, de uma mudança de postura e de comportamento que leva a fazer o sujeito protagonista dessa experiência.

Esta experiência tem suas raízes num novo modo de ver a empresa e de ser empresário, na mudança de paradigmas da cultura do ter para a cultura do dar, conforme diz LUBICH (2002, p. 17):

A experiência da Economia de Comunhão, com as peculiaridades nela presentes, que decorrem do estilo de vida do qual ela nasce, coloca-se ao lado das numerosas iniciativas individuais e coletivas que procuram “humanizar a economia” e ao lado de muitos empresários e trabalhadores, freqüentemente desconhecidos, que atuam dentro de uma atividade econômica como algo mais amplo e diferente da pura busca de um benefício material.

CHIARA LUBICH (2000, p. 16-18 e 2002, p. 15-19) descreve as condições necessárias para participar do projeto de EdC tendo presente que aqueles que aderem ao projeto – empresários, dirigentes, trabalhadores ou outras figuras empresariais – se comprometem, em primeiro lugar, em pôr no centro das atenções, em todos os aspectos de sua atividade, as exigências e as aspirações da pessoa humana e os requisitos do bem comum. Em especial, buscam:

- ✓ instaurar relacionamentos leais e respeitosos, animados por um sincero espírito de serviço e de colaboração, com os clientes, os fornecedores, o poder público e até mesmo os concorrentes;
- ✓ valorizar os empregados, informando-os e envolvendo-os nas diversas atividades e na sua gestão;
- ✓ manter uma linha de conduta da empresa inspirada na “cultura da ética”;
- ✓ reservar grande atenção ao ambiente de trabalho e ao respeito à natureza, ainda que arcando com investimentos de alto custo;

- ✓ cooperar com outras realidades empresariais e sociais presentes no território, abertos, inclusive, à comunidade internacional, com quem se sente solidários.

Com respeito a estas características, pode-se dizer que, em regra geral, devem ser também comuns a todas as empresas e em princípio não apresentam nada de novo. Porém, verificando-se com mais profundidade percebe-se como pano de fundo, que é realçado, como condição para fazer parte do projeto, que aqueles que aderirem devem ter a convicção de que tudo está centrado na pessoa humana, e focado neste objetivo é que devem gerir seus negócios. Logo, as características elencadas devem ser a forma como os aderentes ao projeto devem se portar na condução e gestão de suas empresas, para alcançar os objetivos da proposta do projeto de economia de comunhão.

A explicitação destes objetivos e a forma como devem ser atuados já fazem uma diferença em relação a outros sistemas de administração, porque considera isto como parte integrante do projeto de administração que deve ter o empreendimento. Em nenhum momento ressalta que tudo isto tem como fim aumentar as vendas, os lucros ou os ganhos, porém ressalta isto sim a preocupação com a pessoa do outro, não importando de que lado esteja – empregado, cliente, fornecedor, concorrente, enfim todos que interajam com a empresa.

Contemporaneamente muitas empresas estão investindo em trabalhos voluntários, contribuindo de alguma forma com a sociedade, e isto é positivo e bem aceito pela sociedade. São ações que tem contribuído com a melhora de qualidade de vida das pessoas e entidades assistidas.

Continua Chiara: (LUBICH, 2000, p. 16-18 e 2002, p. 15-19)

Entre as características que a Economia de Comunhão apresenta, algumas são muito significativas, pois estão mais diretamente vinculadas à visão do mundo segundo a espiritualidade e princípios do Movimento dos Focolares:

1. Os agentes das empresas de Economia de Comunhão procuram ter, ainda que nas formas exigidas pelo contexto de uma organização produtiva, o mesmo estilo de comportamento que assumem em todos os âmbitos da vida. Na verdade, estamos convencidos de que é preciso

imbuir de valores nos quais se acredita cada instante da vida social, portanto, também da econômica, que assim se torna, também ela, lugar de crescimento humano e espiritual.

2. A Economia de Comunhão propõe comportamentos inspirados na gratuidade, na solidariedade e na atenção para com os excluídos – comportamentos normalmente considerados típicos de organizações sem fins lucrativos – também as empresas que, por natureza, buscam o lucro. Por conseguinte, a Economia de Comunhão não se apresenta tanto como uma nova forma de empresa, alternativa às que já existem, mas pretende transformar intimamente as estruturas habituais das empresas (quer sejam sociedades anônimas, cooperativas ou de outro tipo), orientando todas as relações intra e extra-empresariais segundo um estilo de vida de comunhão, tudo em pleno respeito aos valores autênticos da empresa e do mercado (aqueles frisados pela Doutrina Social da Igreja e, de maneira especial, por João Paulo II na encíclica *Centesimus Annus*).

3. Aqueles que se encontram em dificuldade econômica, os destinatários de uma parte dos lucros, não são considerados simplesmente “assistidos” ou “beneficiados” pela empresa. São, isso sim, membros especiais do Projeto, no âmbito do qual doam aos demais suas necessidades. Eles também vivem a “cultura da partilha”<sup>35</sup>. ... Tudo isso é expressão do fato de que o enfoque da EdC não está na filantropia de alguns, mas sim na partilha, na qual cada um dá e recebe, com a mesma dignidade, no contexto de uma relação de reciprocidade substancial.

4. As empresas de Economia de Comunhão, além de se basearem num profundo entrosamento entre os promotores de cada uma delas, se sentem parte integrante de uma realidade mais ampla. Os lucros são postos em comum, porque já se vive uma experiência de comunhão.

Quando, inicialmente, no presente trabalho, se falou de EdC, a primeira impressão que se tem é a de que se está falando especificamente de distribuição de lucro. Contudo, o que se denota da leitura do que diz Chiara é que, participar do projeto, é mais do que simplesmente distribuir parte do lucro. E, como já dito, é uma consequência que pressupõe ter assumido uma postura anterior, que leva a isso.

Para participar do projeto de EdC, como visto, não está escrito que a pessoa precisa participar do movimento ou professar uma religião cristã, porque isso não é necessário. Para aderir ao projeto, basicamente, é necessário:

1. Livremente querer participar.
2. Comprometer-se a manter os relacionamentos com todos que interagem com a empresa de forma respeitosa e de colaboração.

3. Manter uma postura ética na vida e em seus negócios.
4. Entender que tudo está centrado na pessoa humana – seja o empresário, o empregado, o cliente, o fornecedor, o governo, ... o necessitado que vai receber a ajuda – enfim, seja quem for.
5. Doar, espontaneamente e livremente, parte do seu lucro, segundo critérios *per si* estabelecidos.

No encontro do Bureau Internacional de Economia e Trabalho<sup>36</sup>, realizado em Grottaferrata – Roma, Itália, que teve a participação de empresários, estudantes e pesquisadores particularmente dedicados ao projeto de economia de comunhão, foi formulado um esboço, que foi definido como: “Princípios para a Gestão de uma Empresa”<sup>37</sup>, logicamente, de economia de comunhão, mas que pode ser aplicado a qualquer empresa.

O texto abrange as várias relações que ocorrem em qualquer atividade e que comportamentos devem ser seguidos, segregando por tópicos os princípios de gestão que norteiam uma empresa de economia de comunhão, os quais são transcritos a seguir: (ECONOMIA DE COMUNHÃO, 1997, n. 2, p. 7-8)

1. Empresários, trabalhadores e empresa:

- ✓ Formular estratégias, objetivos e planos econômicos considerando os critérios típicos de uma correta gestão.
- ✓ Investir com prudência e particular atenção na criação de novas atividades geradoras de empregos.
- ✓ Lembrar que, no centro da empresa, está a pessoa humana, e não o capital.
- ✓ Utilizar o talento dos funcionários do melhor modo possível, favorecendo a criatividade, a responsabilidade e a participação nas decisões.
- ✓ Adotar medidas para ajudar os funcionários que passam dificuldades.
- ✓ Administrar a empresa com a finalidade de produzir lucros.

2. Relacionamento com os clientes, com os fornecedores, com a sociedade civil e com terceiros:

- ✓ Esforçar-se para oferecer bens e serviços úteis, de qualidade e a preços justos.

---

<sup>35</sup> De fato, muitos deles renunciam ao auxílio que recebem tão logo recuperam um mínimo de independência financeira, e muitas vezes compartilham com outros o pouco que possuem.

<sup>36</sup> Órgão interno do Movimento dos Focolares, responsável pelo desenvolvimento da EdC.

- ✓ Trabalhar com profissionalismo para construir e reforçar boas e sinceras relações com os clientes, os fornecedores e a comunidade.
- ✓ Estabelecer relacionamento leal com os concorrentes, apresentando a qualidade dos próprios produtos e privando-se de ressaltar os defeitos dos produtos e serviços dos outros.

### 3. Ética:

- ✓ Promover, através do trabalho, o crescimento espiritual de todos os membros da empresa.
- ✓ Respeitar as leis e manter um comportamento eticamente correto perante as autoridades fiscais, os sindicatos e as organizações institucionais.
- ✓ Agir da mesma forma com os funcionários, dos quais a empresa espera semelhante comportamento.
- ✓ Esforçar-se não só para respeitar os próprios deveres contratuais, mas também para avaliar os reflexos objetivos da produção da empresa no bem-estar dos consumidores, no que se refere à qualidade de seus produtos e serviços.

### 4. Qualidade de vida e de produção:

- ✓ Transformar a empresa numa verdadeira comunidade, o que constitui um dos principais objetivos dos empresários de EdC.
- ✓ Reunir-se periodicamente com diretores e gerentes para avaliar a qualidade dos relacionamentos.
- ✓ Empenhar-se para resolver situações difíceis, com a consciência de que esse esforço pode ter efeitos positivos nos membros da empresa, estimulando inovações e incrementando a maturidade e produtividade.
- ✓ Considerar a saúde e bem-estar de cada funcionário.
- ✓ Propiciar adequadas condições de trabalho – respeito às normas de segurança, ventilação, iluminação apropriada e outras.
- ✓ Evitar carga horária excedente, de modo que ninguém fique sobrecarregado.
- ✓ Construir relacionamentos de amizade no ambiente de trabalho, no qual deve reinar o respeito, a confiança e a estima recíproca.
- ✓ Produzir bens e serviços garantidos, tomar as devidas providências para não danificar o meio-ambiente e procurar economizar energia e reservas naturais, não só durante a produção, mas durante todo o ciclo de vida do produto.

### 5. Harmonia no local de trabalho:

---

<sup>37</sup> Economia de Comunhão – uma nova cultura. Ano III, n.2, nov. 1997 – Suplemento da Revista Cidade Nova. Caderno de n. 6. p. 7-8.

- ✓ Adotar sistemas de gerência e estruturas organizacionais capazes de promover tanto o trabalho em grupo quanto o crescimento individual.
  - ✓ Manter os locais de trabalho organizados, limpos e agradáveis, deixando o ambiente harmonioso.
6. Formação e instrução:
- ✓ Favorecer a criação de uma atmosfera de ajuda recíproca, de respeito e de confiança.
  - ✓ Colocar à disposição, livremente, os talentos, idéias e capacidades de cada um, em benefício do crescimento profissional de todos.
  - ✓ Estabelecer critérios de seleção do pessoal e de programação de desenvolvimento profissional para os funcionários.
  - ✓ Promover freqüentemente cursos de reciclagem e aprendizado.
7. Comunicação:
- ✓ Estabelecer uma comunicação aberta e sincera que favoreça o intercâmbio entre diretores e funcionários.
  - ✓ Estender essa comunicação a todas as pessoas que contribuem com o desenvolvimento da EdC.
  - ✓ Utilizar os meios mais modernos de comunicação, com a finalidade de desenvolver relacionamentos econômicos, úteis e produtivos.
  - ✓ Alegrear-se com o sucesso e valorizar as dificuldades, as provações ou o insucesso dos outros, num espírito de colaboração e solidariedade.

Assim como as características que devem ter as empresas e empresários que aderirem ao projeto de EdC, estes princípios de gestão definidos também, pode-se dizer, devem ser objetivos de qualquer empresa. Porém em nossa opinião, tem uma novidade, que é a explicitação, estruturada em sete pontos, das normas de conduta que devem nortear o agir do empresário de EdC. O fato de estar explicitado gera responsabilidade, bem como induz ao compromisso. Ressalte-se que a adesão é feita na liberdade, logo, quem adere o faz assumindo que deve seguir os preceitos delineados pelo projeto.

Portanto, apesar de poder parecer que nada há de novo, reitera-se que há sim uma grande ênfase, que é a visão de que tudo está centrado na pessoa humana.

A concretização das características do projeto de EdC no seu todo é um desafio. Porém, se alcançado, certamente, trará benefícios à sociedade.

### 3.4 DESENVOLVIMENTO E DIFUSÃO DO PROJETO DE EdC

O embrião para o desenvolvimento do projeto de EdC era a constituição de empresas ou a transformação das já existentes e que fossem geridas por pessoas competentes, capazes de fazê-las operar com eficácia e obter lucro.

Para Chiara, a existência das cidadelas<sup>38</sup>, já mencionadas, como centros de irradiação do movimento, onde a vida das pessoas que delas fazem parte deve ser um farol para a sociedade, evidenciando que a vida numa sociedade regida por princípios evangélicos é o ambiente propício para fazer germinar esta experiência, pois nessas cidadelas podem existir as mais variadas atividades produtivas: agrícolas, serviços, indústrias, comércio e outros, atividades essas que vêm dar sustentação econômica às pessoas que ali, ou próximas dali, residem.

Quando Chiara, em maio de 1991, lança o projeto de EdC, diz que, para a concretização do mesmo, deveriam ser criadas empresas que canalizassem recursos no sentido de produzirem riqueza em prol dos mais necessitados. Tais empresas deveriam ser confiadas a pessoas competentes e capazes de fazê-las funcionar com eficácia e obter lucros.

Em função da afirmação de Chiara, de que nas cidadelas poderão ser constituídas atividades econômicas das mais variadas, surge uma proposta de se constituir um pólo empresarial, na Mariápolis Ginetta, para que ali se instalem empresas que incorporem as características do projeto da EdC, como parte de sua missão. Ao mesmo tempo, pretende-se que esse pólo seja um projeto piloto e farol que irradie essa experiência e que sirva de exemplo e modelo para quem quer incorporar essa forma de agir econômico.

Diante disso, como uma forma concreta para consolidar esse projeto, pensou-se na aquisição de uma área de terra próxima a Mariápolis, onde deveria se instalar o pólo empresarial. A forma jurídica encontrada foi a constituição de uma empresa

---

<sup>38</sup> No Brasil, existe uma dessas cidadelas, e está localizada no município de Vargem Grande Paulista, sita a 47 km da cidade de São Paulo. Essa cidadela teve seu início em 1967, e denominava-se Mariápolis Araceli. Em 2001, seu nome foi alterado para Mariápolis Ginetta, em homenagem a Ginetta Calliari, italiana e co-fundadora do movimento que chegou ao Brasil no ano de 1959, aqui permanecendo. Faleceu em 09/03/2001.

de participação que tinha a finalidade de adquirir o terreno e construir a infraestrutura necessária para o funcionamento das empresas que ali deveriam se instalar. E, dessa forma constituiu-se, em 1993, a empresa de participação ESPRI S.A. – Empreendimentos, Serviços e Projetos Industriais – por meio da qual os interessados em participar do projeto subscreveriam ações, ainda que com capital bem modesto. “As palavras de Chiara ‘somos pequenos e pobres, mas muitos’, foram fonte de inspiração da Espri” (CALLIARI, 2000, p. 22).

Atualmente são mais de três mil e trezentos acionistas<sup>39</sup>, dos quais muitos ainda continuam, livremente, a subscrever ações, a fim de que a empresa tenha recursos para alcançar seu objetivo, que é a consolidação do pólo empresarial. Esse pólo, denominado de Pólo Empresarial Spartaco, conta hoje com seis edificações construídas, além da infra-estrutura de apoio (vias de comunicação interna, rede de água e esgoto, telefonia e outras benfeitorias). Estão instaladas, atualmente, no pólo seis empresas, que aderiram ao projeto, e que são, segundo as finalidades da EdC, empresas que devem ser pilotos ou modelos para o desenvolvimento do projeto. O projeto do pólo ainda não está concluído, pois a área do terreno comporta mais edificações, porém, tudo é feito de forma planejada. Desde o surgimento de empresários dispostos a investir, a viabilidade do projeto primeiro é avaliada, para após se dar início à edificação das obras necessárias para se instalar a nova empresa. Para a construção de novas edificações e de melhoria da infra-estrutura buscam-se os recursos com novos aportes de capitais, via subscrição de ações.

No pólo somente podem instalar-se empresas que aderirem ao projeto de economia de comunhão plenamente, de forma que, se alguma empresa ali instalada deixar de participar desse projeto, por princípio deve se transferir do local.

Do ponto de vista operacional, a finalidade da Espri S.A. é a construção de edificações que são alugadas para as empresas que no pólo se instalam. Logo, a renda da empresa é o arrendamento das edificações e o acionista tem o retorno do investimento pela distribuição de dividendos a cada ano.

---

<sup>39</sup> Nem todos participam do movimento, enquanto estrutura, e isso não é necessário. Porém, vendo que o projeto de EdC é algo que responde a seus anseios de construção de uma nova sociedade e que é o embrião de uma proposta de economia solidária, aderem ao projeto de EdC como acionistas da Espri.

“Chiara tinha em mente, ao menos no início, limitar esta experiência ao âmbito da Araceli (hoje Mariápolis Ginetta) e de Brasil, mas ao mesmo tempo, exatamente porque o ‘exemplo arrasta’ dava-se conta de que esta realização embora local e pequena, teria tido uma ressonância e influência muito mais vastas” (QUARTANA, 1992, p. 20)

Diante desse fato, e encorajada pela aceitação do projeto no Brasil e pela repercussão que teve nas várias partes do mundo onde se encontravam membros do movimento, Chiara entendeu que esse projeto podia ser aplicado em nível mundial, não havendo barreiras para quem dele quisesse participar, dentro das condições pré-estabelecidas.

Atualmente estão em fase de constituição e desenvolvimento mais três pólos empresariais: um na Argentina, um nos Estados Unidos e outro na Itália.

As empresas, constituídas e instaladas, geograficamente, fora do pólo empresarial mas, que aderem ao projeto e dele participam plenamente são chamadas de empresas coligadas.

São, portanto, empresas de economia de comunhão todas aquelas que aderem plenamente, na liberdade, ao projeto, não importando a sua localização, atividade ou finalidade. O importante é assumir na totalidade os princípios que norteiam esta proposta.

No Brasil, como em outros países, surgiram pessoas interessadas em aderir constituindo empresas nas características da EdC e outros, já empresários, queriam mudar seu modo de atuar, para adaptar-se às condições do projeto. Portanto, na liberdade, que é a característica do projeto, aderiram e começavam a pôr em prática os princípios norteadores da EdC em seus negócios (LUBICH, 2002, p. 16).

PINHEIRO (SINGER *et al*, 2000, p. 339) diz:

Até o final de 1993, as pessoas associadas para dar início a atividades produtivas eram 1.362, gerando cerca de 2.500 empregos diretos. Dispondo de um capital social bastante limitado, esses empreendedores associados implantavam seus empreendimentos em pequenos galpões ou garagens, contando com precários recursos e escassa tecnologia. Somente as empresas existentes antes do lançamento da EdC e que mais tarde se coligaram ao projeto gozavam de uma inserção estável no mercado e, portanto, prospectavam um futuro mais promissor.

A insuficiência de capital de giro, a impossibilidade de acesso ao crédito, a falta de experiência no âmbito administrativo e a inexistência de uma rede de comercialização dos produtos, aliada ao contexto desfavorável e, por vezes, cruel da economia mundial, foram alguns dos desafios enfrentados nos primeiros anos do projeto. Mesmo assim, calcula-se que, do universo total, apenas 14% das iniciativas não lograram êxito, tendo encerrado suas atividades.

Atualmente<sup>40</sup> são 769 as empresas vinculadas a EdC no mundo, que operam em diversas áreas, assim distribuídas: 156 no ramo de comércio, 194 no ramo de indústria e 419 na área de prestação de serviços e em outras áreas.

Os quadros que na seqüência se apresentam demonstram onde estão localizadas, o valor do lucro distribuído pelas empresas do Brasil e os beneficiários no mundo.

Quadro 2

<b>EMPRESAS DA EdC POR CONTINENTES</b>										
<b>CONTINENTE</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
EUROPA	132	161	208	336	430	448	477	478	469	481
ÁSIA	10	19	23	23	32	37	35	36	38	40
ÁFRICA		1	2	6	14	11	15	11	13	9
AMÉRICA	99	144	166	184	220	244	220	221	217	224
AUSTRÁLIA	1	3	3	5	7	7	7	15	15	15
<b>TOTAL</b>	<b>242</b>	<b>328</b>	<b>402</b>	<b>554</b>	<b>703</b>	<b>747</b>	<b>754</b>	<b>761</b>	<b>752</b>	<b>769</b>

Fonte: Escritório Central da EdC - Roma

Quadro 3

<b>NÚMERO DOS POBRES AJUDADOS PELA EdC POR CONTINENTES</b>										
<b>CONTINENTE</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
EUROPA	938	1.516	1.734	1.715	1.809	1.836	1.787	1.403	1.207	1.425
ÁSIA	448	625	920	955	983	976	974	954	897	1.401
ÁFRICA	1.306	933	984	1.194	1.265	1.367	1.394	1.926	6.184	6.182
AMÉRICA	1.752	1.792	1.806	1.949	2.457	2.434	2.258	2.354	2.518	2.645
AUSTRÁLIA		28	30	35	53	53	53	35	24	24
<b>TOTAL</b>	<b>4.444</b>	<b>4.894</b>	<b>5.474</b>	<b>5.848</b>	<b>6.567</b>	<b>6.666</b>	<b>6.466</b>	<b>6.672</b>	<b>10.830</b>	<b>11.677</b>

Fonte: Escritório Central da EdC - Roma

<sup>40</sup> Tendo por base o ano de 2001.

Quadro 4

<b>NÚMERO DE EMPRESAS COLIGADAS POR REGIÃO<sup>41</sup> DO BRASIL</b>										
<b>REGIÕES</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Sudeste e Centro Oeste	35	48	55	58	54	54	54	54	45	57
Sul	7	9	11	10	13	12	12	12	12	14
Nordeste	11	13	12	7	8	8	9	12	11	9
Norte	6	11	8	13	13	13	13	9	9	8
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>88</b>	<b>88</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>87</b>	<b>77</b>	<b>88</b>

Fonte: Escritório Central da EdC - Brasil

Quadro 5

<b>NÚMERO DE EMPRESAS COLIGADAS POR REGIÃO DO BRASIL QUE ENVIARAM PARTE DO LUCRO PARA EdC</b>										
<b>REGIÕES</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Sudeste e Centro Oeste	15	22	31	29	22	25	17	20	19	24
Sul	3	4	4	6	5	5	5	7	5	5
Nordeste	3	8	5	4	2	4	-	1	1	4
Norte	4	5	7	6	9	5	4	2	5	3
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>39</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>36</b>

Fonte: Escritório Central da EdC - Brasil

Quadro 6

<b>LUCRO DEPOSITADO PELAS EMPRESAS DE EdC POR REGIÃO – BRASIL (em US\$)*</b>										
<b>REGIÕES</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Sudeste e Centro Oeste	13.600	14.425	13.901	45.365	75.855	43.727	27.789	33.424	31.531	44.130
Sul	1.171	2.740	5.010	9.673	14.091	16.507	14.811	12.982	9.835	14.349
Nordeste	907	4.181	1.396	3.216	205	6.700	-	454	416	874
Norte	1.416	1.241	6.802	13.185	9.576	5.033	8.027	1.503	2.650	1.971
<b>TOTAL</b>	<b>17.094</b>	<b>22.587</b>	<b>27.109</b>	<b>71.439</b>	<b>99.727</b>	<b>71.967</b>	<b>50.627</b>	<b>48.363</b>	<b>44.432</b>	<b>61.324</b>

<sup>41</sup> Os dados dos quadros 4, 5 e 6 mostram a localização das empresas por regiões de localização. Observe-se que as empresas localizadas nos estados das regiões Sudeste e Centro-Oeste fazem parte de um mesmo grupo.

Fonte: Escritório Central da EdC – Brasil

\* Os valores estão convertidos pelo valor do dólar da data da doação.

Percebe-se pelos quadros 4 e 5, que apontam o número de empresas existentes no Brasil, que nem todas fizeram remessa de lucro, e entre as razões para isso podem estar:

- ✓ Não ter tido lucro.
- ✓ Terem obtido lucro, mas, dentro da liberdade que é característica do projeto, não o enviaram.
- ✓ Perceberam que tal capital poderia fazer falta e comprometer a continuidade do negócio.
- ✓ E outros.

Já foi explicitado que o fim não é a distribuição do lucro por si só e, repete-se aqui a citação de PINHEIRO (2000, p. 91) ao referir-se à distribuição de lucro pelas empresas de EdC diz: “Cabe ressaltar que a repartição do lucro é somente realizada quando o empreendimento econômico atinge o seu ponto de equilíbrio, de modo a não colocar em risco a oferta de empregos e nem a continuidade da atividade produtiva”.

No quadro 3, que apresenta o número de pessoas beneficiadas no mundo, percebe-se que esse número é elevado, e, portanto, somente a parcela correspondente aos lucros distribuídos não é suficiente para suprir as necessidades e alcançar a todas. Cabe ressaltar, como também já frisado, que é prática entre os membros do movimento, do mundo todo, a comunhão de bens, e, portanto, parte do valor que é “doado” a estas pessoas provêm desta comunhão.

### **3.5 O PROJETO DE EdC FRENTE À TEORIA ECONÔMICA**

As empresas de EdC, segregando-se aquilo que é de sua particularidade – distribuição dos lucros em três partes – como visto, são empresas constituídas iguais a quaisquer outras, segundo os aspectos jurídicos e segundo suas finalidades. Buscam, como todas, obter ganhos através da gestão do seu patrimônio, produzindo ou prestando serviços a que se propuseram, no afã de continuar em atividade.

As empresas de EdC, como todas as demais, estão inseridas dentro de um mesmo mercado – produtor e consumidor –, dentro do qual concorrem, procurando contribuir, cada uma, com a sua parte para suprir as necessidades desse mercado.

O termo mercado, em economia, é muito mais que simplesmente local onde se encontram produtores e consumidores. Do ponto de vista econômico, o termo mercado está relacionado como o regulador de preços, e segundo GASTALDI (1965, p. 125): “O significado será de um conjunto de condições ou forças que entram em jogo e determinam o preço”.

Os conceitos a seguir apresentados têm como função fundamentar a continuação da pesquisa, pois as empresas de EdC são partes integrantes de um sistema econômico e suas características podem ser aplicadas por qualquer empresa.

Para MEYERS (1968, p. 3): “Economia é a ciência que cuida das necessidades humanas e da sua satisfação”.

Segundo SAMUELSON, apud ROSSETTI (1988, p. 50), “Economia é a ciência que se preocupa com o estudo das leis econômicas indicadoras do caminho que deve ser seguido para que seja mantida em nível elevado a produtividade, melhorado o padrão de vida das populações e empregado corretamente os recursos escassos”.

A parte da economia que trata das leis que regem a relação entre produção, circulação e consumo, é denominada de Economia Política, e é assim definida:

MARSHALL (1982, p. 23): “Economia Política ou Economia é um estudo da Humanidade, nas atividades correntes da vida; examina a ação individual e social em seus aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar. Assim, de um lado é um estudo da riqueza; e de outro, e mais importante, uma parte do estudo do homem”.

GIDE (1957, p. 4): “a Economia Política tem por objeto somente aquelas relações, dos homens em sociedade, que os conduzem à satisfação das suas necessidades, ao seu bem-estar, e dependem da posse dos objetos materiais”.

CASSEL (1954, p. 3): “O objeto de toda economia é a satisfação das necessidades humanas”.

GASTALDI (1965, p. 3): “A Economia Política é, simultaneamente, arte e ciência. Como ciência procura estabelecer as relações constantes, existentes entre

os fenômenos econômicos. Com arte, visa indicar aos homens os meios para promover o bem-estar econômico”.

GRAÇA (1962, p. 4): “A Economia Política é a ciência de realidades e também do dever ser. É filosófica, histórica e social. Tem por objeto o estudo dos fenômenos econômicos, que são fatos humanos e sociais relacionados com os bens, riquezas, serviços e demais elementos das coletividades”.

A economia política, então, como uma ciência social, visa estudar as relações que regem a produção, circulação, distribuição e consumo dos bens, dos serviços e da riqueza, mas, tudo em consonância, para a satisfação das necessidades dos homens. Portanto, pelas definições e conceitos apresentados, percebe-se que o centro de toda a economia está no homem, enquanto indivíduo e, por conseguinte, em toda a sociedade.

Fazendo-se, uma analogia, já se pode perceber que vem ao encontro do que prega e incentiva a economia de comunhão, que é ter na essência a preocupação com o homem, enquanto pessoa, como cidadão que deve ser respeitado e valorizado.

As sociedades antigas, segundo as obras de economia política, não ofereciam condições para o desenvolvimento de uma teoria econômica e os fatos econômicos eram tratados de forma isolada, fragmentada, sem a preocupação de fazer de tais questões um objeto de um conjunto científico. Como diz GASTALDI (1965, p. 19): “Sabemos que a ciência econômica somente passou a assumir seus contornos definitivos a partir da Escola dos Fisiocratas e notadamente com Adam Smith e todos os demais economistas clássicos”.

Em relação à Escola Liberal ou Clássica, o autor afirma: “Contrariando a Escola Fisiocrática, a Escola Liberal ou Clássica afirmou que a verdadeira fonte da riqueza é o trabalho. Tal corrente, denominada individualista, prega a iniciativa individual como base do progresso e da evolução social e econômica” (GASTALDI, 1965, p. 25).

Quatro grandes princípios dominam a teoria liberal econômica: liberdade de empresa; propriedade privada; liberdade de contrato; e liberdade de câmbio, tendo como pano de fundo a lei da oferta e da procura.

Já no socialismo, “os socialistas pretendem substituir a ordem social fundada na liberdade individual, na propriedade privada e na liberdade contratual, por outra

ordem, baseada no primado social, quando a propriedade e o controle dos meios de produção devem estar em mãos do Estado” (GASTALDI, 1965, p. 26).

O socialismo é um movimento que nasce em reação aos abusos do liberalismo, em que os proprietários de terras, de capital e de empresas usufruem os benefícios do progresso coletivo, enquanto os trabalhadores assalariados (co-participantes na geração desse progresso) participam cada vez menos do desenvolvimento econômico da sociedade.

Essas duas grandes escolas do pensamento econômico, a Liberal ou Clássica e a Socialista, até hoje são as duas que permanecem mais em evidência. A clássica, deriva hoje para o neoliberalismo, mas mantém a essência de seus princípios de individualidade.

As empresas e os empresários de EdC adotam os princípios da teoria liberal econômica: liberdade de empresa; propriedade privada; liberdade de contrato; e liberdade de câmbio, porém, não adotam a individualidade ou a vantagem pessoal como fonte exclusiva do progresso. Apesar de adotarem esses princípios, a aplicação dos mesmos está vinculada a ser a pessoa o centro de toda a atividade. Logo, os princípios são observados, desde que os interesses individuais e particulares não se sobreponham aos interesses justos da coletividade, contrariando a Adam Smith, que afirma que a vantagem pessoal de cada indivíduo leva a contribuir para o interesse geral; todavia, a pessoa só está olhando para os seus próprios interesses.

A satisfação da sociedade, neste caso, é o meio pelo qual o indivíduo satisfaz os seus desejos, como descrevem REALE e ANTISERI (1991, p. 311) referindo-se à essência do liberalismo de Smith: “O estudo da vantagem pessoal leva cada indivíduo a preferir a ocupação mais vantajosa também para a coletividade. A sua intenção não é a de contribuir para o interesse geral: ele só está olhando para a sua vantagem. Mas, nesse caso, como em muitos outros, ele é conduzido por ‘*mão invisível*’ para a realização de objetivo estranho a suas intenções”.

As empresas de EdC também adotam algumas características ditadas pelo Socialismo. SUAVET, apud CHARBONNEAU (1967, p. 219), considera quatro critérios para identificar um socialismo autêntico:

1º Quanto à *propriedade*: de particular, torna-se social, tratando-se dos meios de produção.

2º Quanto à *organização econômica*: atribuída a um organismo superior de caráter político, racionaliza-se por meio de uma planificação rigorosa.

3º Quanto à *organização social*: estrutura-se tendo como fim construir uma sociedade mais justa, na qual serão satisfeitas as necessidades materiais de cada um.

4º Quanto à *igualdade*: há uma tendência geral, nem sempre explícita em todos, de defender uma justiça igualitária.

Desses quatro critérios, pode-se dizer que a Economia de Comunhão adota alguns conceitos, não de forma integral, mas os adapta para serem aplicados nas empresas, assim dispostos:

1º Quanto à propriedade: de particular, torna-se social, tratando-se dos meios de produção.

- Na economia de comunhão a propriedade dos meios de produção é particular; contudo o fruto dessa produção – o lucro – parte é repartido, na forma como já mostrado, portanto socializa o resultado.

2º Quanto à organização econômica: atribuída a um organismo superior de caráter político, racionaliza-se por meio de uma planificação rigorosa.

- Na economia de comunhão a organização econômica é propriedade particular, porém ela, enquanto estrutura organizacional e de produção, deve interagir com os trabalhadores e busca valorizar os empregados, informando-os e envolvendo-os nas diversas atividades e na sua gestão.

3º Quanto à organização social: estrutura-se tendo como fim construir uma sociedade mais justa, na qual serão satisfeitas as necessidades materiais de cada um.

- A economia de comunhão comunga deste critério em sua totalidade, pois busca através da distribuição de lucros, conforme critérios do projeto, contribuir para a distribuição da riqueza gerada pela sua atividade. Nas empresas em que é efetuada a distribuição de lucros a seus empregados – dentro da liberdade – essa característica é concretizada mais plenamente.

4º Quanto à igualdade: há uma tendência geral, nem sempre explícita em todos, de defender uma justiça igualitária.

- A economia de comunhão busca a justiça igualitária, respeitando-se a condição econômica e social de cada pessoa, observando-se os direitos e deveres de cada uma das partes envolvidas, seja na relação patrão e empregado; empresa e cliente; empresa e fornecedores; enfim, com todos com quem interage, tendo sempre como alicerce os relacionamentos com as pessoas.

Portanto, o projeto de economia de comunhão adota princípios do capitalismo e do socialismo, desde que, não se contraponham entre si e com os objetivos da proposta da EdC.

A economia de comunhão segue os traços essenciais da Doutrina Social da Igreja, doutrina essa que é flexível, dinâmica, visto que acompanha a evolução natural dos tempos, como afirma ANDRADE FILHO<sup>42</sup> (2000, p. 109): “o pensamento social da Igreja não deixa de estar inserido num determinado contexto social. Seus princípios são mutáveis e dinâmicos. A Igreja está atenta aos sinais dos tempos”.

A Doutrina Social da Igreja, como se sabe, refuta algumas diretrizes socialistas, entre as quais destacam-se: a questão da propriedade privada; a liberdade de cada pessoa; a divisão entre ricos e pobres; patrões e empregados numa relação de antagonismo.

Em parte do item 13, da encíclica *CENTESIMUS ANNUS*, encontra-se a seguinte afirmação:

Aprofundando agora a reflexão delineada, e fazendo ainda referência ao que foi dito nas Encíclicas *Laborem Exercens* e *Sollicitudo rei Socialis*, é preciso acrescentar que o erro fundamental do socialismo é de caráter antropológico. De fato, ele considera cada homem simplesmente como um elemento e uma molécula do organismo social, de tal modo que o bem do indivíduo aparece totalmente subordinado ao funcionamento do mecanismo econômico-social, enquanto, por outro lado, defende que esse mesmo bem se pode realizar prescindindo da livre opção, da sua única e exclusiva decisão responsável em face do bem

---

<sup>42</sup> Francisco Antônio de Andrade Filho, Doutor em Lógica e Filosofia da Ciência pela Unicamp – SP, professor do Departamento de Filosofia da Universidade Católica de Pernambuco – Unicap

ou do mal. O homem é reduzido a uma série de relações sociais, e desaparece o conceito de pessoa como sujeito autônomo de decisão moral, que constrói, através dessa decisão, o ordenamento social. Desta errada concepção da pessoa, deriva a distorção do direito, que define o âmbito do exercício da liberdade, bem como a oposição à propriedade privada.

Em relação ao capitalismo, também a Doutrina Social da Igreja se manifesta contra as pretensões injustas do capital, enfocando o aspecto desmedido do lucro e da acumulação de capital em relação ao salário pago ao trabalhador, à exploração do trabalhador, colocando-o a exercer sua atividade em ambientes impróprios, sem as mínimas condições de higiene e bem-estar, com carga excessiva de horas trabalhadas e mal remuneradas.

Sobre o capitalismo liberal, o pronunciamento de número 26 da Encíclica *RERUM NOVARUM* diz:

Infelizmente, sobre estas novas condições da sociedade, construiu-se um sistema que considerava o lucro como motor essencial do progresso econômico, a concorrência como lei suprema da economia, a propriedade privada dos bens de produção como direito absoluto, sem limite nem obrigações sociais correspondentes. Este liberalismo sem freio conduziu à ditadura denunciada com razão por Pio XI, como geradora do “imperialismo internacional do dinheiro”. Nunca será demasiado reprovar tais abusos, lembrando mais uma vez, solenemente, que a economia está a serviço do homem. Mas, se é verdade que um certo capitalismo foi a fonte de tantos sofrimentos, injustiças e lutas fratricidas com efeitos ainda duráveis, é contudo sem motivo que se atribuem à industrialização males que são devidos ao nefasto sistema que a acompanhava. Pelo contrário, é necessário reconhecer com toda a justiça o contributo insubstituível da organização do trabalho e do progresso industrial na obra do desenvolvimento.

Portanto, a Doutrina Social da Igreja, como já comentado em tópico próprio, tem uma série de pronunciamentos e ditames que visam dar a todos os homens, independente de credo religioso, raça, cor, condição social, enfim, de todos os matizes, uma visão de como deve ser o comportamento, em todos os níveis de relacionamentos, em todas as atividades que exerça, seja no trabalho, seja na família, seja onde for.

A doutrina da Igreja aponta, segundo a sua visão, aquilo que vai contra o homem, enquanto ser racional e livre, aquilo que é privilégio de poucos, em relação

a muitos, a exploração desmedida e o uso do poder para subjugar o menos favorecido.

No item 13 da Encíclica *RERUM NOVARUM*, o Papa diz: “E não se apele para a providência do Estado, porque o Estado é posterior ao homem, e antes que ele pudesse formar-se, já o homem tinha recebido da natureza o direito de viver e proteger a sua existência”.

Esse pronunciamento reforça a questão da liberdade de cada homem, mostrando que a ele e somente a ele cabe decidir o que fazer, ele tem livre arbítrio; portanto, tudo que vai contra essa liberdade é opressão. E isso tanto se encontra no socialismo – sob a forma de diretivas – como no capitalismo, que não está explicitado, mas está implícito quando, por abuso de poder, pela riqueza, se sobrepõe a justos interesses de uma coletividade em prol de uma minoria.

Confirma-se, por conseguinte, que o projeto de economia de comunhão na liberdade tem diretrizes que abarcam as boas prerrogativas do socialismo e do capitalismo, sem entrar em rota de colisão com as diretivas da doutrina social da igreja. E isso ocorre porque estes dois sistemas econômicos têm muitas virtudes. Entre estas, encontram-se aquelas que se preocupam com o bem estar do homem, com a criação de meios para dar a ele uma melhor qualidade de vida e outras.

ARAUJO<sup>43</sup> (1992, p. 52-53), nessa linha, coloca:

Gostaria de evidenciar o quanto a economia de comunhão se insere no discurso da Doutrina Social da Igreja, realizando algumas de suas diretrizes e abrindo novos horizontes:

- a) a propriedade privada não é uma instituição que corre o risco de favorecer a sede de consumismo, mas concretiza plenamente o seu estatuto natural: realiza a destinação universal dos bens. De fato, a propriedade das empresas não tem por objetivo acumular, mas dar, gerar emprego, sanar as necessidades dos mais pobres;
- b) são salvaguardadas as expressões típicas da pessoa humana como a iniciativa, a criatividade, a capacidade, a responsabilidade, a participação. Isto porque a mola, o impulso interior que incrementa o trabalho e a capacidade empresarial não tem por finalidade o lucro pelo lucro simplesmente, mas a sua distribuição em bens materiais e a criação de novos empregos;

---

<sup>43</sup> Vera Araújo, advogada e socióloga, membro do Instituto de Cultura Mystici Corporis, Loppiano, Incisa Valdano (Florença), Itália e membro da Comissão Mundial da Economia de Comunhão, sediada em Roma.

- c) não se trata de uma utopia, porque a empresa é vista, entendida e realizada não só como um estrutura econômica que produz bens materiais, mas justamente como requer a *Centesimus Annus* (cf. CA 35), como uma comunidade de pessoas, com funções diferentes, porém onde todos se reconhecem “iguais” na comum natureza humana, na convivência de irmãos, filho do mesmo Pai;
- d) não se trata de um experimento restrito e fechado em si mesmo, pois já nasceu numa dimensão planetária, onde as capacidades profissionais, a experiência de trabalho, os dotes intelectuais são colocados em comum entre pessoas até mesmo de continente diferentes, dispostas a se transferirem para onde for necessária a sua presença e contribuição;
- e) finalmente, a decisão de como utilizar os lucros para o bem comum é tomada *livremente*.

Fica evidenciado pelo recorrido que as empresas que aderem ao projeto de EdC estão inseridas na atividade econômica como qualquer outra empresa, pois seus objetivos, do ponto de vista da economia, em nada conflitam, já que são empresas que se sujeitam às regras do mercado e concorrem dentro deste nas mesmas condições das demais.

O que recai sobre elas, na nossa opinião, é que devem portar-se de forma a mostrar que adotam e praticam as características definidas pelo projeto de EdC, assumindo os ônus que advêm desta escolha.

A seguir, no decorrer do trabalho, apresentar-se-ão alguns pronunciamentos e comentários de estudiosos do mundo acadêmico sobre os seus pontos de vista da economia de comunhão. Trabalhos e pesquisas já foram e estão sendo realizadas, em várias áreas do conhecimento, porém, focar-se-ão, preferencialmente, os relativos à parte econômica e de comportamentos. A intenção é apresentar se os estudos, até então realizados, evidenciam sobre a viabilidade do projeto de EdC.

BRUNI<sup>44</sup> (1999, n. 2, p. 4), pesquisador de Economia de Comunhão, afirma:

A teoria econômica dominante, aliás, toda a teoria econômica incorpora uma visão bem precisa do mundo e do homem. A teoria econômica que hoje, de modo especial, impera nas

---

<sup>44</sup> Luigino Bruni, italiano, pós-doutor em Economia pela Universidade de Pádua, Itália; doutor em História do Pensamento Econômico pela Universidade de Florença, professor de História do Pensamento Econômico nas Universidades de Bocconi e de Pádua, professor de Microeconomia na Faculdade de Economia da Universidade Estadual de Milão e membro da Comissão Mundial da Economia de Comunhão sediada em Roma, Itália.

universidades, nos centros de pesquisa e nos governos, tem duas características bem definidas:

- a) baseia-se em uma concepção individualista do homem e da sociedade;
- b) não se preocupa com o motivo das escolhas, mas com o modo com que são feitas, isto é não se interessa pelos valores e pelas motivações.

É fácil entender, então, porque experiências de EdC, nas quais a qualidade das relações interpessoais e as motivações são valores essenciais, e têm um papel predominante, não são adequadamente compreendidas pela ciência dominante.

ZAMAGNI (1999, n. 1, p. 7), concedendo entrevista na Universidade de Bolonha, em 29 de abril de 1998, diz:

A experiência da Economia de Comunhão é um desafio intelectual e existencial. É um desafio no campo intelectual, porque a ciência econômica dominante não admite este tipo de experiência; e é um desafio no campo existencial, porque demonstra com fatos que é possível construir uma empresa, permanecer no mercado em condições vitais, sem apoio ou sustento de alguém, seguindo lógicas contrárias às que têm sido ensinadas há décadas ou até mesmo há séculos.

Em relação às razões específicas que caracterizam a EdC, vejo duas diferenças que a distinguem de outras experiências como a do protecionismo e a da filantropia. A primeira diferença é que, na Economia de Comunhão, quem aceita esta conduta não separa a produção das riquezas de sua distribuição. Em outras palavras não aceita a mentalidade segundo a qual os fins justificam os meios. Esta é uma novidade valiosa, porque à base de muitos comportamentos filantrópicos, se encontram pessoas que produzem lucros em abundância e sem escrúpulos, com a justificativa de que estes lucros são destinados a fins humanitários, o que é simplesmente inadmissível.

O segundo elemento que diferencia a EdC é que contrasta com a idéia de que a ética deva se submeter às exigências da economia. ... A idéia básica é que as empresas ao assumir um código de ética, acabam alimentando a possibilidade de aumentar os lucros através do mecanismo da assim chamada "reputação". Se há alguma parcela de verdade nesta afirmação, ela não pode deixar de produzir efeitos desastrosos. Ora, no momento em que transformarmos a ética em novo fator à disposição da empresa, nós a destruímos e, com ela o homem.

Então, a experiência da Economia de Comunhão vem demonstrar que, ou se acredita em certos valores, como a dignidade da pessoa, o respeito à autonomia, a justiça (porém independentemente dos resultados produzidos por eles) ou se corre o risco de provocar efeitos danosos.

SILVA<sup>45</sup> (1999, n. 1, p. 7), ao discursar no congresso sobre EdC, realizado em Lisboa, em 23 de junho de 1998, diz:

Organizar recursos materiais e humanos para realizar o indivíduo como pessoa livre, criativa e responsável, no respeito à solidariedade e à natureza: uma utopia ou um novo paradigma de racionalidade econômica com fundamentos sólidos a ponto de ser generalizado? Analisemos a questão.

Nunca, na história, houve tanta abundância e tanto progresso da técnica e da ciência, como neste século. Apesar disso, o modelo vigente produz um grande índice de desemprego, precariedade de trabalho, marginalização social, desequilíbrio econômico (hoje dois terços da terra constituem a periferia do Planeta), desequilíbrio ecológico, iniquidade no comércio internacional, o desenvolvimento da indústria de armamentos. A economia mundial de nossos tempos deveria poder ser descrita, sem preconceitos, com as palavras de Vivianne de Forrester: não um sucesso econômico, mas um “horror econômico”, considerando a quantidade de vítimas que o acompanham. Se olharmos para o futuro, não poderemos nos iludir, achando que é uma questão de tempo, que acontecerão ajustes automáticos, como acreditam algumas pessoas. Os fatos nos levam a questionar se a racionalidade vigente é realmente imutável. Uma mulher, Chiara Lubich, tem o grande mérito de romper com ousadia a espessa cortina do determinismo econômico e, diante da multidão de excluídos, afirmar que existe um outro modo de organizar a economia. Cabe agora refletir se essa experiência poderá ultrapassar as fronteiras do grupo que a iniciou.

A professora lembra que, já no passado, houve experiências de comunidades espirituais que, fiéis ao próprio carisma, deram origem a transformações econômicas, sócio-culturais e políticas das sociedades em que estavam inseridas. Cita, como exemplo, os monges cistercienses os quais, 900 anos atrás, em Portugal, influenciaram o desenvolvimento das populações rurais, revolucionando o modelo de organização agrícola.

Ainda, a professora SILVA (ibid, p. 7), finalizando seu discurso, assevera:

O momento histórico em que vivemos é propício para se propor um novo modelo econômico humanista e solidário, colocando em discussão um modo de agir econômico que ignora ética, o bem-estar humano, a solidariedade, o equilíbrio ecológico e a paz social.

Mas é indispensável e urgente um trabalho de teorização a partir da experiência adquirida, para obter competência científica e poder entrar no mundo acadêmico e científico, onde o saber é “legitimado”.

---

<sup>45</sup> Manuela Silva - professora da Universidade de Lisboa, Portugal.

BURKARD<sup>46</sup> (1999, n. 1, p. 8), pronunciando-se no Encontro do Bureau Internacional de Economia e Trabalho, faz uma comparação da EdC com os objetivos editados pela ONU, em junho de 1997, tendo como pano de fundo o conceito de Desenvolvimento Auto-sustentável. Tais objetivos foram assim definidos:

- Erradicar a pobreza.
- Mudar os padrões de produção.
- Mudar os padrões de consumo.

O professor diz:

O que fazer para realizar isso?

No mundo inteiro aumenta a opinião de que esta “revolução” só se torna possível se houver uma “cultura nova”, novos valores e “homens novos”.

Nos últimos anos, muito tem sido feito em favor de um Desenvolvimento Auto-sustentável. Tal idéia entrou no sistema jurídico de quase todos os países e desenvolveram-se muitas estratégias políticas, econômicas e sociais em níveis internacional, nacional e regional. Mas esses esforços não são suficientes para criar valores novos, homens novos e a necessária cultura nova.

É então que, entra em cena uma outra realização do mesmo sonho: a Cultura da Partilha e a Economia de Comunhão. A Cultura da Partilha tem exatamente a característica da tão desejada “cultura nova”. Pode-se demonstrar que ela dá respostas justamente quando o Desenvolvimento Auto-sustentável começa a gerar questionamentos.

Porém, o extraordinário é que esta Cultura da Partilha não é uma teoria: ela é vivida por milhões de pessoas no mundo inteiro e se concretiza nas cidadezinhas modelo (as Mariápolis Permanentes do Movimento dos Focolares).

BRUNI (2000, p. 45-57), em artigo denominado “Para uma teoria de comunhão: coisas antigas e coisas novas”, expõe que, no decorrer da história, sempre houve a coexistência de experiências econômicas realizadas como maximização dos lucros, e outras que, ao contrário, davam importância à existência de outros valores e motivações além da lógica do puro lucro individual. Entre esses valores, podem ser citados a partilha, a doação e a mutualidade. O autor indica,

---

<sup>46</sup> Hans Burkard – professor da Universidade de Antioquia, em Medellin, na Colômbia. Pesquisador de Economia de Comunhão e indicado para criar, por essa universidade, juntamente com outros professores, um novo modelo de gerenciamento denominado de Administração Auto-sustentável, com base na cultura da EdC.

como exemplo, as empresas de economia solidária, os movimentos cooperativistas, entre outros.

BRUNI (2000, p. 47-48) afirma:

É necessário dizer que, no início da ciência econômica, ela não era uma construção monolítica, unívoca. Ela sempre expressou uma pluralidade de tradições que conviveram ao longo da história. As duas principais são: a anglo-saxônica e a mediterrânea.

A economia anglo-saxônica tem no escocês Adam Smith o seu ponto de referência e caracteriza-se por dois elementos principais:

- a) o mercado é um lugar de troca vantajosa para ambas as partes e, portanto, eticamente positivo; o mercado nos permite alcançar a independência em relação aos outros;
- b) a economia é a ciência da Riqueza das Nações, uma riqueza vista em seu aspecto material, expressa em termos quantitativos.

Na França e na Itália, mais ou menos no mesmo período, tivemos economistas que propunham, ao contrário uma abordagem diferente (de Rousseau a Genovesi). Para eles:

- a) o mercado sem confiança pública não pode funcionar; mais que isso, é prejudicial;
- b) uma vez que somos seres sociais, a condição humana é a *assistência recíproca*, e não a independência dos outros por meio do mercado;
- c) a economia não é a ciência da riqueza, mas de *felicidade pública*. O adjetivo pública ressalta que, naquela visão de mundo, a felicidade ou é pública ou não existe (não se pode ser feliz sozinho, dizia, por exemplo Genovesi em 1765, nas suas Lições de Economia Civil).

Portanto, em decorrência do que discorre BRUNI (2000), tem-se que Smith e os ingleses denominaram seu sistema de *economia política*; enquanto Genovesi<sup>47</sup> e os italianos deram o nome de *economia civil* ou *ciência da felicidade pública*. Essa tradição tem raízes em Aristóteles, nos Padres da Igreja, na Escolástica cristã e na islâmica, nos humanistas renascentistas.

Complementa BRUNI (2000, p. 48): “A ciência econômica dominante seguiu a tradição anglo-saxônica, enquanto a mediterrânea permaneceu à margem, ou presente somente no pensamento de algum economista isolado, entre os quais Amartya Sen<sup>48</sup>”.

---

<sup>47</sup> Antonio Genovesi (1713–1769), italiano, líder do Iluminismo napolitano, dedicou-se à Economia assumindo a cadeira de História da Economia depois de ter lecionado Metafísica e Ética, em Nápoles. É autor da obra “Lezioni di economia civile”.

<sup>48</sup> Amartya Sen – economista e ganhador do Prêmio Nobel de Economia no ano de 1998.

Em função da predominância da escola inglesa, os valores ressaltados pela escola mediterrânea permaneceram fora da concepção de economia, mas não da prática, porque muitos desses valores são aqueles perseguidos, por exemplo, pelas empresas de economia solidária, pelas cooperativas e outras. Também as empresas de economia de comunhão estão entre essas, porque baseiam o seu crescimento não no acúmulo das riquezas produzidas, mas na sua distribuição desinteressada. Isso porque o agir econômico passa do interesse pessoal a uma função social.

GUI<sup>49</sup> (1999, n. 3, p. 7), em artigo de sua autoria que fala sobre “Os bens invisíveis à economia de hoje”, discorre que os óculos da ciência econômica que hoje prevalece não conseguem ver que existem fatores importantes para a vida de qualquer pessoa, e como ela não vê, não os avalia ou deixa-os de lado. Para ilustrar, relata que em determinada cidade existem dois condomínios idênticos, um ao lado do outro. Em um deles a estrutura está constituída pela aplicação de materiais mais luxuosos; no saguão de entrada flores exóticas, cuja manutenção é cara, mármore no balcão e nas escadarias, polidas regularmente, bem como em cada terraço, existe uma antena parabólica. Mostra, portanto, que ali vivem pessoas de alto poder aquisitivo; porém, o relacionamento entre os moradores é péssimo, mal se cumprimentam. Já no outro condomínio, as estruturas são mais modestas: flores bonitas, mas, mais comuns, escadarias em mármore, polidas mais esparsamente, balcão mais simples, porém, também harmonioso no conjunto geral. Existe uma antena parabólica que serve a todos os apartamentos. A relação entre os condôminos, na sua maioria, é ótima, se visitam e as crianças brincam juntas regularmente. O novo prefeito da cidade, no intuito de conhecer melhor a situação econômica dos cidadãos, encarregou um especialista de realizar uma pesquisa. Levantados os dados, conclui que os moradores do primeiro condomínio, em função do alto poder aquisitivo que possuem, têm uma ótima qualidade de vida. Já para o segundo condomínio, a sondagem não oferece bons resultados.

O que o autor quer ressaltar é que a dimensão do bem-estar passou despercebida, da mesma forma como existem bens – como o clima humano no qual se está imerso – que não se compram, que não são propriedades de ninguém, todavia, a qualidade de vida depende essencialmente desses fatores.

---

<sup>49</sup> Benedetto Gui – italiano, professor de economia na Faculdade de Economia e Comércio da Universidade de Pádua, Itália; membro do Bureau Internacional da Economia e Trabalho

O autor afirma: “Assim, a despeito do crescimento dos indicadores econômicos de bem-estar, a qualidade de vida se deteriora, fruto do isolamento”. E complementa: “Em síntese, a economia, adota critérios de cálculo do bem-estar que são insuficientes, que tendem sistematicamente a deixar de lado a dimensão das relações interpessoais, desconsiderando a afirmação dos psicólogos de que, no entanto, se trata de fator determinante e fundamental para o bem-estar”.

O exemplo relatado mostra que a doutrina econômica vigente, da escola anglo-saxônica, julga o fator de bem-estar de forma individual com o olho do poder aquisitivo e do consumo. Já a escola mediterrânea, que vê a economia como sistema que deve levar à felicidade, certamente avaliará a satisfação das pessoas para determinar a existência do bem-estar.

Nessa perspectiva estão os empresários que aderem ao projeto de economia de comunhão, pois uma das suas finalidades é justamente gerar com todos, com aqueles que interagem, uma relação de bem-estar.

Outra constatação que se tira desse exemplo é que, na definição de economia política, apresentada no início deste tópico do trabalho, encontram-se as dadas por Marshall, Gide e Cassel (pertencentes à escola anglo-saxônica) que, em síntese, afirmam que o objeto dessa economia é a satisfação das necessidades humanas, do bem-estar das pessoas. Logo, ou essa escola não está alcançando o seu objetivo, ou em parte esse objetivo está sendo desvirtuado.

Segundo BRUNI (1999, n. 1, p. 4), a teoria econômica de Genovesi “baseia-se numa clara visão teológica e antropológica. ... A felicidade só é alcançada quando a pessoa, através da razão e do exercício da virtude, é capaz de orientar as suas paixões a fim de realizar a sua natureza, que é essencialmente social, relacional”. E conclui que “para Genovesi, a felicidade se encontra somente no relacionamento com os outros”.

“Para o economista napolitano, assim como para a maioria dos economistas de sua época, o desenvolvimento econômico nasce do comércio, da ‘troca do supérfluo pelo necessário’. Mas, ao contrário dos seus contemporâneos – principalmente Smith e Hume – Genovesi diz que a sociedade comercial só pode se desenvolver se existir uma sociedade civil sobre a qual o mercado possa se assentar” (BRUNI, 1999, n. 1, p. 4).

Com base nos ensinamentos da Economia Civil, formulada por Genovesi, BRUNI (1996, n. 2, p. 5), procura fundamentar a viabilidade do projeto de EdC. Em artigo que tem como título “Economia civil e economia de comunhão” discorre sobre a relação existente entre essas mencionando que “com Adam Smith, em 1776, mudou a concepção de egoísmo que, de elemento desagregador da sociedade, torna-se a mola que propicia o desenvolvimento social. É desta operação que nasceu a economia moderna”.

Houve teóricos que reagiram a essa concepção da atividade econômica, afirmando que “os mecanismos de mercado, longe de serem justos e eficientes, não levam em consideração os indivíduos mais fracos, cujos direitos podem ser esquecidos”. De uma dessas reações surge o marxismo, que tenta fundar uma nova economia sobre bases sociais, contrapondo-se à economia liberal, que se sustentava na exploração do trabalhador.

“Durante mais de um século, as tentativas de construir sistemas econômicos sempre tiveram como ponto de referência o Estado ou o mercado. Quando se tentaram mediações, como o assim chamado ‘Estado Social’, o problema sempre consistiu em encontrar o ‘ponto crítico’ nas relações entre os dois: menos estado e mais mercado, diziam alguns; menos mercado e mais estado, afirmavam outros”.

Com base nessa constatação, o autor de forma própria afirma: “Em todo o processo histórico houve uma grande ausência: a sociedade civil”. De forma explícita, ele discorre que “a ‘sociedade civil’ é o espaço onde se exercita e se exprime plenamente a personalidade dos indivíduos imersos num tecido de relações: da família ao sindicato, da paróquia às associações, etc”.

Na economia liberal o relacionamento com o outro não é um valor, mas apenas um meio através do qual se busca o próprio interesse. Essa afirmação se constata na obra “A Teoria dos Sentimentos Morais”, de Adam Smith, assim posta: “os homens voltados para seus próprios interesses são conduzidos por uma mão invisível... sem saber e sem pretender isto, realizam o interesse da sociedade”.

BRUNI (1996, n. 2, p. 5) assevera: “Porém, existe uma tradição de pensamento que teve início no século XV, com o humanismo cristão que concebia a atividade econômica como a economia civil. Nesta visão o elemento que permite o desenvolvimento da economia é o relacionamento entre as pessoas”.

Continua o autor: “Dentro da economia civil a atividade econômica é vista não como território do egoísmo, mas como espaço onde as pessoas colocam os próprios talentos e bens num jogo de reciprocidade, e onde o motor do proveito econômico pessoal é apenas um dos motores do agir econômico”.(ibid).

BRUNI, comenta que essa visão da economia civil, infelizmente, foi absorvida pela economia liberal, e que a economia de comunhão se une à tradição cristã da economia civil, cujas relações, sobre as quais ela se apóia, não constituem “apenas uma experiência, mas é também uma categoria teórica que pode levar os homens a reescreverem importantes trechos da teoria econômica”.

O projeto de economia de comunhão gira em torno do eixo do relacionamento entre as pessoas que aderem ao projeto e com as pessoas com quem essas interagem, independente dos interesses individuais de cada um no decorrer de todo o processo.

“A empresa, estruturada segundo esse modelo, não é movida por interesses egoístas, mas nem por interesses altruístas ou filantrópicos: é a ‘reciprocidade’ que move essa empresa, sem um sujeito doador e outro beneficiado” (BRUNI, 1996, n. 2, p. 5).

SEBOK (1999, p. 50) diz:

Resumidamente a Economia de Comunhão pretende favorecer a concepção do agir econômico como um compromisso, que abrange as idéias e a ação, que visa a promoção integral e solidária do homem e da sociedade. Portanto, apesar de mirar a justa<sup>50</sup> satisfação das exigências materiais, próprias e dos outros, o agir econômico se insere num contexto antropológico completo, direcionando suas capacidades ao constante respeito e valorização da dignidade da pessoa, seja dos funcionários da empresa, seja dos destinatários.

A maioria das empresas existentes, tendo por base os dados de 2001, conforme quadro 2, onde no Brasil havia 88 e no mundo 769, foram criadas após a divulgação do projeto, portanto constituídas já nesta proposta de ação. Poucas são aquelas que já existiam e aderiram ao projeto, fazendo uma mudança de rumo e da filosofia de seus negócios.

A grande questão que fica do que se apresenta sobre a economia de comunhão é se essa experiência, iniciada a mais de uma década, poderá ultrapassar as fronteiras desse pequeno grupo que a iniciou. Este é o grande desafio, fazer com que este projeto saia das fronteiras do movimento em que foi constituído e possa alcançar a outras pessoas, que sensibilizadas pela finalidade e objetivos da proposta venham a aderir ao projeto.

Do ponto de vista da formulação das características e objetivos que devem seguir as empresas de EdC estão bem delineados, porém somente a concretização, desta forma de agir é que vai poder mostrar na prática o sucesso do projeto.

A proposta da EdC se insere dentro da economia, porque as empresas são iguais a qualquer outra, porém, a diferença está nos seus objetivos voltados para uma economia que olhe a pessoa como o centro de toda a atividade e não, somente, os interesses particulares.

Na linha da economia civil de Genovesi e pelos conceitos de economia apresentados percebe-se claramente que os interesses destas é o bem comum da sociedade, portanto aderir ao projeto de EdC pode ser uma forma de realizar estes interesses de forma concreta.

As empresas de EdC têm a responsabilidade de mostrar, através da gestão de seus negócios, que o projeto é viável e exeqüível, necessitando para tal que sejam empresas eficientes e que praticam as características que são inerentes ao projeto de EdC. Este é o desafio.

#### **CAPÍTULO IV – A ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL DO LUCRO A SER DISTRIBUÍDO PARA O PROJETO DE EdC**

Dos princípios e objetivos das empresas de economia de comunhão, aquele que pode ser demonstrado quantitativamente é o referente à parcela dos lucros que

---

<sup>50</sup> Para a autora, o termo 'justa' tem a ver com a idéia de justiça e, no texto, refere-se ao conceito de equidade.

é distribuída, livremente, segundo a proposta do projeto. Dessa parcela, uma parte é utilizada para ajudar as pessoas necessitadas, dando-lhes a possibilidade de viver de modo mais digno, à espera de um trabalho; e outra parte é destinada ao desenvolvimento de estruturas visando a formação de pessoas na filosofia da EdC.

Os lucros auferidos por qualquer empresa, exceto as sociedades anônimas, podem ser distribuídos segundo os critérios estabelecidos pelos estatutos das sociedades, respeitando o ressalvado nos artigos<sup>51</sup> 1007 e 1008 do Código Civil (Lei nº 10.406 de 10/01/2002) e pelo artigo<sup>52</sup> 330 do Código Comercial Brasileiro (Lei nº 556 de 25/06/1850).

As empresas constituídas sob a forma de sociedades anônimas são regidas pela Lei 6.404/76 e suas alterações efetuadas pela Lei 9.457 de 05/05/1997 e Lei 10.303 de 31/10/2001. Nos artigos de nº 189 ao 205, correspondentes ao Capítulo XVI, tratam do Lucro, Reservas e Dividendos.

A parte dos lucros a ser distribuída livremente, segundo o projeto de EdC, são valores destinados a terceiros, ou seja, beneficiários não envolvidos com a empresa. Beneficiários, estes, estranhos à sociedade.

Não se encontra, tanto no Código Civil como no Código Comercial, dispositivo que discorra sobre a distribuição de lucros a terceiros, estranhos à sociedade.

Já na legislação societária, Capítulo IV, artigos de nº 46 ao nº 51 de Lei das Sociedades por Ações (Lei 6404/76), abaixo descritos, discorre sobre distribuição de lucros a terceiros, denominando como Partes Beneficiárias.

#### **Capítulo IV – Partes Beneficiárias**

##### **Características**

**Art. 46.** A companhia pode criar, a qualquer tempo, títulos negociáveis, sem valor nominal e estranhos ao capital social, denominados "partes beneficiárias".

**§ 1º** As partes beneficiárias conferirão aos seus titulares direito de crédito eventual contra a companhia, consistente na participação nos lucros anuais (artigo 190).

**§ 2º** A participação atribuída às partes beneficiárias, inclusive para formação de reserva para resgate, se houver, não ultrapassará 0,1 (um décimo) dos lucros.

---

<sup>51</sup> Art. 1.007 - Salvo estipulação em contrário, o sócio participa dos lucros e das perdas, na proporção das respectivas quotas, mas aquele, cuja contribuição consiste em serviços, somente participa dos lucros na proporção da média do valor das quotas. Art. 1.008 - É nula a estipulação contratual que exclua qualquer sócio de participar dos lucros e das perdas.

<sup>52</sup> Art. 330 – Os ganhos e perdas são comuns a todos os sócios na razão proporcional dos seus respectivos quinhões no fundo social; salvo se outra coisa for expressamente estipulada no contrato.

§ 3º É vedado conferir às partes beneficiárias qualquer direito privativo de acionista, salvo o de fiscalizar, nos termos desta Lei, os atos dos administradores.

§ 4º É proibida a criação de mais de uma classe ou série de partes beneficiárias.

### **Emissão**

**Art. 47.** As partes beneficiárias poderão ser alienadas pela companhia, nas condições determinadas pelo estatuto ou pela assembléia geral, ou atribuídas a fundadores, acionistas ou terceiros, como remuneração de serviços prestados à companhia.

Parágrafo único. É vedado às companhias abertas emitir partes beneficiárias. (alteração efetuada pela Lei 10.303 de 31/10/2001).

### **Resgate e Conversão**

**Art. 48.** O estatuto fixará o prazo de duração das partes beneficiárias e, sempre que estipular resgate, deverá criar reserva especial para esse fim.

§ 1º O prazo de duração das partes beneficiárias atribuídas gratuitamente, salvo as destinadas a sociedades ou fundações beneficentes dos empregados da companhia, não poderá ultrapassar 10 (dez) anos.

§ 2º O estatuto poderá prever a conversão das partes beneficiárias em ações, mediante capitalização de reserva criada para esse fim.

§ 3º No caso de liquidação da companhia, solvido o passivo exigível, os titulares das partes beneficiárias terão direito de preferência sobre o que restar do ativo até a importância da reserva para resgate ou conversão.

### **Certificados**

**Art. 49.** Os certificados das partes beneficiárias conterão:

I - a denominação "Parte Beneficiária";

II - a denominação da companhia, sua sede e prazo de duração;

III - o valor do capital social, a data do ato que o fixou e o número de ações em que se divide;

IV - o número de partes beneficiárias criadas pela companhia e o respectivo número de ordem;

V - os direitos que lhes serão atribuídos pelo estatuto, o prazo de duração e as condições de resgate, se houver;

VI - a data da constituição da companhia e do arquivamento e publicação dos seus atos constitutivos;

VII - o nome do beneficiário ou a cláusula ao portador;

### **Forma, Propriedade, Circulação e Ônus**

**Art. 50.** As partes beneficiárias serão nominativas e a elas se aplica, no que couber, o disposto nas Seções V a VII do Capítulo III.

§ 1º As partes beneficiárias serão registradas em livros próprios, mantidos pela companhia.

§ 2º As partes beneficiárias podem ser objeto de depósito com emissão de certificado, nos termos do artigo 43.

### **Modificação dos Direitos**

**Art. 51.** A reforma do estatuto que modificar ou reduzir as vantagens conferidas às partes beneficiárias só terá eficácia quando aprovada pela metade, no mínimo, dos seus titulares, reunidos em assembléia geral especial.

§ 1º A assembléia será convocada, através da imprensa, de acordo com as exigências para convocação das assembléias de acionistas, com 1 (um) mês de antecedência, no mínimo. Se, após 2 (duas) convocações, deixar de instalar-se por falta de número, somente 6 (seis) meses depois outra poderá ser convocada.

§ 2º Cada parte beneficiária dá direito a 1 (um) voto, não podendo a companhia votar com os títulos que possuir em tesouraria.

§ 3º A emissão de partes beneficiárias poderá ser feita com a nomeação de agente fiduciário dos seus titulares, observado, no que couber, o disposto nos artigos 66 a 71.

Portanto, com o advento das alterações contidas na Lei nº 10.303, as companhias abertas ficam proibidas de emitir partes beneficiárias.

Partes Beneficiárias, como a própria legislação define são títulos negociáveis, portanto, como afirma BATALHA apud PAES (1981, p. 42): “elas constituem modalidade de remuneração de serviços prestados à sociedade, em momento no qual não se apresenta conveniente o desembolso de somas elevadas para tal remuneração”.

Segundo COSTA apud PAES (1981, p. 41), partes beneficiárias tem seu surgimento no século XIX:

Esclarece Philomeno J. da Costa que “Ferdinand de Lesspes conseguiu fundar em 1856 a sua Companhia do Canal de Suez destinada a cortar o istmo de mesmo nome. Em 1858, o grupo de capitalistas que confiou no êxito do empreendimento e outras pessoas cujas influências no Egito eram úteis receberam 100 papéis que lhes atribuíam uma percentagem nos lucros que adviessem da então futura exploração comercial da passagem dos navios no canal. A altíssima rentabilidade alcançada por esses títulos denominados “*parts de fondateur*” fê-los dividirem-se até em centésimos de milésimos e propiciou o seu aparecimento em outras empresas. As partes de fundador começaram a ser utilizadas em outras circunstâncias: serviam de instrumentos de pagamento de bens imateriais incorporados na sociedade, tais como patentes de invenção e marcas de fábricas; serviam de vantagens que se davam às ações para atrair a sua subscrição.

Considerando que os dispositivos da Lei 6404/76 aplicam-se a todas as demais sociedades, como preceitua o DL 1598/77 de 26/12/1977, ressalvadas as disposições específicas às sociedades constituídas por ações, pode-se entender que também as demais sociedades podem constituir partes beneficiárias. Isto se conclui pela alteração do parágrafo único do Art. 47 de Lei 6404/76, que somente veda às companhias abertas a possibilidade de emití-las. Caso nenhum outro tipo de sociedade pudesse emitir tal título, todo o capítulo IV que trata de Partes Beneficiárias seria excluído.

Ao se discorrer sobre partes beneficiárias, quer se mostrar que os lucros distribuídos pelas empresas aderentes ao projeto de EdC não devem ser confundidos como tal, segundo o que define a legislação, pois são beneficiárias das partes dos lucros distribuídos ao projeto de EdC pessoas ou organismos que não

prestam nenhum tipo de serviço à empresa, logo, a empresa não tem nenhuma dívida para com estes, descaracterizando, portanto, a constituição deste título.

A semelhança de se entender que os que recebem parte dos lucros possam ser chamados de beneficiários e serem estranhos ao capital social não remete a concluir que é a mesma coisa.

Outra diferença é que a legislação societária limita a participação nos lucros a 10% (§ 2º do art. 46) e determina que o prazo de duração de partes beneficiárias atribuídas gratuitamente não pode ser superior a 10 anos (§ 1º do art 48).

Pelo projeto de EdC a empresa deve dividir o seu lucro em três partes, distribuindo livremente duas partes, segundo um percentual por si estipulado, que pode variar de 0,01% até 99,99% e pelo período que desejar. Outro fato relevante é que, sendo livre a sua opção, mesmo tendo lucro poderá não distribuir, conforme já discorrido no capítulo próprio sobre economia de comunhão.

Conclui-se, portanto, que os beneficiários dos lucros distribuídos pelo projeto de EdC não se confundem como portadores de Partes Beneficiárias, como definido pela legislação vigente. É um novo tipo de beneficiário e como a legislação societária não prevê esta situação, é que se propõe a discutir e mostrar, na seqüência, qual deve ser a forma para se realizar tal distribuição.

O que se quer discutir, portanto, neste trabalho, é a forma de se escriturar ou registrar esta distribuição, porque, como visto, pela legislação societária, não existe cláusula que discorra sobre o tema e, assim não há uma forma definida de como se proceder nesses casos. No caso da distribuição de lucros efetuada para empregados, partes beneficiárias, administradores e sócios a legislação define e orienta como se deve proceder.

A distribuição segundo os critérios do projeto de EdC caracteriza-se pela distribuição de parte do lucro da empresa destinado a terceiros.

Conceitualmente, o valor a ser distribuído ao projeto de EdC, como é decorrente do lucro do exercício, deve ser extraído ou transferido da própria conta que registra o lucro do período. Logo, o lançamento poderá ser assim efetuado:

DEBITAR	LUCROS ACUMULADOS – PL
CREDITAR	CONTRIBUIÇÕES OU DOAÇÕES A PAGAR (Passivo)

Buscando dar transparência a este tipo de doação, a empresa poderá fazer uma demonstração, utilizando-se para tal das Notas Explicativas que acompanham as demonstrações contábeis. Dessa forma, estará explicitando essa sua opção de distribuir, livremente, parte do seu lucro para o Projeto de Economia de Comunhão.

O relatório poderá estar assim disposto:

Lucro Líquido após CSLL e Imposto de Renda	20.000
Lucros distribuídos aos empregados	2.000
Lucros distribuídos para o projeto de EdC	3.000
Lucros a disposição da empresa e/ou dos sócios	15.000

Em função do exposto, no que concerne à legislação societária vigente, visto a falta de previsão legal para a distribuição de lucros a terceiros, as empresas de EdC no Brasil têm adotado fazer o lançamento contábil da parcela do lucro distribuído para o projeto apurado em exercício anterior somente quando da efetiva transferência do dinheiro. Portanto, da seguinte maneira:

DEBITAR	DOAÇÕES OU CONTRIBUIÇÕES – Despesas - Conta de Resultado
CREDITAR	CAIXA ou BANCO – Ativo – Disponibilidades

A empresa, dessa forma, efetua contabilmente o lançamento adotando o regime de caixa, de um valor cujo fato gerador é o resultado de um exercício anterior, no qual aplicou-se, para se chegar nesse resultado, o regime de competência.

Essa ação contraria o aspecto conceitual do lançamento contábil, pois adota dois critérios (regime de caixa e regime de competência) para o mesmo evento, ou seja, choca-se com o que determina a convenção da consistência ou uniformidade. Como afirma IUDÍCIBUS (1997, p. 75), com respeito a essa convenção:

Esta talvez seja a norma mais importante da Contabilidade, ou pelo menos aquela a que os auditores externos atribuem maior importância. Caracteriza-se como um conceito de que, desde que tenhamos adotado certo critério, entre os vários que poderiam ser válidos à luz dos princípios contábeis, não deveria ele ser alterado nos relatórios periódicos, a não ser que absolutamente necessário e desde que a alteração de critério e os efeitos que possa ter acarretado na interpretação por parte dos usuários das tendências e dos resultados da empresa sejam evidenciados.

A empresa, ao considerar essa parcela do lucro, que ela livremente transfere para o projeto da EdC, como uma despesa de doação ou contribuição do exercício corrente, fará com que o resultado no exercício em que é efetuado o registro contábil, do fato, seja menor. Logo, esse fato, que é de exercício anterior, produz efeito no exercício seguinte, alterando o resultado, e, por conseguinte, gerando um resultado diferente e menor do que deveria ocorrer. Portanto, o lucro do exercício em que é registrada a doação ou contribuição será menor, gerando menos lucros a distribuir, tanto para os sócios como para o projeto.

Do ponto de vista da legislação tributária, para efeitos de determinar a base de cálculo para a provisão da Contribuição Social sobre o Lucro e da provisão para o Imposto de Renda, a mencionada doação ou contribuição é uma despesa não dedutível, portanto, na apuração do lucro real será adicionada no LALUR<sup>53</sup> para efeitos de determinação da base de cálculo. Essa contribuição ou doação para o projeto, por qualquer forma de lançamento que se adote, dentre os dois aqui colocados, sempre será não dedutível.

Isso se dá porque, em princípio, esse gasto não é considerado necessário à atividade da empresa. Como cita HIGUCHI (2001, p. 208): “Os pagamentos por mera liberalidade que não entram no conceito de despesas necessárias à atividade da empresa como definido no art. 299 do RIR<sup>54</sup>/99 não são dedutíveis na apuração do lucro real, salvo as expressamente admitidas pela legislação fiscal, como é o caso das doações e contribuições do art. 365”.

Na prática, essa distribuição pode ser entendida mais como uma doação ou contribuição, que gera uma transferência de uma parte do lucro auferido para

---

<sup>53</sup> LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real

<sup>54</sup> RIR – Regulamento do Imposto de Renda.

alguém que não participa diretamente da sociedade. Esse tipo de doação ou contribuição não se enquadra naquelas previstas pelo art. 365 do RIR, acima citado.

Também, na consulta efetuada junto às empresas, constatou-se que, no início, algumas empresas, em função da inexistência de legislação, faziam a transferência da parte do lucro para o projeto utilizando-se do seguinte artifício: distribuíam o lucro ao sócio ou sócios e estes transferiam para o projeto a parte que lhe correspondia. Neste caso, não fica registrada na contabilidade da empresa a doação da parte do lucro para o projeto de EdC, pois a saída do capital era registrada como lucro distribuído ao sócio ou aos sócios. Ao agirem desta forma, a doação da parte do lucro endereçada ao projeto, contabilmente, não aparece, caracterizando a ação como uma doação do sócio e não da empresa.

Retomando a discussão quanto à forma do lançamento contábil: tendo como base à essência do fato – a doação de parte do lucro a terceiros – parte essa que é um valor livre, sem percentual fixo, e tomando o lucro como um parâmetro para que a empresa, de comum acordo entre os seus sócios, determine que valor será doado, pode-se deduzir que essa é realmente uma doação e o lucro é só o parâmetro para a mesma. Logo, se assim interpretado, pode-se dizer que o lançamento efetuado, considerando o fato uma despesa, está correto.

Porém, tomando-se por base a idéia inicial que suscitou o projeto, quando Chiara, de forma clara, define que na proposta da EdC os lucros devem ser assim distribuídos: (LUBICH, 2002, p. 15)

- Uma parte seria naturalmente para incrementar a empresa.
- Uma parte para ajudar as pessoas necessitadas, dando-lhes a possibilidade de viver de modo mais digno, à espera de um trabalho.
- E outra parte seria destinada ao desenvolvimento de estruturas visando à formação de homens novos.

Diante dessa constatação, contabilmente a forma correta de se realizar o lançamento contábil é tendo por base a origem do fato gerador, que é o lucro do exercício. Logo, na nossa opinião, a forma correta de efetuar o lançamento contábil é aquela apresentada primeiramente, pois é a forma que respeita o aspecto conceitual da teoria da contabilidade. Repetindo, o lançamento deverá ser efetuado na seguinte forma:

DEBITAR	LUCROS DO EXERCÍCIO – PL
CREDITAR	CONTRIBUIÇÕES OU DOAÇÕES A PAGAR (Passivo)

Entretanto, para realizar o lançamento contábil nesta forma a empresa deverá buscar uma forma jurídica que dê legitimidade ao lançamento na data do fato gerador. Quanto aos relatórios contábeis, sendo a contabilidade um sistema de informação, devem trazer em seu bojo informações que demonstrem com clareza essa participação da empresa. Tais informações poderão estar contidas na Demonstração do Resultado do Exercício, conforme já descrito, e em Notas Explicativas às Demonstrações Contábeis e no Balanço Social.

A importância da divulgação serve para realçar que a empresa está engajada em um projeto voltado para o social, e, também, dessa forma está contribuindo para a sociedade. Outro fato que pode levar à divulgação é despertar em outras empresas, quem sabe, no futuro, uma adesão ao projeto ou um incentivo para que, também, de alguma forma, passem a contribuir para com a sociedade, adicionalmente ao que já fazem.

## **CAPÍTULO V – PESQUISA E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS**

Das 88 empresas<sup>55</sup> existentes no Brasil que aderiram ao projeto de EdC, foi enviada consulta para 31 (trinta e uma), solicitando-lhes o envio das demonstrações contábeis correspondentes aos anos de 1995 a 2001. Obteve-se o seguinte retorno:

13 (treze) dessas responderam que, por adotarem como tributação, junto a Secretaria da Receita Federal, o regime do SIMPLES, não fazem a escrituração contábil formal, cumprindo tão somente o que diz a Lei nº 9.317/96<sup>56</sup>; 3 (três) não responderam e nem enviaram seus relatórios contábeis; e as restantes 15 (quinze) enviaram os relatórios solicitados.

O quadro abaixo apresenta um resumo de como estão compostas as empresas que enviaram os relatórios.

Quadro 7

Setor: METALURGIA E SIDERURGIA			
01	Empresa 1	Metalurgia e fundição	1966*
Setor: CONSTRUÇÃO			
02	Empresa 2	Engenharia – projetos e construção de edificações residenciais, comerciais e industriais	1990
03	Empresa 3	Engenharia – construção civil – projetos	1995
04	Empresa 4	Indústria madeireira para a construção civil	1997
Setor: PLÁSTICOS E BORRACHAS			
05	Empresa 5	Indústria de manufaturados de plásticos	1995
Setor: FARMACÊUTICO			
06	Empresa 6	Comércio atacadista de produtos farmacêuticos	1990
07	Empresa 7	Comércio atacadista de produtos odonto médico hospitalares	1999
Setor: COMÉRCIO VAREJISTA			

<sup>55</sup> Conforme quadro 4 – p. 98, constante do item 3.4 do capítulo III, que trata do desenvolvimento e difusão do projeto de EdC.

<sup>56</sup> A Lei 9.317 de 05/12/96 que institui o regime de pagamento de imposto, denominado de SIMPLES, para microempresas e empresas de pequeno porte, dispõe no § 1º do art. 7º que a microempresa e a empresa de pequeno porte, ficam dispensadas de escrituração comercial desde que mantenham, em boa ordem e guarda e enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais que lhe sejam pertinentes, devem ter: (a) Livro Caixa, no qual deverá estar escriturada toda a movimentação financeira, inclusive bancária; (b) Livro de Registro de Inventário; e (c) Toda documentação que serviu de base para a escrituração dos livros referidos.

08	Empresa 8	Livraria e papelaria	1980
09	Empresa 9	Livraria, papelaria e serviços de correio	1985
Setor: SERVIÇOS DIVERSOS			
10	Empresa 10	Empresa de projetos e consultoria na área de engenharia agrônômica	1985
11	Empresa 11	Escola de ensino pré-escolar e ensino fundamental	1994
12	Empresa 12	Clínica médica e laboratório de exames clínicos	1994
13	Empresa 13	Empresa de participação – investimentos em imóveis para locação industrial e/ou comercial	1994
14	Empresa 14	Laboratório farmacêutico de manipulação	1996
15	Empresa 15	Empresa de consultoria e treinamento	1998

\*Corresponde ao ano de início das atividades

Antes da apresentação dos relatórios contábeis das empresas que responderam a consulta, apresentam-se os critérios utilizados para a atualização dos mesmos e o que representa cada rubrica constante nos demonstrativos contábeis.

A correção monetária de balanço foi efetuada pelas empresas até o ano de 1995 pois, a partir dessa data, este sistema de atualização de valores deixou de ser efetuado por imposição legal. Para poder deixar todas as demonstrações contábeis em valores que pudessem ser comparados no tempo, utilizaram-se os seguintes critérios:

- a) Continuou-se efetuando a correção monetária de balanço para os exercícios de 1996 a 2001, tendo como base a UFIR<sup>57</sup>, e para tal utilizou-se como critério para se determinar seus valores mensais e determinar a UFIR média de cada ano a variação do IGP-M da FGV –

<sup>57</sup> UFIR – Unidade Fiscal de Referência – além das finalidades previstas no art. 74 da Lei 5983/91 e suas alterações, utilizada na contabilidade como índice de atualização monetária para efeitos da correção monetária de balanço. A UFIR mensal foi extinta em janeiro de 1995, passando a ser trimestral, depois semestral e por fim anual. Foi extinta em 27/10/2000.

Índice Geral de Preços de Mercado da Fundação Getúlio Vargas. Os valores das UFIR utilizados neste trabalho, bem como o valor do dólar em 31/12/2001, conforme quadro abaixo, são os mesmos usados pela revista Exame na sua publicação de Melhores e Maiores, publicada em Julho de 2002.

Quadro 8

01	UFIR média do ano de 1995	0,7542
02	UFIR de 31/12/1995	0,8287
03	UFIR média do ano de 1996	0,8748
04	UFIR de 31/12/1996	0,9049
05	UFIR média do ano de 1997	0,9455
06	UFIR de 31/12/1997	0,9749
07	UFIR média do ano de 1998	0,9891
08	UFIR de 31/12/1998	0,9923
09	UFIR média do ano de 1999	1,0876
10	UFIR de 31/12/1999	1,1918
11	UFIR média do ano de 2000	1,2472
12	UFIR de 31/12/2000	1,3104
13	UFIR média do ano de 2001	1,3738
14	UFIR de 31/12/2001	1,4463
15	DÓLAR de 31/12/2001	2,3204

- b) Correção e atualização dos valores – os demonstrativos contábeis, originalmente estão em Reais no valor da época a que se referem. No ano de 1995 todas as empresas efetuaram a correção monetária de balanço, porém, este foi o último ano que o fizeram, pois a partir do ano de 1996 ficou vedada através de alteração na legislação fiscal. Em virtude disto, para a atualização dos valores, a partir do ano de 1996, de forma a amenizar a deterioração da qualidade da informação

contábil decorrente da variação do poder aquisitivo da moeda, assim se procedeu:

- i. Em 1995 – como a correção monetária de balanço foi efetuada – as contas de ativo e passivo foram transformadas em UFIR pelo valor de 31/12/95 e atualizadas pela UFIR de 31/12/2001, cujo resultado foi dividido pelo valor do dólar da mesma data. As contas de resultado foram transformadas em UFIR tomando-se o valor médio da UFIR do ano e na seqüência adotando o mesmo procedimento para as contas de ativo e passivo.
  - ii. De 1996 a 2001, inicialmente foi efetuada a correção monetária de balanço nos mesmos moldes de como era efetuada até a vigência da legislação. Nos exercícios, as variações positivas ocorridas no ativo permanente e no patrimônio líquido foram corrigidas tomando por base a UFIR média do ano. Nos exercícios em que houve variações negativas, tais decréscimos foram transformados em UFIR e deduzidos dos saldos finais do exercício anterior. Desta forma somente foi atualizado o saldo inicial, deduzido dos decréscimos ocorridos no período. Após a correção monetária de balanço os procedimentos adotados seguem a mesma seqüência do efetuado no ano de 1995.
  - iii. As demonstrações contábeis, em dólar, estão atualizadas pelo valor desse em 31/12/2001.
- c) Ativo Permanente Ajustado - corresponde ao valor corrigido pela variação da inflação do período.
  - d) Patrimônio Líquido Ajustado - corresponde ao valor corrigido pela variação da inflação do período.
  - e) Lucro Líquido Legal – corresponde ao valor apurado aplicando-se a legislação fiscal vigente.
  - f) Lucro Líquido Ajustado – corresponde ao valor apurado aplicando-se a correção monetária de balanço, portanto, registrando o efeito da inflação no período. No ano de 1995 o valor do Lucro Líquido Legal é igual ao Lucro Líquido Ajustado, porque, como já dito, nesse ano a correção monetária foi efetuada porque era uma exigência legal.

- g) Os valores resultantes para a análise e comparação foram extraídos da planilha que contém todos os valores transformados em dólar na data de 31/12/2001.

As tabelas que se apresentam a seguir correspondem aos demonstrativos contábeis – Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício – das empresas que compõem a pesquisa, referentes aos anos pesquisados de cada empresa.

Conforme quadro 7, quatro empresas iniciaram atividades após o ano de 1995, logo, os relatórios contábeis destas empresas correspondem a um período menor de tempo a ser comparado.

Os relatórios a seguir apresentados já são os relatórios finais atualizados segundo os critérios definidos, e estão em dólar de 31/12/2001. Os relatórios originais em reais, bem como a demonstração dos cálculos para determinar os valores em dólar, fazem parte do Anexo III, e estão na parte final do trabalho.

Nas tabelas, após as demonstrações contábeis, estão os índices referentes à análise vertical, sendo que os itens abreviados significam:

- Ajust. - ajustada
- PL Ajust. – Patrimônio Líquido Ajustado
- LLa – Lucro Líquido Ajustado
- AC – Ativo Circulante
- PC – Passivo Circulante
- RL – Receita Líquida

Tabela 1		em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204					
Empresa 1	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	1.378.707,75	1.603.156,98	1.624.404,96	1.530.183,15	1.608.234,97	2.076.824,37	1.709.789,27
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	63.173,69	58.219,93	54.415,25	53.870,66	45.150,96	41.289,88	37.590,99
Sub-total	1.441.881,45	1.661.376,91	1.678.820,21	1.584.053,81	1.653.385,94	2.118.114,25	1.747.380,27
PERMANENTE – ajustado	379.580,36	469.410,60	447.635,45	563.115,52	655.860,14	731.079,56	694.676,28
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.821.461,81</b>	<b>2.130.787,51</b>	<b>2.126.455,66</b>	<b>2.147.169,33</b>	<b>2.309.246,08</b>	<b>2.849.193,81</b>	<b>2.442.056,55</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	506.897,99	432.127,11	462.052,78	320.590,06	447.392,16	804.198,19	632.025,09
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Total Exigibilidades	506.897,99	432.127,11	462.052,78	320.590,06	447.392,16	804.198,19	632.025,09
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	1.314.563,81	1.698.660,39	1.664.402,88	1.826.579,26	1.861.853,91	2.044.995,61	1.810.031,29
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.821.461,81</b>	<b>2.130.787,51</b>	<b>2.126.455,66</b>	<b>2.147.169,33</b>	<b>2.309.246,08</b>	<b>2.849.193,81</b>	<b>2.442.056,38</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	5.929.386,88	5.056.171,68	4.278.363,37	4.880.677,82	5.902.189,55	7.451.483,08	8.345.017,73
Receita Líquida	5.043.446,62	4.299.121,17	3.524.131,19	4.012.063,13	4.996.427,73	6.280.523,64	7.071.581,01
Lucro Bruto	1.701.641,07	1.585.769,94	961.306,71	1.167.616,53	1.557.054,33	1.945.027,28	1.855.961,28
Lucro antes do IR e Contribuição Social	921.094,04	915.264,25	415.721,97	562.845,96	748.538,73	910.591,11	664.042,43
Lucro Líquido Legal	711.865,74	768.778,79	271.699,86	396.902,71	531.707,86	672.864,00	379.430,12
Lucro Líquido Ajustado	711.865,74	693.517,17	189.173,97	377.991,36	330.656,76	565.163,17	281.037,58
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC	2,72	3,71	3,52	4,77	3,59	2,58	2,71
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	14,11%	16,13%	5,37%	9,42%	6,62%	9,00%	3,97%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	54,15%	40,83%	11,37%	20,69%	17,76%	27,64%	15,53%
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta	100%	-14,73%	-15,38%	14,08%	20,93%	26,25%	11,99%
2 - Receita Líquida	100%	-14,76%	-18,03%	13,85%	24,54%	25,70%	12,60%
3 - Lucro Bruto	100%	-6,81%	-39,38%	21,46%	33,35%	24,92%	-4,58%
4 - Lucro Líquido – legal	100%	7,99%	-64,66%	46,08%	33,96%	26,55%	-43,61%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	-2,58%	-72,72%	99,81%	-12,52%	70,92%	-50,27%

Tabela 2		em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204					
Empresa 2	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$

	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	83.683,90	64.437,42	257.045,90	198.204,27	134.400,39	212.290,08	202.156,69
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	70,24	3.051,65	2.998,14	-	-	-
Sub-total	83.683,90	64.507,66	260.097,54	201.202,41	134.400,39	212.290,08	202.156,69
PERMANENTE - ajustado	8.979,68	23.957,69	22.335,36	24.120,40	35.214,52	43.048,16	31.107,26
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>92.663,58</b>	<b>88.465,34</b>	<b>282.432,90</b>	<b>225.322,81</b>	<b>169.614,90</b>	<b>255.338,24</b>	<b>233.263,95</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	36.951,23	62.882,86	174.790,99	180.203,70	12.537,41	30.628,54	35.222,48
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	36.858,47	27.600,74	139.860,17	213.397,89	185.743,35
Total Exigibilidades	36.951,23	62.882,86	211.649,46	207.804,43	152.397,58	244.026,43	220.965,82
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	55.712,35	25.582,48	70.783,44	17.518,44	17.217,32	11.311,81	12.298,13
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>92.663,58</b>	<b>88.465,34</b>	<b>282.432,90</b>	<b>225.322,87</b>	<b>169.614,90</b>	<b>255.338,24</b>	<b>233.263,95</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	689.618,76	510.486,76	1.323.109,85	938.067,20	779.351,80	499.554,32	1.065.618,38
Receita Líquida	643.794,34	481.638,60	1.251.177,85	897.612,55	747.108,25	479.971,90	1.023.027,25
Lucro Bruto	374.763,81	280.200,50	433.716,14	164.395,73	136.847,45	107.024,00	161.280,79
Lucro antes do IR e Contribuição Social	47.510,93	75.919,43	120.451,62	(5.615,10)	(2.229,41)	(3.325,60)	10.513,71
Resultado Líquido Legal	29.481,62	59.042,13	94.193,16	(5.615,10)	(2.229,41)	(3.325,60)	8.631,72
Resultado Líquido Ajustado	29.481,62	56.095,57	91.209,50	(5.628,41)	73,35	(917,52)	10.374,29
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC	2,26	1,02	1,47	1,10	10,72	6,93	5,74
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	4,58%	11,65%	7,29%	-0,63%	0,01%	-0,19%	1,01%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	52,92%	219,27%	128,86%	-32,13%	0,43%	-8,11%	84,36%
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta	100%	-25,98%	159,19%	-29,10%	-16,92%	-35,90%	113,31%
2 - Receita Líquida	100%	-25,19%	159,78%	-28,26%	-16,77%	-35,76%	113,14%
3 - Lucro Bruto	100%	-25,23%	54,79%	-62,10%	-16,76%	-21,79%	50,70%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	100,27%	59,54%	-105,96%	-60,30%	49,17%	-359,55%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	90,27%	62,60%	-106,17%	-101,30%	-1350,95%	-1230,68%

Tabela 3

Empresa 3	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001

	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	-	315,47	1.878,97	6.912,20	3.232,86	2.744,19	627,48
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	-	315,47	1.878,97	6.912,20	3.232,86	2.744,19	627,48
PERMANENTE - ajustado	-	441,75	427,06	396,39	389,44	324,25	294,91
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	<b>757,22</b>	<b>2.306,03</b>	<b>7.308,60</b>	<b>3.622,31</b>	<b>3.068,45</b>	<b>922,39</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	-	1.507,72	2.305,23	634,62	675,83	418,59	125,84
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Total Exigibilidades	-	1.507,72	2.305,23	634,62	675,83	418,59	125,84
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	-	(750,50)	0,80	6.673,97	2.946,48	2.649,86	796,55
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	<b>757,22</b>	<b>2.306,03</b>	<b>7.308,60</b>	<b>3.622,31</b>	<b>3.068,45</b>	<b>922,39</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	-	16.391,33	20.311,26	57.345,20	33.645,14	23.566,23	5.645,30
Receita Líquida	-	15.956,96	19.773,02	55.825,55	32.460,60	22.465,17	4.980,31
Lucro Bruto	-	2.584,25	7.292,04	37.853,49	25.401,36	18.164,74	432,20
Lucro antes do IR e Contribuição Social	-	(1.031,75)	1.212,90	35.171,07	21.741,76	16.293,18	(1.358,22)
Resultado Líquido Legal	-	(1.730,01)	42,97	31.941,48	19.998,29	14.900,82	(1.690,17)
Resultado Líquido Ajustado	-	(1.741,19)	107,42	31.845,95	17.735,74	13.950,73	(1.823,97)
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC		0,21	0,82	10,89	4,78	6,56	4,99
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL		-10,91%	0,54%	57,05%	54,64%	62,10%	-36,62%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL		-232,01%	13430,01%	477,17%	601,93%	526,47%	-228,98%
<b>Análise Horizontal - tendo por base o ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta		100,00%	23,91%	182,33%	-41,33%	-29,96%	-76,04%
2 - Receita Líquida		100,00%	23,91%	182,33%	-41,85%	-30,79%	-77,83%
3 - Lucro Bruto		100,00%	182,17%	419,11%	-32,90%	-28,49%	-97,62%
4 - Lucro Líquido - legal		100,00%	102,48%	74225,87%	-37,39%	-25,49%	-111,34%
5 - Lucro Líquido Ajustado		100,00%	106,17%	29544,90%	-44,31%	-21,34%	-113,07%

Tabela 4

Empresa 4	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	25.635,51	18.419,69	30.829,49	38.773,46	17.806,02
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	-	-	25.635,51	18.419,69	30.829,49	38.773,46	17.806,02
PERMANENTE - ajustado	-	-	49.450,98	48.363,00	57.800,94	48.947,45	109.645,77
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	<b>75.086,50</b>	<b>66.782,69</b>	<b>88.630,43</b>	<b>87.720,92</b>	<b>127.451,79</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	23.482,09	138,70	10.432,38	3.127,89	1.153,85
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Total Exigibilidades	-	-	23.482,09	138,70	10.432,38	3.127,89	1.153,85
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	-	-	51.604,41	66.643,99	78.198,05	84.593,03	126.297,94
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	<b>75.086,50</b>	<b>66.782,69</b>	<b>88.630,43</b>	<b>87.720,92</b>	<b>127.451,79</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	-	-	62.349,47	108.194,03	133.185,35	136.099,60	187.287,84
Receita Líquida	-	-	56.891,99	101.532,06	123.076,13	124.402,75	167.756,49
Lucro Bruto	-	-	12.772,01	53.618,71	29.021,44	27.662,74	65.396,08
Lucro antes do IR e Contribuição Social	-	-	(6.904,43)	39.887,92	15.952,38	17.960,78	58.132,13
Lucro Líquido Legal	-	-	(6.904,43)	39.887,92	15.952,38	17.960,78	58.132,13
Lucro Líquido Ajustado	-	-	(6.971,39)	40.136,75	12.396,33	15.248,46	56.066,65
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC			1,09	132,80	2,96	12,40	15,43
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL			-12,25%	39,53%	10,07%	12,26%	33,42%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL			-13,51%	60,23%	15,85%	18,03%	44,39%
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta			100,00%	73,53%	23,10%	2,19%	37,61%
2 - Receita Líquida			100,00%	78,46%	21,22%	1,08%	34,85%
3 - Lucro Bruto			100,00%	319,81%	-45,87%	-4,68%	136,40%
4 - Lucro Líquido - legal			100,00%	677,71%	-60,01%	12,59%	223,66%
5 - Lucro Líquido Ajustado			100,00%	675,74%	-69,11%	23,01%	267,69%
Tabela 5							
Empresa 5	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	29.175,73	127.219,84	130.913,00	63.299,26	55.306,28	125.756,66	124.003,25
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	29.175,73	127.219,84	130.913,00	63.299,26	55.306,28	125.756,66	124.003,25
PERMANENTE - ajustado	20.178,65	32.351,97	39.274,75	34.447,73	29.270,21	39.849,61	50.443,42
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>49.354,39</b>	<b>159.571,81</b>	<b>170.187,74</b>	<b>97.747,00</b>	<b>84.576,49</b>	<b>165.606,26</b>	<b>174.446,67</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	31.922,82	20.212,62	32.542,30	2.587,71	7.462,26	34.847,50	12.711,57
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	33.057,99	89.193,67
Total Exigibilidades	31.922,82	20.212,62	32.542,30	2.587,71	7.462,26	67.905,49	101.905,24
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	17.431,56	139.359,19	137.645,45	95.159,29	77.114,23	97.700,77	72.541,43
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>49.354,39</b>	<b>159.571,81</b>	<b>170.187,74</b>	<b>97.747,00</b>	<b>84.576,49</b>	<b>165.606,26</b>	<b>174.446,67</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	665,28	67.559,07	179.642,44	93.192,33	108.339,72	152.444,74	222.118,79
Receita Líquida	527,90	52.478,53	143.371,04	74.790,44	86.001,60	119.339,51	173.633,58
Lucro Bruto	148,08	1.970,45	21.668,60	(15.913,71)	13.496,64	79.791,95	26.610,06
Lucro antes do IR e Contribuição Social	(2.679,27)	(23.199,02)	1.403,00	(38.399,18)	(15.243,67)	34.302,34	(85.928,91)
Resultado Líquido Legal	(2.438,41)	(23.199,02)	1.020,72	(38.399,18)	(15.243,67)	30.583,21	(85.928,91)
Resultado Líquido Ajustado	(2.438,41)	(26.736,14)	(6.633,00)	(40.042,07)	(25.548,02)	25.528,36	(89.764,89)

### Análise Vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	0,91	6,29	4,02	24,46	7,41	3,61	9,76
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	-461,90%	-50,95%	-4,63%	-53,54%	-29,71%	21,39%	-51,70%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	-13,99%	-19,19%	-4,82%	-42,08%	-33,13%	26,13%	-123,74%

### Análise Horizontal-1 - tendo por base o ano anterior

1 - Receita Bruta		100,00%	165,90%	-48,12%	16,25%	40,71%	45,70%
2 - Receita Líquida		100,00%	173,20%	-47,83%	14,99%	38,76%	45,50%
3 - Lucro Bruto		100,00%	999,68%	-173,44%	184,81%	491,20%	-66,65%
4 - Lucro Líquido - legal		100,00%	104,40%	-3861,98%	60,30%	300,63%	-380,97%
5 - Lucro Líquido Ajustado		100,00%	75,19%	-503,68%	36,20%	199,92%	-451,63%

### Tabela 6

Empresa 6	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
--------------	--	--	--	--	--	--	--

CIRCULANTE	1.025.890,04	1.268.913,19	1.676.297,54	2.148.047,82	1.960.065,33	2.094.035,14	2.223.671,55
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	19.931,69	-	-	-	-	-	-
Sub-total	1.045.821,72	1.268.913,19	1.676.297,54	2.148.047,82	1.960.065,33	2.094.035,14	2.223.671,55
PERMANENTE - ajustado	109.505,19	172.093,64	206.209,31	338.532,42	396.461,84	552.558,05	617.790,65
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.155.326,92</b>	<b>1.441.006,83</b>	<b>1.882.506,85</b>	<b>2.486.580,24</b>	<b>2.356.527,16</b>	<b>2.646.593,19</b>	<b>2.841.462,20</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	320.355,57	298.964,43	432.525,63	540.985,20	583.234,22	982.634,81	1.031.672,18
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	134.566,69
Total Exigibilidades	320.355,57	298.964,43	432.525,63	540.985,20	583.234,22	982.634,81	1.166.238,87
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	834.971,35	1.142.042,40	1.449.981,22	1.945.595,04	1.773.292,94	1.663.958,38	1.675.223,33
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.155.326,92</b>	<b>1.441.006,83</b>	<b>1.882.506,85</b>	<b>2.486.580,24</b>	<b>2.356.527,16</b>	<b>2.646.593,19</b>	<b>2.841.462,20</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	4.610.078,80	4.462.943,41	4.960.528,93	5.890.003,39	6.823.660,97	8.201.461,76	8.923.236,26
Receita Líquida	3.894.614,01	3.902.744,10	4.414.810,23	4.591.835,29	5.208.582,68	6.185.228,72	6.777.014,82
Lucro Bruto	1.024.134,01	1.124.727,99	1.320.350,18	1.623.174,06	1.669.897,98	1.880.362,28	1.855.607,77
Lucro antes do IR e Contribuição Social	290.437,36	600.113,65	660.712,22	861.839,46	398.950,75	595.207,73	(106.289,25)
Resultado Líquido Legal	168.478,96	501.973,11	515.135,16	686.085,79	264.581,73	403.743,36	(106.289,25)
Resultado Líquido Ajustado	168.478,96	437.227,77	439.995,86	665.280,74	7.248,78	301.800,63	(213.383,92)

### Análise Vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	3,20	4,24	3,88	3,97	3,36	2,13	2,16
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	4,33%	11,20%	9,97%	14,49%	0,14%	4,88%	-3,15%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	20,18%	38,28%	30,34%	34,19%	0,41%	18,14%	-12,74%

### Análise Horizontal - em relação ao ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	-3,19%	11,15%	18,74%	15,85%	20,19%	8,80%
2 - Receita Líquida	100%	0,21%	13,12%	4,01%	13,43%	18,75%	9,57%
3 - Lucro Bruto	100%	9,82%	17,39%	22,94%	2,88%	12,60%	-1,32%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	197,94%	2,62%	33,19%	-61,44%	52,60%	-126,33%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	159,51%	0,63%	51,20%	-98,91%	-4063,47%	-170,70%

### Tabela 7

Empresa 7	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	-	-	60.624,62	106.024,69	54.983,12

REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	-	-	-	-	60.624,62	106.024,69	54.983,12	
PERMANENTE - ajustado	-	-	-	-	22.557,00	37.962,00	35.537,31	
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	-	-	<b>83.181,63</b>	<b>143.986,69</b>	<b>90.520,43</b>	
<b>PASSIVO</b>								
CIRCULANTE	-	-	-	-	44.244,10	75.288,98	36.967,32	
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	2.715,05	
Total Exigibilidades	-	-	-	-	44.244,10	75.288,98	39.682,37	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	-	-	-	-	38.937,53	68.697,70	50.838,06	
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	-	-	<b>83.181,63</b>	<b>143.986,69</b>	<b>90.520,43</b>	
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>								
Receita Bruta	-	-	-	-	171.256,09	471.669,32	284.335,86	
Receita Líquida	-	-	-	-	164.459,69	394.553,86	216.498,36	
Lucro Bruto	-	-	-	-	78.514,65	175.156,70	78.992,44	
Lucro antes do IR e Contribuição Social	-	-	-	-	45.313,38	60.505,83	(2.236,89)	
Resultado Líquido Legal	-	-	-	-	45.313,38	60.505,83	(2.236,89)	
Resultado Líquido Ajustado	-	-	-	-	42.822,71	56.943,21	(3.945,31)	
<b>Análise Vertical</b>								
1 - Liquidez Corrente = AC / PC					1,37	1,41	1,49	
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL					26,04%	14,43%	-1,82%	
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL					109,98%	82,89%	-7,76%	
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>								
1 - Receita Bruta					100,00%	175,42%	-39,72%	
2 - Receita Líquida					100,00%	139,91%	-45,13%	
3 - Lucro Bruto					100,00%	123,09%	-54,90%	
4 - Lucro Líquido – legal					100,00%	33,53%	-103,70%	
5 - Lucro Líquido Ajustado					100,00%	32,97%	-106,93%	

Tabela 8

Empresa 8	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	21.793,35	23.858,06	22.958,34	27.443,47	34.313,18	23.756,38	26.402,22
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-

Sub-total	21.793,35	23.858,06	22.958,34	27.443,47	34.313,18	23.756,38	26.402,22
PERMANENTE - ajustado	159,47	398,87	377,48	947,14	1.921,36	2.218,02	1.803,68
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>21.952,82</b>	<b>24.256,93</b>	<b>23.335,82</b>	<b>28.390,61</b>	<b>36.234,53</b>	<b>25.974,39</b>	<b>28.205,90</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	17.107,69	17.761,49	17.188,91	19.929,08	18.014,77	10.971,28	12.809,21
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Total Exigibilidades	17.107,69	17.761,49	17.188,91	19.929,08	18.014,77	10.971,28	12.809,21
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	4.845,13	6.495,44	6.146,90	8.461,53	18.219,77	15.003,11	15.396,69
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>21.952,82</b>	<b>24.256,93</b>	<b>23.335,82</b>	<b>28.390,61</b>	<b>36.234,53</b>	<b>25.974,39</b>	<b>28.205,90</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	155.025,76	174.794,63	200.239,95	209.226,17	193.937,29	166.502,49	183.794,12
Receita Líquida	143.636,21	159.878,18	183.942,32	193.210,44	171.169,12	148.966,92	169.473,85
Lucro Bruto	44.661,29	53.097,82	54.272,18	57.781,52	60.295,02	45.757,91	53.695,73
Lucro antes do IR e Contribuição Social	2.079,80	4.303,03	148,11	3.496,16	11.986,25	(1.601,74)	2.106,21
Resultado Líquido Legal	1.290,57	3.386,63	114,05	2.448,87	11.986,25	(1.601,74)	2.106,21
Resultado Líquido Ajustado	1.290,57	3.001,13	(327,14)	2.341,73	9.766,30	(2.973,58)	798,40

### Análise Vertical

2 - Liquidez Corrente = AC / PC	1,27	1,34	1,34	1,38	1,90	2,17	2,06
5 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	0,90%	1,88%	-0,18%	1,21%	5,71%	-2,00%	0,47%
7 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	26,64%	46,20%	-5,32%	27,68%	53,60%	-19,82%	5,19%

### Análise Horizontal - em relação ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	12,75%	14,56%	4,49%	-7,31%	-14,15%	10,39%
2 - Receita Líquida	100%	11,31%	15,05%	5,04%	-11,41%	-12,97%	13,77%
3 - Lucro Bruto	100%	18,89%	2,21%	6,47%	4,35%	-24,11%	17,35%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	162,41%	-96,63%	2047,27%	389,46%	-113,36%	231,49%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	132,54%	-110,90%	815,82%	317,05%	-130,45%	126,85%

### Tabela 9

Empresa 9	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	36.023,70	31.170,46	49.961,34	56.836,84	55.541,52	65.442,97	79.548,43
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	36.023,70	31.170,46	49.961,34	56.836,84	55.541,52	65.442,97	79.548,43

PERMANENTE - ajustado	24.115,52	29.680,17	31.855,45	30.615,57	31.304,14	36.703,41	37.465,52
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>60.139,23</b>	<b>60.850,63</b>	<b>81.816,78</b>	<b>87.452,41</b>	<b>86.845,66</b>	<b>102.146,37</b>	<b>117.013,95</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	33.310,52	13.537,59	19.440,92	25.575,19	23.623,51	37.288,15	39.959,84
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	3.538,98	809,14	332,54	144,55	-	9.159,59	20.469,09
Total Exigibilidades	36.849,50	14.346,74	19.773,47	25.719,75	23.623,51	46.447,74	60.428,93
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	23.289,73	46.503,89	62.043,32	61.732,67	63.222,09	55.698,64	56.585,03
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>60.139,23</b>	<b>60.850,63</b>	<b>81.816,78</b>	<b>87.452,41</b>	<b>86.845,61</b>	<b>102.146,37</b>	<b>117.013,95</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	128.658,27	156.420,09	164.865,82	186.171,67	186.499,92	185.340,04	217.943,32
Receita Líquida	114.275,25	141.242,80	153.752,32	174.666,10	173.087,78	171.621,76	212.573,20
Lucro Bruto	83.767,50	92.013,06	109.970,86	130.445,43	121.097,04	116.720,37	144.985,69
Lucro antes do IR e Contribuição Social	18.765,53	35.354,45	40.467,14	40.871,20	35.436,45	34.687,93	58.970,80
Resultado Líquido Legal	14.371,51	31.700,68	31.470,56	30.660,93	25.159,25	24.292,06	47.408,02
Resultado Líquido Ajustado	14.371,51	30.900,85	29.445,95	30.035,50	17.856,81	20.740,13	43.383,59

### Análise Vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	1,08	2,30	2,57	2,22	2,35	1,76	1,99
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	12,58%	21,88%	19,15%	17,20%	10,32%	12,08%	20,41%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	61,71%	66,45%	47,46%	48,65%	28,24%	37,24%	76,67%

### Análise Horizontal - em relação ao ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	21,58%	5,40%	12,92%	0,18%	-0,62%	17,59%
2 - Receita Líquida	100%	23,60%	8,86%	13,60%	-0,90%	-0,85%	23,86%
3 - Lucro Bruto	100%	9,84%	19,52%	18,62%	-7,17%	-3,61%	24,22%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	120,58%	-0,73%	-2,57%	-17,94%	-3,45%	95,16%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	115,01%	-4,71%	2,00%	-40,55%	16,15%	109,18%

### Tabela 10

Empresa 10	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	95.236,11	136.443,01	142.922,59	35.277,85	29.791,94	25.819,88	27.290,63
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	0,17	0,16	0,01	0,01	0,01	7.266,08	7.490,15
Sub-total	95.236,28	136.443,17	142.922,59	35.277,86	29.791,94	33.085,96	34.780,78
PERMANENTE - ajustado	62.645,66	67.206,22	54.269,43	39.973,19	40.423,85	26.658,68	15.391,77

<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>157.881,94</b>	<b>203.649,39</b>	<b>197.192,02</b>	<b>75.251,05</b>	<b>70.215,79</b>	<b>59.744,63</b>	<b>50.172,55</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	33.962,26	22.596,13	34.993,83	4.731,35	8.306,29	3.031,30	1.289,51
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	11.572,18	9.879,29
Total Exigibilidades	33.962,26	22.596,13	34.993,83	4.731,35	8.306,29	14.603,47	11.168,80
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	123.919,68	181.053,26	162.198,19	70.519,70	61.909,50	45.141,16	39.003,75
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>157.881,94</b>	<b>203.649,39</b>	<b>197.192,02</b>	<b>75.251,05</b>	<b>70.215,79</b>	<b>59.744,63</b>	<b>50.172,55</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	373.829,70	369.540,09	466.533,51	141.490,46	103.732,57	74.337,20	114.365,68
Receita Líquida	371.447,64	367.442,17	455.539,29	137.740,97	100.629,80	71.427,27	110.813,35
Lucro Bruto	281.521,39	284.192,89	237.373,49	55.981,21	65.086,59	24.370,78	49.841,10
Lucro antes do IR e Contribuição Social	177.563,28	186.891,07	107.181,90	(26.103,34)	7.141,53	(7.887,80)	10.534,26
Resultado Líquido Legal	132.722,18	165.717,87	78.381,34	(35.512,20)	7.141,53	(7.887,80)	8.764,51
Resultado Líquido Ajustado	132.722,18	164.214,56	73.549,06	(36.574,65)	3.397,15	(10.093,72)	6.739,78

### Análise Vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	2,80	6,04	4,08	7,46	3,59	8,52	21,16
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	35,73%	44,69%	16,15%	-26,55%	3,38%	-14,13%	6,08%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	107,10%	90,70%	45,35%	-51,86%	5,49%	-22,36%	17,28%

### Análise Horizontal - em relação ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	-1,15%	26,25%	-69,67%	-26,69%	-28,34%	53,85%
2 - Receita Líquida	100%	-1,08%	23,98%	-69,76%	-26,94%	-29,02%	55,14%
3 - Lucro Bruto	100%	0,95%	-16,47%	-76,42%	16,27%	-62,56%	104,51%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	24,86%	-52,70%	-145,31%	120,11%	-210,45%	211,11%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	23,73%	-55,21%	-149,73%	109,29%	-397,12%	166,77%

### Tabela 11

Empresa 11	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	7.614,50	9.720,79	14.130,35	9.413,03	7.292,08	4.076,01	7.955,38
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	7.614,50	9.720,79	14.130,35	9.413,03	7.292,08	4.076,01	7.955,38
PERMANENTE - ajustado	9.074,54	12.871,84	16.880,29	17.905,62	17.479,69	15.642,03	12.281,60
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>16.689,04</b>	<b>22.592,63</b>	<b>31.010,64</b>	<b>27.318,65</b>	<b>24.771,77</b>	<b>19.718,03</b>	<b>20.236,97</b>

<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	6.649,77	10.012,75	15.025,17	11.159,37	10.125,92	14.185,25	20.148,40
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	9.227,88	9.916,25	21.068,96	6.141,78	12.413,58	11.623,02	9.575,02
Total Exigibilidades	15.877,66	19.929,00	36.094,13	17.301,15	22.539,50	25.808,27	29.723,42
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	811,39	2.663,63	(5.083,49)	10.017,50	2.232,27	(6.090,24)	(9.486,44)
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>16.689,04</b>	<b>22.592,63</b>	<b>31.010,64</b>	<b>27.318,65</b>	<b>24.771,77</b>	<b>19.718,03</b>	<b>20.236,97</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	123.460,43	168.263,39	199.442,87	171.073,22	142.865,82	165.788,85	151.751,79
Receita Líquida	119.752,71	162.993,53	193.160,45	165.363,18	136.998,38	158.877,27	138.408,17
Lucro Bruto	40.666,56	53.139,12	44.022,20	43.208,54	39.835,54	56.781,02	36.261,08
Lucro antes do IR e Contribuição Social	83,73	1.065,56	(7.977,96)	697,74	(9.640,00)	(5.176,23)	(4.081,07)
Lucro Líquido Legal	76,20	1.065,56	(7.977,96)	697,74	(9.640,00)	(5.176,23)	(4.081,07)
Lucro Líquido Ajustado	76,20	1.852,25	(6.856,66)	1.038,58	(7.500,35)	(3.304,79)	(2.020,98)

### Análise Vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	1,15	0,97	0,94	0,84	0,72	0,29	0,39
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	0,06%	1,14%	-3,55%	0,63%	-5,47%	-2,08%	-1,46%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	9,39%	69,54%	-134,88%	10,37%	-336,00%	-54,26%	-21,30%

### Análise Horizontal - em relação ao ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	36,29%	18,53%	-14,22%	-16,49%	16,05%	-8,47%
2 - Receita Líquida	100%	36,11%	18,51%	-14,39%	-17,15%	15,97%	-12,88%
3 - Lucro Bruto	100%	30,67%	-17,16%	-1,85%	-7,81%	42,54%	-36,14%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	1298,38%	-848,71%	108,75%	-1481,60%	46,30%	21,16%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	2330,80%	-470,18%	115,15%	-822,17%	55,94%	38,85%

Tabela 12

Empresa 12	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	1.215,14	15.467,09	45.879,61	49.445,37	7.280,98	785,13	5.639,60
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	1.992,06	-	-	-	-	-	-
Sub-total	3.207,20	15.467,09	45.879,61	49.445,37	7.280,98	785,13	5.639,60
PERMANENTE - ajustado	32.223,18	36.975,07	38.190,07	47.217,49	51.489,10	40.211,49	46.132,24
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>35.430,38</b>	<b>52.442,15</b>	<b>84.069,68</b>	<b>96.662,86</b>	<b>58.770,08</b>	<b>40.996,62</b>	<b>51.771,85</b>
<b>PASSIVO</b>							

CIRCULANTE	3.755,22	5.448,17	8.706,21	10.108,82	15.988,32	24.217,44	31.575,26
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	30.979,71	45.046,42	62.745,11	81.143,83	31.302,84	13.057,26	11.830,35
Total Exigibilidades	34.734,93	50.494,59	71.451,32	91.252,66	47.291,16	37.274,70	43.405,61
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	695,45	1.947,57	12.618,36	5.410,20	11.478,92	3.721,93	8.366,24
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>35.430,38</b>	<b>52.442,15</b>	<b>84.069,68</b>	<b>96.662,86</b>	<b>58.770,08</b>	<b>40.996,62</b>	<b>51.771,85</b>

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Receita Bruta	97.803,58	121.224,62	142.659,13	134.330,80	170.267,31	162.038,78	201.146,96
Receita Líquida	94.842,74	117.432,19	138.165,44	130.099,36	165.176,81	156.351,05	194.117,27
Lucro Bruto	52.787,80	66.072,29	83.668,29	50.956,65	60.826,17	66.322,74	77.809,57
Lucro antes do IR e Contribuição Social	(25.792,48)	(1.614,55)	11.243,08	(5.138,59)	(765,91)	(3.023,20)	4.606,71
Lucro Líquido Legal	(23.473,74)	(1.614,55)	11.243,08	(5.138,59)	(765,91)	(3.023,20)	4.606,71
Lucro Líquido Ajustado	(23.473,74)	1.252,12	13.542,32	(4.636,21)	6.730,69	467,46	8.283,72

#### Análise vertical

1 - Liquidez Corrente = AC / PC	0,32	2,84	5,27	4,89	0,46	0,03	0,18
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	-24,75%	1,07%	9,80%	-3,56%	4,07%	0,30%	4,27%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	-3375,33%	64,29%	107,32%	-85,69%	58,64%	12,56%	99,01%

#### Análise horizontal - variações ocorridas em relação ao ano anterior

1 - Receita Bruta	100%	23,95%	17,68%	-5,84%	26,75%	-4,83%	24,14%
2 - Receita Líquida	100%	23,82%	17,66%	-5,84%	26,96%	-5,34%	24,15%
3 - Lucro Bruto	100%	25,17%	26,63%	-39,10%	19,37%	9,04%	17,32%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	93,12%	796,36%	-145,70%	85,10%	-294,72%	252,38%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	105,33%	981,55%	-134,24%	245,18%	-93,05%	1672,06%

Tabela 13

Empresa 13	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

### BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	80.303,05	66.779,88	102.637,98	53.298,95	71.146,83	52.202,23	40.989,04
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	80.303,05	66.779,88	102.637,98	53.298,95	71.146,83	52.202,23	40.989,04
PERMANENTE - ajustado	428.411,84	695.429,46	771.487,54	904.786,89	979.250,65	968.883,48	1.013.798,77
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>508.714,90</b>	<b>762.209,34</b>	<b>874.125,51</b>	<b>958.085,85</b>	<b>1.050.397,48</b>	<b>1.021.085,71</b>	<b>1.054.787,81</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	4.122,66	22.311,76	28.938,71	29.955,69	4.270,20	3.229,79	23.270,11

EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	46.953,81	-	-	-	23.534,48	38.052,36	17.238,41
Total Exigibilidades	51.076,48	22.311,76	28.938,71	29.955,69	27.804,68	41.282,16	40.508,52
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	457.638,42	739.897,58	845.186,80	928.130,16	1.022.592,80	979.803,56	1.014.279,29
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>508.714,90</b>	<b>762.209,34</b>	<b>874.125,51</b>	<b>958.085,85</b>	<b>1.050.397,48</b>	<b>1.021.085,71</b>	<b>1.054.787,81</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	3.150,75	8.251,90	10.295,11	16.012,43	30.488,63	35.274,89	38.397,72
Receita Líquida	1.765,13	8.047,43	10.022,29	15.565,95	29.389,44	33.987,36	36.996,22
Lucro Bruto	1.765,13	8.047,43	10.022,29	15.565,95	29.389,44	33.987,36	36.996,22
Lucro antes do IR e Contribuição Social	7.093,30	(20.130,26)	1.936,52	(23.329,83)	(11.881,97)	99,07	(5.191,97)
Resultado Líquido Legal	4.401,56	(20.130,26)	1.624,75	(23.329,83)	(11.881,97)	99,07	(5.191,97)
Resultado Líquido Ajustado	4.401,56	(23.200,49)	(2.576,38)	(24.463,41)	(18.079,90)	(2.379,52)	(5.721,28)
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC	19,48	2,99	3,55	1,78	16,66	16,16	1,76
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL	249,36%	-288,30%	-25,71%	-157,16%	-61,52%	-7,00%	-15,46%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL	0,96%	-3,14%	-0,30%	-2,64%	-1,77%	-0,24%	-0,56%
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta	100%	161,90%	24,76%	55,53%	90,41%	15,70%	8,85%
2 - Receita Líquida	100%	355,91%	24,54%	55,31%	88,81%	15,64%	8,85%
3 - Lucro Bruto	100%	355,91%	24,54%	55,31%	88,81%	15,64%	8,85%
4 - Lucro Líquido - legal	100%	-557,34%	108,07%	-1535,91%	49,07%	100,83%	-5340,60%
5 - Lucro Líquido Ajustado	100%	-627,10%	88,90%	-849,53%	26,09%	86,84%	-140,44%

Tabela 14

Empresa 14	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	12.393,24	10.742,87	16.941,32	29.122,55	38.292,50
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	-	-	12.393,24	10.742,87	16.941,32	29.122,55	38.292,50
PERMANENTE - ajustado	-	-	2.109,52	3.577,21	4.235,57	4.576,99	6.067,24
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	<b>14.502,76</b>	<b>14.320,08</b>	<b>21.176,90</b>	<b>33.699,54</b>	<b>44.359,74</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	-	-	-	5.881,47	11.715,03
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-

Total Exigibilidades	-	-	-	-	-	5.881,47	11.715,03
PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	-	-	14.502,76	14.320,08	21.176,90	27.818,07	32.644,71
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	<b>14.502,76</b>	<b>14.320,08</b>	<b>21.176,90</b>	<b>33.699,54</b>	<b>44.359,74</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	-	-	34.664,32	42.956,34	57.733,87	129.532,94	183.193,68
Receita Líquida	-	-	34.664,32	42.956,34	57.733,87	129.532,94	183.193,68
Lucro Bruto	-	-	23.870,14	30.668,39	35.136,40	105.627,89	73.320,26
Lucro antes do IR e Contribuição Social	-	-	9.789,87	1.185,67	10.321,51	14.217,73	10.977,08
Resultado Líquido Legal	-	-	9.789,87	1.185,67	10.321,51	14.217,73	10.977,08
Resultado Líquido Ajustado	-	-	9.404,51	988,90	7.839,61	12.519,61	8.661,75
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC			100%	100%	100%	4,95	3,27
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL			27,13%	2,30%	13,58%	9,67%	4,73%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL			64,85%	6,91%	37,02%	45,01%	26,53%
<b>Análise Horizontal - tendo por base o ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta			100,00%	23,92%	34,40%	124,36%	41,43%
2 - Receita Líquida			100,00%	23,92%	34,40%	124,36%	41,43%
3 - Lucro Bruto			100,00%	28,48%	14,57%	200,62%	-30,59%
4 - Lucro Líquido - legal			100,00%	-87,89%	770,52%	37,75%	-22,79%
5 - Lucro Líquido Ajustado			100,00%	-89,48%	692,76%	59,70%	-30,81%

Tabela 15

Empresa 15	em Dólar de 31/12/2001 - R\$ 2,3204						
	1995 US\$	1996 US\$	1997 US\$	1998 US\$	1999 US\$	2000 US\$	2001 US\$
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>							
<b>ATIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	-	-	12.265,91	9.909,69	8.342,32
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	-	-	-
Sub-total	-	-	-	-	12.265,91	9.909,69	8.342,32
PERMANENTE - ajustado	-	-	-	-	2.072,84	1.725,86	1.569,66
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	-	-	<b>14.338,75</b>	<b>11.635,55</b>	<b>9.911,98</b>
<b>PASSIVO</b>							
CIRCULANTE	-	-	-	-	4.552,55	3.002,26	1.212,58
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-	64,05	-	-
Total Exigibilidades	-	-	-	-	4.616,60	3.002,26	1.212,58

PATRIMÔNIO LÍQUIDO - ajustado	-	-	-	-	9.722,15	8.633,29	8.699,41
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	-	-	<b>14.338,75</b>	<b>11.635,55</b>	<b>9.911,98</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
Receita Bruta	-	-	-	-	247.912,97	97.614,21	92.309,68
Receita Líquida	-	-	-	-	234.161,34	91.916,66	87.782,41
Lucro Bruto	-	-	-	-	183.048,09	77.699,76	67.491,87
Lucro antes do IR e Contribuição Social	-	-	-	-	177.673,29	75.857,69	67.042,78
Resultado Líquido Legal	-	-	-	-	162.548,37	70.070,67	61.616,88
Resultado Líquido Ajustado	-	-	-	-	147.264,15	66.022,29	57.879,10
<b>Análise Vertical</b>							
1 - Liquidez Corrente = AC / PC					2,69	3,30	6,88
2 - Margem Líquida Ajust. = LLa / RL					62,89%	71,83%	65,93%
3 - Rentabilidade do PL Ajust = LLa / PL					1514,73%	764,74%	665,32%
<b>Análise Horizontal - em relação ao ano anterior</b>							
1 - Receita Bruta					100%	-60,63%	-5,43%
2 - Receita Líquida					100%	-60,75%	-4,50%
3 - Lucro Bruto					100%	-57,55%	-13,14%
4 - Lucro Líquido – legal					100%	-56,89%	-12,06%
5 - Lucro Líquido Ajustado					100%	-55,17%	-12,33%

Para realizar a comparação de desempenho, visando responder à questão problema da pesquisa, tomou-se como parâmetro o desempenho das empresas, por setores, divulgado pela Revista Exame na edição de Melhores e Maiores do ano de 2002, que corresponde ao desempenho das empresas, ali qualificadas, no ano de 2001. Para os anos de 1995 a 2000, também, tomou-se como parâmetro o desempenho das empresas, extraído das edições destes anos, da mesma publicação.

Os setores que foram avaliados são:

- ✓ Siderurgia e metalurgia
- ✓ Construção
- ✓ Plásticos e borrachas
- ✓ Farmacêutico
- ✓ Comércio varejista
- ✓ Serviços diversos

Os indicadores setoriais que foram comparados são:

- ✓ Liquidez corrente
- ✓ Rentabilidade do patrimônio
- ✓ Margem líquida
- ✓ Crescimento das vendas
- ✓ Lucro líquido ajustado

As tabelas a seguir apresentadas correspondem ao desempenho de cada setor por indicador, publicado na Revista Exame – edição Melhores e Maiores, dos anos de 1995 a 2001, que servirão de parâmetros para a comparação com as empresas do projeto de economia de comunhão pesquisadas.

Tabela 16

### LIQUIDEZ CORRENTE

Ativo circulante sobre o passivo circulante – em número índice

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Siderurgia e Metalurgia	1,11	1,09	1,07	1,09	0,93	1,28	1,32
Construção	2,89	3,23	3,06	3,66	2,53	2,53	3,21
Plásticos e Borrachas	1,68	1,55	1,22	1,10	1,39	1,50	1,34
Farmacêutico	1,68	2,00	2,58	2,32	1,94	2,01	1,91
Comércio Varejista	1,16	1,16	1,26	1,22	1,35	1,19	1,26
Serviços diversos	ND*	ND	ND	1,02	1,02	1,10	1,06

\*ND – dado não disponível

Tabela 17

**MARGEM LÍQUIDA**

Lucro líquido ajustado depois do I.R. sobre vendas – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Siderurgia e Metalurgia	2,4	2,7	2,6	1,9	- 3,1	7,2	4,9
Construção	3,3	3,1	1,9	4,2	- 5,4	0,5	1,6
Plásticos e Borrachas	1,2	3,7	2,7	1,7	- 0,5	1,5	1,6
Farmacêutico	7,3	7,0	5,2	7,5	6,9	1,5	1,2
Comércio Varejista	1,3	1,2	1,4	1,2	0,5	0,5	0,8
Serviços diversos	ND	ND	ND	1,8	1,2	1,7	- 7,7

\*ND – dado não disponível

Tabela 18

**RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO**

Lucro líquido ajustado depois do I.R. sobre o patrimônio líquido ajustado – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Siderurgia e Metalurgia	3,0	3,1	4,1	2,6	- 1,8	11,8	7,9
Construção	3,2	2,4	3,0	3,4	- 5,0	0,9	1,6
Plásticos e Borrachas	1,8	7,2	6,2	5,4	4,7	3,5	5,4
Farmacêutico	22,0	15,6	18,3	15,3	15,1	4,5	7,2
Comércio Varejista	14,1	8,3	8,3	7,7	2,7	4,9	6,3
Serviços diversos	ND	ND	ND	8,2	2,5	7,9	12,9

\*ND – dado não disponível

Tabela 19

**CRESCIMENTO DAS VENDAS**

Vendas do último exercício sobre às do anterior já descontada a inflação – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Siderurgia e Metalurgia	- 8,0	- 6,5	4,2	- 7,8	23,4	12,1	0,1
Construção	- 35,2	29,6	4,6	21,5	- 16,8	22,3	5,5
Plásticos e Borrachas	- 1,5	- 5,0	- 1,3	- 5,8	11,5	5,6	- 0,3
Farmacêutico	- 3,5	10,0	4,6	6,5	4,8	- 5,9	- 2,7
Comércio Varejista	12,7	3,6	2,5	5,9	5,7	4,7	2,4
Serviços diversos	ND	ND	ND	4,3	1,3	- 5,3	2,5

\*ND – dado não disponível

Tabela 20

**LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**

Em relação ao ano anterior – em %

Informações obtidas no site da Revista Exame – Melhores &amp; Maiores

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Siderurgia e Metalurgia	- 46,58	- 92,28	558,20	- 106,82	3032,97	296,76	- 71,21
Construção	20,14	- 0,66	- 25,34	70,34	- 174,17	138,22	304,50
Plásticos e Borrachas	- 3,60	0,72	- 7,70	- 11,13	- 9,39	24,57	- 57,47
Farmacêutico	- 25,77	36,35	- 10,95	26,43	- 39,83	- 96,08	- 172,58
Comércio Varejista	27,84	- 65,20	537,79	- 57,13	130,64	- 11,62	8,03
Serviços diversos	ND	569,54	- 75,68	9,76	26,26	53,31	58,58

\*ND – dado não disponível

As tabelas a seguir apresentadas correspondem ao desempenho das empresas inseridas no projeto de economia de comunhão por indicador. Na linha correspondente ao setor, os dados referem-se aos indicadores das empresas

Melhores e Maiores da Revista Exame (conforme tabelas 16 a 20). Após os indicadores por setor, seguem os indicadores auferidos pelas empresas, do mesmo setor, inseridas no projeto de EdC. Os dados das empresas foram extraídos das tabelas de nº 1 a 15 apresentadas neste capítulo.

Tabela 21

### LIQUIDEZ CORRENTE

Ativo circulante sobre o passivo circulante – em número índice

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Siderurgia e Metalurgia</b>	<b>1,11</b>	<b>1,09</b>	<b>1,07</b>	<b>1,09</b>	<b>0,93</b>	<b>1,28</b>	<b>1,32</b>
Empresa 1	2,72	3,71	3,52	4,77	3,59	2,58	2,71
<b>Construção</b>	<b>2,89</b>	<b>3,23</b>	<b>3,06</b>	<b>3,66</b>	<b>2,53</b>	<b>2,53</b>	<b>3,21</b>
Empresa 2	2,26	1,02	1,47	1,10	10,72	6,93	5,74
Empresa 3		0,21	0,82	10,89	4,78	6,56	4,99
Empresa 4			1,09	132,8	2,96	12,40	15,43
<b>Plásticos e Borrachas</b>	<b>1,68</b>	<b>1,55</b>	<b>1,22</b>	<b>1,10</b>	<b>1,39</b>	<b>1,50</b>	<b>1,34</b>
Empresa 5	0,91	6,29	4,02	24,46	7,41	3,61	9,76
<b>Farmacêutico</b>	<b>1,68</b>	<b>2,00</b>	<b>2,58</b>	<b>2,32</b>	<b>1,94</b>	<b>2,01</b>	<b>1,91</b>
Empresa 6	3,20	4,24	3,88	3,97	3,36	2,13	2,16
Empresa 7					1,37	1,41	1,49
<b>Comércio Varejista</b>	<b>1,16</b>	<b>1,16</b>	<b>1,26</b>	<b>1,22</b>	<b>1,35</b>	<b>1,19</b>	<b>1,26</b>
Empresa 8	1,27	1,34	1,34	1,38	1,90	2,17	2,06
Empresa 9	1,08	2,30	2,57	2,22	2,35	1,76	1,99
<b>Serviços diversos</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>1,02</b>	<b>1,02</b>	<b>1,10</b>	<b>1,06</b>
Empresa 10	2,80	6,04	4,08	7,46	3,59	8,52	21,16
Empresa 11	1,15	0,97	0,94	0,84	0,72	0,29	0,39
Empresa 12	0,32	2,84	5,27	4,89	0,46	0,03	0,09
Empresa 13	19,48	2,99	3,55	1,78	16,66	16,16	1,76
Empresa 14			100%	100%	100%	4,95	3,27
Empresa 15					2,69	3,30	6,88

ND – dados não disponíveis

Foram comparados 79 índices, excluídos os dos anos de 1995 a 1997, do setor de serviços que não foram divulgados pela Revista Exame.

Pelos índices acima apresentados, verifica-se que, das 15 (quinze) empresas pesquisadas, somente ficou abaixo do índice de liquidez apresentado no seu setor uma empresa, a Empresa 7, do setor farmacêutico, que, nos três anos comparados, teve índice menor que a média.

As demais empresas apresentaram variações, mas em maior parte os índices foram superiores às médias do seu setor. Dos 79 índices comparados, 19 estão

abaixo da média do setor e representam 24%, e estão acima da média do setor 60 índices, que representam 76% do total.

A Empresa 14 – do setor de serviços –, nos anos de 1997, 1998 e 1999 tem índice de liquidez pleno, pois nestes anos não apresenta dívida em relação a terceiros.

No cômputo geral estas empresas apresentam estarem em uma posição acima da média de seu setor, o que revela uma estabilidade financeira, pelo menos em relação à liquidez.

Considerando-se que estas empresas fizeram distribuição de lucros para o projeto de EdC, constata-se que esta ação não trouxe, como consequência, dificuldades na liquidez.

Tabela 22

### MARGEM LÍQUIDA

Lucro líquido ajustado depois do I.R. sobre vendas – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Siderurgia e Metalurgia</b>	<b>2,4</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>1,9</b>	<b>-3,1</b>	<b>7,2</b>	<b>4,9</b>
Empresa 1	14,11	16,13	5,37	9,42	6,62	9,0	3,97
<b>Construção</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>1,9</b>	<b>4,2</b>	<b>-5,4</b>	<b>0,5</b>	<b>1,6</b>
Empresa 2	4,58	11,65	7,29	-0,63	0,01	-0,19	1,01
Empresa 3		-10,91	0,54	57,05	54,64	62,1	-36,62
Empresa 4			-12,25	39,53	10,07	12,26	33,42
<b>Plásticos e Borrachas</b>	<b>1,2</b>	<b>3,7</b>	<b>2,7</b>	<b>1,7</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>
Empresa 5	-461,9	-50,95	-4,63	-53,49	-29,24	21,39	-51,7
<b>Farmacêutico</b>	<b>7,3</b>	<b>7,0</b>	<b>5,2</b>	<b>7,5</b>	<b>6,9</b>	<b>1,5</b>	<b>1,2</b>
Empresa 6	4,33	11,2	9,97	14,49	0,14	4,88	-3,15
Empresa 7					26,04	14,43	-1,82
<b>Comércio Varejista</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>
Empresa 8	0,9	1,88	-0,18	1,21	5,71	-2,0	0,47
Empresa 9	12,58	21,88	19,15	17,20	10,32	12,08	20,41
<b>Serviços diversos</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>	<b>-7,7</b>
Empresa 10	35,73	44,69	16,15	-26,55	3,38	-14,13	6,08
Empresa 11	0,06	1,14	-3,55	0,63	-5,47	-2,08	-1,46
Empresa 12	-24,75	1,07	9,8	-3,56	4,07	0,3	4,27
Empresa 13	249,36	-288,3	-25,71	-157,16	-61,52	-7,0	-15,46
Empresa 14			27,13	2,3	13,58	9,67	4,73
Empresa 15					62,89	71,83	65,93

ND – dados não disponíveis

Foram comparados 79 índices no total, sendo que 33 estão abaixo da média do setor que representam 42%. Acima da média do setor são 46 índices e representam 58%.

As empresas do setor de serviços foram aquelas que mais tiveram percentual de desempenho abaixo da média do setor e, também, a empresa do setor de plástico demonstrou uma variância elevada em relação ao percentual médio do seu setor.

No cômputo geral estas informações revelam que a lucratividade, em relação às receitas das empresas, apresentou variações – a maior ou a menor – em relação ao índice médio, bem como, em relação aos seus próprios percentuais, demonstrando que não mantiveram, ao longo do tempo, percentuais de “performance” homogêneos.

Tabela 23

### RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO

Lucro líquido ajustado depois do imposto de renda sobre o patrimônio líquido ajustado – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Siderurgia e Metalurgia</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>4,1</b>	<b>2,6</b>	<b>-1,8</b>	<b>11,8</b>	<b>7,9</b>
Empresa 1	54,15	40,83	11,37	20,69	17,76	27,64	15,53
<b>Construção</b>	<b>3,2</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>3,4</b>	<b>-5,0</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>
Empresa 2	52,92	219,27	128,86	-32,13	0,43	-8,11	84,36
Empresa 3	Nd	-232,01	13430,0	477,17	601,93	526,47	-228,98
Empresa 4	Nd	Nd	-13,51	60,23	15,85	18,03	44,39
<b>Plásticos e Borrachas</b>	<b>1,8</b>	<b>7,2</b>	<b>6,2</b>	<b>5,4</b>	<b>4,7</b>	<b>3,5</b>	<b>5,4</b>
Empresa 5	-13,99	-19,19	-4,82	-42,08	-33,13	26,13	-123,74
<b>Farmacêutico</b>	<b>22,0</b>	<b>15,6</b>	<b>18,3</b>	<b>15,3</b>	<b>15,1</b>	<b>4,5</b>	<b>7,2</b>
Empresa 6	20,18	38,28	30,34	34,19	0,41	18,14	-12,74
Empresa 7					109,98	82,89	-7,76
<b>Comércio Varejista</b>	<b>14,1</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>7,7</b>	<b>2,7</b>	<b>4,9</b>	<b>6,3</b>
Empresa 8	26,64	46,2	-5,32	27,68	53,6	-19,82	5,19
Empresa 9	61,71	66,45	47,46	48,65	28,24	37,24	76,67
<b>Serviços diversos</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>8,2</b>	<b>2,5</b>	<b>7,9</b>	<b>12,9</b>
Empresa 10	107,1	90,7	45,35	-51,86	5,49	-22,36	17,28
Empresa 11	9,39	69,54	-134,88	10,37	-336,0	-54,26	-21,3
Empresa 12	-3375,3	64,29	107,32	-85,69	58,64	12,56	99,01
Empresa 13	0,96	-3,14	-0,3	-2,64	-1,77	-0,24	-0,56
Empresa 14			64,85	6,91	37,02	45,01	26,53
Empresa 15					1514,73	764,74	665,32

ND – dados não disponíveis.

Assim como na avaliação ou comparação dos percentuais de desempenho da Margem Líquida, também neste item a “*performance*” das empresas inseridas no projeto de economia de comunhão demonstra variação – a maior e a menor – em relação aos percentuais médios obtidos por setor. Somente a empresa do setor de siderurgia – Empresa 1 – demonstra ter obtido percentual acima da média do setor em todos os anos comparados. As demais empresas dos outros setores apresentam variações maiores ou menores em relação ao índice médio de cada setor. O setor de serviços é o que mais apresenta variação, demonstrando a heterogeneidade ocorrida nos percentuais, comparando-se com os percentuais médios do setor, bem como comparando a evolução do seu desempenho em relação aos próprios percentuais obtidos.

Dos 79 índices comparados, 28 estão abaixo da média, que perfaz um total de 36%. Acima da média do setor estão 51 índices, que representa 64% do total.

Tabela 24

### CRESCIMENTO DAS VENDAS

Vendas do último exercício sobre às do anterior já descontada a inflação – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Siderurgia e Metalurgia</b>	<b>-8,0</b>	<b>-6,5</b>	<b>4,2</b>	<b>-7,8</b>	<b>23,4</b>	<b>12,1</b>	<b>0,1</b>
Empresa 1	nd	-14,73	-15,38	14,08	20,93	26,25	11,99
<b>Construção</b>	<b>-35,2</b>	<b>29,6</b>	<b>4,6</b>	<b>21,5</b>	<b>-16,8</b>	<b>22,3</b>	<b>5,5</b>
Empresa 2		-25,98	159,19	-29,1	-16,92	-35,9	113,31
Empresa 3		nd	23,91	182,33	-41,33	-29,96	-76,04
Empresa 4	nd	nd	nd	73,53	23,1	2,19	37,61
<b>Plásticos e Borrachas</b>	<b>-1,5</b>	<b>-5,0</b>	<b>-1,3</b>	<b>-5,8</b>	<b>11,5</b>	<b>5,6</b>	<b>-0,3</b>
Empresa 5		nd	165,9	-48,12	16,25	40,71	45,7
<b>Farmacêutico</b>	<b>-3,5</b>	<b>10,0</b>	<b>4,6</b>	<b>6,5</b>	<b>4,8</b>	<b>-5,9</b>	<b>-2,7</b>
Empresa 6	nd	-3,19	11,15	18,74	15,85	20,19	8,8
Empresa 7					nd	175,42	-39,72
<b>Comércio Varejista</b>	<b>12,7</b>	<b>3,6</b>	<b>2,5</b>	<b>5,9</b>	<b>5,7</b>	<b>4,7</b>	<b>2,4</b>
Empresa 8	nd	12,75	14,56	4,49	-7,31	-14,15	10,39
Empresa 9	nd	21,58	5,40	12,92	0,18	-0,62	17,59
<b>Serviços diversos</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>4,3</b>	<b>1,3</b>	<b>-5,3</b>	<b>2,5</b>
Empresa 10	nd	-1,15	26,25	-69,67	-26,69	-28,34	53,85
Empresa 11	nd	36,29	18,53	-14,22	-16,49	16,05	-8,47
Empresa 12	nd	23,95	17,68	-5,84	26,75	-4,83	24,14
Empresa 13	nd	161,9	24,76	55,53	90,41	15,7	8,85
Empresa 14			nd	23,92	34,4	124,36	41,43
Empresa 15						-60,63	-5,43

ND – dados não disponíveis

Em relação ao crescimento das vendas foram comparados 68 índices que demonstram que 28 estão abaixo da média do setor, correspondendo a 42%. Estão acima da média do setor 40 que correspondem a 58%.

Por estes percentuais demonstra-se que um maior número de empresas de EdC obtiveram aumento de receita no período comparado. Esta comparação também será efetuada analisando-se o desempenho acumulado no período, conforme demonstrado nas tabelas de nº 26 a 29.

Tabela 25

### LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

Em relação ao ano anterior – em %

SETOR	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Siderurgia e Metalurgia</b>	<b>-46,58</b>	<b>-92,28</b>	<b>558,20</b>	<b>-106,82</b>	<b>-3032,97</b>	<b>296,76</b>	<b>-71,21</b>
Empresa 1	nd	-2,58	-72,72	99,81	-12,52	70,92	-50,27
<b>Construção</b>	<b>20,14</b>	<b>-0,66</b>	<b>-25,34</b>	<b>70,34</b>	<b>-174,17</b>	<b>138,22</b>	<b>304,50</b>
Empresa 2	nd	90,27	62,60	-106,17	-101,30	-1350,95	-1230,68
Empresa 3		Nd	106,17	29544,0	-44,31	-21,34	-113,07
Empresa 4			nd	675,74	-69,11	23,01	267,69
<b>Plásticos e Borrachas</b>	<b>-3,60</b>	<b>0,72</b>	<b>-7,70</b>	<b>-11,13</b>	<b>-9,39</b>	<b>24,57</b>	<b>-57,47</b>
Empresa 5		nd	75,19	-503,68	36,20	199,92	-451,63
<b>Farmacêutico</b>	<b>-25,77</b>	<b>36,35</b>	<b>-10,95</b>	<b>26,43</b>	<b>-39,83</b>	<b>-96,08</b>	<b>-172,58</b>
Empresa 6	nd	159,51	0,63	51,20	-98,91	-4063,74	-170,70
Empresa 7					nd	32,97	-106,93
<b>Comércio Varejista</b>	<b>27,84</b>	<b>-65,20</b>	<b>537,79</b>	<b>-57,13</b>	<b>130,64</b>	<b>-11,62</b>	<b>8,03</b>
Empresa 8	nd	132,54	-110,90	815,82	317,05	-130,45	126,85
Empresa 9	nd	115,01	-4,71	2,00	-40,55	16,15	109,18
<b>Serviços diversos</b>	<b>ND</b>	<b>569,54</b>	<b>-75,68</b>	<b>9,76</b>	<b>26,26</b>	<b>53,31</b>	<b>58,58</b>
Empresa 10	nd	23,73	-55,21	-149,73	109,29	-397,12	166,77
Empresa 11	nd	2330,80	-470,18	115,15	-822,17	55,94	38,85
Empresa 12	nd	105,33	981,55	-134,24	245,18	-93,05	1672,06
Empresa 13	nd	-627,10	88,90	-849,53	26,09	86,84	-140,44
Empresa 14			nd	-89,48	692,76	59,70	-30,81
Empresa 15						-55,17	-12,33

ND – dados não disponíveis

Em relação ao lucro líquido ajustado foram comparados 76 índices que demonstram que 34 estão abaixo da média do setor, correspondendo a 45%. Estão acima da média do setor 42 que correspondem a 55%.

Percebe-se que apesar de ter havido crescimento da receita, não houve em contrapartida o crescimento da lucratividade. Esta comparação também será efetuada analisando-se o desempenho acumulado no período, conforme demonstrado nas tabelas de nº 26 a 29.

As tabelas de nº 24 e nº 25, correspondentes ao Crescimento das Vendas e Lucro Líquido Ajustado, demonstram de forma individual o desempenho das empresas. Nas tabelas de nº 26 a 29 estes dois itens estão relacionados em conjunto para permitir uma comparação do crescimento da receita e o lucro obtido no período, tanto ano a ano, como no acumulado.

Como uma das questões da pesquisa que se quer demonstrar é se as empresas de EdC tiveram alguma vantagem em relação às demais, no tocante a receita e lucratividade, é que se irão analisar estes dois itens demonstrados em tabela única, acrescida da avaliação acumulada no período de 1995 a 2001, por setor.

Tabela 26

**CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**

	Unid.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado %	Variação em % Empresa X Setor
<b>Setor: SIDERURGIA</b>										
Variação da Receita	%	<b>-8,00</b>	<b>-6,5</b>	<b>4,2</b>	<b>-7,8</b>	<b>23,4</b>	<b>12,1</b>	<b>0,1</b>		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	93,50	97,43	89,83	110,85	124,26	124,38	24,38%	
LLAjustado - em milhões	US\$	1050,9	81,1	533,8	-36,4	-1140,4	2243,9	646,0		
Variação LLajustado	%		<b>7,72</b>	<b>658,20</b>	<b>-6,82</b>	<b>3132,97</b>	<b>-196,76</b>	<b>28,79</b>		
Variação LLa Acumulado	%	100	7,72	50,79	-3,46	-108,52	213,52	61,47	-38,53%	
<b>Empresa 1</b>										
Variação da Receita	%	nd	-14,73	-15,38	14,08	20,93	26,25	11,99		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	85,27	72,16	82,31	99,54	125,67	140,74	40,74%	16,36%
Variação LLajustado	%	nd	-2,58	-72,72	99,81	-12,52	70,92	-50,27		
Variação LLa Acumulado	%	100	97,42	26,58	53,10	46,45	79,40	39,48	-60,52%	-21,99%
<b>Setor: CONSTRUÇÃO</b>										
Variação da Receita	%	<b>-35,20</b>	<b>29,60</b>	<b>4,60</b>	<b>21,50</b>	<b>-16,80</b>	<b>22,30</b>	<b>5,50</b>		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	129,60	135,56	164,71	137,04	167,60	176,81	76,81%	
LLAjustado em milhões	US\$	393,7	391,1	292,0	497,4	-368,9	141,0	304,5		
Variação LLajustado	%		<b>99,34</b>	<b>74,66</b>	<b>170,34</b>	<b>-74,17</b>	<b>-38,22</b>	<b>215,96</b>		
Variação LLa Acumulado	%	100	99,34	74,17	126,34	-93,70	35,81	77,34	-22,66%	
<b>Empresa 2</b>										
Variação da Receita	%	nd	-25,98	159,19	-29,10	-16,92	-35,90	113,31		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	74,02	191,85	136,02	113,01	72,44	154,52	54,52%	-22,29%
Variação LLajustado	%	0,0	90,27	62,60	-106,17	-101,30	-1350,95	-1230,68		
Variação LLa Acumulado	%	100	190,27	309,38	-19,09	0,25	-3,10	35,10	-64,90%	-42,24%
<b>Empresa 3</b>										
Variação da Receita	%	nd	nd	23,91	182,33	-41,33	-29,96	-76,04		
Var.da Rec. Acumulada	%	nd	100	123,91	349,84	205,25	143,76	34,44	-65,56%	-142,37%
Variação LLajustado	%	nd	nd	106,17	29544,90	-44,31	-21,34	-113,07		
Variação LLa Acumulado	%	nd	100	206,17	61118,89	34037,11	26773,59	-3499,31	-3.399,31%	-3.376,65%
<b>Empresa 4</b>										
Variação da Receita	%	Nd	nd	nd	73,53	23,10	2,19	37,61		
Var.da Rec. Acumulada	%			100	173,53	213,62	218,29	300,39	200,39%	123,58%
Variação LLajustado	%	Nd	nd	nd	675,74	-69,11	23,01	267,69		
Variação LLa Acumulado	%			100	775,74	239,63	294,76	1083,82	983,82%	1006,48%

Tabela 27

### CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

	Unid.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado %	Varição em % Empresa X Setor
<b>Setor: PLÁSTICOS</b>										
Varição da Receita	%	1,50	5,00	-1,30	-5,80	11,50	5,60	0,30		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	105,00	103,64	97,62	108,85	114,95	115,29	15,29%	
LLAjustado em milhões	US\$	69,6	70,1	64,7	57,5	52,1	64,9	27,6		
Varição LLajustado	%		100,72	92,30	88,87	90,61	124,57	42,53		
Varição LLa Acumulado	%	100	100,72	92,96	82,61	74,86	93,25	39,66	-60,34%	
<b>Empresa 5</b>										
Varição da Receita	%	nd	nd	165,90	-48,12	16,25	40,71	45,70		
Var.da Rec. Acumulada	%		100	265,90	137,95	160,37	225,65	328,77	228,77%	213,48%
Varição LLajustado	%	nd	nd	75,19	-503,68	36,20	199,92	-451,63		
Varição LLa Acumulado	%		100	175,19	-707,21	-963,22	-2888,88	10158,16	-10058,16%	-9997,82%
<b>Setor: FARMACÊUTICO</b>										
Varição da Receita	%	3,50	10,00	4,60	6,50	4,80	-5,90	-2,70		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	110,00	115,06	122,54	128,42	120,84	117,58	17,58%	
Var.da Rec. Acumulada	%					100	94,10	91,56	-8,44%	1999 a 2001
LLAjustado em milhões	US\$	171,4	233,7	208,1	263,1	158,3	6,2	-4,5		
Varição LLajustado	%		136,35	89,05	126,43	60,17	3,92	-72,58		
Varição LLa Acumulado	%	100	136,35	121,41	153,50	92,36	3,62	-2,63	-102,63%	
Varição LLa Acumulado	%					100	3,92	-2,84	-102,84%	1999 a 2001
<b>Empresa 6</b>										
Varição da Receita	%	nd	-3,19	11,15	18,74	15,85	20,19	8,80		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	96,81	107,60	127,77	148,02	177,91	193,56	93,56%	75,98%
Varição LLajustado	%	nd	159,51	0,63	51,20	-98,91	-4063,74	-170,70		
Varição LLa Acumulado	%	100	259,51	261,14	394,85	4,30	-170,59	120,61	20,61%	123,24%
<b>Empresa 7</b>										
Varição da Receita	%	nd	nd	nd	Nd	nd	175,42	-39,72		
Var.da Rec. Acumulada	%	nd	nd	nd	Nd	100	275,42	166,02	66,02%	74,46%
Varição LLajustado	%	Nd	nd	nd	Nd	nd	32,97	-106,93		
Varição LLa Acumulado	%	Nd	nd	nd	Nd	100	132,97	-9,21	-109,21%	-6,37%

Tabela 28

**CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**

	Unid.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado %	Varição em % Empresa X Setor
<b>Setor: COMÉRCIO</b>										
Varição da Receita	%	12,70	3,60	2,50	5,90	5,70	4,70	2,40		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	103,60	106,19	112,46	118,87	124,45	127,44	27,44%	
LLAjustado em milhões	US\$	161,2	56,1	357,8	153,4	353,8	312,7	337,8		
Varição LLajustado	%		34,80	637,79	42,87	230,64	88,38	108,03		
Varição LLa Acumulado	%	100	34,80	221,96	95,16	219,48	193,98	209,55	109,55%	
<b>Empresa 8</b>										
Varição da Receita	%	Nd	12,75	14,56	4,49	-7,31	-14,15	10,39		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	112,75	129,17	134,97	125,10	107,40	118,56	18,56%	-8,88%
Varição LLajustado	%	Nd	159,51	0,63	51,20	-98,91	-4063,74	-170,70		
Varição LLa Acumulado	%	100	259,51	261,14	394,85	4,30	-170,59	120,61	20,61%	-88,94%
<b>Empresa 9</b>										
Varição da Receita	%	Nd	21,58	5,40	12,92	0,18	-0,62	17,59		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	121,58	128,15	144,70	144,96	144,06	169,40	69,40%	41,96%
Varição LLajustado	%	Nd	115,01	-4,71	2,00	-40,55	16,15	109,18		
Varição LLa Acumulado	%	100	215,01	204,88	208,98	124,24	144,30	301,85	201,85%	92,30%
<b>Setor: SERVIÇOS</b>										
Varição da Receita	%	Nd	nd	nd	4,30	1,30	-5,30	2,50		
Var.da Rec. Acumulada	%	Nd	nd	100,00	104,30	105,66	100,06	102,56	2,56%	
Var.da Rec. Acumulada	%			100	94,70	97,07	199,94	201,94	2,93%	1999 a 2001
LLAjustado em milhões	US\$	52,2	349,5	85,0	93,3	117,8	180,6	286,4		
Varição LLajustado	%		669,54	24,32	109,76	126,26	153,31	158,58		
Varição LLa Acumulado	%		669,54	162,84	178,74	225,67	345,98	548,66	448,66%	
Varição LLa Acumulado	%			100	109,76	138,59	212,47	336,94	236,94%	1997 a 2001
Varição LLa Acumulado	%				153,31	243,12	143,12%			1999 a 2001
<b>Empresa 10</b>										
Varição da Receita	%	Nd	-1,15	26,25	-69,67	-26,69	-28,34	53,85		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	98,85	124,80	37,85	27,75	19,88	30,59	-75,49%	-78,05%
Varição LLajustado	%	Nd	23,73	-55,21	-149,73	109,29	-397,12	166,77		
Varição LLa Acumulado	%	100	123,73	55,42	-27,56	-57,68	171,38	457,18	357,18%	-91,48%

Tabela 29

**CRESCIMENTO DAS VENDAS E VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**

	Unid.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado %	Varição em % Empresa X Setor
<b>Empresa 11</b>										
Varição da Receita	%	Nd	36,29	18,53	-14,22	-16,49	16,05	-8,47		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	136,29	161,54	138,57	115,72	134,30	122,92	23,91%	21,35%
Varição LLajustado	%	Nd	2330,80	-470,18	115,15	-822,17	55,94	38,85		
Varição LLa Acumulado	%	100	2430,80	-8998,34	-19359,92	139811,52	218022,09	302723,67	302623,67%	302175,01%
<b>Empresa 12</b>										
Varição da Receita	%	nd	23,95	17,68	-5,84	26,75	-4,83	24,14		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	123,95	145,86	137,35	174,09	165,68	205,67	41,00%	38,44%
Varição LLajustado	%	nd	105,33	981,55	-134,24	245,18	-93,05	1672,06		
Varição LLa Acumulado	%	100	205,33	2220,75	-760,38	-2624,69	-182,42	-3232,52	-3132,52%	-3581,18%
<b>Empresa 13</b>										
Varição da Receita	%	nd	161,90	24,76	55,53	90,41	15,70	8,85		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	261,90	326,75	508,19	967,64	1119,56	1218,64	272,96%	270,40%
Varição LLajustado	%	nd	-627,10	88,90	-849,53	26,09	86,84	-140,44		
Varição LLa Acumulado	%	100	-527,10	-995,69	7463,01	9410,11	17581,85	-7110,10	-7010,10%	-7458,76%
<b>Empresa 14</b>										
Varição da Receita	%	nd	nd	Nd	23,92	34,40	124,36	41,43		
Var.da Rec. Acumulada	%	100	nd	100	123,92	166,55	373,67	528,48	428,48%	425,92%
Varição LLajustado	%	nd	nd	Nd	-89,48	692,76	59,70	-30,81		
Varição LLa Acumulado	%	100	nd	100	10,52	83,40	133,19	92,15	-7,85%	-244,79%
<b>Empresa 15</b>										
Varição da Receita	%						-60,63	-5,43		
Var.da Rec. Acumulada	%					100	39,37	37,23	-62,77%	-65,70%
Varição LLajustado	%						-55,17	-12,33		
Varição LLa Acumulado	%					100	44,83	39,30	-60,70%	-203,82%

Varição da Receita – por Setor – percentual que variou a receita por setor, segundo dados colhidos junto a Revista Exame – Melhores e Maiores – 2002.

Var. da Rec. Acumulada – quando variou a receita em relação ao ano de 1995. Exceto setor de serviços cujo ano base é 1997.

LLAjustado em milhões – valor do lucro líquido ajustado em milhões de dólares extraídos do site da publicação da Revista Exame – Melhores e Maiores.

Varição LLajustado – corresponde à variação do lucro líquido ajustado em relação ao ano anterior.

Varição LLa Acumulado – corresponde à variação do lucro líquido ajustado em relação ao ano de 1995.

Varição da Receita – por Empresa – percentual que variou a receita por empresa em relação ao ano de 1995.

Nos setores: Farmacêutico e de Serviços como há empresas que iniciaram atividades após o ano de 1995 foram calculados índices em períodos diferentes para poder haver a devida comparação com as empresas constituídas.

As tabelas de nº 26 a 29 apresentam a variação da receita e do lucro líquido ajustado individualmente e do acumulado de 1995 a 2001. Contemplam a variação ocorrida por setor comparada com as empresas que aderiram ao projeto de EdC pesquisadas.

As comparações de que aqui se tratará corresponderão em relação ao acumulado, que deverá gerar os subsídios para as respostas das questões desta pesquisa.

Inicialmente, comentar-se-á sobre as variações das receitas por setor de atividade, comparando-se com o desempenho das empresas pesquisadas.

#### Setor: Siderurgia e Metalurgia

A empresa pesquisada apresentou um acréscimo da receita acumulada no período em relação ao setor, da ordem de 16,36%.

#### Setor: Construção

Das três empresas pesquisadas, duas apresentaram decréscimo da receita acumulada no período, uma da ordem de 22,29% e outra de 142,73%. A empresa que demonstrou acréscimo em relação ao setor, apresentou um crescimento da receita da ordem de 123,58%.

#### Setor: Plásticos e Borrachas

A empresa pesquisada apresentou um acréscimo da receita acumulada no período em relação ao setor, da ordem de 213,48%.

#### Setor: Farmacêutico

As duas empresas pesquisadas demonstraram acréscimo da receita acumulada no período em relação ao setor, da ordem de 75,98% e 74,46%.

#### Setor: Comércio Varejista

Das duas empresas pesquisadas, em relação à receita acumulada do setor, uma apresentou decréscimo da ordem de 8,88% e a outra apresentou um acréscimo da ordem de 41,96%.

#### Setor: Serviços Gerais

Das seis empresas pesquisadas, somente duas apresentaram decréscimo de receita em relação ao setor, da ordem de 78,05% e 65,70%. As demais empresas apresentaram acréscimos da ordem de 21,35%, 38,44%, 270,40% e 425,92%.

Resumindo, na comparação da variação da receita acumulada das empresas de economia de comunhão em relação a seus setores, verifica-se que, das quinze empresas pesquisadas, somente cinco venderam menos, dentro do seu setor, o que representa 33%. Logo, 67% das empresas pesquisadas tiveram receitas superiores a média acumulada do seu setor.

A seguir, comentar-se-á sobre a variação do lucro líquido ajustado acumulado por setor de atividade, comparando-se com o desempenho das empresas pesquisadas.

#### Setor: Siderurgia e Metalurgia

A empresa pesquisada apresentou um decréscimo do lucro acumulado no período em relação ao setor, da ordem de 21,99%.

#### Setor: Construção

Das três empresas pesquisadas, duas apresentaram decréscimo do lucro líquido ajustado no período. A empresa que demonstrou acréscimo em relação ao setor, apresentou um crescimento de 1006,48%.

#### Setor: Plásticos e Borrachas

A empresa pesquisada apresentou um decréscimo do lucro acumulado no período em relação ao setor, da ordem de 9.997,82%.

#### Setor: Farmacêutico

Das duas empresas pesquisadas, uma apresentou acréscimo do lucro líquido ajustado no período em relação ao setor, da ordem de 123,24% e a outra empresa apresentou um decréscimo da ordem de 6,37%.

#### Setor: Comércio Varejista

Das duas empresas pesquisadas, em relação ao setor, uma apresentou um decréscimo do lucro acumulado no período da ordem de 88,94%. A outra apresentou acréscimo da ordem de 92,30%.

#### Setor: Serviços Gerais

Das seis empresas pesquisadas, somente uma apresentou acréscimo do lucro líquido ajustado em relação ao setor. As demais empresas apresentaram decréscimos.

Resumindo, na comparação do lucro líquido ajustado das empresas de economia de comunhão em relação a seus setores, verifica-se que, das quinze empresas pesquisadas, somente cinco obtiveram aumento de lucros acumulados no período comparadas com a média de seus setores, o que representa 33%. As demais dez apresentaram queda dos lucros acumulados no período e representam 67% do total das empresas pesquisadas.

Tomando por base o desempenho das empresas pesquisadas e publicadas na Revista Exame – Melhores e Maiores, verifica-se que, dos seis setores pesquisados, todos tiveram aumento da receita no acumulado do período, e destes somente dois setores aumentaram o lucro líquido ajustado. Logo, também, apesar de aumentarem as receitas, tiveram decréscimos do lucro líquido ajustado, que, percentualmente, representa: 33% demonstram acréscimos e 67% demonstram decréscimos nos lucros acumulados.

Em comparação com as empresas de economia de comunhão pesquisadas, percebe-se que houve semelhança, pois estas, na sua maioria, que corresponde a 67%, aumentaram suas receitas no acumulado do período, mas obtiveram queda em seus lucros líquidos ajustados nos mesmos percentuais ocorridos nos setores que servem de parâmetro de comparação para esta pesquisa, que, também, é da ordem de 67%.

No período comparado, houve aumento das receitas acumuladas das empresas de EdC na ordem de 67% e decréscimo do lucro líquido ajustado acumulado, também, na ordem de 67%, o que produz uma mera coincidência.

## CONCLUSÃO

Quando se propôs, pelo presente trabalho de pesquisa, discorrer sobre o lucro nas empresas de economia de comunhão, entre os seus objetivos estava o de apontar para uma nova aplicação do lucro, segundo critérios definidos pelo projeto de EdC.

Na pesquisa realizada, ao se discorrer sobre o lucro, mostrou-se quão complexo é o seu estudo e as várias opiniões dos estudiosos sobre o tema reforçam que, no campo teórico, é um tema que suscita controvérsias e que desperta reações na sociedade. Porém essa complexidade não pode ser um fator que limite o contínuo estudo do tema, bem como, tão importante quanto a discussão teórica é o incremento que ele, o lucro, gera nas economias de todas as nações.

O lucro como fator gerador de renda, certamente, também pode ser um dos geradores de uma melhor distribuição de renda para a sociedade.

O projeto de EdC busca dar essa contribuição, convidando os empresários que aderirem a distribuírem parte da renda gerada em suas empresas a pessoas necessitadas, permitindo com isto, que parte do ganho obtido retorne para a sociedade, através da doação de parte de seus lucros.

O trabalho procurou dar essa conotação, realçando que esse tipo de distribuição de lucro é uma forma de gerar distribuição de renda, enfocando os vários aspectos do lucro e as opiniões de autores, bem como apresentando a proposta do projeto de economia de comunhão.

O trabalho que tem como título: “A finalidade do lucro para as empresas de economia de comunhão”, procurou ressaltar este aspecto, mostrando que o lucro passa a ter uma nova finalidade, não mais apenas o aumento da riqueza da empresa e, conseqüentemente, de seus proprietários, mas, sob uma nova forma, não como um fator de riqueza individual, mas como um bem para ser distribuído e contribuir com a construção de uma sociedade mais solidária.

Toda a parte teórica do trabalho teve como finalidade reforçar e fundamentar esta nova forma de ver a empresa, não somente como uma geradora de benefícios internos e benefícios à sociedade através dos serviços que presta, mas também como um ente que colabora para uma melhor distribuição de renda.

Na questão prática o trabalho buscou responder quatro questões, que correspondem aos aspectos da escrituração contábil e da comparação de desempenho das empresas envolvidas com o projeto de EdC com índices de desempenho por setores, publicados pela Revista Exame – Maiores e Melhores.

Quanto à escrituração contábil do lançamento referente à distribuição de lucro para o projeto, percebe-se que não tem respaldo na legislação societária, portanto a forma correta de fazer o registro contábil é caracterizando a distribuição como doação. Logo, tal evento será registrado como uma despesa do exercício em que se está efetuando a transferência de numerários para o projeto.

Apesar de contrariar a forma correta do lançamento contábil, segundo o seu aspecto conceitual, como mostrado no capítulo IV, por falta de legislação pertinente, a empresa, desejando ser transparente, poderá apresentar nas notas explicativas às demonstrações contábeis o valor distribuído para o projeto, bem como demonstrar o reflexo desta doação no resultado do exercício corrente.

Para poder fazer o registro contábil segundo o aspecto conceitual do fato – distribuição de parte do lucro para o projeto de EdC – ou seja, transferir do valor do lucro do exercício propriamente dito a parcela correspondente à distribuição da parte do lucro para uma conta de passivo, será preciso constituir na legislação societária cláusula que permita esse tipo de distribuição. É necessário que se reconheça a possibilidade de distribuição de lucros a terceiros, estranhos à sociedade.

Quanto à questão se os beneficiários dos lucros distribuídos pelo projeto se confundem com o que a legislação denomina de Partes Beneficiárias, conforme discorrido, percebe-se que são elementos diferentes, portanto não havendo relação entre esses, porque, como ficou caracterizado, Partes Beneficiárias são representados por pessoas que de alguma forma prestaram algum tipo de serviço para a empresa, enquanto os beneficiários do projeto são apenas beneficiários propriamente ditos, e que, na maioria das vezes, a empresa nem sabe quem são.

No capítulo V foram apresentados os resultados da pesquisa efetuada em quinze empresas que aderiram ao projeto de EdC, os quais foram comparados com índices de desempenho de empresas de grande porte.

A dificuldade de se obter índices padrões de desempenho de empresas de pequeno e médio porte impossibilitou que se pudesse fazer a comparação entre empresas do mesmo tamanho. Tal dificuldade ocorre porque, no mercado, não estão

disponíveis tais informações. Empresas que possuem este banco de dados não os disponibilizam, alegando serem informações confidenciais e inerentes ao trabalho que prestam à sociedade. Afirmam que, se disponibilizarem acabam perdendo a sua clientela pois, estando os dados disponíveis no mercado, quem deles necessitar não irá mais contratar os seus serviços.

Em função disto, e como eram as únicas informações disponíveis publicamente, é que se efetuou a comparação de desempenho das empresas de economia de comunhão com os índices de desempenho de empresas de grande porte, publicadas por Melhores e Maiores da Revista Exame.

Na elaboração do problema da pesquisa, foram colocadas duas questões que a pesquisa deve responder, tendo por base os demonstrativos contábeis e o desempenho das empresas de EdC comparados com os índices de desempenho das empresas que fizeram parte da pesquisa da Revista Exame – Melhores e Maiores.

A primeira questão corresponde ao desempenho das empresas que aderiram ao projeto de EdC em comparação aos índices de desempenho das empresas, por setores, divulgados pela Revista Exame.

Tendo por base as tabelas de nº 26 a 29, constantes do capítulo 5, está demonstrado que, das 15 empresas pesquisadas, 10 empresas, que correspondem a 67% tiveram aumento de receita no período comparado. As restantes 5 empresas, que correspondem a 33% tiveram redução de receita.

Das empresas que tiveram diminuição de receita: duas são do setor da construção civil – empresas 2 e 3 – constituídas em 1990 e 1995, respectivamente; uma é do setor do comércio – empresa 8 – constituída em 1985, que apresentou queda de 8,88%; duas são do setor de serviços – empresa 10 e 15 – constituídas em 1985 e 1999, respectivamente.

Portanto, das empresas de EdC pesquisadas, uma maior parte teve aumento percentual de receita no período de comparação, em relação aos índices de desempenho publicados Revista Exame – Melhores e Maiores.

Também, com base nas tabelas de nº 26 a 29, está demonstrado que, das 15 empresas pesquisadas, 5 empresas – que representam 33% – aumentaram seus lucros quando comparadas com as do seu setor; e 10 empresas – que representam 67% – diminuiram seus lucros.

Dos 6 setores da Revista Exame – Melhores e Maiores – que serviram de parâmetro de comparação, somente 2 setores tiveram aumento na lucratividade, sendo que os outros 4 setores tiveram decréscimos nos lucros das empresas. Apesar de terem registrado aumento de receita nos 6 setores, a lucratividade das empresas não teve o mesmo desempenho, pois somente 33% dessas tiveram aumento dos lucros, enquanto 67% apresentaram decréscimos.

Neste aspecto as empresas de EdC pesquisadas tiveram o mesmo desempenho que os setores, ou seja, somente 33% dessas tiveram aumentado os lucros, enquanto, 67% apresentaram decréscimos nos lucros.

A segunda questão levantada é averiguar se há alguma vantagem das empresas ligadas ao projeto de EdC em relação àquelas que não comungam desta prática.

Esta questão pode ser respondida de forma apenas parcial dizendo-se que, nas empresas pesquisadas e pelos índices apurados e resultados encontrados, demonstraram ter uma vantagem relativa.

Como evidenciado, nas questões acima, houve acréscimo da receita das empresas e a lucratividade, se não aumentou na mesma proporção, no comparado, teve o mesmo desempenho que o das empresas pesquisadas por Melhores e Maiores da Revista Exame.

Quanto ao desempenho financeiro, a obtenção de índices de liquidez maiores que o setor, da ordem de 76%, revela uma estabilidade financeira. Quanto aos índices de rentabilidade, estes também se revelaram maiores que os índices setoriais comparados. A rentabilidade do lucro em relação às receitas aponta que 58% das empresas têm este índice superior à média dos setores, e quanto à rentabilidade do lucro em relação ao patrimônio líquido, a pesquisa revela que 64% das empresas têm índices, também, superiores, à média do setor.

Considere-se nesta avaliação que 66% das empresas de EdC foram constituídas a partir de 1994, portanto empresas relativamente novas no mercado, se comparadas com as 500 empresas que fazem parte da pesquisa “Melhores e Maiores”. Este aspecto do pouco tempo de vida dessas empresas também é um fator a ser considerado, pois os anos iniciais de qualquer empresa sempre são períodos de ajustes e de consolidação no mercado em que atuam.

Outro fator relevante é que estas empresas distribuíram lucros para o projeto, portanto doaram parte de seu capital de giro, e mesmo assim se mantiveram atuando, mostrando com isso que é possível distribuir lucros e se manter no mercado.

Retornando à questão, quando se afirma que, de forma parcial pode ser respondida, se quer dizer que, no decorrer do desenvolvimento da pesquisa, e, principalmente, no momento da tabulação dos dados, percebeu-se que, para a verificação da existência ou comprovação se há ou não uma vantagem, será preciso agregar outros componentes à pesquisa, como: sistema de gerenciamento, participação dos empregados, qualidade dos serviços prestados e outros. Pelo estudo efetuado, percebe-se que o ideal para responder a esta questão seria fazer uma pesquisa de campo mais ampla em que se pudesse avaliar o desempenho da empresa segundo os princípios de gestão que norteiam uma empresa de economia de comunhão e compará-lo com outras empresas, se possível, de mesmo porte e setor de negócio.

Esta situação problema, como se vê, abrange para a sua resposta mais do que apresentação de valores extraídos das demonstrações contábeis: requer outras informações que transcendem o foco específico da contabilidade, enveredando para outras áreas como: administração, produção, psicologia, sociologia e ética.

Logo, esta já é uma sugestão que se deixa neste trabalho, que é o estudo sobre a possibilidade de demonstrar ou evidenciar que, ao se aderir ao projeto de economia de comunhão, se gera uma vantagem competitiva, alavancando os negócios, melhorando os índices de desempenho, como aumento das receitas, dos lucros e outros. Um dos problemas que se apresentam é a comparação, porque não é fácil conseguir informações; há uma certa dificuldade de conseguir os dados das empresas; não é comum empresas, no Brasil, cederem, de forma espontânea, informações confidenciais.

O projeto de economia de comunhão que centra todas as suas ações na pessoa humana, elegendo-a como a beneficiária de toda a atividade econômica, busca, através de princípios norteadores, definir que tipos de ações devem realizar os empresários para alcançar os objetivos propostos. Tendo como foco a pessoa humana, o projeto convida a todos a mudar a forma de gerir os negócios, deixando os interesses individuais e particulares, para pensar na construção de uma nova

sociedade, calcada em novos valores, onde a busca pelo bem estar da coletividade deva ser uma constante.

O projeto, através de seus princípios, convida os empresários, os colaboradores, enfim todos com quem interagem a transformar as empresas em entidades que contribuam na construção de um mundo mais fraterno e solidário, onde a preocupação com as pessoas seja o foco principal. O projeto convida as empresas a serem eficientes, rentáveis, que busquem o crescimento, avanços tecnológicos e outros, porém tendo como pano de fundo o respeito aos concorrentes, aos colaboradores, aos fornecedores, aos clientes, enfim, com todas as pessoas com que se relacionam.

A distribuição de parte do lucro é o convite que o projeto faz como uma forma concreta de praticar solidariedade e de realizar distribuição de renda.

O projeto lança um desafio a todos aqueles que desejam e tem vontade de viver numa sociedade que busque ser mais justa, fraterna e solidária. É um projeto novo ainda, nascido em 1991, conta hoje com 12 anos, está ainda se desenvolvendo, as pessoas interessadas em aderir ao projeto, e mesmo quem já aderiu, ainda estão estudando, se organizando neste novo modo de gerir uma empresa ou uma atividade econômica.

Reafirma-se aqui a validade do Projeto de Economia de Comunhão, que do ponto de vista da economia, poderá contribuir para gerar distribuição de renda. Realizar o que propõe o projeto é o grande desafio. Porém, este se soma a tantos outros projetos que também de alguma forma contribuem para a realização de uma sociedade nova, calcada em novos valores.

Concluindo, queremos dizer que a validade deste trabalho reside, também, na divulgação desta filosofia e propor a discussão do projeto de economia de comunhão, com certeza, é uma forma de despertar na sociedade e na academia a busca de alternativas para uma melhor distribuição de renda.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE FILHO, Francisco Antonio de. Economia de comunhão e a modernidade: uma demarcação teórica-prática. In CENTRO DE ESTUDOS, PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DA ECONOMIA DE COMUNHÃO. **Anais do Bureau Internacional da Economia e Trabalho – 1999**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2000. p. 108-114.

ANNAN, Kofi. Os empresários sabem que os lucros dependem das condições sócio-econômicas - lucros com esperanças. **Valor Econômico**, São Paulo, 13 fev. 2002, n. 445, 1. caderno.

ARAUJO, Vera. Economia de comunhão e comportamentos sociais. In QUARTANA et al. **Economia de comunhão – proposta e reflexões para uma cultura da partilha, a ‘cultura do dar’**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 1992. p. 35-55.

\_\_\_\_\_. Economia de comunhão e comportamentos sociais. In COSTA et al. **Economia de comunhão – projeto, reflexões e proposta para uma cultura da partilha**. 2. ed. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 1998. p. 9-20.

\_\_\_\_\_. Que pessoas e que sociedade para a economia de comunhão? In BRUNI (org). **Economia de comunhão – uma cultura econômica em várias dimensões**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2002. p. 21-30.

AURELIO Buarque de Holanda Ferreira. **Novo dicionário da língua portuguesa**. 1. ed. 15. imp. Rio de Janeiro: Nova Fronteira. 19\_\_.

ÁVILA, Fernando Bastos de. **Neo-capitalismo, socialismo, solidarismo**. Rio de Janeiro: Agir, 1963.

AZEVEDO, Aldo Mário de. **A origem e o destino do lucro**. 1944. In coletânea de artigos do autor. Artigo, também publicado na Revista Serviço Social, Ano V, n. 38, set. 1945, p. 157-173.

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial 2000/2001 – luta contra a pobreza**. Washington, D.C. Setembro/2000.

BARROS, A. B. Buys de. **Instituições de economia política**. Rio de Janeiro: José Konfino, 1955. v. 2.

BARROS, Aidil de J. Paes; LEHFELD, Neide Ap. de Souza. **Projeto de pesquisa: propostas metodológicas**. 13. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1990.

BÍBLIA, N.T. Ato dos Apóstolos. Português. **Bíblia Sagrada: Tradução do Centro Bíblico Católico**. 11. ed. São Paulo: Ave Maria, 1997. Cap. 2, vers. 44-45.

BRASIL. Lei das Sociedades por Ações. Lei nº 6404, de 15 de dezembro de 1976, alterada pela Lei nº 9.457, de 05 de maio de 1997. 28. ed. São Paulo : Atlas, 2001.

BRASIL. Código Comercial. Lei nº 556, de 25 de junho de 1850. Organização dos textos, notas remissivas e índices por Juarez de Oliveira. 38. ed. São Paulo: Saraiva, 1993. (Legislação brasileira)

BRUNI, Luigino. Antonio Genovesi: a economia da “consciência civil”. In **Economia de Comunhão**: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 1, p. 4, fev. 1999.

\_\_\_\_\_. Economia civil e economia de comunhão. In **Economia de Comunhão**: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano II, n. 2, p. 5, set 1996.

\_\_\_\_\_. Para uma teoria econômica de comunhão: “coisas antigas e coisas novas”. In CENTRO DE ESTUDOS, PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DA ECONOMIA DE COMUNHÃO. **Anais do Bureau Internacional da Economia e Trabalho – 1999**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2000. p. 45-57.

\_\_\_\_\_. Rumo a uma “teoria econômica de comunhão”. In **Economia de Comunhão**: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 2, p. 4-5, abr. 1999.

BULHÕES, Octavio Gouvêa de. **Dois conceitos de lucro**. Rio de Janeiro: Apec, 1969.

BURKARD, Hans. Desenvolvimento sustentável e cultura da partilha. In **Economia de Comunhão**: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 1, p. 8, fev. 1999.

CALLIARI, Ginetta. O projeto economia de comunhão: acenos sobre a origem, o desenvolvimento e algumas repercussões. In CENTRO DE ESTUDOS, PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DA ECONOMIA DE COMUNHÃO. **Anais do Bureau Internacional da Economia e Trabalho – 1999**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2000. p. 20-23.

CASSEL, Gustav. **Economia social teórica**. 4 ed. rev. Traducion de Miguel Paredes. Madri: Aguilar, 1954.

CENTESIMUS ANNUS. **Carta Encíclica do Papa João Paulo II**, de 01 maio 1991, sobre o centenário da Encíclica Rerum Novarum. São Paulo: Ed. Paulinas, 1991.

CEPAL. **Anuário estatístico de América Latina y el Caribe de 2001**. Chile, Fev. 2002.

\_\_\_\_\_. **Globalização e desenvolvimento**. 29. período de sessões, Brasília, maio de 2002.

CHAMBERLAIN, John. **Raízes do capitalismo**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

CHARBONNEAU, Paul-Eugène. **Cristianismo, sociedade e revolução**. 2. ed. São Paulo: Herder, 1967

DOBB, Maurice. **A evolução do capitalismo**. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1963

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. **Princípios para a gestão de uma empresa**. Vargem Grande Paulista, SP, ano III n. 2, p. 7-8, nov. 1997.

FIPECAFI - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras, USP. Armando Catelli (Organizador). **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON**. São Paulo: Atlas, 1999.

GASTALDI, J. Petrelli. **Elementos de economia política**. 3. ed. ampl.e melh. São Paulo: Saraiva, 1965

\_\_\_\_\_. **O lucro** – sua legitimidade e limitação. (Tese de Concurso) São Paulo: Guaira. 1949.

GIDE, Carlos. **Compêndio d'economia política**. 15 ed. atual. Tradução de F. Contreiras Rodrigues. Porto Alegre: Globo, 1957.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1993.

GRAÇA, Arnóbio. **Economia política e economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 1962.

GIDDENS, Anthony. **Capitalismo e moderna teoria social**. 5. ed. Lisboa: Editorial Presença, 2000.

GUI, Benedetto. Os bens invisíveis à economia de hoje. In **Economia de Comunhão: uma nova cultura** – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 3, p. 4, out. 1999.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**. Tradução da 5 ed. americana por Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

HIGUCHI, Hiromi; HIGUCHI, Celso Hiroyuki. **Imposto de renda das empresas** – interpretação e prática. 26. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

\_\_\_\_\_. **Contribuição à teoria dos ajustamentos contábeis**. São Paulo, 1966. 123 f. Tese (Doutorado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas da Universidade de São Paulo.

\_\_\_\_\_; MARION, José Carlos. **Introdução a teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

KNIGHT, Frank H. **Risco, incerteza e lucro**. Tradução de Hunfredo Cantuária. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

LAMBERTON, D. H. **A teoria do lucro**. Tradução de Nelson de Vicenzi. Rio de Janeiro: Bloch Editores, 1967.

LIMONGI, J. Papaterra. **Manual de economia política e finanças**. 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Freitas Bastos, 1944.

LUBICH, Chiara. A experiência economia de comunhão: da espiritualidade da unidade, uma proposta de agir econômico. In BRUNI (org). **Economia de comunhão** – uma cultura econômica em várias dimensões. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2002. p. 12-19.

\_\_\_\_\_. O movimento dos focolares e a economia de comunhão. In CENTRO DE ESTUDOS, PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DA ECONOMIA DE COMUNHÃO. **Anais do Bureau Internacional da Economia e Trabalho – 1999**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2000. p. 9-19.

\_\_\_\_\_. Diário de Viagem ao Brasil. 15 maio 1991.

MACFARLANE, Alan. **A cultura do capitalismo**. Rio de Janeiro: Zahar, 1989.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**: tratado introdutório. Tradução revista de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os economistas).

MARTINS, Ivan. Elite econômica descobre perdedores na globalização. **Revista Isto é Dinheiro**, São Paulo, 09 Fev. 2000, n. 128

MARX, Karl. **O capital** – crítica da economia política. 17. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999. v. 1.

MATER ET MAGISTRA. **Carta Encíclica do Papa João XXIII**, de 15/05/1961, sobre a Evolução da Questão Social à Luz da Doutrina Cristã. 7. ed. São Paulo: Paulinas, 1980.

MELLACE, Anthony. **A doce caridade de Jesus Cristo**: 11 respostas da Igreja Católica perante os desafios do capitalismo liberal. São Paulo: Mageart, 2000.

MEYERS, Albert L. **Elementos de economia moderna**. 1 ed. Tradução de Antonio Ferreira da Rocha. Rio de Janeiro: Ibero Americano, 1968.

NOGUEIRA, J. L. de Almeida. **Curso didático de economia política ou ciência do valor**. São Paulo: Siqueira, Nagel & Cia. Tomo I, 1913a.

\_\_\_\_\_. **Curso didático de economia política ou ciência do valor**. 5. ed. São Paulo: Gráfica São José. 1936.

OCAMPO, José Antonio. Retomar la agenda del desarrollo. **Revista de La CEPAL**, Ago 2001, n. 74, p. 7-19.

OLIVA, Francisco de Assis C. **A medida do lucro da empresa**. São Paulo: Pioneira, 1974.

PAES, Paulo Roberto Tavares. **Manual das sociedades anônimas**. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1981.

PIETTRE, André. **Marxismo**. Rio de Janeiro: Zahar, 1969.

PIMENTEL JUNIOR (Org.). **A doutrina social da igreja**. São Paulo: Dominus, 1963.

PINHEIRO, Márcia Baraúna. **Cultura e economia**: face da mesma moeda? Análise do projeto de economia de comunhão em perspectiva cultural. São Paulo, 2000. 176 f. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

PORTO, José Luiz de Almeida Nogueira. **Contribuição para a teoria do lucro**. São Paulo, 1954.

QUADRAGESIMO ANNO. **Carta Encíclica do Papa Pio XI**, de 15 maio 1931, sobre a Restauração e Aperfeiçoamento da Ordem Social. 6. ed. São Paulo: Paulinas, 1975.

QUARTANA, Pino. A economia de comunhão no pensamento de Chiara Lubich. In \_\_\_\_\_ et al. **Economia de comunhão** –propostas e reflexões para uma cultura da partilha, a ‘cultura do dar’. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova. p. 11-22. 1992

REALE, Giovanni; ANTISERI, Dario. **História da filosofia** - do romantismo até nossos dias. 3. ed. São Paulo: Paulus, 1991. v. 3.

RERUM NOVARUM. **Carta Encíclica do Papa Leão XIII**, de 15 maio 1891, sobre a Condição dos Operários. 3. ed. São Paulo: Paulinas, 1974.

RICARDO, Davi. **Princípios de economia política e tributação**. Apresentação de Paul Singer. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os economistas)

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução a economia**. 13 ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Atlas, 1988.

SACHS, Jeffrey. Depois de Gênova. **Valor Econômico**, São Paulo, 25 Jul. 2001, nº 310, 1. caderno.

SAMPAIO, Alde. **Lições de economia circulatória e de economia repartitiva**. São Paulo: Atlas, 1944.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Tradução de Sergio Góes de Paula. Rio de Janeiro: Zahar, 1984

SEBOK, Pauline de Faria. **Economia de comunhão**: uma proposta inovadora de comportamento econômico. São Paulo, 1999. 79 f. Monografia (Graduação em Economia). Orientador: Prof. Dr. Juan Hersztajn Moldau. Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

SILVA, Alexandre dos Santos. **Análise das formas de reconhecimento da receita na contabilidade**: um enfoque no conceito econômico de lucro. São Paulo, 2000. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

SILVA, Manuela. O que pensam sobre a economia de comunhão. In **Economia de Comunhão**: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 1, p. 7, fev. 1999.

SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de. (Organizadores). **A economia solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000. (Coleção Economia).

SMITH, Adam. **A riqueza das nações** – investigação sobre sua natureza e suas causas. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985. v. 1. (Os Economistas).

SPINDEL, Arnaldo. **O que é socialismo**. 9. ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.

STIGLITZ, Joseph. Políticas de competição. **Valor Econômico**, São Paulo, 08 Ago. 2001a, n. 320, 1. caderno.

\_\_\_\_\_. Uma reunião para decidir o futuro das finanças mundiais. **Valor Econômico**, São Paulo, 20 jul. 2001b, n. 307, 1. caderno.

\_\_\_\_\_. Protecionismo “made in USA”. **Valor Econômico**, São Paulo, 26 abr. 2002, nº 496, 1. caderno.

SWEEZY, Paul M. **Socialismo**. Tradução de Giasone Rebuá e Maurício Caminha de Lacerda. Rio de Janeiro: Zahar, 1959.

VALOR ECONÔMICO. **Política comercial empobrece a África diz ONU**, São Paulo, 12 set. 2001, n. 344, 1. caderno.

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. 2. ed. São Paulo: Pioneira e Editora da Universidade de Brasília, 1981.

WILLEMS, Emilio. **Elementos de história geral da economia**. Porto Alegre: Livraria do Globo, 1936.

ZAMAGNI, Stefano. Algo novo no cenário econômico. **Revista Cidade Nova**. São Paulo, n. 10, out. 2001, p. 20-23. Entrevista.

\_\_\_\_\_. Fundamentos da EdC. **Palestra concedida na sede da Sociedade Movimento dos Focolares - Centro Mariápolis Ginetta**. Vargem Grande Paulista, São Paulo, 23 ago 2001. (gravada e reproduzida).

\_\_\_\_\_. O que pensam sobre a economia de comunhão. In **Economia de Comunhão: uma nova cultura – Suplemento da Revista Cidade Nova**. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 1, p. 7, fev. 1999.

## BIBLIOGRAFIA

AS ENCÍCLICAS Sociais de João XXIII. 2. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1963. v. 1

\_\_\_\_\_. 2. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1963. v. 2

BOTTIGELLI, Émile. **A gênese do socialismo científico**. Lisboa: Editorial Estampa, 1971.

BRUNI, Luigino (org). **Economia de comunhão** – uma cultura econômica em várias dimensões. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2002.

CATANI, Afrânio M. **O que é capitalismo**. 7. ed. São Paulo: Brasiliense, 1981.

CENTRO DE ESTUDOS, PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DA ECONOMIA DE COMUNHÃO. **Anais do Bureau Internacional da Economia e Trabalho – 1999**. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 2000.

COSTA et al. **Economia de comunhão** – projeto, reflexões e proposta para uma cultura da partilha. 2. ed. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 1998.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano I, n. 3, maio 1996.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano II, n. 2, set. 1996.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano III, n. 1, mar. 1997.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano III, n. 2, nov. 1997.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano III, n. 1, mar. 1998.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano III, n. 2, ago. 1998.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 1, fev. 1999.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 2, abr. 1999.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano IV, n. 3, out. 1999.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano VI, n. 1, jul. 2000.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano VII, n. 1, jun. 2001.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano VIII, n. 1, abr. 2002.

ECONOMIA DE COMUNHÃO: uma nova cultura. Suplemento da Revista Cidade Nova. Vargem Grande Paulista, SP, ano VIII, n. 2, jul. 2002.

FANFANI, Amintore. **Economia**. Madri: Ediciones Rialp, 1963.

FIPECAFI - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras, USP. Lázaro Plácido Lisboa (Organizador). **Ética geral e profissional em contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FUNDAÇÃO AMERINDIA (Org.) **Globalizar a esperança**. São Paulo: Paulinas, 1998.

GALACHE, GINER e ARAZANDI. **Uma escola social**. 17. ed. São Paulo: Loyola, 1969.

GIDDENS, Anthony. **Capitalismo e moderna teoria social**. 5. ed. Lisboa: Editorial Presença, 2000.

HICKS, John. **Uma teoria de história econômica**. Tradução de Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

LABOREN EXERCENS. **Carta Encíclica do Papa João Paulo II**, de 14 set. 1981, sobre o Trabalho Humano. 5. ed. São Paulo: Ed. Paulinas, 1982.

MACDONALD, J. Ramsay. **Socialismo**. Bahia: Editora Livraria Progresso, 1952

MARTINS, Fran. **Comentários à lei das sociedades anônimas**; Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976. v. 1. Rio de Janeiro: Forense, 1977.

NOGUEIRA, J. L. de Almeida. **Curso didático de economia política ou ciência do valor**. São Paulo: Siqueira, Nagel & Cia. Tomo II, 1913b.

PACE IN TERRIS. Carta Encíclica do Papa João XXIII, de 11 abr. 1963, sobre a Ordem entre os Seres Humanos. São Paulo: Paulinas, 1963.

POPULORUM PROGRESSIO. **Carta Encíclica do Papa Paulo VI**, de 26 mar. 1967, sobre o Desenvolvimento dos Povos. 6. ed. São Paulo: Paulinas, 1975.

QUARTANA et al. **Economia de comunhão** –propostas e reflexões para uma cultura da partilha, a ‘cultura do dar’. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, 1992.

REVISTA CIDADE NOVA. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, ano XLIII, n. 8, ago. 2001.

REVISTA CIDADE NOVA. Vargem Grande Paulista, SP: Cidade Nova, ano XLIII, n. 10, out. 2001.

SCHUMPETER, Joseph A. **A Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Tradução de Maria Sílvia Possas. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988. (Os economistas) .

SERAFIM, Maurício Custódio. **A ética nos espaços de produção**: contribuições da economia de comunhão. Florianópolis (SC), 2001. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina.

SINGER, Paul. **Aprender economia**. 17. ed. rev. São Paulo: Contexto, 1998

\_\_\_\_\_. **Curso de introdução à economia política**. 10. ed. Rio de Janeiro; Forense, 1986.

SOMBART, Werner. **El apogeo del capitalismo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1946. v. 1.

\_\_\_\_\_. **El apogeo del capitalismo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1946. v. 2.

\_\_\_\_\_. **Lujo y capitalismo**. Buenos Aires: Guillermo Dávalos, 1958.

SOUSA, J.P. Galvão de. **Socialismo e corporativismo em face da encíclica mater et magistra**. Rio de Janeiro: Vozes, 1963.

SUNG, Jung Mo. **A idolatria do capital e a morte dos pobres**: uma reflexão teológica a partir da dívida externa. São Paulo: Paulinas, 1989.

# **ANEXO I**

Biografia de Chiara Lubich e informações sobre o Movimento dos Focolares

## BIOGRAFIA DE CHIARA LUBICH

A biografia de Chiara Lubich que ora se apresenta, bem como alguns dados do Movimento dos Focolares, foi extraída diretamente nos *sites* oficiais do movimento, que no Brasil é: <http://www.focolares.org.br/Pagech.htm> e o *site* internacional: <http://www.focolares.org>.

Chiara Lubich, fundadora e presidente do *Movimento dos Focolares*, nasceu em 1920, em Trento, Itália. Com a idade de 23 anos, durante a II Guerra Mundial, ela, juntamente com algumas companheiras, começou a sua experiência - uma redescoberta dos valores evangélicos - e decidiu escolher Deus Amor como único ideal de sua vida. Esta foi à origem de um vasto movimento de renovação espiritual e social, de dimensão mundial. Nascido e aprovado na Igreja Católica, atualmente está presente em 198 países (mais de 100.000 membros internos e mais de 2 milhões de aderentes e simpatizantes). Aberto a todos, reúne - pelo seu ideal de unidade, de fraternidade universal, além dos católicos, cristãos de várias denominações, fiéis das grandes religiões e pessoas que não professam uma fé religiosa. Todos participam, segundo a própria consciência e fé religiosa, de modos diferentes do movimento e da sua espiritualidade.

A fundadora dos Focolares é uma das personalidades contemporâneas mais respeitadas. Ela afirma a importância da unidade como um "sinal dos tempos": unidade entre as pessoas, as gerações, as raças, os cristãos de várias confissões e entre as religiões. Unidade é a palavra-chave dos focolares, cujo objetivo é contribuir para que a humanidade se torne uma grande família.

A espiritualidade da unidade ajudou a cancelar séculos de preconceitos entre os cristãos. Milhares de pessoas de diferentes denominações cristãs participam do Movimento. Desde 1960, Chiara Lubich iniciou um diálogo com personalidades importantes tais como os Patriarcas Ecumênicos de Constantinopla, de Athenágoras I até o atual Bartolomeu I; os Arcebispos de Canterbury: Ramsey, Coggan, Runcie e Carey; os Bispos luteranos Dietzfelbinger, Hanselmann e Kruse; o Prior de Taizé, Roger Schutz. Em julho de 1997, na II Assembléia Ecumênica da Europa, em Graz (Áustria), Chiara apresentou "*Uma espiritualidade para a reconciliação*", renovando em todos a esperança e o empenho rumo à Unidade.

A difusão do Movimento no mundo favoreceu e incrementou o diálogo com pessoas de diferentes religiões (judeus, muçulmanos, budistas, taoístas, siks, animistas). Eles também são convidados a viver este ideal de unidade. Em 1981, por exemplo, Chiara Lubich convidada por Nikkyo Niwano, presidente da Rissho Kosei-Kai, apresentou a sua experiência espiritual a mais de 10.000 budistas, em Tóquio. Em janeiro de 1997, Chiara foi convidada a falar a grupos de monges, monjas e leigos budistas na Tailândia, instaurando um diálogo extraordinário entre o cristianismo e o budismo. Em maio de 1997, em Nova Iorque, Chiara teve um encontro pessoal com W.D. Mohammed, atual líder da American Muslim Mission. Chiara é a primeira mulher branca, cristã e leiga a narrar a sua experiência de vida na mesquita de Malcom Shabazz, em Harlem (Nova Iorque), a mais de 3 mil muçulmanos, abrindo assim as portas ao diálogo com o mundo islâmico afro-americano. Em abril de 1998, Chiara encontrou a terceira maior comunidade judaica do mundo, em Buenos Aires, construindo um maior relacionamento de amor recíproco entre cristãos e hebreus.

Desde os primeiros tempos, pessoas de convicções não-religiosas participam das atividades do Movimento que promovem os valores da pessoa e a construção de um mundo unido.

Desde 1994, Chiara Lubich é presidente de honra da WCRP - World Conference of Religions for Peace (Conferência Mundial das Religiões pela Paz), pela sua influência decisiva para o progresso da paz.

Em maio de 1997, Chiara falou a mais de 700 pessoas no Palácio de Vidro da ONU, em Nova Iorque, que compunham um público multi-racial, multicultural e multi-religioso. No seu discurso ressaltou a afinidade que existe entre a ONU e o Movimento dos Focolares. E convidou todos a estabelecer relacionamentos de reciprocidade, uma reciprocidade *"...que exige a superação de antigas e novas lógicas de grupos ideológicos... (...) capaz de levar cada protagonista da vida internacional a viver o outro, a assumir as necessidades do outro, as suas capacidades, não somente nas situações de emergência, mas a partilhar diariamente a própria existência"*. Gilian Martin Sorensen, assistente das relações exteriores da ONU, exprimindo a saudação do Secretário Geral Koffi Annan, assim se exprimiu: *"Chiara nos mostra o impacto que pode causar uma só pessoa que acredita com paixão naquilo que faz...O trabalho de Chiara Lubich é todo imbuído de*

*educação para a Paz, de um senso profundo de harmonia e da consciência de que somos todos intimamente ligados uns aos outros como o ar que respiramos..."*.

Tendo por base o que Chiara chama de "*cultura da partilha*", lançou um projeto conhecido como "economia de comunhão na liberdade", segundo princípios que expôs pela primeira vez justamente no Brasil, em 1991. A idéia foi acolhida imediatamente. Hoje mais de 700 empresas aderiram à economia de comunhão no mundo inteiro. Cerca de 80 delas se encontram no Brasil. Nesse projeto se entrevêm linhas sociais e econômicas que articulam princípios nunca antes justapostos: economia, solidariedade e liberdade. A economia de Comunhão foi tema de dezenas de teses em várias universidades do mundo.

Chiara Lubich, que atualmente reside em Rocca de Papa (Itália), é autora de inúmeras obras de caráter espiritual, traduzidas em 21 línguas. Ela recebeu vários prêmios, reconhecimentos e doutorados honoris causa e tornou-se cidadã honorária de várias cidades no mundo.

## **RECONHECIMENTOS, PRÊMIOS E BIOGRAFIAS**

### **Ordem do Mérito Nacional - Brasil**

- ✓ O Presidente da República Federativa do Brasil, Dr. Fernando Henrique Cardoso, admitiu Chiara Lubich na Ordem do Cruzeiro do Sul, no Grau de Grande Oficial, com decreto publicado no Diário Oficial da União do dia 5 de novembro de 1997. O conferimento pelo presidente, inicialmente previsto para maio de 1998, foi realizado, ao invés, em Roma-Itália, em 8 de outubro de 1998, pelo Embaixador do Brasil junto à Santa Sede, sr. Francisco Thompson Flores. Ele entregou a condecoração a Chiara "*em sinal de profunda gratidão pela sua vida e pela sua Obra em favor do progresso do povo brasileiro, principalmente pelas classes menos favorecidas*".

## **Organismos internacionais:**

- ✓ Prêmio UNESCO 1996 pela "Educação à Paz" (*Paris*).
- ✓ Prêmio "Direitos Humanos 1998" do Conselho da Europa (Estrasburgo, setembro)

## **Ecumenismo:**

- ✓ A cruz de ouro da "Ordem de Santo Agostinho de Canterbury", do Arcebispo George Carey, Primaz da Igreja Anglicana da Inglaterra (*Londres*, 1996), e a mesma cruz, em bronze, do Arcebispo Robert Runcie, (*Londres*, 1981);
- ✓ A "Cruz Bizantina", do Patriarca ecumênico da Igreja Ortodoxa, Bartolomeu I (*Istambul*, 1995) e Dimitrios I (*Istambul*, 1984);
- ✓ Prêmio "Celebração da Paz Augustana" (entre luteranos e católicos) (*Augsburg* - Alemanha, 1988).

## **Cultura:**

No momento atual de crises, motivadas pelo desmoronamento dos valores, assume relevância a novidade cultural do carisma da unidade, reconhecido por Universidades de vários países, com a concessão de doutorados *honoris causa* em Ciências Sociais, Ciências Humanas, Filosofia, Comunicação Social, Teologia, Economia...

### **No Brasil**

- ✓ Doutorado *honoris causa* em "Economia", pela Universidade Católica de Pernambuco, tendo como motivação à "Economia de Comunhão", de sua inspiração, em maio de 1998;
- ✓ *Doutorado honoris causa em Humanidades - Ciências da Religião*, pela Pontifícia Universidade Católica de S. Paulo (PUC), que lhe foi conferido dia 29 de abril de 1998, pelo seu empenho na construção da paz e pela contribuição do Movimento dos Focolares no campo ecumênico.

- ✓ Medalha de Honra ao Mérito, pela Universidade de São Paulo (USP), que lhe foi conferida dia 30 de abril de 1998, em consideração à contribuição prestada à educação promotora da paz e da unidade entre pessoas e povos;

### **Internacionais**

- ✓ *Doutorado honoris causa* conferido por unanimidade pelas treze faculdades da Universidade de Buenos Aires, em abril de 1998.
- ✓ *Doutorado honoris causa* em "Filosofia", pela Universidade "S. João Batista de la Salle", da *Cidade do México* (junho de 1997);
- ✓ *Doutorados honoris causa* em "Sagrada Teologia", que lhe foram conferidos durante a sua viagem à Ásia, em janeiro de 1997:
  - pela Pontifícia Universidade Santo Tomás, de *Manila* (Filipinas)
  - pela Universidade Fu Yen, de *Taipei* (Formosa);
- ✓ *Doutorado honoris causa* em "Comunicação social", pela Universidade S. João, de *Bangcoc* (Tailândia, janeiro de 1997);
- ✓ *Doutorado honoris causa* em "Ciências Humanas" proposto pelo rabino Jack Bemporad, diretor do "Centro pela compreensão judaico-cristã", junto à Universidade Sagrado Coração, de *Fairfield* (Connecticut, USA), pela sua contribuição ao diálogo judaico-cristão (maio 1997);
- ✓ *Doutorado honoris causa* em "Ciências Sociais", pela Universidade Católica de *Lublin* (Polônia, 1996); entre as motivações: "a Economia de Comunhão" e "a formação do cristão como cidadão do mundo";

### **Diálogo inter-religioso**

- ✓ "Prêmio Civilização do Amor", pelo empenho profético no diálogo inter-religioso, do Fórum Internacional "Civiltà dell'Amore" (*Rieti* - Itália, 1996);
- ✓ "Uma Oliveira pela Paz", da Nação Hebraica (*Rocca di Papa* - Itália, 1995);
- ✓ "Prêmio Templeton", pelo progresso da Religião (*Londres* 1977).

## Espiritualidade

- ✓ "Placa de Prata de Santa Catarina" (*Sena* - Itália, 1987).

## Biografias

- ✓ J. Gallagher. ***A woman's work***, ed. Haper & Collins, 1997. No Brasil publicado pela Editora Cidade Nova. **Uma mulher e sua obra.**
- ✓ Marta Bellini-G. De Carli. ***Quando la chiesa è donna***. Sperling&Kupfer, Milão, 1996 (p. 93-102)
- ✓ Stefano de Fiore. ***La "nuova" spiritualità***. Edizioni Studium, Roma, 1995.
- ✓ E. Robertson. ***Catching fire***. Ed. Eagle, IPS Ltd, Guildford, U.K, 1993; *Chiara*, Christian Journal, Limited, Irlanda, 1978.
- ✓ F. Zambonini. ***Chiara Lubich: l'avventura dell'unità***. Ed. Paoline S.Rl., Alba (Cuneo, Itália) 1991 (traduzido em 16 línguas, inclusive português).
- ✓ Silvano Cola. ***Chiara***. LDC "Collana Campioni 24", Torino-Leumam, 1985.
- ✓ W. Proctor. ***An interview with Chiara Lubich***. Ed. New City Press, New York, 1983.
- ✓ J.C. Darrigaud. ***Toute soif a son eau - Chiara Lubich et les focolari***. Les Editions du Cerf, Paris, 1978.

## **ANEXO II**

Rol dos trabalhos acadêmicos apresentados sobre Economia de Comunhão

A relação constante deste anexo corresponde a uma amostra dos trabalhos acadêmicos efetuados sobre o tema de Economia de Comunhão.

Tais informações foram extraídas do *site* internacional do Movimento dos Focolares – <http://www.focolares.org>, está em idioma italiano e contém as seguintes informações: nome do autor, data da apresentação, idioma em que está o trabalho, título, universidade ou faculdade em que foi apresentado e o âmbito ou área de estudos. Os trabalhos, escolhidos, estão relacionados pelo ano de apresentação.

Autore: **Chiara Sguilla** data discussione: 12/12/94 lingua: Italiano  
Titolo: **Problemi e prospettive di sviluppo dei paesi arretrati. Un progetto particolare: l'economia di comunione**  
Università: FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO di PERUGIA  
Ambito di studio: ECONOMIA POLITICA

Autore: **Antonella Martinelli** data discussione: 14/10/94 lingua: Italiano  
Titolo: **L'economia di Comunione (1991-1993)**  
Università: ISTITUTO .SUPERIORE DI SCIENZE RELIGIOSE di MILANO  
Ambito di studio: TEOLOGIA

Autore: **Michèle Stein** data discussione: 19/09/94 lingua: Francese  
Titolo: **Une Economie de communion planetaire: utopie ou réalité de demain? Analyse de quelques realisation concretes**  
Università: INSTITUT CATTOLIQUE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES di BRUXELLES  
Ambito di studio: ECONOMIA

Autore: **Anouk Grevin** data presentazione: 08/06/94 lingua: Francese  
Titolo: **L'entreprise autrement**  
Università: IPAG - FORMATION SUPERIEURE AU MANAGEMENT EUROPEEN di NIZZA  
Ambito di studio: GESTIONE AZIENDALE

Autore: **Graziella Albani** data discussione: 09/11/95 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia di Comunione**  
Università: ISTITUTO SUPERIORE DI SCIENZE RELIGIOSE di LECCE  
Ambito di studio: DOTTRINA SOCIALE DELLA CHIESA

Autore: **Lorna Gold** data discussione: 07/96 lingua: Inglese  
Titolo: **An Economy of Communion in Brasil**  
Università: UNIVERSITA' di GLASGOW (SCOZIA), FACOLTA' DI GEOGRAFIA  
Ambito di studio: GEOGRAFIA POLITICA

Autore: **Mino D'Antonio** data discussione: 04/12/97 lingua: Italiano  
Titolo: **Effetti sociali di una Economia di Comunione**

Università: FACOLTA' DI SCIENZE POLITICHE di TERAMO  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA ECONOMICA

Autore: **Josè Adalberto Berni** data discussione: 10/97 lingua: Portoghese  
Titolo: **Etica e Economia: una proposta**  
Università: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CAMPINAS (BRASILE)  
Ambito di studio: ECONOMIA

Autore: **Eva Gullo** data discussione: 17/10/97 lingua: Italiano  
Titolo: **Il progetto dell'Economia di Comunione: aspetti culturali ed organizzativi**  
Università: FACOLTA' DI SCIENZE POLITICHE di BOLOGNA  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA DELL'ORGANIZZAZIONE

Autore: **Germán A. Bacca** data presentazione: 10/97 lingua: Spagnolo  
Titolo: **La Economia di Comunione: hacia una Cultura del Dar**  
Università: UNIVERSITA' TECNOLOGICA NAZIONALE di S.FRANCISCO  
(ARGENTINA) - FACOLTA' DI INGEGNERIA ELETTRONICA  
Ambito di studio: TESINA in MACROECONOMIA redatta per l'esame di ECONOMIA

Autore: **Elisa Golin** data discussione: 18/03/97 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia e Pedagogia speciale: una prospettiva di comunione**  
Università: FACOLTA' DI PEDAGOGIA di PADOVA  
Ambito di studio: PEDAGOGIA

Autore: **Claudia Spagnolo** data discussione: 31/01/97 lingua: Italiano  
Titolo: **Etica ed Economia: per una economia della persona**  
Università: FACOLTA' DI GIURISPRUDENZA di CATANIA  
Ambito di studio: ECONOMIA POLITICA

Autore: **Anna Maria Leonora** data discussione: 29/09/98 lingua: Italiano  
Titolo: **Le Economie alternative: una proposta per il terzo millennio**  
Università: FACOLTA' DI SCIENZE POLITICHE di CATANIA  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA

Autore: **Giuliano Pornasio** data discussione: 09/07/98 lingua: Italiano  
Titolo: **Le radici dell'Economia di Comunione nella spiritualità di comunione del Movimento dei Focolari**  
Università: PONTIFICIA FACOLTA' TEOLOGICA della SARDEGNA  
Ambito di studio: SPIRITUALITA' E MORALE SOCIALE

Autore: **Karen Battistini** data discussione: 08/07/98 lingua: Italiano  
Titolo: **Altruismo, Etica Cristiana ed Economia: il caso del Movimento dei Focolari**  
Università: FACOLTA' DI SCIENZE POLITICHE di FORLI'  
Ambito di studio: INDIRIZZO AMMINISTRATIVO

Autore: **William Gallego** data discussione: 06/98 lingua: Spagnolo  
Titolo: **El destino Universal de los bienes - A la base de la praxis cristiana**  
Università: PONTIFICIA UNIVERSITA' LATERANENSE di ROMA  
Ambito di studio: DOTTRINA SOCIALE DELLA CHIESA

Autore: **Maria Di Meglio** data discussione: 29/04/98 lingua: Italiano  
Titolo: **La privatizzazione delle Economie Socialiste**  
Università: ISTITUTO UNIVERSITARIO NAVALE di NAPOLI, FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO  
Ambito di studio: ECONOMIA INTERNAZIONALE

Autore: **Manuela Polo** data discussione: 15/01/98 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia di Comunione: aspetti socio-organizzativi**  
Università: UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE, SEDE di PIACENZA, FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA

Autore: **Pauline de Faria Sebok** data discussione: 12/1999 lingua: Portoghese  
Titolo: **Economia de Comunhão: Uma Proposta Inovadora de Comportamento Econômico**  
Università: UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
Ambito di studio: TEORIA ECONOMICA

Autore: **Robert Guns** data discussione: 06/07/99 lingua: Olandese  
Titolo: **ECONOMIE VAN GEMEENSCHAP: Analyse van een economisch alternatief** (Economia di Comunione: analisi di una alternativa economica)  
Università: UNIVERSITA' ERASMUS di ROTTERDAM  
Ambito di studio: ECONOMIA

Autore: **Margarida Nobre** data discussione: 06/99 lingua: Portoghese  
Titolo: **Economia de comunhão uma experiência da “cultura da partilha” no Movimento dos Focolares**  
Università: PONTIFICIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL - INSTITUTO DE TEOLOGIA E CIÊNCIAS RELIGIOSAS (Brasile)  
Ambito di studio: TEOLOGIA

Autore: **Daniela Cipolla** data discussione: 30/03/99 lingua: Italiano  
Titolo: **Verso una nuova dimensione dell'Economia: il progetto di Economia di Comunione**  
Università: FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO di BRESCIA  
Ambito di studio: TEORIE ECONOMICHE

Autore: **Javier Castillo** data discussione: 30/11/2000 lingua: Spagnolo  
Titolo: **La propuesta de Economía de Comuniòn como nexò entre ética y economía**  
Università: Universidad Nacional de Cuyo, Argentina  
Ambito di studio: ETICA Y ECONOMIA

Autore: **Lorna Gold** data discussione: 01/11/2000 lingua: Inglese  
Titolo: **Making Space for Sharing in the global market: the Focolare Movement's Economy of sharing**  
Università: University of Glasgow, U.K.  
Ambito di studio: PHD in ECONOMIC GEOGRAPHY

Autore: **Willian Regiani Macedo** data discussione: 11/2000 lingua: Portoghese  
Titolo: **Economia de Comunhão: Abordagem Histórica de Uma Resistência Solidarista**  
Università: UNICENTRO - Universidade Estadual do Centro-Oeste de Guarapuava, Paranà, BRASIL  
Ambito di studio: HISTORIA

Autore: **Cristina de Souza Lira Gameleira** data discussione: 26/09/2000  
lingua: Portoghese  
Titolo: **A solidariedade como fundamento do desenvolvimento local sustentável do município alagoano de Branquinha na década de 90**  
Università: UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS  
Ambito di studio: SVILUPPO SOSTENIBILE E AMBIENTE

Autore: **Fabrizia Caproli** data discussione: 7/07/2000 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia di Comunione e nuovi modelli organizzativi: due realtà economiche a confronto**  
Università: FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO di ANCONA  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA DELL' ORGANIZZAZIONE

Autore: **Luigi Bondolfi** data discussione: 03/2000 lingua: Tedesco  
Titolo: **"Wirtschaft in Gemeinschaft - in Freiheit": Beurteilung aus ethischer und betriebs-wirtschaftlicher Sicht** (mit Fallstudie) - ["Economia di Comunione nella libertà": valutazione dal punto di vista etico e economico aziendale (con analisi sul campo)]  
Università: UNIVERSITAET ST.GALLEN - HSG, ST.GALLEN - SVIZZERA  
Ambito di studio: ECONOMIA AZIENDALE con specializzazione in FINANZA, ACCOUNTING e CONTROLLING

Autore: **Emmanuela Cadeddu** data discussione: 13/12/2001 lingua: Italiano  
Titolo: **La comunicazione in azienda: il progetto di una newsletter**  
Università: FACOLTA' DI SCIENZE DELLA FORMAZIONE di CAGLIARI  
Ambito di studio: PSICOLOGIA DEL LAVORO E DELLE ORGANIZZAZIONI SOCIALI

Autore: **Donata Modenese** data discussione: 12/06/2001 lingua: Italiano  
Titolo: **Aspetti evolutivi dell'economia di Comunione: un'indagine sulla realtà aziendale**  
Università: FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO di VERONA  
Ambito di studio: ECONOMIA dello SVILUPPO

Autore: **Monia Unali** data discussione: 03/2001 lingua: Italiano  
Titolo: **Il Capitale Sociale - Una lettura antropologica**  
Università: FACOLTA' DI LETTERE E FILOSOFIA di CAGLIARI  
Ambito di studio: ANTROPOLOGIA - SOCIOLOGIA

Autore: **M. Licia Paglione** data discussione: 06/03/2001 lingua: Italiano  
Titolo: **Oltre il profitto l'uomo**  
Università: FACOLTA' DI SOCIOLOGIA di URBINO - LAUREA in SOCIOLOGIA  
Ambito di studio: STORIA del PENSIERO ECONOMICO

Autore: **Vanna Coppola** data discussione: 18/07/2002 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia di Comunione: un'indagine empirica in Italia**  
Università: Università di Napoli Federico II - Facoltà di Economia e Commercio  
Ambito di studio: SOCIOLOGIA

Autore: **Elisa Pigni** data discussione: 05/07/2002 lingua: Italiano  
Titolo: **La centralità dell'organismo personale nelle aziende di Economia di Comunione**  
Università: Libero Istituto Universitario Carlo Cattaneo - LIUC di Castellanza (VA)  
Ambito di studio: ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO

Autore: **Danilo Cerelli** data discussione: 10/06/2002 lingua: Italiano  
Titolo: **Economia di Comunione in Brasile: nascita, storia ed effetti sul territorio**  
Università: Facoltà di Economia e Commercio - orientamento Economico-Aziendale dell'Università "La Sapienza" di Roma  
Ambito di studio: GEOGRAFIA ECONOMICA

Autore: **Geneviève Amelie; Mathilde Sanze** data discussione: 05/2002 lingua: Francese  
Titolo: **Mise en place de l'Economie de Communion dans une organisation et mesure de l'impact sur le management**  
Università: Pigier di Abidjan (Costa d'Avorio)  
Ambito di studio: MANAGEMENT

Autore: **Michela Santellani** data discussione: 26/03/2002 lingua: Italiano  
Titolo: **Risorse umane e creazione di valore a "tutto campo". Una verifica empirica nel progetto Economia di Comunione**  
Università: Facoltà Economia e Commercio di Verona  
Ambito di studio: ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE

# **ANEXO III**

Demonstrativos Contábeis das Empresas Pesquisadas

Os relatórios contábeis que fazem parte deste anexo III, são os demonstrativos financeiros das 15 (quinze) empresas de economia de comunhão pesquisadas.

Fazem parte o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado que estão em Reais, em valores históricos.

As planilhas que contém o Balanço e a Demonstração do Resultado, em dólar, atualizados para a moeda de 31/12/2001, fazem parte do corpo do trabalho e estão anexas ao Capítulo V – tabelas de nº 1 a nº 15. A forma de como se atualizou os valores, até ser transformados em dólar, está explicado no referido capítulo.

Junto aos demonstrativos da Empresa 1 estão anexadas outras planilhas que demonstram como foram efetuados os cálculos, ano a ano, da correção monetária do balanço e a conversão para a moeda dólar.

Para as demais empresas, somente estão as planilhas que transcrevem o Balanço e a Demonstração do Resultado em valores históricos. Os cálculos da correção monetária do balanço e as atualizações dos valores seguem a mesma forma do efetuado e que está demonstrado nas planilhas da Empresa 1.

Empresa 1	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						
<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.833.048,80</b>	<b>2.327.454,01</b>	<b>2.540.731,94</b>	<b>2.436.076,24</b>	<b>3.075.086,62</b>	<b>4.366.245,25</b>	<b>3.967.395,03</b>
Disponível	583.991,15	1.032.759,10	730.514,67	801.196,95	911.001,96	798.318,87	203.744,42
Clientes	710.325,20	674.076,88	990.529,36	800.130,69	1.063.398,04	1.977.418,53	1.836.326,09
Estoques	523.888,58	600.649,48	780.800,53	719.542,99	911.829,23	1.545.217,61	1.827.786,12
Adiantamentos	4.104,27	7.977,17	23.174,27	106.883,55	180.025,67	33.888,55	91.229,47
Outras Contas	10.739,60	11.991,38	15.713,11	8.322,06	8.831,72	11.401,69	8.308,93
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>83.992,03</b>	<b>84.523,36</b>	<b>85.110,90</b>	<b>85.762,96</b>	<b>86.332,61</b>	<b>86.806,44</b>	<b>87.226,14</b>
Depósito Compulsório	83.992,03	84.523,36	85.110,90	85.762,96	86.332,61	86.806,44	87.226,14
<b>PERMANENTE</b>	<b>504.667,74</b>	<b>630.744,72</b>	<b>650.732,85</b>	<b>884.119,65</b>	<b>1.059.508,19</b>	<b>1.413.617,75</b>	<b>1.462.730,42</b>
Investimentos	2.408,31	2.408,31	2.408,31	2.408,31	2.408,31	33,06	33,06
Imobilizado	1.665.704,62	1.792.882,83	1.937.977,77	2.313.648,11	2.635.468,95	3.115.107,31	3.321.751,99
Diferido	2.031,80	79.817,81	46.789,73	13.761,67	-	-	-
Depreciações Acumuladas	(1.165.476,99)	(1.244.364,23)	(1.336.442,96)	(1.445.698,44)	(1.578.369,07)	(1.701.522,62)	(1.859.054,63)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.421.708,57</b>	<b>3.042.722,09</b>	<b>3.276.575,69</b>	<b>3.405.958,85</b>	<b>4.220.927,42</b>	<b>5.866.669,44</b>	<b>5.517.351,59</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>673.941,78</b>	<b>627.359,64</b>	<b>722.696,79</b>	<b>510.384,55</b>	<b>855.453,14</b>	<b>1.690.719,06</b>	<b>1.466.551,01</b>
Fornecedores	313.714,35	271.264,92	325.980,55	176.541,31	362.669,02	1.065.149,74	923.038,69
Salários e Contribuições Sociais	246.259,42	190.106,27	233.489,27	191.211,69	257.196,21	130.309,56	163.964,01
Obrigações Tributárias	72.694,57	115.873,02	119.582,72	97.972,76	168.128,46	378.920,83	374.080,27
Financiamentos	3.284,12	3.766,08	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	37.989,32	46.349,35	43.644,25	44.658,79	67.459,45	116.338,93	5.468,04
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>							
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.747.766,79</b>	<b>2.415.362,45</b>	<b>2.553.878,90</b>	<b>2.895.574,30</b>	<b>3.365.474,28</b>	<b>4.175.950,38</b>	<b>4.050.800,18</b>
Capital Social	708.200,00	1.650.267,62	1.650.267,62	1.650.267,62	1.650.267,62	1.900.000,00	1.900.000,00
Correção Monetária do Capital	159.124,13	-	-	-	-	-	-
Fundo de Reserva Legal	61.888,63	115.837,28	136.444,79	167.936,68	214.325,86	-	-
Reserva Corr. Mon. Lei 8200	(160.818,23)	(136.695,50)	(189.197,91)	(189.197,91)	(189.197,91)	-	-
Lucros Acumulados	979.372,26	785.953,05	956.364,40	1.266.567,91	1.690.078,71	2.275.950,38	2.150.800,18
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>2.421.708,57</b>	<b>3.042.722,09</b>	<b>3.276.575,69</b>	<b>3.405.958,85</b>	<b>4.220.927,42</b>	<b>5.866.669,44</b>	<b>5.517.351,19</b>

Empresa 1	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	7.174.651,11	7.096.350,48	6.489.984,67	7.745.060,46	10.298.804,69	14.910.193,94	18.393.113,32
Impostos sobre Vendas	(1.048.175,31)	(1.008.414,06)	(1.144.118,64)	(1.378.389,13)	(1.580.475,18)	(2.343.054,68)	(2.806.760,47)
Devoluções de Vendas	(23.826,30)	(54.108,35)	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>6.102.649,50</b>	<b>6.033.828,07</b>	<b>5.345.866,03</b>	<b>6.366.671,33</b>	<b>8.718.329,51</b>	<b>12.567.139,26</b>	<b>15.586.352,85</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(4.043.637,12)	(3.808.195,71)	(3.887.629,48)	(4.513.801,51)	(6.001.405,85)	(8.675.198,06)	(11.495.659,79)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>2.059.012,38</b>	<b>2.225.632,36</b>	<b>1.458.236,55</b>	<b>1.852.869,82</b>	<b>2.716.923,66</b>	<b>3.891.941,20</b>	<b>4.090.693,06</b>
Despesas Administrativas	(227.639,28)	(309.991,35)	(331.009,72)	(335.730,72)	(394.451,32)	(474.769,32)	(534.502,87)
Despesas Comerciais	(586.854,99)	(643.139,80)	(548.835,56)	(709.882,32)	(1.000.631,23)	(1.492.174,71)	(1.823.707,65)
Despesas Sociais	(101.301,27)	(110.967,88)	(112.968,57)	(117.908,18)	(142.739,61)	(184.635,57)	(313.144,93)
Despesas Tributárias	(10.663,96)	(10.816,76)	(20.771,34)	(21.515,92)	(21.601,46)	(56.785,91)	(47.079,05)
Despesas Financeiras	(22.112,73)	(11.372,83)	(28.891,61)	(25.538,88)	(39.977,84)	(74.859,82)	(103.953,47)
Receitas Financeiras	65.296,04	134.755,83	183.533,12	170.191,90	162.378,48	98.492,94	75.114,46
Reversão de Provisões	7.089,57	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>1.182.825,76</b>	<b>1.274.099,57</b>	<b>599.292,87</b>	<b>812.485,70</b>	<b>1.279.900,68</b>	<b>1.707.208,81</b>	<b>1.343.419,55</b>
Correção Monetária de Balanço	(79.075,28)	-					
Outras Receitas não Operacionais	10.787,75	10.476,25	31.328,93	80.684,50	26.233,95	114.856,67	120.185,20
<b>LUCRO ANTES DO IR E C.SOCIAL</b>	<b>1.114.538,23</b>	<b>1.284.575,82</b>	<b>630.621,80</b>	<b>893.170,20</b>	<b>1.306.134,63</b>	<b>1.822.065,48</b>	<b>1.463.604,75</b>
Imposto de Renda	(95.993,64)	(137.728,11)	(142.507,49)	(176.100,80)	(151.497,05)	(304.281,52)	(203.417,22)
Contribuição Social	(72.089,74)	(67.864,62)	(75.964,20)	(87.231,57)	(226.853,86)	(171.403,29)	(362.829,90)
Participação nos Lucros	-	-	-	-	-	-	(61.062,07)
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	<b>946.454,85</b>	<b>1.078.983,09</b>	<b>412.150,11</b>	<b>629.837,83</b>	<b>927.783,72</b>	<b>1.346.380,67</b>	<b>836.295,56</b>

EMPRESA 1		ANO: 1995		
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/1995	Convertido pela UFIR de 31/12/1995 0,8287	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	1.833.048,80	2.211.957,0411	3.199.153,47	1.378.707,75
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	83.992,03	101.353,9640	146.588,24	63.173,69
Sub-total	1.917.040,83	2.313.311,0052	3.345.741,71	1.441.881,45
PERMANENTE	504.667,74	608.987,2571	880.778,27	379.580,36
Corr. Monetária de Balanço	-	-	-	-
Sub-total	504.667,74	608.987,2571	880.778,27	379.580,36
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.421.708,57</b>	<b>2.922.298,2623</b>	<b>4.226.519,98</b>	<b>1.821.461,81</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	673.941,78	813.251,8161	1.176.206,10	506.897,99
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	673.941,78	813.251,8161	1.176.206,10	506.897,99
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	801.311,94	966.950,5732	1.398.500,61	602.698,08
Corr. Monetária de Balanço	-	-	-	-
Lucro do exercício - após corr.mon.	946.454,85	1.142.095,8731	1.651.813,26	711.865,74
Total do PL - ajustado	1.747.766,79	2.109.046,45	3.050.313,88	1.314.563,81
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>2.421.708,57</b>	<b>2.922.298,2623</b>	<b>4.226.519,98</b>	<b>1.821.461,81</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 1995 0,7542	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	7.174.651,11	9.512.929,0772	13.758.549,32	5.929.386,88
Receita Líquida	6.102.649,50	8.091.553,3015	11.702.813,54	5.043.446,62
Lucro Bruto	2.059.012,38	2.730.061,4956	3.948.487,94	1.701.641,07
Lucro Operacional	1.182.825,76	1.568.318,4301	2.268.258,95	977.529,28
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	1.114.538,23	1.477.775,4309	2.137.306,61	921.094,04
Resultado Líquido - Legal	946.454,85	1.142.095,8731	1.651.813,26	711.865,74
Obs.: neste ano a correção monetária de balanço foi efetuada				

EMPRESA 1		ANO: 1996		
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/1996	Convertido pela UFIR de 31/12/1996 0,9049	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	2.327.454,01	2.572.056,5919	3.719.965,45	1.603.156,98
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	84.523,36	93.406,2990	135.093,53	58.219,93
Sub-total	2.411.977,37	2.665.462,8909	3.855.058,98	1.661.376,91
PERMANENTE	630.744,72	697.032,5119	1.008.118,12	434.458,77
Corr. Monetária de Balanço	50.742,87	56.075,6643	81.102,23	34.951,83
Ativo permanente ajustado	681.487,59	753.108,1762	1.089.220,36	469.410,60
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.093.464,96</b>	<b>3.418.571,0671</b>	<b>4.944.279,33</b>	<b>2.130.787,51</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	627.359,64	693.291,6786	1.002.707,75	432.127,11
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	627.359,64	693.291,6786	1.002.707,75	432.127,11
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	1.336.379,36	1.476.825,4614	2.135.932,66	920.501,92
Corr. Monetária de Balanço	122.881,75	135.795,9456	196.401,68	84.641,30
Lucro do exercício - após corr.mon.	1.006.844,21	1.112.657,9815	1.609.237,24	693.517,17
Total do PL - ajustado	2.466.105,32	2.725.279,39	3.941.571,58	1.698.660,39
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>3.093.464,96</b>	<b>3.418.571,0671</b>	<b>4.944.279,33</b>	<b>2.130.787,51</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 1996 0,8748	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	7.096.350,48	8.111.968,9986	11.732.340,76	5.056.171,68
Receita Líquida	6.033.828,07	6.897.380,0526	9.975.680,77	4.299.121,17
Lucro Bruto	2.225.632,36	2.544.161,3626	3.679.620,58	1.585.769,94
Lucro Operacional	1.274.099,57	1.456.446,6964	2.106.458,86	907.799,89
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	1.284.575,82	1.468.422,2908	2.123.779,16	915.264,25
Lucro Líquido - Legal	1.078.983,09	1.233.405,4527	1.783.874,31	768.778,79
Lucro Líquido - após Corr.Mon.Bal.	1.006.844,21	1.112.657,9815	1.609.237,24	693.517,17
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	504.667,74	1.747.766,79		
Varição no ano - em R\$	126.076,98	(411.387,43)		
Valor total do ano - em R\$	630.744,72	1.336.379,36		
Valor início do ano - em UFIR	608.987,2571	2.109.046,4462		
Valor variação do ano - em UFIR	144.120,9191	(496.425,0392)		
Valor total do ano - em UFIR	753.108,1762	1.612.621,4070		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	681.487,59	1.459.261,11		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	50.742,87	122.881,75		72.138,88

EMPRESA 1		ANO: 1997		
-----------	--	-----------	--	--

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/1997	Convertido pela UFIR de 31/12/1997 0,9749	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	2.540.731,94	2.606.146,2099	3.769.269,26	1.624.404,96
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	85.110,90	87.302,1848	126.265,15	54.415,25
Sub-total	2.625.842,84	2.693.448,3947	3.895.534,41	1.678.820,21
PERMANENTE	650.732,85	667.486,7679	965.386,11	416.042,97
Corr. Monetária de Balanço	49.413,80	50.686,0190	73.307,19	31.592,48
Ativo permanente ajustado	700.146,65	718.172,7869	1.038.693,30	447.635,45
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.325.989,49</b>	<b>3.411.621,1816</b>	<b>4.934.227,71</b>	<b>2.126.455,66</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	722.696,79	741.303,5081	1.072.147,26	462.052,78
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	722.696,79	741.303,5081	1.072.147,26	462.052,78
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	2.141.728,79	2.196.870,2328	3.177.333,42	1.369.304,18
Corr. Monetária de Balanço	165.676,89	169.942,4426	245.787,75	105.924,73
Lucro do exercício - após corr.mon.	295.887,02	303.504,9981	438.959,28	189.173,97
Total do PL - ajustado	2.603.292,70	2.670.317,6735	3.862.080,45	1.664.402,88
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>3.325.989,49</b>	<b>3.411.621,1816</b>	<b>4.934.227,71</b>	<b>2.126.455,66</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 1997 0,9455	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	6.489.984,67	6.864.076,8588	9.927.514,36	4.278.363,37
Receita Líquida	5.345.866,03	5.654.009,5505	8.177.394,01	3.524.131,19
Lucro Bruto	1.458.236,55	1.542.291,4331	2.230.616,10	961.306,71
Lucro Operacional	599.292,87	633.836,9857	916.718,43	395.069,14
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	630.621,80	666.971,7610	964.641,26	415.721,97
Resultado Líquido - Legal	412.150,11	435.907,0439	630.452,36	271.699,86
Resultado Líquido - após Corr.Mon.	295.887,02	303.504,9981	438.959,28	189.173,97
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	630.744,72	2.415.362,45		
Varição no ano - em R\$	19.988,13	(273.633,66)		
Valor total do ano - em R\$	650.732,85	2.141.728,79		
Valor início do ano - em UFIR	697.032,5119	2.669.203,7242		
Valor variação do ano - em UFIR	21.140,2750	(302.391,0487)		
Valor total do ano - em UFIR	718.172,7869	2.366.812,6754		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	700.146,65	2.307.405,68		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	49.413,80	165.676,89		116.263,09

EMPRESA 1	ANO: 1998
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>	

	31/12/1998	Convertido pela UFIR de 31/12/1996 0,9923	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	2.436.076,24	2.454.979,5828	3.550.636,97	1.530.183,15
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	85.762,96	86.428,4591	125.001,48	53.870,66
Sub-total	2.521.839,20	2.541.408,0419	3.675.638,45	1.584.053,81
PERMANENTE	884.119,65	890.980,1975	1.288.624,66	555.345,91
Corr. Monetária de Balanço	12.369,34	12.465,3207	18.028,59	7.769,61
Ativo permanente ajustado	896.488,99	903.445,5183	1.306.653,25	563.115,52
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.418.328,19</b>	<b>3.444.853,5602</b>	<b>4.982.291,70</b>	<b>2.147.169,33</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	510.384,55	514.345,0066	743.897,18	320.590,06
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	510.384,55	514.345,0066	743.897,18	320.590,06
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	2.265.736,47	2.283.318,0187	3.302.362,85	1.423.186,89
Corr. Monetária de Balanço	40.438,83	40.752,6244	58.940,52	25.401,02
Lucro do exercício - após corr.mon.	601.768,34	606.437,9105	877.091,15	377.991,36
Total do PL - ajustado	2.907.943,64	2.930.508,5536	4.238.394,52	1.826.579,26
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>3.418.328,19</b>	<b>3.444.853,5602</b>	<b>4.982.291,70</b>	<b>2.147.169,33</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 1998 0,9891	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	7.745.060,46	7.830.411,9503	11.325.124,80	4.880.677,82
Receita Líquida	6.366.671,33	6.436.832,8076	9.309.591,29	4.012.063,13
Lucro Bruto	1.852.869,82	1.873.288,6665	2.709.337,40	1.167.616,53
Lucro Operacional	812.485,70	821.439,3893	1.188.047,79	512.001,29
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	893.170,20	903.013,0422	1.306.027,76	562.845,96
Resultado Líquido - Legal	629.837,83	636.778,7180	920.973,06	396.902,71
Resultado Líquido - após Corr.Mon.	601.768,34	606.437,9105	877.091,15	377.991,36
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	650.732,85	2.553.878,90		
Varição no ano - em R\$	233.386,80	(288.142,43)		
Valor total do ano - em R\$	884.119,65	2.265.736,47		
Valor início do ano - em UFIR	667.486,7679	2.619.631,6545		
Valor variação do ano - em UFIR	235.958,7504	(295.561,0114)		
Valor total do ano - em UFIR	903.445,5183	2.324.070,6431		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	896.488,99	2.306.175,30		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	12.369,34	40.438,83		28.069,49

EMPRESA 1	ANO: 1999			
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/1999	Convertido pela UFIR de	Corrigido pela UFIR de	Convertido em Dólar de

		31/12/1999 1,1918	31/12/2001 1,4463	31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	3.075.086,62	2.580.203,5744	3.731.748,43	1.608.234,97
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	86.332,61	72.438,8404	104.768,29	45.150,96
Sub-total	3.161.419,23	2.652.642,4148	3.836.516,72	1.653.385,94
PERMANENTE	1.059.508,19	888.998,3135	1.285.758,26	554.110,61
Corr. Monetária de Balanço	194.554,05	163.243,8737	236.099,61	101.749,53
Ativo permanente ajustado	1.254.062,24	1.052.242,1872	1.521.857,88	655.860,14
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>4.415.481,47</b>	<b>3.704.884,6021</b>	<b>5.358.374,60</b>	<b>2.309.246,08</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	855.453,14	717.782,4635	1.038.128,78	447.392,16
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	855.453,14	717.782,4635	1.038.128,78	447.392,16
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	2.437.690,56	2.045.385,6016	2.958.241,20	1.274.884,16
Corr. Monetária de Balanço	490.092,98	411.220,8279	594.748,68	256.313,00
Lucro do exercício - após corr.mon.	632.244,79	530.495,7090	767.255,94	330.656,76
Total do PL - ajustado	3.560.028,33	2.987.102,1386	4.320.245,82	1.861.853,91
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>4.415.481,47</b>	<b>3.704.884,6021</b>	<b>5.358.374,60</b>	<b>2.309.246,08</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 1999 1,0876	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	10.298.804,69	9.469.294,4925	13.695.440,62	5.902.189,55
Receita Líquida	8.718.329,51	8.016.117,6076	11.593.710,90	4.996.427,73
Lucro Bruto	2.716.923,66	2.498.090,8974	3.612.988,86	1.557.054,33
Lucro Operacional	1.279.900,68	1.176.811,9529	1.702.023,13	733.504,19
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	1.306.134,63	1.200.932,9073	1.736.909,26	748.538,73
Resultado Líquido - Legal	927.783,72	853.056,0132	1.233.774,91	531.707,86
Resultado Líquido - após Corr.Mon.	632.244,79	530.495,7090	767.255,94	330.656,76
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	884.119,65	2.895.574,30		
Varição no ano - em R\$	175.388,54	(457.883,74)		
Valor total do ano - em R\$	1.059.508,19	2.437.690,56		
Valor início do ano - em UFIR	890.980,1975	2.918.043,2329		
Valor variação do ano - em UFIR	161.261,9897	(461.436,8034)		
Valor total do ano - em UFIR	1.052.242,1872	2.456.606,4295		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	1.254.062,24	2.927.783,54		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	194.554,05	490.092,98		295.538,93

EMPRESA 1		ANO: 2000		
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/2000	Convertido pela UFIR de 31/12/2000 1,3104	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204

	R\$	em UFIR	R\$	US\$
<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	4.366.245,25	3.331.994,2384	4.819.063,27	2.076.824,37
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	86.806,44	66.244,2308	95.809,03	41.289,88
Sub-total	4.453.051,69	3.398.238,4692	4.914.872,30	2.118.114,25
PERMANENTE	1.413.617,75	1.078.768,1242	1.560.222,34	672.393,70
Corr. Monetária de Balanço	123.379,17	94.153,8262	136.174,68	58.685,86
Ativo permanente ajustado	1.536.996,92	1.172.921,9504	1.696.397,02	731.079,56
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>5.990.048,61</b>	<b>4.571.160,4196</b>	<b>6.611.269,31</b>	<b>2.849.193,81</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	1.690.719,06	1.290.231,2729	1.866.061,49	804.198,19
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	1.690.719,06	1.290.231,2729	1.866.061,49	804.198,19
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	2.829.569,71	2.159.317,5443	3.123.020,96	1.345.897,67
Corr. Monetária de Balanço	281.579,94	214.880,9035	310.782,25	133.934,77
Lucro do exercício - após corr.mon.	1.188.179,91	906.730,6990	1.311.404,61	565.163,17
Total do PL - ajustado	4.299.329,55	3.280.929,1467	4.745.207,82	2.044.995,61
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>5.990.048,61</b>	<b>4.571.160,4196</b>	<b>6.611.269,31</b>	<b>2.849.193,81</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
		UFIR Média de 2000 1,2472	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$
Receita Bruta	14.910.193,94	11.954.934,2046	17.290.421,34	7.451.483,08
Receita Líquida	12.567.139,26	10.076.282,2803	14.573.327,06	6.280.523,64
Lucro Bruto	3.891.941,20	3.120.542,9763	4.513.241,31	1.945.027,28
Lucro Operacional	1.274.099,57	1.021.567,9682	1.477.493,75	636.740,97
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	1.822.065,48	1.460.924,8557	2.112.935,62	910.591,11
Resultado Líquido - Legal	1.346.380,67	1.079.522,6668	1.561.313,63	672.864,00
Resultado Líquido - após Corr.Mon.	1.188.179,91	906.730,6990	1.311.404,61	565.163,17
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	1.059.508,19	3.365.474,28		
Varição no ano - em R\$	354.109,56	(535.904,57)		
Valor total do ano - em R\$	1.413.617,75	2.829.569,71		
Valor início do ano - em UFIR	888.998,3135	2.823.858,2648		
Valor variação do ano - em UFIR	283.923,6369	(449.659,8171)		
Valor total do ano - em UFIR	1.172.921,9504	2.374.198,4477		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	1.536.996,92	3.111.149,65		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	123.379,17	281.579,94		158.200,76

EMPRESA 1		ANO: 2001		
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>				
	31/12/2001	Convertido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204
	R\$	em UFIR	R\$	US\$

<b>ATIVO</b>				
CIRCULANTE	3.967.394,63	2.743.133,9487	3.967.394,63	1.709.789,10
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	87.226,14	60.309,8527	87.226,14	37.590,99
Sub-total	4.054.620,77	2.803.443,8014	4.054.620,77	1.747.380,09
<b>PERMANENTE</b>				
Corr. Monetária de Balanço	149.196,43	103.157,3167	149.196,43	64.297,72
Ativo permanente ajustado	1.611.926,85	1.114.517,6293	1.611.926,85	694.676,28
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>5.666.547,62</b>	<b>3.917.961,4307</b>	<b>5.666.547,62</b>	<b>2.442.056,38</b>
<b>PASSIVO</b>				
CIRCULANTE	1.466.551,01	1.014.001,9429	1.466.551,01	632.025,09
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	-	-	-
Total Exigibilidades	1.466.551,01	1.014.001,9429	1.466.551,01	632.025,09
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
PL antes do resultado do exercício	3.214.504,62	2.222.571,1263	3.214.504,62	1.385.323,49
Corr. Monetária de Balanço	333.372,39	230.500,1649	333.372,39	143.670,22
Lucro do exercício - após corr.mon.	652.119,60	450.888,1966	652.119,60	281.037,58
Total do PL - ajustado	4.199.996,61	2.903.959,4878	4.199.996,61	1.810.031,29
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>5.666.547,62</b>	<b>3.917.961,4307</b>	<b>5.666.547,62</b>	<b>2.442.056,38</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>				
	R\$	UFIR Média de 2001 1,3738 em UFIR	Corrigido pela UFIR de 31/12/2001 1,4463 R\$	Convertido em Dólar de 31/12/2001 2,3204 US\$
Receita Bruta	18.393.113,32	13.388.494,1913	19.363.779,15	8.345.017,73
Receita Líquida	15.586.352,85	11.345.430,8123	16.408.896,58	7.071.581,01
Lucro Bruto	4.090.693,06	2.977.648,1730	4.306.572,55	1.855.961,28
Lucro Operacional	1.343.419,55	977.885,8276	1.414.316,27	609.513,99
Lucro Antes do I.R. e Contr. Social	1.463.604,75	1.065.369,5953	1.540.844,05	664.042,43
Resultado Líquido - Legal	836.295,56	608.746,2222	880.429,66	379.430,12
Resultado Líquido - após Corr.Mon.	652.119,60	450.888,1966	652.119,60	281.037,58
<b>DEMONSTRAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA</b>				
	Permanente	Patr.Líquido		Saldo da Corr.Mon. DEVEDOR/ CREDOR
Valor início do ano - em R\$	1.413.617,75	4.175.950,38		
Variação no ano - em R\$	49.112,67	(961.445,76)		
Valor total do ano - em R\$	1.462.730,42	3.214.504,62		
Valor início do ano - em UFIR	1.078.768,1242	3.186.775,3205		
Valor variação do ano - em UFIR	35.749,5050	(733.704,0293)		
Valor total do ano - em UFIR	1.114.517,6293	2.453.071,2912		
Valor total do ano Corrigido - em R\$	1.611.926,85	3.547.877,01		
Valor Corr. Monetária do ano - em R\$	149.196,43	333.372,39		184.175,96

Empresa 2	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						
<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>111.261,20</b>	<b>93.549,87</b>	<b>402.045,51</b>	<b>315.544,40</b>	<b>256.985,35</b>	<b>446.311,47</b>	<b>469.084,38</b>
Disponível	106.579,66	280,96	71.502,06	5.494,05	5.441,29	2.940,64	53.807,58
Clientes	-	310,58	321.740,47	182.652,17	-	48.400,00	16.732,24
Estoques	-	-	-	114.538,38	220.480,98	214.898,82	160.194,64
Adiantamentos	-	92.958,33	-	-	31.048,00	-	-
Outras Contas	4.681,54		8.802,98	12.859,80	15,08	180.072,01	238.349,92
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>101,97</b>	<b>4.773,08</b>	<b>4.773,08</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	-	101,97	4.773,08	4.773,08	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>11.938,85</b>	<b>32.960,53</b>	<b>32.426,34</b>	<b>37.803,92</b>	<b>57.815,58</b>	<b>83.450,56</b>	<b>65.398,86</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	20.204,00	-
Imobilizado	39.657,14	65.333,14	43.955,75	54.058,79	80.451,22	95.390,64	100.783,90
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	(27.718,29)	(32.372,61)	(11.529,41)	(16.254,87)	(22.635,64)	(32.144,08)	(35.385,04)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>123.200,05</b>	<b>126.612,37</b>	<b>439.244,93</b>	<b>358.121,40</b>	<b>314.800,93</b>	<b>529.762,03</b>	<b>534.483,24</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>49.128,19</b>	<b>91.292,97</b>	<b>273.390,60</b>	<b>286.887,19</b>	<b>23.972,63</b>	<b>64.392,40</b>	<b>81.730,24</b>
Fornecedores	9.908,93	5.206,92	39.973,56	32.452,06	240,00	30.090,88	41.335,74
Adiantamento de Clientes	-	-	-	-	-	-	-
Salários e Contribuições Sociais	32.163,15	22.785,99	92.927,55	100.406,75	4.629,64	11.283,87	19.744,34
Obrigações Tributárias	7.056,11	54.588,94	75.861,32	107.735,83	5.751,26	10.851,90	10.461,06
Financiamentos	-	8.711,12	5.992,39	46.292,55	8.333,33	12.165,75	10.189,10
Outras Contas a Pagar	-	-	58.635,78	-	5.018,40	-	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>57.650,34</b>	<b>43.940,82</b>	<b>267.424,93</b>	<b>448.640,51</b>	<b>430.998,86</b>
Tributos	-	-	57.650,34	43.940,82	267.424,93	448.640,51	430.998,86
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>74.071,86</b>	<b>35.319,40</b>	<b>108.203,99</b>	<b>27.293,49</b>	<b>23.403,37</b>	<b>16.729,12</b>	<b>21.754,14</b>
Capital Social	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Reservas de Capital	5.319,40	5.319,40	5.319,40	5.319,40	5.319,40	5.319,40	5.319,40
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	38.752,46	-	72.884,59	(8.025,91)	(11.916,03)	(18.590,28)	(13.565,26)
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>123.200,05</b>	<b>126.612,37</b>	<b>439.244,93</b>	<b>358.121,50</b>	<b>314.800,93</b>	<b>529.762,03</b>	<b>534.483,24</b>

Empresa 2	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	834.449,51	716.469,53	2.007.067,16	1.488.602,08	1.359.900,75	999.593,19	2.348.711,56
Impostos sobre Vendas	(55.448,26)	(40.488,47)	(109.115,92)	(64.196,75)	(56.262,18)	(39.183,82)	(93.874,39)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>779.001,25</b>	<b>675.981,06</b>	<b>1.897.951,24</b>	<b>1.424.405,33</b>	<b>1.303.638,57</b>	<b>960.409,37</b>	<b>2.254.837,17</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(325.531,16)	(282.718,91)	(1.240.033,51)	(1.163.528,69)	(1.064.851,74)	(746.257,55)	(1.899.360,90)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>453.470,09</b>	<b>393.262,15</b>	<b>657.917,73</b>	<b>260.876,64</b>	<b>238.786,83</b>	<b>214.151,82</b>	<b>355.476,27</b>
Despesas Administrativas	(347.417,51)	(232.322,36)	(316.521,78)	(206.803,91)	(139.518,72)	(146.002,32)	(230.307,23)
Despesas Comerciais	-	-	-	(52.685,72)	(46.533,83)	(68.866,58)	(73.228,98)
Despesas Sociais	(40.145,26)	(47.149,20)	(74.591,11)	-	-	-	-
Despesas Tributárias	(2.647,67)	(1.281,22)	(26.891,96)	(1.920,49)	(1.740,72)	(3.147,76)	(16.331,54)
Despesas Financeiras	(6.987,45)	(6.118,88)	905,09	257,81	17,52	827,89	8.401,56
Receitas Financeiras	1.580,20	162,64	(58.101,10)	(8.634,83)	(50.128,12)	(25.467,08)	(17.307,77)
Outras Receitas	237,86	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>58.090,26</b>	<b>106.553,13</b>	<b>182.716,87</b>	<b>(8.910,50)</b>	<b>882,96</b>	<b>(28.504,03)</b>	<b>26.702,31</b>
Correção Monetária de Balanço	(601,29)	-	-	-	-	-	-
Resultado não Operacional	-	-	-	-	(4.773,08)	21.849,60	(3.529,21)
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>57.488,97</b>	<b>106.553,13</b>	<b>182.716,87</b>	<b>(8.910,50)</b>	<b>(3.890,12)</b>	<b>(6.654,43)</b>	<b>23.173,10</b>
Imposto de Renda	(13.065,67)	(18.354,70)	(25.214,93)	-	-	-	(2.592,55)
Contribuição Social	(5.226,27)	(5.332,64)	(14.617,35)	-	-	-	(1.555,53)
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>39.197,03</b>	<b>82.865,79</b>	<b>142.884,59</b>	<b>(8.910,50)</b>	<b>(3.890,12)</b>	<b>(6.654,43)</b>	<b>19.025,02</b>
Distribuição de Lucros p/Sócios		(82.865,79)	(70.000,00)				(14.000,00)
Transf. P/Lucros Acumulados		-	72.884,59				5.025,02

Empresa 3	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>-</b>	<b>458,00</b>	<b>2.938,90</b>	<b>11.004,34</b>	<b>6.181,52</b>	<b>5.769,30</b>	<b>1.456,01</b>

Disponível	-	458,00	2.938,90	11.004,34	6.181,52	5.769,30	1.456,01
Clientes	-	-	-	-	-	-	-
Estoques	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras							
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>-</b>	<b>620,00</b>	<b>620,00</b>	<b>620,00</b>	<b>620,00</b>	<b>620,00</b>	<b>620,00</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	-	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>-</b>	<b>1.078,00</b>	<b>3.558,90</b>	<b>11.624,34</b>	<b>6.801,52</b>	<b>6.389,30</b>	<b>2.076,01</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>-</b>	<b>2.188,90</b>	<b>3.605,61</b>	<b>1.010,33</b>	<b>1.292,24</b>	<b>880,02</b>	<b>292,00</b>
Fornecedores	-	-	-	-	-	-	-
Salários e Contribuições Sociais	-	2.052,08	2.151,90	281,22	235,79	262,67	-
Obrigações Tributárias	-	136,82	1.153,71	429,11	756,45	617,35	292,00
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	-	-	300,00	300,00	300,00	-	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	-	-	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>-</b>	<b>(1.110,90)</b>	<b>(46,71)</b>	<b>10.614,01</b>	<b>5.509,28</b>	<b>5.509,28</b>	<b>1.784,01</b>
Capital Social	-	1,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Correção Monetária do Capital							
Reservas de Capital	-	-	-	-	-	-	-
Reservas de Lucros	-	1.316,17	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	-	(2.428,07)	(1.046,71)	9.614,01	4.509,28	4.509,28	784,01
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>-</b>	<b>1.078,00</b>	<b>3.558,90</b>	<b>11.624,34</b>	<b>6.801,52</b>	<b>6.389,30</b>	<b>2.076,01</b>

Empresa 3	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	-	23.005,28	30.810,80	91.000,07	58.707,83	47.155,31	12.442,70
Impostos sobre Vendas	-	(609,65)	(816,48)	(2.411,50)	(2.066,92)	(2.203,18)	(1.465,68)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	<b>22.395,63</b>	<b>29.994,32</b>	<b>88.588,57</b>	<b>56.640,91</b>	<b>44.952,13</b>	<b>10.977,02</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	(18.768,63)	(18.932,79)	(28.519,55)	(12.317,76)	(8.605,03)	(10.024,42)
<b>LUCRO BRUTO</b>	-	<b>3.627,00</b>	<b>11.061,53</b>	<b>60.069,02</b>	<b>44.323,15</b>	<b>36.347,10</b>	<b>952,60</b>
Despesas Administrativas	-	(3.448,56)	(9.029,52)	(3.610,00)	(5.800,00)	(3.600,00)	(3.600,00)
Despesas Comerciais	-	(1.626,50)	-	(470,00)	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	-	(169,98)	(157,07)	(585,68)	(96,42)	(269,20)
Despesas Financeiras	-	-	(22,14)	(19,60)	-	(48,51)	(77,03)
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	-	<b>(1.448,06)</b>	<b>1.839,89</b>	<b>55.812,35</b>	<b>37.937,47</b>	<b>32.602,17</b>	<b>(2.993,63)</b>
Correção Monetária de Balanço	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	-	<b>(1.448,06)</b>	<b>1.839,89</b>	<b>55.812,35</b>	<b>37.937,47</b>	<b>32.602,17</b>	<b>(2.993,63)</b>
Imposto de Renda	-	(759,17)	(1.478,92)	(5.124,99)	(3.042,20)	(2.263,44)	(597,25)
Contribuição Social	-	(220,84)	(295,78)	-	-	(522,63)	(134,39)
Distribuição Lucro Sócios	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-	<b>(2.428,07)</b>	<b>65,19</b>	<b>50.687,36</b>	<b>34.895,27</b>	<b>29.816,10</b>	<b>(3.725,27)</b>
Distribuição Lucro Sócios				(40.026,64)	(34.895,27)	(29.816,10)	
Transferido para Lucros Acumulados				10.660,72	-	-	

Empresa 4	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	<b>40.096,51</b>	<b>29.324,44</b>	<b>58.948,70</b>	<b>81.516,02</b>	<b>41.317,08</b>
Disponível	-	-	2.396,51	7.774,44	7.116,70	57.333,50	15.817,08
Clientes	-	-	-	-	-	-	-
Estoques	-	-	37.700,00	21.550,00	51.832,00	24.182,52	25.500,00
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas	-	-	-	-	-	-	-
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	-	-	<b>75.013,76</b>	<b>75.653,76</b>	<b>93.591,83</b>	<b>93.591,83</b>	<b>237.140,23</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	-	-	75.013,76	75.653,76	93.591,83	93.591,83	237.140,23
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	<b>115.110,27</b>	<b>104.978,20</b>	<b>152.540,53</b>	<b>175.107,85</b>	<b>278.457,31</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	<b>36.728,34</b>	<b>220,81</b>	<b>19.947,63</b>	<b>6.575,97</b>	<b>2.677,39</b>
Fornecedores	-	-	24.025,40	-	9.532,93	-	-
Salários e Contribuições Sociais	-	-	395,71	220,81	9.886,31	5.094,74	686,33
Obrigações Tributárias	-	-	307,23	-	528,39	1.481,23	1.991,06
Financiamentos	-	-	12.000,00	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-	-	-	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	-	-	<b>78.381,93</b>	<b>104.757,39</b>	<b>132.592,90</b>	<b>168.531,88</b>	<b>275.779,92</b>
Capital Social	-	-	48.880,00	48.880,00	48.880,00	48.880,00	100.000,00
Reservas de Capital	-	-	22.579,97	22.579,97	22.579,97	22.579,97	22.579,97
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	-	-	6.921,96	33.297,42	61.132,93	97.071,91	153.199,95
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	<b>115.110,27</b>	<b>104.978,20</b>	<b>152.540,53</b>	<b>175.107,85</b>	<b>278.457,31</b>

Empresa 4	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	-	-	94.579,88	171.691,18	232.396,79	272.331,22	412.797,97
Impostos sobre Vendas	-	-	(8.278,62)	(10.571,76)	(17.639,71)	(23.405,05)	(43.048,71)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	<b>86.301,26</b>	<b>161.119,42</b>	<b>214.757,08</b>	<b>248.926,17</b>	<b>369.749,26</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	-	(66.927,00)	(76.032,85)	(164.117,21)	(193.573,86)	(225.610,86)
<b>LUCRO BRUTO</b>	-	-	<b>19.374,26</b>	<b>85.086,57</b>	<b>50.639,87</b>	<b>55.352,31</b>	<b>144.138,40</b>
Despesas Administrativas	-	-	(29.205,32)	(14.475,00)	(18.943,46)	(19.152,50)	(15.543,00)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	-	(1.278,42)	(799,03)	(8,64)	(48,58)	(394,57)
Despesas Financeiras	-	-	-	(7.200,00)	(31,96)	(212,25)	(200,79)
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas	-	-	-	684,88	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	-	-	<b>(11.109,48)</b>	<b>63.297,42</b>	<b>31.655,81</b>	<b>35.938,98</b>	<b>128.000,04</b>
Correção Monetária de Balanço	-	-	-	-	-	-	-
Resultado não Operacional	-	-	635,93	-	(3.820,30)	-	128,00
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	-	-	<b>(10.473,55)</b>	<b>63.297,42</b>	<b>27.835,51</b>	<b>35.938,98</b>	<b>128.128,04</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Social	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-	-	<b>(10.473,55)</b>	<b>63.297,42</b>	<b>27.835,51</b>	<b>35.938,98</b>	<b>128.128,04</b>

Empresa 5	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>38.790,34</b>	<b>184.697,03</b>	<b>204.761,03</b>	<b>100.773,45</b>	<b>105.750,46</b>	<b>264.386,54</b>	<b>287.737,15</b>
Disponível	25.382,16	150.375,46	113.581,74	14.672,11	22.287,91	18.053,56	10.086,41
Clientes	707,20	17.288,29	33.484,01	40.045,42	47.763,23	47.045,17	78.747,85
Estoques	10.540,93	12.077,44	44.584,11	32.395,67	26.838,22	198.333,83	197.352,89
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas	2.160,05	4.955,84	13.111,17	13.660,25	8.861,10	953,98	1.550,00
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Depósito Compulsório	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>26.828,35</b>	<b>43.913,63</b>	<b>57.606,84</b>	<b>53.879,70</b>	<b>46.598,65</b>	<b>77.571,76</b>	<b>107.428,40</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	23.232,00	43.865,51	62.428,49	66.405,88	66.933,88	79.887,65	118.642,08
Diferido	3.596,35	2.864,42	2.132,48	1.400,55	668,62	-	-
Depreciações Acumuladas	-	(2.816,30)	(6.954,13)	(13.926,73)	(21.003,85)	(2.315,89)	(11.213,68)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>65.618,69</b>	<b>228.610,66</b>	<b>262.367,87</b>	<b>154.653,15</b>	<b>152.349,11</b>	<b>341.958,30</b>	<b>395.165,55</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>42.442,71</b>	<b>29.344,56</b>	<b>50.899,41</b>	<b>4.119,67</b>	<b>14.268,50</b>	<b>73.262,21</b>	<b>29.495,92</b>
Fornecedores	-	580,00	-	762,52	3.570,29	55.459,20	12.696,57
Salários e Contribuições Sociais	29,38	2.264,61	3.103,92	1.827,66	2.243,49	4.664,75	5.558,64
Obrigações Tributárias	10,06	5.082,68	5.105,16	1.529,49	6.856,20	13.138,26	5.455,33
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	42.403,27	21.417,27	42.690,33	-	1.598,52	-	5.785,38
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>69.500,00</b>	<b>206.965,00</b>
	-	-	-	-	-	69.500,00	206.965,00
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>23.175,98</b>	<b>199.266,10</b>	<b>211.468,46</b>	<b>150.533,48</b>	<b>138.080,61</b>	<b>199.196,09</b>	<b>158.704,63</b>
Capital Social	25.350,00	234.000,00	244.654,00	244.654,00	258.800,00	138.000,00	286.903,00
Reservas de Capital	1.067,94	1.067,94	1.067,94	1.067,94	1.067,94	-	-
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	(3.241,96)	(35.801,84)	(34.253,48)	(95.188,46)	(121.787,33)	61.196,09	(128.198,37)
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>65.618,69</b>	<b>228.610,66</b>	<b>262.367,87</b>	<b>154.653,15</b>	<b>152.349,11</b>	<b>341.958,30</b>	<b>395.165,55</b>

Empresa 5	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	805,00	94.819,33	272.505,30	147.885,24	189.043,34	305.037,35	489.568,30
Impostos sobre Vendas	(166,23)	(19.499,98)	(52.675,39)	(28.621,79)	(38.600,77)	(66.242,58)	(106.865,45)
Devoluções de Vendas	-	(1.665,59)	(2.345,85)	(579,83)	(377,29)	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>638,77</b>	<b>73.653,76</b>	<b>217.484,06</b>	<b>118.683,62</b>	<b>150.065,28</b>	<b>238.794,77</b>	<b>382.702,85</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(459,59)	(70.888,23)	(184.614,28)	(143.936,80)	(126.514,82)	(79.133,48)	(324.052,06)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>179,18</b>	<b>2.765,53</b>	<b>32.869,78</b>	<b>(25.253,18)</b>	<b>23.550,46</b>	<b>159.661,29</b>	<b>58.650,79</b>
Despesas Administrativas	(373,50)	(32.765,26)	(20.137,35)	(31.366,94)	(31.304,54)	(10.475,98)	(69.856,65)
Despesas Comerciais	-	(2.682,62)	(10.608,82)	(806,34)	(12.714,72)	(66.352,77)	(140.945,47)
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	(3.513,46)	(7.302,12)
Despesas Tributárias	(1.251,94)	(427,37)	(1.641,09)	(1.938,47)	(2.888,22)	(6.921,38)	(5.821,67)
Despesas Financeiras	(1.812,31)	(384,58)	(2.992,20)	(2.926,53)	(4.865,02)	(4.209,35)	(29.225,72)
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	449,61	5.106,38
Outras Receitas	-	934,42	4.637,93	1.356,48	1.623,17	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>(3.258,57)</b>	<b>(32.559,88)</b>	<b>2.128,25</b>	<b>(60.934,98)</b>	<b>(26.598,87)</b>	<b>68.637,96</b>	<b>(189.394,46)</b>
Correção Monetária de Balanço	16,61	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>(3.241,96)</b>	<b>(32.559,88)</b>	<b>2.128,25</b>	<b>(60.934,98)</b>	<b>(26.598,87)</b>	<b>68.637,96</b>	<b>(189.394,46)</b>
Imposto de Renda	-	-	(378,19)	-	-	(4.172,64)	-
Contribuição Social	-	-	(201,70)	-	-	(3.269,23)	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>(3.241,96)</b>	<b>(32.559,88)</b>	<b>1.548,36</b>	<b>(60.934,98)</b>	<b>(26.598,87)</b>	<b>61.196,09</b>	<b>(189.394,46)</b>

Empresa 6	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.363.963,10</b>	<b>1.842.200,82</b>	<b>2.621.897,13</b>	<b>3.419.726,77</b>	<b>3.747.817,18</b>	<b>4.402.428,60</b>	<b>5.159.807,46</b>
Disponível	108.484,71	183.694,15	325.515,46	92.814,06	123.415,85	155.429,82	409.965,86
Clientes	828.927,61	1.269.995,96	1.706.416,87	2.498.779,05	2.431.474,54	3.438.185,90	4.206.663,72
Estoques	414.660,28	376.516,73	505.500,72	623.852,23	804.105,24	1.164.514,88	1.331.346,04
Adiantamentos	1.890,50	3.296,41	79.673,42	173.745,09	231.752,75	202.178,48	342.277,52
Outras Contas	10.000,00	8.697,57	4.790,66	30.536,34	157.068,80	(557.880,48)	(1.130.445,68)
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>26.500,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	26.500,00	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>145.591,67</b>	<b>233.434,72</b>	<b>302.331,95</b>	<b>532.807,40</b>	<b>640.620,68</b>	<b>1.075.873,25</b>	<b>1.309.608,91</b>
Investimentos	1.699,77	2.899,77	4.061,58	5.261,58	6.561,58	7.761,58	8.936,71
Imobilizado	162.839,31	261.425,37	333.290,92	564.452,41	720.358,50	1.187.127,03	1.435.072,98
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	(18.947,41)	(30.890,42)	(35.020,55)	(36.906,59)	(86.299,40)	(119.015,36)	(134.400,78)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.536.054,77</b>	<b>2.075.635,54</b>	<b>2.924.229,08</b>	<b>3.952.534,17</b>	<b>4.388.437,86</b>	<b>5.478.301,85</b>	<b>6.469.416,37</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>425.925,94</b>	<b>434.034,83</b>	<b>676.513,38</b>	<b>861.257,16</b>	<b>1.115.195,10</b>	<b>2.065.858,16</b>	<b>2.393.892,13</b>
Fornecedores	353.833,16	330.424,02	488.374,34	678.391,31	812.835,45	1.463.447,08	1.608.629,61
Salários e Contribuições Sociais	16.269,57	26.604,51	16.138,27	26.017,95	39.350,32	50.977,57	61.926,31
Obrigações Tributárias	32.852,46	49.268,98	138.193,57	140.221,02	237.865,39	283.862,92	219.051,58
Empréstimos e Financiamentos	-	-	25.398,45	-	-	240.184,70	126.403,10
Outras Contas a Pagar	22.970,75	27.737,32	8.408,75	16.626,88	25.143,94	27.385,89	377.881,53
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>312.248,54</b>
	-	-	-	-	-	-	312.248,54
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.110.128,83</b>	<b>1.641.600,71</b>	<b>2.247.715,70</b>	<b>3.091.277,01</b>	<b>3.273.242,76</b>	<b>3.412.443,69</b>	<b>3.763.275,70</b>
Capital Social	15.100,00	15.100,00	15.100,00	450.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
Reservas de Capital	7.244,64	7.244,64	7.244,64	-	-	-	-
Reservas de Lucros	863.784,47	914.735,47	1.443.946,25	1.552.539,72	2.311.570,77	2.104.565,35	3.497.546,06
Lucros Acumulados	223.999,72	704.520,60	781.424,81	1.088.737,29	461.671,99	807.878,34	(234.270,36)
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.536.054,77</b>	<b>2.075.635,54</b>	<b>2.924.229,08</b>	<b>3.952.534,17</b>	<b>4.388.437,86</b>	<b>5.478.301,85</b>	<b>6.469.416,37</b>

Empresa 6	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	5.578.267,64	6.263.753,02	7.524.783,18	9.346.741,18	11.906.691,75	16.410.878,76	19.667.555,06
Impostos sobre Vendas	(524.908,64)	(471.895,04)	(567.576,75)	(1.741.194,26)	(2.425.243,34)	(3.580.218,04)	(3.790.638,11)
Devoluções de Vendas	(340.814,97)	(314.346,19)	(260.241,20)	(318.845,50)	(392.927,06)	(454.203,75)	(939.812,50)
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>4.712.544,03</b>	<b>5.477.511,79</b>	<b>6.696.965,23</b>	<b>7.286.701,42</b>	<b>9.088.521,35</b>	<b>12.376.456,97</b>	<b>14.937.104,45</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(3.473.325,82)	(3.898.953,05)	(4.694.084,29)	(4.710.915,49)	(6.174.695,38)	(8.613.908,49)	(10.847.190,56)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>1.239.218,21</b>	<b>1.578.558,74</b>	<b>2.002.880,94</b>	<b>2.575.785,93</b>	<b>2.913.825,97</b>	<b>3.762.548,48</b>	<b>4.089.913,89</b>
Despesas Administrativas	(871.554,18)	(133.192,10)	(307.569,84)	(260.837,29)	(344.861,88)	(560.877,47)	(1.193.196,88)
Despesas Comerciais	-	(449.533,14)	(491.489,83)	(676.205,42)	(1.505.786,26)	(1.456.171,58)	(2.687.223,32)
Despesas Sociais	-	(233.793,96)	(205.960,85)	(267.656,84)	(327.119,29)	(633.315,38)	-
Despesas Tributárias	(4.803,63)	(4.701,27)	-	(2.349,35)	-	(4.551,03)	(18.509,49)
Despesas Financeiras	(29.245,68)	(34.376,32)	(58.579,16)	(102.383,58)	(92.956,98)	(149.064,42)	(598.002,67)
Receitas Financeiras	177.651,55	119.660,76	90.182,67	98.676,66	53.032,62	229.774,23	172.748,11
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>511.266,27</b>	<b>842.622,71</b>	<b>1.029.463,93</b>	<b>1.365.030,11</b>	<b>696.134,18</b>	<b>1.188.342,83</b>	<b>(234.270,36)</b>
Correção Monetária de Balanço	(150.482,74)	-	-	-	-	-	-
Resultado não Operacional	(9.349,77)	(361,59)	(27.208,68)	2.607,53	-	2.649,97	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>351.433,76</b>	<b>842.261,12</b>	<b>1.002.255,25</b>	<b>1.367.637,64</b>	<b>696.134,18</b>	<b>1.190.992,80</b>	<b>(234.270,36)</b>
Imposto de Renda	(71.196,90)	(76.043,04)	(143.887,12)	(184.129,82)	(150.636,62)	(273.748,20)	-
Contribuição Social	(56.237,14)	(61.697,48)	(76.943,32)	(94.770,53)	(83.825,57)	(109.366,26)	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>223.999,72</b>	<b>704.520,60</b>	<b>781.424,81</b>	<b>1.088.737,29</b>	<b>461.671,99</b>	<b>807.878,34</b>	<b>(234.270,36)</b>

Empresa 7	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	<b>115.919,61</b>	<b>222.902,71</b>	<b>127.582,84</b>
Disponível	-	-	-	-	12.148,38	20.218,06	4.552,49
Clientes	-	-	-	-	71.454,62	170.882,71	94.570,44
Estoques	-	-	-	-	31.986,61	25.373,28	16.982,19
Adiantamentos	-	-	-	-	330,00	-	444,63
Outras Contas	-	-	-	-	-	6.428,66	11.033,09
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	-	-	-	-	<b>39.360,00</b>	<b>74.131,20</b>	<b>74.740,56</b>
Investimentos	-	-	-	-	100,00	700,00	1.278,36
Imobilizado	-	-	-	-	39.260,00	73.431,20	73.462,20
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	-	-	<b>155.279,61</b>	<b>297.033,91</b>	<b>202.323,40</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	<b>84.598,61</b>	<b>158.285,01</b>	<b>85.778,97</b>
Fornecedores	-	-	-	-	78.013,56	124.320,19	62.509,34
Salários e Contribuições Sociais	-	-	-	-	240,17	525,85	882,73
Obrigações Tributárias	-	-	-	-	6.344,88	27.245,77	11.195,18
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	8.000,00
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-	-	6.193,20	3.191,72
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	<b>6.300,00</b>
	-	-	-	-	-	-	6.300,00
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	-	-	-	-	<b>70.681,00</b>	<b>138.748,90</b>	<b>110.244,43</b>
Capital Social	-	-	-	-	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Reservas de Capital	-	-	-	-	-	-	-
Reservas de Lucros	-	-	-	-	60.681,00	60.681,00	100.244,43
Lucros Acumulados	-	-	-	-	-	68.067,90	-
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	-	-	<b>155.279,61</b>	<b>297.033,91</b>	<b>202.323,40</b>

Empresa 7	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	-	-	-	-	298.826,90	943.796,15	626.699,88
Impostos sobre Vendas	-	-	-	-	(10.858,16)	(142.513,64)	(145.039,01)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	(1.000,96)	(11.792,08)	(4.480,47)
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	-	-	<b>286.967,78</b>	<b>789.490,43</b>	<b>477.180,40</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	-	-	-	(149.966,58)	(439.007,13)	(303.074,48)
<b>LUCRO BRUTO</b>	-	-	-	-	<b>137.001,20</b>	<b>350.483,30</b>	<b>174.105,92</b>
Despesas Administrativas	-	-	-	-	(50.764,82)	(166.270,24)	(85.197,00)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	(52.617,31)	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	(6.524,71)	-	(79.267,32)
Despesas Tributárias	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Financeiras	-	-	-	-	(2.974,31)	(12.695,73)	(17.640,32)
Receitas Financeiras	-	-	-	-	346,03	2.170,33	427,93
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	2.640,50
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	-	-	-	-	<b>77.083,39</b>	<b>121.070,35</b>	<b>(4.930,29)</b>
Correção Monetária de Balanço	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	1.984,49	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	-	-	-	-	<b>79.067,88</b>	<b>121.070,35</b>	<b>(4.930,29)</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Social	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-	-	-	-	<b>79.067,88</b>	<b>121.070,35</b>	<b>(4.930,29)</b>
Distribuição Lucros Sócios					(18.386,88)	(53.002,45)	
Lucros Acumulados					<b>60.681,00</b>	<b>68.067,90</b>	

Empresa 8	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>28.975,16</b>	<b>34.636,99</b>	<b>35.909,14</b>	<b>43.690,44</b>	<b>65.609,81</b>	<b>49.944,60</b>	<b>61.263,72</b>
Disponível	18.716,48	16.442,32	13.164,28	31.652,50	41.033,36	29.011,89	21.284,00
Cientes							
Estoques	8.700,00	17.171,84	21.817,00	9.911,34	23.700,06	20.056,32	35.131,85
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	3.551,00
Outras Contas	1.558,68	1.022,83	927,86	2.126,60	876,39	876,39	1.296,87
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>						
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>212,02</b>	<b>548,02</b>	<b>548,02</b>	<b>1.495,02</b>	<b>3.209,02</b>	<b>4.289,02</b>	<b>3.791,99</b>
Investimentos	-	-	-	-	500,00	500,00	500,00
Imobilizado	212,02	548,02	548,02	1.495,02	2.709,02	3.789,02	3.291,99
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>29.187,18</b>	<b>35.185,01</b>	<b>36.457,16</b>	<b>45.185,46</b>	<b>68.818,83</b>	<b>54.233,62</b>	<b>65.055,71</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>22.745,38</b>	<b>25.786,03</b>	<b>26.885,18</b>	<b>31.727,41</b>	<b>34.445,82</b>	<b>23.065,65</b>	<b>29.722,50</b>
Fornecedores	18.335,88	16.595,03	21.042,47	22.151,40	24.301,18	15.223,65	19.815,35
Salários e Contribuições Sociais	4.409,50	5.063,67	4.400,72	5.863,61	5.010,15	3.708,27	4.062,01
Obrigações Tributárias	-	4.127,33	1.441,99	3.712,40	5.134,49	4.133,73	5.636,14
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-	-	-	209,00
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>						
	-	-	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>6.441,80</b>	<b>9.398,98</b>	<b>9.571,98</b>	<b>13.458,05</b>	<b>34.373,01</b>	<b>31.167,97</b>	<b>35.333,21</b>
Capital Social	287,78	287,78	287,78	287,78	287,78	287,78	287,78
Reservas de Capital	289,14	289,14	289,14	289,14	289,14	289,14	289,14
Reservas de Lucros	4.149,02	4.068,91	8.822,06	12.881,13	33.796,09	30.591,05	34.756,29
Lucros Acumulados	1.715,86	4.753,15	173,00	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>29.187,18</b>	<b>35.185,01</b>	<b>36.457,16</b>	<b>45.185,46</b>	<b>68.818,83</b>	<b>54.233,62</b>	<b>65.055,71</b>

Empresa 8	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	187.583,60	245.324,73	303.750,31	332.017,28	338.403,61	333.166,48	405.097,52
Impostos sobre Vendas	(13.781,53)	(20.935,28)	(24.722,39)	(25.415,08)	(39.728,46)	(35.088,14)	(31.563,06)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>173.802,07</b>	<b>224.389,45</b>	<b>279.027,92</b>	<b>306.602,20</b>	<b>298.675,15</b>	<b>298.078,34</b>	<b>373.534,46</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(119.761,21)	(149.866,52)	(196.700,73)	(214.909,74)	(193.465,62)	(206.518,13)	(255.184,60)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>54.040,86</b>	<b>74.522,93</b>	<b>82.327,19</b>	<b>91.692,46</b>	<b>105.209,53</b>	<b>91.560,21</b>	<b>118.349,86</b>
Despesas Administrativas	(51.346,18)	(67.632,20)	(80.404,76)	(88.716,30)	(83.778,00)	(93.506,14)	(111.995,98)
Despesas Comerciais	-	-	(357,39)	-	(80,00)	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	(831,60)	(880,08)	(837,86)	(995,92)	(578,39)	(2.603,16)
Despesas Financeiras	-	(174,99)	(648,19)	(881,79)	(1.295,49)	(1.453,19)	(950,57)
Receitas Financeiras	314,90	155,17	187,90	1.006,68	1.854,84	772,47	1.842,11
Outras Receitas	-	-	-	3.284,80	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>3.009,58</b>	<b>6.039,31</b>	<b>224,67</b>	<b>5.547,99</b>	<b>20.914,96</b>	<b>(3.205,04)</b>	<b>4.642,26</b>
Correção Monetária de Balanço	(492,99)	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>2.516,59</b>	<b>6.039,31</b>	<b>224,67</b>	<b>5.547,99</b>	<b>20.914,96</b>	<b>(3.205,04)</b>	<b>4.642,26</b>
Imposto de Renda	(571,95)	(838,80)	(33,70)	(1.083,86)	-	-	-
Contribuição Social	(228,78)	(447,36)	(17,97)	(578,06)	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>1.715,86</b>	<b>4.753,15</b>	<b>173,00</b>	<b>3.886,07</b>	<b>20.914,96</b>	<b>(3.205,04)</b>	<b>4.642,26</b>

Empresa 9	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>47.895,00</b>	<b>45.253,09</b>	<b>78.144,53</b>	<b>90.485,17</b>	<b>106.200,26</b>	<b>137.585,08</b>	<b>184.584,18</b>
Disponível	10.024,31	23.059,09	33.375,03	27.422,86	27.459,68	23.172,00	52.712,29
Clientes	110,00	1.469,80	13.948,48	19.223,90	27.510,71	50.252,57	66.055,70
Estoques	36.938,40	20.724,20	29.003,97	41.267,72	47.561,83	54.618,60	62.918,40
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas	822,29	-	1.817,05	2.570,69	3.668,04	9.541,91	2.897,79
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>32.062,58</b>	<b>39.872,58</b>	<b>46.533,58</b>	<b>47.905,51</b>	<b>50.022,17</b>	<b>71.117,17</b>	<b>79.136,32</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	32.062,58	39.872,58	46.533,58	47.905,51	50.022,17	71.117,17	79.136,32
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>79.957,58</b>	<b>85.125,67</b>	<b>124.678,11</b>	<b>138.390,68</b>	<b>156.222,43</b>	<b>208.702,25</b>	<b>263.720,50</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>44.287,71</b>	<b>19.653,80</b>	<b>30.407,55</b>	<b>40.716,12</b>	<b>45.170,23</b>	<b>78.393,34</b>	<b>92.722,81</b>
Fornecedores	10.918,76	11.012,80	24.444,46	25.766,84	33.486,39	58.221,75	71.716,72
Salários e Contribuições Sociais	3.303,62	4.532,94	3.872,85	2.991,71	4.424,29	5.323,51	5.996,09
Obrigações Tributárias	825,20	1.580,81	2.090,24	2.119,23	2.579,33	2.611,42	4.411,02
Financiamentos	13.162,24	2.027,25	-	9.838,34	4.680,22	10.330,32	7.538,69
Outras Contas a Pagar	16.077,89	500,00	-	-	-	1.906,34	3.060,29
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>4.705,22</b>	<b>1.174,71</b>	<b>520,13</b>	<b>230,13</b>	<b>-</b>	<b>19.256,81</b>	<b>47.496,47</b>
Crédito de sócios	4.705,22	1.174,71	520,13	230,13	-	19.256,81	47.496,47
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>30.964,65</b>	<b>64.297,16</b>	<b>93.750,43</b>	<b>97.444,43</b>	<b>111.052,10</b>	<b>111.052,10</b>	<b>123.501,22</b>
Capital Social	3,93	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	22.000,00
Reservas de Capital	5.296,54	2.773,94	2.773,94	2.773,94	2.773,94	2.773,94	2.773,94
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	25.664,18	41.523,22	70.976,49	74.670,49	88.278,16	88.278,16	98.727,28
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>79.957,58</b>	<b>85.125,67</b>	<b>124.678,11</b>	<b>138.390,68</b>	<b>156.222,33</b>	<b>208.702,25</b>	<b>263.720,50</b>

Empresa 9	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	155.678,52	219.536,01	250.090,18	295.432,50	325.426,06	370.859,86	480.365,20
Impostos sobre Vendas	(17.403,68)	(21.301,36)	(16.858,43)	(18.257,98)	(23.403,01)	(27.449,87)	(11.836,19)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>138.274,84</b>	<b>198.234,65</b>	<b>233.231,75</b>	<b>277.174,52</b>	<b>302.023,05</b>	<b>343.409,99</b>	<b>468.529,01</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(36.914,85)	(69.094,07)	(66.413,48)	(70.173,00)	(90.719,31)	(109.856,03)	(148.968,48)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>101.359,99</b>	<b>129.140,58</b>	<b>166.818,27</b>	<b>207.001,52</b>	<b>211.303,74</b>	<b>233.553,96</b>	<b>319.560,53</b>
Despesas Administrativas	(56.669,30)	(73.668,86)	(100.061,67)	(133.665,25)	(142.030,59)	(156.767,92)	(183.481,38)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Financeiras	(23.687,69)	(7.578,47)	(6.149,58)	(7.281,22)	(7.439,64)	(7.666,48)	(4.496,24)
Receitas Financeiras	17,34	426,53	19,12	-	-	289,95	52,38
Outras Receitas	1.439,02	1.300,28	759,75	1.730,80	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>22.459,36</b>	<b>49.620,06</b>	<b>61.385,89</b>	<b>67.785,85</b>	<b>61.833,51</b>	<b>69.409,51</b>	<b>131.635,29</b>
Correção Monetária de Balanço	253,34	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	(6,12)	-	-	(2.928,07)	-	-	(1.658,75)
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>22.706,58</b>	<b>49.620,06</b>	<b>61.385,89</b>	<b>64.857,78</b>	<b>61.833,51</b>	<b>69.409,51</b>	<b>129.976,54</b>
Imposto de Renda	(2.042,28)	(3.020,52)	(13.647,20)	(16.202,50)	(17.932,81)	(20.801,83)	(25.485,31)
Contribuição Social	(1.556,79)	(2.107,55)	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>19.107,51</b>	<b>44.491,99</b>	<b>47.738,69</b>	<b>48.655,28</b>	<b>43.900,70</b>	<b>48.607,68</b>	<b>104.491,23</b>
Distribuição Lucros Sócios	-	(11.159,48)	(18.285,42)	(44.961,28)	(30.293,03)	(48.607,68)	(94.042,11)
Lucro Líquido - transf. PL	<b>19.107,51</b>	<b>33.332,51</b>	<b>29.453,27</b>	<b>3.694,00</b>	<b>13.607,67</b>	-	<b>10.449,12</b>

Empresa 10	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>126.620,33</b>	<b>198.087,17</b>	<b>223.545,23</b>	<b>56.162,91</b>	<b>56.964,80</b>	<b>54.282,84</b>	<b>63.325,18</b>
Disponível	55.916,91	126.498,37	110.486,29	20.894,82	22.406,04	15.128,23	29.804,47
Clientes	32.308,68	41.872,16	29.398,95	34.938,19	33.969,94	36.698,39	29.074,35
Estoques	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamentos	-	-	39.734,46	-	-	-	75,00
Outras Contas	38.394,74	29.716,64	43.925,53	329,90	588,82	2.456,22	4.371,36
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>0,23</b>	<b>0,23</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>15.275,96</b>	<b>17.380,14</b>
Contas a Receber	0,23	0,23	0,01	0,01	0,01	15.275,96	17.380,14
<b>PERMANENTE</b>	<b>83.289,99</b>	<b>89.690,75</b>	<b>78.788,04</b>	<b>62.522,07</b>	<b>64.531,49</b>	<b>50.973,73</b>	<b>32.359,14</b>
Investimentos	7.043,36	7.043,36	7.043,36	7.043,36	7.043,36	7.043,36	7.043,36
Imobilizado	93.759,74	111.876,09	71.744,68	55.478,71	97.057,52	75.778,32	67.566,71
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	(17.513,11)	(29.228,70)	-	-	(39.569,39)	(31.847,95)	(42.250,93)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>209.910,55</b>	<b>287.778,15</b>	<b>302.333,28</b>	<b>118.684,99</b>	<b>121.496,30</b>	<b>120.532,53</b>	<b>113.064,46</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>45.154,22</b>	<b>32.804,93</b>	<b>54.733,85</b>	<b>7.532,39</b>	<b>15.882,36</b>	<b>6.372,90</b>	<b>2.992,18</b>
Fornecedores	-	-	-	-	-	-	-
Salários e Contribuições Sociais	4.307,42	1.486,79	3.448,40	1.214,68	1.954,85	1.195,04	1.341,14
Obrigações Tributárias	39.468,57	31.318,14	51.285,45	6.317,71	13.927,51	291,59	1.301,04
Financiamentos	-	-	-	-	-	4.886,27	350,00
Outras Contas a Pagar	1.378,23	-	-	-	-	-	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>24.328,95</b>	<b>22.923,90</b>
Tributos - parcelamentos	-	-	-	-	-	24.328,95	22.923,90
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>164.756,33</b>	<b>254.973,22</b>	<b>247.599,43</b>	<b>111.152,60</b>	<b>105.613,94</b>	<b>89.830,68</b>	<b>87.148,38</b>
Capital Social	300,00	300,00	300,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Reservas de Capital	3.816,51	3.816,51	3.816,51	3.816,51	3.816,51	3.816,51	3.816,51
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	160.639,82	250.856,71	243.482,92	104.336,09	98.797,43	83.014,17	80.331,87
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>209.910,55</b>	<b>287.778,15</b>	<b>302.333,28</b>	<b>118.684,99</b>	<b>121.496,30</b>	<b>120.532,53</b>	<b>113.064,46</b>

Empresa 10	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Serviços	452.339,80	518.650,50	707.699,43	224.528,68	181.004,27	148.746,50	252.071,47
Impostos sobre Serviços	(2.882,33)	(2.944,43)	(16.677,47)	(5.950,00)	(5.414,07)	(5.822,68)	(7.829,63)
Devoluções	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>449.457,47</b>	<b>515.706,07</b>	<b>691.021,96</b>	<b>218.578,68</b>	<b>175.590,20</b>	<b>142.923,82</b>	<b>244.241,84</b>
Custo dos Serviços Prestados	(108.812,17)	(116.840,59)	(330.942,61)	(129.743,10)	(62.019,79)	(94.158,62)	(134.387,90)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>340.645,30</b>	<b>398.865,48</b>	<b>360.079,35</b>	<b>88.835,58</b>	<b>113.570,41</b>	<b>48.765,20</b>	<b>109.853,94</b>
Despesas Administrativas	(128.071,81)	(151.066,15)	(209.990,85)	(133.866,62)	(93.516,05)	(97.529,70)	(76.865,78)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias e Sociais	(4.327,71)	(2.454,74)	(2.226,93)	(5.008,95)	(14.761,56)	(6.234,65)	(4.900,37)
Despesas	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Financeiras	(2.521,63)	(1.984,17)	(2.896,80)	(3.605,59)	(1.492,44)	(12.854,93)	(4.248,48)
Receitas Financeiras	15.644,74	18.034,97	13.896,96	6.853,35	1.288,18	410,12	3.033,27
Outras Receitas	-	589,01	-	122,00	-	37.572,00	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>221.368,89</b>	<b>261.984,40</b>	<b>158.861,73</b>	<b>(46.670,23)</b>	<b>5.088,54</b>	<b>(29.871,96)</b>	<b>26.872,58</b>
Correção Monetária de Balanço	(6.514,54)	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	317,71	3.725,89	5.247,31	7.372,80	14.088,70	(3.654,19)
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>214.854,35</b>	<b>262.302,11</b>	<b>162.587,62</b>	<b>(41.422,92)</b>	<b>12.461,34</b>	<b>(15.783,26)</b>	<b>23.218,39</b>
Imposto de Renda	(33.871,34)	(24.737,61)	(35.976,04)	(12.080,36)	-	-	(2.437,93)
Contribuição Social	(4.523,40)	(4.979,03)	(7.712,44)	(2.850,40)	-	-	(1.462,76)
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>176.459,61</b>	<b>232.585,47</b>	<b>118.899,14</b>	<b>(56.353,68)</b>	<b>12.461,34</b>	<b>(15.783,26)</b>	<b>19.317,70</b>

Empresa 11	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>10.123,79</b>	<b>14.112,59</b>	<b>22.101,28</b>	<b>14.985,69</b>	<b>13.943,09</b>	<b>8.569,26</b>	<b>18.459,66</b>
Disponível	3.219,18	8.799,74	22.101,28	7.583,12	11.228,85	8.395,37	17.297,48
Aplicações Financeiras	6.904,61	4.624,87	-	7.402,57	2.669,61	-	-
Clientes	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamentos	-	687,98	-	-	-	-	-
Outras Contas	-	-	-	-	44,63	173,89	1.162,18
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>12.064,98</b>	<b>17.394,49</b>	<b>24.825,81</b>	<b>28.052,51</b>	<b>27.827,95</b>	<b>30.005,66</b>	<b>25.820,41</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	12.064,98	17.394,49	24.825,81	28.052,51	27.827,95	30.005,66	25.820,41
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>22.188,77</b>	<b>31.507,08</b>	<b>46.927,09</b>	<b>43.038,20</b>	<b>41.771,04</b>	<b>38.574,92</b>	<b>44.280,07</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.841,15</b>	<b>14.536,45</b>	<b>23.500,87</b>	<b>17.765,90</b>	<b>19.361,65</b>	<b>29.822,58</b>	<b>46.752,34</b>
Fornecedores	1.500,00	2.100,00	2.100,00	2.309,48	3.039,57	3.702,00	2.100,00
Salários e Contribuições Sociais	5.863,66	7.846,67	13.097,78	6.804,47	11.622,43	21.310,95	26.176,47
Obrigações Tributárias	1.314,46	2.990,13	8.303,09	6.794,63	4.248,57	3.126,05	4.438,88
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	7.249,86
Outras Contas a Pagar	163,03	1.599,65	-	1.857,32	451,08	1.683,58	6.787,13
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>12.268,85</b>	<b>14.396,35</b>	<b>32.953,96</b>	<b>9.777,81</b>	<b>23.735,85</b>	<b>24.435,85</b>	<b>22.217,88</b>
Crédito de sócios	12.268,85	14.396,35	32.953,96	9.777,81	23.735,85	24.435,85	22.217,88
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.078,77</b>	<b>2.574,28</b>	<b>(9.527,74)</b>	<b>15.494,49</b>	<b>(1.326,46)</b>	<b>(15.683,51)</b>	<b>(24.690,15)</b>
Capital Social	1,80	1,80	1,80	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Reservas de Capital	6.083,41	6.083,41	6.083,41	0,21	0,21	0,21	0,21
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	(5.006,44)	(3.510,93)	(15.612,95)	(14.505,72)	(31.326,67)	(45.683,72)	(54.690,36)
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>22.188,77</b>	<b>31.507,08</b>	<b>46.927,09</b>	<b>43.038,20</b>	<b>41.771,04</b>	<b>38.574,92</b>	<b>44.280,07</b>

Empresa 11	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	149.389,06	236.158,12	302.541,19	271.473,03	249.288,36	331.738,51	334.473,56
Impostos sobre Vendas	(4.486,40)	(7.396,26)	(9.529,99)	(8.541,95)	(10.238,16)	(13.829,86)	(29.410,44)
Devoluções de Vendas	-	-	-	(519,20)	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>144.902,66</b>	<b>228.761,86</b>	<b>293.011,20</b>	<b>262.411,88</b>	<b>239.050,20</b>	<b>317.908,65</b>	<b>305.063,12</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(95.695,49)	(154.180,96)	(226.232,54)	(193.845,02)	(169.540,66)	(204.291,53)	(225.140,69)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>49.207,17</b>	<b>74.580,90</b>	<b>66.778,66</b>	<b>68.566,86</b>	<b>69.509,54</b>	<b>113.617,12</b>	<b>79.922,43</b>
Despesas Administrativas	(50.176,74)	(58.973,98)	(56.872,94)	(60.349,50)	(82.828,57)	(117.167,99)	(83.967,30)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	(14.420,26)	(19.019,40)	(2.625,08)	(2.237,95)	(4.942,57)	(2.582,60)
Despesas Financeiras	(614,98)	(693,12)	(5.369,90)	(7.239,34)	(3.582,70)	(4.163,63)	(3.407,35)
Receitas Financeiras	1.120,02	1.001,97	2.381,56	2.754,29	2.318,73	2.232,48	1.039,81
Outras Receitas	-	-	-	-	-	67,10	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>(464,53)</b>	<b>1.495,51</b>	<b>(12.102,02)</b>	<b>1.107,23</b>	<b>(16.820,95)</b>	<b>(10.357,49)</b>	<b>(8.995,01)</b>
Correção Monetária de Balanço	565,84	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>101,31</b>	<b>1.495,51</b>	<b>(12.102,02)</b>	<b>1.107,23</b>	<b>(16.820,95)</b>	<b>(10.357,49)</b>	<b>(8.995,01)</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Social	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>101,31</b>	<b>1.495,51</b>	<b>(12.102,02)</b>	<b>1.107,23</b>	<b>(16.820,95)</b>	<b>(10.357,49)</b>	<b>(8.995,01)</b>

Empresa 12	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.615,58</b>	<b>22.455,03</b>	<b>71.760,30</b>	<b>78.717,82</b>	<b>13.921,87</b>	<b>1.650,63</b>	<b>13.086,13</b>
Disponível	1.516,24	22.267,09	71.760,30	78.608,98	13.243,09	632,02	862,81
Aplicações Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
Clientes	-	-	-	-	-	-	8.355,79
Adiantamentos	-	-	-	-	678,78	-	3.034,19
Outras Contas	99,34	187,94	-	108,84	-	1.018,61	833,34
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>2.648,52</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	2.648,52	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>42.842,05</b>	<b>49.511,33</b>	<b>55.710,31</b>	<b>74.117,14</b>	<b>82.725,81</b>	<b>76.887,91</b>	<b>97.959,30</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	1.162,53
Imobilizado	42.842,05	49.511,33	55.710,31	74.117,14	82.725,81	76.887,91	96.796,77
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>47.106,15</b>	<b>71.966,36</b>	<b>127.470,61</b>	<b>152.834,96</b>	<b>96.647,68</b>	<b>78.538,54</b>	<b>111.045,43</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>4.992,72</b>	<b>7.909,62</b>	<b>13.617,38</b>	<b>16.093,41</b>	<b>30.571,07</b>	<b>50.913,92</b>	<b>73.267,23</b>
Fornecedores	40,63	1.375,82	1.464,00	629,92	1.250,49	6.481,02	23.725,59
Salários e Contribuições Sociais	1.550,18	2.880,62	4.217,72	4.799,80	10.850,34	15.411,50	21.501,63
Obrigações Tributárias	568,95	1.564,18	5.573,81	7.831,69	15.008,24	16.970,00	13.569,42
Financiamentos	-	-	-	-	-	6.596,87	3.513,36
Outras Contas a Pagar	2.832,96	2.089,00	2.361,85	2.832,00	3.462,00	5.454,53	10.957,23
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>41.188,80</b>	<b>65.398,13</b>	<b>98.139,63</b>	<b>129.182,29</b>	<b>59.853,79</b>	<b>27.451,14</b>	<b>27.451,14</b>
Créditos de sócios	41.188,80	65.398,13	98.139,63	129.182,29	59.853,79	27.451,14	27.451,14
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>924,63</b>	<b>(1.341,39)</b>	<b>15.713,60</b>	<b>7.559,26</b>	<b>6.222,82</b>	<b>173,48</b>	<b>10.327,06</b>
Capital Social	55,64	55,64	55,64	55,64	55,64	55,64	55,64
Reservas de Capital	19.948,45	19.948,45	19.948,45	19.948,45	19.948,45	19.948,45	19.948,45
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	(19.079,46)	(21.345,48)	(4.290,49)	(12.444,83)	(13.781,27)	(19.830,61)	(9.677,03)
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>47.106,15</b>	<b>71.966,36</b>	<b>127.470,61</b>	<b>152.834,96</b>	<b>96.647,68</b>	<b>78.538,54</b>	<b>111.045,43</b>

Empresa 12	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	118.343,86	170.139,08	216.404,15	213.167,14	297.101,56	324.234,73	443.344,64
Impostos sobre Vendas	(3.582,66)	(5.322,69)	(6.816,63)	(6.714,79)	(8.882,47)	(11.380,97)	(15.494,02)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>114.761,20</b>	<b>164.816,39</b>	<b>209.587,52</b>	<b>206.452,35</b>	<b>288.219,09</b>	<b>312.853,76</b>	<b>427.850,62</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(50.887,14)	(72.083,75)	(82.668,44)	(125.590,15)	(182.082,75)	(180.143,94)	(256.351,85)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>63.874,06</b>	<b>92.732,64</b>	<b>126.919,08</b>	<b>80.862,20</b>	<b>106.136,34</b>	<b>132.709,82</b>	<b>171.498,77</b>
Despesas Administrativas	(75.281,96)	(83.855,50)	(95.634,79)	(74.524,36)	(94.912,27)	(121.970,43)	(124.407,12)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	(12.942,11)	(10.964,14)	(13.141,84)	(13.450,76)	(11.593,24)	(15.327,18)	(3.246,41)
Despesas Financeiras	(3.686,46)	(7,18)	(1.077,92)	(1.311,60)	(1.212,35)	(2.091,37)	(34.696,28)
Receitas Financeiras	470,43	-	23,86	170,18	245,08	629,82	1.004,62
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>(27.566,04)</b>	<b>(2.094,18)</b>	<b>17.088,39</b>	<b>(8.254,34)</b>	<b>(1.336,44)</b>	<b>(6.049,34)</b>	<b>10.153,58</b>
Correção Monetária de Balanço	(3.643,27)	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	(171,84)	(33,40)	100,00	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>(31.209,31)</b>	<b>(2.266,02)</b>	<b>17.054,99</b>	<b>(8.154,34)</b>	<b>(1.336,44)</b>	<b>(6.049,34)</b>	<b>10.153,58</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Social	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>(31.209,31)</b>	<b>(2.266,02)</b>	<b>17.054,99</b>	<b>(8.154,34)</b>	<b>(1.336,44)</b>	<b>(6.049,34)</b>	<b>10.153,58</b>

Empresa 13	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>106.766,22</b>	<b>96.950,64</b>	<b>160.536,07</b>	<b>84.852,79</b>	<b>136.039,00</b>	<b>109.748,21</b>	<b>95.110,97</b>
Disponível	12.499,96	6.282,47	11.264,37	13.653,03	107.433,00	14.278,60	11.349,21
Aplicações Financeiras	91.270,56	79.335,35	121.289,48	44.224,77	-	56.633,03	-
Clientes	-	4.000,00	4.000,00	9.018,64	8.228,00	13.241,53	28.350,59
Impostos a Recuperar	2.995,70	7.082,82	10.082,22	15.892,47	20.266,00	25.414,01	30.068,50
Outras Contas	-	250,00	13.900,00	2.063,88	112,00	181,04	25.342,67
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	<b>569.591,21</b>	<b>944.351,15</b>	<b>1.127.923,79</b>	<b>1.419.361,28</b>	<b>1.572.392,00</b>	<b>1.865.615,20</b>	<b>2.144.234,31</b>
Investimentos	-	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	8.250,00
Imobilizado	569.591,21	941.351,15	1.124.923,79	1.416.361,28	1.569.392,00	1.862.615,20	2.135.984,31
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>676.357,43</b>	<b>1.041.301,79</b>	<b>1.288.459,86</b>	<b>1.504.214,07</b>	<b>1.708.431,00</b>	<b>1.975.363,41</b>	<b>2.239.345,28</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	<b>5.481,25</b>	<b>32.392,08</b>	<b>45.263,04</b>	<b>47.689,94</b>	<b>8.165,00</b>	<b>6.790,21</b>	<b>53.995,96</b>
Fornecedores	-	2.279,90	792,63	-	8.165,00	1.781,08	11.254,51
Salários e Contribuições Sociais	5.080,02	5.116,07	1.970,49	1.644,82	-	4.303,70	16.525,22
Obrigações Tributárias	401,23	192,40	-	45,20	-	445,06	458,40
Financiamentos	-	24.803,71	42.499,92	44.999,92	-	-	24.840,00
Outras Contas a Pagar	-	-	-	1.000,00	-	260,37	917,83
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>62.427,03</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>45.000,00</b>	<b>80.000,00</b>	<b>40.000,00</b>
Empréstimos	62.427,03	-	-	-	45.000,00	80.000,00	40.000,00
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>608.449,15</b>	<b>1.008.909,71</b>	<b>1.243.196,82</b>	<b>1.456.524,13</b>	<b>1.655.266,00</b>	<b>1.888.573,20</b>	<b>2.145.349,32</b>
Capital Social	410.047,00	772.936,52	888.284,57	1.119.694,82	1.369.765,00	1.588.815,00	1.801.232,00
Reservas de Capital	66.127,64	-	232.585,98	251.524,73	220.930,00	233.108,70	290.776,50
Reservas de Lucros	128.618,07	260.569,62	119.861,64	119.861,64	64.571,00	64.571,11	64.571,11
Lucros Acumulados	3.656,44	(24.596,43)	2.464,63	(34.557,06)	-	2.078,39	(11.230,29)
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>676.357,43</b>	<b>1.041.301,79</b>	<b>1.288.459,86</b>	<b>1.504.214,07</b>	<b>1.708.431,00</b>	<b>1.975.363,41</b>	<b>2.239.345,28</b>

Empresa 13	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	3.812,46	11.581,57	15.616,98	25.409,84	53.200,00	70.584,00	84.631,76
Impostos sobre Vendas	(1.676,62)	(286,98)	(413,85)	(708,51)	(1.918,00)	(2.576,31)	(3.089,02)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>2.135,84</b>	<b>11.294,59</b>	<b>15.203,13</b>	<b>24.701,33</b>	<b>51.282,00</b>	<b>68.007,69</b>	<b>81.542,74</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>2.135,84</b>	<b>11.294,59</b>	<b>15.203,13</b>	<b>24.701,33</b>	<b>51.282,00</b>	<b>68.007,69</b>	<b>81.542,74</b>
Despesas Administrativas	(71.133,44)	(43.968,40)	(45.239,68)	(38.347,45)	(47.005,00)	(41.748,37)	(60.814,86)
Despesas Comerciais	(19.900,26)	(14.769,31)	(5.963,52)	(32.297,31)	(28.964,00)	(33.215,63)	(38.125,03)
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	(2.798,15)	(900,74)	(1.087,49)	(1.156,51)	(2.019,00)	(4.806,95)	(4.575,49)
Despesas Financeiras	(168.142,28)	(837,49)	(4.235,56)	(3.968,15)	-	(1.470,73)	(2.725,61)
Receitas Financeiras	156.304,22	23.431,21	27.250,69	14.046,40	5.973,00	13.432,23	8.865,06
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	4.389,66
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>(103.534,07)</b>	<b>(25.750,14)</b>	<b>(14.072,43)</b>	<b>(37.021,69)</b>	<b>(20.733,00)</b>	<b>198,24</b>	<b>(11.443,53)</b>
Correção Monetária de Balanço	112.117,07	-	-	-	-	-	-
Resultado não Operacional	-	(2.502,73)	17.010,00	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	<b>8.583,00</b>	<b>(28.252,87)</b>	<b>2.937,57</b>	<b>(37.021,69)</b>	<b>(20.733,00)</b>	<b>198,24</b>	<b>(11.443,53)</b>
Imposto de Renda	(1.950,68)	-	(308,44)	-	-	-	-
Contribuição Social	(780,27)	-	(164,50)	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>5.852,05</b>	<b>(28.252,87)</b>	<b>2.464,63</b>	<b>(37.021,69)</b>	<b>(20.733,00)</b>	<b>198,24</b>	<b>(11.443,53)</b>

Empresa 14	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	<b>19.384,26</b>	<b>17.102,82</b>	<b>32.393,30</b>	<b>61.226,26</b>	<b>88.853,92</b>
Disponível	-	-	1.198,26	6.466,42	6.519,70	56.995,96	43.613,92
Clientes	-	-	-	-	-	-	-
Estoques	-	-	18.186,00	10.636,40	25.873,60	4.230,30	45.240,00
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas	-	-	-	-	-	-	-
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	-	-	<b>3.200,00</b>	<b>5.630,00</b>	<b>6.850,00</b>	<b>8.840,00</b>	<b>12.945,00</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	-	-	3.200,00	5.630,00	6.850,00	8.840,00	12.945,00
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	<b>22.584,26</b>	<b>22.732,82</b>	<b>39.243,30</b>	<b>70.066,26</b>	<b>101.798,92</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	-	<b>12.365,00</b>	<b>27.183,55</b>
Fornecedores	-	-	-	-	-	12.365,00	27.183,55
Salários e Contribuições Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Obrigações Tributárias	-	-	-	-	-	-	-
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-	-	-	-
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	-	-	<b>22.584,26</b>	<b>22.732,82</b>	<b>39.243,30</b>	<b>57.701,26</b>	<b>74.615,37</b>
Capital Social	-	-	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Reservas de Capital	-	-	-	-	-	-	-
Reservas de Lucros	-	-	-	-	-	-	-
Lucros Acumulados	-	-	12.584,26	12.732,82	29.243,30	47.701,26	64.615,37
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	<b>22.584,26</b>	<b>22.732,82</b>	<b>39.243,30</b>	<b>70.066,26</b>	<b>101.798,92</b>

Empresa 14	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	-	-	52.583,41	68.166,65	100.740,55	259.191,53	403.774,12
Impostos sobre Vendas	-	-	-	-	-	-	-
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	<b>52.583,41</b>	<b>68.166,65</b>	<b>100.740,55</b>	<b>259.191,53</b>	<b>403.774,12</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	-	(16.374,04)	(19.499,53)	(39.430,60)	(47.833,29)	(242.170,17)
<b>LUCRO BRUTO</b>	-	-	<b>36.209,37</b>	<b>48.667,12</b>	<b>61.309,95</b>	<b>211.358,24</b>	<b>161.603,95</b>
Despesas Administrativas	-	-	(21.358,80)	(46.785,60)	(43.299,82)	(182.908,98)	(45.151,37)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	(91.241,89)
Despesas Tributárias	-	-	-	-	-	-	(1.135,41)
Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	119,12
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	-	-	<b>14.850,57</b>	<b>1.881,52</b>	<b>18.010,13</b>	<b>28.449,26</b>	<b>24.194,40</b>
Correção Monetária de Balanço	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	-	-	<b>14.850,57</b>	<b>1.881,52</b>	<b>18.010,13</b>	<b>28.449,26</b>	<b>24.194,40</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição Social	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-	-	<b>14.850,57</b>	<b>1.881,52</b>	<b>18.010,13</b>	<b>28.449,26</b>	<b>24.194,40</b>

Empresa 15	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$						

<b>ATIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	<b>23.453,50</b>	<b>20.833,79</b>	<b>19.357,53</b>
Disponível	-	-	-	-	21.532,44	12.670,52	18.265,07
Aplicações Financeiras	-	-	-	-	1.350,50	1.303,39	1.090,61
Clientes	-	-	-	-	570,56	6.859,88	-
Adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas	-	-	-	-	-	-	1,85
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	-	-	-
Contas a Receber	-	-	-	-	-	-	-
<b>PERMANENTE</b>	-	-	-	-	<b>3.300,00</b>	<b>3.300,00</b>	<b>3.300,00</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	-	-	-	-	3.300,00	3.300,00	3.300,00
Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Depreciações Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	-	-	-	-	<b>26.753,50</b>	<b>24.133,79</b>	<b>22.657,53</b>
<b>PASSIVO</b>							
<b>CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	<b>8.704,88</b>	<b>6.311,85</b>	<b>2.813,66</b>
Fornecedores	-	-	-	-	866,80	1.270,06	-
Salários e Contribuições Sociais	-	-	-	-	1.714,01	1.080,43	245,38
Obrigações Tributárias	-	-	-	-	6.064,07	3.436,82	1.594,06
Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-	60,00	524,54	974,22
<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	-	-	-	-	<b>122,47</b>	-	-
Resultado Exercício Futuro	-	-	-	-	122,47	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	-	-	-	-	<b>17.926,15</b>	<b>17.821,94</b>	<b>19.843,87</b>
Capital Social	-	-	-	-	13.500,00	13.500,00	13.500,00
Reservas de Capital	-	-	-	-	-	-	-
Reservas de Lucros	-	-	-	-	3.454,74	3.454,74	4.321,94
Lucros Acumulados	-	-	-	-	971,41	867,20	2.021,93
	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	-	-	-	-	<b>26.753,50</b>	<b>24.133,79</b>	<b>22.657,53</b>

Empresa 15	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>							
<b>RECEITA BRUTA</b>							
Vendas	-	-	-	-	432.586,45	195.323,11	203.458,21
Impostos sobre Vendas	-	-	-	-	(23.995,38)	(11.400,64)	(9.978,47)
Devoluções de Vendas	-	-	-	-	-	-	-
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	-	-	<b>408.591,07</b>	<b>183.922,47</b>	<b>193.479,74</b>
Custo dos Produtos Vendidos	-	-	-	-	(89.188,16)	(28.447,58)	(44.722,05)
<b>LUCRO BRUTO</b>	-	-	-	-	<b>319.402,91</b>	<b>155.474,89</b>	<b>148.757,69</b>
Despesas Administrativas	-	-	-	-	(13.680,70)	(7.782,68)	(7.599,28)
Despesas Comerciais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Sociais	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Financeiras	-	-	-	-	(1.078,52)	(1.195,60)	(964,65)
Receitas Financeiras	-	-	-	-	66,75	1.194,64	11,03
Outras Receitas	-	-	-	-	5.313,92	4.097,71	7.563,08
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	-	-	-	-	<b>310.024,36</b>	<b>151.788,96</b>	<b>147.767,87</b>
Correção Monetária de Balanço	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR E CONTR.SOCIAL</b>	-	-	-	-	<b>310.024,36</b>	<b>151.788,96</b>	<b>147.767,87</b>
Imposto de Renda	-	-	-	-	(20.765,83)	(9.413,62)	(9.760,81)
Contribuição Social	-	-	-	-	(5.625,84)	(2.166,03)	(2.198,34)
Participação dos Empregados nos Lucros	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-	-	-	-	<b>283.632,69</b>	<b>140.209,31</b>	<b>135.808,72</b>
Distribuição Lucros					(282.661,28)	(139.342,11)	(133.786,79)
Lucros Acumulados					<b>971,41</b>	<b>867,20</b>	<b>2.021,93</b>