

Caso de Teoria da Contabilidade

Um cidadão, certa idade, desempregado, morando próximo ao entroncamento de uma via muitíssimo movimentada e o início de importante rodovia que conduz ao interior do Estado, uma grande área aberta e livre entre as duas vias, notou que se criara, naturalmente, uma parada de ônibus interurbano naquele local. Era uma área de cerca de 100m²; se tivesse que pagar por ela, não sairia por menos de R\$ 500.000. A cidade não fora planejada para um crescimento tão rápido e significativo; a rodoviária ficava do lado oposto da cidade e consumia, pelo menos, 50 minutos de quem saía da principal universidade do país, perto dali, e precisava voltar para casa, em cidades do interior do Estado. Os motoristas atendiam a acenos que pediam a parada; era uma gentileza informal.

O cidadão em questão, Sr. Apricio, que apreciava muito os livros, percebeu que os viajantes sempre carregavam muitos deles; curioso, percebendo que algumas pessoas passavam ali muitos minutos, totalmente, desprovidas, iniciou uma aproximação, oferecendo água, que trazia de sua casa, com copos descartáveis; levava um saco de lixo para levar os copos de volta. Indagava cada um sobre suas áreas de atuação e o conteúdo dos livros. Concluiu que grande parte eram de cientistas e, muitos deles já carregando impresso o resultado de suas pesquisas e descobertas. O interesse demonstrado pelo Sr. Apricio era tão grande que os autores passaram a lhe oferecer um exemplar de suas obras e, ele muito orgulhoso e feliz, aceitava de pronto e com muitos agradecimentos.

Diante das dificuldades do desemprego e percebendo a grande aceitação da água que oferecia gratuitamente, viu ali uma oportunidade de renda. Com capital inicial de 100 reais, começou a comprar garrafas de água Melta para vender. A aceitação foi grande; inicialmente, comprava e vendia até às 10 horas da manhã 20 garrafas por dia (R\$ 2,00, sendo o custo de R\$ 1,00), 22 dias no mês. Ele percebeu que alguns motoristas de ônibus permitiram sua entrada no veículo, mediante a cessão de uma garrafinha de água para eles, no total de 50 garrafas no mês. Isso alavancava bastante as vendas. Trinta dias depois, tinha capital para compra uma geladeira portátil (R\$ 600,00 em 3 parcelas) de modo que passou a comprar e vender 200 garrafas por dia. Era provável que, considerando as condições de uso, poderia usar tal geladeira durante 2 anos.

Com mais 30 dias, percebeu que era muito trabalho, contratou Joaozinho e Julinho, um de manhã e outro de tarde (R\$ 500,00 de salário por mês, cada um).

No quarto mês, decidiu construir no local um grande galpão, usando suas economias de R\$ 200.000, com vida útil de 30 anos. Além disso, contratou a elaboração de uma estante grande de forma que pudesse exibir seus apreciados livros (R\$ 800,00 em seis vezes), as quais poderiam lhe servir durante quatro anos. Conseguiu material para fazer um piso para o local; os materiais custaram R\$ 500,00, a vista, e ele fez o trabalho junto com Joaozinho e Julinho, à noite; ficou bem feito; teria durabilidade durante dois anos.

No quinto mês, notando o interesse de várias pessoas pelos livros e até para se distraírem enquanto esperavam os ônibus, conclui que poderia cobrar uma taxa de leitura (R\$ 1,00 cada meia hora, cerca de 50 pessoas por dia); tinha clientela para o dia todo. Foi quando resolveu comprar 10 cadeiras para acomodar melhor os leitores (R\$ 50,00 cada uma, em 10 vezes). Provavelmente, poderia usar tais cadeiras durante três anos. Certo dia, olhando na internet, percebeu que todo seu acervo bibliográfico tinha exemplares à venda em grandes lojas, inclusive na condição de usados. Curioso foi verificar o preço de cada um; notou que era detentor de R\$ 5.000,00 em livros!!!!

Já no 6º mês, percebeu que poderia aumentar sua renda se tivesse mais variedade de produtos, assim, vieram os refri Celta (R\$ 4,00, sendo o custo de R\$ 2,00). Conseguia vender 50 unidades por dia. A ideia dos salgadinhos Delta veio na sequência; 100 unidades por dia (R\$ 5,00, sendo o custo de R\$ 2,00). Nesta ocasião, comprou uma lixeira para que pudesse manter o local limpo e livre das embalagens vazias (R\$ 15,00 a vista).

Lá pelo 7º mês, com o negócio de vento em pleno vapor, surge um concorrente. Sr. Fulgêncio, chegou com uma cesta térmica, contendo água Malta, refrigerantes Calta e salgadinhos Dalta oferecendo a todos e todas, sem qualquer inibição. Todos eram de marcas diferentes da sua, mas, o público não via diferença. O Sr. Aprício foi tomar satisfação sobre aquela invasão, porém, alegando se tratar de uma área pública o Sr. Fulgêncio insistia em permanecer na co-exploração do negócio. Assim, depois de muita negociação, concordaram que o Sr. Fulgêncio pagaria uma taxa de 10% de suas vendas em função do negócio já desenvolvido e clientela formada, resultando em 3.000 reais

No oitavo mês, estava o Sr. Aprício, Joãozinho e Julinho empenhados em suas labutas diárias, quando chega um Sr. engravatado e procurando o responsável pelo local. O Sr. Aprício logo se apresenta e, eis que o cidadão se apresenta como funcionário da vigilância sanitária e entrega ao Sr. Aprício um auto de infração pela sujeira no local. No valor de R\$ 3.000,00! Atônito, olha para o chão cheio de embalagens; como ele se distraíra!! E, eis que observa que aquelas embalagens soltas no chão não eram da marca que comercializava!!! E, que sua lixeira estava em condições de uso. Assim, foi conversar com o Sr. Fulgêncio sobre a responsabilidade daquela multa.

No nono mês, os funcionários da engenharia de trânsito começam a transitar pelo local, muitas medições, fotos e logo um gradeado no local com um aviso “proibido a permanência de pessoas no local” e “proibida a parada de ônibus”. A área foi considerada como “de alto risco”.

Encerre a estória e identifique ativos, passivos, receitas, despesas, ganhos e perdas, se houver. Apure o patrimônio e resultado até o nono mês.