



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**Ciências contábeis**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**ÂNCORA CONTABILIDADE LTDA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**ÂNCORA CONTABILIDADE LTDA**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Dulcinea da Penha Ferreira Araujo, RA 1012020100821

Elizabeth Soares Guerra, RA 1012020100834

Sérgio de Siqueira, RA 1012020100835

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	14
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>15</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>16</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>17</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Este projeto tem como objetivo apresentar uma proposta de criação de um novo empreendimento, no caso, um escritório de contabilidade, com o objetivo de apoiar as micro e pequenas empresas com a oferta dos seguintes serviços: escrituração contábil; lançamento das notas de entrada de produtos no estoque do cliente, de forma correta, eliminando possíveis erros de tributação; assessoria nos processos de contratação de funcionários fazendo uma prévia de recrutamento e seleção com base na missão, visão e valores da empresa; e orientação financeira, tanto na gestão de negócios quanto em propostas de investimentos.

A unidade de estudo Gestão Empreendedora forneceu à equipe conhecimento sobre as características e perfil do empreendedor, as possíveis fontes de capital e as vantagens e desvantagens de cada uma delas, e também, os passos a serem observados para uma proposta de novo empreendimento. Tais informações foram essenciais no desenvolvimento do projeto.

A unidade de estudo Administração estratégia foi de fundamental importância na montagem do planejamento estratégico, o conhecimento adquirido permitiu à equipe encontrar a razão de ser da empresa, criar metas e objetivos, e também, pensar em como agregar valor ao novo empreendimento identificando quais serviços poderiam ser oferecidos para se diferenciar da concorrência. Desenvolver a matriz Swot, possibilitou a percepção da oportunidade de mercado, indicando que o maior potencial da nova empresa estava na sua Força, ao analisar as ameaças e fraquezas, foi possível realizar algumas alterações no planejamento tático. Através do estudo da análise Porter, a equipe encontrou o nicho de mercado da nova empresa, permitindo a formação de seus honorários baseados em seu foco, que são as pequenas empresas .

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A proposta da empresa Âncora Contabilidade LTDA, é oferecer ao micro e pequeno empresário, a um valor acessível, além da escrituração contábil, um suporte administrativo e financeiro próximo ao de grandes empresas, que possuem em seu quadro pessoas especializadas para tais funções.

A empresa estará inserida no setor de prestação de serviços, tendo como possíveis concorrentes os escritórios de contabilidade e profissionais autônomos que oferecem serviços de consultoria.

O atendimento será direcionado para serviços de escrituração contábil; lançamento de notas fiscais de entrada de produtos no estoque do cliente, de forma correta, eliminando possíveis erros de lançamento e tributação; assessoria nos processos de contratação de funcionários e orientação financeira, tanto na gestão de negócios quanto em propostas de investimentos.

Para analisar a melhor proposta a ser oferecida pela empresa, os sócios decidiram realizar uma pesquisa informal junto a um grupo de pequenos empresários, instituições financeiras, associação comercial e escritórios de contabilidade. Tal pesquisa se tornou de fácil execução, levando em consideração os ambientes de atuação de cada um dos sócios e suas redes de relacionamentos.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Neste tópico do projeto, será apresentada na íntegra a proposta da nova empresa Âncora Contabilidade Ltda.

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O empreendedor é aquele que cria algo novo através de sua imaginação e criatividade, motivado pelo seu desejo de realização, conquista e independência. Consegue identificar oportunidades onde ninguém vê, possui determinação e coragem.

A literatura aponta que os pesquisadores chegaram à conclusão que não existe uma definição para o padrão de perfil do empreendedor, mas concordam que algumas características ou traços são mais comuns entre eles, tais como:

- Otimismo e visão de futuro;
- Habilidade de inovação;
- Capacidade de transformar crises em oportunidades e de influenciar as pessoas, guiando-as em direção às suas ideias;
- Interesse nas necessidades do mercado, buscando sempre novos negócios e oportunidades;
- Preocupação com a melhoria de produtos e serviços.

Segundo Dornelas (2.013), outras características que podem ser atribuídas a um empreendedor são:

- Motivação: geralmente são movidos pela vontade de cumprir uma missão ou realizar um sonho. Sua realização está além do ganho financeiro;
- Iniciativa: se antecipam às situações e não esperam acontecer; ou seja, eles chegam primeiro e vão atrás daquilo em que acreditam;
- Paixão: são otimistas e apaixonados pelo que fazem, principalmente quando o negócio é a realização de um sonho;

-Networking: relacionamento é fundamental para os empreendedores; uma vasta rede de contatos, com os mais variados tipos de pessoas é o alicerce das relações que o empreendedor carregará por toda a vida e será útil ao seu desenvolvimento pessoal e empresarial;

-Trabalho em equipe: essencial para a sustentação do negócio, já que sozinho, o empreendedor não consegue realizar seu sonho e alcançar o sucesso no negócio;

-Planejamento: fundamental para a manutenção de qualquer negócio, pois, se o empreendedor não sabe aonde quer chegar, dificilmente conseguirá ter sucesso no empreendimento.

Em seu livro “Empreendedorismo: Conceitos e Práticas Inovadoras”, Tajra, Sanmya Feitosa, 2.109, além das características citadas, menciona que os empreendedores apresentam também, algumas atitudes empreendedoras. Dentre as 100 atitudes mencionadas na obra citamos algumas:

-Saber ouvir;

-Ter objetivos tangíveis e de alcance rápido;

-Ter controle de suas emoções;

-Entregar-se de corpo e alma ao trabalho;

-Atitudes e pensamentos objetivos;

-É preciso agir para depois sentir;

-Não para arrogância, acomodação e burocracia;

-Almejar seus objetivos com intensidade;

-Gostar de grandes desafios;

-Flexibilidade;

-Ser sempre um aprendiz;

-Estar sempre alerta;

-Habilidade e determinação;

-Ser inovador e ter percepção;

-Coragem;

-Perseverança;

-Focar as oportunidades;

-Correr riscos;

-Ter comprometimento.

Quando falamos em empreender, outros aspectos como educação, idade e histórico profissional do indivíduo, também são importantes. Apesar de muitos não considerarem a educação formal importante e ela não ser necessária para iniciar um negócio, a falta de conhecimentos específicos, principalmente nas áreas de finanças, marketing, planejamento estratégico e administração, tem sido responsável pelo fracasso de muitos negócios. Neste contexto, a educação formal possibilita a integração de novos conhecimentos e uma melhor avaliação das oportunidades fortalecendo a ação empreendedora.

A educação não formal, ou seja, os conhecimentos adquiridos pelo empreendedor ao longo de sua vida, é também um fator de grande importância, pois a experiência adquirida é utilizada na criação do negócio.

Outro aspecto importante a ser analisado é a idade, tanto empreendedora como cronológica do empreendedor. Acredita-se que a idade empreendedora reflete a experiência do empreendedor, quanto maior, maiores as chances de sucesso do novo empreendimento.

A empresa Âncora Contabilidade Ltda, foi criada a partir da necessidade de oferecer às micro e pequenas empresas um serviço de suporte tanto em relação ao controle de entrada de mercadorias quanto à gestão de seus negócios.

Para tal empreendimento, foi proposto como perfil do empreendedor, que as seguintes características: otimismo, visão de futuro, habilidade em inovação, capacidade de influenciar pessoas e guiá-las em direção à suas ideias, motivação, iniciativa, uma boa rede de contatos, facilidade de trabalhar em equipe, interesse nas necessidades do mercado, conhecimento sobre o empreendimento, honestidade e disponibilidade.

Sendo assim, foi formada pela união de 3 pessoas, cada uma com formação e experiência em uma área específica, ou seja, contabilidade, automação comercial e gestão financeira. Depois de atuarem por anos, cada um em sua área, sempre direcionados para o atendimento empresarial, identificaram que no mercado, as micro e pequenas empresas geralmente são dirigidas por pessoas com pouca ou nenhuma educação formal e não possuem recursos para contratar pessoas especializadas com dedicação exclusiva à empresa. Perceberam que com seus conhecimentos e experiência poderiam formar uma equipe capaz de prestar suporte de forma terceirizada e periódica a estas empresas.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O Capital é considerado um recurso de extrema necessidade a qualquer empreendimento, sem ele nenhum negócio pode ser iniciado ou se sustentar. Por capital pode-se entender o conjunto de recursos, valores e bens imobilizados (máquinas, equipamentos, imóveis, etc)

Ao criar um novo empreendimento, o problema mais difícil enfrentado pelo empreendedor é a obtenção de financiamento. Deve-se considerar a possibilidade de dois tipos: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio.

O financiamento por endividamento é obtido geralmente em forma de empréstimos, com cobrança de juros e exigência de algum tipo de garantia, seja ela real (recebíveis, bens móveis ou imóveis) ou fidejussória (aval ou fiança). Pode ser de curto prazo, (para geração de capital de giro) ou de longo prazo (para compra de ativos como imóveis, máquinas e equipamentos). É importante estar atento à taxa de juros cobradas, verificando sempre sua viabilidade.

O financiamento por capital próprio não exige garantias, porém, permite que o investidor, de alguma forma, tenha participação no negócio.

É comum o empreendedor fazer uso dos dois tipos de financiamento para suprir a necessidade de recursos financeiros.

No entanto, em alguns casos, principalmente em empreendimentos menores, é comum o capital investido no negócio ser totalmente do proprietário. É importante saber, que mesmo nestes casos, os recursos possuem um custo, chamado de custo de oportunidade, por exemplo, rendimentos de aplicações financeiras.

O empreendimento também pode obter recursos por meio de financiamentos internos como os lucros, venda de ativos, prorrogação de prazos de pagamentos, contas a receber e a redução do capital de giro, ou financiamentos externos como recursos próprios dos sócios, recursos da família e de amigos, recursos de bancos comerciais, recursos de investidores privados: também chamados de investidores-anjos, recursos de sociedades limitadas para pesquisa e desenvolvimento, recursos de programas de empréstimo e subsídios do governo e recursos de capital de risco e de concessões particulares.

Seja qual for a fonte de recursos escolhida pelo empreendedor, o importante é ele não se esquecer de dar continuidade e atenção aos aspectos básicos do negócio. Apesar do crédito ser fundamental para empreendimentos iniciais e já estabelecidos, sua utilização deve ter caráter estratégico, não deixando que as dívidas inviabilizem o negócio.

No caso da empresa Âncora Contabilidade Ltda, por ser uma empresa de prestação de serviços, com uma necessidade pequena de investimento que a princípio será de R\$45.000,00, os sócios optaram por utilizarem capital próprio, em partes iguais. Como os valores estavam investidos em aplicações financeiras com rendimentos em torno de 6% a.a., estipularam que o retorno esperado do investimento deveria ser no mínimo de 12% a.a.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENHIMENTO**

A empresa Âncora Contabilidade foi criada com o objetivo de proporcionar uma parceria às micro e pequenas empresas, prestando serviços de qualidade nos segmentos de contabilidade, recrutamento de novos funcionários, lançamento das notas fiscais de entrada de produtos, orientação administrativa e financeira na gestão de seus negócios.

Tais serviços serão prestados de forma responsável, com qualidade e competência pelos sócios e funcionários qualificados, a um custo acessível ao público-alvo selecionado.

Foi criada a partir da percepção por parte dos sócios, de que a maioria dos micro e pequenos empresários possuem pouca ou nenhuma formação na área de administração e também, a partir da identificação da dificuldade dos mesmos em arcar com os custos financeiros de pessoal qualificado para as respectivas funções.

A partir de dados levantados pelos sócios no mercado, percebeu-se que seria possível oferecer tais serviços de forma terceirizada da seguinte maneira:

- Atendimento remoto no caso de lançamento das notas fiscais de entrada de produtos, com periodicidade semanal. O serviço será prestado por 2 funcionários a serem contratados e treinados para a função.

- Atendimento presencial para orientação quanto à gestão financeira, planejamento financeiro e estratégico, feito mensalmente ou quando demandado pelo cliente. A prestação de serviço será realizada pelo sócio com formação e conhecimento na área de administração financeira.
- Atendimento presencial, feito na sede da empresa Âncora Contabilidade Ltda, para pré-seleção de candidatos, sempre que demandado pelos clientes. O serviço será realizado por um dos sócios, em consonância com a missão, visão e valores da empresa contratante.
- Prestação de serviços de escrituração contábil, a ser realizado na sede da empresa Âncora Contabilidade Ltda.

Para a composição da empresa, os sócios decidiram por utilizarem como forma de financiamento o capital próprio, evitando gastos com juros financeiros. Houve um consenso quanto ao retorno esperado de no mínimo 1% a.m.

Na determinação do valor a ser cobrado de cada cliente, foi efetuada uma pesquisa no mercado apurando o valor cobrado por cada serviço proposto pela nova empresa, levando em consideração o porte de cada cliente e a perspectiva de demanda de serviços projetados, e também o retorno esperado pela nova empresa.

Após um levantamento dos equipamentos necessários para a implantação da empresa, fez-se uma pesquisa de preços no mercado local, chegando a um valor ideal de R\$45.000,00 para capital inicial, abrangendo custos com móveis e equipamentos para o escritório da empresa e também um valor destinado a cobrir despesas de funcionamento pelo período de 03 meses.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Os micros e pequenos empresários, geralmente não possuem recursos para contratar funcionários específicos para áreas administrativas que entendam da área fiscal, financeira e automação comercial.

Os sócios enxergaram a oportunidade de oferecer serviços diferenciados voltados ao pequeno empreendedor, um nicho de negócio foi observado na grande dificuldade que os mesmos empreendedores têm em cadastrar seus produtos no estoque de forma correta, gerando muitas vezes impostos e estoques incorretos.

A estratégia da nova empresa, será oferecer o serviço de orientação e os lançamentos de entrada dos produtos nos programas dos clientes, evitando erros na tributação de impostos pagos a maior indevidamente. Na parte de RH faremos uma prévia da parte de recrutamento e seleção, selecionando candidatos que se identifiquem com a missão, visão e valores de cada empresa contratante. O serviço oferecido de coaching financeiro será orientar o empresário a gerir seus recursos, a identificar o melhor investimento, e a se organizar financeiramente evitando o pagamento de multas e juros desnecessários.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Segundo o site [dominiosistemas.com.br](http://dominiosistemas.com.br):

De acordo com Michael Porter, um dos principais especialistas contemporâneos em estratégia e também professor na Harvard Business School, estratégia é o conjunto de ações ofensivas ou defensivas para criar posição em determinado setor, enfrentar com sucesso as forças competitivas e obter um retorno maior sobre o investimento.

A posição adotada pelos proprietários do escritório foi dar foco no atendimento ao micro e pequeno empresário, com a missão de ajudá-lo a organizar sua empresa, tornando-a mais competitiva e lucrativa .

Estratégias adotadas :

Estratégia de preço - A correta formação de preços dos honorários está relacionada com a sobrevivência da empresa e da sua participação de mercado — ou seja, seu market share. Para que a empresa consiga atingir seus objetivos e garantir o retorno do investimento, os sócios optaram por agregar valor aos serviços oferecidos, diferenciando da concorrência

Estratégia de pessoal - A gestão de pessoas é indispensável para o sucesso da empresa, sendo o elo entre os clientes e o novo empreendimento. Para que a empresa possa oferecer serviços de qualidade, os funcionários serão devidamente treinados e os sócios estarão constantemente aprimorando e atualizando seus conhecimentos.

Estratégia de custos - Reduzir custos e aumentar a eficiência otimizando ao máximo os recursos disponíveis. A estratégia será a priorização do acesso remoto, evitando custos com combustíveis, estacionamento, desgastes dos veículos e principalmente a perda de tempo no trânsito.

Estratégia financeira - Peça-chave para o sucesso de qualquer empresa. O serviço oferecido aos clientes será de orientação quanto às melhores fontes de empréstimos e financiamento, auxiliando-os nos cálculos dos juros propostos, analisando sua viabilidade econômica e financeira de acordo com a finalidade do crédito e também, como realizar uma melhor gestão do fluxo de caixa.

Nível TÁTICO - Fazer propagandas em rádio, televisão, mídias sociais, Google, mostrando o diferencial da empresa, para que possa conquistar em 1 ano um número de clientes suficientes para manter o escritório e permitir aos sócios a remuneração esperada sobre o capital investido .

Nível Operacional - A meta inicial adotada será contratar pessoas que se encaixem com a missão, visão e valores dos sócios. Com relação a implementação, a cada novo cliente o funcionário e o sócio da empresa responsável pelos cadastros dos produtos e acompanhamento financeiro, passarão o período de tempo necessário na empresa do pequeno empresário para conhecer seu negócio, seus produtos e serviços e juntamente com os demais sócios, adotarão as medidas necessárias, gerando uma cultura empresarial focada no cliente.

Após a definição das estratégias foram identificados os pontos fortes e fracos, analisadas as oportunidades e ameaças, sendo assim, criada a matriz SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats) ou FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças).

Forças: A união, conhecimento, experiências, respeito e capacidade de trabalhar em equipe dos sócios, atendimento personalizado ao cliente, preço competitivo, equipe treinada e motivada .

Fraquezas : fazer com que o pequeno empresário reconheça o valor nos serviços oferecidos

Oportunidades : Aumento crescente da demanda, em 2020 foram abertas 626.883 micro e pequenas empresas em todo o país. Desse total, 535.126 eram microempresas (85%) e 91.757 (15%) eram empresas de pequeno porte.

Ameaças: Grande número de concorrentes, Impostos elevados e exigências legais rigorosas, escassez de mão de obra qualificada.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão: É o propósito de uma empresa existir. É sua razão de ser, uma declaração sobre o que a organização é. Define seu propósito, finalidade de sua existência, motivo pela qual foi criada. É a identidade da empresa.

Visão: É o futuro para a organização, o que a empresa deseja alcançar. Ao determinar a Visão, é necessário ter em mente como queremos que essa seja vista e reconhecida. Diz respeito aonde a empresa deseja chegar

Valores: são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

Nossa fonte de pesquisa foi o escritório contábil MWA Contabilidade Ltda

A MWA Contabilidade e Auditoria Ltda., Empresa de consultoria e consultoria empresarial que desde sua criação, em abril de 1994, atende pequenas, médias e grandes empresas nacionais e multinacionais, prestando serviços nas seguintes áreas: auditoria, contabilidade, fiscal, trabalhista, assessoria e consultoria em segurança social, societária, jurídica, tributária e empresarial, entre outras áreas.

A MWA possui sede própria, com locais específicos para cursos e reuniões, instalações modernas e adequadas, equipamentos de informática de última geração e veículo próprio para o transporte e coleta de documentação, desempenhando suas funções com qualidade e segurança.

Abaixo serão apresentados a Missão, Visão e Valores da MWA Contabilidade e Auditoria Ltda, utilizados como exemplo neste projeto.

Missão

Disponibilizar, com qualidade e honestidade, serviços contábeis e de consultoria empresarial, que proporcionem a satisfação de nossos clientes e o desenvolvimento profissional de nossos funcionários.

Visão

Ser um escritório contábil reconhecido em São Paulo por seu serviço diferenciado e personalizado e pela qualidade e credibilidade de seus profissionais.

Valores

Atuar de forma responsável e transparente, com ética, honestidade, comprometimento e seriedade, respeitando as leis, às pessoas, o meio ambiente e promovendo a formação de novos profissionais.

<https://www.mwa.com.br/missao-visao-valores>>acesso em 09/06/2021

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

A seguir apresentaremos a proposta de missão, visão e valores da empresa Ancora Contabilidade Ltda:

Missão

Fornecer serviços contábeis, e de assessoria aos clientes que necessitam de atendimento diferenciado, apoiando o pequeno empresário na construção dos seus objetivos.

Visão

Tornar-se referência na área contábil e de assessoria para o pequeno empresário, apoiando e orientando em suas necessidades, buscando sempre a eficácia nos serviços prestados dentro dos padrões contábeis, legais e éticos.

Valores

Inovação, Parceria, Respeito, Comprometimento e dedicação.

## 4. CONCLUSÃO

O projeto apresentado proporcionou uma excelente interação entre as pessoas da equipe, despertando a criatividade e atitudes empreendedoras. Proporcionou conhecimentos necessários à criação de uma nova empresa, experiência com ferramentas de comunicação em canais virtuais como google meet, onde realizamos reuniões para discussão de assuntos relacionados ao projeto.

Algumas dificuldades que surgiram no decorrer do projeto, puderam ser superadas com o trabalho em equipe e o conhecimento de cada um dos componentes do grupo.

Concluimos que com os conhecimentos adquiridos, a criação de um novo empreendimento se tornou mais provável de ser bem sucedida.

## REFERÊNCIAS

<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-04/mais-de-620-mil-micro-e-pequenas-empresas-foram-abertas-em-2020> < acesso 08 de Jun.2021

Dornelas, José Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso / José Dornelas. – 4. ed. – São Paulo: Empreende, 2020

<https://www.dominiosistemas.com.br/blog/como-fazer-o-planejamento-estrategico-do-escritorio-contabil> -< acesso 08 de Jun.2021>

<https://exame.com/pme/os-9-perfis-mais-comuns-de-empresarios/>

Hisrich, Robert D. Empreendedorismo [recurso eletrônico] / Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean A. Shepherd ; tradução: Francisco Araújo da Costa. – 9. ed. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre : AMGH, 2014.

<https://www.mwa.com.br/missao-visao-valores>

<https://syhus.com.br/2016/09/07/contabilidade-de-forma-estrategica/> < acesso 09/ de Jun. 2021>

Tajra, Sanmya Feitosa Empreendedorismo : conceitos e práticas inovadoras / Sanmya Feitosa Tajra. -2. ed. --São Paulo : Érica, 2019.

Velho, Adriana Galli Empreendedorismo [recurso eletrônico] / Adriana Galli Velho, Giancarlo Giacomelli. – 3. ed. – Porto Alegre : SAGAH, 2017

# ANEXOS