

GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO DO GBRASIL - GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE OUTUBRO 2015 EDIÇÃO Nº 33

TURBINAS ACELERADAS

*Energia eólica avança
e busca segundo lugar na matriz
energética brasileira*

SOB A LUZ DA INOVAÇÃO

Catarinense Welle Laser leva inovação e produtividade às linhas industriais com tecnologia de rastreamento de peças. A base de tudo é o uso do laser

COM TECNOLOGIA PRÓPRIA

Indústria de processamento de castanhas de Sinop, no Mato Grosso, cria seu próprio maquinário para garantir produtividade e qualidade em um setor altamente artesanal





DOMÍNIO CONTÁBIL PLUS, O EQUILÍBRIO IDEAL ENTRE ADMINISTRAÇÃO INTELIGENTE E ALTA PERFORMANCE.

O Domínio Contábil Plus é um conjunto de módulos totalmente integrados para que sua empresa de contabilidade obtenha máximo rendimento e resultados precisos, garantindo mais agilidade e eficiência na realização dos trabalhos diários. Desenvolvido pela Thomson Reuters, por parte das soluções Domínio Sistemas, o software possibilita automatizar, gerenciar e organizar todos os procedimentos contábeis, desde a abertura até o fechamento de uma empresa, proporcionando mais produtividade e qualidade ao serviço prestado.

Para mais informações entre em contato conosco pelo telefone: **0800 645 4004**
www.dominiosistemas.com.br

DOMÍNIO



THOMSON REUTERS

A BOA LIÇÃO DO EXEMPLO

Compartilho do princípio que diz que a melhor forma de aprender e também de se desenvolver é ter o exemplo daqueles que sabem. Ele nos toca de forma mais profunda e nos estimula o fazer com vontade e com o desejo de acertar. Nesta edição, temos bons exemplos de organizações e lideranças que, mesmo num momento de crise, mantêm suas atividades a pleno vapor e com a cabeça erguida. Em comum, eles possuem a disposição de arregaçar as mangas e ir para a batalha.

A Borello Alimentos, no Norte do Mato Grosso, souou a camisa durante dois anos para inventar um equipamento que quebrasse castanhas-do-pará, eliminando o trabalho manual no processo de industrialização desse produto típico nacional. E conseguiu. Não está dando conta das encomendas internas e administra cautelosamente sua inserção no mercado externo.

Em Goiás, a Quality nos faz refletir sobre o leite que consumimos. Descobri, um pouco pasmo, que aqui no Rio de Janeiro não temos o Leite Tipo A no mercado. O leite mais comum nos Estados Unidos e países da Europa tornou-se uma exceção no Brasil. Nesse segmento, não operam mais que meia dúzia de laticínios. Entre eles, a Quality, que persegue com afinco, como a marca indica, a qualidade da produção e do beneficiamento do leite e outros derivados que fabrica.

Dois irmãos catarinenses, apaixonados pelo laser, construíram seu negócio a partir dessa sofisticada tecnologia. Passaram um bom tempo no principal centro de pesquisa da luz amplificada pela radiação, na Alemanha, e descobriram que ela poderia ser muito útil nas linhas industriais, gravando códigos e informações de rastreamento de peças, de modo indelével, em superfícies tão adversas e duras como o aço. A inovação está levando a Welle Laser a abrir uma subsidiária na Suíça para atender ao mercado europeu.

Do Rio Grande do Norte, nos vem o exemplo singular do varejista Durval Dantas. O dono da rede de lojas Maré Mansa nos conta sua história para lá de emocionante e prova que a determinação e o esforço transpõem barreiras inimagináveis na vida de um empreendedor. É um personagem vivo de literatura e também símbolo de brasileiro com garra.

Em gestão da coisa pública, trouxemos o Parque Vicentina Aranha, em São José dos Campos. O antigo sanatório da região do Vale do Paraíba, no estado de São Paulo, foi transformado num parque e também no orgulho dos cidadãos joseenses. Por trás dessa gestão de sucesso está uma organização do terceiro setor que, além de conhecimento em preservação de patrimônio histórico e cultural, descobriu uma forma de engajar o governo e a população num objetivo maior.

Nossa capa destaca, com muita justiça, a escalada de êxito da indústria de energia eólica e como o setor vem gerando desenvolvimento em áreas isoladas do País. São ventos que se transformam não apenas em energia, mas também em melhor qualidade de vida para populações menos favorecidas economicamente no Brasil. Boa leitura! ■



Foto: Renato Velasco

MANUEL DOMINGUES E PINHO
Presidente do GBrasil
gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br

EDITORIAL 3

A boa lição do exemplo

CONSULTORIA GBRASIL 5

Sete erros que agravam a vida dos endividados

TECNOLOGIA INDUSTRIAL 8

Welle Laser: sob a luz da inovação



AGRONEGÓCIO 11

Quality: num mercado de exceção



EM TESE 14

Por uma estratégia factível

REPORTAGEM DE CAPA 16

Eólicas em franca expansão



21 GESTÃO PÚBLICA

Parque Vicentina Aranha: nas mãos do povo para o povo



26 INDÚSTRIA DE ALIMENTOS

Borello: com tecnologia da casa



29 NOVOS CLIENTES GBRASIL

30 VAREJO

Grupo Maré Mansa: do letreiro a carvão ao e-commerce



34 EM SÍNTESE



37 NOVOS ASSOCIADOS

GESTÃO EMPRESARIAL é uma publicação trimestral do GBrasil - Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, distribuída a clientes e parceiros em todo o território nacional.

SEDE GBRASIL

Av. Clodomiro Amazonas, 1435
04537-012 - São Paulo-SP
Tel./Fax: 55 (11) 3814-8436
www.gbrasilcontabilidade.com.br

CONSELHO EDITORIAL

Pedro Coelho Neto - Coordenador (Marpe Contadores Associados)
Didmar Duwe (D.Duwe Contabilidade)
Flávio Azevedo Pinto (Opção Contábil)

Francisco Lúcio Gomes (Agenda Contábil)
Julio Linuesa Perez (Orcose Contabilidade)
Manuel Domingues e Pinho (Domingues e Pinho Contadores)
Nilson José Goedert (RG Contadores Associados)
Reinaldo Cardoso da Silveira (Org. Silveira de Contabilidade)
Renato Toigo (Toigo Contadores Associados)
Rider Rodrigues Pontes (Unicon - União Contábil)
Simone Zanon (T&M Consulting)
Tertulino Ribeiro Passos (Análise Contabilidade)

PRODUÇÃO, EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO
Editora Borges Brasil
São Paulo - SP

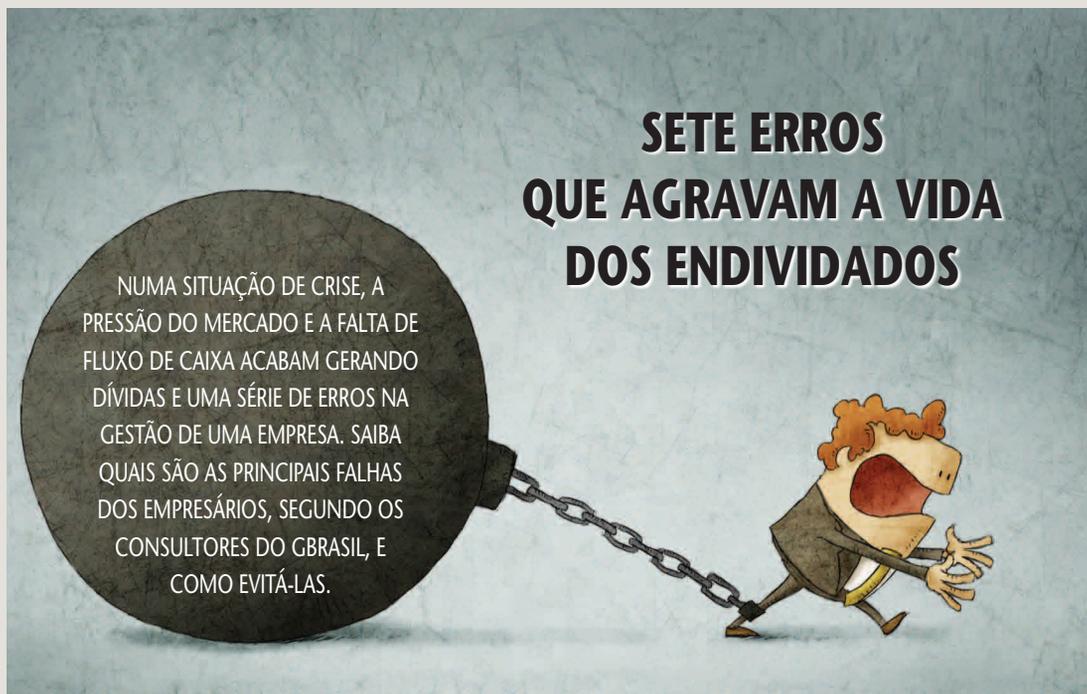
Jornalista Responsável:
Diva de Moura Borges
diva.borges@uol.com.br

Projeto Gráfico:
Moema Cavalcanti

Atendimento ao Anunciante:
Julio R. Castro
Tel. (11) 3814-8436
Tel. (48) 9981-9321

Colaboraram nesta edição:
Alessandra Sousa
Camila Coelho
Euclides Locateli
José Maurício Prado
Flavio Farias

João Menoni
José Paulo Ferrer (Revisão)
Francisco Lúcio Gomes
Maurício Gatti
Renato Toigo
Silvia Pimentel
Fotografias & Ilustrações:
Alan Vicente (RN)
André Sesterhenn Coelho de Sá (SC)
Estudio Luzia (SP)
Fred Vianna (MG)
Montalvo Machado (SP)
Sinophoto (MT)
Weimer Carvalho (GO)
Thinkstock / Bigstock
TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
10.000 exemplares
Impressão:
Leograf Editora
Edição 33, encerrada em 01.10.15



RENATO TOIGO
Toigo Contadores Associados
Caxias do Sul - RS

1 DELEGAR A GESTÃO DAS DÍVIDAS A UMA ASSESSORIA ADMINISTRATIVA-FINANCEIRA

► Em geral, essas assessorias acrescentam pouco para as empresas em dificuldades e como não são comprometidas diretamente com a organização, fazem planejamentos mirabolantes que, via de regra, não dão certo. Constatado isto, elas abandonam a empresa alegando que o empresário não seguiu o que foi planejado. ►



EUCLIDES LOCATELLI
Eaco Consult. Contabilidade
Curitiba-PR

2 GASTAR MAIS ENERGIA NO GERENCIAMENTO DAS DÍVIDAS DO QUE NA BUSCA DE NOVOS NEGÓCIOS

► As dívidas devem ser vistas de frente e gerenciadas com pulso firme. Mas este trabalho não pode demandar mais tempo e energia do que a busca de novos clientes e de medidas que incrementem o faturamento a curto e médio prazos. Afinal, são estas atividades que irão trazer o equilíbrio entre despesas e receitas. Nessa hora, procure seu contador. Ele está apto a ajudá-lo a fazer uma auditoria das dívidas, analisar contratos, origem das dívidas, termos de juros e correção e auxiliá-lo a fazer um planejamento financeiro que sustente suas negociações com os credores. Ele também pode orientá-lo sobre condutas mais apropriadas em cada caso, inclusive o momento de acessar a via judicial para coibir abusos de credores. Esse apoio lhe dará mais segurança, tranquilidade e tempo para a prospecção de novos negócios e mercados. ►



CAMILA COELHO
Marpe Contabilidade
Fortaleza - CE

3 CONCENTRAR AS OPERAÇÕES FINANCEIRAS EM UM ÚNICO BANCO

▶ É possível substituir juros altos por juros mais baixos. Caso a negociação com o banco habitual não apresente uma boa alternativa, é importante buscar o que as demais instituições financeiras têm a oferecer. Estão incluídas aí as cooperativas de crédito, que normalmente oferecem taxas bem inferiores às dos bancos comerciais. Outro aspecto importante é procurar não fazer uma dívida maior para saldar a menor, tornando o passivo uma bola de neve que cresce à medida em que é rolada. Nesse caso, é melhor pensar em se desfazer de algum ativo e estancar a sangria dos juros extorsivos. ▶



JOSÉ MAURÍCIO PRADO
Org. Contábil Prado
Rio Branco - AC

4 RENEGOCIAR DÍVIDAS SEM A FIRME PREVISÃO DE PODER PAGÁ-LAS

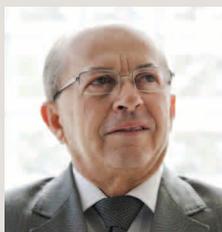
▶ Este é um erro comum quando se traça um fluxo financeiro imediatista ou extremamente otimista. O ideal é fazer uma gestão rigorosa do fluxo de caixa, com base nas entradas de recursos líquidos e certos, que atenda os compromissos assumidos e permita manter um capital de giro para outras demandas e imprevistos. Atente para o fato de que um acordo quebrado com um fornecedor poderá representar falta de credibilidade, aumento da dívida e a impossibilidade de renegociações. Portanto, defina com adequação os prazos de pagamento atendendo à capacidade de sua empresa e não à exigência do credor. Nessa hora, é melhor ser pessimista no planejamento e otimista no cumprimento do acordo – "*fazer o mal de uma única só vez e o bem aos poucos*" (Maquiavel). ▶



MAURÍCIO GATTI
Gatti Contabilidade
Porto Alegre - RS

5 NÃO CONSIDERAR IMPORTANTE A ELIMINAÇÃO DE PEQUENAS DESPESAS

▶ Some, por exemplo, todas as frentes de desperdício de energia elétrica, papel A4 e outros materiais de escritório ao longo de um ano. Você pode se surpreender. Em tempo de crise, todos os gastos ou custos devem ser revistos. Nesta tarefa, deve sempre prevalecer a razão e não o coração. Ou seja, o que não agregar valor não deve permanecer na empresa. Comece separando as despesas em dois grupos – fixas e variáveis. Corte as supérfluas e desenvolva ações de redução das variáveis. Demissão de empregados deve ser o último recurso. Mas caso seja necessário, procure fazê-la de uma só vez e com base no desempenho de cada colaborador ▶



LUCIO GOMES
Agenda Contábil
Brasília - DF

6 FALTA DE VISÃO NO GERENCIAMENTO DE RECEBÍVEIS

▶ Os juros altos do endividamento bancário ou multas de atrasos com os fornecedores e impostos podem ser minimizados com a estratégia de antecipar os recebíveis por meio de uma política de incentivos. A exemplo dos estoques de mercadorias, os estoques de recebíveis em atraso também devem ser tratados do mesmo modo, como forma de aumentar o fluxo de caixa. Oferecer descontos ou facilidades para que o cliente antecipe o pagamento pode ser um caminho positivo. ▶



FLAVIO FARIAS
Acene Contabilidade
Recife - PE

7 FALHA NA GESTÃO DOS ESTOQUES E DESCONTOS IRREALIZÁVEIS

► Estoques grandes significam dinheiro empatado, falta de previsão de vendas, erro na programação de produção, falha na logística ou ausência de um sistema gerencial que o controle. Ou tudo isso junto. O fato é que eles afetam diretamente o capital de giro da empresa. Numa situação de endividamento sob juros altos, o ideal é que se liquide grandes estoques – uma moeda guardada em armazéns, sem rendimentos e, muitas vezes, perecível. Mas, em situação de normalidade, muito cuidado com descontos “especiais” em vendas de grandes volumes. Nem sempre o vendedor ou gerente de vendas conhece a rentabilidade de cada venda e pode colocar em risco todo o conjunto do negócio. Outra dica é a atualização frequente de custos de produção, considerando os efeitos inflacionários e cambiais. Com as oscilações do dólar, insumos importados podem comprometer a lucratividade. Com a crise e a retração do consumo, é necessário ter mais atenção com as previsões de venda e formação de preços. ►

Foco na Excelência

Marca registrada da Matur

A Matur lança a sua versão eletrônica, o **e-Matur**, uma solução 100% web, composta por módulos que automatizam os processos e proporcionam agilidade no dia a dia do cliente. Confiança e tecnologia aliadas para oferecer à sua empresa os melhores resultados com a máxima qualidade.

Cinco décadas construindo uma história de credibilidade, excelência técnica e compromisso com a sua empresa.



- Gestão Contábil
- Gestão Trabalhista
- Gestão Fiscal e Tributária
- Legalização
- Consultoria Pessoa Física

Conheça mais: www.matur.com.br

Empresa associada
GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade



Rua Carijos, 244, 11º andar, Belo Horizonte, MG.
(31) 3311-8111 | www.matur.com.br
f /maturorganizacaocontabil

WELLE LASER SOB A LUZ DA INOVAÇÃO

Brasileiros inspiram-se na tecnologia laser para criar equipamentos inovadores de gravação de peças e produtos industriais que facilitam o rastreamento e o controle da produção



Conhecidos como os “meninos do laser”, os irmãos gêmeos Rafael e Gabriel Bottós transformaram a paixão por essa tecnologia em produtos inovadores para a área industrial. Desde 2008, quando criaram em Santa Catarina a Welle Laser, fabricante de equipamentos aplicados na marcação de peças industriais, a dupla não para de ganhar prêmios e novos clientes. Recentemente, a Welle foi alçada ao topo do *ranking* das 250 pequenas e médias empresas que mais cresceram entre 2011 e 2013, elaborado pela Deloitte e a revista Exame. Ela obteve um crescimento anual de 303% no período. Em 2014, o faturamento da empresa atingiu R\$ 10 milhões e a meta é dobrar o desempenho até o final de 2016. “É o mesmo que criar uma nova empresa com o mesmo faturamento num período bem menor que 6 anos”, estima e compara Gabriel.

O ponto de partida dos dois empreendedores – graduados em engenharia mecânica pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) – foi um estágio de três anos no *Fraunhofer-Institut für Lasertechnik*, na Alemanha, considerado um dos mais reconhecidos centros de pesquisa e desenvolvimento no assunto. Ao voltar para o Brasil, eles criaram oficialmente a empresa e conquistaram o direito de mantê-la incubada no Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (Celta), considerado o berço do empreendedorismo catarinense.

Entretanto, quando os irmãos Bottós conseguiram o primeiro cliente – uma fabricante de embalagens para produtos de beleza –, não havia ainda empresa, nem incubadora.



Os irmãos Rafael e Gabriel Bottós: paixão pelo laser os levou a um estágio de três anos no Fraunhofer-Institut für Lasertechnik, na Alemanha

Eram apenas os dois e um laptop – recebido como prêmio em concurso –, que os ajudava a ter acesso a editais de financiamento de projetos de inovação tecnológica.

O empurrão inicial para crescer de forma sustentável foi dado pelo Fundo Criatec, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES). Com a colaboração de 45 funcionários, os Bottós começaram, então, a fabricar suas primeiras máquinas de marcação de produtos e peças com o uso da luz poderosa. Elas gravam, de forma indelével e com precisão absoluta sobre metais, polímeros, cerâmica, vidro e couro, sejam estas superfícies planas, esféricas ou texturizadas. Os feixes de laser são guiados por softwares capazes de ler a geometria solicitada e direcionar a gravação de dados tão sofisticados como códigos de barras, QR Codes, números minúsculos e desenhos ricos em detalhes, como arabescos e geométricos. Esses registros contribuem para o design, mas principalmente para o controle de qualidade e rastreamento de peças em linhas de produção modularizadas. São os casos de montadoras de veículos e fabricantes de eletrônicos. A tecnologia também ajuda a evitar a pirataria e agiliza operações de recall, quando os produtos devem ser reparados por falha na produção.

Entre os clientes da Welle estão também

indústrias de geladeiras, fogões, louças sanitárias e instrumentos médico-cirúrgicos. No caso desses, o grande diferencial da gravação a laser é que as inscrições da marca e outros detalhes de painéis de uso podem ser submetidos aos produtos de higienização e esterilização pelo usuário sem que sejam apagados. É o que ocorre, por exemplo, com os painéis de fogão, que com o passar dos anos, com o calor e os produtos de limpeza abrasivos, perdem as informações feitas à base de tinta e que orientam o uso do aparelho.

Outra vantagem da tecnologia, é que ela não utiliza insumos como tinta. Os equipamentos demandam apenas a energia elétrica. O processo de gravação é considerado, também, bem mais ágil que os processos tradicionais de estamperia e etiquetagem. Todos esses fatores fazem da gravação a laser, segundo os irmãos Bottós, um diferencial de produtividade e eficiência em diferentes linhas de produção industrial.

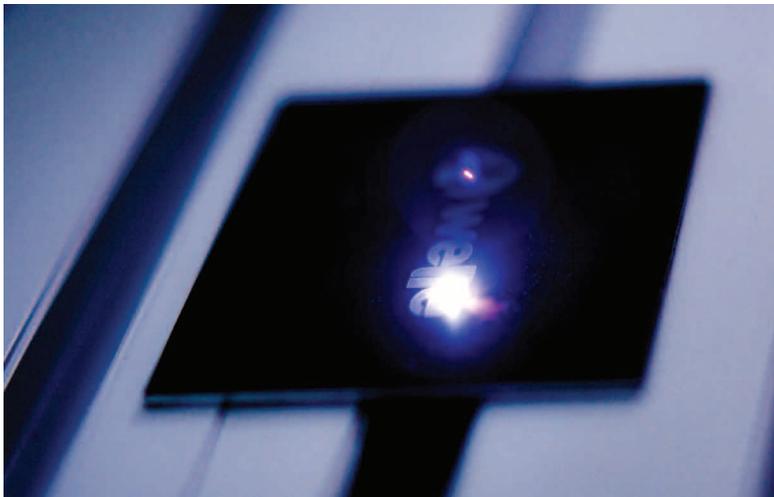
Os empreendedores vislumbram a indústria do futuro como mais limpa, sustentável, com a eliminação de tintas, ácidos, e sem a interferência humana. E mais do que isso, uma linha de produção flexível e inteligente. “Cada vez mais, os consumidores procuram produtos com o seu jeito, tornando-se também atores coadjuvantes na criação”, explica Gabriel.

Horizontes ampliados

De casa nova desde janeiro, a Welle passou a ocupar em Palhoça, município da região metropolitana de Florianópolis, um espaço de 1.000 m², entre escritórios e linha de produção. O investimento contempla a fabricação de máquinas de grande porte destinada a corte e solda laser, outras duas vertentes de aplicação da tecnologia. A novidade, porém, é a linha Smart, que conjuga

o uso do laser com um software capaz de monitorar e analisar em tempo real todos os sinais das máquinas industriais, antecipando problemas e evitando paradas de produção, que muitas vezes podem superar o custo de compra do próprio equipamento. “Colocamos um cérebro nas máquinas”, resume Gabriel. A ideia principal é atuar na prevenção de falhas.

Com essa inovação, as máquinas enviarão relatórios minuciosos e criarão banco de dados relacionados ao desempenho. Essas informações vão contribuir para o planejamento das paradas programadas, se forem necessárias. Os sinais coletados, que basicamente são as vibrações emitidas pela máquina, poderão ser enviados diretamente aos profissionais ou setores de manutenção. Com essa inovação, é possível monitorar o funcionamento das máquinas de qualquer lugar. Não sem razão, a Welle, que já exportou para o México, deverá concluir até o final do ano uma planta de produção na cidade de Biel, na Suíça, com o intuito de atender os mercados da Europa e Ásia. O fato é que muitos dos clientes da Welle possuem plantas em diferentes lugares do mundo e passaram a demandar atendimento em outras unidades fabris. Entre os clientes estão nomes como Whirlpool (das marcas Brastemp e Consul), GE, Tramontina, Bosch, Mahle e Weg. A concepção Smart também será estendida para as novas máquinas de corte de chapas e de solda, provando todos os poderes da luz inovadora. ■



CONTABILIDADE GBRASIL

Desde maio, a Welle optou pelo outsourcing contábil, fiscal e de departamento pessoal com a RG Contadores, associada GBrasil em Florianópolis. “Nossos serviços são prestados dentro da Welle”, explica o contador Nilton Gödert, destacando a importância que os empreendedores conferem ao serviços contábeis na gestão do negócio.

Além de assessoria remota, na sede da empresa de contabilidade, uma vez por semana um profissional da RG se desloca até a sede da Welle Laser e analisa os processos contábeis e fiscais. “Conferimos e orientamos sobre as melhores práticas. Isso contribui para a segurança dos procedimentos e uma solução rápida e efetiva para eventuais falhas”, observa Gödert.

Desta rotina fazem parte a contabilidade dentro dos princípios contábeis internacionais, relatórios personalizados, lançamentos dos registros fiscais de movimentações de produtos e serviços em níveis municipal, estadual e federal, consultoria e cálculos trabalhistas e análise e acompanhamento de balancetes, índices e demonstrações mensais.

Para Nilton Gödert, um dos grandes desafios ao atender esse perfil de empresa é a compreensão dos processos industriais e dos produtos. “Buscamos benefícios fiscais que melhor se aplicam ao negócio e que possibilitem maior competitividade no mercado. Outro aspecto é a agilidade na entrega dos relatórios gerenciais, para que a informação atualizada possibilite aos gestores tomada decisões com mais embasamento e segurança.”



QUALITY NUM MERCADO DE EXCEÇÃO

Fazenda Sol Dourado, a 100 km de Goiânia-GO, investe no processo autossustentável e reforça o seletivo grupo de produtores de leite Tipo A no Brasil

Não era para ser a regra, mas é o que acontece no Brasil. Nas prateleiras dos supermercados e padarias, a predominância é a do leite produzido em sistema UHT (*ultra high temperature*) e embalado em caixas cartonadas com revestimento interno em alumínio. Ao passar pelo processo de ultrapasteurização, o leite da preferência dos brasileiros acaba perdendo alguns nutrientes importantes, como ácido fólico e as vitaminas B6 e C. Mas como chega mais barato nas mãos do consumidor e tem uma duração de até seis meses após embalado, o leite de “caixinha” conquistou maciçamente o mercado nacional, sem dar muitas chances para o leite pausteurizado, que possui apenas cinco dias de validade em média e tem acondicionamento obrigatório na geladeira, disputando espaço com outros alimentos.

Quem entende bem desse cenário é o produtor rural Agostinho Pedrosa, dono da Fazenda Sol Dourado, a cerca de 100 km de Goiânia-GO. Há 25 anos, ele vem se dedicando a colocar na mesa do consumidor o leite Tipo A, o mais nobre dos leites pausteurizados, embalados em garrafas plásticas. Como ele não passa por temperaturas superiores a 75°C, o leite preserva todos os nutrientes característicos do alimento. Além disso, o leite tipo A não pode ter nenhum tipo de aditivo, como o conservante citrato de sódio e estabilizantes usados no leite UHT.

“A gente conta nos dedos das mãos o número de granjas brasileiras que produzem essa categoria de produto. O leite que deveria ser a regra torna-se uma exceção”, observa Agostinho Pedrosa. Ele relata que a realidade americana e de vários países da Europa é bem distinta à do Brasil. “Nos Estados Unidos, o



Fotos: Weimer Carvalho



Alessandro Pedrosa (à esquerda), gerente da Fazenda Sol Dourado, e o empresário Agostinho Pedrosa: Quality entre os raros produtores de Leite Tipo A no Brasil



O empresário Agostinho Pedrosa, na Fazenda Sol Dourado. Geradores próprios e um sistema de biodigestor garantem o abastecimento de energia da granja leiteira



Processo mecânico de ordenha leva o leite em tubulações direto para a pasteurização

consumo do leite Tipo A representa o maior volume de venda”, observa. Para o empresário, o grande desafio é esclarecer o consumidor e conscientizá-lo sobre os motivos do leite Tipo A ser mais caro que o de caixinha.

“Hoje ele é consumido por uma pequena parcela da população, voltada para a boa nutrição e melhor qualidade de vida”, observa o veterinário Alexandre Campos. Ele é o responsável técnico pelo plantel de 300 matrizes da Fazenda Sol Dourado. Os animais da raça holandesa são tratados com homeopatia na prevenção de carrapatos e têm um uso reduzido de antibióticos. Além do leite Tipo A sob a marca Quality, o empreendimento rural localizado no município de Gameleira de Goiás produz creme de leite e coalhadas nas versões natural, com mel e com geleia de frutas (morango ou ameixa).

Biodigestor e compostagem

Outro diferencial da granja leiteira é o investimento em processos autossustentáveis. Vêm da própria fazenda o milho que alimenta o gado e a energia que abastece o processo industrial. Há cerca de dois anos, o empresário investiu R\$ 700 mil na instalação de um biodigestor – que separa a parte líquida e sólida das fezes dos animais. O resíduo líquido gera o gás que produz a energia elétrica e o sólido, o adubo orgânico. Este ano, a novidade na Fazenda Sol Dourado é a compostagem, técnica utilizada com frequência na agricultura orgânica para melhorar a qualidade do solo. O projeto foi viabilizado graças à linha de crédito ABC, do Banco do Brasil, destinada à agricultura de baixo carbono. “Com essa técnica, além de evitarmos a contaminação do lençol freático, já reduzimos em 50% o uso de adubos químicos na plantação do milho e



Biodigestor transforma fezes dos animais no gás que gera a energia elétrica consumida pela granja



Compostagem que transforma resíduos sólidos em adubo



LEITE PASTEURIZADO TIPO A

Provém de um único rebanho e com animais ordenhados mecanicamente. O leite segue por tubulações de aço inoxidável direto para o laticínio, localizado na própria granja leiteira, onde ele é pasteurizado (aquecido a 75°C por 15 segundos e resfriado a menos de 5°C para destruir o maior número possível de microorganismos patogênicos, sem modificar as propriedades e sua composição), homogeneizado e envasado sem contato manual. O leite deve ter no máximo 10.000 bactérias por ml. Dura de 5 a 10 dias sob refrigeração. Não contém aditivos.



Além do leite Tipo A, a Quality fabrica coalhadas, creme de leite e prepara-se para lançar o leite sem lactose



inja leiteira



O QUE É COMPOSTAGEM – compostagem é um processo biológico de decomposição e de reciclagem de restos de matéria orgânica animal ou vegetal formando um composto. A técnica dá um destino útil para os resíduos orgânicos agrícolas, industriais e domésticos, evitando sua acumulação em aterros e melhorando a estrutura dos solos. Na Fazenda Sol Dourado, as fezes dos animais são separadas em parte líquida (que vai gerar o gás) e sólida (adubo) pelo biodigestor, e acrescentadas bactérias específicas para enriquecer o esterco. Esse esterco aduba as pastagens e a plantação de milho da fazenda.

LEITE CRU REFRIGERADO

Provém de diferentes rebanhos e fazendas e com animais ordenhados manual ou mecanicamente, com controle sanitário limitado. É mantido resfriado em tanques para posterior envio às usinas de beneficiamento em laticínios. Quando pasteurizado, ele dá origem aos leites tipos B (com, no máximo, 50.000 bactérias por ml) e C (com, no máximo, 150.000 bactérias por ml). A durabilidade é menor que a do tipo A. Não contém aditivos.

LEITE UHT – LONGA VIDA

Feito a partir do leite cru refrigerado. Sofre um tratamento térmico de 145°C que destrói todas as bactérias, as patogênicas e as probióticas. A alta temperatura destrói ainda 50% das vitaminas do grupo B, altera as proteínas e açúcares devido à reação conhecida como Maillard, e os lactobacilos probióticos são totalmente destruídos. Os lactobacilos probióticos atuam no equilíbrio bacteriano intestinal, controlando o colesterol, diarreias e risco de câncer. Dura até 180 dias em embalagem longa vida. Contém aditivos estabilizantes.

queremos alcançar a meta de 70% no ano que vem”, prevê com otimismo o proprietário, Agostinho Pedrosa, que também comanda a Contac Contabilidade, associada GBrasil em Goiânia.

Os geradores próprios da fazenda conseguem produzir 200 kva de energia. Como ela utiliza apenas 80 kva, o excedente de 120 kva deverá ser vendido ao sistema de distribuição regional e convertido em crédito na conta de luz da empresa contábil. Para tanto, o sistema elétrico está sendo adaptado, o que inclui a instalação de dois relógios na fazenda. “No futuro, a intenção é zerar o custo de energia do negócio contábil, situado em Goiânia”, prevê o empresário, que prefere trilhar o caminho da eliminação de despesas em vez da redução de investimentos.

Desnatados e sem lactose

Os planos de expansão mostram que, apesar da crise econômica, o tempo não é de vacas magras para a Laticínios Quality. “Até o final do ano, pretendemos aumentar a produção atual de 5 mil litros/dia de leite para 10 mil litros/dia e expandir o mercado. Queremos crescer e enfrentar essa crise porque ela não é eterna”, afirma Pedrosa. Hoje, os produtos Quality estão na grande Goiânia e Anápolis e, em breve, estarão nas prateleiras do comércio em Brasília.

A empresa também está finalizando o desenvolvimento de rótulos para as novas versões de leite semidesnatado e coalhada, que passarão a ser processados sem lactose, substância natural do produto mas que é intolerável para um universo expressivo de consumidores. “O processo natural de produção da coalhada já reduz os níveis de lactose. Mas a ideia é eliminar completamente a substância nessa linha”, anuncia o empresário. ■



ALESSANDRA SOUSA

POR UMA ESTRATÉGIA FACTÍVEL

Com o cronômetro ligado para 2016, é hora de sua empresa envolver atores corretos e traçar metas estratégicas. Mas não esqueça de reunir os métodos de gestão para alcançá-las ou o seu plano poderá se transformar num discurso vazio em 2017



PARA UM PLANO BEM-BOLADO

Empresário

Visão do negócio, do mercado e da estrutura necessária.

Líderes da Empresa

Visão operacional; sabem como fazer tudo acontecer

Equipe

Vivencia o dia a dia e encontra os melhores caminhos para execução

Consultor em Planejamento Estratégico

Estrutura o planejamento e prepara as pessoas para que possam aplicar o seu melhor.

Empresa Contábil

Possui todo o histórico da empresa com profundidade, resultados atuais e profissionais das áreas tributária, fiscal, trabalhista, contábil, financeira e societária

Uma das experiências mais enriquecedoras que nós contadores estamos vivendo nos últimos anos, com a automatização de alguns processos burocráticos inerentes a nossa atividade, é a possibilidade de nos envolvermos mais com o negócio do cliente, colocando todo o nosso potencial e *background* a serviço do crescimento e lucratividade das empresas. As organizações de *outsourcing* contábil estão cada vez mais presentes na mesa de planejamento estratégico de seus clientes. Auxiliamos com o histórico de resultados da empresa, o conhecimento sobre os diferenciais tributários de cada segmento econômico, a análise dos impactos da folha de salários, a contabilidade por centro de custos indicando a lucratividade de cada produto ou serviço, a análise financeira e patrimonial, e os modelos societários mais adequados para cada negócio.

Em paralelo, observamos que não é incomum vermos planejamentos estratégicos muito bem elaborados, imbuídos de motivação de seus líderes nos meses de janeiro e fevereiro, chegarem em dezembro sem ter sequer 30% de suas metas atingidas. Ao analisarmos os fatores que causaram resultados tão aquém da expectativa, percebemos algumas lacunas no âmbito da elaboração do planejamento, mas muito mais no plano de execução.

Geralmente o empresário sabe muito bem o que quer, o que deve ser feito, mas não sabe como fazer. Ele sai motivado, mas se perde no trajeto e vai perdendo o foco do que planejou, e

o pior, a credibilidade de sua liderança dentro e fora da empresa. Para o ano seguinte, seus gestores e equipes pensam: *“por que me esforçar para realizar essas metas se elas se perdem ao longo do caminho e acabam em nada?”*

O fato é que mais de 50% desses planos não são ruins; a execução deles é que deixa a desejar. A viabilização do grande plano – muitos deles produzidos com a ajuda de consultores externos experientes no mercado foco – tem como maior desafio a falta de sustentabilidade às ações traçadas. O drama verdadeiro é a ausência de métodos e treinamentos claros para os times envolvidos nas ações estratégicas. A falta de comprometimento da liderança surge como o principal entrave.

Diante dessa constatação, começamos a nos envolver mais nesta etapa, fornecendo ao empresário algumas ferramentas básicas de implementação de projetos. Entre elas, o código de conduta e o regulamento interno, com a definição das regras do que pode e o que não pode na empresa. Quando traçamos o que se espera da

conduta de cada colaborador e equipe, conseguimos de imediato resolver 70% dos problemas da execução das estratégias das empresas, com o adicional de trazer uma harmonia fundamental ao ambiente de trabalho. A empresa se torna mais profissional e a cobrança deixa de ser pessoal. É para toda a equipe. É para todo o time.

Este trabalho de inserir métodos de gestão é bem distinto da atuação de um consultor. Ele exige um conhecimento prévio do *core business*, do histórico econômico-financeiro da empresa, seu organograma e a filosofia de administrar de seu empreendedor. Equalizar todas essas nuances e traduzi-las em métodos de gestão tem sido nossa grande causa. Ela se complementa com um consistente treinamento de equipes, para que ocorra um alinhamento de propósitos, mostrando os caminhos e a postura que cada líder precisa ter para alcançar as metas estratégicas. ■

ALESSANDRA SOUSA é diretora da Fatos Contábil, associada GBrasil em São José dos Campos - SP

UMA HISTÓRIA DE RESPONSABILIDADE EM CONDUZIR AS EMPRESAS AO SUCESSO.

Há 36 anos, a **Controle Contadores Associados** realiza mais que serviços contábeis, cria elos e parcerias com seus clientes, apontando as melhores saídas e atalhos rumo ao sucesso. Conduzindo de maneira responsável e segura, oferecemos soluções em Assessoria Contábil, Pessoal, Auditoria, Controladoria e Prestação de Contas Eleitorais.



www.controlecontadores.com.br   **Controle Contadores Associados**

Controle
Contadores Associados

Guedes Gondim - 128 - Centro, Maceió / AL | (82) 2121-0000

EÓLICAS EM FRANCA EXPANSÃO

Energia dos ventos deverá ser a segunda fonte de energia elétrica do Brasil até 2020



Os ventos sopram cada vez mais fortes e favoráveis para a indústria de energia eólica brasileira. A fonte limpa e renovável tem ampliado gradativamente a sua participação na matriz energética, hoje calculada em 4,72%. Seus 281 parques eólicos em atividade geram 7,07 GW, energia suficiente para abastecer à demanda de uma cidade como São Paulo, com 12 milhões de habitantes. É pouco frente aos 61,7% das hidrelétricas, mas o ritmo de crescimento do setor e o volume de investimento vêm surpreendendo. Apenas em 2014, foram US\$ 6,2 bilhões injetados no potencial dos ventos brasileiros, considerados um dos melhores do mundo, com constância e boa previsibilidade.

O País tem hoje 443 usinas eólicas em construção e fontes do setor projetam para 2020 uma capacidade instalada de 20 GW e uma participação de 12% na matriz. No último leilão de energia elétrica (A3), realizado em agosto, para entrega em 2018, dos 29 projetos contratados, 19 são de usinas eólicas a serem instaladas nos Estados da Bahia, Ceará, Maranhão, Minas Gerais, Piauí, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo. Os números do Brasil no ranking mundial também impactam e revelam a pujança da indústria. Em 2014, o País ganhou a décima posição, quando no ano anterior, 2013, ocupava o 13º lugar.

Dados da Câmara de Comercialização de

Energia Elétrica (CCEE) registram um aumento de 114% na produção de energia eólica no primeiro semestre deste ano na comparação com o mesmo período do ano passado.

No ranking dos maiores produtores de energia eólica, o Rio Grande do Norte lidera, com uma produção de 642 MW e 34% da capacidade instalada do País. No primeiro semestre de 2015, o estado produziu 142% mais que no mesmo período de 2014. São 81 usinas em operação, 23 em construção e 77 contratadas que, quando entrarem em funcionamento, deverão produzir 1.891,7 MW. O segundo maior produtor é a Bahia, que quase triplicou sua geração eólica neste mesmo período, com 391 MW médios. Em terceiro vem o Ceará, com 363 MW médios (+48%) e, o quarto lugar, o Rio Grande do Sul, com 288 MW e um aumento de 91%.

Déficit na transmissão

Mas a velocidade da geração de energia não vem sendo acompanhada pelo ritmo dos projetos de expansão das linhas de transmissão. O presidente do Comitê de Energia Renovável da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, Sérgio Azevedo, sócio das empresas A Dois Engenharia e Nesa, chama a atenção para a necessidade de reforçar a rede de escoamento da energia gerada no Nordeste. Sem isso, o estado deixará de atrair novos investimentos em

parques eólicos porque não valerá mais a pena. “Depois de concluídos, os projetos em andamento no estado esgotarão toda a capacidade de transmissão de energia. O governo precisa intervir e melhorar essa infraestrutura com mais leilões”, alerta.

O déficit no sistema de distribuição ficou mais evidente em 2012, quando cerca de 30 parques eólicos localizados não só no Rio Grande do Norte, mas no Ceará e na Bahia estavam prontos, mas foram surpreendidos pelo atraso na entrega das linhas de transmissão. Apesar desse gargalo, a Associação Brasileira de Energia Eólica (Abeeólica) é otimista com a expansão do setor e prefere encarar o fato como um desafio a ser enfrentado. Teria servido como um aprendizado para uma indústria de infraestrutura relativamente nova e em ascensão. “Países como Inglaterra e China enfrentaram o mesmo problema. No caso do Brasil, isso é resultado de uma trajetória de crescimento anormal, com investimentos iniciados nos últimos cinco anos”, explica a presidente executiva da entidade, Elbia Silva Gannoum.

Para não reincidir no erro, desde 2013 o governo brasileiro vem promovendo ajustes no modelo de expansão. Os leilões de transmissão passaram a anteceder os de contratação de energia. Os parques eólicos também só podem participar dos processos de licitação caso tenham uma linha de transmissão garantida. A Empresa de Pesquisa Energética (EPE), do Ministério de Minas e Energia, por sua vez, prevê investimentos de R\$ 6 bilhões em mais de

quatro mil quilômetros de linhas de transmissão para fazer a energia gerada no Nordeste integrar-se ao sistema de distribuição do Sudeste do País. O recém-anunciado Programa de Investimento em Energia Elétrica (PIEE) contempla R\$ 70 bilhões, que devem somar 37,6 mil quilômetros de novas linhas. Os projetos devem ser contratados entre 2015 e 2018.

Financiamento e nacionalização

Outro desafio da indústria eólica é atender às exigências de nacionalização feitas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) para garantir recursos na fabricação de equipamentos e componentes. No final de 2012, o BNDES divulgou um cronograma com seis etapas dentro de um processo gradual de nacionalização. Essa adequação teria representado investimentos de cerca de R\$ 1 bilhão pela cadeia de fornecedores. O prazo final dado pelo banco de fomento para que os fabricantes atinjam a metas de conteúdo local vence em 2016.

“A construção de uma cadeia produtiva demora entre 5 e 8 anos, com subsídios e recursos financeiros. No Brasil, a cadeia se consolida rapidamente e cada vez mais as empresas estão produzindo internamente”, informou Elbia.

Fornecimento complexo

A cadeia produtiva é considerada complexa e cheia de peculiaridades. É composta por fabricantes de pás eólicas, torres – que podem ser de aço ou concreto –, peças e componentes, inves-

Matriz energética brasileira

HOJE

Hidrelétrica	61,7%
Biomassa	9,3%
Eólica	5,1%
PCH*	3,5%
Gás Natural	9,3%
Óleo	7,1%
Carvão	2,6%
Nuclear	1,4%

2023

Hidrelétrica	60,2%
Eólica	11,3%
Biomassa	7,2%
PCH*	3,6%
Solar	1,8%
Termelétricas (carvão, gás, óleo)	14,4%
Nuclear	1,5%

OBS: Energia Solar representa hoje menos de 0,1% da matriz
* PCH – Pequenas Centrais Hidrelétricas

2015

2023

Projeção dentro dos investimentos a longo prazo

Elbia Silva Gannoum, presidente da Abeeólica: otimista com a expansão do setor

Fonte: Abeeólica /EPS/Aneel

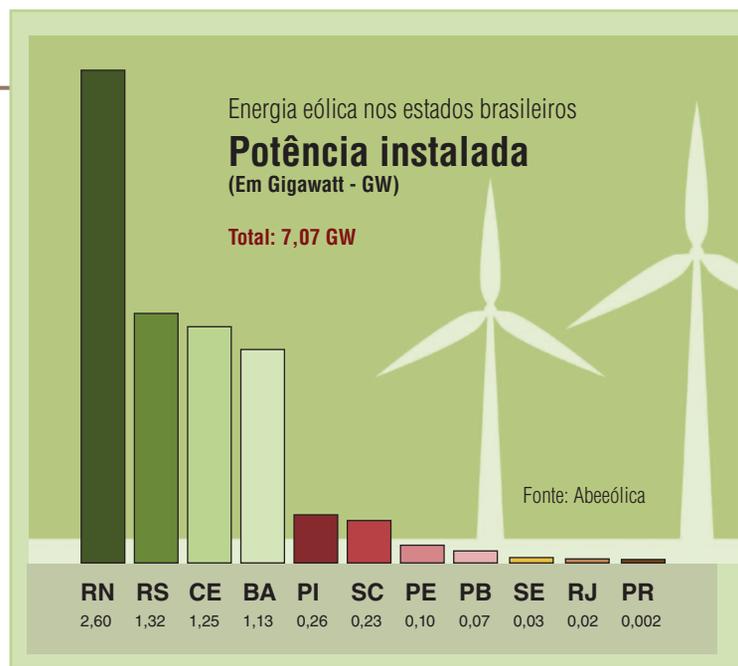
tidores, prestadores de serviços e montadores de aerogeradores. A turbina eólica representa mais de 60% do custo de um parque. As torres respondem por 20% a 30%, podendo pesar até 850 toneladas se forem feitas de concreto, de acordo com um estudo da Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), que mapeou toda a cadeia produtiva.

Um item de grande exigência técnica são as tintas para proteger as torres da corrosão. Como o revestimento deve durar de 15 a 20 anos, que é o prazo da concessão, em ambiente de alta agressividade, como o litoral, o volume necessário de tinta pode chegar a 1.500 litros por torre. A pintura às vezes torna-se um gargalo no ciclo de fabricação da torre. A cadeia busca sistemas de secagem mais rápidos e que exijam menor número de produtos e que, mesmo assim, atendam às exigências técnicas de resistência anti-corrosiva e de durabilidade.

Fontes alternativas de recursos

O crédito mais restrito e a alta dos juros têm levado algumas empresas do setor a buscar fontes alternativas de financiamento. Ney Maron, vice-presidente de Meio Ambiente e Sustentabilidade da Renova Energia, dona do maior complexo eólico no País, afirma que a situação levou investidores a um compasso de espera. Para superar esse quadro recessivo e trazer diferenciais competitivos nos leilões de energia, e, ainda, previsibilidade de custo do capital para investimentos, a Renova estruturou uma operação financeira. A SunEdison, líder em tecnologia de energia solar, passou a integrar o bloco de controle da companhia e a TerraForm Global, na qual a empresa também possui participação, prepara-se para uma oferta de ações na Nasdaq. “A partir desta operação, temos a possibilidade de continuar crescendo e explorando as oportunidades do setor de energia num momento em que muitas das companhias estão mais cautelosas”, disse o diretor. Na primeira fase da operação, a Renova receberá R\$ 587 milhões em dinheiro, além de R\$ 1 bilhão de reais em ações da TerraForm Global. Na segunda, a Renova vai transferir ativos de acordo com um valor total da firma (incluindo dívidas) de R\$ 13,4 bilhões.

Atualmente, a Renova opera o Complexo Eólico Alto Sertão I, localizado no Sudoeste baiano, nos municípios de Caetitê, Guanambi e Igaporã, com 14 parques e capacidade instalada de 294 megawatts. Na mesma região, a companhia



O Museu do Alto Sertão da Bahia-MASB é uma das ações sócio-culturais da Renova Energia, que tem como objetivo resgatar os sítios e achados arqueológicos nas áreas onde estão sendo implantados os parques eólicos.

construiu o Complexo Eólico Alto Sertão II, com 15 parques eólicos, dos quais 10 já estão em operação comercial, com capacidade instalada de 386,10MW. Em implantação no mesmo local, o complexo Alto Sertão III terá capacidade instalada de 738 MW.

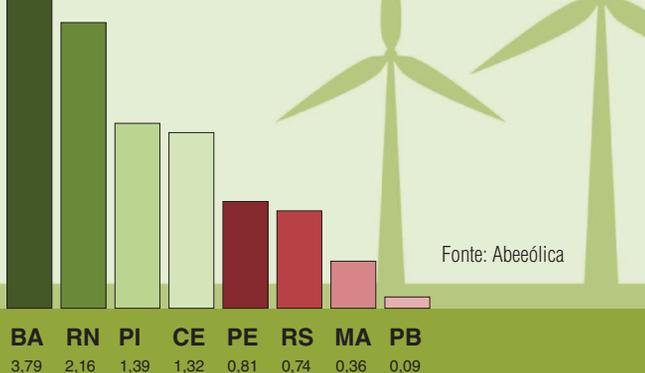
A Renova desenvolve ainda, em Caetitê-BA, um projeto híbrido de energias eólica e solar, cuja produção já foi 100% comercializada no mercado livre. As obras do projeto, feito em parceria com a Finep (agência de fomento vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação), terão início ainda este ano, com previsão de entrega em 2016. No total, serão 26,4 MW de potência instalada, sendo 21,6 MW de eólica e 4,8 MW de energia solar.

Energia eólica nos estados brasileiros

Potência em construção

(Em Gigawatt - GW)

Total: 10,70 GW



Impactos sociais

A expansão da energia eólica não alterou apenas a matriz energética brasileira. A realidade econômica e social de comunidades no entorno dos parques foi positivamente alterada. Nesse aspecto, a natureza contribuiu ao conceder os melhores ventos justamente às regiões menos desenvolvidas do Brasil. Pequenos municípios ganharam aumentos percentuais em seu Produto Interno Bruto (PIB), com o movimento do comércio de bens e serviços, num efeito multiplicador de geração de renda e emprego.

Pequenos produtores rurais de áreas onde os parques foram instalados no interior da Bahia, Ceará e no Rio Grande do Sul, tornaram-se arrendatários e ganham cerca de um salário mínimo por máquina/mês. “Isso muda a configuração da renda da população, trazendo um efeito multiplicador para a cidade”, analisa Elbia. Além de incentivar

a permanência dos pequenos produtores no campo e reduzir a pobreza, a chegada dessa indústria também provocou melhorias na infraestrutura das estradas e de redes de abastecimento de água.

No sudoeste da Bahia, onde estão localizados os complexos Alto Sertão I, II e III, a Renova Energia tem contrato de arrendamento com 546 proprietários. E há três anos, a companhia desenvolve o Programa Catavento, com ações que envolvem, por exemplo, capacitação profissional, recuperação de matas ciliares, a implantação de um conservatório musical e a criação do Museu do Alto Sertão da Bahia-MASB, com o objetivo de resgatar os sítios e achados arqueológicos nas áreas onde estão sendo implantados os parques eólicos. O MASB já identificou e catalogou 178 sítios e mais de 30 mil peças de valor arqueológico, algumas datadas de mais de 6 mil anos. As peças do museu revelam ainda a história da região, costumes e até de atividades econômicas.

No Rio Grande do Norte, as cidades de Parazinho e João Câmara, a cerca de 100 km de Natal, são bons exemplos dos reflexos da indústria eólica na empregabilidade. Com incentivos fiscais, a região vem se transformando em um polo importante de produção de peças e equipamento eólicos. Para garantir mão de obra capacitada, empresas e instituições de ensino públicas têm investido em cursos de qualificação e especialização. O Instituto Senai de Inovação, implantado na esteira da instalação dos parques, estima a criação de 35 mil postos de trabalho de nível técnico e superior até 2018.

A contabilidade dos ventos

Com sala de aula lotada e todas as vagas preenchidas, teve início em agosto na Universidade Potiguar, o curso de Capacitação em Gestão de Energia Eólica, criado em parceria com o e-Labora e o Centro de Estratégias em Recursos Naturais - Cerne. A contadora Karina Dias é uma das instrutoras. Ela explica que o conteúdo programático inclui Plano de Contas nos padrões estabelecidos pela ANEEL, a tributação específica para o segmento de eólicas e os benefícios fiscais federais e estaduais.

“É o primeiro curso em nível universitário voltado especificamente para este ramo que cresce muito aqui e que tem ainda muito potencial de expansão”, salienta a instrutora e também diretora da Rui Cadete Consultores, associada GBrasil em Natal-RN. A empresa contábil há mais de 10 anos acompanha a evolução da



A contadora Karina Dias, da Rui Cadete Consultores: entre os professores do curso de Capacitação em Gestão de Energia Eólica da Universidade Potiguar

indústria eólica. Com 16 clientes deste segmento, ela faz a gestão de impostos, contabilidade, paralegal e societário para empresas líderes do projetos, como Ener Brasil, e prestadoras de serviços de montagem de parques e fabricantes de torres.

“O estado vem mantendo diálogo constante com instituições como FIERN e Abeeólica. Os incentivos governamentais objetivam transformar o RN em um polo de produção de peças e equipamentos para o setor. A isenção de impostos na produção de torres e na venda da energia para

fora do estado é um exemplo”, esclarece Daniel Carvalho, diretor de Serviços Contábeis da Rui Cadete Consultores.

Reinaldo Silveira, da Organização Silveira de Contabilidade, associada GBrasil em Salvador-BA, também integra a cadeia de fornecimento da indústria eólica. “Temos em carteira e Renova Energia, desde que foi criada há 10 anos, e a Gamesa, focada na montagem dos parques eólicos. Nossa principal preocupação é seguir rigidamente as normas contábeis do IFRS, para atender os padrões exigidos pelos investidores e pelo mercado de capitais”, afirma Silveira. No Ceará, a Marpe Contadores é a responsável pela contabilidade e fiscal de cinco empresas do setor eólico, entre elas, a Eurogruas, especializada na montagem e manutenção de aerogeradores.

Estatísticas da Abeeólica mostram também o tamanho do investimento no País, desde que a produção de energia eólica teve início, no final da década de 90. Entre os projetos aptos, em construção, contratados, em teste e em operação, o volume atinge R\$ 88,83 bilhões. ■



PARQUE VICENTINA ARANHA NAS MÃOS DO POVO, PARA O POVO

Em São José dos Campos, no interior de São Paulo, prédio público de antigo sanatório ganha vida com a administração de uma associação cultural e o apoio de cidadãos e empresas



Foto: Acervo P.V.Aranha

Apresentação da orquestra sinfônica aos domingos: uma das várias atividades culturais que atraem um público de 70 mil visitantes/mês

Parcerias entre o governo e entidades envolvendo a gestão da coisa pública vêm ganhando força no Brasil. A alternativa, usada principalmente por prefeituras, tem contribuído para o bom aproveitamento de espaços públicos e também para uma prestação de serviços mais ampla e de melhor qualidade aos cidadãos. Em São José dos Campos, o Parque Vicentina Aranha é um exemplo de que, quando os propósitos são bem alinhados, os resultados positivos rapidamente acontecem. Desde 2011, a edificação, que antes era um sanatório e depois um hospital geriátrico desativado em 2003, transformou-se em um importante espaço de lazer e cultura para a população, recebendo uma média de 70 mil visitantes por

mês. Além da simples contemplação de seus bosques e dos seus vários prédios históricos num terreno de 85 mil m², os visitantes buscam atividades físicas como caminhadas na pista de 1.150 m, aulas de dança e ginástica, e usufruir das atividades culturais como concertos, apresentações de teatro, cinema e oficinas diversas.

A revitalização do espaço, que fica na região central da cidade, é fruto de um contrato de gestão entre prefeitura e Associação Joeense para o Fomento da Arte e Cultura (AJFAC). A entidade parte do pressuposto que o Estado pode definir suas políticas públicas baseadas nas demandas da sociedade, mas não necessariamente precisa acumular a tarefa de executar ou pôr em prática as ações pensadas. A análise da diretora geral Angela Torneli faz coro



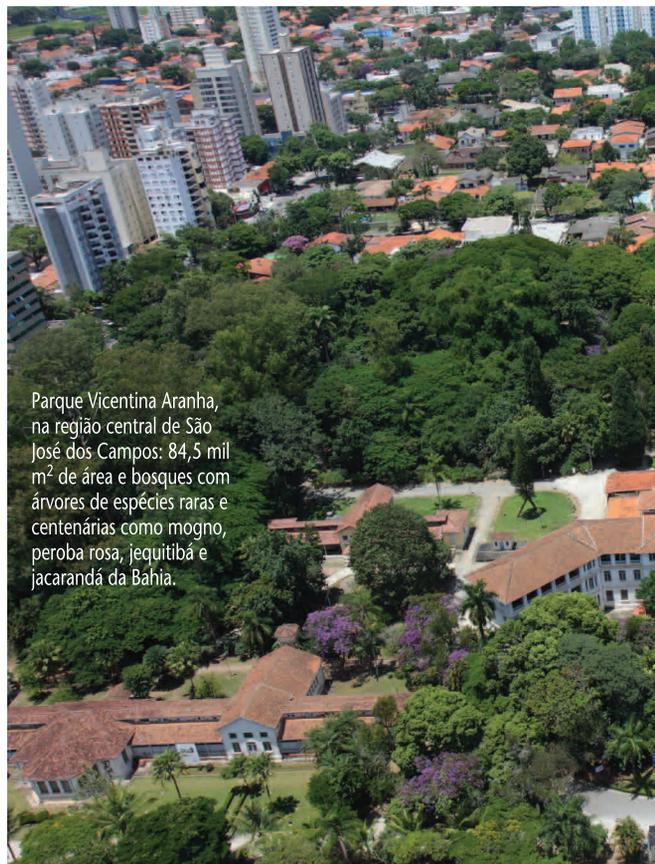
Pavilhão Alfredo Galvão, uma das edificações do parque já restauradas do conjunto arquitetônico concebido por Ramos de Azevedo

com outras lideranças que consideram o serviço prestado ao cidadão de maior qualidade e eficiência quando gerido por organizações da sociedade civil que possuem *expertise* no assunto. Essas instituições legalmente podem firmar parcerias com o poder público em diferentes instâncias e contribuir para dinamizar a administração.

No caso do Vicentina Aranha, além da gestão do parque, o contrato inclui a gestão do restauro das várias edificações históricas que ali estão e somam 12 mil metros quadrados de área. O conjunto foi concebido em 1924 pelo arquiteto Ramos de Azevedo, que projetou prédios públicos famosos na capital paulista, como o Teatro Municipal, a Pinacoteca do Estado e o Mercado Municipal. A gestão do restauro tem chamado a atenção de outras prefeituras, principalmente de cidades com grandes patrimônios históricos.

Antes do contrato entre prefeitura e AJFAC, o parque foi alvo de especulação imobiliária, chegando a ser cogitado para dar lugar a um hipermercado. Escapou por pressão da sociedade junto aos conselhos municipal e estadual de preservação do patrimônio histórico. O imóvel foi desapropriado em 1980 num acordo com a Santa Casa de Misericórdia e tombado em 2001 pelo Condephat.

O antigo sanatório foi considerado um dos



Parque Vicentina Aranha, na região central de São José dos Campos: 84,5 mil m² de área e bosques com árvores de espécies raras e centenárias como mogno, peroba rosa, jequitibá e jacarandá da Bahia.

maiores centros de referência do País para o tratamento da tuberculose, doença epidêmica na época. O hospital de isolamento oferecia cuidados ideais para a recuperação do paciente, em uma região perto da cidade de São Paulo. A instituição acabou contribuindo para o processo de formação da cidade e o estabelecimento de indústrias a partir da década de 1950.

Todos juntos, trabalhando pelo parque

O restauro nas dezenas de pavilhões, orçado em R\$ 25 milhões, começou em 2012. Até o final de agosto desse ano, cerca de 20% das edificações estavam totalmente recuperadas, como o Pavilhão Alfredo Galvão, que hoje abriga um espaço para exposições. A expectativa, segundo Angela Torneli, é que a obra seja concluída num prazo de 5 a 10 anos. “A restauração é delicada e difícil. Só para ter uma ideia, não conseguimos encontrar no mercado tijolos compatíveis e foi preciso encomendar itens em olarias”, explica.

Mesmo em pleno processo de restaura-



O arquiteto Fábio de Almeida, coordenador do Centro de Formação Profissional para Construção Civil e Restauro. À direita, Ângela Tornieli, diretora geral do Parque: uma restauração delicada e difícil.

ção, os pavilhões estão sendo usados para abrigar diversas programações artísticas e culturais oferecidas para a população, o que inclui saraus, concertos e exposições. Nos finais de semana em que a Orquestra Sinfônica de São José dos Campos se apresenta ao ar livre, o parque recebe um público de 10 mil pessoas. De acordo com a diretora, depois da parceria com a prefeitura, o parque, que antes era frequentado somente por idosos, passou a ser uma opção de lazer e cultura para um público de diversas idades. Essa participação também é resultado de uma ação desenvolvida ao longo do tempo com o objetivo de despertar o sentimento de pertencimento na população. Algo como “o espaço é público, sou cidadão, faço parte dele, portanto, vou colaborar”.

Para engajar a sociedade, a AJFAC lançou a campanha “Restaurando Juntos”, em que a pessoas físicas e jurídicas acompanham a evolução das obras e colaboram com doações, usando os benefícios fiscais de leis. O

status dos recursos arrecadados também é acompanhado dentro de critérios de transparência estabelecidos pela legislação de Direito Público. Um dos caminhos encontrados para inserir a população nesse processo de captação coletiva de recursos foi um trabalho direcionado de comunicação – impressa e digital, incluindo mídias sociais. “A população sabe que a restauração total do espaço é um processo de médio a longo prazo e tem contribuído como pode”, explica a diretora.

Centro de formação em restauro

O contrato celebrado na gestão municipal de 2011 com a AJFAC foi renovado pela atual administração incluindo ações de cunho social. É o caso do Centro de Formação Profissional para a Construção Civil e Restauro, inaugurado em 2013, que tem o apoio do Senai. O arquiteto Fábio de Almeida, coordenador do curso, explica que o objetivo é oferecer capacitação profissional aos cidadãos em condições de vulnerabilidade social e desempregados por falta de qualificação. A certificação permite atuar tanto no mercado da construção civil convencional, como nas áreas de conservação e manutenção de espaços históricos. “Há demanda nessas áreas e um dos entraves é justamente a falta de certificação”, explica o arquiteto.



Breno Pinto, diretor administrativo-financeiro da AJFAC: rotina contábil sistemática e sob rígido cronograma. À direita, o Centro de Formação Profissional para Construção Civil e Restauro situado no Parque Vicentina Aranha e criado em parceria com o Senai.

O curso é composto por três módulos de 180 horas cada, com aulas teóricas e práticas sobre revitalização de pintura convencional, alvenaria e revestimento com argamassa. O aluno também aprende sobre a história da cidade e a importância de seu patrimônio histórico, reforçando o espírito de pertencimento do cidadão. Em dois anos, 119 alunos foram certificados. Alguns deles foram contratados e integram a equipe de manutenção do Parque Vicentina Aranha.

Transparência em cada centavo gasto

Parcerias como a da Associação Joseense e Prefeitura de São José dos Campos requer um esforço de governança muito maior que de uma entidade comum. “Não há um centavo de prestação de contas que não seja respaldado por um documento contábil”, explica o diretor administrativo-financeiro, Breno Augusto Pinto. A rotina contábil é sistemática e sob um cronograma rígido.

“Não pode haver atraso no processo porque o balanço contábil agrega e influencia nos repasses de verba. Mensalmente enviamos os relatórios para a prefeitura avaliar”, esclarece Lilian Ribeiro, diretora da Fatos Contábil, responsável pelo *outsourcing* contábil, fiscal e trabalhista



Lilian Ribeiro, da Fatos Contábil: “o balanço agrega e influencia nos repasses de verba”.

da entidade, que possui 89 colaboradores.

As receitas da associação vêm do governo municipal, de convênios diversos e de doações de empresas e cidadãos. Por isso, os relatórios financeiros e contábeis também são apresentados trimestralmente para o conselho de administração, a comissão de avaliação do contrato de gestão e, anualmente, para o Tribunal de Contas do Município.

Em 2015, a entidade teve como principal aporte o poder público municipal. Foram R\$ 4,31 milhões destinados à gestão do restauro, manutenção e segurança do parque e atividades culturais. Todos os balanços, relatórios de auditoria, estatuto, regulamentos, contratos e convênios são divulgados no site do Parque Vicentina Aranha, seguindo o rito legal de transparência em todas as suas ações.

Os serviços de *outsourcing* prestados pela empresa associada ao GBrasil no Vale da Paraíba é elogiado pela entidade. “O trabalho da Fatos Contábil na área do terceiro setor é fantástico. Ela tem *expertise* no assunto. Isso nos dá segurança e respaldo. Somos acompanhados nas auditorias e reuniões de conselho tendo suporte com informações e orientações. É uma parceria sólida”, relata o diretor administrativo-financeiro. ■



Sua empresa
não cabe em uma
caixa de entrada.

Tenha uma plataforma
de comunicação interna.

SOCIALBASE

www.socialbase.com.br



- Assessoria contábil, trabalhista e previdenciária
- Execução e controle das obrigações fiscais
- Consultoria tributária e patrimonial
- Abertura de empresas e alterações contratuais
 - Blindagem patrimonial
 - Emissão de certificado digital

microvillaequipamentos.com

R E A L



Assessoria e Consultoria

38 anos
contabilizando resultados.

Av. Borborema, 22 - Qd. 18, Calhau / São Luís - MA • 98 3313 6800 / 3313 6801
real@elo.com.br • www.assessoriareal.com.br

REAL

BORELLO ALIMENTOS COM TECNOLOGIA DA CASA

Ao criar seu próprio maquinário, Borello inova e redefine a indústria de processamento da castanha-do-pará

Fotos: Sinophoto



Foram três anos sem nenhum faturamento, muito investimento técnico, financeiro e emocional. Assim foi o começo, em 2010, da Borello Alimentos, uma empresa pioneira no processamento automatizado de castanha-do-pará (*hoje difundida pelo mercado como “castanha-do-brasil”*). O desafio era aproveitar uma matéria-prima farta na região Norte do Mato Grosso que, por falta de estímulo financeiro à população local, apodrecia aos pés das árvores centenárias. A indústria foi criada pela família Pagliari no município de Sinop, a 505 km da capital Cuiabá. Natural de Santa Catarina e conhecida no ramo de automação industrial com a Eletrotécnica Pagliari (*veja matéria pág.28*) a família abraçou a causa da castanha. Um dos principais mentores do negócio foi do empresário Eduardo Pagliari. A sua missão era desenvolver um

equipamento que quebrasse as castanhas, preservando a integridade, a qualidade dos frutos e minimizando riscos de contaminação. Com ele seria possível reduzir o trabalho manual, acelerar a produção, diminuir custos e praticar um preço final competitivo.

A inspiração para chegar ao modelo de maquinário ideal passou mais perto da indústria de café do que dos alimentos congêneres como nozes, amêndoas ou macadâmias. “Não tivemos muita referência externa porque a castanha-do-pará só existe aqui no Brasil. Mudamos o layout da fábrica quatro vezes nesse período”, lembra o engenheiro de produção Daniel Pagliari, destacando a complexidade do projeto e os constantes ajustes para melhorar o layout industrial e reduzir o consumo de energia elétrica. Fatores como o alto índice de oleosidade das castanhas e a sensibilidade ao calor e à umidade também representaram entraves na linha industrial. Para vencê-los, a Borello foi buscar conhecimento sobre processos de desidratação e conservação de alimentos por meio de uma parceria com a Universidade Federal do Mato Grosso - UFMT.

Recolhendo os frutos

Em paralelo aos desafios tecnológicos, os empreendedores travaram outra batalha: convencer assentados, fazendeiros, índios e algumas famílias locais a recolherem frutos da floresta sob a garantia de compra certa por um preço justo. “Há regiões com mais de 50 mil castanheiras catalogadas”, explica Daniel. Nesta fase de convencimento, a empresa contou com a ajuda da Embrapa. O órgão ofereceu



Daniel Pagliari, gerente comercial e industrial da Borello: planos de exportação e crescimento de 30% em 2016



à população aprendizado e estímulo para o manejo da castanha. No primeiro ano de operação fabril, em 2012, a Borello comprou 30 toneladas da matéria-prima para desenvolver sua primeira linha de produtos. As castanhas ganharam diferentes frações e embalagens (sachês, caixas de papelão, potes plásticos e potes de vidro), e algumas variações (com sal, sem sal, com pele, totalmente sem pele). Um azeite de castanha com fins culinários também foi desenvolvido em parceria com especialistas em tecnologia de alimentos.

Fora da crise

A alta qualidade, o preço competitivo e a boa onda da valorização das propriedades nutritivas da castanha fizeram os produtos Borello ganhar o mercado nacional com rapidez. Em 2013, a indústria conquistou 43 clientes cativos. Em 2014, a freguesia praticamente dobrou. Hoje, para conseguir atender a demanda de seus 125 clientes – grande parte distribuidores regionais –, a empresa compra castanha *in natura* não apenas de municípios do Mato Grosso, mas também do Pará, Amapá e Amazonas. Tudo ocorre dentro de um rigoroso calendário de safras. Cada região tem um período específico de coleta, que varia de novembro a junho.

Este ano, a Borello deverá processar um total de 1.100 toneladas de matéria-prima para atender somente mercados do Sul e Su-

deste brasileiro.

“Toda a nossa produção já está vendida até dezembro”, afirma o gerente comercial e industrial, Daniel Pagliari.

Ele destaca o privilégio de estar fora da crise que atinge grande parte da economia brasileira e aproveitando o momento em que o consumo da castanha está em alta. “Nutricionistas e médicos a indicam quase como um remédio em grão. Contém vitaminas, selênio que é considerado antioxidante, e colesterol bom. Aproveitamos esse conceito positivo que já existia e fomos no embalo”, comenta Daniel.

A Borello opera hoje com um time enxuto de 30 pessoas em sua linha fabril. Para se ter uma ideia do alto nível de automação no negócio, uma empresa com volume de produção similar ao dela, mas com uma operação artesanal, demandaria cerca de 200 empregados.

Foco no distribuidor

O amadurecimento do negócio e a compreensão da dinâmica do mercado trouxeram algumas direções distintas das traçadas inicialmente pelos empreendedores. Uma delas foi a diminuição da venda direta ao varejo e a concentração nos grandes distribuidores. “Diminuímos os produtos fracionados e focamos na venda a granel, com caixas de 20 kg. A logística dos supermercados é muito trabalhosa. Exige reposição e controles de estoque e de

giro. Operando com os distribuidores, o custo logístico é menor e o fluxo e o retorno são mais rápidos”, explica Daniel. Uma das alternativas oferecidas pela Borello é a possibilidade de o comprador embalar e revender o produto.

Perspectivas e novos mercados

Para 2016 a empresa pretende ampliar a compra de matéria-prima em pelo menos 30% com objetivo de atender a demanda reprimida no mercado interno. A exportação entrará em pauta possivelmente em 2017/2018 e terá a Ásia como mercado inicial. O fato é que a empresa-mãe, a Eletrotécnica Pagliari, mantém relacionamento comercial com a China, o que significou uma porta de entrada para a Borello Alimentos. “Nossos produtos já foram apresentados ao mercado chinês. Estamos agora preparando a indústria para a exportação; conseguindo as licenças especiais e cumprindo as especificações exigidas”, adianta Daniel.

Na opinião do gerente da indústria, a castanha tem um grande mercado pela frente e a Borello, um bom preparo para atendê-lo. “Nosso diferencial foi encontrar a tecnologia, pois esse setor sempre foi muito artesanal. Temos consciência de que, se tivéssemos mais produção, mais venderíamos”, analisa. ■



Parte do maquinário que faz o beneficiamento da castanha: três anos de engenharia e testes até o startup na planta fabril em Sinop-MT



SOBRE SONHOS, CETICISMO E REALIDADE

CGF Contabilidade, associada GBrasil em Sinop-MT, abraça projeto dos irmãos Pagliari e acompanha a evolução da Borello Alimentos, um negócio que exigiu, sobretudo, determinação

Muitos quilos de castanha foram empregados em testes até que o sonho dos irmãos Pagliari - Antônio, Eduardo, Paulo Augusto e Leonardo - se tornasse realidade. Donos da tradicional Eletrotécnica Pagliari, especializada em motores industriais e parceira das grandes indústrias do Norte do Mato Grosso, os empreendedores investiram com força e raça na criação da Borello Alimentos. O desafio do “professor Parda” do time, Eduardo Pagliari, de entender a anatomia da castanha e desenvolver um quebrador automático foi acompanhado de perto pelo contador Cleber Furlanetti, da CGF Contabilidade. “Durante três anos contabilizamos muito investimento e hoje percebo que o empreendedor que se abre para a inovação tem que ter uma dose de sonho e um pouco de loucura juntos”, observa o contador. Responsável por toda a legalização da empresa, incluindo os registros e licenças junto aos órgãos competentes, ele assistiu aos momentos de projetos, sonhos, mas também de frustração e ceticismo da família Pagliari. A cada montagem e desmontagem das máquinas, uma promessa que se renovava. Ele tem a certeza de que foi esse tempero de emoções associado à união familiar e grandes doses de determinação que tornou a Borello Alimentos um empreendimento de sucesso. Nesta nova fase da indústria, a CGF cuida de todo o suporte contábil, trabalhista e fiscal. A associada GBrasil em Sinop-MT também presta orientação tributária sistemática nas questões de ICMS, envolvendo a compra da matéria-prima de outros estados. “O importante nesse momento é torná-la competitiva, ajudando-a a crescer de forma organizada e pronta para os planos de exportação”, avalia Furlanetti.

EDF ENERGIES NOUVELLES DO BRASIL

EMPRESA DE ENERGIAS RENOVÁVEIS CRIA SUBSIDIÁRIA NO RIO DE JANEIRO



■ A Domingues e Pinho Contadores - DPC assinou em março um contrato de *outsourcing* de serviços de gestão com a EDF Energies Nouvelles. A associada GBrasil no Rio de Janeiro será responsável pela contabilidade, departamento pessoal, impostos e gestão financeira da subsidiária da multinacional francesa implantada no início deste ano na capital carioca. A EDF Energies Nouvelles comprou 80%

do portfólio de projetos de energia eólica do grupo alemão SoWiTec, em fase de implantação na Bahia. Quando concluídos, os parques terão potencial de produção de 800 MW e podem representar um investimento total de 1,2 bi de euros.

A EDF Energies Nouvelles possui projetos em outros 18 países e este é o seu primeiro investimento em energia renovável na América do Sul. Na avaliação de Antoine Cahuzac, CEO da EDF Energies Nouvelles, o Brasil tem um grande potencial de energia eólica, com ventos fortes e regulares, e um dos menores custos de produção – em torno de 40 euros por megawatt/hora. “A qualidade da carteira de projetos, combinada com a experiência local da SoWiTec e o profissionalismo das nossas equipes brasileiras são ativos para a EDF EN do Brasil tornar-se um importante *player* neste mercado”, avalia Antoine Cahuzac. Para o diretor da DPC, João Henrique Brum, a experiência da empresa contábil na área de energia tem muito a somar para a sedimentação dos investimentos da EDF no País. ■

ATACADÃO RIO BRANCO

DISTRIBUIDORA ATENDE 22 MUNICÍPIOS DO ACRE, AMAZONAS E RONDÔNIA

■ A Organização Contábil Prado é a nova provedora de serviços contábeis, fiscais e trabalhistas do Atacadão Rio Branco. A distribuidora baseada em Rio Branco atende mais de 8 mil pontos de varejo em 22 municípios localizados no Acre, Amazonas e Rondônia. Ela opera com produtos alimentícios da cesta básica, artigos de limpeza, conservação e higiene. Diversas marcas de renome são representadas pela distribuidora, entre elas, a linha de alimentos Soya. “O nosso compromisso é ajudá-la a reestruturar sua gestão tributária e fiscal, adequando suas rotinas administrativas às novas exigências do SPED Contábil e implementando um programa de aproveitamento de créditos”, comenta o contador José Maurício Prado. A empresa foi fundada na década 90 pelo empresário gaúcho Francisco Alves Osório. Entre os negócios do empreendedor, que somam um faturamento de R\$ 72 milhões, está o indústria Açúcar Bela Vista e postos de combustível Petrobras. ■



GRUPO MARÉ MANSA DO LETREIRO A CARVÃO AO E-COMMERCE

Rede de varejo criada há 43 anos no interior do Rio Grande do Norte organiza-se para somar o e-commerce às suas 80 lojas físicas

Foto: Allan Vinícius - AV Filmes



Maré Mansa Maison, no Shopping Cidade Jardim, em Natal-RN: rede trabalha com conceitos e produtos diversificados, mas 70% do negócio está centrado em móveis e eletrodomésticos

A rede de lojas Maré Mansa vai navegar nas águas do e-commerce em 2016 para garantir no ambiente digital o mercado bem demarcado e sólido que possui nos cerca de 38 municípios nordestinos onde suas 80 lojas estão baseadas. O intervalo de quatro décadas entre o primeiro ponto de venda e a planejada loja virtual separam realidades com diferenças abissais. A primeira loja, aberta em 1971 ao lado de um cemitério em Currais Novos, interior do Rio Grande do Norte, tinha 2,20 m de frente por 4 m de fundo e vendia apenas chinelos, Kichutes e Congas expostos em cordas ou sobre caixas. O letreiro era escrito à carvão, porque o comerciante Durval Dantas, à época com 29 anos, não tinha dinheiro para fornecer tinta ao letrista (*veja na página 33*). Um ano depois, no entanto, com bom tino comercial e uma prudência de gastos incomum nos jovens empreendedores, Durval acumulava dinheiro para uma fachada nova, a abertura de uma nova unidade no centro comercial da cidade e para contratar seus primeiros auxiliares.

Hoje, o Grupo Maré Mansa possui cerca de 1.300 empregados e centraliza sua administração em Natal. As lojas estão nos estados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Ceará e operam sob seis nomes fantasia, em três nichos de comércio: roupas e calçados; móveis e eletrodomésticos; e automóveis. Segundo a diretora executiva Tayane Dantas, 70% do negócio concentra-se em móveis e eletrodomésticos. Uma fábrica própria de sofás e estofados, localizada

em Currais Novos, com 48 empregados, abastece somente as lojas da marca. A opção por fabricar o produto tem explicação no alto custo do frete. No início, as compras eram realizadas em várias empresas regionais, que nem sempre honravam a qualidade e o suporte ao cliente. Por ser um produto volumoso, os estofados tinham um frete caro e acabavam tendo um preço final não competitivo.

Logística bem alinhada

Uma frota de 55 caminhões, 12 veículos leves, 120 motos e uma equipe própria de 150 montadores garantem uma entrega rápida e o serviço de montagem grátis dos móveis na casa do cliente.

O centro de distribuição principal, com 10 mil m², também está localizado em Currais Novos. Na parte logística, o grupo mantém em Natal apenas uma área de transbordo, que dá suporte a todos os municípios onde a Maré Mansa está presente.

As lojas de calçados e confecções – Maison Maré Mansa, Le Femme, Maré Mansa Calçados e Primavera têm conceitos e produtos diversificados. No Shopping Cidade Jardim, em Natal, por exemplo, está a Maison Maré Mansa, com uma proposta mais sofisticada, com marcas e produtos de maior valor. O toque mais refinado também se estende à linha de móveis. A Casa Bella, no município de Caicó, a 256 km da capital potiguar, é um projeto único do grupo. Ela ocupa uma área de 2 mil m² em um projeto arquitetônico diferenciado. Os móveis e eletrodomésticos apresentam design e estilo mais sofisticados do que as demais lojas congêneres da rede, que operam sob o nome Maré Mansa.

O mix de produtos comercializados e a disposição dos itens nas lojas são pensados de forma criteriosa. A mescla de produtos (calçados & confecções; móveis & eletrodomésticos) é importante, segundo Durval, porque aumenta o fluxo de clientes e as chances de vender um ou outro item.



Durval Dantas, ao centro, entre clientes na loja de Neópolis, em Natal-RN

Concessionária Lifan

No segmento de veículos, a Maré Mansa fez uma incursão breve, em 2012, no segmento de motos zero quilômetro da marca Kasinsk. A experiência, com lojas em cinco municípios da região do Seridó, serviu apenas para o salto do grupo na área de automóveis. A diretora executiva Tayane Dantas explica que o grupo optou por parcerias com montadoras asiáticas. A primeira foi com a coreana Ssangyong. A marca, no entanto, acabou perdendo seu passe, no município de Mossoró, para a Lifan. Neste mês de outubro, a Maré Mansa abrirá uma concessionária exclusiva da marca chinesa no município que fica na divisa do Rio Grande do Norte com o Ceará. Em Natal, a Maré Mansa também inaugurou em agosto uma revenda multimarcas de automóveis usados. “Como comerciante, gosto de experimentar novos produtos e mercados. E o de carros sempre me interessou”, comenta Durval.

Experiência com lojas virtuais

O crescimento da região Nordeste na última década contribuiu para impulsionar a nova fase da Maré Mansa e fomentar planos de expansão, mesmo com a queda recente no volume de vendas do comércio em geral e da qual a rede também não escapou. No segmento de eletroeletrônicos e móveis, ela expandiu unidades em municípios com menos de cinco mil habitantes por meio de “pontos de atendimento”. São lojas virtuais com espaços reduzidos – entre 30 a 40 m², que não mantêm estoques. Elas operam com catálogos eletrônicos de produtos. Os itens são exibidos em monitores



de TV e computadores. Firmada a operação de venda, o vendedor requisita o produto do estoque mais próximo. Atualmente, a empresa contabiliza 24 pontos de vendas em fase de estudo de mercado. “Além da crise que vemos hoje no varejo em todo lugar, devemos considerar que nossa região vive uma seca que já dura três anos e também temos um problema cultural. Muitos clientes querem ainda pegar o produto. Ver de perto”, comenta Durval, com prudência. No segmento de calçados e confecções, a meta do grupo é impulsionar as vendas por meio do *e-commerce* e aumentar a participação no faturamento global do Grupo.

Marketing mais ousado

Uma das percepções claras da rede varejista desde o início foi a importância da comunicação e o investimento em publicidade, mesmo na mais rudimentar das mídias. Esta filosofia permanece e hoje, no estado do Rio Grande do Norte, a Maré Mansa está entre os grandes anunciantes de rádio e TV, ocupando horários nobres nas principais emissoras. Ela trabalha ainda com encartes promocionais e investe em mídias sociais. As ferramentas tradicionais e que a acompanham desde o início, como carros de som, continuam firmes nas cidades do interior.

O slogan mais recente – *É de casa. É da gente.* – reforça nas campanhas publicitárias a característica regional e o espírito de acolhimento que o fundador Durval Dantas sempre procurou transmitir aos clientes. Este é um dos principais motes para vencer a concorrência

das redes de varejo nacionais, que despertaram para a nova realidade de consumo do Nordeste brasileiro e investiram pesado nos últimos anos. Aliás, foi esse movimento que motivou a Maré Mansa a iniciar na mídia televisiva e reestruturar seus planos de marketing.

Contabilidade e tecnologia

A comunicação com o público interno foi privilegiada nesta nova etapa. O programa *Bom Dia Maré Mansa*, veiculado três vezes por semana na rede interna do grupo, mostra aos colaboradores um pouco da história e da estrutura da empresa, apresenta estatísticas de vendas, o ranking com a performance dos vendedores e oferece treinamentos em vendas, desenvolvimento de carreira e questões técnicas, como as da área fiscal.

Desde 2012 a contabilidade do Grupo Maré Mansa está sob a tutela da Rui Cadete Consultores, associada GBrasil no Rio Grande do Norte. A empresa integrou um novo ciclo administrativo no Grupo, em que a base foi a organização de todo o tratamento fiscal, os fluxos contábil e financeiro e a implantação de um novo sistema de gestão fornecido pela Totvs. “Hoje todos os processos são automatizados. Apoiamos a parametrização do sistema e a validação das informações”, relata contador Rui Cadete.

As demonstrações de resultados, com dados de todas as lojas e empresas do grupo, são apresentadas mensalmente ao conselho de gestão, presidido por Durval Dantas. “Ele é extremamente inteligente e os filhos, Tayse e Thiago, diretores, respeitam demais a sua opinião. Durval sabe muito sobre formação de preços e valoriza o trabalho contábil. Por isso, temos grande admiração por ele. Hoje a Maré Mansa está pronta para crescer ainda mais”, afirma o contador.



O contador Rui Cadete, a respeito de Durval: “Ele é extremamente inteligente. Sabe muito sobre formação de preços e valoriza o trabalho contábil.”

Durval Dantas, o fundador da Maré Mansa, nunca sentou numa carteira escolar. Aos 72 anos de idade e 43 no comando da empresa, faz questão de oferecer aos clientes uma cadeira para um dedo de prosa. Ele sabe ouvir, entender e se colocar no lugar do seu cliente: um típico cidadão do interior nordestino. Mas se sentamos para ouvir sua história, ele parece ter saído do conto *O Sacristão*, do inglês Somerset Maugham. Como o personagem Foreman, Durval é analfabeto. Sabe apenas fazer contas, ler palavras escritas em maiúsculo e assinar seu nome. Essa condição, no entanto, não foi impeditiva para o sucesso empresarial. Ele se valeu da grande capacidade de memória, rapidez dos cálculos, percepção aguçada do comércio, obstinação, foco e prudência nos gastos. Aliado à esposa Tania, técnica em contabilidade e que integrou o negócio oito anos mais tarde, construiu uma rede de comércio entre as líderes do Nordeste brasileiro em seu segmento.

Mas entre os sete anos de idade, quando pegou numa pequena enxada dada pelo pai, no sertão do Seridó, até o primeiro comércio com letreiro a carvão, Durval passou por muita situação difícil. Enfrentou fome, medo, minerou nos córregos atrás de columbita, sentiu apertos no peito de saudades da família, foi “vendido” em Minas Gerais para um fazendeiro dentro de um caminhão pau de arara e, sobre as costas franzidas do alto de seus 1,65m de altura, suportou, como carregador, o peso de 80 quilos de um saco de arroz debaixo de um sol escaldante. Foi nesse momento que uma Rural Willis parou ao seu lado, no interior de Minas, e o condutor, indignado com a cena, o resgatou para o universo do comércio de tecidos. Ali aprendeu a contar e a calcular com a esposa do comerciante. Era sua alforria.

Quando retornou à terra natal e criou sua primeira loja, em 1971, o nome Maré Mansa surgiu das lembranças das noites nas fazendas de Minas, ouvindo a Rádio Tupi ao lado dos colegas peões. Nos intervalos comerciais de um programa de humor, havia o anúncio da loja carioca “A Impecável Maré Mansa”, na voz de Luiz Gonzaga. A rede varejista do Rio, inspiradora de Durval, continua até hoje vendendo confecções e calçados, mas sob o nome abreviado de “Impecável”.

Credidiário como diferencial

Durval Dantas ressalta que a estratégia de vender a prazo foi fundamental. Ela incentivou a clientela e o livrou da bancarota nos primeiros anos de atividade. Quando percebia que os fregueses cumpriam os compromissos de pagamento, ele aumentava os prazos. “Não existia Serasa e nem Procon. Era na base da confiança”, diz. Até hoje, o credidiário é um forte da Maré Mansa. A diferença é que ficaram para



A INCRÍVEL HISTÓRIA DE DURVAL DANTAS

Analfabetismo, extrema pobreza, cenário de seca do interior do Rio Grande do Norte e várias tentativas de migração fazem do dono da Maré Mansa um personagem real de literatura clássica

trás os caderninhos de anotações e entraram em campo os carnes.

Outra medida positiva foi comprar em pequenos volumes, especialmente nos tempos de inflação alta, em que a remarcação dos preços acontecia quase toda semana. A sobra de caixa ele preferia aplicar no banco. Mesmo sem ter os descontos de quem compra em grandes quantidades, a loja conquistava mais clientes. “Meu diferencial era o atendimento. Eu costumava avisar o dia ou semana em que haveria atualização do preço da mercadoria. Os clientes confiavam em mim”, explica. Apesar de esta tática ter rendido à loja naquela época o codinome de “Maré Brava”, o negócio foi salvo por ela. “Sabia que se eu dispensasse os juros fecharia minhas portas, como fecharam muitos dos nossos concorrentes da época”, recorda Durval.

Segunda geração

Ao longo da trajetória, o empresário buscou ajudar e incentivar vários familiares trazendo-os para junto do negócio. Muitos começaram cedo, nas funções mais elementares e fizeram carreira. O filho Thiago, que iniciou

preenchendo fichas de crediário, é o atual vice-presidente e atua na gestão de compras. “Meu pai implantou em mim a ideia de que tudo é possível; basta querer, acreditar e trabalhar”, afirma. Tayse, formada em administração, atual presidente, desde criança frequentava as lojas e as reuniões com vendedores ao lado do pai. A sobrinha Tayane Dantas, diretora executiva, passou por todas as etapas: “Limpei loja, atendi telefone, fui vendedora. Tudo o que ele me ensinava eu aplicava na loja. E dava certo”, relata.

Caçula de oito filhos, Durval Dantas conta em sua biografia – **O Poder de Um Sonho** – a luta contra a pobreza, a seca, os trabalhos pesados e as idas e vindas ao sítio Água Doce, no município de Carnaúba dos Dantas, de onde saiu várias vezes para tentar a sorte em Minas Gerais e Goiás por um período de uma década.

Entre suas atividades atuais está a de palestrante. Vez ou outra atende com cortesia o chamado para contar sua história a públicos os mais diversos. “Tem gente que ri, tem gente que chora [da minha história]. Já vi de tudo”, relata Durval sobre sua experiência em enfrentar auditórios lotados de empreendedores e vendedores. A sua filosofia de trabalho, no entanto, é bem simples: “Um bom vendedor deve ser humilde, expansivo, popular. Deve abraçar os clientes, especialmente os idosos, e convidá-los para um café. Eles devem ser conquistados aos poucos e com carinho”, resume o empresário sobre seu ofício. ■

OITO ANOS DE PESQUISA EM TRIBUTAÇÃO PARA O SETOR ATACADISTA

Profissionais que trabalham com a apuração do ICMS para o setor atacadista no Espírito Santo contam com uma ferramenta valiosa e gratuita. É uma planilha que há oito anos o contador Rider Rodrigues Pontes dedica-se a desenvolver e atualizar, tornando a tarefa dos colegas mais prática, rápida e precisa. “Ela dá também uma visão para que o gestor tenha uma ideia se a empresa está no caminho certo”, explica. Rider, que é proprietário da Unicon - União Contábil, associada GBrasil em Vitória-ES, tem compartilhado sua experiência em atender empresas do segmento em eventos como o *Encontro Estratégico Econômico*, ocorrido em setembro no auditório do Palácio do Café, em Vitória. O evento reuniu contadores e empresários capixabas em uma iniciativa do Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do ES (SINCADES) que teve também o apoio do Conselho Regional de Contabilidade (CRC-ES). Ele explicou à GESTÃO um pouco mais a respeito da ferramenta.

GE - Como nasceu esta planilha eletrônica para as empresas do setor atacadista?

Rider - A planilha nasceu em 2008, como um trabalho de conclusão de curso - TCC na Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas na Universidade de Vila Velha e de lá para cá ganhou sete novas versões. Ela foi criada com o objetivo de facilitar a apuração do ICMS do regime atacadista. Esta última, de número sete, contempla atualizações em vigor a partir de setembro de 2015.

GE - A apuração do ICMS no setor atacadista é muito complicada e sujeita a erros?

Rider - Sem dúvida, o cálculo tem certa complexidade, porque exige, por exemplo, a separação de quatro demonstrações de cálculos – das operações internas, das operações interestaduais, das operações destinadas ao consumidor final e outras não alcançadas pelo regime. A legislação também exige proporcionalização percentual das operações de saída, do que foi praticado para dentro e fora do estado e para o consumidor final. Há ainda, a limitação de créditos ou o estorno total ou parcial de cada operação praticada. Outro desafio são as guias separadas para o ICMS das operações interestaduais e das internas.



O empresário Rider Pontes, da Unicon, no destaque e proferindo palestra no Auditório do Palácio do Café, em Vitória: compartilhando com profissionais da área contábil e empresários do setor atacadista ferramenta de suporte para a cálculos do ICMS no Espírito Santo.

GE - Há muitos atacadistas no estado do Espírito Santo?

Rider - Sim. O fato de termos um grande complexo portuário resulta numa maior presença de empresas atacadistas aqui. Entretanto, o incentivo oferecido pelo governo estadual representa também um forte atrativo para o segmento. A Unicon, ao longo dos anos, foi somando atacadistas em sua carteira de clientes justamente por agregar conhecimento dessa legislação.

GE - O SPED fiscal motiva empresários e executivos de gestão fiscal a ter mais cuidado com a apuração do ICMS?

Rider - Não há dúvida. As informações em meio digital permitem um elevado nível de cruzamentos.

GE - Que tipo de incentivo o governo do Estado do Espírito Santo oferece aos atacadistas?

Rider - O COMPETE Atacadista é um incentivo estadual ao desenvolvimento econômico do Espírito Santo, com base em condições mínimas fixadas. A empresa atacadista deve cumprir requisitos previstos em contrato firmado com a SEDES (Secretaria de Estado de Desenvolvimento do Espírito Santo) e que são avaliados por um comitê designado pelo governador. Eles envolvem geração de emprego, área mínima ocupada de 300m², capital mínimo de R\$ 200 mil, entre outras exigências.

GE - Como é essa planilha que você apresentou no evento e como ela ajuda o empresário na apuração do ICMS?

Rider - Ela foi construída em uma plataforma Excel. Sua arquitetura foi desenhada com fórmulas previamente determinadas, de forma que possa facilitar cálculo de impostos da empresa. Basicamente, é composta de duas folhas, sendo uma terceira de checagem de cálculo e algumas orientações, inclusive de desbloqueio da mesma a todos que assim queiram proceder. Contudo, é indispensável que o usuário confira o resultado de cálculo com base na legislação pertinente, considerando eventuais particularidades das empresas que a utilizam. A Unicon, vendo a dificuldade geral na apuração do ICMS deste segmento, e por inexistir software fornecido pela Secretaria Estadual da Fazenda para este fim, resolveu fazer a doação do trabalho para todos os atacadistas que tenham interesse. O fato motivou o convite de apresentação dessa ferramenta no Conselho Regional de Contabilidade e em sindicatos e associações da área contábil e empresarial. Ela acabou sendo adotada e indicada pelo SINCADES, sindicato deste importante segmento. Para quem quiser conhecer, a planilha está disponível para download nos sites www.unicon.com.br e www.sincades.com.br.

VELOCIDADE NO E-SOCIAL, MOROSIDADE NA LEGISLAÇÃO

O mercado de trabalho cada vez mais competitivo, conectado e globalizado exige que as empresas se modernizem e criem novos procedimentos, como a flexibilização da carga horária e dos contratos, já que a legislação trabalhista não acompanha na mesma velocidade essas transformações. Em contrapartida, novas tecnologias, como o eSocial, permitem um acompanhamento mais detalhado e rápido dos órgãos de fiscalização. Diante desse cenário, a Câmara de Comércio Americana do Rio de Janeiro (AmCham Rio) reuniu no final de agosto especialistas para debater a *Modernização da legislação trabalhista: novos rumos para colaboradores e empresas*.

“O Código do Processo Civil (CPC) foi publicado em março de 2015 e vai ter vigência em março de 2016, um ano após, como está previsto no artigo 1.045. É necessário ter uma certa cautela. Tudo é muito novo. Ainda não temos jurisprudência ou uma doutrina vasta”, analisou Maria de Lourdes Sallaberry, ex-presidente e ex-corregedora do Tribunal Regional do Trabalho do Rio de Janeiro, que falou sobre a aplicação do novo Código do Processo Civil no processo de trabalho.

“Existem direitos que são irrenunciáveis, não tem como negociar, como normas de segurança, proteção, saúde e higiene do trabalhador. São matérias que não se coloca



Debate na Câmara de Comércio Americana do Rio de Janeiro discutiu a modernização da legislação trabalhista e os novos rumos para colaboradores e empresas. Na foto, à esquerda, o advogado Bruno Tocantins, membro do Comitê de Assuntos Jurídicos da AmCham; Raul Capparelli Vital Brasil, auditor-fiscal do Ministério do Trabalho, e o presidente do GBrasil, Manuel Domingues e Pinho.

em discussão. Mas, algumas normas, não é de agora, estão sendo negociadas entre as partes. Então, a flexibilização, na prática, já vem acontecendo”, comentou o advogado Bruno Tocantins ao abordar a flexibilização e modernização das leis trabalhistas.

Raul Capparelli Vital Brasil, auditor-fiscal do trabalho do Ministério do Trabalho e Emprego, destacou o papel simplificador do eSocial. “Cada empresa gasta em média 2,6 mil horas por ano, 180 dias, só para prestar informações ao governo. O objetivo é simplificar esse trabalho”, resumiu.

A implantação do sistema mobiliza tanto técnicos do governo quanto os das empresas. Algumas delas já estão partici-

pando, como um piloto da versão final, e dão subsídios para ajustes do sistema. “O grande desafio do programa será acertar os cadastros”, comentou Manuel Domingues e Pinho, presidente do GBrasil e da Domingues e Pinho Contadores.

O projeto de lei das desonerações da folha de salários, sancionado setembro, segundo Luciana Lupinucci, gerente de consultoria tributária da Domingues e Pinho Contadores, significou para muitas empresas uma oneração. “Dependendo da quantidade de pessoas na folha de pagamento e da receita, ocorrerá um acréscimo do pagamento do INSS”, advertiu a advogada.



ARMAZENANDO MAIS DÍVIDAS DO QUE GRÃOS

O empresário e contador **Maurício Gatti**, da Gatti Contabilidade, foi alçado pela imprensa gaúcha em agosto para auxiliar na interpretação do balanço contábil da estatal Cesa - Companhia Estadual de Silos e Armazéns. Em entrevista ao *Jornal do Comércio*, ele deu seu parecer sobre as contas da empresa relativas ao exercício de 2014. “Salvo algum fato novo que possa reverter a situação financeira, a companhia está completamente inviável”, concluiu Gatti à reportagem, publicada em 31 de agosto. A avaliação segue em linha com a última auditoria do Tribunal de Contas do Estado, para o qual “se fosse privada, a Cesa já teria tido sua falência declarada há muitos anos”.

A empresa, criada em 1952 para prestar serviços de armazenagem aos produtores gaúchos, estoca, hoje, mais dívidas do que grãos. De acordo com a reportagem, até o fim de 2014, a empresa acumulava R\$ 519,2 milhões em prejuízos, tendo um patrimônio líquido negativo de R\$ 257,8 milhões.

Maurício Gatti é diretor do Sescon/RS, instituição que reúne empresas contábeis no Rio Grande do Sul e que integra hoje o Observatório Social, ONG dedicada a supervisionar a gestão dos recursos públicos.

DA ENGENHARIA À CONTABILIDADE

“A diferença entre as atividades está na oportunidade de lidar com pessoas das mais diversas classes, conhecimentos, origens... enfim, a enorme e fantástica oportunidade de conhecer, aprender e crescer”. A afirmação do contador **Julio Linuesa Perez** foi feita ao Portal Sindicont, em matéria que homenageou o cinquentenário da Orcose Contabilidade, associada GBrasil em São Paulo. A quase centenária entidade contábil, destacou em postagem de setembro, a trajetória da empresa de contabilidade paulista e de seu fundador, José Serafim Abrantes.

Julio Linuesa, que era formado em Desenho Mecânico, na década de 60, preparava-se para trilhar o caminho da Engenharia quando descobriu a Contabilidade e seu atual sócio, e percebeu que ali estava sua direção profissional. “À medida que o profissional evolui na atividade, percebe o quanto pode ser útil e eficiente não apenas nas atividades inerentes à profissão como também e, em muito, na ajuda aos pequenos empresários e empreendedores, que na sua maioria estão totalmente desamparados”, relatou Julio.



Julio Linuesa Perez, sócio da Orcose Contabilidade

NOTÁVEIS CONTADORES DO CEARÁ



A Academia de Ciências Contábeis do Estado do Ceará - ACCEC, que é hoje presidida pelo contador **Pedro Coelho Neto** (Marpe | GBrasil Fortaleza-CE), somou 17 novos acadêmicos em setembro. Entre as missões dos notáveis está a defesa dos padrões contábeis transparentes como elemento de garantia democrática. Além de fomentar a produção científica na área, os profissionais incentivam o debate com a sociedade dos pontos fundamentais da contabilidade que refletem no dia a dia dos brasileiros, como o orçamento público, a previdência social *versus* o regime contábil de competência de exercício, a burocracia pública e os seus entraves ao crescimento empresarial e a ética na administração pública e privada partindo da qualidade das demonstrações contábeis.

De Paula Contadores Associados.



Grandes clientes, de todos os tamanhos.

O empresário inteligente demonstra seu talento mantendo o foco em seu negócio.

Para isso, precisa de uma empresa de contabilidade que torne as questões burocráticas, de pessoal, planejamento tributário e contábeis muito mais simples e seguras, sem perder a eficiência.

A De Paula Contadores Associados tem credenciais e experiência necessárias para oferecer todos estes serviços.

São 45 anos, atendendo grandes clientes, de todos os tamanhos.



PRAIA GRANDE - SP

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA

Nova associada GBrasil tem expertise no varejo e foco na assessoria para a implantação de tecnologias e métodos mais eficientes de gestão

Desde maio, o GBrasil conta com uma representante na região da Baixada Santista, litoral de São Paulo. É a Escudo Real Contábil e Auditoria que possui unidades em São Vicente – cidade onde a empresa foi fundada há 45 anos – e Praia Grande. Os dois municípios vizinhos integram a Microrregião de Santos, onde fica o segundo maior porto brasileiro. Juntos, eles possuem mais de meio milhão de habitantes e uma economia fortemente marcada pelo turismo e comércio.

A nova associada GBrasil tem *expertise* no atendimento ao varejo, em especial da área supermercadista, com redes que demandam padrões de gestão e tecnologia. Esse conhecimento fomentou a construção de metodologias e tecnologias próprias que contribuem para empresas desse segmento conquistar uma maior lucratividade. A ValleReal, dedicada à produção de car-

tões *private label*, por exemplo, foi uma divisão de negócios criada pela Escudo Real para agregar diferencial aos clientes de varejo. No total, a empresa possui 328 clientes em carteira, 96% deles do setor do comércio. Desse universo, 22% são contabilizados em regime de tributação de lucro real.

Outra iniciativa da empresa contábil que somou valor à clientela foi a inclusão, há cerca de dois anos, do serviço de gestão financeira no portfólio. “A vida das empresas torna-se mais ágil, sem preocupações com contas a pagar e a receber, tesouraria, controle de entrada de notas fiscais, análise e correção de cadastro de produtos e das notas fiscais emitidas, por exemplo”, explica o contador e sócio-administrador, José Augusto Soares da Silva. Outras frentes de trabalho da Escudo Real que ajudam os varejistas a ganhar tempo são as análises econômico-financeiras e a gestão de recursos humanos, apoiada num amplo estudo das rotinas administrativas da empresa-cliente. Todo o aparato objetivo gerar informações confiáveis, implantar técnicas de administração adequadas e oferecer treinamento e formação profissional.

Dos 105 colaboradores da Escudo Real, 10% atuam dentro da estrutura do cliente, garantindo a qualidade das informações e a supervisão de atos contábeis, fiscais e trabalhistas.

Ao lado da irmã, Ana Maria Soares, contadora e advogada, José Augusto conduz a empresa fundada pelo pai Roberto Pereira da Silva. Hoje, com 76 anos de idade, o fundador empresta seus conhecimentos a entidades como Sescon Baixada Santista e Facesp, federação que reúne as associações comerciais no estado de São Paulo.

Para os sócios da Escudo Real, integrar o GBrasil é um diferencial relevante. “Dessa forma, é possível obter reciprocidade de relações com outras empresas do setor e colegas de profissão de diversas regiões do País”, destaca Ana Maria. ■



Sede da empresa, em Praia Grande-SP. À direita o diretor da Escudo Real, José Augusto Soares Silva.



AC - RIO BRANCO

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO
Rua Pará, 107 Habitasa
69905-082 - Rio Branco - AC
Tel. (68) 3224-3019
Representante: Maurício Prado
www.ocprado.com.br

AL - MACEIÓ

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Guedes Gondim, 128
57020-260 - Maceió - AL
Tel. (82) 2121-0000
Representante: Thiago Salgueiro
www.controlecontadores.com.br

AM - MANAUS

DHC AUDITORIA
Rua 29 n°. 1164 Cj. Castelo Branco, Parque 10
69055-470 - Manaus - AM
Tel. (92) 3634-6212
Representante: Ernandes Melo
www.dhcmanaus.com.br

AP - MACAPÁ

CUNHA & TAVARES CONSULTORIA
Av. Pedro Lazarino, 516 - Bairro Beírol
68902-080 - Macapá - AP
Tel. (96) 3223-4242
Representante: Paulo Roberto Tavares
www.cunhaetavares.com.br

BA - SALVADOR

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE
Rua Torquato Bahia, 04 - 6º andar
40015-110 - Comércio - Salvador - BA
Tel. (71) 2104-5401
Representante: Reinaldo Silveira
www.organizacaoasilveira.com.br

CE - FORTALEZA

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS
Av. Pontes Vieira, 1079 - Dionísio Torres
60135-237 - Fortaleza - CE
Tel. (85) 3401-2499
Representante: Pedro Coelho Neto
www.marpecontabilidade.com.br

DF - BRASÍLIA

AGENDA CONTÁBIL
QMSW 02, cj C, n° 16 - Setor Sudoeste
70680-200 - Brasília - DF
Tel. (61) 3321-1101
Representante: Lúcio Gomes
www.agendacontabil.com.br

ES - VITÓRIA

UNICON - UNIÃO CONTÁBIL
Rua Graciano Neves, 230 - Centro
29015-330 - Vitória - ES
Tel. (27) 2104-0900
Representante: Rider Pontes
www.unicon.com.br

GO - GOIÂNIA

CONTAC - CONTABILIDADE
Av. Oeste, 319 - Setor Aeroporto
74075-110 - Goiânia - GO
Tel. (62) 3240-0400
Representante: Agostinho Pedrosa
www.contacnet.com.br

MA - SÃO LUÍS

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL
Av. Borborema, quadra 18 - n° 22 - Calhau
65071-360 - São Luís - MA
Tel. (98) 3313-6800
Representante: Ribamar Pires
www.assessoriareal.com.br

MG - BELO HORIZONTE

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL
Rua Carijós, 244 - 11º andar
30120-060 - Belo Horizonte - MG
Tel. (31) 3311-8111
Representante: Mário Mateus
www.matur.com.br

MG - JUIZ DE FORA

TECOL - CONSULTORIA EMPRESARIAL
Rua Dr. João Pinheiro, 173
36015-040 - Juiz de Fora - MG
Tel. (32) 3215-6631
Representante: Celio Faria de Paula
www.tecol.com.br

MG - UBERLÂNDIA

ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS
Rua Ivaldo Alves do Nascimento, 966
38400-683 - Uberlândia - MG
Tel. (34) 3291-9100
Representante: Valdemar Moraes
www.aserco.com.br

MS - CAMPO GRANDE

AUDITA CONTABILIDADE
Rua Olavo Bilac, 20
79005-090 - Campo Grande - MS
Tel. (67) 3383-1892
Representante: Solindo Medeiros
www.auditacontabilidade.com.br

MT - CUIABÁ

CONTABILIDADE SCALCO
Rua Comandante Costa, 1519
78020-400 - Cuiabá - MT
Tel. (65) 3363-1600
Representante: Valmir Scalco
www.scalcomt.com.br

MT - SINOP

CGF Contabilidade
Rua das Aroeiras, 58
78550-238 - Sinop - MT
Tel. (66) 3511-5800
Representante: Cleber Furlanetti
www.cgfcontabilidade.com.br

PA - BELÉM

C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS
Tv. Nove de Janeiro, 2.155, 1º andar, Sl. B
66060-585 - Belém - PA
Tel. (91) 3249-9768
Representante: Carlos Correa
www.cec.cnt.br

PB - JOÃO PESSOA

ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS
Av. Almirante Barroso, 1020 - Centro
58013-120 - João Pessoa - PB
Tel. (83) 3048-4243
Representante: Roberto Cavalcanti
www.robertocavalcanti.cnt.br

PE - RECIFE | SERRA TALHADA

ACENE CONTABILIDADE
Rua João Ivo da Silva, 323 - Madalena
50720-100 - Recife - PE
Tel. (81) 2125-0300
Representante: Carmelo Farias
www.acenecontabilidade.com.br

PI - TERESINA

ANÁLISE CONTABILIDADE
Rua Valença, 3.453- Sul Bairro Tabuleta
64018-535 - Teresina - PI
Tel. (86) 3222-6337
Representante: Tertulino Passos
www.analisecontabilidade.com.br

PR - CURITIBA

EACO - CONSULTORIA E CONTABILIDADE
Rua XV de Novembro, 297 - 7º andar
80020-310 - Curitiba - PR
Tel. (41) 3224-9208
Representante: Euclides Locatelli
www.eaco.com.br

PR - FOZ DO IGUAÇU

DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Antonio Raposo, 310 - Centro
85851-090 - Foz do Iguaçu - PR
Tel. (45) 2105-2000
Representante: Derseu de Paula
www.depaulacontadores.com.br

RJ - RIO DE JANEIRO - MACAÉ

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES
Av. Rio Branco, 311 - 4º andar - Centro
20040-903 - Rio de Janeiro - RJ
Tel. (21) 3231-3700
Representante: Luciana Uchôa
www.dpc.com.br

RN - NATAL

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES
Rua Apodi, 209 - Cidade Alta
59025-170 - Natal - RN
Tel. (84) 3616-5500
Representante: Rui Cadete
www.ruicadete.com.br

RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE
Rua Júlio de Castilho, 730 - Olaria
76801-238 - Porto Velho - RO
Tel. (69) 2182-3388
Representante: Ronaldo Hella
www.dduwe.com.br

RR - BOA VISTA

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Ajuricaba, 738 - Centro
69301-070 - Boa Vista - RR
Tel. (95) 3224-0544
Representante: Pedro Ferraz da Silva
www.sampayoferraz.com.br

RS - PORTO ALEGRE

GATTI CONTABILIDADE
Rua Santa Catarina, 361
91030-330 - Porto Alegre - RS
Tel. (51) 2108-9900
Representante: Maurício Gatti
www.gatti.com.br

RS - CAXIAS DO SUL

TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Guerin Sanvito, 695
95012-340 - Caxias do Sul - RS
Tel. (54) 4009-9899
Representante: Fabiano Toigo
www.toigo.com.br

RS - SANTA MARIA

T&M CONSULTING
Av. Medianeira, 1660 - Sobreloja
97060-002 - Santa Maria - RS
Tel. (55) 3304-2636
Representante: Simone Zanon
www.tmconsulting.com.br

SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Dom Jaime Câmara, 77 - Sala 1001
88015-120 - Florianópolis - SC
Tel. (48) 3037-1200
Representante: Nilton Joel Goedert
www.rgcontadores.com.br

SC - BLUMENAU, JOINVILLE, ITAJAÍ

J. MAINHARDT & ASSOCIADOS
Rua 2 de Setembro, 2639 - 1º, 2º, 3º ands.
89052-001 - Blumenau - SC
Blumenau - Tel. (47) 3231-8800
Representante: Giovanni Mainhardt
www.mainhardt.com.br

SE - ARACAJU

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS
Rua Waldemar Dantas, 100 - Grageru
49025-300 - Aracaju - SE
Tel. (79) 2106-6400
Representante: Susana S. Nascimento
www.sercontabil.com.br

SP - SÃO PAULO

■ ORCOSE CONTABILIDADE E ASSESSORIA
Rua Clodomiro Amazonas, 1435
04537-012 - São Paulo - SP
Tel. (11) 3531-3233
Representante: Júlio Linuesa Perez
www.orcose.com.br

■ DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

Rua do Paraíso, 45 - 4º andar - Paraíso
04103-000 - São Paulo - SP
Tel. (11) 3330-3330
Representante: Luiz Flávio Cordeiro
www.dpc.com.br

SP - ARAÇATUBA

REAL ARAÇATUBENSE
Rua Tabajaras, 322-A
16010-390 - Araçatuba - SP
Tel. (18) 2103-5967
Representante: André Luis Américo
www.realaracatubense.com.br

SP - BAURU

DE MARTINO CONTABILIDADE
Rua Gustavo Maciel, 13-20
17015-321 - Bauru - SP
Tel. (14) 3227-4110
Representante: Carlos De Martino
www.demartino.com.br

SP - PRAIA GRANDE

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA
Rua Fumio Miyazi, 215 - Boqueirão
11701-160 - Praia Grande - SP
Tel. (13) 3023-7000
Representante: José Augusto Soares da Silva
www.escudoreal.com.br

SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

FATOS CONTÁBIL
Av. Dr. Adhemar de Barros, 1177
12245-010 - São José dos Campos - SP
Tel. (12) 3909-2920
Representante: Lilian Ribeiro
www.fatos.cnt.br

TO - PALMAS

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS
504 Sul - Al. 04, Nº 45 L.40 QI G - Plano Dir. Sul
77021-690 - Palmas - TO
Tel. (63) 3219-7100
Representante: Flavio Azevedo Pinto
www.opcon.com.br

GBRASIL (Sede)

Rua Clodomiro Amazonas, 1435
CEP 04537-012 - São Paulo - SP
Tel. 55 (11) 3814-8436
www.gbrasilcontabilidade.com.br

Para os sintomas de crise

O **GBrasil** é indicado para empresas de todos os portes, segmentos econômicos e localização.

Consulte nosso associado mais próximo.

www.gbrasilcontabilidade.com.br

