

GESTÃO

EMPRESARIAL

#38 Ano XI • Janeiro 2017 • Uma publicação do GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

PEQUENOS EM ASCENSÃO

Redução nas vagas formais de emprego
estimula trabalhadores a abrir o próprio negócio

.....

FUSÕES E AQUISIÇÕES

União de companhias: alternativa para
reduzir custos e aumentar produtividade

.....

SERVIÇOS NA NUVEM

Servidores remotos aumentam eficiência
na infraestrutura de tecnologia





Tranquilo com o Leão

Faça sua declaração de imposto de renda com quem entende do assunto. Contrate um contador do GBrasil.

www.gbrasilcontabilidade.com.br

 **GBrasil**
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

Foto: Anderson Tozato

EDITORIAL



JULIO LINUESA PEREZ
Presidente do GBrasil
gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br

MISSÃO A CUMPRIR

Milhares de novos pequenos negócios estão surgindo na esteira da redução dos níveis de empregos formais. Para 2017, essa seria a principal preocupação dos profissionais de contabilidade que assessoram essas empresas. Entendemos que essa safra de empreendedores pode carecer de preparo suficiente para manter boas saúdes financeira e fiscal. Empreender, assunto da matéria de destaque deste número, requer cautela, planos bem definidos e persistência.

A cultura empreendedora é a mola propulsora de toda economia, como registra o entrevistado Alessandro Saade, consultor e professor universitário. Ele ressalta ainda que levar um negócio adiante envolve diversas habilidades. Praticar o empreendedorismo é estar atento à evolução de produtos e serviços. Em reportagem sobre computação em nuvem, mostramos por que os servidores remotos estão assumindo o lugar das custosas estruturas internas de software e hardware. O benefício? Mais produtividade e custos menores.

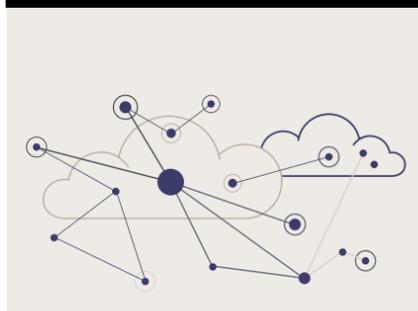
Outro mercado que assiste a movimentos de inovação é o de alimentação. O segmento de alimentos orgânicos tem aberto muitas oportunidades, a exemplo dos caminhos trilhados pela Vita Sol Orgânicos, de São José dos Campos (SP), e pela Grão D'Alino Cozinha Artesanal, de Fortaleza (CE).

Momentos de retomada da atividade econômica também são propícios para fusões e aquisições de empresas. Companhias descapitalizadas acabam sendo absorvidas por aquelas que vislumbram ampliar participação. Em matéria sobre o assunto, apresentamos todas as etapas a serem seguidas para uma transação segura, desde a análise mercadológica até as auditorias legal, contábil e fiscal.

Gestão Empresarial traz também um artigo sobre a complexa apuração de impostos estaduais e obrigações acessórias que contrariam a simplificação tributária. O texto é assinado por Célio Faria de Paula, da Tecol Consultoria Empresarial, associado em Juiz de Fora (MG).

É hora de arregaçar as mangas e buscar nossos objetivos. Afinal, conhecimento e atitude fazem a diferença.

Uma boa leitura. ■



03

EDITORIAL
2017: Missão a cumprir

06

CONSULTORIA GBRASIL
Artigo: Célio Faria de Paula

08

NEGÓCIOS
Fusões e aquisições

12

ENTREVISTA
Alessandro Saade: o empreendedorismo no Brasil

16

TECNOLOGIA
Serviços de nuvem alavancam produtividade

20

CAPA
A força das pequenas e médias empresas

26

ESTADOS BRASILEIROS
Mato Grosso do Sul

30

INOVAÇÃO
Alimentos orgânicos: tendência de mercado

34

EM SÍNTESE
46º encontro GBrasil em Foz do Iguaçu (PR)

36

NOVOS CLIENTES GBRASIL

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

Av. Clodomiro Amazonas, 1.435 • CEP 04537-012
São Paulo • SP • ☎ 55 (11) 3814.8436

conselho editorial

Renato Toigo (coordenador, Toigo Contadores), Julio Linuesa Perez (Orcose Contabilidade), Alessandra Sousa (Fatos Contábil), Simone Zanon (T&M Consulting), Dolores Locatelli (Eaco Contabilidade), Didmar Duwe (D.Duwe Contabilidade), Meire Bortoli (RG Contadores), Flavio Azevedo Pinto (Opção Contábil), Marcílio Prado (Organização Contábil Prado) e Diva Borges (jornalista)

conselho consultivo

Reinaldo Silveira (Organização Silveira de Contabilidade), Manuel Domingues e Pinho (Domingues e Pinho Contadores), Pedro Coelho Neto (Marpe Contadores) e Nilson Goedert (RG Contadores)

atendimento ao anunciante

Julio R. Castro • (11) 3814.8436 / (48) 9981.9321

TUTU

diretor de conteúdo André Rocha
gerente de conteúdo Fernando Sacco
editor Lucas Mota

colaboram nesta edição Célio Faria de Paula, Cristina Ribeiro de Carvalho, Fabíola Perez, Iracy Paulina, Rachel Cardoso e Raíza Dias

revisão Flávia Marques

diretores de arte Clara Voegeli e Demian Russo

editora de arte Carolina Lusser

designers Renata Lauletta, Laís Brevilheri e Paula Seco

assistentes de arte Tiago Araujo e Yuri Miyoshi

tiragem desta edição

10 mil exemplares

impressão

Leograf Editora - Edição 38, encerrada em 14.12.16

www.gbrasilcontabilidade.com.br

DIAS DE FÚRIA TRIBUTÁRIA

APURAÇÃO COMPLEXA DOS IMPOSTOS ESTADUAIS PREOCUPA EMPRESÁRIOS. OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS OFUSCAM POUCAS CONQUISTAS ALCANÇADAS NAS SIMPLIFICAÇÃO E REDUÇÃO TRIBUTÁRIAS

É extraordinário o desempenho da Receita Federal do Brasil (RFB) em aumentar o recolhimento e o recebimento de seus impostos e contribuições por meio do aperfeiçoamento dos mecanismos de cobrança e fiscalização dos débitos tributários. Utilizando-se de sistemas de tributação simplificada, as empresas são seduzidas a pagar os tributos calculados com base na receita bruta, optando anualmente pela forma de apuração pelo **Lucro Presumido** ou pelo **Simples Nacional**. Além de serem os grandes responsáveis pelos atuais recordes de arrecadação, o custo da RFB com a fiscalização e o controle é mínimo, ao contrário da opção pelo **Lucro Real**, uma forma de tributação que, sem dúvidas, poderá ser mais justa para os contribuintes.

Neste momento de lucros minguados, cabe aos profissionais diante das informações extraídas da contabilidade apresentar ao seu cliente a melhor opção para pagar os impostos e as contribuições, comparando o resultado dos cálculos de cada uma das opções grifadas e seus respectivos desdobramentos, minimizando o impacto em seus custos.

Em todo o País, as receitas fazendárias estaduais, mediante resoluções próprias ou corporativas aprovadas em reuniões do Conselho Fazendário Nacional, buscam também aumentar a arrecadação e o controle do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). De forma menos eficiente, elas criaram uma série de mecanismos e obrigações acessórias para combater a significativa perda de tributos desde a implantação compulsiva do Simples Nacional pelo governo federal. O mais relevante é a substituição tributária, sistema que antecipa a cobrança relativa às etapas posteriores à cadeia produtiva. Aos poucos, milhares de produtos estão sendo incluídos nesse famigerado regime. No ato da compra das mercadorias, aplicam-se a cobrança antecipada na determinação de sua base de cálculo percentuais a título de margem suposta de lucros percentuais muitas vezes distantes da lucratividade praticada pelas empresas, aumentando os seus custos tributários. Ingerência intole-



CÉLIO FARIA DE PAULA

(CRC MG 18.754)
é bacharel em Ciências Contábeis,
diretor e fundador da Tecol
Consultoria Empresarial
(CRC MG 3635) e associado
GBrasil em Juiz de Fora (MG)

rável nos negócios dos contribuintes, considerando que não conseguem repassá-los na comercialização, em razão das oscilações e pressões mercadológicas na definição da rentabilidade de seus produtos.

Valem-se ainda das novas regras de arrecadação do ICMS, em vigor desde o início de 2016, que determinam a cobrança desse imposto sobre as vendas destinadas a não contribuintes repartida entre os Estados de origem e o de destino do produto, visando inutilmente a minimizar a guerra fiscal entre eles. Isso acarretou novas obrigações acessórias e aumento da carga tributária para empresas optantes pelo Lucro Real e Lucro Presumido. O impacto nas optantes pelo Simples Nacional foi a desoneração do ICMS nas compras de mercadorias, o que ocasionou aumento na recomposição de alíquota. Ou seja, a tributação ficou mais onerosa, e a burocracia tributária, mais complexa.

Para piorar ainda mais a situação dos contribuintes, a partir de janeiro de 2017 as empresas optantes pelo Simples Nacional terão mais uma obrigação acessória mensal destinada a controlar os fatos geradores da substituição tributária, complicando o que, em sua essência, deveria ser simples. Novas ameaças às poucas conquistas alcançadas na simplificação e redução da carga tributária. A verdade é que essa complexidade na apuração dos impostos tem tirado o sono dos empresários, uma vez que fica sempre a dúvida se está apurando corretamente, principalmente os impostos estaduais. Nesse caos tributário, fica difícil saber o montante que se paga, podendo ainda estar pagando mais ou menos impostos do que é devido. Aos empresários, recomendo nesta virada de ano uma consultoria aprofundada com seu contador para que possam esmiuçar um pouco desse emaranhado de confusas e trabalhosas exigências que envolvem a questão tributária estadual. ■

34 anos
a serviço da
contabilidade

www.agendacontabil.com.br
Brasília DF (61) 3321-1101

GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

FUSÃO FAZ A FORÇA

APESAR DOS EFEITOS DA CRISE, AS FUSÕES E AQUISIÇÕES ENTRE EMPRESAS SE CONSOLIDAM COMO UMA OPORTUNIDADE SEGURA DE TRANSAÇÃO EM TEMPOS DE RETOMADA ECONÔMICA. EXPANSÃO DE MERCADO E POSSIBILIDADE DE CRESCIMENTO RÁPIDO ESTÃO ENTRE AS VANTAGENS

FABIOLA PEREZ

A história econômica de alguns países mostra que depois de períodos de crise, novas oportunidades de crescimento acabam surgindo. A quebra da Bolsa de Nova York em 1929, por exemplo, foi um marco devastador para a economia americana. No entanto, após aquele ano houve uma explosão de empresas que buscaram se unir ou adquirir outras para ampliar a presença no mercado. No Brasil, um dos momentos mais turbulentos foi a inflação galopante da década de 1990. Com a chegada do Plano Real, porém, o País conseguiu estabilizar suas finanças e também protagonizou um boom de fusões e aquisições.

Hoje, mais de 20 anos depois, um cenário semelhante a esses pode ser observado. A instabilidade político-econômica gerou um ambiente inseguro, estagnou diversos setores da economia e afetou a vida de grande parte dos brasileiros. Entretanto, agora, com alguns sinais de recuperação mais evidentes, um dos caminhos promissores para restabelecer o crescimento é a união de companhias. “Busca-se eficiência, poder de negociação diante dos consumidores e um posicionamento mais avantajado no mercado”, afirma a diretora da LCA Consultoria, Cláudia Viegas. A diferença entre este

FUSÕES E AQUISIÇÕES

Práticas ideais em compra, venda ou união de empresas

- Análises mercadológica e econômica
- Mensuração dos riscos do novo negócio
- Definição da participação de cada um na empresa resultante da fusão
- Elaboração do *due diligence*, uma auditoria legal, contábil e fiscal
- Checagem de falhas no controle tributário, problemas no fluxo de caixa e processos trabalhistas
- Assinatura de termo de confidencialidade
- Atenção para unificação da cultura organizacional

Fotos: Divulgação

ano e os anteriores, segundo o sócio para fusões e aquisições do escritório Trench, Rossi e Watanabe Advogados, Felipe Lamb, é que as empresas estão prospectando clientes. “O comprador está mais atento, com mais aversão a riscos.”

Segundo um levantamento realizado pela consultoria KPMG, nos nove primeiros meses de 2016 foram concretizadas 537 operações, uma queda de 8,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. O setor de tecnologia da informação foi o destaque desse período, com 25 transações. O estudo mostra também o interesse das companhias internacionais em estenderem sua atuação em território brasileiro. Entre janeiro e setembro, foram feitas 277 aquisições envolvendo capital estrangeiro. “Passamos por um momento que os investidores não queriam aplicar dinheiro, mas, agora, os estrangeiros da Ásia e da Europa estão procurando oportunidades no Brasil”, afirma o professor de Direito Empresarial e Tributário do Ibmecc-RJ, Leonardo Ribeiro Pessoa. Além disso, hoje muitas empresas vendem seus ativos em função do endividamento causado pela crise, um dos fatores responsáveis pelo aquecimento do mercado. “O investidor estratégico está interessado em oportunidades de consolidação. Ele procura um sócio para fechar negócio aqui”, diz Lamb.

JUNTOS E MAIS FORTES

Mas, afinal, por que é tão oportuno se unir a outras empresas neste momento? Juntar forças, comprando ou vendendo uma participação, pode significar um caminho mais curto para o crescimento. “Os ganhos são mais rápidos do que com o caminho orgânico”, diz o economista da Fundação Getúlio Vargas (FGV) Leandro Almeida. “Além da ampliação do mercado, com a fusão naturalmente se reduz a concorrência.” Outro ponto positivo é que os empreendedores conhecem muito mais rapidamente o setor em que se pretende atuar. A integração de pontos fortes entre as empresas também é vantajosa. Se uma companhia tem um bom desempenho no controle de custos e a outra possui uma forte área de vendas, é possível obter ganhos diferenciados. Ao mesmo tempo, porém, é necessário atentar para culturas organizacionais distintas. “Se uma empresa de cultura japonesa se funde com outra sediada no Rio de Janeiro, elas precisam deixar claro quais são as expectativas de ganhos e os processos que seguirão para alcançá-las”, diz.

“

Se um empreendedor vai vender 100% dos negócios, ele não expõe as fragilidades. Quem deve investigar é o comprador



LUIS MOTTA
sócio da KPMG

Para obter eficiência nessas operações, algumas etapas são fundamentais. Setores com forte potencial de crescimento são os mais aquecidos para as transições. Além disso, empreendedores que se destacam em determinados segmentos conquistam a liderança e detêm determinadas etapas da cadeia de produção, garantindo vantagens em relação aos concorrentes. Por isso, atraem interessados. Existem basicamente duas opções vislumbradas pelos empreendedores: quando a companhia deseja ampliar sua área de atuação e quando opta por ganhar escala no setor. Em geral, é interessante que os sócios compartilhem o *know-how*, complementem as deficiências e tracem uma nova estratégia para aumentar a produtividade. Tudo se inicia com análises mercadológica e econômica para estabelecer o objetivo do negócio.

Nas primeiras conversas, a recomendação é informar indicadores genéricos. “Somente quando os executivos deixam claro o interesse em prosseguir que o termo de confidencialidade é assinado”, explica Pessoa, do Ibmecc-RJ. Nesse acordo, constam informações sobre portfólios, currículo dos envolvidos e informações sobre receitas futuras e valor da negociação. Após essa etapa, define-se a participação de cada um na empresa resultante da fusão. “Elabora-se o *due diligence*, uma auditoria legal, contábil e fiscal na qual toda a cultura organizacional é analisada”, diz o professor. A intenção é avaliar e mensurar os riscos que o novo negócio poderá trazer aos envolvidos. Hoje, também em função do ambiente inseguro gerado pela crise, o processo de tomada de decisão é mais lento. “Exige uma atenção maior em relação às capacidades de pagamento, geração de caixa e *compliance*”, explica Lamb. Impostos não recolhidos, falhas no controle tributário, problemas no fluxo de caixa, processos na Justiça do Trabalho e riscos comerciais são analisados pelos auditores como em uma espécie de raio-X da nova empresa. “Se um empreendedor vai vender 100% dos negócios, ele não expõe as fragilidades, quem deve investigar é o comprador”, diz o sócio da KPMG, Luis Motta.

REGULAÇÃO DE MERCADO

Nesse ambiente de negócios no Brasil, vale destacar a atuação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), uma autarquia federal, vinculada ao Ministério da Justiça, que fiscaliza a gestão e o regime de contabilidades das empresas. O órgão controla, por exemplo, fusões, aquisições e incorporações para assegurar a concorrência livre no mercado. “O Brasil tem um aparato institucional muito bom”,

avalia Viegas, da LCA. Uma mudança legislativa reformou o sistema brasileiro de defesa da concorrência diminuindo a ocorrência de infrações que geram multas milionárias às empresas. “Atualmente, existem mecanismos mais aperfeiçoados para melhorar a transparência nos processos de compra e venda de empresas”, diz Motta.

Outra mudança que impactou positivamente o ambiente de negócios para esse tipo de transação foi uma alteração na legislação em 2014 em relação ao ágio, ou seja, ao valor que se costuma pagar além do patrimônio líquido da companhia. “O que mudou é que se passou a medir esses patrimônios intangíveis como o valor da marca e da carteira de clientes, o que possibilita entender melhor a transação”, afirma o sócio da área tributária do escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Júnior e Quiroga Advogados no Rio de Janeiro, Leonardo Homisy. “A nova lei veio trazer um alinhamento nas regras tributárias e fiscais e isso traz uma maior segurança aos envolvidos.” Para investigar o impacto dessas operações, Cláudia Viegas, da LCA, estudou o chamado “efeito eficiên-

SEM AS FUSÕES E AQUISIÇÕES, OS PREÇOS NO BRASIL NO SETOR DE ALIMENTOS E BEBIDAS SERIAM MAIS ALTOS



Fotos: Divulgação



Após o termo de confidencialidade, elabora-se o *due diligence*, uma auditoria legal, contábil e fiscal na qual toda a cultura organizacional é analisada

LEONARDO RIBEIRO PESSOA
professor de Direito
Empresarial e Tributário
do Ibmecc-RJ



cia”. “Sem as fusões e aquisições, os preços no Brasil no setor de alimentos e bebidas seriam mais altos”, opina a especialista. “As empresas conseguiram mais eficiência e preservaram o ambiente competitivo, o que se traduziu em benefícios para o consumidor.”

Normalmente, essas operações de mercado levam aproximadamente nove meses até serem concluídas. “O Brasil sempre está no mapa de crescimento dos outros países, mas estamos num ponto de observação.” Em um período de crise (não raro), empresas tomam como estratégia de sobrevivência a união com outras companhias. Um dos maiores riscos, explica Motta, é que muitos empresários criam metas irreais de desempenho. “O segredo é focar em uma sinergia real, ou seja, aquilo que é viável de ser implementado para, assim, ganhar valor no mercado.” O advogado Lamb também prevê uma retomada gradual para o segundo trimestre de 2017. “Companhias que estavam apertadas precisam fazer negócios e aguardavam uma oportunidade de negociação para agir, ou seja, haverá uma movimentação.” ■

Em Manaus, sua empresa pode contar com a DHC

GESTÃO CONTÁBIL

GESTÃO TRABALHISTA E PREVIDENCIÁRIA

GESTÃO FISCAL E TRIBUTÁRIA

ABERTURA E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS



DHC AUDITORIA
Rua 29 nº. 1164 Cj. Castelo Branco, Parque 10
69055-470 - Manaus - AM
Tel. (92) 3634-6212

www.dhcmanaus.com.br

EMPREENDER É VITAL PARA O PAÍS

PARA O PROFESSOR DE EMPREENDEDORISMO DA BUSINESS SCHOOL SÃO PAULO (BSP), ALESSANDRO SAADE, A ASCENSÃO DOS JOVENS NO MERCADO DE TECNOLOGIA DESPERTOU A NECESSIDADE DE APRIMORAR AS CONDIÇÕES PARA NOVOS NEGÓCIOS NO BRASIL. “O PAÍS VEM SE ESFORÇANDO PARA CRIAR UM AMBIENTE PROPÍCIO AO EMPREENDEDORISMO”, DIZ O CONSULTOR

RACHEL CARDOSO

Nunca se empreendeu tanto no Brasil. A taxa de empreendedorismo hoje é a maior dos últimos 14 anos, segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). De cada dez brasileiros adultos, quatro já possuem ou estão envolvidos com a criação de uma empresa.

No Brasil, são criados anualmente mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Desse total, mais de 99% são micros e pequenas empresas (PMEs) e empreendedores individuais. Segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV), a participação dos pequenos negócios no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro é de 27%.

As PMEs são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada no Brasil. Fica claro que o fortalecimento do empreendedorismo é condição indispensável para o desenvolvimento econômico nacional. “É essencial qualificar esses empreendimentos, pois o Brasil é extremamente rico em oportunidades”, diz o professor e head de Empreendedorismo da Business School São Paulo (BSP), Alessandro Saade.

Referência de mercado com mais de 20 anos de atuação na área, Saade transformou os próprios desenganos em metodologia para criar uma consultoria capaz de aju-

dar quem trilha o sinuoso caminho do empreendedorismo. Assim nasceu a Empreendedores Compulsivos, uma iniciativa nacional colaborativa e multidisciplinar de fomento. Leia a entrevista que ele concedeu à **Gestão Empresarial**.

O ambiente de negócios no Brasil nos permite ou nos obriga a uma atitude empreendedora?

É uma questão de interpretação, de ponto de vista. A sua pergunta nos leva ao mesmo fim. O Brasil passa por um momento de desaceleração econômica, diminuindo as posições de trabalho e forçando muitas pessoas a empreender, mesmo sem ser sua vocação ou desejo inicial. Da mesma forma, o Brasil ainda é um ambiente extremamente rico em oportunidades para empreendedores locais e globais. É uma economia crescente e com grande potencial de crescimento.



O EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE ESTÁ LIGADO A MOMENTOS DE DESACELERAÇÃO ECONÔMICA. É SEMPRE UMA ALTERNATIVA. NA HORA DE EMPREENDER, DEVE-SE SEMPRE BUSCAR ALGO COM O QUAL SE TENHA AFINIDADE



Foto: Gustavo Scatena

Mas o País estimula o ambiente empreendedor?

Vivenciamos uma grande explosão de empreendedores muito jovens com foco em tecnologia. Estamos na terceira onda de empreendedores após a virada do século, e o Brasil e suas instituições vêm se esforçando para criar um ambiente propício ao empreendedorismo. Mas ainda estamos bem longe disso, apesar das boas iniciativas.

Qual a importância de errar no processo de empreender?

O erro é essencial. É um grande passo na direção do acerto, do sucesso. Entretanto, é importante entender que se deve errar pequeno, em menor escala. É o que chamamos de “pilotagem” ou “prototipagem”. As cicatrizes são marcas do aprendizado, cada erro, uma experiência. Quase como um diploma.

O empreendedorismo por necessidade cresce em tempos de crise?

O mesmo acontece para inovação?

Uma coisa está ligada à outra?

O empreendedorismo por necessidade – ou por falta de opção – está diretamente ligado a momentos de desaceleração econômica. É sempre uma alternativa. Aqui é importante destacar que, na hora de empreender, deve-se sempre buscar algo com o qual se tenha afinidade, conexão com quem está empreendendo. Por exemplo, se você não gosta de animais, não monte um pet shop só porque dá dinheiro. Não funciona assim. Novos negócios para prosperar e serem longevos devem oferecer soluções diferentes das já existentes. O gene do empreendedorismo é o mesmo da inovação. Chama-se “NR2B”. Nos negócios, eles também andam juntos.

Quais as tendências no mundo corporativo e na relação entre capital, trabalho e conhecimento?

Hoje quem tem uma competência técnica, uma ideia ou uma estrutura, por menor que seja, pode facilmente empreender. Logo, conhecimento e

trabalho podem gerar e atrair capital. E diferentemente do século passado, o capital hoje tem causa, afinidade com o negócio etc. Claro que ainda temos o capital puro, sem causa, só pelo dinheiro, mas cada vez mais buscamos novas formas, como *crowdfunding* ou fundos de investimentos segmentados por setores da economia.

Quantas vezes o senhor empreendeu?

Que experiência prática tirou dessas iniciativas?

Fui sócio e empreendedor em muitas empresas. Criei negócios que prosperaram, alguns foram vendidos, outros não deram certo... Estúdio de música, *trading company*, consultoria de marketing internacional, importadora de bebidas, fábrica de bebidas, empresa de treinamento. Mas também empreendi pelos outros, criando escola de negócios, alinhando estratégias de faculdades, colaborando em diversos setores da economia. As principais lições são: ninguém faz nada sozinho; a ideia é de quem coloca no ar e não de quem a esconde; e cada cicatriz, de cada erro, vale a pena como aprendizado.

O governo federal lançou uma linha de crédito para que os donos de micros e pequenas empresas possam tomar empréstimos. A medida foi completada com um decreto que facilita a exportação de bens pelas PMEs. Quais pontos considera críticos para quem vai empreender?

A sociedade civil e as entidades de classe têm buscado novos caminhos e exigido mais estrutura e processos mais ágeis do governo. Iniciativas como linha de crédito e capacitação e fomento para a exportação são medidas necessárias para o crescimento das PMEs. Qualificação e atitude são essenciais.

Claro que crédito também ajuda muito, mas alguns segmentos são menos dependentes de capital que outros. O fato é que diversos empreendedores ainda não têm estratégia nem estrutura para exportar, mas não percebem que falta muito pouco para conseguir.

Como analisa as propostas de inclusão da disciplina de empreendedorismo no currículo escolar?

É possível comparar com outros países?

Empreendedorismo virou o tema da moda nos últimos cinco anos. Até os corretores ortográficos dos celulares já sugerem imediatamente a palavra. O fato é que empreendedorismo é uma disciplina transversal, que permeia as demais disciplinas de negócios. Também é demandante em áreas pouco comentadas, como em profissões liberais (médicos e advogados). A Revolução Industrial nos levou a uma escola de competências técnicas, e a nova sociedade nos leva à atitude empreendedora. Há mais oportunidades de empreendimentos que de empregos, é fato.

No que consiste o movimento

Empreendedores Compulsivos?

É uma iniciativa nacional de fomento ao empreendedorismo de forma colaborativa e multifacetada. Nosso desafio é educar, desafiar, “empoderar” e transformar os empreendedores brasileiros por meio de experiências colaborativas e lúdicas, de alto impacto, de formas presencial e virtual.

E como nasceu?

Tudo começou quando fazia minha especialização em Empreendedorismo na Babson College, nos Estados Uni-

dos, e percebi o abismo existente entre os modelos de negócio norte-americanos e os brasileiros. E como ações simples de capacitação por meio de *design thinking* poderiam fazer grande diferença na vida e na história de muitos empreendedores do Brasil, aceitei o desafio (ou a missão) e segui em frente.

Qual a importância de se fortalecer uma cultura de pequenos negócios?

A cultura empreendedora é a mola propulsora de toda economia. Os empreendedores de pequeno porte são os que mais empregam, aquecem a economia e movimentam o mercado. Ao crescerem, expandem mais ainda o mercado, impulsionando fornecedores e canais de venda.

O que é o intraempreendedorismo?

O empreendedor interno, empreendedor corporativo ou intraempreendedor é importante para o desenvolvimento das empresas. Mesmo não sendo dono do negócio nem do dinheiro, os executivos intraempreendedores agem como donos e levam inovação e desenvolvimento às empresas. ■



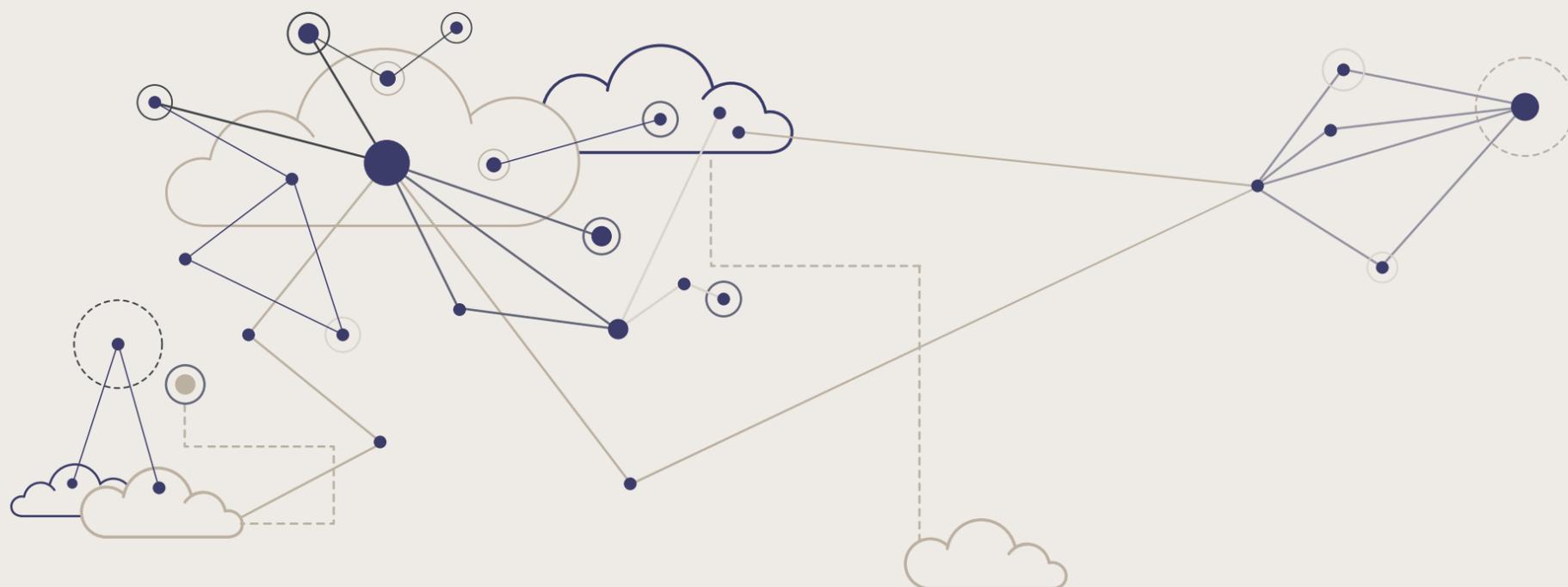
O ERRO É ESSENCIAL. É UM GRANDE PASSO NA DIREÇÃO DO SUCESSO. AS CICATRIZES SÃO MARCAS DO APRENDIZADO, CADA ERRO, UMA EXPERIÊNCIA. QUASE COMO UM DIPLOMA

.....



Simplifique
Torne a comunicação da sua empresa mais eficaz.

SOCIALBASE
Plataforma de Comunicação
www.socialbase.com.br



COMPUTAÇÃO EM NUVEM MODERNIZA GESTÃO DE DADOS

SERVIÇOS REMOTOS DE ARMAZENAMENTO DE INFORMAÇÕES, REDE E SERVIDORES SE TORNAM OPÇÃO VIÁVEL PARA REDUZIR CUSTOS E GARANTIR MAIS PRODUTIVIDADE NAS ÁREAS DE TECNOLOGIA DE EMPRESAS. INDEPENDÊNCIA DE EQUIPAMENTOS FÍSICOS E ATUALIZAÇÃO CONSTANTE ESTÃO ENTRE AS VANTAGENS DE IMPLANTAÇÃO

RAÍZA DIAS

O conceito de nuvem, um sistema de memória e armazenamento de informações e dados compartilhado por meio da internet, vem movimentando o mercado de tecnologia da informação (TI). A computação em nuvem, ou *cloud* (em inglês), antes vista como um diferencial entre as empresas, hoje é considerado um caminho natural para a modernização das companhias que desejam obter vantagens competitivas. Há alguns anos, possuir uma estrutura interna de software e hardware era uma escolha comum entre gestores de empresas. Hoje, porém, a opção é considerada uma prática ultrapassada e, em alguns casos, representa alto custo e baixa produtividade.

A computação em nuvem fornece serviços como banco de dados, rede, software e servidores sem depender de equipamentos físicos. Os serviços funcionam de forma integrada pela internet. Assim, em vez de as empresas investirem nesses programas, os recursos são terceirizados.

Esse novo modelo garante, segundo especialistas, benefícios como aumento da produtividade, redução de custos, velocidade e mobilidade. As empresas brasileiras, inclusive



Os serviços em nuvem trazem grandes benefícios para a empresa, tanto de eficiência do investimento quanto do custo relacionado a tecnologia da informação

FRANK MEYLAN
sócio da KPMG



as de menor porte, estão cada vez mais dando preferência a esse tipo de serviço remoto. A adoção de soluções em computação em nuvem deve crescer de três a sete vezes mais rápido do que as soluções tradicionais, de acordo com a pesquisa 2016 Brazil Small & Medium Business: ICT & Cloud Services Tracker Overview, realizada pela AMI Partners, a pedido da Intel Brasil. Essa curva de ascensão estimula ainda os investimentos no segmento de tecnologia da informação entre as pequenas e médias empresas, que, no total, devem saltar de US\$ 48 bilhões em 2016 para US\$ 63 bilhões até 2020.

Dessa fatia, a expectativa do estudo era que os serviços em nuvem alcançassem US\$ 6,6 bilhões ainda em 2016. Apesar disso, o percentual de pequenas e médias empresas (PMEs) brasileiras que começaram o processo de transição

para a nuvem ainda é baixo – atualmente, em torno de 30% –, enquanto que em países como Estados Unidos e Canadá o índice está próximo a 60%. “As empresas que não se adaptarem infelizmente estarão um passo atrás da normalidade”, alerta o diretor de operações da IP2Sec, consultoria em infraestrutura tecnológica, Alfredo Sabocinski Neto.

INVESTIMENTO PARA EVOLUIR

A constante atualização das soluções é uma das vantagens em se adotar a nuvem. “Os equipamentos de hardware du-

NUVEM DE VANTAGENS

A Toigo Contadores Associados, associada GBrasil em Caxias do Sul (RS), há quatro anos optou por migrar a tecnologia interna para a nuvem. A decisão foi tomada não só para economizar com a profissionalização da estrutura, mas também para viabilizar o projeto de expansão da companhia para outras regiões do Estado. Segundo o sócio, Fabiano Ramos Toigo, a migração foi feita aos poucos e demorou aproximadamente um ano. “Hoje não temos nada local, está tudo na nuvem”, conta.

A mobilidade de acesso às informações é outra vantagem. A velocidade das operações melhorou, além de a companhia economizar financeiramente. “Esperava uma redução de custo maior, de 50%, mas quando cortamos a estrutura própria, aumentamos o gasto com fornecedor. Ainda assim tivemos uma economia de 35%”, conta Toigo.

Para a empresa, os serviços em nuvem ampliaram também a segurança. “Exigi cláusulas contratuais responsabilizando o fornecedor por qualquer perda ou dano, e também pelo sigilo das informações dos clientes. Além disso, o provedor tem uma estrutura infinitamente maior e melhor do que teríamos aqui. Estou mais seguro com eles”, avalia o empresário.

ram, em média, três anos, em função da evolução tecnológica que ocorre regularmente, o que implica uma troca constante”, explica o CEO da Bitcom Internet, Fabiano Vergani. “Um hardware de 2013, por exemplo, não possui a mesma velocidade praticada pela tecnologia em 2016. E essa reposição de investimentos custa muito dinheiro para as empresas. Sabemos que a depreciação dos produtos de informática gira em torno de 20% ao ano.”

Segundo o especialista, a companhia que não investe na atualização começa a ficar defasada tecnologicamente, gerando mais custos para a empresa. Assim, o concorrente que se atualiza, principalmente com *cloud*, começa a apresentar um desempenho melhor.

No caso dos serviços em nuvem, as empresas especializadas se responsabilizam pela modernização tecnológica periódica, possibilitando ao cliente investir e focar em outras áreas da companhia. “Quando a empresa faz a locação ou contratação da nuvem, o dever da atualização tecnológica é do prestador de serviço”, afirma Vergani.

Outra praticidade, segundo o sócio da KPMG, Frank Meylan, é que sem equipamentos *in loco* a empresa não tem custos de manutenção das máquinas nem de antivírus. “Tudo o que está relacionado à gestão de infraestrutura de tecnologia fica sob responsabilidade do prestador de serviços em nuvem”, complementa.

A flexibilidade do serviço é mais uma vantagem competitiva. “Isso significa que a empresa deverá pagar apenas por aquilo que ela utiliza. Em épocas de picos de uso, é possível contratar uma quantidade específica de volume. Caso a demanda volte a uma curva normal e menor, o pagamento se adap-

ta ao tamanho utilizado. É um conceito parecido com a conta de luz. Pagamos apenas por aquilo que consumimos, e não por um pico que se tem ao longo do ano”, explica Meylan.

O estudo “Alavancando os Negócios com a Nuvem”, da KPMG Internacional, realizado em 2015, mostra que, no mundo, cerca de 50% das empresas consultadas optam pela computação em *cloud*, principalmente para reduzir custos. “Se considerar preços dos equipamentos, depreciação, custo energético, mão de obra, assistência técnica e demais, a economia real financeira varia de 20% a 40%”, estima Vergani. O especialista explica ainda que outro ganho fundamental é a produtividade.

A adoção da nuvem em uma corporação impacta também na gestão da área de tecnologia da informação. “O executivo que antes cuidava da in-



A depreciação dos produtos de informática gira em torno de 20% ao ano. Quando a companhia faz a locação ou contratação da nuvem, o dever da atualização tecnológica é do prestador de serviço

FABIANO ANDRÉ VERGANI
da Bitcom



A BUSCA PELOS SERVIÇOS EM NUVEM DA BITCOM – INTERNET E MUITO MAIS, EMPRESA DE CAXIAS DO SUL (RS), REGISTROU AUMENTO DE 30% NO ÚLTIMO ANO

fraestrutura de segurança da tecnologia, com o advento da nuvem tem uma mudança nesse papel e passa a coordenar a gestão do provedor de nuvem”, cita o sócio da KPMG. Assim, de acordo com Vergani, funções operacionais passam agora a ganhar caráteres tático e estratégico.

MIGRAÇÃO GRADUAL

Para investir na transição para *cloud*, o diretor de operação da IP2Sec aconselha se atentar ao tripé da segurança: “Essa trílice envolve confidencialidade das informações acessadas em nuvem, integridade dos dados e disponibilidade para que se possa acessar o serviço sempre que necessário”, aconselha Neto.

Ele sugere optar por uma adoção gradual dos serviços em nuvem, a fim de se evitar uma mudança drástica na gestão tecnológica da empresa. “A migração deve ser feita aos poucos para evitar um choque interno. É aconselhável começar com serviços de backup e depois sistemas de arquivos.” O especialista recomenda conhecer em seguida as demais soluções no campo de *cloud* para entender quais são as necessidades da empresa e as oportunidades para investir. “Uma das vantagens desses serviços é poder experimentar antes de contratar, como um test-drive”, diz o sócio da KPMG.

Para escolher a empresa que prestará o serviço, os especialistas devem se atentar às certificações de segurança, ISO e demais, que garantem a confiabilidade das operações. “É necessário fazer uma análise não só das funcionalidades dos serviços, mas os termos de compromisso do provedor e os requisitos tecnológicos e de segurança, bem como as garantias e certificações disponibilizadas”, reforça Meylan. ■

PEQUENOS NEGÓCIOS COMBATEM A RECESSÃO

COM A QUEDA NOS NÍVEIS DE EMPREGO, NÚMERO DE PESSOAS
ABRINDO NOVAS EMPRESAS VEM AUMENTANDO NO BRASIL.
NO ENTANTO, EMPREENDER REQUER PLANEJAMENTO E PERSISTÊNCIA

CRISTINA RIBEIRO DE CARVALHO

Em um cenário de desaceleração econômica, com 12 milhões de desempregados e consumo em queda, manter-se em atividade é prova de sobrevivência para empresários de qualquer porte. Para pequenas e médias empresas (PMEs) brasileiras, a missão é ainda mais desafiadora: inovar produtos e serviços. Neste desafio, por terem uma estrutura mais

enxuta em seus processos, os pequenos negócios têm a vantagem de se adaptarem a momentos de queda nas vendas com mais flexibilidade. “Enquanto nas pequenas empresas é tudo muito dinâmico, grandes corporações dependem de muitas pessoas e várias hierarquias, fazendo com que a velocidade na tomada de decisão seja muito lenta. Essa realidade é tão nítida que essas grandes empresas já têm fundos de investimentos em startups para buscar inovações. Cada vez mais as empresas serão menores e com mais tecnologia”, observa a coordenadora do Centro de Empreendedorismo da Fundação Armando Alvares Penteado (Faap), Alessandra Andrade.

Para se ter uma ideia da força das PMEs na economia nacional, entre agosto e setembro de 2016 as micros e pequenas empresas geraram 6,6 mil novos postos de trabalho, de acor-

do com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), enquanto que as médias e grandes companhias tiveram um saldo negativo de 75,5 mil.

Segundo o Sebrae, os pequenos negócios são responsáveis por 52% das vagas de emprego no País, 40% da massa salarial e 27% do Produto Interno Bruto (PIB). “Podemos dizer que micros e pequenas empresas são o caminho para o Brasil voltar a gerar empregos. Se o País vivenciar um novo ciclo de crescimento econômico nos próximos dez anos, certamente os pequenos negócios tenderão a se beneficiar desse crescimento, expandindo suas atividades e gerando mais empregos e renda”, afirma o presidente do Sebrae Nacional, Guilherme Afif Domingos.

Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor, realizada pelo Sebrae e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), apesar das difi-

culdades na economia, em 2015 a abertura de novas PMEs teve crescimento de 34,5% em comparação ao ano anterior. Entre janeiro e julho de 2016, 1.199.373 novas empresas foram criadas – alta de 1,8% na comparação com 2015. O índice foi o maior para o período desde 2010, de acordo com o Indicador Serasa Experian de Nascimento de Empresas.

Muitos desses pequenos negócios surgiram da vocação para o empreendedorismo, não apenas em decorrência da crise, mas também pelo desejo nato das pessoas em trilhar a própria carreira. O recorde de novas empresas criadas no Brasil nos primeiros sete meses de 2016 foi ocasionado pelo chamado “empreendedorismo de necessidade”. Em função da deterioração do mercado formal de trabalho, quem perdeu o emprego buscou a geração da própria renda. “Empreender sempre movimenta a economia, mas quando feito por necessidade, muitas vezes acaba sendo um ‘autoemprego’, não gera novos postos de trabalho e não traz inovação, porque não foi fruto de pesquisa. Na universidade, trabalhamos empreendedorismo por oportunidade, aquele que prepara a pessoa. Vou sempre indicar que se prepare para empreender. Se perdeu o

emprego, não sabe o que fazer, pare, estude, verifique o mercado. Não empreenda por emoção”, sugere Alessandra.

Segundo ela, o reconhecimento do empreendedorismo como força motriz de desenvolvimento econômico é recente. “O empreendedorismo é a onda desse milênio e ele surge não apenas por causa da crise, mas pela cultura empreendedora que já existe nos jovens”, aponta a professora, lembrando que até o ano 2000 o conceito de empreendedorismo era desconhecido nas universidades. Não faz muito tempo que jovens formandos na universidade falavam em seguir carreira no mercado. “A família buscava isso, mas, agora, com tantas mudanças na economia e na sociedade e com todas as novas tecnologias, talvez, ao traçar essa linha, seja mais seguro empreender do que ir para o mercado, já que vemos a crise também no setor público”, avalia.

PERFIL

Os homens ainda são maioria entre os empreendedores, mas essa é uma realidade em mutação. Segundo o Sebrae, atualmente as mulheres correspondem a 31% dos empresários brasileiros. “Em uma década, o número de empreendedoras à frente de um negócio aumentou 16%, e o de homens, 7%. Entre os setores de maior destaque no empreendedorismo está o de comércio, serviços, indústria e construção civil. São Paulo ainda é o Estado que mais concentra o número de pequenos negócios, com 3,6 milhões de empresas, sendo 1,6 milhão de microempreendedores individuais (MEIs). “O peso de São Paulo para a economia brasileira é grande, pois além de concentrar mais empresas, é responsável por quase 30% dos empregados e por mais de 30% do PIB”, complementa o presidente do Sebrae Nacional.

AS PROFISSÕES ESTÃO PASSANDO POR TRANSFORMAÇÕES, ALGO SÓ VISTO NA REVOLUÇÃO DA MÁQUINA A VAPOR

Desde que o Simples Nacional foi criado por meio da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que completou dez anos em dezembro, o número de empresas no Brasil saltou de 2,5 milhões para 11,5 milhões, de acordo com o Sebrae. O fortalecimento do empreendedorismo ganhou reforço, segundo Afif, com a ampliação do Simples para variados segmentos de atuação. “No fim de outubro, aumentamos a lista das empresas que podem optar pelo Simples, por meio do Crescer Sem Medo, que também alargou o prazo de parcelamento das dívidas tributárias de 60 para 120 meses, e começa a valer assim que a lei for regulamentada. Foi criado também um teto de transição de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões, e a ampliação do teto de faturamento anual do MEI de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil”, conta.

Fotos: Divulgação



PROCURE CLIENTES!

.....

Não procure emprego. Procure clientes. É essa a mensagem dada por César Souza, presidente do Grupo Empreenda, especialista em gestão estratégica de negócios e que está lançando o Espaço do Empreendedor (EdE), um centro de capacitação que pretende, até 2020, estar com mais de 50 unidades em operação e capacitar 200 mil empreendedores. “Todas as profissões estão passando por inúmeras transformações, algo só visto na revolução da máquina a vapor. Muitos empregos não vão mais existir no futuro. Não adianta só a retomada da economia, está havendo uma migração de atividades, de um mundo industrial para um mundo de serviços”, alerta o especialista. Focado nesse nicho, ele lançou recentemente o livro *Jogue a Seu Favor* (Ed. Best Business, 2016). O título traz ideias sobre aspectos essenciais de um novo empreendimento: a equipe certa, o perfil dos clientes a atingir, como buscar parceiros e processos básicos para controlar a empresa.

PEQUENOS NEGÓCIOS GERAM:

FONTE: SEBRAE, GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR E INSTITUTO BRASILEIRO DE QUALIDADE E PRODUTIVIDADE (IBQP)

52%

DAS VAGAS DE EMPREGO NO PAÍS

40%

DA MASSA SALARIAL

27%

DO PRODUTO INTERNO BRUTO (PIB)

1.199.373

NOVAS PMES FORAM CRIADAS ENTRE JANEIRO E JULHO DE 2016 - ALTA DE 1,8% NA COMPARAÇÃO COM O ANO ANTERIOR

EDUCAÇÃO

Reforçar o conteúdo de empreendedorismo nas universidades é estratégico para o desenvolvimento da economia. Apesar disso, levantamento do Sebrae e da Endeavor revelou que a universidade é uma das fontes menos procuradas pelos jovens brasileiros, uma vez que essas instituições de ensino não satisfazem as necessidades dos estudantes. Apenas 36% dos alunos estão satisfeitos com as iniciativas de empreendedorismo dentro da universidade. "Um em cada quatro universitários tem ou quer ter um negócio próprio, mas é necessário mais estímulo no ambiente que frequentam em uma fase muito importante da vida, de pensar o início da carreira profissional", opina Afif.

SAÍDAS PARA CRESCER

Pequenos negócios também têm buscado alternativas para garantir sua sobrevivência. Um exemplo é a Kosmental, empresa de cosméticos e produtos para cabelo, que viu no comércio exterior uma saída para expandir mercados. "De maio a novembro aumentamos em 29% nossas exportações, o que garantiu um melhor faturamento para a empresa", conta a CEO da empresa, Cristina Martinez. Além das exportações, a executiva conta que também passou a oferecer seus produtos em grandes drogarias nos principais Estados brasileiros. "É preciso abrir novas frentes de exposição da marca. Inicialmente, os canais de vendas

eram a internet e o profissional distribuidor para salão de cabeleireiro, mas não devemos colocar todos os ovos em uma cesta. A empresa não aguenta permanecer em apenas um canal", afirma a empresária.

Outra que lança mão da exportação é a Tragial, fabricante de travas, vidros e retrovisores elétricos para grandes montadoras. "Exportamos há 12 anos, e nesse período de crise, com grande queda na produção de carros, aumentamos a exportação em 180%. Hoje, a venda de nossos produtos para outros países já representa 50% do faturamento, o que anteriormente era de 15% a 20%", revela o diretor comercial da empresa, Alexandre Guedes. "A exportação foi um santo remédio. Sem ela, estaríamos em uma situação muito mais delicada. A crise nos levou a cortar 30% do nosso quadro de funcionários", revela.

Para conseguir acompanhar a evolução do mercado mutante, o executivo afirma fazer uso de consultorias e mantém planejamento de curto prazo. "As leis mudam muito e isso ajuda no planejamento estratégico financeiro e no desenvolvimento de produtos", conta.

Apesar de a exportação ser um canal na aposta da sobrevivência, ainda

**PARA GUILHERME AFIF DOMINGOS,
PRESIDENTE DO SEBRAE NACIONAL,
REFORÇAR O CONTEÚDO DE
EMPREENDEDORISMO NAS
UNIVERSIDADES É ESTRATÉGICO PARA
O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA**



Fotos: Divulgação



Enquanto nas pequenas empresas é tudo muito dinâmico, grandes corporações dependem de várias hierarquias, fazendo com que a velocidade na tomada de decisão seja muito lenta. Cada vez mais as empresas vão ser menores e com mais tecnologia

ALESSANDRA ANDRADE
coordenadora do Centro
de Empreendedorismo
da Fundação Armando
Alvares Penteadó (Faap)



é pouco utilizada pelas pequenas empresas. A razão? Elas acham o processo difícil e burocrático, segundo Camila França, diretora de negócios da BFX, empresa que ajuda pequenos negócios a levar seus produtos para outros países. "É um ponto que precisa ser amadurecido para sairmos dessa gestão só de commodities", conta ela.

SIMPLIFICAÇÃO TRIBUTÁRIA

Recentemente o governo federal lançou o Simples Internacional. Com previsão de entrar em vigor neste ano, o programa quer facilitar as exportações para a Argentina inicialmente, e pode se estender a outros países, como Chile e Colômbia. A ideia é a de simplificar tributos e desburocratizar a operação de micros e pequenas empresas no exterior. "O programa vai estabelecer a figura do operador logístico internacional, que será o responsável por todos os procedimentos operacionais", explica Afif. Hoje, os aproximadamente 11 mil empresários de micro e pequeno portes que vendem para o exterior representam 46,37% do total de empresas exportadoras, mas apenas 1,08% do valor total exportado. ■

CONHECIMENTO

PRECISÃO

TECNOLOGIA

Quando a tecnologia se alia ao conhecimento e à precisão das informações, encontramos o "estado da arte" em serviços contábeis.

A Organização Contábil Prado se renova tecnologicamente e se prepara a cada dia para cuidar de suas informações contábeis, fiscais e trabalhistas com a exatidão, a agilidade e a inteligência que seu negócio exige.

**ORGANIZAÇÃO
CONTÁBIL
PRADO**

Rua Pará, 107 - Habitasa
69905-082 - Rio Branco - AC
Tel. (68) 3224-3019

www.ocprado.com.br

Associada **GBrasil**
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

MATO GROSSO DO SUL

O “MOTOR” DA
AGROINDÚSTRIA NO PAÍS

COM UM POTENCIAL ÚNICO NO AGRONEGÓCIO E NO TURISMO, A ECONOMIA DO MATO GROSSO DO SUL SE DESTACA ENTRE OS ESTADOS BRASILEIROS. PARA AVANÇAR, PRETENDE AGREGAR VALOR À EXPORTAÇÃO E SUPERAR GARGALOS NO TRANSPORTE E NA FALTA DE MÃO DE OBRA QUALIFICADA

FABIOLA PEREZ

Favorecido por um leque de atividades econômicas, alta produtividade e capacidade de atração de investimentos, o Estado do Mato Grosso do Sul tem conseguido avançar em pecuária, agroindústria e em outros setores da economia. Enquanto a maioria dos Estados se arrasta para sobreviver, Mato Grosso do Sul se potencializa com regiões de variadas vocações econômicas. O sul-mato-grossense se projeta como o maior produtor de celulose do País a partir deste ano, segundo a diretora de relações governamentais e institucionais da Indústria Brasileira de Árvores, Beatriz Milliet. O principal polo industrial está localizado a leste do Estado e concentra a maior arrecadação fiscal. Já o centro financeiro está na capital, Campo Grande. O município de Corumbá, por exemplo, tem o segundo maior rebanho bovino do território nacional, com 1,7 milhão de cabeças de gado. Já as regiões do Pantanal e de Bonito estão entre os maiores polos turísticos do Brasil. Dourados, a 214 quilômetros da capital, tem 30 mil estudantes de diferentes partes do Mato Grosso do Sul e fez da



As condições de negócio devem ser aprimoradas. A necessidade de desburocratização das legislações tributária e fiscal gera reclamação dos investidores

SOLINDO MEDEIROS E SILVA
sócio-fundador da
Audita Contabilidade,
associada GBrasil
em Mato Grosso
do Sul



Foto Solindo Medeiros: Marco Salles

RAIO-X

Responsável por **1,4%** do PIB

EUCALIPTO

Com **13%** do cultivo de eucalipto no território nacional, é considerado o maior produtor de celulose do País

SOJA

Com aumento de **240%** na colheita na última década, ocupa hoje o **QUINTO LUGAR** no ranking nacional de produtores de soja

CANA-DE-AÇÚCAR

591% de aumento no plantio em sete anos

PECUÁRIA

1,7 MILHÃO de cabeças de gado em Corumbá, sendo considerado o segundo maior rebanho bovino do território nacional

TURISMO

PANTANAL e **BONITO** atraem turistas de todo o mundo

FONTE: Governo do Estado de Mato Grosso do Sul

região um polo universitário. “O Estado conseguiu manter a estabilidade graças ao agronegócio, que ultimamente tem gerado bons avanços na produção e, conseqüentemente, na exportação dos produtos”, afirma o sócio-fundador da Audita Contabilidade, associada GBrasil em Mato Grosso do Sul, Solindo Medeiros e Silva. Para se ter uma ideia, em 2014 o plantio de 150 mil hectares de soja resultou na colheita de 432 mil toneladas. O resultado representa um crescimento de produção de mais de 240% nos últimos dez anos. A cana-de-açúcar, por sua vez, conquistou espaço depois da chegada das usinas sucroenergéticas. Em 2014, foram plantadas

mais de 47 mil hectares, um aumento de 591% em sete anos. “O crescimento econômico do Estado segue na contramão do registrado em todo o País”, afirma o economista e professor da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD), Enrique Duarte Romero.

“Boa parte dos empreendimentos é financiada por meio de linhas de crédito e há incentivos fiscais para empresas que desejam se instalar aqui”, afirma o superintendente da Secretaria de Meio Ambiente e Desenvolvimento Econômico, Daniel Frainer. Exemplo disso é a Fibria, gigante no setor de celulose, que deverá dobrar a planta de produção, o que representa um aporte de R\$ 7,2 bilhões na economia. O Estado liderou o ranking de empregos formais do Caged, com 6.771 vagas abertas de janeiro a outubro de 2016. “A dinâmica estava restrita ao binômio boi-soja, mas, agora, a pauta de exportações aumentou”, explica Romero, da UFGD. Outro ponto positivo é a variedade nas fontes de arrecadação. Ao contrário do Rio de Janeiro, por exemplo, que vincula suas receitas a produtos específicos, no Mato Grosso do Sul 70% da receita são obtidos por meio do imposto estadual, reduzindo a dependência dos repasses federais.

PASSO FUNDAMENTAL

Além de diversificar a exportação, ainda dependente de produtos primários, o objetivo do Estado é aumentar o valor agregado do que se produz. Algumas iniciativas têm sido tomadas. A perspectiva é que Mato Grosso do Sul receba R\$ 36,28 bilhões em investimento privado para a agroindústria, dos quais aproximadamente R\$ 7 bilhões seriam para instalação da nova planta industrial da Fibria. A BR Foods, do setor de alimentos e agropecuária, é outra que planeja duplicar a produção no território. Recursos estrangeiros também estão no radar. O grupo estatal chinês BBKA, produtor de bioquímicos, investiu US\$ 320 milhões em uma fábrica de processamento de milho em Maracaju, a 160 quilômetros da capital.

Para aproveitar todo o potencial agrícola, o Estado precisa desenvolver tecnologia para refinar os produtos que cultiva. Um dos caminhos é investir na criação de polos tecnológicos, que também poderão suprir um dos principais gargalos: a falta de mão de obra qualificada. “A ideia é incubar empresas e aproveitar os recursos humanos das universidades”, afirma Frainer. Em novembro, foi anunciada a instalação do Instituto Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação (INCT), com o objetivo de desenvolver pesquisa para diversos setores, entre eles, a gestão pública. “A agropecuária precisa da pesquisa para avançar e tornar a atividade mais competitiva”, diz o pre-



A dinâmica da economia estava restrita ao binômio boi-soja, mas, agora, a pauta de exportações aumentou

ENRIQUE DUARTE ROMERO
economista e professor da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD)



sidente do Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa (Confap), Sérgio Luiz Gargione.

Outro problema é a deficiência no sistema logístico. Custa caro levar os produtos aos centros consumidores. Um terminal intermodal em Três Lagoas e a duplicação de trechos da BR-060 e da BR-262 estão sendo estudados. Mas, por enquanto, o único meio de escoar a produção é o transporte rodoviário até os portos de Santos (SP), Paranaguá (PR) e São Francisco do Sul (SC). “Perdemos 20% da safra na estrada”, ressalta.

As condições de negócios devem ser aprimoradas, aponta Solindo. “A necessidade de desburocratização das legislações tributária e fiscal gera reclamação dos investidores”, afirma. Para alavancar o turismo como fonte de renda, será criado um observatório para verificar os benefícios de hotelaria, alimentação, transporte e outros serviços gerados, segundo Frainer. Só assim haverá uma melhora no valor agregado da cadeia produtiva, que beneficiará a indústria, as empresas e a população. ■

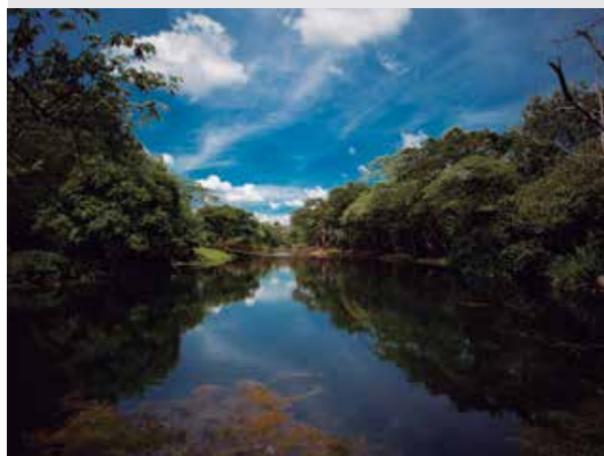


Foto Enrique Romero: Divulgação

SOLUÇÃO EM CONSULTORIA E ACESSORIA CONTÁBIL

Há mais de 35 anos, a Real Assessoria e Consultoria vem se destacando na área de serviços contábeis na cidade de São Luis.

O principal motivo está na relação de confiança que construiu com seus clientes ao longo dos anos, baseada na ética e no crescimento mútuo, contando com a experiência de uma equipe altamente qualificada, atualizada e comprometida com os serviços prestados.

MAIOR PROCURA POR ORGÂNICO IMPULSIONA NEGÓCIOS

CRESCIMENTO NO MERCADO NACIONAL DESSES ALIMENTOS OFERECE OPORTUNIDADES A EMPRESAS DO RAMO, QUE DEVEM MOVIMENTAR APROXIMADAMENTE R\$ 3 BILHÕES EM 2016

RAÍZA DIAS

A busca por uma vida mais saudável e equilibrada tem levado consumidores a mudar os hábitos, inclusive os alimentares. E essa onda abriu oportunidades para os negócios que oferecem soluções ligadas ao bem-estar. Prova disso é o mercado de orgânicos, que apresenta constante crescimento no mundo e no Brasil. O País, aliás, exhibe taxas de expansão até maiores do que as do exterior, onde a procura por esses alimentos começou há mais tempo.

De acordo com as estimativas, enquanto lá fora a taxa de ampliação desse mercado tinha marcas entre 5% e 11%, em 2015, no Brasil, ela ficou em torno de 25%, devendo passar dos 30% em 2016, segundo dados da consultoria Organics Monitor. Se as previsões forem confirmadas, os orgânicos no Brasil devem movimentar cerca de R\$ 3 bilhões em 2016.

Para os empreendedores, as projeções funcionam como um motivo a mais para investir em negócios que atendam a esse público. É o caso da Vita Sol Orgânicos, de São José dos Campos (SP), que tem encontrado nesse mercado uma trilha de oportunidades. Ela foi a primeira a surgir na cidade com esse conceito. Apesar de ter nascido em um período em que esses alimentos eram tidos como novidade, o negócio apresentou resultados tão expressivos que levou a fundadora,

busca por uma vida mais saudável e equilibrada tem levado consumidores a mudar os hábitos, inclusive os alimentares. E essa onda abriu oportunidades para os negócios que oferecem soluções ligadas ao bem-estar. Prova disso é o mercado de orgânicos, que apresenta constante crescimento no mundo e no Brasil. O País, aliás, exhibe

“

Já gostava de cozinhar, estava envolvido com esporte e havia mudado meu estilo de vida. Com esse propósito, criei a Grão D'Alino Cozinha Artesanal para desenvolver produtos saudáveis

CASSIUS COELHO
antigo sócio da Marpe Contadores e Auditores Associados, agora proprietário da Grão D'Alino Cozinha Artesanal



Fotos: Divulgação



Dilu Dall'Agnol Hernandez, a investir na segunda unidade no município, aberta em 2016.

Consumidora de orgânicos há 17 anos, Dilu construiu sua carreira na área de engenharia. Foi sócia de uma empresa do ramo por 35 anos, mas, ao completar 60 anos de idade, decidiu dar um novo rumo à sua trajetória profissional. “Resolvi trabalhar com o que amo fazer e, assim, nasceu a Vita Sol, em 2010. Já possuía uma cultura orgânica, adquirida no Rio Grande do Sul, onde nasci, e depois na Europa, onde morei. Quando mudei para São José dos Campos, não tinha nada do gênero e precisava ir com frequência à cidade de São Paulo para fazer minhas compras”, conta.

Conquistar o objetivo, no entanto, não foi simples. Isso porque toda a cadeia produtiva de orgânicos ainda engatinha no Brasil. “Fiz uma seleção de produtos em meses de procura. Partici-

ALIMENTOS CONVENCIONAIS USAM MUITOS FERTILIZANTES PARA PRODUIR O ANO INTEIRO. OS ORGÂNICOS, NÃO, O QUE REFLETE NO PREÇO. OS HORTIGRANJEIROS CHEGAM A TER UM CUSTO ATÉ 30% SUPERIOR AOS CONVENCIONAIS PARA O CONSUMIDOR

pei de feiras, viajei para fora do País, tudo para escolher os melhores itens”, explica.

A Vita Sol se constituiu em um ponto de venda de itens industrializados orgânicos, produtos de hortifrúti, pães e alimentos processados feitos pela própria Dilu, como tortas. Um verdadeiro recanto de orgânicos.

Cassius Coelho, de Fortaleza (CE), foi outro que viu nos alimentos saudáveis a oportunidade de mudar de hábitos – e profissionalmente. Antigo sócio da Marpe Contadores e Auditores Associados, em determinado momento da carreira Coelho optou por desbravar novos caminhos. “Já gostava de cozinhar, estava envolvido com esporte e havia mudado meu estilo de vida. Nesse sentido, penso que uma questão importante é a alimentação saudável. Com esse propósito, criei a



A FUNDADORA DA VITA SOL, DILU DALL'AGNOL HERNANDES, TROUXE SUA EXPERIÊNCIA COMO CONSUMIDORA PARA A CRIAÇÃO DE UM ESTABELECIMENTO FOCADO EM COMERCIALIZAR BEM-ESTAR ALIADO À ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL

Grão D'Alino Cozinha Artesanal para desenvolver produtos saudáveis", conta.

Aberta há mais ou menos um ano, a empresa oferece pratos que prezam por ingredientes orgânicos, sem lactose, glúten, conservantes e demais especificidades que atraem não só os consumidores interessados em uma alimentação mais equilibrada, mas também restritiva. A Grão D'Alino divulga nas redes sociais a "fornada da semana" e produz itens como bolos, pães e pratos conforme as encomendas dos clientes.

NORMAS E CERTIFICAÇÃO

Um dos cuidados de Dilu, da Vita Sol, foi checar a procedência dos itens comercializados e filtrar aqueles que eram realmente saudáveis. A empresa buscou também o selo para os alimentos fabricados internamente.

A principal certificadora no ramo é a Ecocert Brasil. "Para ser comercializado no território nacional, obrigatoriamente o produto orgânico tem que passar por inspeção e certificação. Somente ele é certificado, e não a empresa", explica o gerente comercial da empresa, Alexandre Schuch. Para fazer jus à nomenclatura, o alimento deve respeitar algumas normas, compiladas na Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003, regulamentada pelo Decreto nº 6323, de 2007.

Segundo a legislação brasileira, a rede de produção orgânica deve contribuir para os desenvolvimentos local,

social e econômico sustentáveis e respeitar o meio ambiente e as normas trabalhistas, além de ter como base os recursos renováveis e a oferta de produtos saudáveis.

"No caso da agricultura, é preciso conseguir os insumos apropriados. A oferta está crescente, mas ainda há dificuldades. As sementes, por exemplo, não podem ser transgênicas por definição, diminuindo as possibilidades das que podem ser usadas", assinala Schuch.

Segundo o gerente da Ecocert, outro entrave para quem investe no ramo é alcançar escala. "Quando um empresário entra em um canal, geralmente quer volume e quantidade, como ao atuar com produtos convencionais. Mas o orgânico tem especificidades e questões peculiares, com valor agregado, que reduz a quantidade e o alcance desejados", observa.

Aos que buscam a certificação, ele explica que é preciso atender às obri-

gações assinaladas pela Ecocert, e a cada 12 meses repetir a avaliação, para revalidar o selo.

Um desafio desse mercado é encontrar uma quantidade variada de canais de fornecimento, como explica a coordenadora da Sociedade Nacional de Agricultura (SNA), Sylvia Wachsnher. "Agricultores familiares ou cooperativas são os responsáveis pela maior parte da produção de orgânicos. Ainda assim, algumas empresas que eram pequenas estão crescendo e se tornando médias", cita. Coelho, da Grão D'Alino, tem sentido na pele esse entrave. "A dificuldade nessa área é ter acesso aos produtos orgânicos. Em Fortaleza é complicado, porque temos poucos produtores", conta.

Outra questão é o preço. "Os alimentos convencionais usam muitos químicos e fertilizantes para produzir o ano inteiro. O orgânico, não. Depende da sazonalidade, o que reflete no preço. Os hortigranjeiros chegam a ter um custo até 30% superior aos convencionais para o consumidor. Para os itens que passam por indústria, como sucos e geleias, a diferença pode subir para 100%", aponta Sylvia.

APOIO PARA DESLANCHAR

Para vencer as dificuldades do mercado, a dona da Vita Sol não descuidou do planejamento e focou em seus pontos fortes. E colheu resultados: crescimentos de 40% de 2013 para 2014, e de 10% em 2015. "Enxergo São Paulo como um lugar para se ter uma loja. Já fui a estabelecimentos do gênero ma-

ravilhosos na capital, mas que não contam com o mix que eu tenho de produção própria", observa a empresária.

A Grão D'Alino também enxerga espaço para expansão. "Formalizamos o negócio em agosto de 2016, como micro-empendedor individual (MEI), mas já estamos trabalhando para mudar o regime de tributação e nos tornarmos uma pequena empresa. Vimos que há uma lacuna grande nesse mercado e pessoas que procuram uma alimentação melhor, além de consumidores com alergias alimentares, que é um mercado mais cativo e fácil de fidelizar", conta Coelho.

Para isso, a Marpe tem prestado todo o apoio contábil. "Estão nos ajudando na formalização e na verificação de viabilidade do negócio. Precisaremos de apoio também na questão tributária, que é complexa no Brasil", sinaliza o empresário.

O grupo Fatos, associado GBrasil em São José dos Campos-SP, também tem sido o braço forte da Vita Sol. Além da assessoria e execução contábil, ela auxilia com plano de viabilidade econômica em projetos de expansão, na composição do mix de produtos, na seleção e na contratação da mão de obra e na obtenção de licenças e documentações especiais. "Avaliamos a carga tributária de todos os novos produtos para verificar a margem de lucro e checar se são rentáveis ou não, pois com uma unidade a empresa paga determinado porcentual, e com duas, a análise precisa ser reestruturada", ressalta a diretora comercial da Fatos, Lilian Ribeiro. "Quando a empresa está em processo de expansão, é preciso cuidado para que o sonho do cliente esteja dentro da legislação e com a menor carga tributária possível", conclui a gestora. ■



Antes, o mercado era voltado para a classe AAA. O público começou a se ampliar quando a diferença de preços desses produtos diminuiu em relação aos convencionais e eles chegaram às feiras de orgânicos

ALEXANDRE SCHUCH
gerente comercial da Ecocert



Foto: Divulgação

Foto: Fernando Willadino

CRESCIMENTO COLETIVO

ASSOCIADOS DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE COMPARTILHAM EXPERIÊNCIAS E TRAÇAM PLANOS PARA 2017

Realizado em novembro passado, em Foz do Iguaçu (PR), o 46º Encontro do GBrasil reuniu seus associados em painéis sobre gestão e questões da atividade contábil. Um dos destaques do evento na terra das cataratas foi um *talk show* sobre sucessão, que abordou os fatores determinantes na transição de gerações em negócios familiares. Elizangela de Paula Kuhn, da anfitriã De Paula Contadores Associados, expôs alguns dos pontos positivos vivenciados por ela. “Em nossa empresa, os três herdeiros não ingressaram diretamente em cargos de chefia e gerência. Passaram por seleção e treinamento similares a qualquer colaborador,” ressaltou ela. Também participaram do bate-papo José Augusto Soares, da Escudo Real Organização Contábil, de Praia Grande (SP), e Mário Mateus, da Matur Organização Contábil, de Belo Horizonte (MG).

Numa palestra sobre planejamento, o consultor Laudelino Jochem aconselhou: “Cerca de 70% da dedicação do empresário devem estar nas equipes, os outros 30%, em processos. Se não tivermos as melhores pessoas, não seremos a melhor empresa”. Segundo ele, em geral, as pequenas empresas pouco investem em material humano. Simone Zanon, da T&M Consulting, falou sobre incentivos fiscais. “Quando esclarecemos ao cliente sobre os benefícios da renúncia fiscal, propomos uma forma segura de amenizar o peso da carga tributária do País de uma maneira rentável e útil para a sociedade”. A asso-



Fotos: Kiko Sierich

ciada em Santa Maria (RS) detalhou leis de incentivo a cultura, esporte e assistência social.

O evento abordou ainda o papel da contabilidade como instrumento de fiscalização contra crimes financeiros e sonegação fiscal. O especialista Audrey Souza defendeu a responsabilidade dos contadores em reportar eventuais irregularidades identificadas às autoridades. Para Souza, a legislação brasileira evoluiu no combate a crimes tributários e de ordem financeira. Contudo, o crime organizado se profissionalizou. “Embora, por insegurança, o contador possa pensar que não é polícia para correr atrás de bandido, a sociedade tem responsabilidades compartilhadas”, ressaltou.

A sustentabilidade no ambiente das empresas contábeis foi a tônica da apresentação da colaboradora da Organização Silveira, de Salvador (BA), Tânia Azevedo. Sua tese de doutorado sobre o tema mostra que proteger os recursos naturais, bem como promover melhor qualidade de vida no ambiente

EM PAUTA: SUCESSÃO FAMILIAR, INCENTIVO FISCAL, TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, SEGURANÇA DE DADOS, COMBATE À SONEGAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

de trabalho, contribui para reduzir custos e melhorar a produtividade. Já o perito em meios eletrônicos Fernando de Pinho Barreira falou sobre o trabalho de investigação forense, que consiste em detectar autores de incidentes digitais. Ele mostrou que é possível localizar a origem de crimes como calúnia, difamação, cópia e obstrução de dados, espionagem e outros danos. Com as provas em mãos, a vítima tem elementos para acionar a Justiça. “O que temos visto é que a tecnologia vence a corrupção. Por mais que se propague a força da inovação criminosa, técnicas forenses bem aplicadas conseguem detectar essas atividades ilícitas”, disse.

O Conselho Editorial de Gestão Empresarial também se reuniu para definir pautas e o planejamento de comunicação do GBrasil para 2017. O encerramento do evento foi marcado por um baile com gastronomia típica das Três Fronteiras (Paraguai, Argentina e Brasil). ■

INDIGO

LÍDER MUNDIAL EM ADMINISTRAÇÃO DE ESTACIONAMENTOS

A empresa de capital francês experiente do segmento de estacionamento Indigo fechou contrato recentemente com a Gatti Contabilidade – Assessoria Fiscal e Contábil, filiada GBrasil de Porto Alegre (SP). Presente hoje no Brasil, a Indigo recorreu aos serviços da Gatti para ampliar sua atuação no mercado nacional. “É um trabalho específico de paralegal, com enfoque na legalização de aberturas de todas as novas unidades no Brasil”, afirma o sócio, Maurício Gatti. Atualmente, a Indigo gerencia mais de 120 mil vagas de estacionamento em 15 Estados e está em plena expansão. Em seus negócios, a empresa prioriza inovações como pagamento por celular, pré-reserva de vagas e soluções orientadas para otimizar a mobilidade. “Todo o processo de abertura está sendo feito por nossa equipe com o apoio das empresas do GBrasil em cada localidade”, explica.

**S.O.S CÁRDIO**

HOSPITAL ESPECIALIZADO EM CARDIOLOGIA

A RG Contadores Associados, filiada GBrasil em Florianópolis (SC), foi a escolhida pela S.O.S Cárdio, complexo hospitalar de diagnóstico e tratamento de doenças do coração, para prestar assessorias contábil e fiscal para a empresa. O empreendimento é reconhecido na região pela excelência no atendimento de alta complexidade e viu o diferencial da RG Contadores como oportunidade. “Optamos pela RG pela experiência deles no mercado de saúde. Esperamos que essa parceria agregue conhecimento e que venha a somar à atuação deles com nosso hospital”, cita a gerente financeira da S.O.S Cárdio, Cristiane Toledo. “Eles sentiram a necessidade de um apoio maior em sua gestão. Nesse sentido, temos como missão auxiliar na melhoria de processos e controles internos, bem como prover informações de caráter gerencial”, explica a diretora operacional da RG Contadores Associados, Meire Bortoli.

REDE MG FARMA

DROGARIAS EM EXPANSÃO

A Rede MG Farma, de farmácias e drogarias da Zona da Mata mineira, fechou acordo com a Tecol Consultoria Empresarial, associada GBrasil de Juiz de Fora (MG), para prestação de serviços contábeis de seus associados. A rede, hoje com cerca de 50 unidades, está em expansão na região e, atualmente, 60% dos franqueados delegaram a contabilidade à Tecol. “A Rede MG Farma nos procurou em busca de melhorar a qualidade do serviço”, afirma o fundador da Tecol, Célio Faria de Paula. A expectativa é que, em 2017, a parcela de drogarias atendidas pela Tecol amplie para 90%.

MILANO EMPREENDIMENTOS

GESTÃO DE PATRIMÔNIO E IMÓVEIS

A Domingues e Pinho Contadores (DPC), associada GBrasil do Rio de Janeiro (RJ), conquistou um novo cliente, a Milano Empreendimentos, empresa de holding patrimonial, especializada na administração de imóveis próprios. Para qualificar e atualizar a contabilidade corporativa, a Milano recorreu à experiência da empresa carioca. “Atendemos a Milano nas áreas de contabilidade, tributos e departamento pessoal”, explica o gestor contábil da DPC, Eduardo Nunes. Para 2017, a companhia está com planos de expansão, passando a não só atuar com aluguel de imóveis próprios, mas também com incorporação e venda. “A DPC irá nos ajudar nesse processo de expansão”, cita o diretor financeiro da Milano, Marcelo Diuana.

STILO MOVELARIA

MÓVEIS PLANEJADOS

A Stilo Moveleira retornou à cartela de clientes do grupo Fatos Assessoria Empresarial, associada GBrasil em São José dos Campos (SP). “Vimos que na parte contábil da empresa, apesar dos custos, é preciso de um trabalho sério”, conta o sócio da Stilo, Jean Karlos Bueno. A empresa, especializada em móveis planejados, conta com o grupo para reestruturar áreas internas como a de recursos humanos e de planejamento de expansão. “A expectativa é estruturarmos o negócio novamente e colocar a casa em ordem”, sinaliza Bueno.

BEE WINE

PRODUTORA DE VINHOS

Dona do espumante brasileiro exclusivamente voltado para o público LGBT (lésbicas, gays, bissexuais e transgêneros), a Bee Wine contratou recentemente a Toigo Contadores, associada GBrasil em Caxias do Sul (RS), para auxiliar na área administrativa da empresa. A bebida, produzida na Serra Gaúcha, é a primeira no mundo com a proposta de celebrar a diversidade. “A nossa marca tem a ideia de dar poder às pessoas”, explica um dos sócios, Alisson Casagrande. Além de comercializar o espumante, a marca também oferece acessórios. Com o objetivo de enquadrar adequadamente os produtos na tributação brasileira e expandir o negócio, a Bee Wine passou a ser atendida pela Toigo. “O ramo de comércio de bebidas tem tributação muito alta. Mesmo vendendo muito bem, a Bee Wine viu que não sobravam recursos. Agora, cuidamos de toda a parte administrativa da empresa”, conta Fabiano Toigo, sócio da Toigo Contadores.

DOMÍNIO

A GRANDE
RESPOSTA PARA
O FUTURO DA
CONTABILIDADE

CONTÁBIL PLUS 10: CONTEÚDO CONTÁBIL
TRIBUTÁRIO E GESTÃO EFICIENTE ACESSÍVEIS EM UM
CLIQUE

Informações comerciais: **0800 645 4004**
www.dominiosistemas.com.br



AC - RIO BRANCO**ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO**

CRC/AC 7/O REPRESENTANTE: Maurício Prado
R. Pará, 107, Habitasa • CEP 69905-082 • Rio Branco • AC
☎ (68) 3224.3019 www.ocprado.com.br

AL - MACEIÓ**CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/AL 744/O REPRESENTANTE: Thiago Salgueiro
R. Guedes Gondim, 128 • CEP 57020-260 • Maceió • AL
☎ (82) 2121.0000 www.controlecontadores.com.br

AM - MANAUS**DHC AUDITORIA**

CRC/PR 5.283/O REPRESENTANTE: Ernandes Melo
R. Maria Esther Teixeira, 56 • bairro Parque 10 de Novembro
CEP 69055-470 • Manaus • AM
☎ (92) 3634.6212 www.dhcmanaus.com.br

AP - MACAPÁ**CUNHA & TAVARES CONSULTORIA**

CRC/AP 6/O REPRESENTANTE: Paulo Roberto Tavares
Av. Pedro Lazarino, 516 • Bairro Beiról • CEP 68902-080 • Macapá • AP
☎ (96) 3223.4242 www.cunhaetavares.com.br

BA - SALVADOR**ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE**

CRC/BA 2.102/O REPRESENTANTE: Reinaldo Silveira
R. Torquato Bahia, nº 4, 6º andar • CEP 40015-110 • Comércio • Salvador • BA
☎ (71) 2104.5401 www.organizacaosilveira.com.br

CE - FORTALEZA**MARPE – CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/CE 296/O REPRESENTANTE: Pedro Coelho Neto
Av. Pontes Vieira, 1.079 • Dionísio Torres • CEP 60135-237 • Fortaleza • CE
☎ (85) 3401.2499 www.marpecontabilidade.com.br

DF - BRASÍLIA**AGENDA CONTÁBIL**

CRC/DF 310/O REPRESENTANTE: Lúcio Gomes
QMSW 02, cj. C, nº 16 • Setor Sudoeste • CEP 70680-200 • Brasília • DF
☎ (61) 3321.1101 www.agendacontabil.com.br

ES - VITÓRIA**UNICON – UNIÃO CONTÁBIL**

CRC/ES 382/O REPRESENTANTE: Rider Pontes
R. Graciano Neves, 230 • Centro • CEP 29015-330 • Vitória • ES
☎ (27) 2104.0900 www.unicon.com.br

GO - GOIÂNIA**CONTACT – CONTABILIDADE**

CRC/GO 882/O REPRESENTANTE: Agostinho Pedrosa
Av. Oeste, 319 • Setor Aeroporto • CEP 74075-110 • Goiânia • GO
☎ (62) 3240.0400 www.contactnet.com.br

MA - SÃO LUÍS**ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL**

CRC/MA 211/O REPRESENTANTE: Ribamar Pires
Av. Borborema, qd. 18, nº 22 • Calhau • CEP 65071-360 • São Luís • MA
☎ (98) 3313.6800 www.assessoriareal.com.br

MG - BELO HORIZONTE I MONTES CLAROS**MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL**

CRC/MG 683/O REPRESENTANTE: Mário Mateus
R. Carijós, 244, 11º andar • CEP 30120-060 • Belo Horizonte • MG
☎ (31) 3311.8111 www.matur.com.br

MG - JUIZ DE FORA**TECOL – CONSULTORIA EMPRESARIAL**

CRC/MG 3.635/O REPRESENTANTE: Celio Faria de Paula
R. Dr. João Pinheiro, 173 • CEP 36015-040 • Juiz de Fora • MG
☎ (32) 3215.6631 www.tecol.com.br

MG - UBERLÂNDIA**ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS**

CRC/MG 4.732/O REPRESENTANTE: Valdemar Moraes
R. Ivaldo Alves do Nascimento, 966 • CEP 38400-683 • Uberlândia • MG
☎ (34) 3291.9100 www.aserco.com.br

MS - CAMPO GRANDE**AUDITA CONTABILIDADE**

CRC/MS 103/O REPRESENTANTE: Solindo Medeiros
R. Olavo Bilac, 20 • CEP 79005-090 • Campo Grande • MS
☎ (67) 3383.1892 www.auditacontabilidade.com.br

MT - CUIABÁ**CONTABILIDADE SCALCO**

CRC/MT 324/O REPRESENTANTE: Valmir Pedro Scalco
R. Comandante Costa, 1.519 • CEP 78020-400 • Cuiabá • MT
☎ (65) 3363.1600 www.scalcomt.com.br

MT - SINOP**CGF CONTABILIDADE**

CRC/MT 356/O REPRESENTANTE: Cleber Furlanetti
R. das Aroeiras, 58 • CEP 78550-238 • Sinop • MT
☎ (66) 3511.5800 www.cgfcontabilidade.com.br

PA - BELÉM**C&C – SERVIÇOS CONTÁBEIS**

CRC/PA 406/O REPRESENTANTE: Carlos Correa
Tv. Nove de Janeiro, 2.155, 1º andar, sl. B • CEP 66060-585 • Belém • PA
☎ (91) 3249.9768 www.cec.cnt.br

PB - JOÃO PESSOA**ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS**

CRC/PB 150/O REPRESENTANTE: Roberto Cavalcanti
Av. Almirante Barroso, 1.020 • Centro • CEP 58013-120 • João Pessoa • PB
☎ (83) 3048.4243 www.robertocavalcanti.cnt.br

PE - RECIFE | SERRA TALHADA**ACENE CONTABILIDADE**

CRC/PE 433/O REPRESENTANTES: Carmelo Farias e Flavio Farias
R. João Ivo da Silva, 323 • Madalena • CEP 50720-100 • Recife • PE
☎ (81) 2125.0300 www.acenecontabilidade.com.br

PI - TERESINA**ANÁLISE CONTABILIDADE**

CRC/PI 64/O REPRESENTANTE: Tertulino Passos
R. Valença, 3.453 • Sul • Bairro Tabuleta • CEP 64018-535 • Teresina • PI
☎ (86) 3222.6337 www.analisecontabilidade.com.br

PR - CURITIBA**EACO – CONSULTORIA E CONTABILIDADE**

CRC/PR 2.976/O REPRESENTANTE: Euclides Locatelli
R. XV de Novembro, 297, 7º andar • CEP 80020-310 • Curitiba • PR
☎ (41) 3224.9208 www.eaco.com.br

PR - FOZ DO IGUAÇU**DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/PR 3.859/O REPRESENTANTE: Antonio Derseu Candido de Paula
R. Antonio Raposo, 310 • Centro • CEP 85851-090 • Foz do Iguaçu • PR
☎ (45) 2105.2000 www.depaulacontadores.com.br

RJ - RIO DE JANEIRO | MACAÉ**DPC – DOMINGUES E PINHO CONTADORES**

CRC/RJ 1.137/O REPRESENTANTE: Luciana Uchôa
Av. Rio Branco, 311, 4º andar • Centro
CEP 20040-903 • Rio de Janeiro • RJ
☎ (21) 3231.3700 www.dpc.com.br

RN - NATAL**RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES**

CRC/RN 107/O REPRESENTANTE: Rui Cadete
R. Apodi, 209 • Cidade Alta • CEP 59025-170 • Natal • RN
☎ (84) 3616.5500 www.ruicadete.com.br

RO - PORTO VELHO**D. DUWE CONTABILIDADE**

CRC/RO 17/O REPRESENTANTE: Ronaldo Hella
R. Júlio de Castilho, 730 • Olaria • CEP 76801-238 • Porto Velho • RO
☎ (69) 2182.3388 www.dduwe.com.br

RR - BOA VISTA**SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/RR 12/O REPRESENTANTE: Pedro Nunes Ferraz da Silva
R. Ajuricaba, 738 • Centro • CEP 69301-070 • Boa Vista • RR
☎ (95) 3224.0544 www.sampayoferraz.com.br

RS - PORTO ALEGRE**GATTI CONTABILIDADE**

CRC/RS 3.086/O REPRESENTANTE: Maurício Gatti
R. Santa Catarina, 361 • CEP 91030-330 • Porto Alegre • RS
☎ (51) 2108.9900 www.gatti.com.br

RS - CAXIAS DO SUL**TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/RS 2.873/O REPRESENTANTE: Fabiano Toigo
R. Guerino Sanvito, 695 • CEP 95012-340 • Caxias do Sul • RS
☎ (54) 4009.9899 www.toigo.com.br

RS - SANTA MARIA**T&M CONSULTING**

CRC/RS 3.421/O REPRESENTANTE: Simone Zanon
Av. Medianeira, 1.660, sobrelôja • CEP 97060-002 • Santa Maria • RS
☎ (55) 3304.2636 www.tmconsulting.com.br

SC - FLORIANÓPOLIS**RG CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/SC 1.114/O REPRESENTANTE: Nilton Joel Goedert
Av. Alm. Tamandaré, 94 • sl. 1004 • CEP 88080-160 • Florianópolis • SC
☎ (48) 3037.1200 www.rgcontadores.com.br

SC - BLUMENAU, JOINVILLE E ITAJÁI**J. MAINHARDT & ASSOCIADOS**

CRC/SC 5.479/O REPRESENTANTE: Giovani Mainhardt
R. 2 de Setembro, 2.639, 1º, 2º e 3º andares
CEP 89052-001 • Blumenau • SC
☎ (47) 3231.8800 www.mainhardt.com.br

SE - ARACAJU**SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS**

CRC/SE 131/O REPRESENTANTE: Susana S. Nascimento
R. Waldemar Dantas, 100 • Grageru • CEP 49025-300 • Aracaju • SE
☎ (79) 2106.6400 www.sercontabil.com.br

SP - SÃO PAULO**ORCOSE CONTABILIDADE**

CRC/SP 5.881/O REPRESENTANTE: Júlio Linuesa Perez
R. Clodomiro Amazonas, 1.435 • CEP 04537-012 • São Paulo • SP
☎ (11) 3531.3233 www.orcose.com.br

DPC – DOMINGUES E PINHO CONTADORES

CRC/SP 24.226/O REPRESENTANTE: Luiz Flávio Cordeiro
R. do Paraíso, 45, 4º andar • Paraíso • CEP 04103-000 • São Paulo • SP
☎ (11) 3330.3330 www.dpc.com.br

SP - ARAÇATUBA**REAL ARAÇATUBENSE**

CRC/SP 30.293/O REPRESENTANTE: André Luis Américo
R. Tabajaras, 322-A • CEP 16010-390 • Araçatuba • SP
☎ (18) 2103.5967 www.realaracatubense.com.br

SP - BAURU**DE MARTINO CONTABILIDADE**

CRC/SP 26.437/O REPRESENTANTE: Carlos De Martino
R. Gustavo Maciel, 13-20 • CEP 17015-321 • Bauru • SP
☎ (14) 3227.4110 www.demartino.com.br

SP - PRAIA GRANDE**ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA**

CRC/SP 16.449/O REPRESENTANTE: José Augusto Soares da Silva
R. Fumio Miyazi, 215 • Boqueirão • CEP 11701-160 • Praia Grande • SP
☎ (13) 3023.7000 www.escudoreal.com.br

SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**GRUPO FATOS CONTABILIDADE & SOLUÇÕES CORPORATIVAS**

CRC/SP 23.581/O REPRESENTANTE: Lilian Ribeiro
Av. Dr. Adhemar de Barros, 1.177 • Vila Adyana
CEP 12.245-010 • São José dos Campos • SP
☎ (12) 3909.2920 www.grupofatos.com.br

TO - PALMAS**OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS**

CRC/TO 7.564/O REPRESENTANTE: Flavio Azevedo Pinto
504 Sul, Al. 04, nº 45, L.40, QI G • Plano Diretor Sul
CEP 77021-690 • Palmas • TO
☎ (63) 3219.7100 www.opcon.com.br

**GBRASIL (SEDE)**

R. Clodomiro Amazonas, 1.435
CEP 04537-012 • São Paulo • SP
☎ 55 (11) 3814.8436
www.gbrasilcontabilidade.com.br

Gestão contábil para todos.



Para todos os portes econômicos,
todos os regimes tributários e
em todos os estados brasileiros.

Assim é o GBrasil.

www.gbrasilcontabilidade.com.br