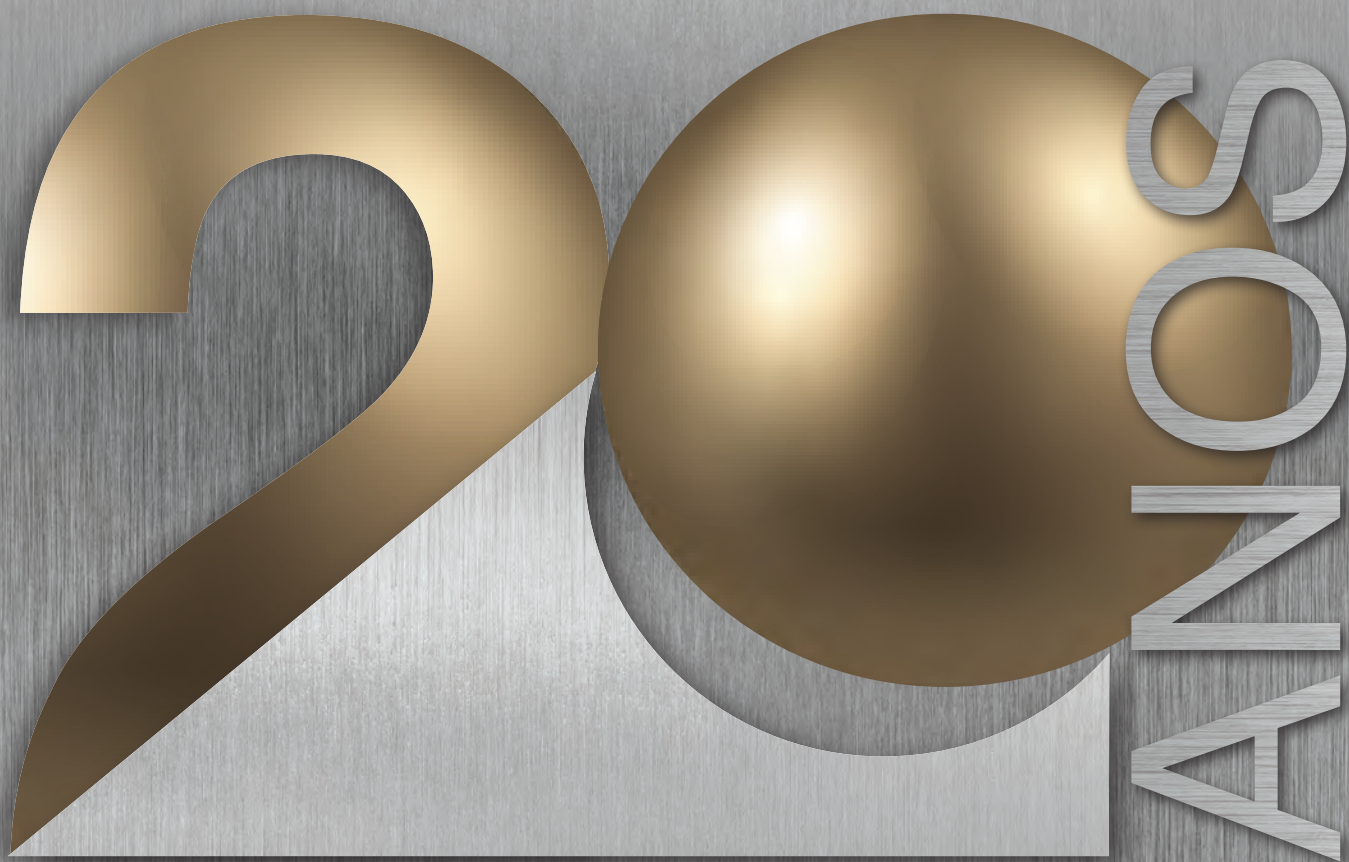


# GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO DO GBRASIL - GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE MARÇO 2016 EDIÇÃO Nº 35



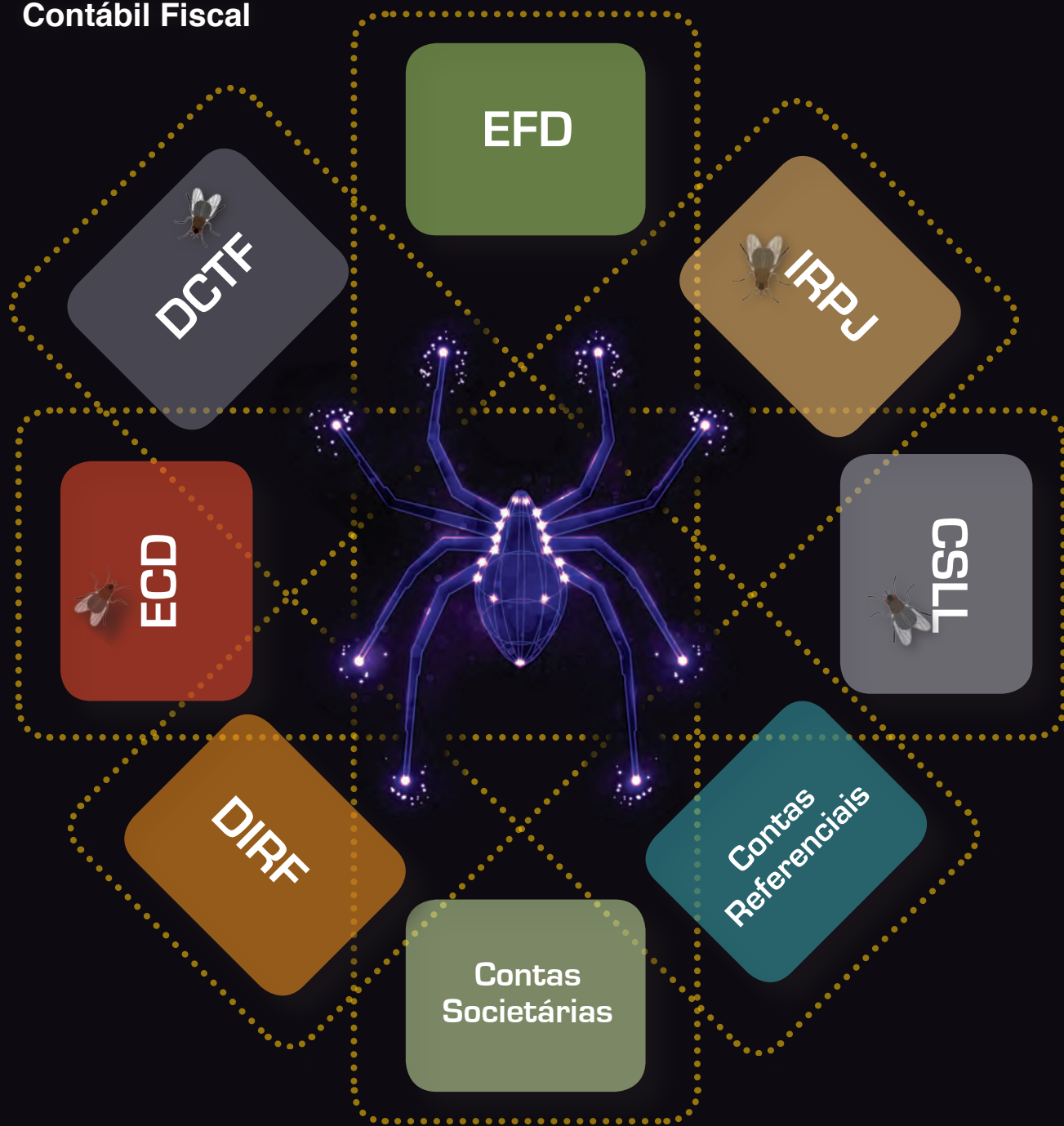
## GBrasil

**DUAS DÉCADAS DE SUCESSO**

EDIÇÃO ESPECIAL

# ECF

Escrituração  
Contábil Fiscal



Não basta entregar. É preciso **revisar**.

## A FORÇA DE UMA ALIANÇA EMPRESARIAL

Chegamos aos 20 anos de operação do GBrasil neste mês de março e é com orgulho, caro leitor, que apresentamos aqui, nesta edição especial, um pouco da história da nossa aliança empresarial e o que ela representa no mercado de *outsourcing* contábil brasileiro. Idealizado pelo contador gaúcho Ivan Carlos Gatti, o Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade foi o pioneiro em seu segmento e reúne hoje 39 organizações em todas as capitais e algumas importantes cidades do interior do País. Percebemos, com satisfação, que a ideia vem sendo replicada nos últimos anos por outras empresas de serviços profissionais. Isso significa que elas estão experimentando o que está estampado nesta edição: a força de uma aliança. Juntos, somos melhores em nosso desempenho, mais fortes, mais eficientes, mais produtivos e mais ágeis. E nada supera o conhecimento, a organização e a determinação de um grupo.

Explicamos aqui como funciona a nossa operação na prática. Ela resulta de um longo processo de amadurecimento de seus integrantes, sobretudo, por meio de um intenso intercâmbio de conhecimento. Muitos evoluíram de forma exponencial após a adesão ao GBrasil: em infraestrutura, em número de clientes, em qualidade na prestação de serviços e na forma de gerir seus processos e seus negócios. Mas quem ganhou mesmo foram todos os nossos 9.967 clientes e 2.978 colaboradores. Eles se beneficiaram e continuam a se beneficiar dessa vertiginosa corrente.

Nossas estatísticas são apresentadas aqui e dão a dimensão da nossa presença no mercado. Com receitas de R\$ 285,7 milhões, crescemos 4,7% em 2015. É um resultado para se comemorar muito, considerando a crise econômica que o País atravessa.

Cada elo da nossa corrente pode também ser conhecido nessa edição. Dedicamos 80% do nosso espaço editorial para mostrar quem é, como opera e o que representa, em seus respectivos mercados, cada uma das empresas de contabilidade associadas ao GBrasil.

Além do vigésimo aniversário do Grupo, comemoramos em 2016 o décimo ano de edição da nossa revista GESTÃO. Ela nasceu em julho de 2006 com o propósito de estreitarmos o relacionamento com nossos clientes e com o mercado.

Convidamos você a brindar conosco, caro leitor.



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

**EDITORIAL**

03 A força das alianças empresariais

**HISTÓRIA EM CONSTRUÇÃO**

06 De Norte a Sul, a busca pelas melhores práticas contábeis

**OPERAÇÃO GBRASIL**

10 Experiência é tudo

**GBRASIL EM NÚMEROS**

14 Com receitas de R\$ 285,7 milhões, aliança cresce 4,7% em 2015

**CASOS DE SUCESSO**

16 Experiências de êxito

**18 LINHA DO TEMPO****MERCADO CONTÁBIL**

20 Credibilidade como espinha dorsal do negócio

**ALIANÇAS EMPRESARIAIS**

22 A boa estratégia de crescimento

**23 QUEM SÃO OS ASSOCIADOS GBRASIL****REGIÃO NORTE**

24 AC - Organização Contábil Prado

26 AM - DHC Auditoria

28 AP - Cunha &amp; Tavares Consultoria

30 PA - C&amp;C Serviços Contábeis

32 RO - D. Duwe Contabilidade

34 RR - Sampayo Ferraz Contadores

36 TO - Opção Contadores Associados

**REGIÃO NORDESTE**

38 AL - Controle Contadores Associados

40 BA - Organização Silveira de Contabilidade

42 CE - Marpe Contadores Associados

44 MA - Assessoria e Consultoria Real

46 PB - Roberto Cavalcanti &amp; Associados

48 PE - Acene Contabilidade

50 PI - Análise Contabilidade

52 RN - Rui Cadete Consultores e Auditores

54 SE - Sercon Serviços Contábeis

**REGIÃO CENTRO-OESTE**

56 DF - Agenda Contábil

58 GO - Contac Contabilidade

60 MS - Audita Contabilidade

62 MT - Contabilidade Scalco

64 MT - CGF Contabilidade

**REGIÃO SUDESTE**

66 ES - Unicon – União Contábil

68 MG - Matur Organização Contábil

70 MG - Tecol Consultoria Empresarial

72 MG - Aserco Assessoria e Serviços Contábeis

74 RJ - Domingues e Pinho Contadores

76 SP - Orcose Contabilidade

78 SP - Domingues e Pinho Contadores

80 SP - De Martino Contabilidade

82 SP - Escudo Real Contábil e Auditoria

84 SP - Fatos Contábil

86 SP - Real Araçatubense

**REGIÃO SUL**

88 PR - Eaco Consultoria e Contabilidade

90 PR - De Paula Contadores Associados

92 RS - Gatti Contabilidade

94 RS - Toigo Contadores Associados

96 RS - T&amp;M Consulting

98 SC - J.Mainhardt &amp; Associados

100 SC - RG Contadores 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

**Jornalista Responsável**  
Diva de Moura Borges  
**Projeto Gráfico**  
Moema Cavalcanti  
**Atendimento ao Anunciante**  
Julio R. Castro  
(11) 3814-8436 ou (48) 9981-9321  
**Colaboradores desta Edição**  
João Menoni (Reportagem)  
José Paulo Ferrer (Revisão)

**Fotografias e Ilustrações**  
Alex Salim (RJ)  
Ana Luisa Oriente (SP)  
Camila Coelho (CE)  
Daniel Vianna (SC)  
Danilo Lima (SP)  
Estudio Luzia (SP)  
Fabiano Panizzi (RS)  
Fred Vianna (MG)

Hebervan Rodrigues (PA)  
Marcos V (RS)  
Marcelo Suzuki (RO)  
Moisés Saba (PI)  
Otávio Almeida (PI)  
Renato Gama (SC)  
Renato Velasco (RJ)  
Ricardo Junqueira (RN)  
Ricardo Lima (GO)  
Robson Cesco (DF)  
Tharson Lopes (TO)  
Thinkstock/Bigstock  
Weimer Carvalho (GO)

**Tiragem desta edição**  
10 mil exemplares

**Impressão**  
Leograf Editora  
Edição 35, encerrada em 29.02.16

**34**

Unidades  
de Negócio

Presente em

**24**

estados

Mais de

**700**

colaboradores

70%  
formados em  
contabilidade

441  
especialistas  
no suporte

**90 MIL**  
USUÁRIOS

**20**  
**MIL**  
CLIENTES  
ATIVOS



## SOLUÇÕES DOMÍNIO SISTEMAS, INOVAÇÃO E CONFIANÇA QUE VOCÊ PRECISA.

As soluções Domínio Sistemas da Thomson Reuters é reconhecida como uma empresa líder de mercado entre os desenvolvedores de software no Brasil. Fornece aos profissionais e escritórios de contabilidade soluções de alta performance para uma gestão empresarial segura e eficaz. Seja nosso cliente e conheça as vantagens e os benefícios que disponibilizamos aos nossos usuários. Escolha inovação e segurança para o seu dia a dia, escolha a Domínio Sistemas.

Informações comerciais: **0800 645 4004** - [www.dominiosistemas.com.br](http://www.dominiosistemas.com.br)

DOMÍNIO



THOMSON REUTERS™

## DE NORTE A SUL, A BUSCA PELAS MELHORES PRÁTICAS CONTÁBEIS

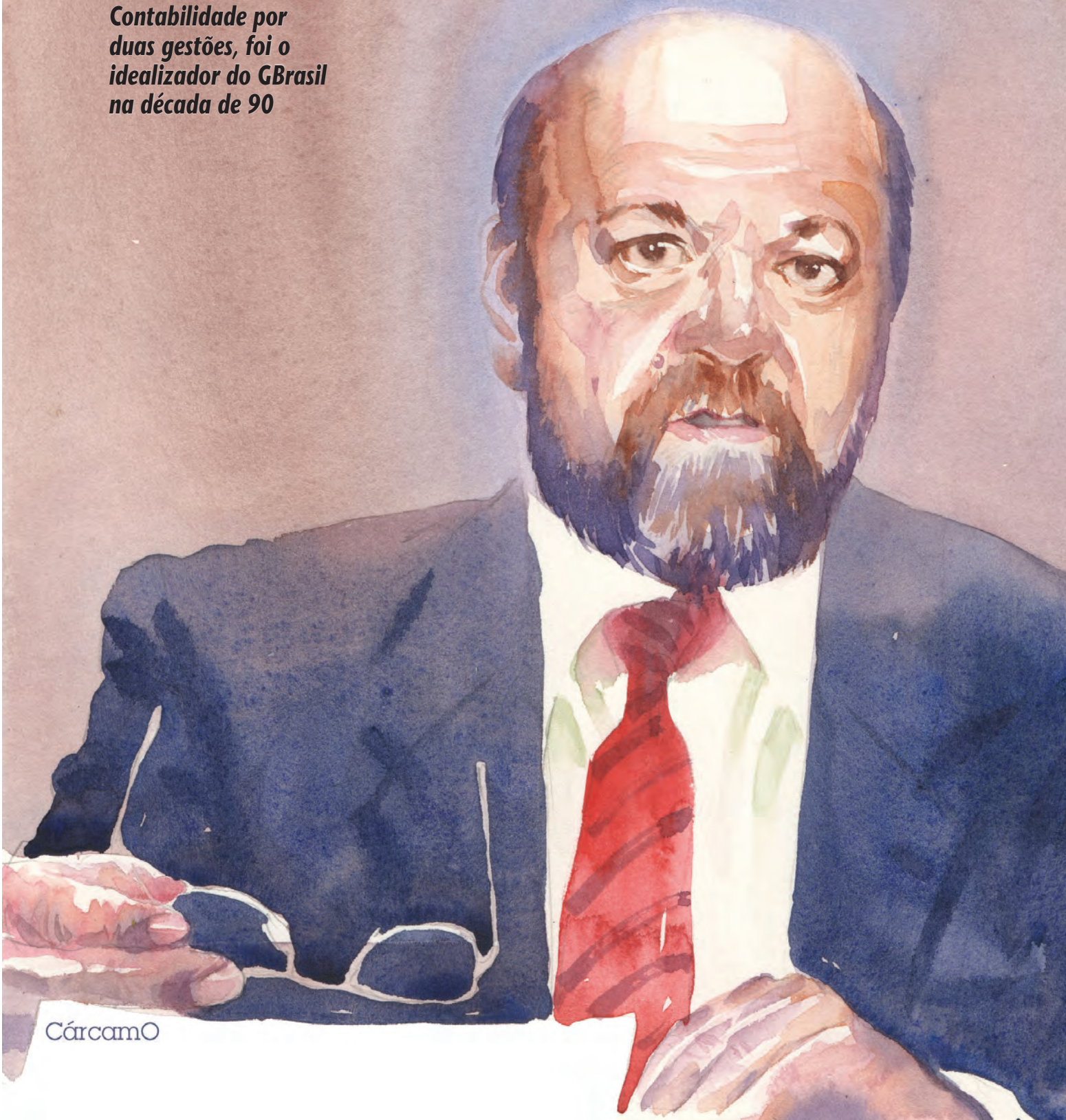
*Há 20 anos, o GBrasil nascia com o propósito de reunir um time de empresas de primeira linha que pudesse trocar experiências e as melhores práticas em outsourcing contábil*

**A** semente do que hoje é o GBrasil – um grupo de 39 empresas de contabilidade com presença em todas as capitais e principais cidades do interior do País e um faturamento perto de R\$ 300 milhões (2015) – começou com um projeto de linhas tênues, mas traçadas por um profissional considerado visionário pelos seus colegas de profissão. Alguém que – lamentam muitos de seus colegas, infelizmente não pôde acompanhar a evolução bem-sucedida da aliança devido à morte súbita, em 2002, por complicações de um ato cirúrgico. Em meados da década de 90, **Ivan Carlos Gatti** vislumbrou a criação de uma rede de cooperação de empresas de contabilidade capaz de promover o desenvolvimento de suas atividades dentro de um padrão de excelência. Ela seria capaz de se autoaprimorar mediante o conhecimento compartilhado e também atender clientes de maior porte, complexidade e extensão territorial, por contar com representantes em todas as regiões brasileiras. Dono de uma organização contábil em Porto Alegre, Gatti havia acabado de concluir seu mandato como presidente do Conselho Federal de Contabilidade, onde deixara um grande legado para os mais de 500 mil profissionais em atividade no País. “Ele pegou o CFC falido; o órgão funcionava de maneira precária no Rio de Janeiro e sem recursos financeiros para fiscalizar ou ajudar efetivamente a profissão a se desenvolver”, lembra o contador **Célio Faria de Paula**, da Tecol Consultoria Empresarial, de Juiz de Fora-MG. Numa eleição acirrada, o contador gaúcho aliou múltiplas forças políticas para em 1990 assumir o órgão

máximo da profissão. O homem de forte estrutura física, voz suave e de um carisma e determinação gigantes sairia vitorioso desse embate lançando a ideia de que, na virada do milênio, a profissão de contador seria a mais importante do mercado. A previsão teve grande margem de acerto. Desde a virada do milênio, a profissão está entre as dez mais procuradas e bem pagas do País. Em um levantamento da Page Personnel, empresa de recrutamento do Page-Group, o cargo de Analista de Contabilidade figura como um dos nove mais procurados em 2015. Quanto ao CFC, Gatti conseguiu reerguer o órgão quadruplicando o valor da anuidade e tomando medidas tão drásticas como corajosas para a época em que foi seu presidente. Mudou a sede do Conselho do Rio para Brasília, alojando-a em uma estrutura inicialmente alugada e depois, num prédio robusto, que teve construção iniciada em sua gestão. Um consistente programa de educação continuada, implementado por ele também, foi o motor para a criação de Conselhos Regionais em todos os estados brasileiros. “Gatti foi um iluminado e um persistente nato. Não desistia nunca. Colocou a profissão no seu devido lugar”, comenta **José Serafim Abrantes**, da paulista Orcose Contabilidade, um dos grandes incentivadores do líder gaúcho na política das entidades contábeis.

Na série de atividades de educação continuada promovida pelo CFC, Gatti aproveitava para visitar organizações de contabilidade de referência, conhecendo diferentes controles de processos, métodos de trabalho inovadores, estruturas de todos os portes e novidades em informatização das rotinas contábeis, que naquele momento engatinhava nas empresas brasileiras.

**Ivan Carlos Gatti,  
presidente do  
Conselho Federal de  
Contabilidade por  
duas gestões, foi o  
idealizador do GBrasil  
na década de 90**



Recursos didáticos, como vídeos de treinamento, eram replicados e muitas vezes levados pessoalmente por Gatti aos colegas. “Lembro do meu pai, no fim de semana, pegar nosso videocassete, em casa, o seu carro e, com despesas pagas do próprio bolso, ir para o interior do Rio Grande do Sul levar vídeos VHS sobre Imposto de Renda para seus colegas do Sescon(\*)”, recorda **Maurício Gatti**, 41 anos, que hoje preside a Gatti Contabilidade. Histórias como essa vez ou outra são trazidas pelo filho à sua equipe de contadores, em Porto Alegre, fazendo renascer o espírito de dedicação e luta do contador que foi considerado exemplo para muitos. “Ele era um abnegado pela profissão”, comenta **Pedro Coelho Neto**, da Marpe Contadores, de Fortaleza-CE. “Não havia freios e nem desânimo para Ivan Gatti, que desde cedo ganhou o apelido de ‘trator da contabilidade’. Ninguém o demovia de uma ideia quando ele a abraçava”, recorda o contador cearense.

Outro mérito de Gatti, segundo Pedro, é ter aberto as relações do Brasil com outras instituições internacionais de contabilidade, trazendo a dimensão da profissão em países da América Latina e Europa. **Renato Toigo**, da Toigo Contadores, de Caxias do Sul-RS, assistiu de perto todo esse espírito de busca pelo conhecimento de Gatti. “Devido a nossa proximidade regional, tive uma convivência muito grande e posso dizer que ele foi uma pessoa fundamental para mim e para o desenvolvimento da minha empresa”, afirma.

No Brasil dos anos 90, em meio a um cenário mercadológico conturbado, com muitos clientes que assumiam abertamente a sonegação de impostos e o caixa dois, a preocupação de Gatti era reacender a chama do ‘verdadeiro contador’ em seus colegas, convencendo-os de que a profissão era mais do que trabalhar para o Governo e seus órgãos fiscalizatórios; era ajudar seu cliente – o empresário – a crescer de forma correta e segura em seu mercado.

Empresas contábeis com ambientes apinhados de papel, livros de registro, notas fiscais, guias de arrecadação, papel carbono, coleções

de carimbos, muitas máquinas de datilografia e calculadoras, ao longo do tempo foram cedendo a um novo modelo. Mais limpo, mais digital, e com procedimentos executados em ambientes online. Nessa revolução de paradigmas, o GBrasil foi crescendo, escolhendo a dedo seus associados e ajustando-se à nova ordem econômico-tributária. O termo *escritório de contabilidade* foi caindo em desuso e dando lugar ao de *empresa de contabilidade*, mais adequado ao propósito vislumbrado pelo mentor do GBrasil.

“A rede iniciou com os profissionais de maior projeção nacional, a vanguarda de elite contábil do Brasil. Hoje, ela pode ser considerada o serviço de *outsourcing* mais amplo e estruturado do País, tanto nos aspectos técnicos como tecnológicos”, destaca o atual presidente do grupo, **Manuel Domingues e Pinho**, da Domingues e Pinho Contadores, que opera no Rio de Janeiro e em São Paulo.

A ajuda mútua, segundo **Euclides Locatelli**, da Eaco Consultoria, de Curitiba-PR, sempre foi a essência da aliança. “Os congressos eram muito macro, muita teoria, e não atingiam as necessidades práticas da rotina de uma empresa contábil”, explica o paranaense, que integra o grupo de fundadores do GBrasil.

Expor com franqueza os problemas de gestão e compartilhar soluções técnicas entre os colegas sempre foram as pautas preponderantes dos 44 encontros semestrais dos associados ocorridos nesses 20 anos. Os eventos, que já aconteceram em praticamente todas as capitais brasileiras, incluem a visita à sede da empresa do anfitrião, *talk shows* entre os associados e palestras de convidados. O ex-secretário da Receita Federal do Brasil, Everardo Maciel, representantes do COAF (Conselho de Controle de Atividades Financeiras), da Bovespa, advogados de escritórios de projeção nacional e alguns secretários estaduais de Desenvolvimento Econômico e Industrial são exemplos de palestrantes que já enriqueceram a programação.

“A cada encontro, o GBrasil dá passos significativos. Nós da Tecol Consultoria, nos beneficiamos de forma gigantesca. A cada reunião é um aprendizado enorme. Há duas fases distintas da Tecol: o antes e o depois do GBrasil”, relata o empresário **Célio Faria de Paula**. ■

\* Sescon/RS: Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas do Rio Grande do Sul





Belo Horizonte



Brasília



Goiânia



São Paulo



Goiânia



Porto Alegre



Belém



Natal



Palmas

## EXPERIÊNCIA É TUDO

*Não há assunto contábil ou fiscal que não tenha sido objeto de prática e estudo pelo menos uma vez entre as 39 empresas associadas. O atendimento nunca parte do zero e é o que garante rapidez e precisão aos serviços prestados pelo GBrasil*

A operação GBrasil não se limita aos encontros semestrais. Ela tem um ritmo frenético e diário. No início, a troca intensa de e-mails dirimia as diferentes dúvidas entre os membros do Grupo. A dinâmica migrou há seis anos para os *e-groups*, com discussões sistematizadas e divididas por áreas de interesse. Mais recentemente, a troca de informações ganhou uma plataforma específica, a SocialBase, rede social corporativa que vem concentrando as discussões, os pareceres e os materiais de apoio e estudo.

Nesse ambiente efervescente ninguém é tão pequeno que não possa contribuir ou tão grande que não possa absorver conhecimento. No Rio de Janeiro, por exemplo, um cliente da Domingues e Pinho Contadores adquiriu recentemente uma universidade no Sul do País. Além de indicar o associado local para a terceirização contábil, imediatamente, quatro outros membros do Grupo, com longa jornada no atendimento a instituições de ensino superior, se manifestaram oferecendo apoio na prática específica da área.

“Entre estudar todo o conjunto normativo do setor e já ter a prática de outros colegas, há uma larga diferença competitiva. E ela resulta em precisão, rapidez no atendimento e produtividade em nossas operações. Nunca partimos do zero. No conjunto de 9,6 mil clientes do GBrasil sempre teremos uma experiência de atendimento para absorver e compartilhar. É uma fonte rápida e dinâmica. Em 24 horas temos as referências que precisamos”, explica o presidente **Manuel Domingues e Pinho**.

Com 26 leis, uma para cada estado da fe-

deração, o **ICMS** lidera as consultas entre associados. As legislações fiscal e tributária são permeadas de atualizações, com introdução e eliminação de incentivos fiscais e nuances das operações de comércio que podem fazer a diferença na viabilização ou insucesso do negócio do cliente em determinada região do País. O compartilhamento das alíquotas do imposto em operações interestaduais tem sido objeto de intensas trocas este ano, com análise dos percentuais para origem e destino e a emissão das respectivas guias de recolhimento.

A área de **construção civil** também tem exigido consultas frequentes. Além da legislação específica, os associados GBrasil compartilham planilhas de controle para que todos os aspectos contábeis e fiscais sejam melhor acompanhados pelo cliente e não escapem ao cumprimento das normas. Cada um dos especialistas do Grupo dá sua contribuição nos modelos e os controles finais atingem um alto grau de sofisticação, minimizando chances de erros ou impactos fiscalizatórios negativos. A experiência estende-se ao setor de imobiliárias e gestão de patrimônios, convergindo as melhores práticas para a área.

### Alinhamento tecnológico

O **SPED** - Sistema Público de Escrituração Digital ocupa as primeiras posições no ranking de intercâmbio de informações. A plataforma tecnológica do Governo gera constantes questionamentos, em especial, entre os profissionais de TI das associadas GBrasil. Coração da empresa contábil, o setor acabou exigindo uma atenção a mais do Grupo. Os gestores da área, desde 2011 ganharam encontros presenciais periódicos para alinhar questões técnicas



de software, hardware, segurança e gerenciamento de banco de dados. O desafio é entregar as informações econômico-fiscais ao Governo no formato digital compatível com a linguagem tecnológica do cliente e a da empresa contábil. Pesquisas constantes referendam os melhores fornecedores, oferecendo vantagens em mão dupla: o GBrasil aponta suas principais necessidades técnicas e as falhas dos sistemas, e os desenvolvedores garantem um melhor *feedback* para aprimoramento de suas ferramentas. Essa afinação rende ainda boas negociações na parte de fornecimento de hardware e periféricos. Em compras coletivas, as 39 empresas contábeis conseguem melhores preços e condições de pagamento.

Nos três primeiros meses do ano, período que antecede a entrega das declarações de imposto de renda pessoa física - **IRPF**, as equipes especialistas na área afinam seus entendimentos sobre diferentes aspectos na prestação de contas ao Governo. Com a presença intensificada de trabalhadores estrangeiros no Brasil, algumas associadas dedicam-se a auxiliar imigrantes a manter a situação fiscal

regular no País e compreender a excêntrica legislação brasileira quanto a tributação das pessoas físicas.

Para Manuel Domingues e Pinho, nada substitui a experiência. “O associado com um assunto novo, um perfil de cliente diferente do habitual, se sente seguro com o GBrasil. Fica mais fácil atender com o apoio dos colegas”, afirma.

A troca aberta e franca sustenta também os pleitos locais dos associados junto a órgãos públicos federais, estaduais e municipais. “Pesquisas entre os associados nos dão um diagnóstico rápido de aspectos legais ou repercussões de determinadas decisões de governo sobre o empresariado. Por exemplo, a questão do Imposto Sobre Serviços – ISS que varia de município para município”, exemplifica o presidente do GBrasil.

Muitos dos associados integram grupos de discussão na área tributária e conseguem levar uma contribuição consistente a suas bases respaldados pelos colegas de outros estados. Tertulino Ribeiro Passos, da Análise Contabilidade, de Teresina-PI, e Valmir Scalco, da Con-

tabilidade Scalco, de Cuiabá-MT, são exemplos de empresários que integram grupos multidisciplinares, geralmente organizados pela Receita Federal do Brasil ou pela Secretaria de Estado da Fazenda.

## Cruzamento de serviços

O suporte das empresas parceiras pode significar também a prestação de serviços pontuais ao cliente do colega, como a abertura de filiais e obtenção de registros e licenças especiais nas cidades fora do âmbito do atendimento. Outras demandas frequentes e específicas são os serviços de auditoria, o levantamento de estoques de unidades de comércio, o tombamento de imobilizados, o inventário de bens móveis e até mesmo a gestão financeira de operações locais.

“Mas não há qualquer espécie de comissionamento por indicação de clientes na aliança. Esta sempre foi nossa postura na prática de *cross-refer*”, destaca **Pedro Coelho Neto**. Esse sistema de indicação acaba se estendendo a outras empresas contábeis que não integram o Grupo. “Por sermos referência em qualidade, é comum outros colegas, de outras cidades, referendarem o GBrasil aos seus clientes”, observa Pedro.

Em atendimentos coordenados e, portanto, mais complexos, as associadas prestam serviços de contabilidade, gerenciamento de impostos e departamento pessoal para empresas com filiais ou unidades de franquia em várias cidades. “Uma rede de postos de combustível foi um dos nossos primeiros clientes nesse modelo. Atendemos diversas unidades padronizando a forma de contabilizar e centralizando o processamento das informações e relatórios no Rio de Janeiro”, conta Manuel Domingues e Pinho. Outro segmento atendido de forma coordenada pelo GBrasil foi o de telefonia fixa e móvel.

“Existe também uma variação nesses modelos de contrato. Às vezes nos solicitam apenas a elaboração de folhas de pagamento e o suporte a contratações e rescisões de empregados. Outras vezes, apenas o controle de impostos ou serviços de paralegal, que compreende abertura e encerramento de empresas”, explica o presidente do Grupo. A demanda geralmente é

de empresas multinacionais com subsidiária no Brasil e unidades de negócio em vários estados.

## Recursos Humanos bem treinados

Com 2.978 colaboradores, o GBrasil tem no recrutamento, seleção e treinamento de seus recursos humanos a matriz de seu sucesso. O assunto é tratado com extremo zelo pelas 39 empresas da aliança. “É o nosso principal patrimônio”, resume Manuel Domingues e Pinho. O fato é que o perfil de profissional que as empresas necessitam – com visão multidisciplinar e multitarefa – não sai pronto das universidades. “Geralmente contratamos *trainees* ou estagiários e investimos muito em capacitação”, observa o presidente do GBrasil.

Praticamente todas as empresas do Grupo possuem em suas estruturas salas de treinamento ou miniauditórios. Quando um talento se vai, com ele vai junto um investimento alto em capacitação e atualização profissional. Por esse motivo, as empresas adotam planos de cargos e salários bem delineados e políticas de remuneração salarial variável. Essas ferramentas, somadas a uma boa avaliação de desempenho, têm a missão de reter e valorizar os recursos humanos e incentivá-los a fazer carreira. “É raro nossos empregados irem para outra empresa contábil, já que em nosso mercado geralmente pagamos os salários mais altos. Mas não é incomum perdermos colaboradores para empresas de grande porte, com departamento interno de contabilidade e salários maiores”, afirma Pinho.

Dois fatos curiosos ocorrem nesse aspecto. O primeiro deles é que os colaboradores que partem para novos caminhos em grandes empresas, muitas vezes indicam o antigo empregador e o GBrasil para serviços de *outsourcing*, dada a confiança que possuem. O segundo aspecto curioso é que colaboradores que, por motivos pessoais, emigram para outros estados onde há empresas GBrasil, acabam sendo absorvidos pelo outro associado. “Sabemos exatamente como esses colaboradores trabalham e temos a referência na origem. Isso é o diferencial”, comenta o empresário **Reinaldo Silveira**, de Salvador-BA, que teve experiências positivas nesse sentido. ■



Como espectadores e colaboradores de uma bem-sucedida trajetória, desejamos que o **GBrasil** continue desenvolvendo suas atividades por muitas décadas. **Parabéns pelos 20 anos de sucesso!**



**VEIRANO**  
ADVOGADOS

RIO DE JANEIRO | SÃO PAULO | PORTO ALEGRE | BRASÍLIA

# COM RECEITAS DE R\$ 285,7 MILHÕES, ALIANÇA CRESCE 4,7% EM 2015

*Pesquisa estatística anual do GBrasil mapeia a rede empresarial e traça parâmetros de crescimento de suas associadas*

A Pesquisa Estatística Anual do GBrasil é considerada o principal recurso de apoio à análise e planejamento de suas 39 empresas associadas. Por meio dela, os gestores conseguem visualizar o quão eficiente e lucrativa é sua operação diante os demais mercados pesquisados. Para a diretoria do GBrasil – eleita pelos associados a cada dois anos –, a ferramenta traduz o peso da aliança e o caminho do crescimento das organizações contábeis que a integram. Produzido em plataforma dinâmica, o estudo permite cruzamentos de dados e análises comparativas conforme o interesse do usuário.

Os dados de 2015 mostram que, apesar da crise que atinge a economia brasileira nos dois últimos anos, o GBrasil apresentou crescimento de 4,70% perante os resultados de faturamento do ano de 2014.

A explicação, segundo o coordenador de pesquisa Rider Pontes, está na própria crise. A instabilidade econômica requer dos empresários mais controles de gestão e mais rigor no trato das questões fiscais, tributárias e financeiras. Esse suporte está justamente nas organizações de *outsourcing* contábil que detêm tecnologia e inteligência para assessorar seus clientes diante de cenários mais críticos.

Confira, a seguir, algumas das estatísticas relativas ao desempenho do Grupo em 2015. ■

## RECEITAS TOTAIS

2014 .....	R\$ 272.931.484,86
2015 .....	R\$ 285.771.959,72
Variação (+) 4,70%	

## CLIENTES PERMANENTES

2014 .....	10.118
2015 .....	9.967
Variação (-) 1,49%	

## COLABORADORES

2014 .....	3.128
2015 .....	2.978
Variação (-) 4,79%	

## CLIENTES POR REGIME DE TRIBUTAÇÃO

### Lucro Real

2014 .....	16,90%
2015 .....	17,60%

### Lucro Presumido

2014 .....	38,07%
2015 .....	35,45%

### Simples

2014 .....	28,97%
2015 .....	28,00%

### Imunes e Isentas

2014 .....	4,17%
2015 .....	3,81%

### Profissionais liberais e autônomos

2014 .....	4,68%
2015 .....	3,97%

### Outros (incluindo produtores rurais)

2014 .....	7,20%
2015 .....	11,17%

### CLIENTES POR ATIVIDADE ECONÔMICA

<b>Indústria</b>	
2014 .....	13,76%
2015 .....	11,91%
<b>Comércio</b>	
2014 .....	38,17%
2015 .....	37,27%
<b>Serviço</b>	
2014 .....	37,08%
2015 .....	38,00%
<b>Instituições Financeiras e Equiparadas</b>	
2014 .....	0,49%
2015 .....	0,85%
<b>Associações e Fundações Privadas</b>	
2014 .....	3,47%
2015 .....	3,38%
<b>Empresas Públicas</b>	
2014 .....	0,06%
2015 .....	0,05%
<b>Outros segmentos não especificados</b>	
2014 .....	6,97%
2015 .....	8,54%

### CLIENTES PERMANENTES POR TIPO DE SERVIÇO PRESTADO

<b>Escrituração contábil, Fiscal e Serviço Trabalhista e Previdenciário</b>	
2014 .....	82,18%
2015 .....	85,35%
<b>Serviço Trabalhista e Previdenciário</b>	
2014 .....	7,78%
2015 .....	5,40%
<b>Escrituração Fiscal</b>	
2014 .....	5,87%
2015 .....	5,53%
<b>Assessoria Contábil</b>	
2014 .....	1,63%
2015 .....	1,17%
<b>Auditoria Contábil</b>	
2014 .....	0,07%
2015 .....	0,06%
<b>Gestão Administrativo-Financeira</b>	
2014 .....	0,29%
2015 .....	0,30%
<b>Outros Serviços</b>	
2014 .....	2,18%
2015 .....	2,19%

### CLIENTES POR ORIGEM DO CAPITAL

<b>Empresas Nacionais</b>	
2014 .....	94,68%
2015 .....	94,94%
<b>Empresas Internacionais</b>	
2014 .....	5,32%
2015 .....	5,06%

### COLABORADORES POR TEMPO DE EMPRESA

Até um ano .....	20,39%
Entre 1 e 3 anos .....	38,11%
Entre 4 e 6 anos .....	18,83%
Entre 7 e 10 anos .....	9,15%
Entre 10 e 15 anos .....	7,35%
Acima de 15 anos .....	6,17%

### COLABORADORES POR FORMAÇÃO ACADÊMICA

2º Grau .....	16,54%
3º Grau em curso .....	30,69%
3º Grau completo .....	39,39%
Pós-graduação em curso .....	4,99%
Pós-Graduação completa .....	8,08%
Mestrado em curso .....	0,17%
Mestrado Completo .....	0,14%

### COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA

Até 18 anos .....	0,87%
Entre 19 e 25 anos .....	28,40%
Entre 26 e 35 anos .....	43,76%
Entre 36 e 45 anos .....	16,82%
Entre 46 e 55 anos .....	7,11%
Acima de 56 anos .....	3,05%

## EXEMPLOS DE ÊXITO

*Associados revelam como o GBrasil fez a diferença na evolução qualitativa de suas empresas e no desenvolvimento de seus negócios*



Reinaldo Silveira, da Organização Silveira, de Salvador-BA

O crescimento do GBrasil se reflete no crescimento de seus associados; o quanto eles evoluíram depois que começaram a participar da aliança. A análise do presidente Manuel Domingues e Pinho traz em seu bojo uma visão um pouco distinta sobre projetos de crescimento para o Grupo. Em termos de cobertura territorial, ele entende que as áreas de representação estão adequadas para o modelo ao qual o Grupo se propôs e, por isso, não se prevê, a curto prazo, incluir novos associados. “A medida da evolução será mesmo a própria evolução de seus associados; em qualidade dos serviços prestados, em produtividade e faturamento”, afirma.

Um dos exemplos mais significativos desse êxito é a Organização Silveira de Contabilidade

de - OSC, de Salvador-BA. A empresa, liderada por Reinaldo Silveira, tem representado o GBrasil em eventos da área para expor seu caso de sucesso. A Conescap (Convenção Nacional das Empresas de Serviços Contábeis) foi dos espaços que ele já ocupou para contar a evolução de seu negócio, fundado há 19 anos na capital baiana e que desde 2001 integra o Grupo. Replicando modelos de gestão de outras associadas, a empresa reviu todos os seus processos, ganhou produtividade, segurança em suas rotinas e um controle financeiro rígido. “Praticamente dobramos de tamanho num espaço de três anos”, observa Silveira. A OSC possui hoje 195 colaboradores e atende 260 clientes. “Trabalhamos com orçamentos o mais pé no chão possível. O desvio de 2% me tira do sério”, revela Reinaldo. A mão de obra celetista representa hoje 55% do faturamento, mas há dez anos, antes do controles financeiros mais detalhados, chegava a 70%. Fã de carteirinha do GBrasil, Silveira presidiu o Grupo por duas vezes, com uma dedicação ímpar e reconhecida pelos colegas.

### Dando a volta por cima

Outro exemplo que mostra como o GBrasil faz a diferença é o empresário Célio Faria de Paula, de Juiz de Fora-MG, um dos membros fundadores da aliança. “Tornei-me um empreendedor na acepção da palavra. Tive uma visão mais ampla do negócio e que hoje procuro transmitir também ao meu cliente”, declara. A visita ao escritório dos colegas durante os encontros semestrais do GBrasil e o compartilhamento de boas práticas resultam, segundo ele, em grande aprendizado e melhoria da qualidade das rotinas contábeis. O empresário mineiro conta que passou por períodos extremamente críticos devido à crise econômica na região da Zona da Mata Mineira na década de 90. Pensou mesmo em encerrar suas ativi-



dades. “Não fiz isso pela força que os colegas do GBrasil me deram. No período vertiginoso da economia, estávamos preparados para crescer rapidamente e com sustentabilidade. E estamos crescendo mesmo nesse período de dificuldade da economia atual”, revela. Célio comenta que a crise favorece as organizações contábeis bem preparadas, capazes de atender empresas optantes pelo regime de Lucro Real. “Hoje, muitos empresários estão migrando para esse modelo de tributação como forma de diminuir os impactos da retração econômica. Aqui em Juiz de Fora, estamos sendo muito procurados para essa mudança e somos uma das poucas empresas preparadas para isso na região. O mês de janeiro tivemos uma procura muito grande de novos clientes, porque a questão tributária tem um peso significativo”. Sobre o GBrasil, Célio não hesita em afirmar: “É uma ideia que deu certo. E muito certo”. ■



Célio Faria de Paula, da Tecol, de Juiz de Fora-MG

## SOLUÇÕES INTELIGENTES QUE TRAZEM FACILIDADE PARA O ESCRITÓRIO CONTÁBIL E A EMPRESA DO SEU CLIENTE.

O Questor além de agilizar a rotina do escritório contábil também conta com as soluções que são uma extensão da contabilidade dentro da empresa do seu cliente.

Solicite uma demonstração.



49 3361-8100  
www.questor.com.br



### QUESTOR IMOBILIÁRIO

Elaborado para atender a ficha F200 do SPED das contribuições; a DIMOB e ainda o acompanhamento do custo orçado/incorrido das incorporadoras. Além disso, atende as empresas desse segmento na gestão do negócio.

### PEQUENAS EMPRESAS

Essa solução permite ao pequeno empreendedor ter acesso a informatização de seu negócio com um baixo custo. A integração é total com o Questor Tributário.

### QUESTOR EMPRESARIAL

Além de ser um ERP completo para a gestão da empresa, o Questor Empresarial é uma extensão do contador na empresa, isso porque a comunicação do escritório com o cliente é automática e muito rápida.

### QUESTOR CLOUD

A solução é uma extensão na nuvem do Questor Tributário que não necessita de instalação, fornece acesso aos dados de qualquer local, através de computador ou dispositivo móvel que tenha acesso à internet.

### QUESTOR CONNECT

O sistema Connect é uma aplicação instalada em desktop e através do certificado digital A3/A1, realizando a busca e o download automático dos XML's de entrada das Notas Fiscais.

### QUESTOR ZEN

Dividido em 5 módulos, o Questor Zen integra todas as informações com o cliente final, resultando para o escritório maior agilidade e redução de custos em sua operação.

### QUESTOR LEAN

É uma ferramenta de gestão da organização contábil, cuja principal funcionalidade é o controle das atividades e tarefas do escritório. Utilizamos o conceito de linha de produção.

### QUESTOR TRIBUTÁRIO

Mantém uma infinidade de recursos para reduzir o tempo que um escritório contábil leva para fazer o processamento de seus clientes. Comprovadamente, reduz em mais de 20% o tempo dos processos.

## LINHA DO TEMPO DO GBRASIL

### 1996

**CURITIBA**  
21 de Março  
**1º Encontro GB**  
Reunião de criação do GBrasil com a participação das empresas contábeis Gatti (RS), Eaco (PR), Tecol (MG), DPC (RJ), Marpe (CE) e Toigo (RS)

**FORTALEZA**  
23 de Outubro  
**2º Encontro GB**  
Definições sobre o nome da aliança e apresentação de estudos do mercado contábil

### 1997

**RIO DE JANEIRO**  
14 de Agosto  
**3º Encontro GB**  
Admitidas mais quatro empresas na aliança: Acene (PE), Orcose (SP), Matur (MG) e Controle (AL). Escolhido Ivan Carlos Gatti (RS) como Coordenador Geral do Grupo

**SÃO PAULO**  
14 de Novembro  
**4º Encontro GB**  
Empresários assistem palestras especiais sobre Marketing de Serviços e Mediação & Arbitragem

### 1998

**CAXIAS DO SUL**  
09 de Março  
**5º Encontro GB**  
Definição do nome GBrasil e Estatuto Social do Grupo. Diretrizes para construção de website GBrasil, logomarca e material institucional

### 2002

**PORTO ALEGRE**  
30 de Abril  
**Falecimento de Ivan Carlos Gatti**  
O GBrasil perde seu fundador

**SÃO PAULO**  
22 de Junho  
**17º Encontro GB**  
Criação de um código de ética para o GBrasil. Alinhamento do projeto de expansão territorial. Avaliação positiva de atendimento GB à rede de postos de combustível

### 2001

**SÃO PAULO**  
21 e 22 de Março  
**15º Encontro GB**  
Prospecção imediata de novos associados para as capitais dos seguintes estados: BA, SE, PB, MA, PI, RR, RO, PA, MT e MS.

**RIO DE JANEIRO**  
1º de Outubro  
**16º Encontro GB**  
Criação de estatísticas específicas para dimensionar as estruturas de TI dos associados. Ingresso dos associados Silveira (BA) e Sercon (SE)

### 2000

**PORTO ALEGRE**  
20 e 21 de Março  
**11º Encontro GB**  
Constituição formal do GBrasil. Estudos sobre a abordagem de negócios do Grupo e sobre o incremento de ferramentas de marketing

### 2002

**BELO HORIZONTE**  
08 de Setembro  
**18º Encontro GB**  
Aprovada a admissão dos associados D.Duwe (RO) e Análise (PI)

**SALVADOR**  
02 de Dezembro  
**19º Encontro GB**  
Admitido o associado Contato Contabilidade (TO) e iniciada abordagem de empresas em Manaus (AM) e cidades estratégicas do interior de São Paulo.

### 2003

**CURITIBA**  
22 de Março  
**20º Encontro GB**  
Admitidos como associados Scalco (MT) e C&C Contabilidade (PA)

**VITÓRIA**  
19 de Junho  
**21º Encontro GB**  
Agenda Contábil torna-se representante GBrasil no Distrito Federal

**FLORIANÓPOLIS**  
15 de Outubro  
**22º Encontro GB**  
Discutido o planejamento estratégico do Grupo e investimentos em marketing. Criada a diretoria executiva.

### 2004

**RIO DE JANEIRO**  
15 de Abril  
**23º Encontro GB**  
Distribuição de Lucros, Gestão da Qualidade e Gestão de compras Coletivas entram em pauta

### 2011

**RECIFE**  
16 a 18 de Março  
**35º Encontro GB**  
IFRS, padrões em contratos de serviços e EFD integram a pauta do primeiro evento GBrasil do ano

**NATAL**  
28 e 29 de Maio  
**Seminário Rui Cadete - Associada**  
recebe colegas do GBrasil para mostrar processo de reengenharia vivido pela empresa

**RIO DE JANEIRO**  
16 e 17 de setembro  
**1º Encontro de Tecnologia da Informação do GB**  
Gestores da área são convidados a compartilhar experiências

### 2010

**FLORIANÓPOLIS**  
18 e 19 de Março  
**33º Encontro GB**  
Nilson Goedert (SC) assume presidência do GBrasil. Encontro discute ponto eletrônico e SPED Fiscal. Opção Contábil assume representação no Tocantins

**CUIABÁ**  
28 e 29 de Outubro  
**34º Encontro GB**  
Especialista da Anefac ministra curso sobre IFRS. GBrasil estabelece parceria com a ALAE - Aliança de Advocacia Empresarial

### 2009

**RIO DE JANEIRO**  
26 e 27 de Março  
**31º Encontro GB**  
Associados discutem a crise financeira internacional e os impactos sobre as empresas brasileiras. Anfitriã DPC comemora 25 anos de fundação

### 2011

**SÃO PAULO**  
16-18 de Novembro  
**36º Encontro GB**  
Ensino a Distância, GED e Holdings foram alguns dos temas de destaque nessa edição do evento

### 2012

**NATAL**  
16-18 de Maio  
**37º Encontro GB**  
Associados compartilham experiências sobre IRPF de expatriados e Outsourcing em Gestão Financeira

**RIO DE JANEIRO**  
2 e 3 de Agosto  
**2º Encontro de TI**  
Evento consolida dinâmica de alinhamento tecnológico entre associadas

**PORTO ALEGRE**  
20-23 de Novembro  
**38º Encontro GB**  
GBrasil associa-se à rede internacional de negócios Fiducial. T&M Consulting (RS) passa a integrar a aliança

### 2013

**BRASÍLIA**  
22-24 de maio  
**39º Encontro GB**  
Fatos (SP), Real Araçatubense (SP), De Martino (SP) Aserco (MG) e CGF (MT) são admitidos como associados GBrasil

**FLORIANÓPOLIS**  
26 e 27 de Agosto  
**3º Encontro de Tecnologia da Informação do GBrasil**

**RECIFE**  
19 e 20 de Julho  
**6º Encontro GB**  
Apresentação da pesquisa estatística dos associados sob o nome de Cadastro GBrasil. Sugerida associação de empresas da Europa e América Latina e contratação de Seguro de Responsabilidade Civil

**BELO HORIZONTE**  
23 e 24 de Novembro  
**7º Encontro GB**  
Palestras – Qualidade e Criatividade – Balanço Social – Software de controle de arquivos. Debates técnicos – Retenção de INSS – Selic nos Tributos – Sucessão nas empresas contábeis

## 1999

**MACEIÓ**  
21 e 22 de Março  
**8º Encontro GB**  
Eleito novo Coordenador Geral do GBrasil, Pedro Coelho Neto. Definidos requisitos para o ingresso de novas empresas no GBrasil. Exposição sobre novos produtos e serviços ofertados pelas associadas

**BRÁSILIA**  
24 e 25 de Julho  
**9º Encontro GB**  
Estabelecido contrato entre GBrasil e rede de postos de combustível para atendimento a 80 unidades em diversos pontos do País. Iniciada prospeção de parcerias entre GBrasil e grupos internacionais do setor

**FORTALEZA**  
29 e 30 de Junho  
**12º Encontro GB**  
Análise do desenvolvimento de novos negócios nas áreas de telecomunicação, indústria alimentícia e varejo de combustíveis. Estudo de admissão de novos associados e filiados

**SÃO PAULO**  
26 e 27 de Setembro  
**13º Encontro GB**  
Análise de cadastros e indicações de novos associados em Salvador e Aracaju. Tiveram ingresso no GBrasil: RG (SC) e Rui Cadete (RN). Estabelecido o município de São Paulo como sede do Grupo

**SÃO PAULO**  
13 de Dezembro  
**14º Encontro GB**  
Ratificado o formato do GBrasil como associação sem fins lucrativos e o propósito de admitir representantes em todos os estados da federação

## 1999

**GUARULHOS**  
21 e 22 de Novembro  
**10º Encontro GB**  
Eleito Manuel Domingues e Pinho como novo Coordenador Geral do GBrasil. Admitidos como novos integrantes: Unicon (ES), Contac (GO) e J.Mainhardt (SC)

## 2005

**NATAL**  
24 de Setembro  
**24º Encontro GB**  
Reinaldo Silveira (BA) assume o cargo de diretor-presidente do GBrasil. Real Assessoria (MA) e DHC (AM) são admitidas como associadas

## 2006

**PORTO VELHO**  
10 de Março  
**25º Encontro GB**  
Org.Prado (AC) é admitida como associada GB. Aprovada proposta de criação de uma revista do GBrasil. A sede administrativa do Grupo é transferida para Salvador

**RIO DE JANEIRO**  
18 de Agosto  
**Laçamento da revista GESTÃO EMPRESARIAL**  
no Clube Americano do Rio, com coquetel e palestra do advogado Robson Barreto (Veirano Advogados)

**PORTO ALEGRE**  
31 de Agosto  
**Laçamento da revista GESTÃO EMPRESARIAL**  
na sede da Câmara Americana com palestra de Gleverton De Munno, executivo da Dell, sobre Diplomacia Corporativa

**GOIÂNIA**  
15 de Setembro  
**26º Encontro GB**  
GBrasil ganha nova logomarca e envolve seus associados no projeto editorial da GESTÃO. Crescem os assuntos de TI na pauta do encontro

## 2008

**FORTALEZA**  
01 e 02 de Outubro  
**32º Encontro GB**  
SPED Fiscal é tema na sede do Hotel Luzeiros. Aliança internacional IGAL passa a ter representante da DPC como diretor

**TERESINA**  
27 e 28 de Março  
**29º Encontro GB**  
Representante da Bovespa explica a dinâmica do mercado de ações para clientes da Análise Contabilidade e aos associados GBrasil. A Audita (MS) e Sampayo Ferraz (RR) passam a integrar a aliança

**SÃO LUÍS**  
30 e 31 de Outubro  
**30º Encontro GB**  
Palestra do empresário GBrasil Mário Mateus nas Faculdades Fama marca encontro do Grupo no Maranhão

## 2007

**ARACAJU**  
15 e 16 de Março  
**27º Encontro GB**  
Professor Eduardo Azevedo faz palestra sobre Supersimples a clientes da Sercon. GBrasil alcança 28 associados e cobertura em 89% dos estados

**BLUMENAU**  
15 e 16 de Outubro  
**28º Encontro GB**  
O técnico de para-ateras Steven Dubner faz palestra motivacional para clientes J.Mainhardt e associados GBrasil no Teatro Carlos Gomes. R.Cavalcanti (PB) e DPC (SP) associam-se ao GBrasil

## 2014

**BELO HORIZONTE**  
29 de Outubro a 1º de Novembro  
**40º Encontro GB**  
Cunha & Tavares (AP) é admitida como associada. A anfitriã, Matur, completa 50 anos de fundação

**PALMAS**  
13 a 16 de Maio  
**41º Encontro GB**  
Manuel D.Pinho assume presidência do Grupo. De Paula Contadores (PR) é admitida como associada. Secretário de Desenvolvimento Econômico Paulo Massuia fala das potencialidades do Tocantins

**SALVADOR**  
18 e 19 de Setembro  
**4º Encontro de Tecnologia da Informação do GBrasil**

**GOIÂNIA**  
19 a 22 de Novembro  
**42º Encontro GB**  
Willian Odwyer, secretário da Indústria e Comércio de Goiás, faz palestra sobre oportunidades de investimento no Estado

## 2015

**SÃO PAULO**  
20 a 22 de Maio  
**43º Encontro GB e 5º Encontro de TI**  
Escudo Real Contábil (SP) é admitida como associada. Anfitriã Orcose comemora 50 anos de atividade na capital paulista

**BELÉM**  
18 a 20 de Novembro  
**44º Encontro GB**  
Talk shows estabelecem um novo modelo de intercâmbio de informações nos encontros do GBrasil

**BAURU**  
17 de Dezembro  
**GB perde Mauro De Martino**  
Fundador da De Martino Contabilidade morre e empresa passa a ser gerida por seus outros cinco sócios

## CREDIBILIDADE COMO ESPINHA DORSAL DO NEGÓCIO

*Aliança GBrasil e stakeholders contam como é atuar num mercado em que transparência, ética e qualidade são moedas de grande valor*

**A** comodando-se na cadeira, em frente à mesa contador, um empresário da área industrial apresenta-se ansioso e logo diz a que veio. “Estou aqui indicado pelo fiscal Fulano de Tal. Ele recomendou que fizesse a contabilidade da minha empresa com vocês.” A declaração bate aos ouvidos do contador como um tinido forte e incômodo, causando estranhamento e surpresa. Ele manifesta de bate pronto: “Veja, não temos qualquer relação com esse fiscal, mas teremos prazer em atendê-lo no que for possível”.

Multado por falta de uma contabilidade que espelhasse sua operação adequadamente, o empresário teve, ao mesmo tempo, a complacência e a compreensão do fiscal. Ele acreditou na boa fé do industrial e recomendou que este investisse na contratação de um *outsourcing* de serviços contábeis especializado em sua área. Lembrou-se de lugares onde fiscalizou boas prestações de contas e elencou ao empresário algumas possibilidades.

A história, ocorrida com um dos associados GBrasil, mostra que atestar a qualidade e a eficiência do serviço contábil que se presta nem sempre é tarefa fácil para quem atua neste segmento. As avaliações positivas surgem em vieses bem discretos e às vezes improváveis. As contrárias das falhas, que sempre aparecem rapidamente e acompanhadas muitas vezes de multas.

O fato é que credibilidade e confiança nesta área não se conquistam da noite para o dia. Ela demanda tempo, muito esforço, dedicação profissional e tecnologia adequada. Os fiscais federais, estaduais e municipais, auditores e advogados tributaristas são os que mais percebem a qualidade e correção do serviço contá-

Robson Barreto,  
do Veirano Advogados:  
“Temos a confiança no  
trabalho técnico e nos pa-  
drões éticos. E isso é cada  
vez mais fundamental na  
nossa atividade”



bil. Afinal, o trabalho deles torna-se mais fluido e eficiente quando a matéria-prima é boa – relatórios contábeis e fiscais claros e com dados de fácil rastreamento e comprovação. “Sabíamos quem era esse fiscal e de como ele era sério. Mas não poderíamos permitir que o industrial confundisse nosso serviço como um facilitador de fiscalizações”, relata o empresário do GBrasil.

O advogado **Robson Barreto**, do **Veirano Advogados**, sabe bem o que representam postura ética, transparência e registros fiscais e contábeis confiáveis. Cliente e parceiro de negócios da Domingues e Pinho Contadores há 30 anos, no Rio de Janeiro, o escritório tem no GBrasil um amparo importante, já que possuem forte atuação em direito empresarial e operação estruturada em quatro capitais do País. “A boa contabilidade facilita nosso trabalho porque muitas questões fiscais que são trazidas, envolvendo bases de cálculo, têm fun-

damento contábil. A documentação adequada é essencial para sustentar uma ação jurídica na área tributária. O sucesso da nossa argumentação processual depende da qualidade e da organização desses registros”, avalia.

A indicação da DPC e do GBrasil aos clientes do Veirano sempre foi algo natural, segundo Barreto. “Temos a confiança no trabalho técnico e nos padrões éticos. E isso é cada vez mais fundamental na nossa atividade”, afirma. Ele salienta que as indicações, no Veirano, são criteriosas. “Levamos muito a sério, porque ela carrega o selo do nosso escritório. Buscamos parceiros dentro da mais estrita ética. Não fosse isso, não teríamos o mercado que hoje temos.”

O respaldo foi construído e sedimentado com a própria contabilidade executada pela DPC |GBrasil ao escritório. “Ao longo dos últimos 20 anos, os processos contábeis se sofisticaram e as exigências tornaram-se cada vez maiores e mais complexas. Percebemos a qualidade do atendimento da Domingues e Pinho especialmente quando migramos do regime de tributação de lucro presumido para lucro real, há cerca de 10 anos, quando superamos os limites legais de faturamento. O que poderia ser traumático para algumas empresas, para nós foi absolutamente tranquilo, sem o menor percalço, porque a nossa contabilização e os procedimentos fiscais eram detalhados e precisos desde sempre”, relata Robson.

## No coração do GBrasil

Outro segmento que conhece em profundidade a operação das empresas GBrasil é o de fornecimento de sistemas contábeis. Com altos volumes de processamento de dados em sua operação, a aliança considera a área de TI estratégica para o negócio. O setor absorve grande parte dos investimentos anuais das empresas. Neste mercado especializado, duas fornecedoras de sistemas têm sobressaído entre as 39 empresas associadas: a Questor e a Domínio. Partilhando da intimidade de suas estruturas para atender a diferentes demandas, as desenvolvedoras de sistemas têm a exata dimensão dos desafios abraçados pelo GBrasil.

Com mais de 6 mil clientes em todo o País, a Questor considera desafiador o atendimento às empresas GBrasil. “Por se tratar de um gru-

po seletivo de grandes e inovadoras empresas, encontramos, em cada negócio, a necessidade e a exigência de fazermos o melhor e com a maior eficácia possível. Isso nos motiva e nos faz crescer”, declara **Jean Pitz**, gestor de Canais e Inteligência de Mercado da Questor. Para o executivo, o GBrasil significa referência em conhecimento e ética profissional. “Consideramos nossa relação de amizade e confiança. Constantemente recebemos sugestões para melhorar nossas soluções. Evoluímos profissionalmente como um grande parceiro”, afirma.

A ex-presidente do Conselho Federal de Contabilidade, **Maria Clara Cavalcanti Bugarim**, acompanha a evolução do GBrasil desde sua criação, em 1996. Para ela, o movimento desencadeado pela aliança tem uma importância relevante no mercado contábil. “O Grupo tem a confiabilidade, a transparência e a confiança como suas palavras de ordem. E elas são muito importantes para nossa profissão. Nós aplaudimos a iniciativa, que tornou-se uma referência”, diz. Segundo Maria Clara, o modelo de atuação poderia ser replicado tanto no setor contábil como em outras profissões. “Os elos se fortalecem por meio da troca de experiência e da ajuda compartilhada. Nesse momento de crise, a aliança faz a diferença e oportuniza ao profissional mostrar o seu valor. No segmento contábil, significa assessorar os empresários para que enfrentem com segurança as inúmeras vulnerabilidades do mercado.” ■



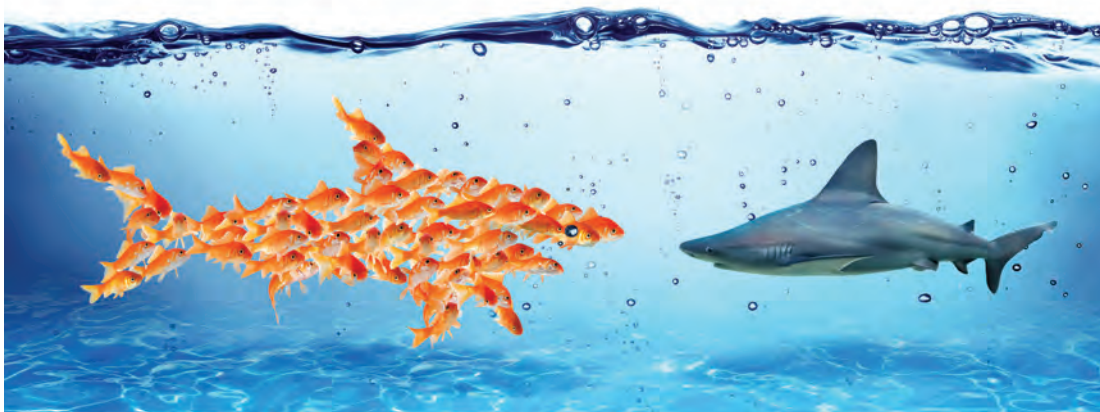
Jean Pitz, gestor de Canais e Inteligência de Mercado da Questor Sistemas Inteligentes



A ex-presidente do Conselho Federal de Contabilidade, Maria Clara Cavalcanti Bugarim

## A BOA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

*Alianças estratégicas são adotadas também no Brasil por advogados e publicitários*



**J**untar forças para crescer em qualidade, produtividade e no desenvolvimento de novos negócios tem sido uma tendência entre empresas de serviços profissionais. A **ALAE – Aliança de Advocacia Empresarial** foi criada em março de 2004 com a participação de 11 escritórios. A ideia inicial, segundo o diretor executivo *Fernando Ceylão*, era atender demandas de um grande cliente com atuação em vários Estados brasileiros. O atendimento obteve êxito e a ideia de convergir forças prosperou. Hoje, são 35 escritórios associados, presentes em todos os Estados brasileiros e em oito países da América Latina (Argentina, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru e Uruguai). A aliança ganhou o status de maior e mais prestigiada rede de escritórios de advocacia na América Latina. A permanente troca de experiências e de conhecimentos resultou na publicação de cinco livros com artigos e estudos elaborados por especialistas da rede. O calendário de atividades prevê três encontros anuais com a participação de seus representantes e alguns clientes especialmente convidados.



O publicitário João Fernando Camargo, da LEAG: 60 agências no Brasil e exterior trabalhando em rede de cooperação

Com foco em Direito Empresarial, a ALAE atende hoje cerca de 400 clientes que geraram às suas aliadas um incremento de R\$ 3,3 milhões no faturamento de 2015. O ambiente de fórum de discussões e de cooperação em atendimento são, do mesmo modo, diferenciais para a **LEAG - Local Expert Agency Group**, criada em 2013 pelo publicitário *João Fernando Camargo*. A rede hoje reúne mais de 60 agências de publicidade no Brasil e no exterior. A filosofia é sempre ter especialistas em diferentes disciplinas da comunicação, privilegiando agências independentes. Dentro da LEAG, as agências ganham mais espaço e capacitação em sua atuação local, tendo acesso a um ambiente de negócios onde podem trocar informações, know-how e atuar em parceria com os demais membros da rede, facilitando e integrando o trabalho. A última agência a aderir à rede foi a Full Jazz, que faz parte do grupo fundado pela publicitária *Christina Carvalho Pinto*. “Acredito que o futuro aponta para o crescimento em redes e cocriação. É um fenômeno mais amplo, não restrito ao setor de publicidade”, avalia Christina. ■

# QUEM SÃO OS ASSOCIADOS GBRASIL

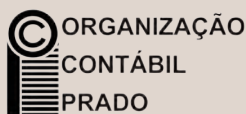


- NORTE
- NORDESTE
- CENTRO-OESTE
- SUDESTE
- SUL



**A**

Organização Contábil Prado (OCP) foi criada em Rio Branco na década de 80, quando o Acre vivia o auge do projeto Sudam, destinado a promover o desenvolvimento da Amazônia. O Governo Federal, por meio de incentivos fiscais e financeiros, criou a autarquia que até hoje desenvolve políticas de atração de investidores para a região. José Mauricio Prado, um executivo de controladoria do Banco Real – com pós-graduação em Auditoria Fiscal e Tributária pela Universidade Cândido Mendes e em Gestão Empresarial pela FGV – havia sido transferido de São Paulo para Rio Branco com a missão de abraçar um novo projeto da instituição financeira, ligado à agropecuária. A ideia do contador era permanecer no Acre por três anos, no máximo. Entretanto, no segundo ano, Prado percebeu que havia ali um mercado promissor para *outsourcing* contábil especializado no regime de tributação de Lucro Real e que oferecesse serviços de orientação tributária e contabilidade gerencial, ou seja, dedicada a apoiar o empresário nas decisões estratégicas do negócio. Com a proposta de montar e preparar uma equipe nos moldes dessas exigências, ele abriu um Escritório Contábil Individual tendo como apoio administrativo sua esposa, Ana Lúcia Barbosa Prado. Hoje, com mais dois sócios e uma equipe de 31 colaboradores, a OCP atende uma carteira de 129 clientes, 20% deles optantes pelo Lucro Real. Entre as empresas atendidas estão a Dom Porquito Agroindustrial, dedicada à produção e abate de suínos tipo exportação com foco no mercado asiático, e a Acreaves, principal produtora de aves do estado. Aos 29 anos de fundação, a Organização Prado concentra agora esforços para concluir a unificação de suas áreas contábil e fiscal e obter maior sinergia e fluidez em seus processos. A Escrituração Fiscal Digital (EFD) também é outra prioridade. “A contabilidade hoje é toda online, com informações acessadas de modo remoto diretamente do cliente. E é preciso prepará-lo para esse novo momento”, afirma Prado. A participação da OCP no GBrasil foi fundamental: “O grupo nos aproxima das boas práticas. Recebemos verdadeiras aulas e o resultado é maior organização e produtividade”, salienta Prado, que além de dirigir a OCP empresta seus conhecimentos à Associação Comercial do Estado do Acre (Acisa) e ao Sindicato das Empresas Serviços Contábeis do Acre (Sescap), instituições onde ocupa cargo de diretor.



## **ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1987

**PRINCIPAIS DIRETORES:** José Mauricio Prado (diretor-presidente), contador, administrador de empresas; Áurea Lucia Pismel de Paula, contadora; Jorge Luiz Castro de Lima, administrador de empresas, Ana Lúcia Barbosa Prado, diretora financeira

**Nº DE COLABORADORES:** 33

**Nº DE CLIENTES:** 129

**PERFIL DOS CLIENTES:** 38% comércio, 30% serviços, 14% indústria, 12% outros (incluindo cooperativas), 5% associações e fundações privadas, 1% empresas públicas

**SETORES MAIS ATENDIDOS:** construção civil, agropecuária, cooperativismo e saúde

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2006

[www.ocprado.com.br](http://www.ocprado.com.br)





**E**rnandes Amorim de Melo estava propenso a deixar seu cargo de auditor na distribuidora Ambev do Amazonas, em 2005, quando o destino o fez cruzar com o antigo patrão de Rondônia. O empresário contábil Didmar Duwe estava em Manaus justamente porque buscava estabelecer ali uma nova unidade do negócio para atender filiais de clientes de Porto Velho na região. Ernandes, além da experiência contábil no segmento de bebidas, acumulava vasto expertise no setor de mineração, por onde já havia passado em funções administrativas em empresas como Paranapanema e Mineração Taboca. Os interesses e as experiências de ambos os contadores convergiram e deram início, naquele mesmo ano, à DHC Auditoria. Com um trabalho qualificado na complexa e específica legislação da Zona Franca de Manaus (ZFM), a empresa expandiu-se rapidamente. “A nossa legislação é diferenciada, especialmente em relação a incentivos fiscais. Nesse aspecto, nos preparamos para atender as empresas locais e as que têm interesse em se instalar em Manaus, principalmente em relação à consultoria fiscal, com informações rápidas e pontuais”, relata Ernandes. Em 2008, com a DHC estabelecida, o sócio Didmar Duwe voltou a se concentrar em sua empresa de Porto Velho, assumindo Ernandes os novos desafios do negócio. “Passamos por momentos complexos, especialmente, em decorrência da crise internacional de 2009, que afetou profundamente nossa região, mas com muita dedicação aos nossos clientes, conseguimos superar todas as dificuldades”, recorda o empresário. Tendo em vista a complexidade e a peculiaridade da legislação local, a DHC sempre investiu forte em treinamento e qualificação de sua equipe de colaboradores. Associada ao GBrasil desde a sua fundação, em 2005, a DHC vê na troca de experiência com as organizações mais experientes – algumas com 30, 40 e 50 anos de atividade – um dos pontos altos da aliança empresarial: “Muitas dificuldades que nós, da DHC, passamos agora foram superadas por outras empresas mais antigas do GBrasil. As experiências de como elas venceram esses desafios tornam-se parâmetros para nós”. Em relação ao futuro, o empresário não tem dúvida do potencial da região: “O Amazonas tem muito a oferecer para quem busca empreender aqui”.



## **DHC AUDITORIA**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 2005

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Ernandes Amorim de Melo, contador; e Sonia Maria Amorim de Melo, técnica-administradora

**Nº DE COLABORADORES:** 10

**Nº DE CLIENTES:** 26

**PERFIL DOS CLIENTES:** 38% serviços, 31% comércio, 31% outros

**SEGMENTOS ATENDIDOS:** distribuição de bebidas, instituições de ensino, entretenimento e cultura, varejo de material de construção, indústrias alimentícias, publicidade e propaganda, profissionais liberais, locação e administração de bens, representação comercial

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2005

[www.dhcmanaus.com.br](http://www.dhcmanaus.com.br)



Um serviço customizado, pautado por uma intensa troca de informações com o cliente e um entendimento profundo de suas necessidades e peculiaridades. Essa é a tônica da Cunha & Tavares Consultoria, uma das maiores organizações contábeis do Amapá, criada há 23 anos pelos ex-servidores públicos Dacivone Cunha e Paulo Tavares. A empresa, com alta *expertise* no arcabouço normativo da Suframa (Superintendência da Zona Franca de Manaus), atende hoje 108 clientes em suas duas unidades – Macapá (AP) e Belém (PA) –, sendo 98% deles empreendimentos dos setores de serviço e comércio. Entre os segmentos mais atendidos estão o de mineração e metalurgia, varejo e distribuição. Esses clientes, além de se apoiarem nos serviços contábeis, fiscais e trabalhistas da Cunha & Tavares, demandam consultoria tributária para os incentivos fiscais específicos da Área de Livre Comércio de Macapá e Santana - ALCMS. Para sustentar o seu modelo de atendimento *tailor made*, a empresa concentra sua gestão em dois eixos principais: a formação e capacitação de colaboradores e a atualização tecnológica constante. Desde sua origem, ela faz a prospecção de seus talentos junto aos cursos de Ciências Contábeis da região. “Apoiamos financeiramente a graduação e a especialização dos nossos colaboradores, além de disponibilizarmos treinamentos internos contínuos”, relata o contador, administrador de empresas e advogado Paulo Tavares. A infraestrutura tecnológica da organização contábil, por sua vez, permite o tráfego de dados e informações com clientes essencialmente por meio de extranet. “Atuamos tanto com sistemas contábeis ERP alocados no cliente quanto em nossas plataformas”, destaca Dacivone Cunha. A integração da Cunha & Tavares ao GBrasil em 2014, é amplamente comemorada pelos empresários. “Como não temos um *benchmarking* local, nos apoiamos no GBrasil. A interação entre os associados é fundamental, pois o problema de um transforma-se no problema de todos e uma solução encontrada pode ser a resposta para muitos. A troca é intensiva e proveitosa”, avalia Paulo Tavares.



## CUNHA & TAVARES CONTABILIDADE E CONSULTORIA

ANO DE FUNDAÇÃO: 1993

PRINCIPAIS DIRETORES: Paulo Roberto Penha Tavares, *graduado em Administração de Empresas (UFPA), Ciências Contábeis (CEAP-AP) e Direito (Seama-AP); MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria pela FGV. Maria Dacivone Sousa Cunha, contadora pela UFPA e MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria pela FGV*

Nº DE COLABORADORES: 34

Nº DE CLIENTES: 108

PERFIL DOS CLIENTES: 56% comércio, 42% serviços, e 2% associações e fundações privadas

SETORES MAIS ATENDIDOS: supermercados, varejo em geral e comércio atacadista

INGRESSO NO GBRASIL: 2014

[www.cunhaetavares.com.br](http://www.cunhaetavares.com.br)



*"Como não temos um benchmarking local, nos apoiamos no GBrasil. A interação entre os associados é fundamental, pois o problema de um transforma-se no problema de todos e uma solução encontrada pode ser a resposta para muitos. A troca é intensa e proveitosa"*

Paulo Tavares



**P**araense de Santarém, o empresário contábil Carlos Correa iniciou sua trajetória empreendedora na capital Belém em 1995, paralelo a uma intensa atividade acadêmica. Graduado em Ciências Contábeis e pós-graduado em Contabilidade Empresarial, atuou por quase duas décadas como docente de ensino superior na capital paraense. Foi professor na Universidade da Amazônia (Unama), onde conquistou sua formação, e no Centro Universitário do Estado do Pará (Cesupa), onde participou do grupo de implantação do curso de Ciências Contábeis. Esse *background* do fundador se traduz na imagem que a C&C Serviços Contábeis possui perante o mercado. “Estamos bem posicionados, com clientes satisfeitos, qualificados e que estão conosco há 8, 18 anos”, ressalta Correa. Desde 2012, a organização está certificada pelo Programa de Qualidade Necessária Contábil – PQNC, por meio do Sescon/PA. “Esse processo de certificação nos fez, inclusive, adequar processos e recursos humanos para que atendêssemos aos requisitos do programa. E os frutos do PQNC já estão sendo colhidos e nos mostram que estamos no caminho certo. Sermos reconhecidos pela qualidade dos serviços é o nosso objetivo”, afirma.

O empresário considera a nova fase da contabilidade no Brasil um divisor de águas, onde o sistema SPED evidencia os bons profissionais, aptos a atender às novas exigências governamentais. Ele analisa que, infelizmente, muitas empresas não possuem recursos tecnológicos e profissionais compatíveis para cumprir todas as demandas legais. Considera ainda seu grupo de colaboradores parte fundamental no êxito da C&C. “Temos o privilégio de ter profissionais com 8, 18 anos de casa, que se qualificam constantemente, recebem apoio para realização de cursos e participação em seminários e congressos e têm, principalmente, a confiança dos nossos clientes”, ressalta. O ingresso no GBrasil foi outro fator importante: “Quando você trabalha em grupo, só tem sucesso. Individualmente, não se faz nada. O GBrasil é a essência do trabalho em grupo. Capacita e gera a troca de informações. Só tive ganhos”, conclui o diretor-presidente da C&C, que também atuou por 12 anos como dirigente do sistema Sescon-Fenacon, representante das empresas contábeis no Brasil.



## C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1995

DIRETOR: Carlos Correa, bacharel em Ciências Contábeis e pós-graduação em Contabilidade Empresarial (Unama)

Nº DE COLABORADORES: 10

Nº DE CLIENTES: 40

PERFIL DOS CLIENTES: 55% serviços, 35% comércio 5% indústria e 5% associações

SETORES MAIS ATENDIDOS: saúde, monitoramento e segurança eletrônica, logística portuária, lazer e entretenimento, varejo de móveis e vestuário, restaurantes

INGRESSO NO GBRASIL: 2002

[www.cec.cnt.br](http://www.cec.cnt.br)



**"Quando você trabalha em grupo, só tem sucesso. Individualmente, não se faz nada. O GBrasil é a essência do trabalho em grupo. Capacita e gera a troca de informações"**

Carlos Correa



**E**m 1984, o contador Didmar Duwe e sua esposa Regina Hella Duwe partiram de Curitiba (PR) com dois filhos pequenos, decididos a desbravar Rondônia, estado que vivia uma nova onda econômica, com garimpo e projetos de colonização do Incra. Sem dinheiro para a mudança, compraram um caminhão Chevrolet 1962 com um empréstimo bancário que deveria ser pago em 30 dias. Ao chegar a Porto Velho, venderam o caminhão e quitaram a dívida. A odisséia de atravessar o Brasil de Sul a Norte daria um livro sobre o emocionante início de uma das maiores organizações contábeis de Rondônia. “Abrimos a D.Duwe Contabilidade com móveis usados, comprados em um leilão do Incra”, recorda Didmar. Hoje, com a empresa estabelecida no centro de Porto Velho, em uma sede de 500 m<sup>2</sup>, Duwe se orgulha da trajetória: “Enfrentamos todas as dificuldades inerentes ao pioneirismo, mas sempre com ética, respeito máximo ao cliente e visão de futuro – investindo em estrutura física, tecnologia e no aperfeiçoamento de nossos colaboradores”. A empresa tem hoje 321 clientes, 48 colaboradores e, como sócios, os paranaenses Ronaldo Marcelo Hella e Desirée Duwe de Castro – ambos contabilistas e bacharéis em Direito – e a contadora rondoniense Elba Oliveira de Araújo. A onda econômica de Rondônia é hoje, sobretudo, a construção das usinas hidrelétricas no Rio Madeira, que traz fortes impactos ao comércio local. Nesse contexto, a D.Duwe se destaca na Região Norte por prestar serviços *in company*, alimentando diretamente o ERP do cliente e permitindo a rápida tomada de decisão. Com esse formato de atendimento e os investimentos robustos em sistemas online, ela presta serviços em cidades do interior de Rondônia e de estados vizinhos, vencendo grandes barreiras geográficas. “Temos como lema, desde a fundação, a frase atribuída a Henry Ford: *A base de toda grande empresa é o seu serviço*. Não visamos quantidade de clientes, mas qualidade. Conseguimos fidelizar os clientes de tal forma que há décadas continuamos crescendo com eles”, afirma Duwe. Este ano, a empresa completa 30 anos e a associação ao GBrasil, em 2002, foi, segundo Didmar Duwe, fundamental para seu desenvolvimento: “Conseguimos acompanhar as mudanças tecnológicas e adequações dos processos internos, trocando experiências com os demais associados. Como estamos longe dos grandes centros, foi decisiva nossa associação. Agora não somos apenas uma andorinha tentando fazer verão”.



## D.DUWE CONTABILIDADE

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1986

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Didmar Duwe, contador, Ronaldo Marcelo Hella, técnico em Contabilidade e bacharel em Direito; Elba Oliveira de Araújo, contadora; e Desirée Duwe de Castro, técnica em Contabilidade e bacharel em Direito.

**Nº DE COLABORADORES:** 48

**Nº DE CLIENTES:** 321

**PERFIL DOS CLIENTES:** 67% serviços, 26% comércio, 5% associações e fundações privadas, e 2% indústria

**SEGMENTOS ATENDIDOS:** serviços médicos, e-commerce, varejo de eletroeletrônicos, construção civil e instituições de ensino

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2002

**www.dduwe.com.br**





Da esquerda para à direita:  
Ronaldo Hella, Elba Araújo,  
Desirée Castro e  
Didmar Duwe

*"Como estamos longe dos grandes centros, foi decisiva nossa associação ao GBrasil. Agora não somos apenas uma andorinha tentando fazer verão"*

Didmar Duwe



A

o recordar sua trajetória nos últimos 30 anos, o contador paulista Pedro Nunes Ferraz da Silva observa que pode contribuir, com seu trabalho, para o desenvolvimento de Roraima, em especial, da capital Boa Vista, onde a sua empresa, a Sampayo Ferraz Contabilidade está instalada. O balanço pessoal tem alguns ativos importantes: o prêmio de *Empresário Nota 10 - Construtores do Desenvolvimento do Estado*, concedido pela Secretaria da Fazenda do Estado, e o de *Melhor Contador do Ano*, destaque dado pelo mesmo órgão, em 2006. A classe dos contabilistas se beneficiou também com seus conhecimentos e dedicação profissional: Ferraz presidiu o Conselho Regional de Contabilidade – CRC/RR, integrou a diretoria do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis – Sescon/RR e atuou como conselheiro suplente do Conselho Federal de Contabilidade - CFC. “Fomos uma das organizações contábeis pioneiras em Roraima e nos orgulhamos de nossa vida profissional”, afirma o empresário, que saiu de Mogi das Cruzes, na Grande São Paulo, na década de 80, para assumir o setor contábil da Casas Lira, rede de lojas de departamento de Roraima. Hoje, a Sampayo Ferraz é referência em serviços contábeis, oferecendo soluções e ideias aos clientes para que multipliquem resultados e tenham uma visão macro de organização. Um dos grandes desafios é assisti-los na transição do mundo analógico para o digital na Contabilidade: “A atualização é importante e estamos capacitados para contribuir, afinal, o benefício é para todos. A Sampayo Ferraz se renova a cada dia”, salienta o empresário. Qualidade, conhecimento e tecnologia formam o perfil da organização, que prima pela ética e pelo respeito aos seus clientes, muitos com mais de 20 anos de casa.

O futuro da organização está representado pelo filho Pedro Henrique, 24 anos, contador e estudante de Direito. “A evolução se dá em várias frentes e também na gestão. Hoje, aliamos a nossa experiência no trato da Contabilidade com uma nova geração, conectada em um mundo em transformação”, avalia o empresário. Um dos esteios da Sampayo Ferraz é o GBrasil. “Não podemos viver isolados. A sociabilidade é fundamental para que as pessoas e os profissionais cresçam em suas áreas e regiões”, afirma Pedro Ferraz, que destaca a preocupação do grupo em se qualificar permanentemente.



### **SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1983

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Pedro Nunes Ferraz da Silva, contador; Monica Suely Sampaio Ferraz, técnica em Contabilidade; Pedro Henrique Sampaio Ferraz, contador, pós-graduando (MBA em Direito Tributário pela FGV)

**Nº DE COLABORADORES:** 15

**Nº DE CLIENTES:** 64

**PERFIL DOS CLIENTES:** 72% comércio, 25% serviços, 3% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** varejo, lojas de departamentos, manutenção de equipamentos, reformas

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2008

[www.sampayoferraz.com.br](http://www.sampayoferraz.com.br)



***"Não podemos viver isolados. A sociabilidade é fundamental para que as pessoas e os profissionais cresçam em suas áreas e regiões"***

Pedro Ferraz

Pedro Ferraz  
(à esquerda) e  
Pedro Henrique  
Sampaio Ferraz

O contador mineiro Flavio Azevedo Pinto chegou a Tocantins um ano após a fundação de Palmas, em 1991, aos 26 anos de idade. A capital era ainda uma grande fazenda e um projeto de cidade. No mesmo ano, fundou a Opção Contábil com o propósito de assessorar empreendedores que, assim como ele, chegavam de todos os cantos do País, dispostos a construir um negócio e uma nova vida. A empresa não fugiu à regra e acompanhou o ritmo de crescimento da capital mais jovem da federação e detentora do maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) (1991-2010). A organização contábil conquistou seu lugar ao sol e, hoje, é a maior do Estado em seu segmento. Seu maior salto aconteceu em 2010, quando adquiriu a concorrente Contato Contabilidade. O número de clientes dobrou. “Foi uma aventura bem-sucedida. A empresa, pela sua trajetória, possui grande conceito no mercado a partir do estabelecimento de um alto nível de credibilidade com os clientes e com os órgãos de fiscalização”, avalia Flavio. O contador também tem contribuído para o desenvolvimento de sua profissão no estado. Ele hoje é um dos diretores do sindicato que representa as empresas contábeis (Sescap-TO) e integra a Fundação Brasileira de Contabilidade. Também ocupou a presidência do Conselho Regional de Contabilidade nos biênios 2006/2007 e 2008/2009, período em que o órgão de normatização e fiscalização profissional inaugurou sua nova sede em Palmas. “Estamos completando, este ano, 25 anos de muito trabalho e dedicação”, lembra Flavio.

O empresário tem ao seu lado sete sócios e tem mantido seu ritmo de crescimento dedicando-se sobretudo aos valores e suporte de suas co-irmãs do GBrasil. Desde 2013, ela está em nova sede, próxima à Prefeitura de Palmas, em uma área de 350 m<sup>2</sup>. Situado na Quadra 504 Sul, o prédio passou a oferecer a seus visitantes mais facilidade de acesso e conforto. Um time de 43 colaboradores atende 258 clientes, cerca de 70% dos setores de comércio e prestação de serviços.

“Posso dizer que o intercâmbio de conhecimento técnico e a experiência compartilhada em gestão com o GBrasil nos permitiram um amadurecimento e uma nova forma de ver o negócio. Temos conhecimento de boas práticas em nível de Brasil e tanto aprendemos como ensinamos”, avalia Flavio, destacando que o Estado do Tocantins foi um dos primeiros a implantar o SPED Fiscal, servindo ao Governo como um “laboratório fiscal” do novo sistema.



### OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1991

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Flavio Azevedo Pinto, contador, diretor administrativo; Andro Luís de Sousa, contador, diretor operacional; e Antônio Rodrigues Marinho, contador, diretor financeiro

**Nº DE COLABORADORES:** 43

**Nº DE CLIENTES:** 258

**PERFIL DOS CLIENTES:** 35% serviços, 34% comércio, 22% outros, 5% indústria e 4% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** saúde, combustíveis, cartórios/tabelionatos, comércio e serviços em geral

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2001

[www.opcon.com.br](http://www.opcon.com.br)

***"O intercâmbio técnico e a experiência compartilhada em gestão com o GBrasil nos permitiram um amadurecimento e uma nova forma de ver o negócio"***

Flavio Azevedo Pinto



# A

alagoana Controle Contadores Associados, em seus 37 anos de mercado na capital Maceió, sempre prestou um atendimento *premium* para empresas de médio porte de todos os segmentos econômicos. Mas, há cerca de dezoito anos, ela tem se destacado também no cenário estadual com a prestação de contas para diretórios de partidos políticos e candidatos em diferentes pleitos – governador, prefeito e vereador. Com uma compreensão profunda das exigências relativamente recentes da legislação eleitoral brasileira, a empresa contábil vem ajudando a difundir a transparência e as boas práticas contábeis nas campanhas eleitorais. “Nos especializamos nessa área. A cada eleição, formamos um verdadeiro mutirão contábil para atender a toda essa demanda que chega à empresa”, relata o contador e empresário Daniel Salgueiro. “Já chegamos a fazer mais de 2,3 mil prestações de contas num único ano de pleito eleitoral, entre proporcionais e majoritárias. A Justiça Eleitoral tem exigido a cada dia mais transparência e a Contabilidade é um fator primordial na prestação de contas”, explica o diretor-geral da Controle, que também é professor da Universidade Federal de Alagoas e pós-graduado em auditoria e perícia contábil. A especialização em prestação de contas eleitorais tem exigido maior preparo dos colaboradores e investimentos na retenção de talentos por meio de uma política sólida de incentivos. O resultado tem sido maior qualidade na prestação dos serviços e maior satisfação dos clientes. Pioneira na implantação de sistemas de controle de documentos digitais em Alagoas, a Controle presta serviços contábeis, fiscais e trabalhistas para organizações de todos os regimes de tributação e se destaca também no atendimento a empresas da área da construção civil e saúde. “Nossa experiência em execução contábil e planejamento tributário sempre esteve aliada a uma permanente evolução tecnológica. Quem pensa em contabilidade no nosso estado, já tem a Controle como uma referência”, afirma Daniel, que tem como sócio o filho Thiago Salgueiro, contador e diretor administrativo-financeiro da empresa. Como um dos fundadores do GBrasil, Daniel Salgueiro recorda que a iniciativa do contador gaúcho Ivan Gatti surgiu pequena, com o objetivo de discutir interesses das empresas contábeis e tornou-se uma grande aliança empresarial no País. “A entidade tem prestado um grande serviço não apenas aos seus associados, mas também a toda a classe no País com o fortalecimento e a valorização das empresas contábeis”, avalia.

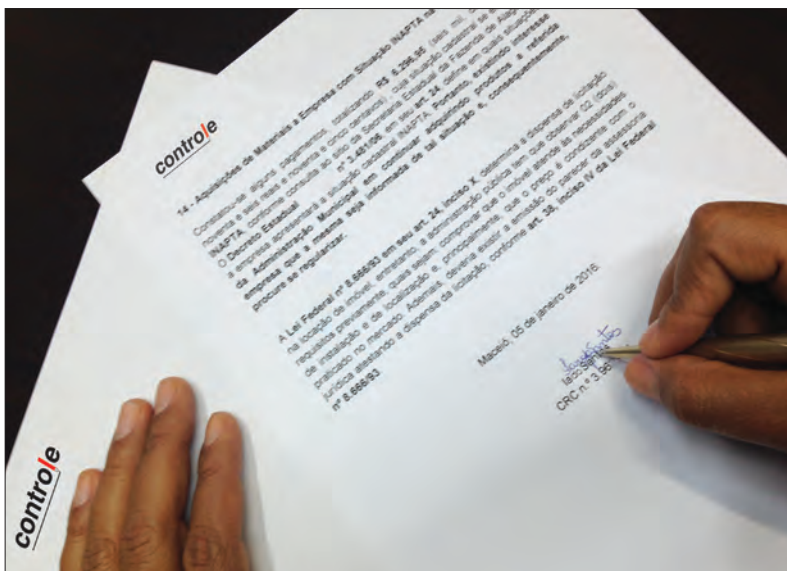
**controle****CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS****ANO DE FUNDAÇÃO: 1979****DIRETORES:** Daniel Salgueiro da Silva, contador, advogado; especializado em auditoria e perícia contábil; e Thiago de Almeida Salgueiro, contador, especializado em auditoria contábil e gestão financeira**Nº DE COLABORADORES: 20****Nº DE CLIENTES: 72****PERFIL DOS CLIENTES:** 55% serviços, 32% comércio, 3% indústria, 7% instituições financeiras, 1% associações e fundações privadas, 1% empresas públicas, 1% outros**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** hotelaria, imobiliárias, automotivo, saúde, telefonia, construção civil, partidos políticos e candidatos**INGRESSO NO GBRASIL: 1996****[www.controlecontadores.com.br](http://www.controlecontadores.com.br)**



**"O GBrasil tem prestado um grande serviço não apenas aos seus associados, mas também a toda a classe no País com o fortalecimento e a valorização das empresas contábeis"**

Daniel Salgueiro

O contador Thiago Salgueiro (à esquerda), ao lado do pai e fundador da Controle, Daniel Salgueiro



Considerada um expoente entre as histórias de sucesso do GBrasil, a Organização Silveira de Contabilidade (OSC) conheceu um período de extremo desenvolvimento após o ingresso no grupo, em 2001. A empresa, criada em 1997 pelo casal de contadores Reinaldo e Angélica Silveira, no período em que foi convidada a integrar o grupo possuía um time de 32 colaboradores e 102 clientes. “Éramos um pequeno escritório e nos transformamos na maior organização contábil da Bahia. Em apenas três anos de integração na aliança, dobramos de tamanho. Crescemos com o intercâmbio de informações e ganhamos maturidade”, afirma Reinaldo. Passados 15 anos, a organização contábil registra uma carteira de 260 clientes e 195 colaboradores que operam em uma moderna estrutura com mais de 1,2 mil m<sup>2</sup> em Salvador. Cerca de um terço das empresas-cliente são tributadas pelo regime de Lucro Real. “Entregamos conhecimento com responsabilidade”, resume Reinaldo a filosofia da OSC. Conhecer profundamente o cliente, auxiliá-lo na gestão, mas, principalmente, entender que ele tem personalidade e peculiaridades únicas, são fatores que fazem o diferencial da Organização Silveira no mercado baiano. “Temos a obrigação de realizar um trabalho de excelência e deixar nosso cliente plenamente satisfeito”, salienta Reinaldo. Para atingir essas metas, investe pesado em tecnologia da informação e na qualificação de seu quadro de colaboradores. Um programa de treinamentos internos garante a formação de seus talentos. “Nossa matéria-prima são os nossos profissionais”, destaca. Dos 17 gerentes, 15 foram formados na própria empresa. Atualmente, mais de 30% do grupo atua *full time* nas sedes de clientes. “Quanto mais próximos, melhor para todos”, analisa o empresário. A experiência e o conhecimento de Reinaldo estão sendo compartilhados com os filhos Rodolfo e Rodrigo Silveira – ambos contadores –, que trabalham na organização desde que concluíram o Ensino Médio. “Passamos para a nova geração que o mais importante são as pessoas e que a Contabilidade é um bem precioso para os nossos clientes. Eles têm de se aperfeiçoar cada vez mais”, indica Reinaldo. E, a responsabilidade é vultosa: cerca de 75% dos clientes são grandes e médias empresas.



## ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE

ANO DE FUNDAÇÃO: 1997

DIRETORES: Reinaldo Silveira, contador; Angélica Silveira, contadora;  
Cezar Rios, contador; Rodolfo Silveira, contador

Nº DE COLABORADORES: 195

Nº DE CLIENTES: 260

PERFIL DOS CLIENTES: 62% serviços, 24% comércio, 12% indústria e 2% associações e fundações privadas

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: energia, petróleo e gás, mineração, siderurgia, têxtil, distribuidores, atacadistas e varejistas

INGRESSO NO GBRASIL: 2001

[www.organizacaosilveira.com.br](http://www.organizacaosilveira.com.br)





**"Éramos um pequeno escritório e nos transformamos na maior organização contábil da Bahia. Em apenas três anos de integração na aliança, dobramos de tamanho"**

Reinaldo Silveira

Família Silveira: Reinaldo (à esquerda), Angélica, Rodolfo e Rodrigo.



**M**arca tradicional e consolidada no mercado cearense, a Marpe Contadores Associados foi criada há 40 anos em Fortaleza por Pedro Coelho Neto, um profissional que é considerado um dos expoentes da contabilidade brasileira. A luta do empresário pelo crescimento e contínua busca de inovação e aperfeiçoamento dos serviços da Marpe sempre aconteceu em paralelo com uma não menos suave batalha pela evolução dos profissionais e das empresas contábeis no País. Ele participou e ainda participa das mais importantes entidades contábeis nacionais, dedicando um tempo significativo às discussões profissionais em seus diferentes pleitos.

No portfólio de serviços da Marpe, prepondera a escrituração contábil, fiscal e trabalhista, mas ela também oferece serviços de auditoria independente e assessorias contábil e tributária. Há cerca de dois anos, a empresa entrou, com sucesso, no segmento de recrutamento e seleção de recursos humanos. O objetivo foi complementar o atendimento a sua carteira de 100 clientes – 86% deles, empresas optantes de lucro real e presumido. “Medimos a excelência do nosso trabalho por meio de indicadores de qualidade e de acompanhamento de processos, onde a atualização contábil e o cumprimento de prazos com nossos clientes são pontos-chave”, ressalta o diretor. O investimento da empresa em tecnologia é constante e se justifica na busca da otimização de processos internos e de agilidade no relacionamento com os clientes. “O cumprimento das obrigações acessórias necessita de equipamentos de ponta e de sistemas especializados. Esses investimentos minimizam riscos para os nossos clientes e aumentam nossa produtividade”, analisa o diretor.

A psicóloga e contadora Camila Antunes Coelho representa a segunda geração da família no negócio. Sua visão da Marpe é precisa: “Nos vemos como uma empresa madura formada por jovens com perfil de forte aprendizado e crescimento. Investimos muito em capacitação e trabalhamos em cima de metas e indicadores que nos norteiam para a excelência na prestação dos serviços. Através disso, estabelecemos com nossa equipe uma relação em que todos ganham ao fazermos a empresa e nossos clientes crescerem”. A ideologia é reforçada pelo pai. “A formação de pessoas foi sempre a nossa principal preocupação e, por isso, formamos algumas centenas de profissionais que hoje atuam no mercado”. Um dos fundadores do GBrasil, Pedro Coelho Neto salienta que o grupo é diferenciado e busca se renovar e crescer de forma constante: “A troca de experiência é tão natural e constante que nos sentimos parte da história dos parceiros e vibramos uns pelos outros”.



## **MARPE CONTADORES ASSOCIADOS**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1975

**DIRETORES:** Pedro Coelho Neto, contador, e Camila Antunes Coelho, contadora e psicóloga

**Nº DE COLABORADORES:** 56

**Nº DE CLIENTES:** 100

**PERFIL DOS CLIENTES:** 38% comércio, 33% serviços, 20% outros segmentos, 7% indústria, 2% associações e fundações privadas,

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** varejo de calçados e farmácias, energia eólica, construção civil, imobiliárias e serviços em geral

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.marpecontabilidade.com.br](http://www.marpecontabilidade.com.br)



Com 38 anos de atuação no mercado maranhense, a Assessoria e Consultoria Real presta serviços contábeis, fiscais e de departamento pessoal e se diferencia das demais empresas do gênero por oferecer uma divisão de assessoria e consultoria jurídica nas áreas tributária, civil e trabalhista. O perfil do negócio está relacionado à dupla formação do sócios – José Ribamar Pires de Castro e Idalegugar Fernandes e Silva –, graduados em Ciências Contábeis e Direito. Entre seus clientes, uma fatia importante é composta por empresas multinacionais, algumas delas acompanhadas há mais de 20 anos pela organização. Entre os setores econômicos mais atendidos pela assessoria contábil estão o de telecomunicação e petróleo. “Primamos pela excelência, confidencialidade dos dados dos nossos clientes e a especialização em normas e padrões internacionais de contabilidade”, afirma Pires de Castro.

A Real está instalada na capital São Luís, numa sede própria com 2,6 mil m<sup>2</sup> de área construída que neste momento passa por uma modernização arquitetônica. A edificação conta com auditório para treinamentos com capacidade para 120 pessoas, cozinha, dois refeitórios, biblioteca, duas salas de reunião e ainda abriga a Real Soluti, empresa emissora de certificados digitais. Uma infraestrutura tecnológica robusta garante, ainda, à empresa atender clientes de todos os portes, inclusive de outros estados, como Pernambuco, Ceará, Pará, Espírito Santo, Paraná, Rio de Janeiro e São Paulo.

Mas são seus colaboradores, segundo Pires de Castro, o maior patrimônio da Real: “Todo o nosso corpo técnico é formado pela empresa em um trabalho permanente”. É com essa filosofia que o empresário tem construído uma verdadeira ilha de excelência em serviços contábeis e de consultoria empresarial no Maranhão. Ao comentar sobre o GBrasil, ao qual a empresa é associada desde 2006, Pires de Castro é enfático: “É o nosso coração e o nosso cérebro”. Ele afirma que a empresa evoluiu, se qualificou e se aperfeiçoou com a participação na aliança empresarial. “Podemos dizer com toda franqueza que nossos clientes estão tranquilos e satisfeitos, resultado de muito esforço e dedicação de todo o grupo de colaboradores e de gestores da Real. Estamos prontos e preparados para enfrentar o futuro e apostamos no pleno desenvolvimento do Maranhão e do Brasil”, resume Pires, o atual momento da organização contábil.



Assessoria e Consultoria

### ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL

ANO DE FUNDAÇÃO: 1978

PRINCIPAIS DIRETORES: José Ribamar Pires de Castro Filho, contador e advogado; e Idalegugar Fernandes e Silva, contadora e advogada

Nº DE COLABORADORES: 81

Nº DE CLIENTES: 212

PERFIL DOS CLIENTES: 44% comércio, 40% serviços, 15% indústria, 1% associações e fundações privadas

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: construção civil, gás e petróleo, telecomunicação, distribuidoras, alimentos, confecções, saúde, escritórios jurídicos, educação

INGRESSO NO GBRASIL: 2006

[www.assessoriareal.com.br](http://www.assessoriareal.com.br)



Projeto arquitetônico de reforma da Real Assessoria, que será concluído em 2016



**"O GBrasil é o nosso coração e o nosso cérebro"**

José Ribamar Pires de Castro



“**H**oje, somos uma organização contábil que sabe o que quer e onde quer chegar. Somos referência em Contabilidade e isso nos orgulha muito”. A afirmação do contador e advogado Roberto Cavalcanti traduz a importância de sua empresa no mercado da Paraíba e, ao mesmo tempo, revela uma recente e importante virada em seu modelo de gestão. Em 2012, com 15 anos de atividade, a Roberto Cavalcanti & Associados fez um mapeamento de todos os seus processos e recursos humanos e decidiu diminuir de tamanho. A ousada iniciativa, no contrafluxo do que persegue a maioria das empresas, era calcada na necessidade de maior controle da qualidade dos seus serviços e mais desempenho. A empresa promoveu a retirada de dois, dos seus três sócios, o encerramento de contrato com 21% dos clientes, o corte de 10% de seus colaboradores e a substituição de outros 15% com objetivo de adequar a equipe à demanda da clientela. “Foi uma verdadeira revolução interna, um aprendizado caro e difícil, mas conseguimos agregar mais valor aos nossos serviços, qualidade e confiabilidade nas informações geradas e melhorar nosso perfil de atendimento. Havia um inchaço na nossa estrutura. Precisávamos de mais eficiência”, recorda o contador. Com clientes em todos os setores – comércio, serviços e indústria – a empresa colocou o treinamento constante de sua equipe como prioridade máxima e ousou mais uma vez trocando todo o sistema contábil de sua rede de computadores para uma solução mais completa e adequada às demandas internas. “A ferramenta tecnológica foi fundamental em nosso novo modelo”, afirma. O balanço da revolução mostrou o caminho acertado. “O retorno foi imediato e nós conferimos na satisfação dos nossos clientes”. A participação no GBrasil a partir de 2007 foi preponderante, segundo Roberto, no processo de reengenharia da empresa: “Esse novo momento que vivemos tem tudo a ver com a participação no GBrasil. O grupo tem uma característica muito importante que é a união – há uma troca transparente, ágil e rica de informações e ideias. Um cadastro anual com informações de cada associado nos permite enxergar a performance de cada um de nossos colegas e ter parâmetros de comparação. E os nossos encontros semestrais são extremamente importantes e enriquecedores. São momentos em que podemos inclusive visitar a estrutura do colega anfitrião e absorvermos as melhores práticas”. O futuro é o mais positivo possível na visão do empresário. “Vejo com otimismo. Estamos crescendo no caminho certo e melhorar sempre será a nossa meta”, conclui.

**ASSESSORIA**  
CONTÁBIL  
Roberto Cavalcanti & Cavalcanti S/C Ltda.

## **ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS**

**ANO DE FUNDAÇÃO: 1997**

**PRINCIPAIS DIRETORES:** José Roberto Gomes Cavalcanti, contador e advogado; Roberto Albino, contador

**Nº DE COLABORADORES: 45**

**Nº DE CLIENTES: 132**

**PERFIL DOS CLIENTES:** 42% comércio, 33% serviços, 23% indústria, 1% associações e fundações privadas e 1% outros

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** construção civil e comércio atacadista

**INGRESSO NO GBRASIL: 2007**

[www.robortocavalcanti.cnt.br](http://www.robortocavalcanti.cnt.br)

**"O novo momento que vivemos tem tudo a ver com a participação no GBrasil. O grupo tem uma característica muito importante que é a união – há uma troca transparente, ágil e rica de informações e ideias"**

Roberto Cavalcanti



**T**ecnologia tem sido uma área de pleno desenvolvimento na Acene Contabilidade, com unidades em Recife (PE) e em Serra Talhada (PE), no Sertão pernambucano. Atualmente, nenhum documento circula em papel, somente digital. A empresa se destaca pela infraestrutura tecnológica e pelo desenvolvimento de sistemas próprios para a área contábil. O GED Kaisen, por exemplo, é uma ferramenta de Gerenciamento Eletrônico de Documentos, com acesso via internet, que possibilita ao usuário a navegação on-line a qualquer momento. Já o Gestor Kaisen permite ao cliente acesso via internet às informações processadas sobre a sua empresa e o acompanhamento de diferentes serviços. Outra facilidade exclusiva da Acene oferecida aos seus clientes é o Auditor de Estoques e Tributos. Os softwares foram desenvolvidos em parceria com a Kaisen e a Life Tecnologia. “Nosso cliente precisa estar bem informado para tomar suas decisões. A Acene dedica extrema atenção à orientação e ao acesso à informação, mais precisamente à qualidade da informação, elemento essencial para a nossa credibilidade”, afirma o diretor executivo Flávio Farias. A importância da empresa no cenário pernambucano pode ser explicada pelo número de empreendimentos atendidos sob o regime de lucro real: 80, ou seja, quase a metade das empresas clientes. “Hoje, a Acene é 40% daquilo que ela quer e pode ser. Para atingirmos nossos objetivos, estamos sempre buscando algo que nos diferencie no mercado”, destaca o empresário José Carmelo Farias. Um dos orgulhos da organização contábil é a unidade de Serra Talhada, a 415 km de Recife, importante polo comercial próximo à Paraíba, Bahia e Ceará. Inaugurada em 2011, a sede conta com 30 colaboradores – no Recife são 60 –, a maior parte recrutada junto à universidade local. “Estamos na busca constante de profissionais que encarem os desafios da nossa profissão com comprometimento e competência”, salienta o empresário. Integrante desde a criação do GBrasil, em 1996, José Carmelo Farias credita a qualidade dos serviços prestados pela aliança empresarial como um elemento fundamental para o desenvolvimento de suas associadas. “É um grupo de elite da contabilidade brasileira e suas ações vêm ao encontro do nosso pensamento, que é atender com qualidade o nosso cliente e nos atualizarmos permanentemente. Assumimos esse compromisso com o grupo”, conclui.



## **ACENE CONTABILIDADE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1973

**DIRETORES:** Carmelo Farias, contador, diretor da unidade Recife; Flávio Farias, contador, diretor executivo; Wanessa Freire, contadora, diretora Contábil; Marcos George, contador, diretor Tributário da unidade Sertão; e Filipe Santos, contador, diretor Contábil da unidade Sertão.

**Nº DE COLABORADORES:** 90

**Nº DE CLIENTES:** 170

**PERFIL DOS CLIENTES:** 52% comércio; 33% serviços; 13% indústria; e 2% instituições financeiras, associações e instituições privadas.

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** alimentos, bebidas e materiais de construção

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.acenecontabilidade.com.br](http://www.acenecontabilidade.com.br)





José Carmelo Farias (à esquerda)  
e Flavio Farias.

**"O GBrasil é um grupo  
de elite da contabilidade  
brasileira"**

José Carmelo Farias

Recife



Serra Talhada



# A

Análise Contabilidade, criada em julho de 1991, é classificada como uma das cinco maiores organizações contábeis do Piauí, reconhecida pelo controle de qualidade dos serviços que presta, uma sólida infraestrutura tecnológica e um atendimento próximo do dia a dia das empresas e instituições assessoradas por ela. A empresa possui clientes no Piauí, Maranhão e Ceará. O seu fundador, o contador Tertulino Ribeiro Passos, é um laureado empresário, profissional e cidadão teresinense.

Ele presidiu o Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis (Sescon-PI) e, atualmente, é membro do Conselho Regional de Contabilidade (CRC-PI) e um dos diretores do Sindicato dos Lojistas do Estado (Sindilojas). Além da organização contábil, Passos possui a Prime Tecnologia, que opera com a distribuição de softwares contábeis na região e com a organização de eventos corporativos, esportivos e culturais.

“Por meio da Análise, prestamos serviços nas áreas contábil, fiscal e trabalhista e compartilhamos da rotina dos nossos clientes, participando inclusive de suas ações de planejamento. Conhecer profundamente o cliente é fundamental. Nos posicionamos como parceiros de negócio”, salienta Passos. Em um mercado dominado pela tecnologia, que exige cada vez mais confiabilidade, a empresa se orgulha de poder oferecer segurança e experiência à atividade empresarial com recursos de informática especialistas e indispensáveis para agilizar as decisões e operacionalização dos trabalhos. Este foi o principal motor para fornecer sistemas contábeis aos seus clientes e ao mercado em geral. Todas essas características estão alicerçadas em um corpo técnico capacitado e treinado com assiduidade. Em suas instalações, uma sede própria com uma área de 600 m<sup>2</sup> no Bairro Tabuleta, em Teresina, ela dispõe de um auditório com capacidade para 100 pessoas e uma sala de treinamento com 30 lugares – onde são ministrados cursos e palestras para colaboradores, parceiros e clientes. “Nossa estrutura favorece não só a empresa, mas também a nossos *stakeholders*”, afirma o empresário. O ingresso da empresa no GBrasil, em 2002, proporcionou o desenvolvimento de um processo de qualificação, com um olhar atento na relação com o cliente e com os parceiros comerciais: “O convívio com empresários do segmento contábil em todo o País nos permitiu vislumbrar novos horizontes”, conclui Tertulino Passos.



### **ANÁLISE CONTABILIDADE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1991

**DIRETORES:** Tertulino Ribeiro Passos, contador; e Rosângela Maria Teixeira de Almeida Passos, diretora Administrativa

**Nº DE COLABORADORES:** 32

**Nº DE CLIENTES:** 155

**PERFIL DOS CLIENTES:** 85% comércio, 10% serviços, 4% indústria, e 1% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** lojas de departamentos, saúde, construção civil, indústria cerâmica

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2002

[www.analisecontabilidade.com.br](http://www.analisecontabilidade.com.br)



**"O convívio com empresários do segmento contábil em todo o País nos permitiu vislumbrar novos horizontes"**

Tertulino Ribeiro Passos



A

Rui Cadete Consultores e Auditores Associados completa 25 anos em 2016, mas com o pensamento no futuro: já está com o seu planejamento estratégico alinhado até 2020, com diretrizes de crescimento e desenvolvimento bem claras. A empresa lidera o ranking entre as mais modernas organizações do segmento no Rio Grande do Norte e está preparada para atender com qualidade e compromisso seus públicos interno e externo. A premissa de contribuir para o desenvolvimento

dos clientes é levada a sério pelo empresário Rui Cadete, presidente do Conselho de Administração. “Principalmente em momentos de adversidades, acreditamos que devemos fazer o melhor que podemos. As empresas precisam estar melhor assessoradas, justamente para superar os momentos mais complexos em seus mercados”.

A relação estreita com os clientes sempre foi uma filosofia da organização contábil e foi reforçada recentemente com um profundo processo de reestruturação orientado por uma consultoria em gestão. “Houve um grande amadurecimento. Entendemos que, auxiliando na organização da empresa-cliente, temos melhores condições para prestar um serviço de qualidade superior, aliando interesses dos dois lados. Nossa proposta é compartilhar e integrar dados para entregar informação de alto valor agregado”, resume o empresário. Internamente, a empresa contábil passou a adotar diretrizes que conferem maior responsabilidade a seus colaboradores por meio de uma gestão participativa, empoderando as pessoas para que proponham alternativas e soluções nos processos de trabalho. “Atingimos performances de produtividade cada vez maiores, sem perder a qualidade e segurança dos dados. Nos últimos conseguimos dobrar esse indicador e isso se reflete na satisfação dos nossos clientes e colaboradores”, expõe Rui Cadete. Os resultados são impulsionados por um sistema de governança corporativa – direção, gestores e colaboradores, transformando a empresa em uma “oficina de soluções”. As conquistas foram tão supreequentes que hoje a Rui Cadete Consultores é considerada um caso de sucesso na área contábil e compartilha sua experiência em grandes eventos da área e também com seus pares no GBrasil: “Sempre acreditei em gestão”, afirma o empresário, para o qual GBrasil significa também um grande estímulo de aperfeiçoamento profissional: “O grupo tem o poder de transformar suas associadas em organizações de sucesso”.



## RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES

ANO DE FUNDAÇÃO: 1991

SÓCIOS-DIRETORES: Rui Cadete, contador, presidente do Conselho de Administração; Maria Cele Fernandes, contadora; Karina Dias, contadora; e Anna Karenina Dantas, contadora

Nº DE COLABORADORES: 99

Nº DE CLIENTES: 465

PERFIL DOS CLIENTES: 5% indústria, 28% comércio, 62% serviços e 5% instituições sem fins lucrativos, fundações e holdings

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: construção civil, negócios imobiliários, hotelaria/restaurantes, hospitais e clínicas médicas, energia, telecomunicações e varejo em geral

INGRESSO NO GBRASIL: 2000

[www.ruicadete.com.br](http://www.ruicadete.com.br)

*"O GBrasil tem o poder de transformar suas associadas em organizações de sucesso"*

Rui Cadete



**M**onitoramento assíduo do cliente. Esta é chave da qualidade do atendimento da Sercon Serviços Contábeis no mercado sergipano. Isso significa manter uma rotina de visitas às empresas atendidas tanto para o tráfego de documentos como para reuniões com gestores, em que são apresentados os relatórios contábeis, controles tributários e orientações sobre resultados alcançados por período. A diretora-administrativa Susana Santos Nascimento cita ainda os controles financeiros, a supervisão fiscal, a inteligência tributária, o suporte tecnológico e a produção de folhas de pagamento salarial entre os outros serviços oferecidos pela Sercon, mas destaca que cuidar bem dos clientes requer um laço estreito. “Acreditamos que aí está nossa grande missão. O empresário ou seus gestores muitas vezes desconhecem as implicações fiscais e financeiras que determinada decisão ou procedimento interno pode trazer. E é neste contato mais próximo que conseguimos cuidar bem dos nossos clientes”, afirma.

A postura proativa não afasta visitas dos clientes à Sercon. Pelo contrário. A empresária tem investido alto no acolhimento deles e incentivado essa busca. Reinaugurada em 2012, a sede da organização contábil conta com 530 m<sup>2</sup> numa área nobre de Aracaju e foi projetada para oferecer um ambiente produtivo, seguro e agradável para seus colaboradores e o conforto de seus clientes, fornecedores e agentes de fiscalização. Há salas exclusivas para atendimento, espaço para escritório virtual, auditório, refeitório e *lounge* para lazer dos colaboradores. Ferramentas de comunicação via web ampliam a comunicação entre a empresa e clientes, criando um fluxo ágil de informações. Com os colaboradores, é mantida uma rotina de avaliação de desempenho mensal e ações permanentes de integração das equipes. “Contamos com serviços de apoio psicológico, aulas de dança duas vezes por semana, entre outras atividades que permitem maior motivação e um clima saudável entre nossos colaboradores”, explica. O ingresso no GBrasil, segundo Susana, marcou uma nova etapa para a empresa, que já está em sua segunda geração: “Temos muitas oportunidades de aprendizado, especialmente na conscientização da forma de administrar e profissionalizar os nossos serviços. A troca de informações, o apoio dos colegas GBrasileiros, o conagraçamento e o aprendizado extraído das reuniões semestrais e dos encontros de Tecnologia da Informação, são, de fato, renovação para cada um dos participantes”.



## SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1991

DIRETORES: Susana Souza Santos Nascimento, contadora, diretora administrativa; e Antônio Joaquim do Nascimento, contador, diretor financeiro

Nº DE COLABORADORES: 32

Nº DE CLIENTES: 120

PERFIL DOS CLIENTES: 52% comércio, 45% serviços e 3% indústria

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: distribuidores de medicamentos, atacados, restaurantes e similares, saúde, indústria de confecção, clínicas médicas, serviços em geral, petróleo

INGRESSO NO GBRASIL: 2001

[www.sercontabil.com.br](http://www.sercontabil.com.br)



**"O apoio dos GBrasilianos e o aprendizado extraído das reuniões semestrais e dos encontros de TI, são, de fato, renovação para cada um dos participantes"**

Susana Nascimento



**H**á 34 anos no Distrito Federal, a Agenda Contábil atende hoje uma carteira de 170 clientes, com forte predominância de empresas do setor de serviços. O segmento representa 73% da clientela e traduz o perfil econômico da Capital Federal. As outras áreas mais significativas são associações civis e escritórios jurídicos (18%) e comércio (5%). “Estamos trabalhando para crescer de forma permanente e sustentável, atentos à atualização tecnológica e investindo para que o recebimento das informações e documentos de nossos clientes venha a ocorrer somente por meio digital”, ressalta o empresário Lúcio Gomes. Com atenção redobrada ao treinamento de seus profissionais, a Agenda tem como premissa ser uma parceira no dia a dia dos clientes. “Uma empresa precisa de tranquilidade fiscal para a sua evolução. Trabalhamos para oferecer essa segurança”, resume Lúcio. O atendimento fluido é classificado pelo empresário como um dos destaques da Agenda. Além do contato pessoal, em reuniões e visitas, ela opera em grande parte por meio de um portal eletrônico, onde o maior volume de documentos – contábil e de demanda empresarial – é compartilhado.

Localizada no setor Sudoeste da Capital Federal, junto ao Eixo Monumental, a organização contábil possui uma sede própria com 600 m<sup>2</sup> e estruturas física e tecnológica que propiciam um ambiente de trabalho ideal para colaboradores e para apoio ao cliente. Treinamentos, workshops e palestras são oferecidos no auditório para 25 pessoas, com o suporte de refeitório e cafeteria. De seus 43 colaboradores, 78% estão cursando ou possuem o ensino superior.

Soma-se a toda essa infraestrutura, o *know-how* do empresário Lúcio Gomes. Ele foi um dos fundadores da Associação Brasiliense dos Escritórios de Contabilidade (Abec) – embrião do Sescon-DF –, e integrou a Câmara de Fiscalização do Conselho Regional de Contabilidade de Brasília. A entrada da Agenda na aliança GBrasil, segundo Lúcio, auxiliou de forma significativa o seu negócio: “Foi uma das melhores decisões que tomamos, pois nos propiciou crescimento em todos os aspectos como, por exemplo, nas áreas de gestão, da qualidade e em capacitação técnica”. Os resultados, na avaliação do empresário, podem ser mensurados. “Nos empenhamos para ser referência na área contábil no Distrito Federal e, de acordo com os retornos que recebemos, temos conseguido este objetivo”.



### AGENDA CONTÁBIL

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1982

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Francisco Lúcio Gomes, contador;

Ivanisia Oliveira Gomes, técnica em Contabilidade

**Nº DE COLABORADORES:** 43

**Nº DE CLIENTES:** 170

**PERFIL DOS CLIENTES:** 73% serviços, 18% associações e fundações privadas, 5% comércio e 4% outros segmentos

**SETORES MAIS ATENDIDOS:** prestadores de serviços, associações civis, entidades não governamentais e escritórios jurídicos

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2003

[www.agendacontabil.com.br](http://www.agendacontabil.com.br)





**"O GBrasil nos propiciou crescimento em todos os aspectos"**

Francisco Lúcio Gomes



**C**lassificada como a maior organização contábil de Goiás e entre as maiores do País, a Contac foi criada em 1976 pelo casal de contadores Agostinho e Rosângela Pedrosa. A empresa, com sede em Goiânia, vem experimentando nas últimas décadas uma evolução extraordinária. São mais de 600 clientes em sua carteira, sendo 20% sob o sistema de lucro real devido à forte industrialização regional. “Atendemos desde multinacionais a pequenas unidades de comércio; são empresas de múltiplos setores e portes”, destaca Anderson Pedrosa, diretor-executivo da empresa. Os 240 colaboradores são treinados para oferecer suporte personalizado e ágil ao cliente. “Acompanhamos a produtividade dos colaboradores de forma individualizada, inclusive quanto à qualidade do serviço. As metas conquistadas são muito comemoradas”, afirma. Um dos projetos da Contac é trabalhar com parte dos colaboradores em *home office* e oferecer uma remuneração variável. “Hoje, o colaborador perde muito tempo se deslocando de sua residência para o trabalho e vice-versa, e temos tecnologia para isso, já que operamos com sistemas que monitoram a produção”, argumenta o executivo.

A curto prazo, a Contac está focada em reduzir e eliminar o fluxo físico de documentos entre a empresa e os clientes. O objetivo é realizar toda a contabilidade no próprio ERP do cliente em um *outsourcing* personalizado. “Nossos clientes evoluíram muito nesse sentido”, afirma Anderson. O momento é de transição na empresa com a passagem de comando para a segunda geração. Para Anderson, a união de gerações na empresa tem resultado em um negócio coeso e de alto grau de modernidade. “Nós, filhos, auxiliamos na introdução de novas tecnologias e de uma nova visão de mercado.” Além de Anderson, compõem o quadro societário seus irmãos Alessandro, diretor administrativo-financeiro, e Marcus Vinícius, diretor de informática, unidos no mesmo propósito de trabalhar para um desenvolvimento sustentável. A Contac integra o GBrasil desde 2001 e, segundo o empresário Agostinho Pedrosa, a participação foi vital para o desenvolvimento da Contac: “Quando nos associamos tínhamos apenas 40 colaboradores. A motivação transmitida pelo grupo e o intercâmbio de informações contribuíram e continuam a contribuir para a nossa evolução”.



### CONTAC CONTABILIDADE

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1976

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Agostinho Pedrosa, contabilista, diretor-presidente; Rosângela Gonzaga Pedrosa, contadora, diretora vice-presidente; Anderson G. Pedrosa, contador, diretor-executivo; Alessandro G. Pedrosa, administrador, diretor administrativo-financeiro; e Marcus Vinícius G. Pedrosa, especialista em segurança da informação, diretor de informática

**Nº DE COLABORADORES:** 240

**Nº DE CLIENTES:** 643

**PERFIL DOS CLIENTES:** 37% comércio, 34% serviços, 17% indústria, 9% outros, 2% associações e fundações privadas e 1% instituições financeiras

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** Comércio Varejista e Atacadista, Distribuidoras de Medicamentos, Indústrias, Empresas de Tecnologia da Informação além de Entidades Imunes e Isentas

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2001

[www.contacnet.com.br](http://www.contacnet.com.br)



Família Pedrosa:  
Anderson (à  
esquerda),  
Alessandro,  
Agostinho,  
Rosângela e  
Marcus Vinícius

**"A motivação  
transmitida pelo  
grupo e o intercâmbio  
de informações  
contribuíram e  
continuam a contribuir  
para o nossa evolução"**

Agostinho Pedrosa



# A

história da Audita Contabilidade em Mato Grosso do Sul é a soma da experiência de dois contadores nascidos em gerações e locais bem distintos. Solindo Medeiros e Silva, o fundador, partiu de Fortaleza, Ceará, em 1973, aos 28 anos de idade, para casar-se em Campo Grande. Um curso técnico de contabilidade e uma graduação em Administração de Empresas rapidamente lhe garantiram uma posição administrativa em uma empresa de engenharia. Quatro anos mais tarde, incentivado por um colega, decidiu empreender e graduar-se em Ciências Contábeis. “Trabalhávamos juntos na Sotef Engenharia. Wilson Barbosa, que é contador e auditor, foi quem me incentivou a abrir a empresa. Foi meu fiador para que conseguisse alugar minha primeira sala comercial, em 1977. Mais tarde, fundamos juntos o Conselho Regional de Contabilidade do Mato Grosso do Sul”, relembra Solindo, que também foi conselheiro efetivo do CFC (1996/1999). Enquanto o negócio prosperava como autônomo, partia de São Paulo, aos 15 anos de idade, Ana Gonçalves Oliveira, acompanhando a mudança da família. À época, ela trabalhava em uma corretora de seguros, no centro da capital paulista. Um curso técnico em contabilidade foi seu acesso na área profissional. Ela foi recrutada pela Audita em 1997 e passou por todas as áreas da empresa. Graduiu-se em Ciências Contábeis pela Universidade Católica Dom Bosco, especializou-se em Auditoria e Perícia Contábil e, em 2008, passou a ser sócia, reforçando a sólida trajetória da empresa. O perfil da clientela hoje é bastante peculiar. Os produtores rurais representam cerca de 35% dos clientes e isso sempre exigiu da Audita um conhecimento específico das legislações tributária e fiscal que regem o setor. “Normalmente somos recomendados pelos nossos próprios clientes”, destaca Solindo. Para Ana, a postura extremamente ética e a dedicação aos trabalhos são valores indissociáveis da empresa. “Temos bons clientes, que trabalham realmente em parceria, valorizando e utilizando a contabilidade como ferramenta útil em seus negócios. Estamos sempre abertos para dar orientações e sugestões na parte gerencial interna do cliente. Esclarecimentos, previsões e alertas podem evitar futuros transtornos em níveis gerenciais e fiscais”, salienta Ana. O encontro de gerações tem se mostrado positivo e, a cada ano, a Audita mostra seus resultados. Integrante do GBrasil desde 2008, Solindo considera a aliança empresarial como “uma verdadeira Seleção Brasileira da Contabilidade”. A participação é avaliada como de extrema importância. “Passamos a fazer parte de um padrão de excelência de qualidade nacional”, afirma.



### **AUDITA CONTABILIDADE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1990

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Solindo Medeiros e Silva, contador, sócio e Ana Gonçalves de Oliveira, contadora, sócia

**Nº DE COLABORADORES:** 17

**Nº DE CLIENTES:** 144

**PERFIL DOS CLIENTES:** 44% serviços, 37% outros, 13% comércio, 5% indústria, e 1% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** produtores rurais, comércio em geral, empresas de Tecnologia da Informação, publicidade e propaganda, saúde, incorporadoras de imóveis

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2008

[www.auditacontabilidade.com.br](http://www.auditacontabilidade.com.br)



**"O GBrasil é uma verdadeira Seleção Brasileira da Contabilidade"**

Solindo Medeiros

**G**áuchos de Guaporé, os irmãos Scalco – Valmir, Vilceu, Valnei, Volmar e Valter – decidiram mudar o curso de suas vidas nos anos oitenta. Os bisnetos de imigrantes italianos, que sempre tiveram bom desempenho com números e vocação para a contabilidade, iniciaram uma cruzada de 1.950 km em direção ao Mato Grosso. O objetivo era se estabelecer na capital Cuiabá e abrir uma empresa contábil que contribuísse para o fomento da economia do promissor Estado. Tudo se iniciou com Valmir, o primeiro dos irmãos a adotar a nova terra. Posteriormente, chegaram Volmar, Valnei, Vilceu e Valter. Assim, em 1983, longe das geadas e dos invernos rigorosos da serra gaúcha, nascia a Contabilidade Scalco, hoje, uma das maiores organizações contábeis do Estado. “O Mato Grosso está em permanente desenvolvimento e nos sentimos realizados em poder auxiliar nossos clientes”, avalia Valmir, após 33 anos de jornada empresarial.

Com 55 colaboradores e uma sede própria com 1.370 m<sup>2</sup>, no centro da capital, os Scalco atendem hoje uma carteira de quase 200 clientes de diversos setores econômicos. “Sempre mantivemos uma linha de trabalho pautada pela ética, pelo bom serviço e transparência. Atendemos estritamente dentro das normas, contribuindo para que nossos clientes tenham total segurança em suas operações. E a contabilidade em dia é um grande elemento na hora de análises, avaliações e projeções”, salienta o diretor. O espírito de parceria também faz a diferença no atendimento. “É preciso estar sempre ao lado do cliente em todos os momentos, apoiando suas decisões, com informações precisas e transparentes.”

A infraestrutura tecnológica da Contabilidade Scalco possibilita hoje a troca de documentos e informações entre a empresa e seus clientes totalmente em meio digital, o que oferece agilidade nos processos e adequação às mais recentes exigências tributárias. “Sempre tivemos uma posição de destaque nesse sentido no nosso Estado”, afirma Valmir. A empresa também sobressai pela qualidade de seus colaboradores – mais de 80% deles têm nível superior ou estão em curso. A participação no GBrasil tem contribuído em um grau muito elevado com a Scalco, na opinião de Valmir. “A essência do grupo é o compartilhamento de informações. Formamos uma verdadeira rede de reciclagem e atualização técnica”.

CONTABILIDADE  
SCALCO

### CONTABILIDADE SCALCO

ANO DE FUNDAÇÃO: 1983

PRINCIPAIS DIRETORES: Valmir Pedro Scalco, contador, advogado, diretor geral; Vilceu Luis Scalco, contador, diretor do Departamento Pessoal; Valnei Jorge Scalco, contador, diretor Paralegal; Volmar José Scalco, contador, bacharel em Direito, diretor de Contabilidade; e Valter Bruno Scalco, contador, diretor fiscal

Nº DE COLABORADORES: 55

Nº DE CLIENTES: 195

PERFIL DOS CLIENTES: 57% serviços, 36% comércio, 4% indústria, 2% associações e fundações privadas, 1% outros

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: comércio atacadista, supermercados, hospitais, escritórios jurídicos, postos de combustíveis e empresas e profissionais de saúde

INGRESSO NO GBRASIL: 2003

[www.scalcomt.com.br](http://www.scalcomt.com.br)



*"A essência do grupo é o compartilhamento de informações. Formamos uma verdadeira rede de reciclagem e atualização técnica"*

Valmir Scalco



O início da década de 1980 foi marcante para o desenvolvimento do Norte do Mato Grosso – com a criação do município de Sinop, a 500 km de Cuiabá – e também para a CGF Contabilidade. Foi justamente quando o contador Cleber Furlanetti decidiu partir de Colatina, no Espírito Santo, e empreender na região, que se destacava com a indústria da madeira. “Nossa história se confunde com a de Sinop”, analisa o empresário. Entretanto, a crise no setor madeireiro, no início dos anos 2000, alterou substancialmente a matriz econômica da região e duas palavras passaram a fazer parte do dia a dia da empresa: adaptação e superação. Aos poucos, o perfil da clientela começou a migrar para o agronegócio, tendo a produção de soja, milho, algodão e a criação de gado como os expoentes da economia local. No ritmo dessa transformação, a CGF evoluiu, adequou o seu negócio e hoje, após 34 anos de mercado, orgulha-se em atender cerca de 400 clientes, muitos deles nascidos e legalizados por meio da assessoria da empresa contábil. Influenciaram muito para essa trajetória de sucesso, a experiência e a tradição da organização contábil, além do comprometimento, dedicação, transparência e sigilo das informações dentro do cumprimento das obrigações legais. A análise é do contador e advogado Gustavo Furlanetti, filho de Cleber, que acompanha os passos do pai. Outro fator decisivo foi a expansão da área atendida: os clientes estão presentes em 45 municípios da região Norte do Mato Grosso. “Sempre tivemos como filosofia a atualização permanente em tecnologia e o treinamento e capacitação de nossos colaboradores”, afirma Cleber. A cidade é um importante polo educacional e a empresa aproveita desse fato mantendo convênios com instituições de ensino superior para ofertar mensalidades de valores mais reduzidos aos seus colaboradores. Cerca de 70% da equipe possui o terceiro grau completo ou em curso. O pioneirismo de Cleber Furlanetti em Sinop rendeu ao empresário os títulos de *Personalidade Contábil do Ano*, outorgado pelo Sescon/MT, em 2008, e de *Cidadão Mato-Grossense*, pela Assembleia Legislativa do Estado, em 2013. A participação no GBrasil, segundo o empresário, contribuiu para o atual estágio de desenvolvimento da organização contábil: “O grupo é o grande motivador e incentivador; é o que nos estimula a buscar qualificação. Participamos de uma verdadeira escola prática de gestão moderna da Contabilidade. Por isso, nos sentimos preparados para enfrentar o futuro”, conclui o empresário.

**CGF**  
Contabilidade

### **CGF CONTABILIDADE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1981

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Cleber Geraldo Furlanetti, contador, sócio-proprietário; e Marilde Maria Zanella Fortkamp, contadora, sócia

**Nº DE COLABORADORES:** 79

**Nº DE CLIENTES:** 381

**PERFIL DOS CLIENTES:** 42% agronegócio (produtores rurais e demais atividades ligadas ao agronegócio); 30% comércio, 15% indústria, 12% serviços e 1% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** agronegócio, profissionais liberais, varejo e atacado, hotéis, escolas, restaurantes, construtoras, imobiliárias, combustíveis, supermercados, madeiras, alimentos

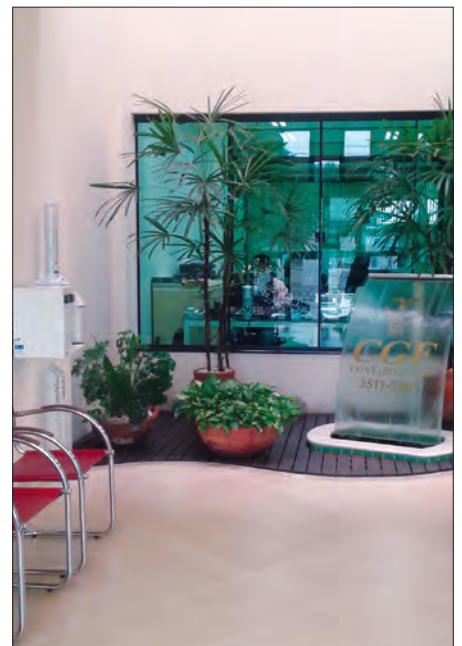
**INGRESSO NO GBRASIL:** 2013

[www.cgfcontabilidade.com.br](http://www.cgfcontabilidade.com.br)



*"Participamos de uma verdadeira escola prática de gestão moderna da Contabilidade"*

Cleber Furlanetti



**E**ntre as maiores organizações contábeis do Espírito Santo, a Unicon – União Contábil ocupa 600 m<sup>2</sup> em prédio localizado no Centro de Vitória e emprega 55 colaboradores, 80% deles com formação técnica e profissional. A empresa está há 37 anos no mercado contábil capixaba e conquistou seu espaço pautada pelo profissionalismo e por valores como confiança, credibilidade, agilidade e ética. A carteira de 220 clientes espelha sua história de êxito. Nela estão empresas de renome nacional nas áreas de comércio varejista e atacadista, exploração e distribuição de petróleo, telecomunicações e energia.

Os sócios-fundadores Rider Rodrigues Pontes, administrador, contador e pós-graduado em Direito Tributário, e Sandra Teixeira Pontes, contadora e pós-graduada em Planejamento Tributário e Auditoria, defendem a simplificação dos trâmites entre empresas e governo. Rider sempre manteve estreito relacionamento com entidades e órgãos ligados ao setor para os quais tem se dedicado na defesa da eliminação do excesso de burocracia. Como ex-presidente e atual conselheiro consultivo do Sescon-ES (sindicato que reúne as empresas contábeis no Estado), conselheiro no CRC-ES e membro convidado da Fecomércio no Grupo de Trabalho da Fazenda Estadual, tem contribuído para otimizar os processos de relacionamento com o contribuinte, em especial, os de pequeno e médio portes.

A formação e educação continuada da equipe são premissas básicas no planejamento estratégico da Unicon. A organização apoia colaboradores interessados em investir na carreira e os incentiva na realização de cursos de atualização e especialização. Outro item prioritário no planejamento da empresa é a ampliação de sua sede, com projeto arquitetônico inteligente voltado à essência do negócio. A empresa já conta com uma área adquirida ao lado de sua sede.

Para Rider, a integração ao GBrasil, há mais de 17 anos, representou crescimento tecnológico, profissional e estrutural à Unicon: “A participação no grupo provocou na nossa empresa uma nova postura em busca do conhecimento, levou-nos a novos patamares no atendimento de clientes maiores, além da atenção especial à atualização tecnológica”.



### UNICON – UNIÃO CONTÁBIL

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1979

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Rider Rodrigues Pontes, contador e administrador, diretor, e Sandra Teixeira Pontes, contadora, diretora

**Nº DE COLABORADORES:** 55

**Nº DE CLIENTES:** 220

**PERFIL DOS CLIENTES:** 55% comércio, 34% serviços, 6% associações e fundações privadas, 4% indústria, 2% outros

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** comércio varejista e atacadista, exploração e distribuição de petróleo, telecomunicações e energia

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1998

[www.unicon.com.br](http://www.unicon.com.br)



**"A participação no grupo  
provocou na nossa empresa  
uma nova postura em busca  
do conhecimento"**

Rider Rodrigues Pontes



**F**undada há 53 anos, em Belo Horizonte, a Matur Organização Contábil passou por uma profunda reorganização, em 2008, sob a assessoria da Fundação Dom Cabral, uma das melhores escolas de negócios da América Latina segundo o ranking do jornal britânico *Financial Times*. Com cerca de 900 clientes naquele período, o sócio-diretor Mário Mateus – filho do fundador José Mateus – mergulhou num relevante processo de alinhamento da organização contábil, que ele e seus dois irmãos, Marco Aurélio e Simone, desde cedo integraram.

O levantamento e a análise dos processos internos resultou na criação do Projeto Célula, que racionalizou a operação, trouxe foco para o negócio e redefiniu o trabalho das áreas estratégicas da empresa – contábil, fiscal e de departamento pessoal – e das áreas de apoio. A carteira de clientes foi concentrada nos setores de maior *expertise*, com 701 empresas, e a equipe, reduzida de 237 para 169 colaboradores. “Entramos num mundo novo. Precisávamos nos reciclar, definir nosso foco de negócio e atender melhor nossos clientes em decorrência das novas tecnologias e das convergências das normas contábeis internacionais”, afirma Mário.

A partir de 2013, outra mudança significativa ocorreu na empresa com a atualização de sua plataforma de sistemas, que passou a auxiliar na gestão da organização e também na prestação de serviços aos clientes. Surgiu o *e-Matur*. “Com o novo software, otimizamos nossos processos; racionalizamos para construir algo muito melhor”, destaca o empresário. A nova tecnologia permitiu que, por meio de um protocolo eletrônico, o cliente tenha acesso total a seus documentos e dados de forma remota por meio do site da empresa. “Investimos naquilo que mais acreditamos: nas pessoas, no sistema, na gestão da empresa e nos processos, que precisam estar mapeados e manualizados a partir de uma nova filosofia de trabalho”, salienta. Um dos grandes incentivadores para essa revolução na Matur, garante Mário, foi o GBrasil. “A partir de exemplos de outras empresas e do incentivo dos colegas, ficou mais fácil implementar nossos projetos. É uma grande honra participar do grupo.”



### **MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1963

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Mario Mateus, bacharel em Ciências Contábeis, advogado; Marco Aurélio Mateus, técnico contábil, advogado; Simone Mateus, técnica em Contabilidade, administradora e José Mateus Filho, fundador, técnico contábil.

**Nº DE COLABORADORES:** 169

**Nº DE CLIENTES:** 701

**PERFIL DOS CLIENTES:** 47% comércio, 36% serviços, 7% indústria, 8% outros e 2% associações e fundações privadas

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** empresas de alimentação, vestuário, material elétrico, saúde, distribuidoras

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1997

[www.matur.com.br](http://www.matur.com.br)



*"A partir de exemplos de outras empresas e do incentivo dos colegas, ficou mais fácil implementar nossos projetos"*

Mario Mateus



**P**ara quem visita a sede da Tecol Consultoria Empresarial pela primeira vez, é grande a probabilidade de se surpreender, considerando o fato de que se trata de uma empresa de contabilidade. Salta aos olhos o grau de organização e a grande luminosidade dos ambientes distribuídos em cinco pavimentos de um edifício de 1.200 m<sup>2</sup> de área no centro de Juiz de Fora, município de 550 mil habitantes. O setor de arquivos, absolutamente em ordem, armazena caixas personalizadas com a logomarca Tecol e a equipe parece seguir um ritmo de organização intrínseco à filosofia da empresa. O contador Célio Faria de Paula orgulha-se de ser diferente dos paradigmas do setor. “Somos uma empresa arrojada quando se trata de buscar aperfeiçoamento e maior qualidade dos nossos serviços. Isso envolve preparar bem nossos colaboradores, que é fundamental, e adotar as melhores tecnologias e métodos de trabalho”, resume o empresário. Os 38 anos no mercado da Zona da Mata mineira alçaram a empresa ao topo das organizações contábeis na região. Ela atende hoje 310 clientes com presença nos setores de Comércio, Serviços e Indústria. Nos últimos anos, é significativo o aumento do grau de eficiência da Tecol em decorrência de sua atualização em equipamentos e softwares contábeis e de gestão. Uma das inovações da empresa foi a integração dos sistemas contábil e fiscal, criando maior fluidez, eficiência e segurança na execução dessas rotinas.

Uma equipe de 51 colaboradores – grande parte com mais de 10 anos de casa – se beneficia de uma política de valorização e treinamento contínuo de recursos humanos. As diretrizes estão manifestadas em manual de normas e procedimentos e explica o alto índice de retenção dos talentos. O êxito da Tecol no mercado é também resultado de uma bem elaborada estratégia de marketing, com campanhas consistentes de comunicação. “Quando alguém pensa em uma empresa de Contabilidade, pensa na Tecol”, afirma o empresário. “Estamos quebrando paradigmas valorizando o trabalho contábil com seriedade e ética”, salienta. Célio de Paula é um dos fundadores do GBrasil e a Tecol, a terceira empresa a ingressar na aliança empresarial. “Quando ouvi do mestre Ivan Gatti seus conceitos para a criação do grupo, entendi que estava à frente de um grande profissional; alguém que não pensava apenas em si, mas no coletivo”, recorda. Para o diretor da Tecol, o GBrasil é uma oportunidade para que uma empresa do interior possa estar nivelada em conceitos de qualidade e tecnologia com as maiores do País.



### **TECOL – CONSULTORIA EMPRESARIAL**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1977

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Célio Faria de Paula, contador, diretor; Márcia Maria Giotti de Paula, diretora administrativa

**Nº DE COLABORADORES:** 51

**Nº DE CLIENTES:** 310

**PERFIL DOS CLIENTES:** 55% comércio, 29% serviços, 12% indústria, 2% instituições financeiras e 2% outros

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** indústria têxtil, postos de gasolina, farmácias e drogarias, comércio de roupas e calçados, serviços de apoio ao comércio e indústria, indústrias metalúrgicas

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.tecol.com.br](http://www.tecol.com.br)



*"O GBrasil é a oportunidade de estarmos nivelados em conceitos de qualidade e tecnologia com as maiores empresas contábeis do País"*

Célio Faria de Paula



“O destaque da nossa empresa, sem dúvida, são os nossos colaboradores.” A declaração do diretor-geral da Aserco Serviços Contábeis, Hudson Ferreira de Miranda, traduz a importância que a empresa de Uberlândia, Minas Gerais, atribui aos seus 73 empregados. “Ao longo de 45 anos de atuação, foram muitas as dificuldades, crises, mudanças de cenários econômicos, mas pudemos contar sempre com o apoio do nosso corpo funcional. Contribuímos para o desenvolvimento e as conquistas dos nossos clientes e, de certa forma, também para o crescimento profissional de cada um de nossos colaboradores”, complementa o diretor.

Hoje, a carteira da Aserco registra 945 clientes, resultado da credibilidade da empresa junto ao mercado de uma das regiões mais prósperas do País, com localização estratégica privilegiada e economia voltada ao agronegócio e à indústria. Conquistados com extrema dedicação, obedecendo o código de ética da profissão, os clientes – pequenas e médias empresas de todos os setores – têm no serviço prestado uma excelente relação custo/benefício. “Nosso perfil permitiu, ao longo das últimas quatro décadas, superar as crises econômicas devido justamente à diversidade de setores e segmentos atendidos, pois nem sempre todos são atingidos”, afirma Hudson. A variedade de portes das empresas também é positiva. Segundo o diretor, há clientes que faturam cerca de R\$ 500 mil/ano e outros em torno de R\$ 40 milhões/ano.

Uma das grandes novidades implantadas nos últimos anos foi a aquisição de um sistema contábil, que modificou e qualificou sobretudo a capacidade de processamento de informação da Aserco, proporcionou maior agilidade e segurança, trazendo benefício não só para a empresa, mas, principalmente, para os clientes. Os planos para o futuro, anuncia Hudson, incluem o permanente conhecimento tecnológico do setor, dos clientes, mas, principalmente, da qualidade de atendimento. A participação no GBrasil é bem avaliada pelo empresário: “A cada reunião, a cada encontro com os colegas, nos sentimos muito motivados. Participar de um grupo tão seletivo nos instiga a crescer cada vez mais e a melhorar sempre”.



## ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1970

PRINCIPAIS DIRETORES: Vanilda Ferreira de Miranda, contadora, diretora administrativo-financeira; Valdemar Ferreira Moraes, contador, diretor-geral; Hudson Ferreira de Miranda, contador e administrador, diretor-geral; e Hugney Ferreira de Miranda, contador e administrador, diretor de serviços

Nº DE COLABORADORES: 73

Nº DE CLIENTES: 945

PERFIL DOS CLIENTES: 45% Comércio, 35% Serviços, e 20% Indústria

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: varejo de material de construção, atacados de alimentos, manutenção de máquinas e equipamentos

INGRESSO NO GBRASIL: 2013

[www.aserco.com.br](http://www.aserco.com.br)





***"Participar  
de um grupo tão seletivo nos  
instiga a crescer cada vez  
mais e a melhorar sempre"***

Hudson Miranda



**C**riada há 31 anos no Rio de Janeiro, a Domingues e Pinho Contadores tornou-se ao longo de sua trajetória uma referência nacional na área. Com 418 clientes e uma equipe de 433 colaboradores, a organização contábil desde cedo abraçou o atendimento a médias e grandes empresas, especialmente as multinacionais que escolheram o Rio de Janeiro como porta de entrada para seus negócios no País. Acompanhando as boas ondas econômicas que motivaram investimentos estrangeiros no Brasil e valendo-se de muito conhecimento em contabilidade dentro dos padrões internacionais, a DPC ajudou empresas de tecnologia, energia, petróleo e gás, navegação e tantas outras a se estabelecerem e iniciarem a gestão de seus negócios em solo brasileiro. O modelo ideal de atendimento da Domingues e Pinho foi sendo construído com uma base de recursos humanos bem treinada e recrutada nos bancos universitários. O programa de recrutamento da DPC busca a cada seis meses novos talentos e projeta positivamente a empresa tanto no meio acadêmico como no mercado. As bases motivadoras são o ambiente de aprendizado eclético, um sólido plano de carreira e um receptivo clima organizacional. A prova de que essa receita dá certo é que cerca de 50% de seus gestores tem uma carreira iniciada como trainee ou estagiário. Por trás de uma contabilidade bem feita e um time de primeira linha está um significativo investimento em tecnologia. O desafio constante não é apenas ter estrutura de primeira linha – equipamentos, sistemas, datacenter e ferramentas de segurança – mas integrar-se às distintas tecnologias usadas pelo cliente, harmonizando as diferentes plataformas. O essencial é permitir acesso remoto dos dados gerados por ela e também acessar a base documental e dados do cliente, perseguindo um dos seus princípios operacionais máximos que é o de tráfego zero de papel. Apesar desse respaldo, nem todos os clientes dispensam a presença de colaboradores da DPC em suas próprias estruturas. Cerca de 15 % dos colaboradores da Domingues e Pinho atendem o cliente *in company*. Toda a experiência da DPC é compartilhada por seus diretores no GBrasil, que hoje é presidido pelo empresário Manuel Domingues e Pinho. Entre os fundadores da aliança, Manuel Domingues destaca os laços fraternos como o segredo de sucesso do grupo. “O espírito de união e compartilhamento é que move o GBrasil. É ele que nos torna grande e único em nosso mercado. Ele nos incita a melhorar nossas empresas cada vez mais”.



### **DOMINGUES E PINHO CONTADORES (DPC-RJ)**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1984

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Manuel Domingues e Pinho, contador e administrador de empresas; João Henrique Brum, contador; Luciana Uchôa, contadora

**Nº DE COLABORADORES:** 433

**Nº DE CLIENTES:** 418

**PERFIL DOS CLIENTES:** 7% Comércio, 49% Serviços, 27% Indústria, 14% Instituições Financeiras e Equiparadas, 3% Organizações Sem Fins Lucrativos  
**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** petróleo e gás, produção e distribuição de energia, construção naval, escritórios de advocacia, serviços financeiros, resseguradoras

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.dpc.com.br](http://www.dpc.com.br)

**"O espírito de união e compartilhamento é que move o GBrasil. É ele que nos torna grande e único em nosso mercado"**

Manuel Domingues e Pinho



**T**ransparência, ética, respeito ao colaborador e compromisso com o cliente. Os valores da Orcose Contabilidade, segundo seu presidente José Serafim Abrantes, são imutáveis há 50 anos. Com 370 clientes nos setores de serviços, comércio e indústria e um corpo de 112 colaboradores, a organização está entre as mais conceituadas e tradicionais empresas do setor no País e se orgulha de um passado marcado pelo pioneirismo na informatização de suas rotinas internas. “Vencemos muitos desafios, acompanhamos a evolução tecnológica e dos processos da Contabilidade, buscando sempre antecipar as demandas de nossos clientes”, afirma. A importância da Orcose no mercado contábil é também reflexo da dedicação de Abrantes às entidades contábeis, entre elas, o Conselho Federal de Contabilidade, órgão máximo da profissão no País e onde ele ocupou a presidência por duas gestões (1998-1999 e 2000-2001).

O diretor-executivo Júlio Linuesa Perez, sócio e braço direito de José Serafim Abrantes, destaca também a integração da Orcose ao *Programa de Qualidade das Empresas Contábeis* (Sescon-SP) e sua atuação como Autoridade de Registro na emissão de Certificados Digitais, atividade que a empresa exerce sob o nome AR-Orcose. “Nossa atuação tem como pilares a contínua capacitação profissional, o acompanhamento do desenvolvimento da tecnologia e o ser humano, fundamentalmente, o bem maior”, avalia Perez. O economista e contador também tem atuado na representação da classe profissional, tendo sido conselheiro do CRC/SP de 2002 a 2013. Hoje, ele ocupa o cargo de diretor financeiro da Fenacon (Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis). Em relação ao futuro, Perez projeta: “Para continuarmos evoluindo, reforçamos ainda mais os nossos princípios, nossas crenças, convicções e valores que sempre estiveram e estarão com foco no apoio e suporte cada vez maior no atendimento aos nossos clientes, nossos parceiros, colaboradores e na sociedade em que convivemos”.

Integrante do GBrasil desde a sua criação, em 1996, a Orcose foi uma das fundadoras da aliança. “Comungamos de todos os princípios que regem o grupo: desde a qualificação profissional, o bom atendimento aos clientes, a troca de informações – tecnológicas, de gestão e técnicas – até a idoneidade, a interatividade entre todos os seus membros e a franqueza de propósitos. Esses ideais ampliam o futuro e o desenvolvimento de todas as empresas associadas”, declara Perez.



### ORCOSE CONTABILIDADE E ASSESSORIA

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1965

**PRINCIPAIS DIRETORES:** José Serafim Abrantes, presidente, contador; e Julio Linuesa Perez, diretor-executivo, economista e contador

**COLABORADORES:** 112

**Nº DE CLIENTES:** 370

**PERFIL DOS CLIENTES:** 47% serviços, 32% comércio e 21% indústria

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** varejo, distribuição e importação, advocacia, consultoria imobiliária e de patrimônio, informática

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.orcose.com.br](http://www.orcose.com.br)



José Serafim Abrantes, fundador da Orcose (à esquerda), e Julio Linuesa Perez

**"Comungamos de todos os princípios que regem o grupo. Esses ideais ampliam o futuro e o desenvolvimento de todas as empresas associadas."**

Julio Linuesa Perez



A migração de parte das operações de um de seus grandes clientes para São Paulo foi uma das principais motivações para a carioca Domingues e Pinho Contadores abrir uma unidade na capital paulista há cerca de dez anos. A subsidiária brasileira de uma gigante mundial das telecomunicações passou a solicitar o serviços da empresa também na Grande São Paulo. A DPC abraçou o projeto e, com outros novos clientes, iniciou suas atividades na maior metrópole da América do Sul. Segundo o presidente Manuel Domingues e Pinho, a decisão se revelou acertada e precursora de um novo direcionamento para a empresa contábil. A unidade vem crescendo num ritmo bastante acelerado e, após três mudanças de sede para acomodar a estrutura, dá o tom do negócio. “São Paulo vem nos apresentando ótimas oportunidades para a expansão. A perspectiva é grande e queremos crescer de forma ordenada e sustentável”, avalia Pinho. A diretora Rita Araújo explica que esse crescimento acompanhou a formação de profissionais qualificados. “Nosso tradicional programa de contratação de talentos aliado aos treinamentos ministrados pela empresa nos ajuda na formação adequada de recursos humanos dentro dos padrões que precisamos”, explica Rita. Por vocação, a DPC tem acolhido mais investidores estrangeiros entre seus clientes, em diversos segmentos, como boutiques de investimento e representações de varejo de luxo. “Mas há de tudo, como fabricantes de medicamentos, seguradoras, indústria de lubrificantes e escritórios de representação comercial os mais diversos”, afirma o diretor Luiz Flavio Cordeiro.

Para atender de modo adequado a procura contínua na unidade paulista, situada no bairro do Paraíso, a DPC procurou implantar um atendimento exclusivo para os novos negócios, suportado por uma estrutura que tem por responsabilidade a compreensão das demandas do possível cliente, a formulação das propostas e o acompanhamento inicial da implantação dos projetos de *outsourcing*. “O alinhamento da compreensão do nosso negócio com a pluralidade de demanda dos *prospects* é muito bem realizada pela área de Novos Negócios. Isso permite aos demais gestores se concentrarem na entrega efetiva do trabalho”, analisa o diretor João Henrique Brum.



### **DOMINGUES E PINHO CONTADORES (DPC-SP)**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2006

PRINCIPAIS DIRETORES: Manuel Domingues e Pinho, contador e administrador de empresas, João Henrique Brum, contador, Luiz Flávio Cordeiro, contador, e Rita Araújo, advogada e contadora

Nº DE COLABORADORES: 128

Nº DE CLIENTES: 90

PERFIL DOS CLIENTES: 30% Comércio, % 56% Serviços, 8% Instituições Financeiras e Equiparadas, 4% Indústria, 2% Organizações Sem Fins Lucrativos

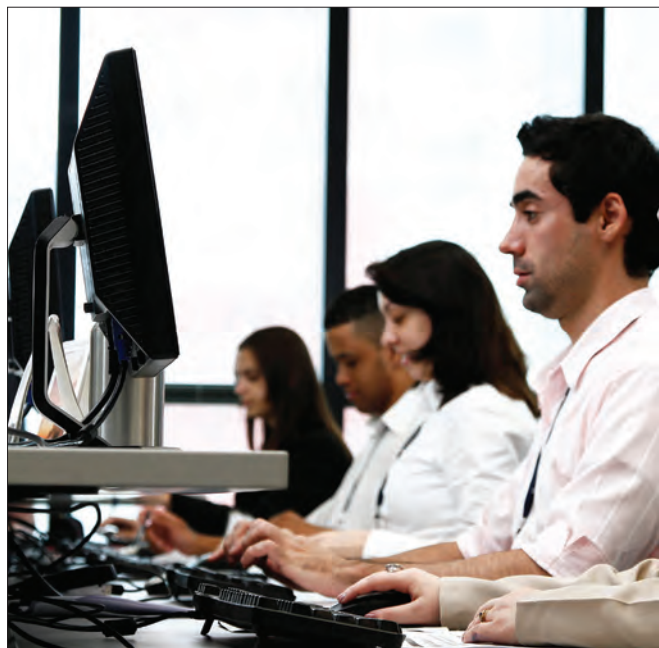
SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: Tecnologia da Informação, Telecomunicações, Produtos e Equipamentos Médicos, Varejo de Luxo

INGRESSO NO GBRASIL: 2006

[www.dpc.com.br](http://www.dpc.com.br)



Luiz Flávio Cordeiro



Rita Araújo

**L**ocalizada no município de Bauru, a 331 km da capital São Paulo, a De Martino Contabilidade adota um modelo de atuação que lhe permite atender organizações de todos os portes com alta qualidade operacional e, ao mesmo tempo, de modo personalizado. A organização foi criada em 1970, pelo contador Mauro De Martino Jr, premiado profissional das Ciências Contábeis, e é hoje sinônimo de competência e seriedade não apenas em Bauru, mas também em cidades da região como Ribeirão Preto, Agudos, Cabrália Paulista, Duartina, Lençóis Paulista, Ourinhos e Pederneiras. A empresa desenvolveu ao longo dos anos um conceito de atendimento de qualidade, sempre com forte presença junto ao cliente. Dos seus 280 clientes, 70 % são atendidos de modo remoto, na sede da organização contábil, e 30%, um grupo de empreendimentos maiores, são atendidos por consultores junto às suas unidades. “Disponibilizamos um consultor para Contabilidade, outro para a área Fiscal e um terceiro para a área de Rotinas Trabalhistas, *full* ou *part time*, sempre de acordo com a necessidade do cliente”, afirma Cláudio Zanda, sócio e diretor da área Comercial e de Planejamento Estratégico. Uma das marcas da empresa sempre foi a de ser parceira, respeitando as individualidades e customizando soluções em Contabilidade e gestão empresarial, conforme as características de cada cliente. “Procuramos desenvolver conceitos que agreguem valor a tudo o que fazemos, com sustentabilidade, desenvolvimento humano, qualidade de vida e encantamento dos clientes por meio de soluções inovadoras”, relata Zanda. Um dos reconhecimentos da forma de atuar da De Martino foi a classificação da empresa entre as dez finalistas da etapa estadual do MPE Brasil – Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas, edição 2013/2014, na categoria Serviços. O prêmio tem entre seus realizadores, o Movimento Brasil Competitivo, o Sebrae e a Gerdau. A distinção reconhece as empresas que promovem a qualidade, a produtividade e a competitividade pela disseminação de conceitos e práticas de gestão. A De Martino concorreu com mais de 3 mil empresas. Parceria também é o termo utilizado por Zanda para caracterizar a relação da empresa com o GBrasil. Respeito mútuo entre os integrantes do grupo e a atenção dada a todos os associados de forma igualitária são destacados pelo diretor como características da organização contábil, além da troca de boas práticas. “É um verdadeiro *benchmarking*”, avalia.



### DE MARTINO CONTABILIDADE

ANO DE FUNDAÇÃO: 1970

DIRETORES: Marcos R. Saggiore De Martino, contador, diretor administrativo-financeiro; Carlos Eduardo De Martino, contador, diretor de TI e Gestão Documental; José Fernando Fontes, contador, diretor Contábil e Fiscal; Cláudio Zanda, gestor de Pessoas, diretor Comercial e de Planejamento Estratégico; e Linoracio T. Leme Júnior, técnico em Contabilidade, administrador, diretor de Rotinas Trabalhistas e Paralegal

Nº DE COLABORADORES: 48

Nº DE CLIENTES: 280

PERFIL DOS CLIENTES: 50,2% comércio, 33,5% serviços, 11% indústria e 5,3% associações e fundações privadas

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: varejo, saúde, construção civil, advocacias, indústrias e organizações sem fins lucrativos

INGRESSO NO GBRASIL: 2013

[www.demartino.com.br](http://www.demartino.com.br)





Entre os mais recentes associados, a Escudo Real representa o GBrasil na região da Baixada Santista, litoral de São Paulo. A organização contábil 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 associada 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 conquistarem uma maior lucratividade. A ValleReal, dedicada à produção de cartões *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 242 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 objetiva gerar informações confiáveis, implantar técnicas de administração adequadas e oferecer treinamento e formação profissional. Dos 79 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.



### ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Roberto Soares da Silva, contador, diretor-presidente, José Augusto Soares da Silva, contador, sócio-administrador; Ana Maria Soares da Silva, contadora e advogada, sócia-administradora e Ana Lúcia Soares Silva, administradora, diretora financeira

**Nº DE COLABORADORES:** 79

**Nº DE CLIENTES:** 242

**PERFIL DOS CLIENTES:** 96% comércio, 3% serviços, 1% organizações sem fins lucrativos

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** supermercados e varejo em geral

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2015

[www.escudoreal.com.br](http://www.escudoreal.com.br)

**"Com o GBrasil, é possível obter reciprocidade de relações com outras empresas do setor e colegas de profissão de diversas regiões do País"**

Ana Maria Soares



À frente, o fundador Roberto Pereira da Silva. Atrás: Ana Maria, Ana Lúcia e José Augusto Soares da Silva



**U**m centro de apoio ao empresário. Esta é a melhor definição da Fatos Contábil, de São José dos Campos (SP) segundo o empresário e contabilista Clécio Fortes. Ele fundou a organização na década de 1990, em resposta à dificuldade do pai, empresário da área de comércio, de contratar um serviço contábil de qualidade. Com 22 anos no mercado de uma importante região exportadora de produtos industrializados e centro de excelência tecnológica, a Fatos hoje oferece não apenas *outsourcing* contábil, mas um amplo escopo de soluções de gestão. As unidades de negócio da empresa prestam ainda serviços de gestão fiscal, trabalhista, administrativa-financeira, suporte em tecnologia da informação e consultorias tributária e societária. “Muitas vezes, as empresas enxergam a sua gestão como algo inalcançável. Mostramos que é possível obter excelentes resultados a partir de uma ação em parceria, com a personalização dos planos de trabalho para cada empresa, atendendo suas demandas específicas”, afirma Lilian Ribeiro, diretora comercial. As constantes mudanças nas legislações tributária e fiscal, na sua opinião, são desafios. “Consideramos como oportunidades de crescimento para nós contadores, pois estamos sempre nos atualizando. Somos nós, profissionais, que detemos o conhecimento em benefício dos nossos clientes”. Uma das áreas que tem merecido atenção especial na empresa é o Terceiro Setor. Na carteira de clientes, cresce o número de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscip e associações privadas que buscam seus serviços. “Na região, somos especialistas”, salienta Lilian. Com um plano de trabalho orientado pela padronização dos procedimentos, a empresa vem racionalizando sua operação, aumentando seu número de clientes, mantendo o número de colaboradores e ampliando a oferta de soluções inovadoras. Um selo do PQEC - Programa de Qualidade das Empresas Contábeis do Sescon-SP, renovado consecutivamente há 10 anos, referenda a excelência da empresa de São José dos Campos. A adesão ao GBrasil, de acordo com Lilian, foi importante por se tratar de empresas conceituadas nacionalmente: “É uma rica fonte de informação e conhecimento. Quando precisamos de um norte é lá que vamos buscar, principalmente em gestão. Uma filosofia única”.



### FATOS CONTÁBIL

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1993

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Alessandra Ribeiro dos Santos Fortes Sousa, contadora, diretora-administrativa e financeira; Clécio Fortes de Sousa, contador, diretor de operações; Lilian Monteiro Ribeiro, contadora, diretora comercial; Ana Claudia Batista Ribeiro, contadora, gerente de Administração de Riscos Fiscais; Elizandra Maia Taveira, contadora, gerente do Departamento Fiscal e consultora

**Nº DE COLABORADORES:** 50

**Nº DE CLIENTES:** 210

**PERFIL DOS CLIENTES:** 23% Comércio, 3% Indústria, 60% Serviços, 6% Terceiro Setor e 8% Outros setores econômicos

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** tecnologia da informação, transporte e organizações de sociedade civil de interesse público - Oscip

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2013

[www.fatos.cnt.br](http://www.fatos.cnt.br)



**"Quando precisamos de um norte, é lá [no GBrasil] que vamos buscar, principalmente em gestão. Uma filosofia única"**

Lilian Ribeiro, diretora comercial

Da esquerda para a direita: Lilian, Ana Claudia, Clécio, Alessandra e Elizandra



**A**pós quatro anos de fundação, o Escritório Contábil Real Araçatubense se consolida no mercado de Araçatuba e região, no interior de São Paulo, e reforça sua marca, que é a soma de dois grandes nomes. A empresa é resultado de uma fusão, em 2012, de duas grandes organizações no município: a Real Contábil, de André Américo, com 22 anos de mercado, e o Escritório Araçatubense Contábil, com 63 anos de fundação, de propriedade do contador Luís Lula Sousa Lima. A incorporação permitiu que surgisse uma empresa dinâmica, ágil, moderna, com um mix de serviços contábeis e consultorias e grande capacidade de atendimento.

Ela centra esforços para se distinguir no mercado como uma prestadora de serviços de qualidade nas áreas contábil, fiscal, trabalhista e de assessoria tributária. “Realizamos um trabalho que permite ao empresário preocupar-se somente com o seu empreendimento, favorecendo seu planejamento. Esse é o nosso papel”, afirma o contador e sócio-diretor, André Luís Magustero Américo.

O perfil da carteira de clientes mostra predominância para o setor do Comércio, com mais de 70% dos clientes, e de empresas de Serviços, que respondem por 20%. “Em relação ao futuro, estamos com boa expectativa, porque a região de Araçatuba é apontada como uma das que possuem maior potencial de crescimento econômico no Estado, favorecida pelo Gasoduto Brasil-Bolívia, a Hidrovia Tietê-Paraná e a duplicação da rodovia Marechal Rondon, que interliga 17 municípios da zona oeste do Estado até a divisa do Mato Grosso do Sul. A região recebe grande influência da indústria do etanol, com a lavoura da cana-de-açúcar e uma logística privilegiada”, avalia o empresário.

Profissional reconhecido, André Américo recebeu, em 2011 uma das maiores honrarias do Conselho Regional de Contabilidade de São Paulo, a Medalha Joaquim Monteiro de Carvalho. Atualmente, ele é o presidente da Associação de Empresas de Serviços Contábeis de Araçatuba (Aescon) e diretor regional do Sescon, sindicato que congrega as empresas do setor. Associado ao GBrasil desde 2013, o diretor da Real Araçatubense entende que participar da aliança empresarial proporciona permanentemente contato com os maiores e melhores empresários contábeis do País, favorecendo as empresas associadas, tanto na área contábil quanto na empresarial.



ESCRITÓRIO CONTÁBIL  
REAL ARAÇATUBENSE

### **ESCRITÓRIO CONTÁBIL REAL ARAÇATUBENSE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 2012

**PRINCIPAIS DIRETORES:** André Luís Magustero Américo, contador, MBA em Gerência, sócio-diretor; Rafael Américo da Silva, contador, diretor de Contabilidade

**Nº DE COLABORADORES:** 29

**Nº DE CLIENTES:** 163

**PERFIL DOS CLIENTES:** 71% comércio, 20% serviços, 4% organizações sem fins lucrativos, 3% outros, incluindo cooperativas, 1% indústria e 1% instituições financeiras

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** varejo, supermercados, lojas de departamento

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2013

[www.realaracatubense.com.br](http://www.realaracatubense.com.br)



**"A aliança proporciona permanente contato com os maiores e melhores empresários contábeis do País"**

André Luís Américo



**D**esde a sua fundação, em 1978, a EACO tem como meta prioritária a excelência na prestação de serviços, sob a pauta de que a Contabilidade é a ferramenta vital para a gestão dos negócios de seus clientes. A atenção às tendências tecnológicas para o setor a fez pioneira na informatização de seus serviços no Paraná, investindo em equipamentos de ponta voltados à agilidade e otimização dos processos. Essa visão arrojada está associada à expressiva participação dos empresários Euclides e Dolores Locatelli na representação da classe contábil e empresarial paranaense como, por exemplo, no Sescap/PR, CRC/PR, Junta Comercial do Paraná, Junta de Recursos Administrativos (Município de Curitiba) e Conselho de Contribuintes e Recursos Fiscais, órgão da Secretaria da Fazenda do Estado. Dolores foi presidente do Instituto Paranaense da Mulher Contabilista, entidade que idealizou e fundou em 2005. “Vemos na Tecnologia de Informação a grande ferramenta e aliada para nos fornecer informações limpas e seguras na orientação do gestor para a tomada de decisões”, avalia Dolores. A confiança que os clientes têm na EACO é considerada, contudo, o destaque da organização contábil. “Nosso maior patrimônio é a credibilidade conquistada ao longo dos anos e reconhecida pelo mercado, resultado do trabalho de uma equipe de profissionais competentes, comprometidos e que dedicam seus esforços e talento para prestar um serviço de alta qualidade”, afirma a diretora. Um especialista em Gestão de Projetos, com formação na área da Engenharia Civil, foi agregado ao time para atender e acompanhar as demandas internas e externas, aproximando o cliente com os colaboradores. “A iniciativa demonstra nosso esforço de oferecer aos parceiros os benefícios de gerir empresas levando em conta as informações contábeis”, salienta Euclides. Para ele, o GBrasil é a materialização de um sonho acalentado, idealizado e maturado em conjunto com o gaúcho Ivan Carlos Gatti. “Como um dos fundadores do Grupo, compartilho da ideia de agregar referenciais contábeis do mercado brasileiro e estabelecer estratégias e trocas de experiências para melhor prestarmos nossos serviços”, afirma. A EACO é ainda premiada por suas ações de responsabilidade social e ambiental, entre elas, a parceria com o Hospital Pequeno Príncipe de Curitiba, na captação e destinação de Fundos da Infância e Adolescência para instituição de saúde infantil.



## **EACO – CONSULTORIA E CONTABILIDADE**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1978

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Euclides Locatelli, contador, administrador, advogado e curso superior de formação de professores nas áreas contábil e administração; Dolores Biasi Locatelli, técnica contábil, pós-graduada em Gestão de Empresas de Serviços Contábeis e curso superior de formação de professores na área contábil

**Nº DE COLABORADORES:** 24

**Nº DE CLIENTES:** 165

**PERFIL DOS CLIENTES:** 41% comércio, 36% serviços, 8% indústria, 1% organizações sem fins lucrativos e 14%, pessoas físicas que mantêm empregados

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** comércio exterior, varejo e distribuição de combustíveis, empresas de consultoria e advocacia, serviços financeiros, comércio de calçados, indústrias de biotecnologia

**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

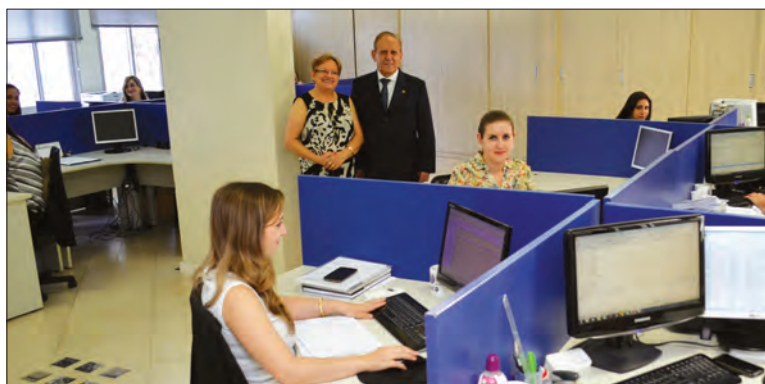
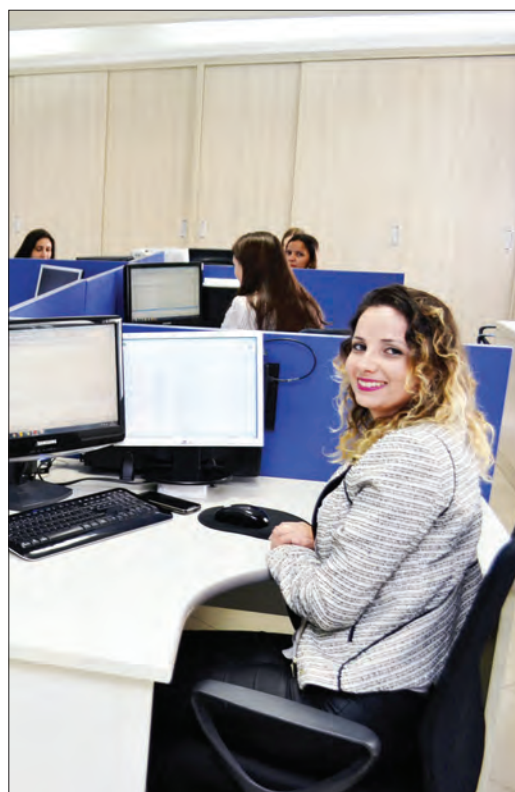
[www.eaco.com.br](http://www.eaco.com.br)





**"Como um dos fundadores do Grupo, compartilho da ideia de agregar referenciais contábeis do mercado brasileiro e estabelecer estratégias e trocas de experiências para melhor prestarmos nossos serviços"**

Euclides Locatelli



**C**om 45 anos de serviços prestados num dos principais centros turísticos do Brasil, a De Paula Contadores se orgulha de ter em seu quadro funcional três gerações da família. Desde sua criação, sempre investiu forte em inovação – tanto em equipamentos quanto no desenvolvimento de softwares – e também na constante qualificação de seu corpo técnico. A frequente atualização tecnológica levou a De Paula ao desenvolvimento de ferramentas próprias, visando principalmente o aumento da produtividade, gerenciamento e controle de processos, cálculo de custos e a troca de informações entre colaboradores e clientes. O sistema e-Letter é um exemplo. O software foi desenvolvido para gerenciar todo o fluxo de informações dentro da organização contábil e em 2015 tornou-se um produto disponível no mercado contábil brasileiro.

A sede da De Paula, em Foz do Iguaçu, possui 1,4 mil m<sup>2</sup> e seu portfólio de serviços vai além da execução de contabilidade, controle de impostos e geração de folhas de pagamento. Ela oferece também estudos de viabilidade econômica para novos empreendimentos empresariais, consultoria tributária, trabalhista, societária e para a administração de condomínios. A organização contábil também atua como agente de certificação digital (AR independente, vinculada à Serasa Experian) para emissão de e-CNPJ, e-CPF. Em sua estrutura conta com auditório de 80 lugares que lhe permite constante oferta de treinamentos, cursos e palestras, não apenas para capacitação de seus colaboradores, como treinamentos e palestras para clientes e empresários da região.

A versatilidade no atendimento também é uma característica da De Paula. “O perfil econômico do município nunca nos permitiu especializações. Assim, focamos em um atendimento de qualidade a clientes de todas as áreas e de todos os portes”, salienta o diretor da empresa Antônio Derseu de Paula. O programa de Gestão de Qualidade, implantado há mais de 10 anos, atende às normas da ISO 9001/2008 e coloca a empresa em destaque na prestação de serviços. O empresário, que além de contador é advogado e professor de graduação, destaca a importância de participar do GBrasil: “A troca de experiência profissional resulta em um ganho para todos, é literalmente o sistema ganha-ganha. Dividimos e agregamos experiências na área. É um verdadeiro time que tem o objetivo de qualificar as associadas”.



## **DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS**

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1970

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Antonio Derseu Candido de Paula, diretor-geral, advogado e contador; e Elizângela de Paula Kuhn, diretora-administrativa, advogada e contadora

**Nº DE COLABORADORES:** 72

**Nº DE CLIENTES:** 406

**PERFIL DOS CLIENTES:** 40% comércio, 39% serviços, 18% associações e fundações privadas e 3% Indústria

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** supermercados, restaurantes, hotéis, importação e exportação, despachantes, empresas de turismo, condomínios e organizações do terceiro setor.

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2013

[www.depaulacontadores.com.br](http://www.depaulacontadores.com.br)



**"Dividimos e agregamos  
experiências na área.  
Somos um verdadeiro time"**

Derseu de Paula

Elizângela  
Kuhn



**N**ome forte no Rio Grande do Sul, a Gatti Contabilidade tem uma trajetória de 52 anos marcada pela solidez e credibilidade. O trabalho iniciado por Ivan Carlos Gatti, em Porto Alegre, na década de 1960, permanece incólume nas mãos de seu filho Mauricio, sócio-diretor da empresa: “Com o falecimento prematuro de meu pai, assumi o comando da organização, em 2002. Foi um momento complexo, pois tive de fazer a transição dessa liderança junto aos clientes e aos colaboradores sem perder o legado profissional dele”, recorda. A tarefa foi desafiadora, mas também motivo de grande orgulho para a segunda geração. Ivan Gatti, premiado profissional de contabilidade, foi o mentor intelectual do GBrasil. O fio condutor da ideia era o fortalecimento de uma seleção de empresas de contabilidade localizadas em pontos estratégicos do País, com a adoção de padrões operacionais que permitissem um atendimento sinérgico a grandes clientes. Hoje, ele colhe e avalia objetivamente os bons frutos da transformação desse sonho em realidade. Muitos projetos implantados na empresa são resultados da troca de experiência entre associadas do GBrasil: “A possibilidade de fazer comparações entre as 39 associadas é rica de oportunidades de desenvolvimento. Após nossos encontros, costumo produzir relatórios sobre os temas tratados com o objetivo de avaliar a implantação de novidades na Gatti”.

Com um quadro de clientes com *turnover* quase zero, a Gatti prima pela qualidade de seus serviços. “Nossos clientes se afinam com a nossa proposta de trabalho. Hoje, temos uma carteira estável e sólida. Não buscamos quantidade”, afirma Mauricio. Um dos diferenciais da empresa é a disponibilidade permanente de coordenadores e sócios para dirimir dúvidas dos clientes. “Primamos pela excelência no atendimento. Vamos além do serviço contábil. O cliente precisa desse contato direto”, destaca o empresário. O desempenho tecnológico das empresas contábeis, segundo ele, está hoje muito nivelado: “O diferencial se estabelece a partir do atendimento de qualidade, uma das características da Gatti”. Nos últimos anos, a empresa vem passando por processos que buscam a melhoria da gestão a partir da mudança do software contábil e da implantação do seu planejamento estratégico. “Queremos nos tornar, cada vez mais, uma organização contábil de referência de extrema correção, com atendimento personalizado para clientes exigentes. Olhamos para o futuro alicerçados no planejamento”, projeta.



## GATTI CONTABILIDADE

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1963

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Mauricio Gatti, sócio-diretor, contador; e Marly Petry, sócia-administradora, técnica em Contabilidade

**Nº DE COLABORADORES:** 38

**Nº DE CLIENTES:** 154

**PERFIL DOS CLIENTES:** 62% serviços, 30% comércio, 4% indústria, 2% instituições financeiras, 2% outros e 1% organizações do terceiro setor

**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** distribuidoras, representações, empresas de Tecnologia da Informação, empresas de participações, consultorias e empresas estrangeiras.

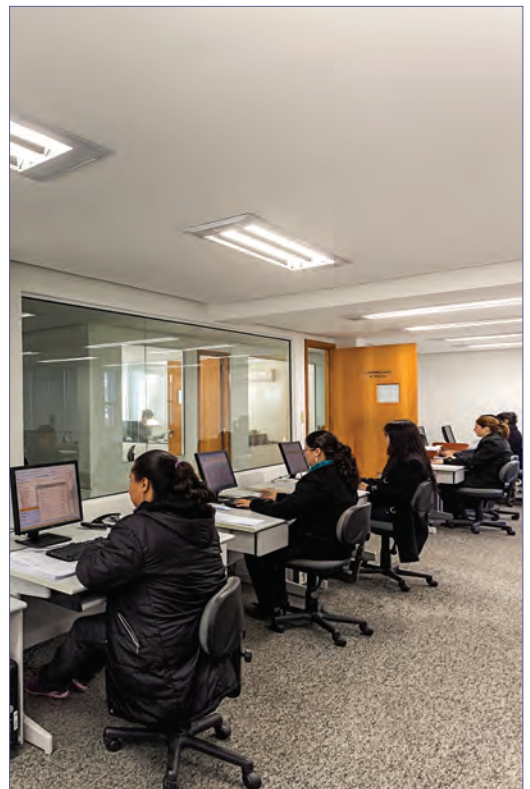
**INGRESSO NO GBRASIL:** 1996

[www.gatti.com.br](http://www.gatti.com.br)



*“Após nossos encontros, costumo produzir relatórios sobre os temas tratados com o objetivo de avaliar a implantação de novidades na Gatti”*

Maurício Gatti



Com quase 44% de seus clientes oriundos do segmento de produção de autopeças, a Toigo Contadores Associados cresceu na região da serra gaúcha desenvolvendo conhecimento contábil no setor industrial. “Essa *expertise* nos diferencia em termos de mercado tanto na região, como no País. Desde que meu pai, Renato Toigo, criou a empresa, há 27 anos, prevalece o conceito de atendermos de forma qualificada o setor da indústria, especialmente o de metal-mecânica”, afirma o contador, advogado e sócio-gerente Fabiano Toigo. A empresa oferece serviços contábeis, jurídicos e de Recursos Humanos. As três vertentes do negócio estão reunidas no mesmo edifício, em Caxias do Sul, com a proposta de atender seus clientes com soluções corporativas completas. “Ofertamos uma grande gama de serviços. Nossa gestão é moderna e se desenvolve a partir do conhecimento do negócio do cliente. Isso implica em serviço de qualidade, precisão e maior valor agregado”, relata Fabiano. Em sintonia com a nova ordem em gestão de pessoas, a Toigo passou a adotar o horário de trabalho flexível para os colaboradores que atingem suas metas. “Em poucos meses de implantação, percebemos um aumento de 10% na produtividade entre aqueles que estão participando da iniciativa. O colaborador se sente mais valorizado e conquista um maior equilíbrio em sua vida – trabalho, estudos, família”, destaca. A empresa contábil desenvolve ainda um programa mensal de qualificação de seus colaboradores. Mais de 80% deles concluiu ou está cursando o nível superior ou pós-graduação. “Incentivamos de maneira incisiva que não se pare de estudar.”

“Estamos num ciclo de crescimento muito importante, tanto em faturamento, como em tamanho e qualidade de serviço. Nesse processo evolutivo, 80% das modificações implementadas hoje se deve ao suporte do GBrasil: gestão de pessoas, Tecnologia da Informação e inovação. Nossos encontros envolvem muita troca de experiências e análise de gestão dos associados. Pegamos aquilo que é adequado para nossa região e implementamos”, relata. Segundo o jovem empresário, ele conta com dois apoios importantes e essenciais. “O meu pai e os colegas do GBrasil. Tenho orgulho de ser filho de um dos fundadores e ser um sócio atuante no grupo”, afirma. O fundador da Toigo Contadores, Renato Toigo, além de empresário e mestre em Ciências Contábeis, é professor de graduação e autor de várias obras didáticas para a área. Este *know-how* é com frequência compartilhado por meio de palestras em eventos dos setor.



## TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1989

PRINCIPAIS DIRETORES: Renato Francisco Toigo, contador, sócio-gerente; e Fabiano Ramos Toigo, contador e advogado, sócio-gerente

Nº DE COLABORADORES: 38

Nº DE CLIENTES: 265

PERFIL DOS CLIENTES: 44% indústria, 40% serviços, 10% comércio, 3% organizações do terceiro setor, e 3% instituições financeiras

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: autopeças para a cadeia automotiva, fomento mercantil

INGRESSO NO GBRASIL: 1996

[www.toigo.com.br](http://www.toigo.com.br)



**"80% das modificações implementadas hoje [na Toigo Contadores] se deve ao suporte do GBrasil: gestão de pessoas, Tecnologia da Informação e inovação. Nossos encontros envolvem muita troca de experiências"**

Fabiano Toigo



**A** T&M Consulting se destaca na região central do Rio Grande do Sul pelo seu alto índice de clientes em tributação de lucro real: 82%. A organização contábil, com sede em Santa Maria, foi criada em 1992 e hoje é referência no mercado regional. Este destaque não é pelo tamanho que possui, mas pela sua vanguarda no estabelecimento de formas de trabalho, especialmente em relação ao atendimento de empresas de médio porte para as quais trabalha. Essa *expertise* está ancorada na utilização de tecnologia de ponta e em colaboradores altamente qualificados. “Oferecemos uma contabilidade que atua como ferramenta de apoio à gestão dos nossos clientes, trabalhando ao lado do empresário e participando diretamente de decisões importantes do negócio. O foco é mostrar a contabilidade aplicada ao desenvolvimento da empresa, colocando-nos como um parceiro no dia a dia”, avalia Simone Zanon, diretora da T&M. “Quanto mais exigente o cliente, mais ele faz você crescer”, complementa. Entre as práticas inovadoras, está a implantação de uma Escola de Negócios, voltada ao treinamento e a atualização de seus públicos externo e interno, em um sistema permanente de qualificação. O programa capacita clientes, colaboradores de clientes, da própria comunidade e a equipe de 28 colaboradores da T&M, que têm vagas garantidas em todos os cursos, workshops e palestras em diversas áreas. Em momentos de crise ou de dificuldade – salienta Simone –, o empresário precisa mais do que nunca do seu contador. “Nunca o profissional da área esteve com tantas oportunidades e, consequentemente, com tantos desafios”, afirma.

Entre os serviços diferenciados da T&M que têm lhe permitido expandir seu mercado de atuação, estão as consultorias para o tratamento da questão documental. O e-Social, segundo Simone, também está criando oportunidades. “O projeto do governo federal que unifica o envio de informações irá promover uma revolução nas relações entre empregador e empregados. As empresas precisam estar preparadas para isso.”

A dedicação da empresa é reconhecida pelo Programa Gaúcho de Qualidade e Produtividade – PGQP, desde 2011. Integrante do GBrasil há três anos, a T&M orgulha-se de pertencer a um grupo, segundo Simone, de empresas sérias e de ponta no cenário contábil brasileiro. “Crescemos e evoluímos muito. Nós nos sentimos mais seguros com o apoio do grupo”, destaca Simone Zanon.



## T&M CONSULTING

**ANO DE FUNDAÇÃO:** 1992

**PRINCIPAIS DIRETORES:** Simone Zanon, contadora e advogada; e Alexandre Scalcon dos Reis, economista e graduando em Ciências Contábeis

**Nº DE COLABORADORES:** 28

**Nº DE CLIENTES:** 63

**PERFIL DOS CLIENTES:** 46% serviços, 28% comércio, 6% indústria, 3% outros  
**SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS:** implementos agrícolas, saúde, construção civil e supermercados

**INGRESSO NO GBRASIL:** 2012

[www.tmconsulting.com.br](http://www.tmconsulting.com.br)



***“Crescemos e evoluímos muito.  
Nos sentimos mais seguros  
com o apoio do grupo”***

Simone Zanon



**H**á cerca de 15 anos, a J. Mainhardt virou uma página importante de sua história em Santa Catarina e mais outros sete estados da federação, onde estão os seus 365 clientes. Atenta ao movimento de informatização dos órgãos de arrecadação e fiscalização no País, ela traçou um novo modelo de atendimento contábil, dando ênfase à geração de informações contábeis para análise de resultados. Afinal, garantir o correto cumprimento das exigências fiscais não caracterizava um diferencial competitivo. Apesar do complexo sistema tributário, essa tarefa era considerada um “mal necessário” e uma obrigação do contador. Era preciso coragem, muito investimento em tecnologia e conhecimento para perceber que o *outsourcing* contábil, em mais de 99% do que era oferecido pelo mercado, não atenderia empresas de maior porte, sobretudo as industriais e comerciais voltadas ao B2B. Com o apoio da coligada MSC – Mainhardt Sistemas Corporativos, a organização passou a desenvolver trabalhos de mapeamento das rotinas e processos de negócio do cliente, visando à perfeita integração dos dados entre as áreas das empresas que resultaria em maior rapidez, eficiência, segurança e qualidade na apresentação dos relatórios contábeis. Agregar valor ao cliente era um dos principais objetivos desta mudança que estava intimamente ligada à nova “engenharia contábil”. A missão era, e continua sendo até hoje, gerar informações confiáveis e rápidas para que o cliente tome decisões certas e em tempo certo para a evolução e maior lucratividade do negócio. “Hoje, entregamos balancetes mensais entre o segundo e o quinto dia útil; estes, cada vez mais completos, com rateios por centro de custos, margens de contribuição, rentabilidade, EBITDA, inversões gerenciais, entre outras análises”, exemplifica o diretor comercial Carlos Mainhardt. Ele destaca que o empresário reconhece o valor desses indicadores e os classifica como imprescindíveis. “Perseguimos a simplicidade dos processos e a qualidade das informações; estamos nos adaptando constantemente às mudanças e tendências do mercado. Ou as empresas se adaptam, ou sucumbem às exigências do mercado”, afirma. Entre os desafios nesse novo cenário está o acompanhamento da implantação de sistemas ERP para uma parametrização segura dos lançamentos contábeis no ambiente tecnológico do cliente. “Tratamos a informação na origem do lançamento. Não existe geração confiável de informação sem a validação e o filtro da equipe contábil”, resume Carlos. Esse diferencial tem permitido à J. Mainhardt vender serviços pontuais de consultoria - onde se pretende obter uma implantação/migração segura de ERP -, e também estabelecer contratos BPO (*Business Process Outsourcing*), nos quais as rotinas contábil, fiscal e de administração de pessoal são acompanhadas pelos seus profissionais na sede do cliente. “Trabalhamos cada vez mais com foco na validação e menos no *input*, eliminando todo e qualquer tipo de retrabalho”, afirma. A participação no GBrasil nesse processo de evolução, segundo o sócio diretor Giovani Mainhardt, é substancial, pois é um grupo que se autoanalisa e cobra um alto padrão de qualidade de suas associadas. “Acreditamos nesse modelo, pois ele é fundamental para a atualização e para o crescimento de todas as associadas.”



## J.MAINHARDT & ASSOCIADOS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1964

GESTORES: Giovani Mainhardt, sócio-diretor e contador responsável

Nº DE COLABORADORES: 176, distribuídos em 15 unidades

Nº DE CLIENTES: 365 em 50 municípios de SC e outros 7 estados

PERFIL DOS CLIENTES: 30% serviços, 40% comércio, 30% indústria

SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: indústrias de materiais de construção, indústria têxtil, distribuidoras de bens de capital, empresas de tecnologia, empresas de participações, consultorias

INGRESSO NO GBRASIL: 1999

[www.mainhardt.com.br](http://www.mainhardt.com.br)



**"É um grupo que se autoanalisa e cobra um alto padrão de qualidade de suas associadas"**

Giovanni Mainhardt



O diretor comercial Carlos Mainhardt: entrega de balancetes mensais entre o segundo e o quinto dia útil, cada vez mais ricos de informação e detalhes para dar suporte às decisões dos clientes



A tenção total ao cliente, auxiliando-o na gestão do negócio com inteligência tributária, visão global de mercado, pensamento estratégico – não apenas técnico –, e o suporte de uma adequada e avançada tecnologia. São esses os diferenciais que fazem da RG Contadores uma empresa de projeção no mercado catarinense. Essa postura lhe rendeu em 2010 o prêmio *Empresa Contábil de Destaque – Região Sul*, concedido pela instituição máxima do segmento, a Fenacon – federação que representa as empresas de contabilidade nacionalmente. “Hoje, as organizações contábeis não são mais consideradas um custo para as empresas, mas fator primordial para o seu desenvolvimento”, afirma o diretor conselheiro Nilson José Goedert, um dos fundadores da RG, em 1984. A organização contábil, segundo ele, há muito deixou de ser percebida como simples suporte para cálculo de impostos e passou a ser compreendida como instrumento de auxílio na gestão de seus clientes. “Esse é o nosso ponto forte”, afirma Nilson, que presidiu o Conselho de Contabilidade de Santa Catarina, entre 2004 e 2007, e o GBrasil entre 2010 e 2014. A carteira de clientes tem grande peso em empreendimentos da área de saúde e tecnologia, segmentos nos quais detém grande *expertise*. Em 2010, a RG inaugurou sua nova unidade, no bairro Coqueiros, em Florianópolis, com quase 600 m<sup>2</sup>. A decisão de transferir grande parte de sua operação do Centro para o bairro levou em conta que a maioria dos seus colaboradores reside no Continente e também onde estão estabelecidos muitas das empresas atendidas. “Pensamos, principalmente, na mobilidade do trânsito e na qualidade de vida das pessoas que trabalham conosco”, salienta Nilson. Um sistema de videoconferência interliga as duas unidades. O diretor gestor Nilton Joel Goedert, também contador, explica que o investimento maciço em recursos humanos e tecnologia tem proporcionado à RG um crescimento sustentável e contínuo. “Pessoas bem treinadas, com uma boa ferramenta de trabalho obtêm maior produtividade e com mais segurança. Hoje, o mercado exige um profissional que vá além, que pense estrategicamente o cliente, fazendo o papel de um analista contábil. É assim que atuamos”. A partir do ingresso da RG no GBrasil, em 2000, a empresa passou a ter um intercâmbio maior com outras organizações de Contabilidade. Quando presidiu o grupo, Nilson foi um dos idealizadores do Encontro de TI, reunindo gestores da área. “Esse evento trouxe grandes avanços para as associadas, pois a Tecnologia da Informação é hoje o coração de uma empresa contábil.”



RG CONTADORES  
ASSOCIADOS

CRC/SC 1114/O-0

## RG CONTADORES ASSOCIADOS

ANO DE FUNDAÇÃO: 1984

PRINCIPAIS DIRETORES: Nilton Joel Goedert, contador, Meire Cristina Bortoli, contadora, e Silvana Isabel Buss, contadora, Nilson José Goedert, contador

Nº DE COLABORADORES: 98

Nº DE CLIENTES: 435

PERFIL DOS CLIENTES: 60% serviços, 21% cooperativas e outros segmentos, 9% associações e fundações privadas, 7% comércio, 2% indústria, e 1% empresas públicas  
SEGMENTOS MAIS ATENDIDOS: área da saúde, tecnologia, construção civil, publicidade, cooperativas, organizações do terceiro setor, distribuidoras de máquinas e equipamentos

INGRESSO NO GBRASIL: 2000

[www.rgcontadores.com.br](http://www.rgcontadores.com.br)

*"O Encontro de TI do GBrasil nos trouxe grandes avanços, pois a Tecnologia da Informação é hoje o coração de uma empresa contábil"*

Nilson Goedert



Da esquerda para a direita: Nilton, Silvana, Meire e Nilson





## AC - RIO BRANCO

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO  
CRC/AC 7/0

*Representante: Maurício Prado*  
Rua Pará, 107 Habitasa  
69905-082 - Rio Branco - AC  
Tel. (68) 3224-3019  
[www.ocprado.com.br](http://www.ocprado.com.br)

## AL - MACEIÓ

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/AL 744/0

*Representante: Thiago Salgueiro*  
Rua Guedes Gondim, 128  
57020-260 - Maceió - AL  
Tel. (82) 2121-0000  
[www.controlecontadores.com.br](http://www.controlecontadores.com.br)

## AM - MANAUS

DHC AUDITORIA  
CRC/PR 5283/0

*Representante: Ermandes Melo*  
Rua 29 n°. 1164 Cj. Castelo Branco, Parque 10  
69055-470 - Manaus - AM  
Tel. (92) 3634-6212  
[www.dhcmanaus.com.br](http://www.dhcmanaus.com.br)

## AP - MACAPÁ

CUNHA & TAVARES CONSULTORIA  
CRC/AP 6/0

*Representante: Paulo Roberto Tavares*  
Av. Pedro Lazarino, 516 - Bairro Beírol  
68902-080 - Macapá - AP  
Tel. (96) 3223-4242  
[www.cunhaetavares.com.br](http://www.cunhaetavares.com.br)

## BA - SALVADOR

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE  
CRC/BA 2.102/0

*Representante: Reinaldo Silveira*  
Rua Torquato Bahia, 04 - 6º andar  
40015-110 - Comércio - Salvador - BA  
Tel. (71) 2104-5401  
[www.organizacaosilveira.com.br](http://www.organizacaosilveira.com.br)

## CE - FORTALEZA

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/CE 296/0

*Representante: Pedro Coelho Neto*  
Av. Pontes Vieira, 1079 - Dionísio Torres  
60135-237 - Fortaleza - CE  
Tel. (85) 3401-2499  
[www.marpecontabilidade.com.br](http://www.marpecontabilidade.com.br)

## DF - BRASÍLIA

AGENDA CONTÁBIL  
CRC/DF 310/0

*Representante: Lúcio Gomes*  
QMSW 02, cj C, nº 16 - Setor Sudoeste  
70680-200 - Brasília - DF  
Tel. (61) 3321-1101  
[www.agendacontabil.com.br](http://www.agendacontabil.com.br)

## ES - VITÓRIA

UNICON - UNIÃO CONTÁBIL  
CRC/ES 382/0

*Representante: Rider Pontes*  
Rua Graciano Neves, 230 - Centro  
29015-330 - Vitória - ES  
Tel. (27) 2104-0900  
[www.unicon.com.br](http://www.unicon.com.br)

## GO - GOIÂNIA

CONTAC - CONTABILIDADE  
CRC/GO 882/0

*Representante: Agostinho Pedrosa*  
Av. Oeste, 319 - Setor Aeroporto  
74075-110 - Goiânia - GO  
Tel. (62) 3240-0400  
[www.contacnet.com.br](http://www.contacnet.com.br)

## MA - SÃO LUÍS

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL  
CRC/MA 211/0

*Representante: Ribamar Pires*  
Av. Borborema, quadra 18 - nº 22 - Calhau  
65071-360 - São Luís - MA  
Tel. (98) 3313-6800  
[www.assessoriareal.com.br](http://www.assessoriareal.com.br)

## MG - BELO HORIZONTE

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL  
CRC/MG 683/0

*Representante: Mário Mateus*  
Rua Carijós, 244 - 11º andar  
30120-060 - Belo Horizonte - MG  
Tel. (31) 3311-8111  
[www.matur.com.br](http://www.matur.com.br)

## MG - JUIZ DE FORA

TECOL - CONSULTORIA EMPRESARIAL  
CRC/MG 3635/0

*Representante: Celio Faria de Paula*  
Rua Dr. João Pinheiro, 173  
36015-040 - Juiz de Fora - MG  
Tel. (32) 3215-6631  
[www.tecol.com.br](http://www.tecol.com.br)

## MG - UBERLÂNDIA

ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS  
CRC/MG 4.732/0

*Representante: Valdemar Moraes*  
Rua Ivaldo Alves do Nascimento, 966  
38400-683 - Uberlândia - MG  
Tel. (34) 3291-9100  
[www.aserco.com.br](http://www.aserco.com.br)

## MS - CAMPO GRANDE

AUDITA CONTABILIDADE  
CRC/MS 103/0

*Representante: Solindo Medeiros*  
Rua Olavo Bilac, 20  
79005-090 - Campo Grande - MS  
Tel. (67) 3383-1892  
[www.auditacontabilidade.com.br](http://www.auditacontabilidade.com.br)

## MT - CUIABÁ

CONTABILIDADE SCALCO  
CRC/MT 324/0

*Representante: Valmir Scalco*  
Rua Comandante Costa, 1519  
78020-400 - Cuiabá - MT  
Tel. (65) 3363-1600  
[www.scalcomt.com.br](http://www.scalcomt.com.br)

## MT - SINOP

CGF CONTABILIDADE  
CRC/MT 356/0

*Representante: Cleber Furlanetti*  
Rua das Aroeiras, 58  
78550-238 - Sinop - MT  
Tel. (66) 3511-5800  
[www.cgfcontabilidade.com.br](http://www.cgfcontabilidade.com.br)

## PA - BELÉM

C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS  
CRC/PA 406/0

*Representante: Carlos Correa*  
Tv. Nove de Janeiro, 2.155, 1º andar, Sl. B  
66060-585 - Belém - PA  
Tel. (91) 3249-9768  
[www.cec.cnt.br](http://www.cec.cnt.br)

## PB - JOÃO PESSOA

ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS  
CRC/PB 150/0

*Representante: Roberto Cavalcanti*  
Av. Almirante Barroso, 1020 - Centro  
58013-120 - João Pessoa - PB  
Tel. (83) 3048-4243  
[www.robertocavalcanti.cnt.br](http://www.robertocavalcanti.cnt.br)

## PE - RECIFE | SERRA TALHADA

ACENE CONTABILIDADE  
CRC/PE 433/0

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

## PI - TERESINA

ANÁLISE CONTABILIDADE  
CRC/PI 64/0

*Representante: Tertulino Passos*  
Rua Valença, 3.453 - Sul Bairro Tabuleta  
64018-535 - Teresina - PI  
Tel. (86) 3222-6337  
[www.analisecontabilidade.com.br](http://www.analisecontabilidade.com.br)

## PR - CURITIBA

EACO - CONSULTORIA E CONTABILIDADE  
CRC/PR 2976/0

*Representante: Euclides Locatelli*  
Rua XV de Novembro, 297 - 7º andar  
80020-310 - Curitiba - PR  
Tel. (41) 3224-9208  
[www.eaco.com.br](http://www.eaco.com.br)

## PR - FOZ DO IGUAÇU

DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/PR 3.859/0

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

## RJ - RIO DE JANEIRO - MACAÉ

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES  
CRC/RJ 1.137/0

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

## RN - NATAL

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES  
CRC/RN 107/0

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

## RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE  
CRC/RO 17/0

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

## RR - BOA VISTA

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/RR 12/0

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

## RS - PORTO ALEGRE

GATTI CONTABILIDADE  
CRC/RS 3086/0

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

## RS - CAXIAS DO SUL

TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/RS 2.873/0

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

## RS - SANTA MARIA

T&M CONSULTING  
CRC/RS 3421/0

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

## SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/SC 1114/0

Representante: Nilton Joel Gödert  
Av. Almirante Tamandaré, 94 - Sala 1004  
88.080-160 - Florianópolis - SC  
Tel. (48) 3037-1200  
www.rgcontadores.com.br

## SC - BLUMENAU, JOINVILLE, ITAJAÍ

J. MAINHARDT & ASSOCIADOS  
CRC/SC 5479/0

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

## SE - ARACAJU

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS  
CRC/SE 131/0

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

## SP - SÃO PAULO

ORCOSE CONTABILIDADE  
CRC/SP 5881/0

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

## DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

CRC/SP 24226/0

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

## SP - ARAÇATUBA

REAL ARAÇATUBENSE  
CRC/SP 30293/0

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

## SP - BAURU

DE MARTINO CONTABILIDADE  
CRC/SP 26437/0

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

## SP - PRAIA GRANDE

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA  
CRC/SP 16.449/0

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

## SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

FATOS CONTÁBIL  
CRC/SP 23.581/0

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

## TO - PALMAS

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS  
CRC/TO 7564/0

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

*Quer descobrir o destino do dinheiro  
do seu imposto de renda?*



***Basta você escolher:***

- Fundos Municipais, Estaduais ou Nacional do Idoso
- Fundos de Direitos da Criança e do Adolescente
- Projetos culturais beneficiados pela Lei Rouanet
- Projetos esportivos da Lei de Incentivo ao Esporte
- Programa de Apoio à Pessoa com Deficiência
- Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica

*Encontre o projeto que melhor  
ajude a sua comunidade e  
consulte seu contador sobre  
como fazer para doar seu  
imposto de renda a essa  
ação. Este tributo, você terá a  
certeza de onde será aplicado.*