

GESTÃO

EMPRESARIAL

#36 Ano XI • Agosto 2016 • Uma publicação do GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

INOVAÇÃO NO CAMPO

Implemento agrícola, criado no Estado de Mato Grosso, conquista o mercado internacional

FUTURO MELHOR

Em Recife, entidade transforma a realidade de crianças em situação de extrema pobreza

GESTÃO PROFISSIONAL

Clínica médica da Bahia aposta em estratégia de longo prazo e cria conselho de administração



PARCERIA. VOCÊ SABE COMO ELA SURGE?



A parceria nasce de objetivos comuns, da confiança mútua, do encontro de valores e, acima de tudo, do suporte eficiente nos momentos mais críticos.

Há 19 anos estabelecemos grandes e sólidas parcerias na Bahia, fazendo outsourcing contábil, fiscal e trabalhista e ajudando organizações a crescer e a cumprir sua missão.

ORGANIZAÇÃO
Silveira
CONTABILIDADE

Associada ao GBrasil:
Grupo Brasil de Empresas
de Contabilidade

Rua Torquato Bahia, 4 - 6º andar
Comércio - Salvador - BA
Tel. 55 (71) 2104-5401
www.organizacaosilveira.com.br

EDITORIAL

O UNIVERSO NÃO PARA, EVOLUI

Nos noticiários, nas mídias sociais ou mesmo nas conversas com amigos e colegas nas empresas, temas recorrentes são as crises econômica, política e social – e até mesmo moral – pelas quais o País passa. Sim, de fato, tudo isso (e muito mais que ainda não sabemos) vem corroendo toda a nossa estrutura, afetando o cotidiano de todos os brasileiros. Contudo, não podemos (nem devemos) desanimar; não podemos parar nossas vidas por causa disso. Muito pelo contrário. Devemos reagir e levantar a bandeira da grandeza desta Nação tão maltratada e ajudar a varrer de Norte a Sul este aparelhamento de corrupção e individualismo que grassa em toda a nossa sociedade.

A inércia só alimenta a perda. Compete a todos nós – profissionais, empresários, investidores, empreendedores e sonhadores – iniciar essa nova e longa caminhada a passos largos e firmes, e que exige mudança de cultura.

Nesta nova etapa, a informação será uma das principais ferramentas no tão desejado desenvolvimento sustentado. Na revista **Gestão Empresarial**, queremos mostrar os bons exemplos empresariais e sociais, pois sabemos que no Brasil há pessoas que estão fazendo a diferença e encontrando soluções inovadoras que poderão inspirar os demais. A nossa matéria de capa, por exemplo, conta a história da Perfisa Perfilados da Amazônia, empresa de Sinop (MT) que, graças à perspicácia de um de seus sócios, desenvolveu um implemento agrícola que está sendo exportado para países da África e da Ásia, e chamando a atenção de agricultores



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

americanos e canadenses. O equipamento, o enleirador de raízes, mecanizou o processo de limpeza do solo para o plantio, antes feito manualmente.

Na área social, temos nesta edição o ótimo exemplo do Instituto Constelação, de Recife (PE), que atende crianças carentes a partir dos cinco anos de idade, que são acompanhadas até completarem 18 anos. Elas recebem alimentação, saúde, cuidados odontológicos e psicológicos, interação com as famílias, reforço ao ensino regular das escolas públicas, inclusão digital, aulas de inglês, esporte e lazer.

Nesta edição trazemos também uma entrevista com Paulo Ancona, sócio-diretor da Vecchi Ancona Inteligência Estratégica, empresa reconhecida na área de gestão corporativa. Ele dá algumas dicas valiosas de como atravessar esse momento difícil da nossa economia. A boa notícia é que alguns indicadores econômicos já mostram melhora na confiança de empresários e consumidores. Para o consultor, “você pode vender mais agora, mas o que não vendeu se perdeu”. Assim, não se deve ter como foco a busca do que foi perdido, mas a adaptação para estar bem situado no momento atual e seguir crescendo dentro da nova realidade. ■



03

EDITORIAL

O Universo não para, evolui

06

CONSULTORIA GBRASIL

Governo aumenta “Big Brother fiscal”

08

MEDICINA DIAGNÓSTICA

Qualidade, tradição e pioneirismo

12

ENTREVISTA

É preciso olhar para fora

16

TERCEIRO SETOR

Educação para um país melhor

20

CAPA

Tecnologia agrícola para o mundo

26

ESTADOS BRASILEIROS

Paraná: olhos para o desenvolvimento

30

GESTÃO

Visão de futuro

34

EM SÍNTESE

36

NOVOS CLIENTES GBRASIL

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

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

CONSELHO EDITORIAL

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

ATENDIMENTO AO ANUNCIANTE

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

TUTU

DIRETOR DE CONTEÚDO André Rocha
GERENTE DE CONTEÚDO Fernando Sacco
EDITOR Carlos Ossamu

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Barbara Oliveira, Filipe Lopes, Iracy Paulina, Rachel Cardoso, Raiza Dias e Silvia Pimentel

REVISÃO Flávia Marques

DIRETORES DE ARTE Clara Voegeli e Demian Russo
EDITORA DE ARTE Carolina Lusser
DESIGNERS Fabio P. Corazza, Laís Brevilheri e Paula Seco
ASSISTENTES DE ARTE Cíntia Funchal e Vitória Bernardes
ESTAGIÁRIO Yuri Miyoshi

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO

10 mil exemplares

IMPRESSÃO

Leograf Editora – Edição 36, encerrada em 5.8.16

www.gbrasilcontabilidade.com.br

GOVERNO AUMENTA “BIG BROTHER FISCAL”

MAIOR E MAIS COMPLEXO PROJETO DO SISTEMA PÚBLICO DE ESCRITURAÇÃO DIGITAL (SPED), O E-SOCIAL EXIGIRÁ UMA REVISÃO DE PROCESSO E MUDANÇAS NA CULTURA DAS EMPRESAS



**ALEXANDRE
SCALCON DOS REIS**
TM Consulting

1. O QUE É O E-SOCIAL EMPRESA OU SPED SOCIAL?

É um projeto do governo federal que visa coletar as informações trabalhistas, previdenciárias, tributárias e fiscais relativas à contratação e à utilização de mão de obra onerosa com ou sem vínculo empregatício, armazenadas no ambiente SPED. Todas as informações geradas em relação à folha de pagamento serão transmitidas para a base de dados do governo (eSocial). O projeto eSocial é uma ação conjunta dos seguintes órgãos e entidades do governo federal: Caixa Econômica Federal, Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), Ministério da Previdência (MPS), Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB). O Ministério do Planejamento também participa do projeto, promovendo assessoria aos demais entes na equalização dos diversos interesses de cada órgão e gerenciando a condução do projeto por meio de sua Oficina de Projetos.

Maior e mais complexo projeto do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED), o eSocial não exigirá somente revisão de processo, mas também uma mudança cultural. Hoje, a legislação trabalhista brasileira exige procedimentos que não são realizados em sua totalidade pela maioria das empresas.



JULIO LINUESA PEREZ
Orcose Contabilidade

2. QUANDO DEVERÁ ENTRAR EM VIGOR?

De acordo com a Resolução nº 01, de 24/6/2015, do Comitê Diretor do eSocial, a implantação do projeto se dará conforme o seguinte cronograma:

- 1.** A transmissão dos eventos do empregador com faturamento no ano de 2014 acima de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões reais) deverá ocorrer:
 - a.** a partir da competência setembro de 2016, obrigatoriedade de prestação de informações por meio do eSocial, exceto as relacionadas na alínea “b”;
 - b.** a partir da competência janeiro de 2017, obrigatoriedade da prestação de informação referente a tabela de ambientes de trabalho, comunicação de acidente de trabalho, monitoramento da saúde do trabalhador e condições ambientais do trabalho.
- 2.** Já para os demais obrigados ao eSocial, quanto à transmissão dos eventos deverá ocorrer:
 - a.** a partir da competência janeiro de 2017, obrigatoriedade de prestação de informações por meio do eSocial, exceto as relacionadas na alínea “b”;
 - b.** a partir da competência julho de 2017, obrigatoriedade da prestação de informação referente a tabela de ambientes de trabalho, comunicação de acidente de trabalho, monitoramento da saúde do trabalhador e condições ambientais do trabalho.



**JEFFERSON SANTOS
DE SANTANA**
Sercon Serviços
Contábeis

3. OS MEIS TAMBÉM ESTARÃO OBRIGADOS A ADOTAR O SISTEMA?

Sim, os Microempreendedores Individuais estão obrigados a prestar as informações do seu empregado por meio do eSocial. No entanto, o MEI terá módulo voltado para suas especificidades e será objeto de regulamentação própria, conforme dispõe a Resolução N° 3 do Comitê Gestor do eSocial.



MARILIA RIBEIRO
Toigo Contadores

4. COM A IMPLANTAÇÃO DESSE SISTEMA, SERÁ O FIM DOS PASSIVOS TRABALHISTAS?

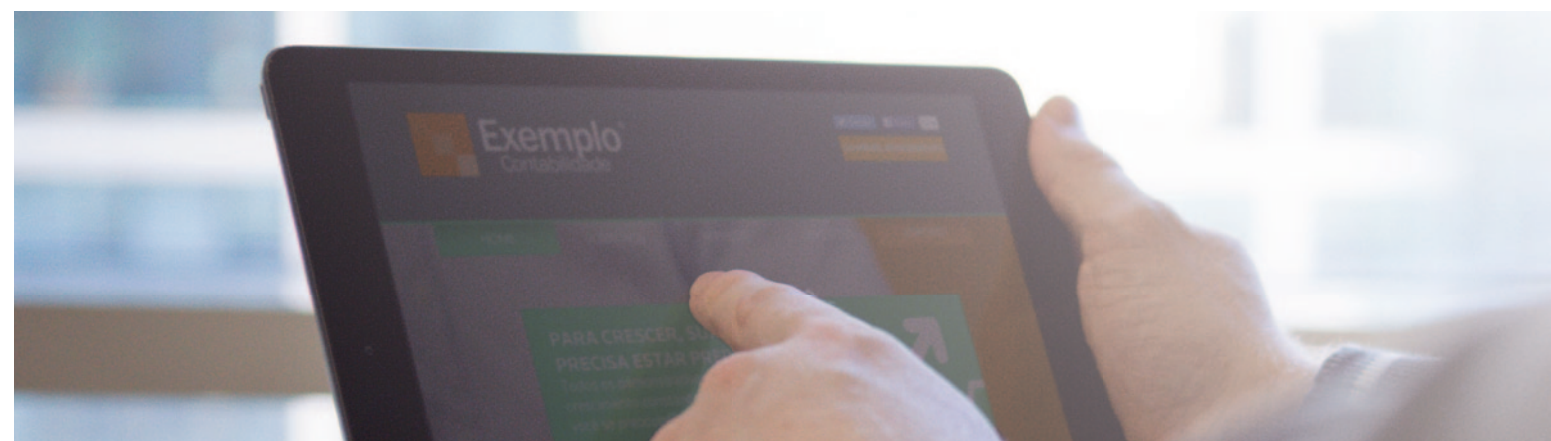
Não. Haverá uma redução, pois o passivo trabalhista é inevitável – visto que a empresa poderá pagar hora extra por fora, bem como outros pagamentos.



MEIRE CRISTINA BORTOLI
RG Contadores

5. AS EMPRESAS PODEM ESPERAR DIFICULDADES NA SUA IMPLEMENTAÇÃO, JÁ QUE O E-SOCIAL EMPREGADO DOMÉSTICO VEM APRESENTANDO INÚMEROS PROBLEMAS?

Sim. Além de problemas de funcionalidade do ambiente do eSocial, o primeiro passo na implantação (a qualificação cadastral) não funciona e ainda há inúmeras prorrogações de prazos e falta de sintonia entre os órgãos do governo envolvidos no projeto. Outro ponto de grande impacto será a mudança cultural e dos processos internos das organizações.



**DOMÍNIO
WEBSITES**

CONTADOR: AQUI ESTÁ O SEU NOVO SITE

O Domínio WebSites é uma ferramenta pensada exclusivamente para o mercado contábil. Com essa plataforma, você cria o site do seu escritório de contabilidade de um jeito fácil, dando maior visibilidade para o seu negócio por meio dos recursos mais avançados da internet, com o melhor custo-benefício. Tenha aqui o site do seu escritório.

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

Fotos: 1, 2 e 5 - Anderson Tozato; 3 - Divulgação / Gustavo Aragão; 4 - Divulgação / Studio 7



QUALIDADE, TRADIÇÃO E PIONERISMO

O INSTITUTO DE RADIOLOGIA DE NATAL CHEGA À SUA TERCEIRA GERAÇÃO DE SÓCIOS COM O DESAFIO DE MANTER O DNA DA INSTITUIÇÃO, RECONHECIDA PELA EXCELÊNCIA NOS SERVIÇOS

FILIPE LOPES

Um dos patamares mais difíceis de uma empresa alcançar é o reconhecimento espontâneo de seus clientes, que defendem a reputação da companhia e a indicam para todos. O Instituto de Radiologia de Natal conquistou essa difícil chancela de sua clientela, ao longo dos seus quase 50 anos de existência. Mas, além da confiança das pessoas, a instituição também conseguiu superar os desafios do pioneirismo do ramo na região e chegar à terceira geração de sócios que dirigem a empresa e continuar investindo em inovação e tecnologia em meio à crise econômica.

O sucesso do tradicional Instituto de Radiologia de Natal se deve muito às parcerias de longa data que ele mantém. O associado GBrasil em Natal (RN) – a Rui Cadete Consultores – é responsável pela contabilidade da empresa há 17 anos, trabalhando nas áreas contábil, fiscal, tributária, de departamento pessoal e de assessoria, além de consultoria com relatórios gerenciais com os principais indicadores sobre o negócio, de forma comparativa e com demonstrativos de evolução e tendências. “Fazemos reuniões com os sócios e gestores, com apresentação dos resultados mensais, para que juntos possamos tomar as melhores decisões”, aponta o sócio-fundador da consultoria, Rui Cadete. O atendimento é realizado a distância, na consultoria, mas com presença ativa junto à empresa cliente, com corpo a corpo diário e utili-

“

No início, ocupávamos um espaço dentro do hospital médico-cirúrgico e, depois de um tempo, mudamos para sede própria. As instalações foram ficando pequenas para o número de pessoas que passamos a atender. Foi com a instalação do instituto que a região começou a atrair outras empresas do ramo da saúde



PAULO FRANSSINETE BEZERRA
sócio-fundador do Instituto
de Radiologia de Natal



zando o mundo digital para agilizar e facilitar o contato, sem perder a oportunidade de estar perto sempre que necessário.

O pioneirismo continuamente norteou o instituto desde sua fundação, em 1967. Naquela época, a Avenida Afonso Pena, no bairro do Tirol, não era conhecida como reduto de centros médicos e de diagnósticos no Rio Grande do Norte. Foi com a instalação do instituto que a região começou a atrair outras empresas do ramo da saúde e passou a criar uma identidade para a avenida. “No início, ocupávamos um espaço dentro do hospital médico-cirúrgico e, depois de um tempo, mudamos para sede própria. As instalações foram ficando pequenas para o número de pessoas que passamos a atender e expandimos os serviços, quando compramos quatro casas vizinhas”, afirma o sócio-fundador da organização, Paulo Franssinete Bezerra. “O mercado de diagnóstico por imagem no País é muito promissor e só cresce, atraindo investidores estrangeiros, em função da evolução dos métodos diagnósticos e das informações que os exames fornecem aos clínicos, independentemente de ser no diagnóstico precoce, no entendimento de doenças ou no controle pós-tratamento das diversas patologias, em todas as áreas da medicina.”

Ao longo dos anos, o instituto continuou acompanhando a evolução tecnológica e adquiriu mais equipamentos de ponta, que ajudaram a proporcionar diagnósticos mais precisos e seguros para os clientes. Aliás, a qualidade sempre foi o objetivo dos sócios quando fundaram o estabelecimento,

EM SEUS QUASE 50 ANOS DE EXISTÊNCIA, O INSTITUTO DE RADIOLOGIA DE NATAL SE TORNOU REFERÊNCIA NO MERCADO E PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO GANHOU O PRÊMIO TOP NATAL, REALIZADO PELO JORNAL “TRIBUNA DO NORTE”

e permanece assim até hoje. “Aqui nós fazemos o melhor para todos – pacientes, funcionários, sócios e moradores da região. Essa qualidade é a marca do instituto e o segredo do nosso sucesso durante todos esses anos”, aponta o sócio-administrador, Julião Bezerra. Atualmente, o local recebe mais de 1,3 mil pessoas por dia.

QUALIDADE COMO DIFERENCIAL

Segundo Bezerra, o reconhecimento dos clientes vem em forma dos comentários favoráveis recorrentes nas ruas de Natal e nas redes sociais da empresa. “É comum vermos os pacientes

transitando pela cidade com as pastas dos exames com o logo do instituto. Sempre que os abordamos e questionamos sobre a qualidade, eles nos retornam com elogios e agradecimentos. Isso nos dá a certeza que estamos no caminho certo e nos enche de energia para continuar melhorando a cada dia”, afirma.

Em seu portal na internet, o instituto deixa claras suas missão e visão de negócio, mostrando que se compromete com a excelência na área de diagnóstico médico, visando ao benefício do cliente e mantendo os princípios éticos e morais, com tecnologia de ponta para manter a qualidade, a tradição e o pioneirismo.

O reconhecimento do público não é apenas papo de empresário. Pelo segundo ano consecutivo, a instituição ganhou o prêmio Top Natal, realizado pelo jornal *Tribuna do Norte* em parceria com a Consult, na categoria clínica de imagem, ultrassom e radiologia como a mais lembrada pelo público geral.

EXPANSÃO E NOVA GERAÇÃO

O edifício-sede da instituição ficou pequeno novamente para o número de clientes que começaram a utilizar os serviços e pelos novos equipamentos adquiridos para exames. A organização então começou um processo de expansão, em que adquiriu imóveis próximos da região. Novos equipamentos de ponta foram instalados e foi construído um amplo estacionamento, inaugurando mais uma fase do instituto.

Não é fácil gerenciar uma empresa familiar, ainda mais quando se está na terceira geração de sócios. Sempre existem conflitos de formas de gestão e maneiras diferentes de enxergar o negócio. No Brasil, de acordo com estatís-



Aqui nós fazemos o melhor para todos – pacientes, funcionários, sócios e moradores da região. Essa qualidade é a marca do instituto e o segredo do nosso sucesso durante todos esses anos

JULIANO BEZERRA

sócio-administrador do Instituto de Radiologia de Natal



ticas do Sebrae Nacional, a quantidade de empresas familiares chegam em torno de 85%. Segundo dados da consultoria PwC, apenas 12% das empresas familiares chegam à terceira geração. O desafio é promover a sucessão de forma planejada e com transparência, evitando disputas internas que coloquem em risco a continuidade do negócio.

O fato de ser familiar pode ser uma vantagem ou desvantagem para a empresa na comparação com as demais organizações que existem no mercado, conforme a maneira como é realizada sua gestão. Se bem gerida, a empresa familiar pode se fortalecer pelo comprometimento de todos os familiares envolvidos, o que é difícil de ter em uma companhia normal, na qual cada um tem um interesse particular. A fórmula que dá certo no Instituto de Radiologia de Natal é a divisão de hierarquia da diretoria. “Três sócios compõem a cúpula e se reúnem semanalmente para discutir gestão e melhorias e planejar expansão. Abaixo deles estão os coordenadores, que orientam cada área do estabelecimento e passam relatórios constantes para a diretoria. Quando surge um assunto urgente ou de extrema importância para a instituição, então é convocada uma reunião extraordinária com a presença dos 13 sócios”, aponta Bezerra.

Apesar da mudança de geração e da chegada de novos sócios, o instituto manteve sua missão e filosofia e procura fazer o melhor para pacientes, médicos e sócios. “Nós investimos muito no bem-estar das pessoas. Nossos fun-

cionários recebem benefícios como plano de saúde e vale-alimentação. Acreditamos que todos são importantes para mover esta engrenagem, que é o instituto. E se todos estão satisfeitos e felizes, tudo caminha melhor”, afirma Bezerra. A organização emprega cerca de 380 funcionários em todas as unidades da rede.

SOBREVIVENDO À CRISE

Mesmo em meio a uma das piores crises econômicas da história do Brasil, o Instituto de Radiologia de Natal continuou crescendo e expandindo sua capacidade de realizar diagnósticos. Quem observar a estrutura física que compõe a instituição hoje nem pode imaginar que tudo começou em um espaço compartilhado em um hospital. Hoje, a empresa conta com seis unidades de saúde: Tirol, Harmony, Parnamirim, Bioimagem, Odontologia e Zona Sul. Esta última foi inaugurada há um ano e meio e conta com o que há de mais moderno para os exames de PET-CT, RX, ressonância, tomografia, cintilografia, densitometria, mamografia, ultrassonografia e teste ergométrico.

O Instituto de Radiologia de Natal pretende continuar sua expansão, aproveitando possíveis oportunidades que surgirem na região, ou até mesmo abrir unidades em Estados vizinhos. Agora que o pior da crise já passou, a diretoria retoma os estudos para planejar nova expansão. “Vamos seguir nossa vocação, que é levar tecnologia para dar assistência a quem precisa. A radiologia é um ramo diferente da medicina comum, pois a maioria dos pacientes que frequenta o instituto para realizar seus exames vive na expectativa de descobrir alguma doença ou ter certeza de que está saudável. Então, é um momento muito delicado e investimos no apoio psicológico a eles, com muita atenção e carinho”, afirma Bezerra. ■

Fotos: Divulgação

CONTABILIDADE, ESCRITURAÇÃO FISCAL, DEPARTAMENTO DE PESSOAL
ABERTURA, ENCERRAMENTO DE EMPRESAS, PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO
ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS EM GERAL
IMPOSTO DE RENDA - PESSOA FÍSICA

SERCON
SERVIÇOS CONTÁBEIS

**A GENTE SABE O QUE FAZ,
GOSTA DO QUE FAZ,
E FAZ O MELHOR PARA VOCÊ.**

Rua Waldemar Dantas, 100 – Grageru | CEP 49025-300 – Aracaju/SE
Telefone: (79) 2106-6400 | www.sercontabil.com.br | [serconaju](https://www.facebook.com/serconaju)

GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

“É PRECISO OLHAR PARA FORA”

A CRISE POLÍTICA AINDA ESTÁ LONGE DE SER RESOLVIDA, O QUE IMPEDE A VOLTA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL. MAS, COM A CHEGADA DO SEGUNDO SEMESTRE, ALGUNS INDICADORES ECONÔMICOS APRESENTAM MELHORA. O QUE OS EMPRESÁRIOS DEVEM FAZER PARA APROVEITAR O MOMENTO?

RACHEL CARDOSO

Vários indicadores econômicos e de confiança dos consumidores e empresários mostraram melhora no ambiente de negócios, apesar de a crise política ainda impedir um crescimento sustentável. Historicamente, o segundo semestre sempre é melhor do que o primeiro, principalmente pelo 13º salário e pelas festas de fim de ano. Assim, como se deve comportar o empresariado? Na avaliação do consultor Paulo Ancona, sócio-diretor da Vecchi Ancona Inteligência Estratégica, empresa reconhecida na área de gestão, este momento é, sem dúvida, de readaptação de compras e gastos. É preciso, portanto, saber quais são as novas demandas, realidade e necessidades dos consumidores e parceiros comerciais. Para isso, ele sugere sair do ambiente da empresa e pesquisar o que está ocorrendo ao redor.

Como aproveitar a ligeira melhora do otimismo dos consumidores e empresários com a conjuntura econômica no segundo semestre?

Para que se aproveite essa leve melhora e se desperte um pouco mais de otimismo, mesmo ainda com números preocupantes, é preciso se adaptar às novas realidades econômica, empresarial e pessoal de consumidores. De forma geral, todas as atividades sofreram recuos, e os poderes de com-

pra e de realizar negócios diminuíram de forma drástica, o que implica uma readaptação de produtos, serviços, valores e condições de pagamento. Para isso, é necessário olhar para fora e fazer um levantamento por meio de pesquisas com os reais clientes, sejam eles outras empresas numa relação B2B, sejam eles consumidores finais numa relação B2C. Sem que se levantem as realidades e necessidades atuais, corre-se o risco de apenas entrar em “briga de preços”.

Com base nesses levantamentos, que devem ser feitos com metodologia correta para entender de fato a percepção dos parceiros e clientes, deve-se implantar as mudanças necessárias. O fato é que o mercado hoje é outro e não dá para imaginar uma empresa sobreviver se mantiver forma de atuação, posicionamento e ofertas dos anos anteriores. Em resumo, muitas empresas deverão aproveitar esse momento e se reinventarem. Não existe alternativa.



O FATO É QUE O MERCADO HOJE É OUTRO E NÃO DÁ PARA IMAGINAR UMA EMPRESA SOBREVIVER SE MANTIVER FORMA DE ATUAÇÃO, POSICIONAMENTO E OFERTAS DOS ANOS ANTERIORES

Fica como resultado e legado o fato de saírem mais fortes quando esse momento econômico passar.

É possível recuperar ou compensar os resultados ruins do primeiro semestre?

Salvo raras exceções, a grande maioria das empresas irá amargar um saldo de resultados que mudaram para baixo a curva de seus negócios. Dificilmente elas conseguirão buscar de volta os resultados perdidos nesses meses de crise que ainda não foram superados e que, segundo previsões, só serão recuperados daqui a um ano. Existe um ditado referente a vendas que diz que “você pode vender mais agora, mas o que não vendeu se perdeu”, ou seja, se passar a obter melhores resultados de vendas é porque nesse momento o mercado estará absorvendo maiores demandas. Ninguém compra a mais do que necessita porque deixou de comprar anteriormente. Assim, a visão que se deve ter não pode manter como foco a busca do que foi perdido, mas a adaptação para estar bem situado no momento atual e seguir crescendo dentro das novas realidades. Esse eventual esforço e os recursos que seriam alocados para forçar vendas perdidas, dentro do mesmo contexto de produtos e condições, devem ser deslocados para



Foto: Divulgação/Rubens Chiri



CABE AOS GESTORES SEREM OS AVALISTAS DE AÇÕES E MUDANÇAS, ALÉM DE RESPONSÁVEIS PELO BOM DESEMPENHO DE CADA PROCESSO INTERNO, MEDIANTE ACOMPANHAMENTO DE INDICADORES

as mudanças necessárias olhando a realidade atual e o futuro. O que passou vira lição aprendida e que deve balizar o que está por vir, que poderá apresentar um novo posicionamento da empresa e, por consequência, resultados até superiores aos obtidos anteriormente.

De que forma isso pode ser feito?

Alguns aspectos são importantes para a implantação de uma nova fase nas empresas e eles transcendem a questão apenas de adaptação de sua estrutura interna ou de seu modelo de gestão. O mercado e o mundo atual estão, independentemente de crises econômicas que não se limitam ao Brasil, vivendo momentos de transformações, alavancados principalmente por mudanças culturais e de tecnologia.

Que tipo de vantagens competitivas determinarão os resultados de um ano tão difícil como o atual?

O mercado hoje, em seu momento de crise, busca as soluções e ofertas sob medida. Ninguém quer gastar um centavo a mais do que precisa, e muitas vezes precisa e não tem como gastar ou comprar. O diferencial ou vantagem competitiva será daquela empresa que conseguir analisar as demandas, entendê-las, absorvê-las e torná-las adequadas para atender cada cliente dentro de suas necessidades ou possibilidades. Isso pode até implicar perda de margem de ganho ou ganhos menores do que de anos anteriores, mas esse é o cenário. Neste momento, as empresas devem voltar a ter como foco algo que foi forte na década de 1990 e depois acabou sendo relegado, que é a satisfação dos clientes. Naquela época, nasceu todo um movimento voltado a isso, com presidentes de grandes empresas recebendo clientes em tapetes vermelhos, por exemplo. Infelizmente essa cultura se perdeu, os negócios foram massificados e inúmeras marcas oferecem os mesmos produtos de outras e atendem da mesma forma. O mercado passou a ser comprador nos últimos anos e a busca pelo encantamento dos clientes foi deixada de lado, razão pela qual hoje se diz que a fidelida-

de do freguês quase não existe. Afinal, ele encontra as mesmas coisas em inúmeras lojas físicas ou em dezenas de canais online. Será preciso trazer o cliente de volta, e o primeiro passo para isso é ouvir suas necessidades e possibilidades para que o negócio aconteça, mesmo que fora dos padrões ideais de resultados, de forma que lembre o consumidor daquela marca ou vendedor mais adiante.

Quais investimentos devem ser priorizados? Em quais áreas?

Sem dúvida devem ser priorizados os investimentos em tecnologia, a fim de se obter processos mais rápidos a menor custo, redução de custos e despesas, estruturas mais enxutas e, com isso, a empresa se tornar mais competitiva no mercado e no atendimento aos clientes. Por outro lado, os investimentos devem se iniciar com estudos de mercado e entendendo as necessidades desse mercado, bem como suas percepções e demandas. Ao juntarmos essas análises com o uso de tecnologia e mudanças de outros processos, será necessário investir nas pessoas para que elas se adaptem aos novos tempos.

A gestão de equipes pode ser considerada determinante para o negócio?

Sim, uma vez que essas equipes são as responsáveis por cumprirem as estratégias e os processos definidos, inde-

pendentemente de eles serem voltados aos aspectos internos ou ao mercado/cliente. Cabe aos gestores serem os avalistas de ações e mudanças, além de responsáveis pelo bom desempenho de cada processo interno, mediante acompanhamento de indicadores.

Como formar e manter uma equipe inovadora?

Tudo começa na definição do que se quer, ou seja, qual cultura e quais estratégias serão adotadas e, com isso, iniciar o processo de seleção de pessoas com perfil adequado. Em paralelo, caso a empresa esteja em fase de mudanças, cabe avaliação de perfil e competências de suas equipes para serem trocadas ou treinadas. O processo de seleção de pessoas inovadoras é o grande trunfo para que isso seja mantido. Alguns trabalhos em grupo referentes a estudos de possíveis inovações também podem ser bem interessantes, para manter acesa a chama da mudança dentro de todos e o aproveitamento de ideias novas que surgirem.

Qual a importância da inovação para os negócios? E onde ela pode ser aplicada?

A inovação é o caminho para oxigenar a empresa e mantê-la na ponta em termos de mercado. Ela proporciona a mudança cultural para os dias

de hoje e abre as portas para a criação de diferenciais e de maior competitividade.

Como criar uma cultura de inovação para que ela exista em todas as etapas do negócio?

Mudando a cultura e fazendo com que toda a empresa entenda que inovação não é um degrau que se sobe e se chega ao destino, mas uma forma de pensar e agir. Inovação é entender que a empresa é uma roda e não um só degrau a ser atingido. Para isso, é preciso ter estruturas flexíveis, hierarquia mais leve e liberdade de criar e propor, sabendo que muitas vezes as tentativas de inovação podem gerar apenas custos e não se chegar a nada de positivo e que possa ser implantado, apesar de esse ser o caminho.

Mix de produtos, gestão de estoque e marketing devem mudar de acordo com os objetivos da empresa. Quais os cuidados na hora de definir esses passos?

Para cada situação é preciso definir estratégias claras e um modelo de gestão correspondente. Isso implica adaptar não só esses aspectos, mas todos e toda a empresa à necessidade do momento. Entre os principais cuidados, destaco a importância de fazer sempre caminhar juntos e integrados: negócio, estratégias, processos, informações e pessoas.

Que outros fatores podem influenciar a decisão de compra?

Uma compra é gerada por necessidade ou por impulso, e para cada uma dessas situações há formas de comunicação. No caso de compra por necessidade, é preciso que a marca seja reconhecida e tida como fonte de solução com base em tudo o que foi dito anteriormente. Por outro lado, a compra por impulso ocorre muito no varejo de produtos e principalmente em lojas físicas, onde a mercadoria está exposta e é levada por necessidade. Nesse caso, aspectos de *visual merchandising* são os fatores fundamentais. ■

Simplifique
Torne a comunicação da sua empresa mais eficaz.

SOCIALBASE
Plataforma de Comunicação
www.socialbase.com.br

EDUCAÇÃO PARA UM PAÍS MELHOR

ACOMPANHAR O DESENVOLVIMENTO DE CRIANÇAS EM SITUAÇÃO DE EXTREMA POBREZA, FORNECENDO A ELAS TODO O SUPORTE PARA QUE CRESÇAM COMO CIDADÃOS PRODUTIVOS E FAÇAM A DIFERENÇA NA EVOLUÇÃO DE SUAS FAMÍLIAS, É A PROPOSTA DE INSTITUIÇÃO QUE ATUA EM COMUNIDADES CARENTES DO RECIFE

IRACY PAULINA

O Instituto Constelação (IC) iniciou as atividades em 2014 com uma missão ambiciosa: transformar a realidade de crianças e adolescentes em situação de extrema pobreza por meio da educação de qualidade, entendida pela instituição em um conceito mais amplo. A proposta do IC, com sede no bairro de Boa Vista, em Recife, inclui alimentação; assistências médica, odontológica e psicológica; interação com as famílias; alfabetização complementar ao ensino regular das escolas públicas; inclusão digital; aulas de inglês; esporte; e lazer. “Com isso, a intenção é contribuir para que cada uma das crianças que atendemos tenha um futuro melhor”, resume a assistente social do IC, Jacqueline Olegário.

Atualmente, a instituição atende 50 crianças entre cinco e oito anos de idade, moradoras de três comunidades localizadas no bairro do Pina, na capital pernambucana. “Todas iniciaram seu atendimento no IC aos cinco anos de idade completos e só sairão aos 18 anos. A instituição se propõe a acompanhar a vida delas por 13 anos, pois acredita que para transformar a vida de crianças que se encontram em situações tão vulneráveis, é preciso um trabalho contínuo e um olhar ampliado”, explica a assistente social.

Antes da admissão, o IC faz uma avaliação completa da criança, com visitas ao local onde ela mora feitas pela assistente social, entrevistas com pessoas que convivem com ela (pais, avós, vizinhos) e preenchimento de uma ficha extensa com todos os detalhes de sua condição de vida. Esse material é avaliado por uma equipe multidisciplinar e, em seguida, o conselho gestor do IC dá a palavra final.

“Ao ingressar na instituição, todas as crianças passam por consulta pediátrica, realização de exames laboratoriais e tratamento odontológico”, explica Jacqueline. Depois disso, o acompanhamento de saúde é realizado pelo encaminhamento ao serviço público, salvo situações que demandam uma atenção psicológica. Nesse caso, esse atendimento é financiado pelo IC.

ATENÇÃO INTEGRAL

Para a admissão no IC, as crianças também precisam estar inseridas na rede pública de ensino. É no horário oposto ao escolar, de segunda a sexta-feira, que elas frequentam o instituto, onde fazem duas refeições e se dedicam às atividades propostas pela organização. Lá, não falta o que fazer. Diariamente, o IC faz o acompanhamento educacional individual

lizado de meninos e meninas e oferece reforço escolar e aulas de inglês, além de atividades de inclusão digital ministradas por uma rede de parceiros. As crianças e os adolescentes também têm acesso a um programa esportivo, que inclui a prática de diversas modalidades. Participam igualmente de passeios em espaços públicos e privados de lazer, como cinema, teatro, museus e parques.

A equipe do IC mantém contato permanente com as instituições que compõem a rede de atendimento a essas famílias, como escolas, unidades de atendimento de saúde, organizações não governamentais da comunidade, entre outras. “O contato com as famílias é diário, mediante atendimentos técnicos, reuniões e visitas domiciliares, pois sem o apoio dos familiares e sem entender *in loco* a vivência e

AS CRIANÇAS E OS ADOLESCENTES TÊM ACESSO A UM PROGRAMA ESPORTIVO, QUE INCLUI A PRÁTICA DE DIVERSAS MODALIDADES. PARTICIPAM IGUALMENTE DE PASSEIOS EM ESPAÇOS PÚBLICOS E PRIVADOS DE LAZER, COMO CINEMA, TEATRO, MUSEUS E PARQUES



Fotos: Divulgação / Vila Nova Fotografia





a realidade enfrentada pelas crianças, não é possível compreender suas dificuldades e reconhecer suas potencialidades”, observa Jacqueline.

TERRENO BEM PREPARADO

Os bons resultados colhidos até aqui pela instituição refletem o seu nível de organização. Antes de iniciar as ativi-

NOVAS PARCERIAS SÃO BEM-VINDAS

A intenção do Instituto Constelação é ampliar seu atendimento para mais crianças. Entretanto, isso só será possível com o apoio de mais empresas e pessoas. Os interessados em contribuir para a causa podem ajudar com doações de serviços e de recursos financeiros. Basta entrar em contato com a instituição:

TEL.: (81) 3423-7774

E-MAIL: contato@institutoconstelacao.org.br

MAIS INFORMAÇÕES PELOS SITES:
www.institutoconstelacao.org.br
ou www.doeumfuturo.com.br

O INSTITUTO CONSTELAÇÃO ATENDE 50 CRIANÇAS DE CINCO A OITO ANOS DE IDADE EM SITUAÇÃO DE EXTREMA POBREZA. ELAS SERÃO ACOMPANHADAS POR 13 ANOS, ATÉ COMPLETAREM 18 ANOS DE IDADE

dades, o IC passou por um período de três anos de preparação e pesquisas, incluindo visitas a instituições no Brasil e no exterior, para realizar um levantamento do que dava certo e os erros que deviam ser evitados. A escolha por se estruturar como uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) não foi por acaso. Instituição de capital privado e sem fins lucrativos, o IC não tem vínculo com financiamento nem subsídios do governo, o que lhe confere total independência para desenvolver suas ações e, ao mesmo tempo, cobrar do Poder Público empenho e comprometimento com a causa da educação.

Entretanto, o caminho escolhido implica um desafio extra para garantir os recursos necessários à realização de sua ambiciosa missão. E a solução está em uma palavra: parcerias. Para realizar todas as ações a que se propõe, o IC conta com o apoio de uma rede de empresas e pessoas que, como a instituição, acredita que é possível mudar para melhor a realidade de crianças marcadas pela extrema pobreza.

O apoio da maior parte dessas empresas é por meio da oferta de serviços, dentro da área em que atuam. É o caso da Acene Contabilidade, representante da GBrasil no Estado de Pernambuco. “A Acene presta um serviço fundamental para o funcionamento do IC, dando credibilidade e transparência à organi-

zação, que tem todas as partes contábil e de departamento pessoal sob responsabilidade de uma empresa reconhecida-mente competente”, explica Jacqueline.

Essa parceria teve início em 2013, quando o IC estava se estruturando para iniciar atividades. “Particpei de um dos primeiros contatos feitos com a Acene e posso dizer que foram surpreendentes o pronto atendimento e a disponibilidade que sua equipe demonstrou desde o início. Trata-se de uma empresa que entende sua responsabilidade social”, observa Jacqueline.

Contador responsável e sócio da Acene, Flávio Farias lembra que chegou até o IC por indicação de um parceiro. “Resolvemos colaborar com a instituição por considerar seu projeto diferenciado e competente”, observa Farias. Segundo ele, contribuir para o projeto de vida de uma criança, dos cinco anos até a sua formação e inserção no mercado de trabalho, é extremamente gratificante. “Temos grande satisfação de estarmos comprometidos com o propósito de uma obra tão bela e generosa, que permite mudar o rumo de uma criança supostamente predestinada ao mundo de crime, violência e drogas”, completa.

TRANSPARÊNCIA

Para manter a qualificação como Oscip, o IC recebe a auditoria anual do Ministério da Justiça. Portanto, é fundamental o cuidado de todos os detalhes para passar por essa avaliação. Mais uma vez, as parcerias dão o suporte necessário. Em sua equipe de parceiros, o instituto conta com o apoio de uma das maiores empresas de auditoria, que também audita o balanço financeiro anual da instituição.

No dia a dia, a Acene Contabilidade também dá contribuição fundamental. Farias ressalta que a legislação brasileira é comple-



Resolvemos colaborar com o Instituto Constelação por considerar seu projeto diferenciado e competente

FLÁVIO FARIAS
da Acene Contabilidade



Fotos: Divulgação / Vila Nova Fotografia

xa, muitos tributos têm regras diferentes nos vários níveis de governo (federal, estadual e municipal) e estão em constante atualização. “Como não há indicadores evidentes sobre todos os tributos, esse é um dos principais complicadores para instituições como as Oscips”, observa o sócio da Acene.

No caso do IC, a Acene encarou o desafio sem cobrar nada, por perceber a seriedade da direção e o seu comprometimento com os princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e eficiência, que regem a administração pública.

Para dar mais produtividade à gestão da instituição, Farias e sua equipe procuraram outros parceiros para implantar ferramentas que modernizassem controles e processos internos do IC. Em parceria com a Kaisen Tecnologia, introduziram a ferramenta GED Kaisen, que possibilita alta disponibilidade e acesso simultâneo a documentos eletrônicos. Junto com a WK Sistemas e a LIFE Soluções em Tecnologia, trouxe para o IC o sistema de gestão ERP WK Empresarial, que integra os registros financeiros à contabilidade. “Ambas as ferramentas foram disponibilizadas em nuvem por intermédio de soluções do nosso parceiro IP2Sec”, explica Farias.

Segundo ele, a concepção de um projeto como o do IC demanda um trabalho significativo que objetiva a captação e a garantia dos recursos necessários para a sustentabilidade da instituição, independentemente de serem recursos humanos, financeiros ou estruturais. “A organização e a manutenção dessa obra só são possíveis por meio de muita colaboração. Nesse sentido, o GED Kaisen proporciona a disponibilização de um arquivo virtual para transparência e integração da gestão dos parceiros e dos mantenedores. Sem contar a facilidade de poder ser acessado 100% online, através de qualquer dispositivo de internet”, explica Farias. ■

TECNOLOGIA AGRÍCOLA PARA O MUNDO

EQUIPAMENTO DESENVOLVIDO POR EMPRESA MATO-GROSSENSE GANHA ESPAÇO INTERNACIONAL EM RAZÃO DE SEU DIFERENCIAL INOVADOR, FACILITANDO A PREPARAÇÃO DO SOLO PARA PLANTIO

RAÍZA DIAS

Força econômica do País, a agricultura é um setor produtivo que não apenas puxa o motor econômico do Brasil como também abre diversas oportunidades para que novas tecnologias sejam criadas. No ano passado, apesar de a economia nacional amargar uma retração de 3,8%, o Produto Interno Bruto (PIB) da agropecuária expandiu 1,8% no período, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O setor somou R\$ 263,6 bilhões e, para este ano, a previsão de analistas é que o crescimento seja entre 1,5% e 2,2%. Nesse cenário de negócios a todo vapor, investir em processos tecnológicos que otimizem a produção faz toda a diferença.

Olhando para esse campo de oportunidade, a Perfisa Perfildos da Amazônia desenvolveu equipamentos para atender produtores interessados em qualificar o trabalho com a terra. A empresa, há quase 30 anos no mercado, está localizada na cidade de Sinop, no Mato Grosso (MT).

Focada em fabricar e comercializar máquinas e equipamentos para agricultura, itens de construção civil, dobras e demais produtos, a Perfisa está constantemente apresentando novidades. O foco em inovação e qualidade abriu portas

inclusive para que não se restringisse ao atendimento nacional, possuindo, hoje, clientes na Europa, América Latina, África e Ásia.

ENLEIRADORES

A conquista foi possível graças ao equipamento enleirador de raízes modelo Girassol. A tecnologia é ideal para abertura de áreas que não foram gradeadas, formando leiras com distâncias de 30 a 40 metros. Para áreas já gradeadas, o equipamento tem a capacidade de enleirar o que está sobre a superfície e até dez centímetros abaixo do solo.

O trabalho costumava ser feito manualmente, sendo degradante do ponto de vista de mão de obra. “Com a intenção de prospectar novos negócios, meu sócio, Udo Piotrowsky, e eu, em visita à Feira Expocruz, em Santa

Cruz de la Sierra, na Bolívia, conhecemos um equipamento que enleirava palha e feno, então, tivemos a ideia de desenvolver um equipamento para enleirar raízes”, conta o empresário Erno Reschke.

Baseada na tecnologia do vizinho sul-americano, a Perfisa criou em apenas um ano e meio um protótipo, e o distribuiu para testes.

Rapidamente o equipamento caiu no gosto dos fazendeiros, já que a máquina se mostrou útil não só para enleirar raízes, como também pedras, muito comuns em algumas propriedades do País. “Na região de Tocantins, por exemplo, 90% das terras têm pedras”, diz Reschke.

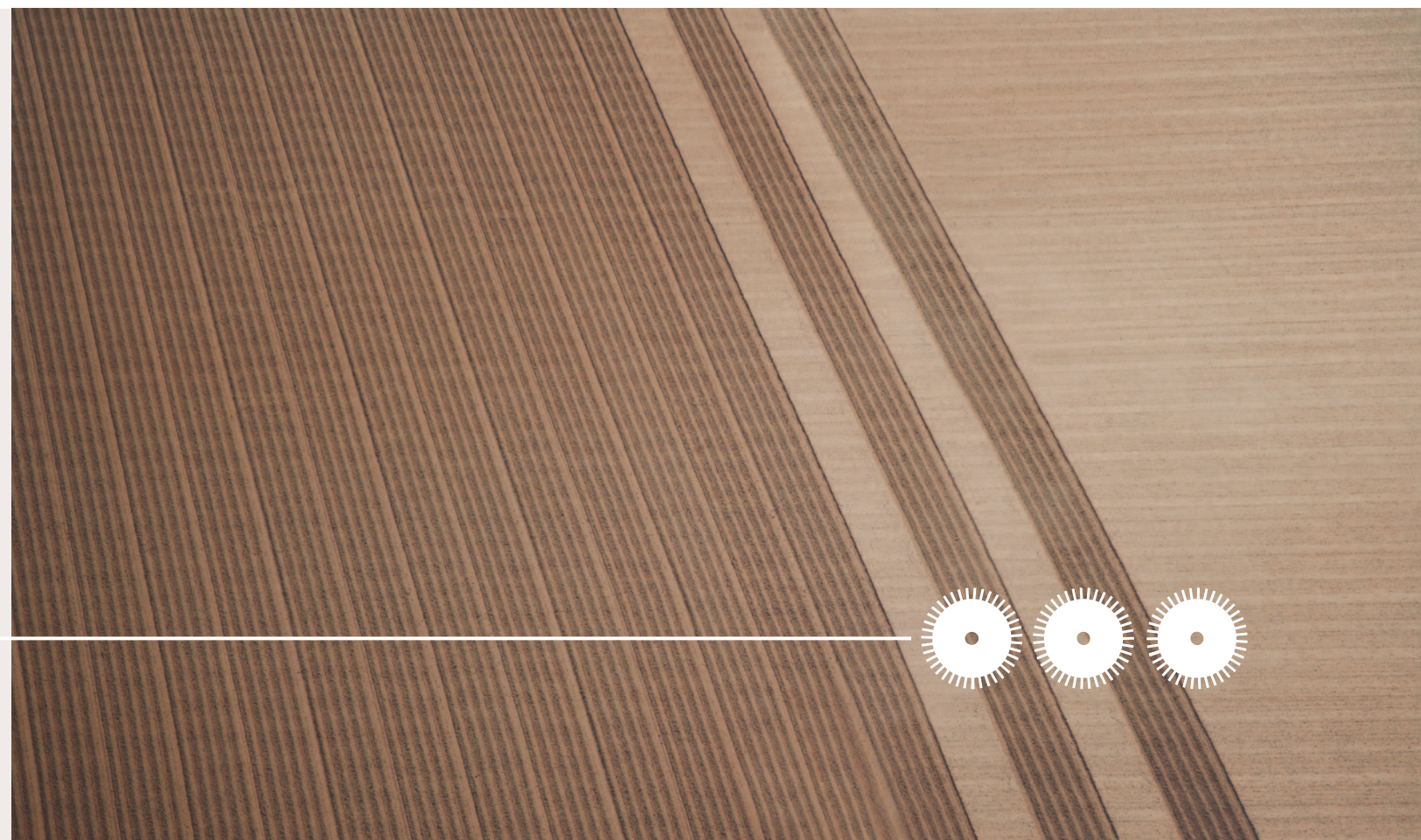
De acordo com o empresário, outras máquinas similares costumam moer as pedras do caminho, tornando-as em pó. “O nosso equipamento deixa todas as pedras numa leira e, depois, vem uma carregadeira e as leva embora.” A máquina permite que a mão de obra seja reduzida em até 70%, sendo também um ganho financeiro para o produtor. O Girassol tem a capacidade de produzir com eficiência de 25 a 30 hectares em dez horas de serviço, aproximadamente.

O proprietário da Fazenda Batalhão, em Marianópolis (TO), viu vantagens no enleirador de raízes da Perfisa,

apesar de trabalhar exclusivamente com pecuária. “Nossa região tem tradição agrícola e muitas áreas com plantio de soja. Estou vendo o mercado para, daqui a um tempo, arrendar minhas terras para plantadores do grão. Então, reformo um pedaço da propriedade por ano. Para fazer esse trabalho, em vez de optar pela forma manual, vi a oportunidade de a máquina resolver a questão”, conta o pecuarista David Naimaier.

Segundo o proprietário, o objetivo é deixar as terras adequadas para o futuro plantio. “Hoje, cada hectare da minha propriedade vale R\$ 1,7 mil. Já um hectare de soja na região vale R\$ 8 mil”, estima.

Para alcançar essa valorização, Naimaier tem trabalhado na qualificação da terra utilizando o enleirador da Perfisa. “Quando o cliente arrenda uma terra





bruta, demora três anos para começar a pagá-la. Por isso, estou fazendo a reforma, pois assim o agricultor já começa a usar a terra me pagando”, explica.

O proprietário comprou a máquina no ano passado. “Em termos de custo e benefício, ela já está quitada. Se eu fosse pagar o mesmo serviço feito de maneira manual, o que eu fiz no primeiro ano, custaria em torno de R\$ 25 mil; no ano passado, mais R\$ 30 mil; e neste ano, um valor similar”, calcula. Segundo ele, o equipamento foi adquirido, na época, por um valor inferior à soma desses três anos de serviço.

Para ele, o grande diferencial foi o equipamento dar conta das pedras nas terras. Além disso, em relação às tecnologias internacionais, Naimaier não vê vantagens. “Pesquisei com amigos alguns equipamentos do Canadá e da Espanha, países de muita tradição nesse mercado. Em termos de produção, o enleirador da Perfisa é muito competitivo.”

CONSTANTE EVOLUÇÃO

Chegar ao ideal é um trabalho que exige constantes melhorias. Assim foi com o enleirador de raízes Girassol.



ENLEIRADOR DE RAÍZES MODELO GIRASSOL

O equipamento está sendo exportado para países da Europa, América Latina, África e Ásia e chama a atenção de americanos e canadenses. A máquina possui chassi reforçado, mede 9 metros de comprimento e é composta por sete rosetas de 1,4 metro de diâmetro e 20 dedos triplos. A solução é regulável conforme as condições da área.

Desde sua criação, a Perfisa já realizou diversos ajustes para atender cada vez mais às necessidades dos clientes. “Chegamos ao ponto esperado, mas sempre existe algo a melhorar. O nosso departamento de engenharia está atento a essas melhorias. Tecnicamente, mudamos pouco o equipamento, de forma que reforçamos as peças, visando evitar maior desgaste, aumentando assim sua durabilidade”, conta Reschke.

A máquina, hoje, dispõe de chassi reforçado, mede 9 metros de comprimento e é composta por sete rosetas de 1,4

metro de diâmetro e 20 dedos triplos. A solução é regulável conforme as condições da área, sendo útil para diversos tipos de solo. Além disso, apresenta rendimento de 3 a 3,2 metros por passada e é leve e fácil de manusear, segundo fabricante e clientes.

Com a qualidade da tecnologia desenvolvida, a Perfisa optou então por patentear o equipamento, considerando que, aos poucos, começaram a surgir cópias e similares no mercado. “Quando concorrentes perceberam que a máquina era interessante, imediatamente começaram a copiá-la. Entramos, então, na Justiça, porque não é fácil fazer esse equipamento. E o modelo semelhante que fizeram estava dando problemas, então os clientes

compravam nossas peças para consertar as cópias. Levamos três anos para conseguir patentear a máquina”, cita o sócio da empresa.

MERCADOS POTENCIAIS

Chegar a um modelo ideal, além de contribuir para que a Perfisa consolidasse sua atuação no mercado nacional, ajudou a empresa a se expandir para o exterior.

Em princípio, produtores brasileiros – ou que passaram pelo País e investem em outras nações – optaram por comprar a tecnologia, considerando a vivência tida por aqui. “Um exemplo é um engenheiro agrônomo que fez doutorado nos Estados Unidos, visitou o Brasil e tem um projeto de 150 mil hectares no Camboja. Ele sentiu grande dificuldade com as terras de lá, porque havia muitas raízes. Então, ele se lembrou do nosso equipamento e encomendou, inicialmente, oito unidades. Depois, mais 12. Foi realmente um sucesso”, afirma Reschke.

A empresa de Sinop aos poucos conquistou novos clientes internacionais, tendo atendido a países da Europa, América Latina, África e Ásia. “No início, não tínhamos ideia alguma de como exportar o produto. Os clientes de fora não conhecem a máquina, mas muita gente, pelo nosso site, está achando interessante a tecnologia. Recentemente tivemos consultas dos Estados Unidos, do Canadá e da Rússia, principalmente pela rapidez com que o aparelho enleira pedra e, também, o custo baixo. Hoje estamos consolidados no mercado internacional”, afirma o empresário. Para otimizar a comercialização com outros países, a Perfisa conta atualmente com um representante internacional, que prospecta clientes e avalia potenciais mercados.

Além de explorar as oportunidades de fora, a companhia está de olho também em outras localidades brasileiras que têm espaço para atuação. “Temos viagens marcadas para Rondônia, Acre e Amazonas. Nesses lugares, a agricultura está começando. Vamos abrir uma nova frente de vendas para enleiradores de raízes e outros produtos. É uma região muito promissora para nós”, avalia Reschke.

O perfil do comprador do enleirador de raízes Girassol é o fazendeiro que pretende automatizar a preparação da sua terra. “É um produto que se paga em curto espaço de tempo”, garante.

CONTABILIDADE DE SUCESSO

A Perfisa, em 2003, elaborou um protocolo de intenções com o Governo do Estado de Mato Grosso para integrar o Programa de Desenvolvimento Industrial e Comercial (Prodeic), aprova-

do em 2004. O benefício visa contribuir para a expansão, a modernização e a diversificação das atividades econômicas, tendo a inovação tecnológica como um fator de destaque, além do aumento da competitividade estadual.

O programa foi um importante estímulo para o trabalho desenvolvido pela Perfisa na região, consolidando a atividade econômica e colaborando para a continuidade do projeto.

Um parceiro nesse processo de evolução da Perfisa foi a CGF Contabilidade, que auxilia a empresa em seus trâmites legais. "A empresa contábil nos assessoria em tudo o que é necessário. Esse equipamento faz parte de um programa de incentivos do governo estadual, assim como outros produtos fabricados por nossa empresa. Fomos a primeira a conseguir a renovação desse incentivo fiscal, o que foi muito importante para nós. A CGF Contabilidade é nossa colaboradora de longa data, exercendo papel importante no desenvolvimento e no sucesso dos projetos da empresa", diz Reschke.

O sócio-proprietário da CGF Contabilidade, Cleber Furlanetti, explica que a empresa contábil desenvolve há mais de 30 anos um trabalho de consultoria nas áreas fiscal, tributária e pessoal na Perfisa, sendo a responsável pelo seu planejamento tributário. "Construímos nesse período uma relação de confiança mútua", observa Furlanetti. "A cada lançamento de produtos ou vendas em outros Estados ou países é necessário desenvolver um estudo tributário específico, com enquadramento na legislação local. Por exemplo, uma venda na Zona Franca de Manaus, como já foi realizada pela Perfisa, exige muito conhecimento da área tributária, em virtude das particularidades na legislação", revela o empresário contábil.



UDO PIOTROWSKY (À ESQ.) E ERNO RESCHKE (À DIR.), SÓCIOS DA PERFISA PERFILADOS DA AMAZÔNIA, EMPRESA QUE DESENVOLVEU O ENLEIRADOR GIRASSOL

PERSPECTIVA DE MERCADO

Apesar de o mercado nacional estar desaquecido e andando a passos lentos, a Perfisa espera seguir crescendo neste ano. "Hoje, tenho de produzir apenas a quantia que o mercado absorve. Não é como antigamente. Atualmente temos de trabalhar com o estoque baixo", cita o empresário.

Desde que a companhia passou a fabricar e comercializar o enleirador de raízes Girassol, mais de 400 unidades foram entregues ao mercado, até o fechamento desta matéria.

Para o empresário Erno Reschke, o cenário econômico atual não contribui para estipular uma meta de vendas. Ainda assim, há perspectivas de evolução e novas etapas para a empresa de Sinop. "O que estamos sempre procurando, por meio do trabalho dos nossos representantes, é ampliar as vendas tanto nos mercados interno como externo", finaliza. ■

Fotos: Divulgação / Arquivo Perfisa

CONTABILIDADE

Serviços contábeis que atendem as necessidades de empresas de todos os portes, com modelos de atendimento personalizados e in company.

CONSULTORIA

Contamos com profissionais qualificados que encontram as melhores soluções tributárias e de sistemas para a sua empresa.

SISTEMAS

Em parceria com a Senior Sistemas, que é referência nacional em softwares para gestão, atendemos a diversas necessidades da sua empresa. Contamos com soluções completas para alta performance que atendem empresas de diversos portes e segmentos. A eficácia da sua empresa é o nosso objetivo.



GESTÃO EFICAZ COM SOLUÇÕES COMPLETAS PARA O SEU NEGÓCIO SÓ COM QUEM É REFERÊNCIA.

Com a Mainhardt o sucesso da sua estratégia conta com o apoio de sistemas completos de gestão, profissionais qualificados e consultoria personalizada com foco no seu processo de negócios.



Blumenau
47 3231.8800

Joinville
47 3145.8000

Itajaí
47 3046.0405

PARANÁ

OLHOS PARA O DESENVOLVIMENTO

O PARANÁ É UM DOS MAIORES CELEIROS DO PAÍS, LÍDER EM PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE FRANGOS, QUARTA ECONOMIA NACIONAL E COM RENDA PER CAPITA ACIMA DA MÉDIA BRASILEIRA. AGORA, APOSTA EM NOVOS SEGMENTOS INDUSTRIAIS PARA GANHAR MAIS VALOR AGREGADO

BARBARA OLIVEIRA

Muito antes da Operação Lava Jato, o Paraná já era conhecido por ser um dos Estados mais importantes e ricos do Brasil, principalmente pelas suas produções agrícola, industrial e energética, além de volume de exportações, de inovações científica e tecnológica e de dispor do segundo maior porto do País, em Paranaguá. A região ainda ostenta uma posição estratégica no mapa do Mercosul e seus 260 milhões de consumidores, garante mão de obra qualificada e está abrindo novas frentes para setores industriais de ponta, como o aeroespacial e o de segurança. É por essas vantagens competitivas que o Paraná é conhecido como a "terra das oportunidades".

Para Euclides Locatelli, sócio-diretor da EACO – Consultoria e Contabilidade, associada fundadora GBrasil em Curitiba (PR), diversos fatores explicam esse destaque do Estado no cenário econômico nacional. “O Paraná faz divisa com dois países do Mercosul, Argentina e Paraguai, além de São Paulo, o Estado mais rico da Federação. Esse posicionamento estratégico tem atraído empresas de vários setores, particularmente da indústria”, observa. “O nosso agronegócio é forte e temos o Porto de Paranaguá, o maior porto exportador de produtos agrícolas do Brasil.”

Segundo Locatelli, enquanto outros Estados passam dificuldades e não conseguem honrar seus compromissos, o Paraná se encontra em uma situação privilegiada, pois há

CENTRO-SUL 7

REGIÃO DE GUARAPUAVA, PRUDENTÓPOLIS, TELÊMACO BORBA E TIBAGI

Indústria de base florestal, cadeias de origem vegetal, reflorestamento para indústria da madeira e indústria de cerâmica vermelha.

OESTE 3

A Hidrelétrica do Itaipu Binacional fica no Rio Paraná, na fronteira entre o Brasil e o Paraguai, a 14 quilômetros ao norte da Ponte da Amizade, nos municípios de Foz do Iguaçu, no Brasil, e Ciudad del Este, no Paraguai. A região concentra indústrias de material de transporte e produção animal.

NOROESTE 5**NOROESTE** 5

Industrial têxtil e do vestuário, equipamentos médicos hospitalares, atividades de origem vegetal (açúcar, álcool, mandioca), tecnologia e alimentos e bebidas.

SUDOESTE 2

Produção animal (19,7% da produção brasileira de carne suína estão no Paraná, equivalente a 3,4 milhões de toneladas, e a produção de frango representa 1/3 de toda a produção nacional. É o primeiro produtor de frangos do País, com 1,77 bilhão de cabeças), produção de leite, indústria têxtil, confecção, tecnologia da informação e comunicação (TIC) e automação.

NORTE 4**NORTE** 4

Fabricantes de móveis, indústria do vestuário e têxtil, tecnologia, metalmeccânica, construção civil e plantação de café.

CENTRO-ORIENTAL 6

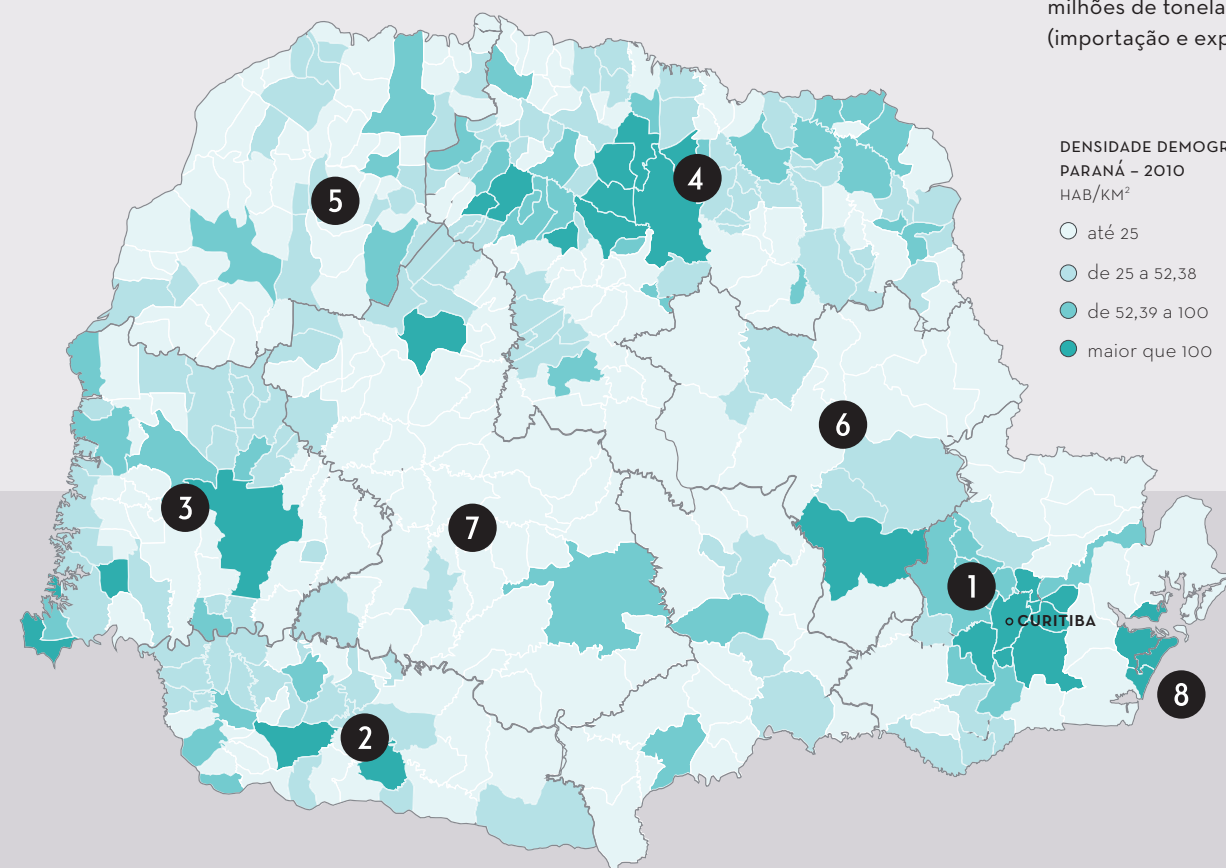
REGIÃO DE PONTA GROSSA/ CAMPOS GERAIS
Produção de leite e laticínios, processamento de itens de origem vegetal (soja, milho, trigo), alimentos e bebidas, indústria metalmeccânica, produção de minerais não metálicos (calcário), logística e material de transporte (caminhão, trem, vagão), celulose e artefatos de papel, construção civil e indústria de petróleo e gás.

CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA 1

Concentração da indústria automobilística e de autopeças (são cinco grandes montadoras e centenas de empresas de autopeças e equipamentos automotivos), madeira, construção civil, metalmeccânica, bebidas, indústria química, logística, plástico e borracha, papel e celulose, eletroeletrônica e tecnologia da informação e comunicação (TIC).

LITORAL 8

Porto Paranaguá: maior porto de grãos da América Latina e o segundo em volume de cargas do País. Foram 16,1 milhões de toneladas exportadas em 2015. No primeiro trimestre de 2016, bateu recorde de movimentação, com 11,1 milhões de toneladas de cargas (importação e exportação).



FONTE: Ipdades. BASE CARTOGRÁFICA: ITCG (2010). NOTA: elaboração com base no Centro Demográfico (IBGE).

PORTO DE PARANAGUÁ, FÁBRICA DA RENAULT DO BRASIL EM SÃO JOSÉ DOS PINHAIS E CATARATAS DO IGUAÇU



alguns anos passou por um forte ajuste fiscal e conseguiu equilibrar suas contas. “Os governos anteriores tiveram o bom senso de olhar para o futuro. Além do ajuste fiscal antecipado, outro exemplo que vale a pena mencionar foi o incentivo ao empreendedorismo. Antes mesmo de o Simples Nacional entrar em vigor, as micros e pequenas empresas já pagavam alíquotas menores de impostos. Ainda hoje, quem tem faturamento anual de até R\$ 360 mil não paga ICMS”, diz o empresário.

Nos últimos cinco anos, o Estado, um dos três líderes em investimentos diretos, captou cerca de R\$ 40 bilhões, impulsionado pelo Programa Paraná Competitivo, que concede incentivos fiscais a projetos de implantação, expansão ou reativação de empresas. O governador Beto Richa promoveu um duro ajuste fiscal a partir de 2014, cujo déficit chegou a R\$ 1 bilhão e conseguiu aumentar a receita tributária e reduzir despesas correntes (7,5%) e gastos com pessoal (11%). Assim, atingiu superávit primário (resultado positivo de todas as receitas e despesas do governo, exceto pagamento de juros) de R\$ 1,9 bilhão, invertendo a situação deficitária de 2014. O secretário da Fazenda, Mauro Ricardo Costa, lembra que seu Estado tem uma situação diferenciada entre as demais unidades da Federação porque começou o ajuste antes. “O conjunto de ações realizadas nos dá boas perspectivas para 2016”, afirma. Costa também destaca os investimentos previstos de R\$ 8 bilhões neste ano, dos quais R\$ 3,7 bilhões são recursos do Tesouro.

“Temos o cenário ideal para a instalação de novos segmentos. O setor industrial detém 23% do PIB estadual, possuímos um polo automotivo com mais de 700 empresas, sendo cinco montadoras de grande porte (Fiat, Nissan, Renault, Volkswagen e Volvo) e fábricas de caminhões, de colheitadeiras e de peças envolvendo alto índice de tecnologia embarcada”, salienta o presidente da Agência Paraná de Desenvolvimento (APD), Adalberto Bueno Netto. Há pouco mais de três anos, a fabricante de pneus Dunlop, do grupo japonês Sumitomo Rubber, inaugurou sua primeira fábrica nas Américas, na região metropolitana de Curitiba. A Dunlop quis se beneficiar do polo automobilístico instalado ali, do mercado interno, do Mercosul e da redução de custos proporcionada por infraestrutura e logística, além da qualificação de mão de obra local. “É uma combinação de fatores que fazem os negócios aqui serem mais competitivos”, observa Netto.

COOPERATIVISMO

“Hoje, 30% do PIB estadual vêm do agronegócio, e o cooperativismo é parte fundamental dessa força econômica”, diz José



O Paraná tem uma situação diferenciada em comparação às demais unidades da Federação, porque começamos o ajuste fiscal antes. O conjunto de ações realizadas nos dá boas perspectivas para 2016

MAURO RICARDO COSTA
secretário da Fazenda



Roberto Ricken, presidente da Ocepar – organização que reúne 220 cooperativas de vários setores, sendo 74 delas e 140 mil cooperados responsáveis por 56% da produção agrícola estadual, cujo faturamento foi R\$ 50 bilhões no ano passado. “Além de soja, trigo, milho (principais culturas), avicultura e suinocultura são duas importantes geradoras de renda”, lembra Ricken.

O Paraná é o maior produtor e exportador de frangos do País, com abate de 1,8 bilhão de aves no ano passado e 1,5 milhão de toneladas exportadas, representando um terço da produção nacional, segundo o secretário da Agricultura, Norberto Ortigara. “Nossas cooperativas exportam para cem países”, informa o presidente da Ocepar. Os principais destinos são Argentina, Arábia Saudita, Emirados Árabes, Hong Kong, Índia, Coreia do Sul, Europa, Estados Unidos e Japão. ■

Fotos (de cima para baixo): Porto de Paranaguá - Divulgação/arquivo Porto de Paranaguá; Fábrica da Renault - Divulgação/arquivo Renault do Brasil; Cataratas do Iguaçu - Divulgação/Governo do Paraná

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES ASSOCIADOS

A CADA DIA MAIS INOVADORA. ATENDENDO A EMPRESAS DE TODOS OS PORTES.

RUI CADETE. 25 ANOS, SEMPRE À FRENTE.

RUA APODI, 209 - CIDADE ALTA - NATAL/RN
(84) 3616-5500 - WWW.RUICADETE.COM.BR
f RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES ASSOCIADOS
@RUICADETERN



VISÃO DE FUTURO

NA BUSCA PELA EXCELÊNCIA EM GESTÃO E GOVERNANÇA, A REDE DE CLÍNICAS OFTALMOLÓGICAS DAYHORC MUDOU SEU CONTRATO SOCIAL NO ANO PASSADO E INSTITUIU UM CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO, PELO QUAL ELEGEM OS SEUS DIRETORES

SILVIA PIMENTEL

Dada a sua área de atuação, não é de se estranhar que o DayHORC – Hospital de Olhos, tenha decidido “olhar” com cuidado para sua gestão e adotar uma nova visão estratégica, de longo alcance, com foco na excelência dos serviços prestados. Suas lentes estão voltadas para o futuro. O DayHORC é cliente da Organização Silveira de Contabilidade, associado GBrasil em Salvador (BA).

A empresa familiar, com raízes no Estado da Bahia, quer se tornar referência nacional no que diz respeito à oftalmologia. Com mais de 30 anos no mercado, o DayHORC decidiu modificar sua estrutura organizacional e profissionalizar a gestão, numa iniciativa inédita para uma empresa baiana na área de saúde. No ano passado, depois de alterações no contrato social, assumiu nova face. Agora, possui um conselho de administração eleito pelos sócios, que por sua vez elegem os diretores. A estrutura societária também está sendo modificada, em etapas.

Essa reestruturação interna incluiu a troca da assessoria contábil. Desde o início de janeiro deste ano, a contabilidade

fiscal e a folha de pagamento são realizadas em parceria com a Organização Silveira de Contabilidade. O escritório, com sede em Salvador, atende a todos os setores econômicos, mas possui uma carteira de clientes concentrada nas áreas industriais e de serviços, o que inclui o ramo da saúde. A parceria com o DayHORC inclui a realização de reuniões mensais para a discussão de balancetes. Segundo a gerente de contratos da Organização Silveira, Raquel Nunes, o DayHORC é uma referência na Bahia no ramo da oftalmologia. “É uma empresa completa, que atende e trata desde problemas comuns até casos mais complexos, que exigem intervenção cirúrgica”.

“Um conselho de administração muda o fluxo de informação e a própria

O DAYHORC GANHOU POR SEIS ANOS CONSECUTIVOS O BENCHMARKING SAÚDE, CONCEDIDO ÀS COMPANHIAS QUE SE DESTACAM EM AÇÕES DE EMPREENDEDORISMO



“

O dinamismo de investimento que o mercado de saúde exige e a busca por um novo ciclo de crescimento deram força à ideia de que a governança era o melhor caminho a ser trilhado

IVE CUNHA
conselheira
do DayHORC



respiração da empresa”, afirma Ive Cunha, conselheira do DayHORC, à frente dessa implantação. Segundo ela, o dinamismo de investimento que o mercado de saúde exige e a busca por um novo ciclo de crescimento deram força à ideia de que a governança era o melhor caminho a ser trilhado. A decisão de reinventar a gestão e mexer na estrutura organizacional foi um desafio para a empresa, que atua na área oftalmológica. A discussão sobre um novo modelo de governança teve início em 2013, por iniciativa da segunda geração de sócios familiares do DayHORC. Decidida a mudança, os sócios receberam certificação do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) para serem conselheiros.

“Percebemos um direcionamento mais adequado dos problemas, desonerando a diretoria para conduzir a organização e dando mais consistência e maturidade ao relacionamento entre os sócios, o conselho e os gestores”, afirma.



HISTÓRIA DE SUCESSO

.....

Nascido em Portões, no sertão baiano, o Dr. Ruy Novais Cunha, fundador da empresa, passou a infância na zona rural. Jovem, mudou-se para Salvador para completar seus estudos no Colégio Central, com a garantia da qualidade do ensino público daquela época. Graduado pela Escola Bahiana de Medicina e Saúde Pública, com especialização pelo Wills Eye Hospital, na Pensilvânia (EUA), ele fez doutorado em Oftalmologia pela Universidade de São Paulo (USP-Ribeirão Preto).

O Dr. Novais Cunha monta, em 1982, sua primeira clínica na cidade de Itabuna, no sul da Bahia, com o nome Clínica de Olhos Santa Clara, em parceria com as médicas Marigrácia Cunha (esposa) e Solange Cunha (irmã), até hoje suas sócias.

A clínica cresce em 1992 e se torna Hospital de Olhos Ruy Cunha - HORC. A caracterização como Day-Hospital Dia, ou seja, sem internação, originou o nome DayHORC. Na unidade de Itabuna, ele também criou a residência médica em oftalmologia, com o objetivo de inserir a instituição no ramo do ensino especializado. Lá, já foram formadas 20 turmas de oftalmologistas, entre as quais grande parte compõe o corpo clínico da empresa.

TRADIÇÃO E PIONEIRISMO

Alterações recentes à parte, o DayHORC é velho conhecido entre a população do Estado da Bahia, especialmente em Itabuna, onde se localiza a matriz. Foi nessa cidade baiana de cerca de 200 mil habitantes que Ruy Novais Cunha abriu sua primeira clínica oftalmológica, há 33 anos. Recentemente, a unidade teve o parque tecnológico e os serviços oferecidos ampliados. Atualmente, a empresa é a pioneira na região sul da Bahia a promover tratamentos cirúrgicos. A modernização é resultado da aquisição da suíte de lasers Femto LDV Z8 e Excimer, equipamentos utilizados em cirurgias de catarata, transplante de córnea, miopia, astigmatismo e hipermetropia.

Hoje, a empresa está presente em três cidades, com quatro unidades - são duas em Salvador, uma em Itabuna e outra em Eunápolis e dispõe de 390 colaboradores e um corpo clínico com 90 médicos. Em Salvador, o DayHORC implantou há dois anos um pioneiro

DR. RUY NOVAIS CUNHA, PRESIDENTE E FUNDADOR DA DAYHORC, MONTOU SUA PRIMEIRA CLÍNICA NA CIDADE DE ITABUNA, NO SUL DA BAHIA, EM 1982, COM O NOME CLÍNICA DE OLHOS SANTA CLARA

.....

serviço de pronto atendimento que funciona ininterruptamente, 24 horas ao dia, dentro do Hospital da Bahia. Hoje, a marca é uma referência em saúde ocular no Estado e integra a lista das mais lembradas pelos baianos quando o assunto é oftalmologia.

É também um colecionador de prêmios. O DayHORC ganhou por seis anos consecutivos o Benchmarking Saúde, por exemplo, concedido às companhias que se destacam no segmento de saúde. Entre os quesitos avaliados estão credibilidade no mercado, novos investimentos e práticas de assistência e segurança médica.

ATENDIMENTO

Foi criada nova logística de atendimento que deu maior mobilidade à equipe de recepção, mudando o paradigma de todo o processo burocrático que envolve o cadastro e a espera por autorização dos convênios médicos. Com isso, foram eliminados os balcões e as filas. Nas unidades, os pacientes aguardam todo o processo sentados numa confortável sala. Essa inovação inclui um aplicativo para dispositivos móveis, desenvolvido para o gerenciamento de filas.

MERCADO

O mercado em que atua a companhia é gigante. Segundo o censo 2010 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE),

existem no Brasil mais de 6,5 milhões de pessoas com deficiência visual. Só a população de cegos soma quase 600 mil pessoas. Não sem razão, diversas campanhas de prevenção têm sido realizadas no País, especialmente para conter o glaucoma, doença ocular irreversível, que representa a segunda causa de cegueira no mundo e a terceira no Brasil.

Com atuação também na área de prevenção da doença, o DayHORC promove desde 2012 na unidade matriz, em Itabuna, mutirões de detecção e combate ao glaucoma, nascendo dessa iniciativa o projeto Glaucoma Day. No Brasil, as campanhas de conscientização sobre a doença acontecem anualmente no dia 26 de maio. O projeto consiste no atendimento gratuito à população de Itabuna, com a realização de exames para detecção da enfermidade, serviços e orientação e direcionamento de pessoas portadoras da patologia para o tratamento (também gratuito) por meio do Projeto Glaucoma, do Ministério da Saúde.

Neste ano, foram atendidas em Itabuna 2.005 pessoas, sendo 768 encaminhadas para tratamento e acompanhamento mensal da doença pelo Sistema Único de Saúde (SUS). Com o novo formato e ampliado, o programa do DayHORC chegou no ano passado a Salvador, com o apoio do Salvador Shopping, que oferece o local para a realização de testes na população. Na edição de 2016, foram atendidos 1.726 pacientes, com 404 direcionados para avaliação médica em Salvador. ■

1 IDEALIZADOR DO GBRASIL É HOMENAGEADO EM FESTA DE 20 ANOS

Os 20 anos de fundação do Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade foram comemorados em grande estilo no mês de março em jantar no Clube Curitiba, na capital paranaense, encerrando oficialmente o 45º Encontro GBrasil. Um dos pontos altos da festa foi a homenagem feita pelo ex-presidente do GBrasil, Manuel Domingues e Pinho, ao idealizador do projeto, o empresário gaúcho Ivan Carlos Gatti, falecido em 2002. O filho do empresário, Maurício Gatti, recebeu um quadro em aquarela com o retrato do pai, confeccionado pelo artista plástico e ilustrador Gonzalo Cárcamo. A obra também ilustrou a reportagem sobre a história do grupo, publicada na edição 35 da revista *Gestão Empresarial*.



Também foram homenageados os primeiros participantes da aliança, presentes no encontro, além dos ex-presidentes do GBrasil, que contribuíram para o fortalecimento do grupo. Durante a homenagem, Manuel Domingues e Pinho lembrou que o GBrasil foi construído graças a um sonho do contador Ivan Carlos Gatti, logo após deixar a presidência do Conselho Federal de Contabilidade, em meados de 1990.

2 CONACONTÁBIL DISCUTE ATUAL MOMENTO DO SETOR

Com o tema "Reinventar para Empreender", foi realizado entre os dias 20 e 27 de julho o II Conacontábil, congresso online e gratuito organizado pela Marpe Contabilidade com o apoio técnico do GBrasil. O tema deste ano fez referência à crise econômica brasileira. "Temos vários desafios e oportunidades. É hora de rever conceitos e processos e buscar meios para vencer a crise", disse o coordenador do evento, Tercius Coelho. Neste ano foram cerca de 12 mil inscritos, contra 10 mil em 2015, entre contadores, empresários com interes-

se na área contábil e universitários, comprovando que o seu formato obteve o aval dos profissionais da contabilidade. A importância da implantação de uma política dentro das empresas contábeis associada à gestão de pessoas foi o tema abordado por Elizangela de Paula Kuhn, do escritório De Paula Contadores Associados, de Foz do Iguaçu. Em sua palestra, a contadora, que possui especialização em RH, explanou sobre os desafios do empregador em conciliar as práticas de gestão de pessoas com as regras engessadas dos direitos trabalhistas, sem deixar de obter resultados.



Fotos: 1 e 6 - Anderson Tozato; 3, 4 e 5 - Arquivo pessoal

3 GESTÃO CONTÁBIL



José Roberto Gomes Cavalcanti, associado GBrasil em João Pessoa (PB), foi um dos palestrantes do Seminário de Contabilidade em Campina Grande, evento que ocorreu no dia 1º de julho. Cavalcanti abordou o tema "Gestão de Escritórios de Contabilidade e Formação de Preço de Serviços". Segundo Cavalcanti, muitos escritórios pecam pela falta de controle de seus custos e pela inexistência de processos de controles operacionais.

4 SÍMBOLO OLÍMPICO



Elizangela de Paula Kuhn, gerente-geral da De Paula Contadores, associada da GBrasil no oeste do Paraná, teve a honra de carregar a tocha olímpica em sua passagem por Foz do Iguaçu (PR), entre os dias 30 de junho e 1º de julho. Elizangela recebeu o convite como reconhecimento de seu trabalho junto com o meio empresarial da cidade paranaense.

5 PALESTRA DA T&M CONSULTING

"Suas Atitudes Constroem a sua História". Esse foi o tema da palestra motivacional apresentada pela diretora da T&M Consulting, Simone Zanon, (associada GBrasil em Santa Maria-RS), durante a XXI Semana Acadêmica de Ciências Contábeis da Universidade Regional Integrada (URI), realizada em Santiago (RS). O foco foi a valorização dos contadores e a sua importância perante a sociedade. Em sua opinião, os profissionais da contabilidade devem fazer uso de seus conhecimentos em áreas como gestão e marketing para orientar cada vez melhor os clientes. A importância da função de um contador vai muito além de executar obrigações fiscais. "Os contadores são os primeiros a obter acesso às informações da empresa e, portanto, os que mais têm a colaborar", disse.



6 INOVAÇÃO NA NUVEM



No 6º Encontro de TI do GBrasil, ocorrido em março em Curitiba (PR), a De Paula Contadores apresentou uma versão aprimorada do e-Letter, um software na nuvem para troca de mensagens com clientes. É possível ter todo o cadastro e histórico da empresa atendida, além de guias de recolhimento de tributos, solicitações, documentos etc. Outra novidade apresentada no evento foi o Busca NF-e, ferramenta que importa notas da Receita Federal e faz a escrita fiscal de forma automática. O aplicativo foi desenvolvido pela Domínio Sistemas.

IRMÃOS AMALCABURIO

ESPECIALIZADA EM PEÇAS AUTOMOTIVAS DE LINHA PESADA

A Toigo Contadores, associada GBrasil em Caxias do Sul (RS), foi contratada pela Irmãos Amalcaburio, que produz e comercializa peças automotivas de linha pesada para o mercado de montadoras e de reposição, bem como para o mercado externo. Nesse complexo contexto, faz-se necessário uma empresa parceira com sólidos conhecimentos para agregar valor à estratégia e às definições da organização. "Encontramos na Toigo Contabilidade o perfil desejado. A Toigo iniciou suas atividades conosco em novembro de 2014, com a responsabilidade de gerir os processos contábeis e fiscais. De lá para cá, formamos uma valiosa parceria, com a construção de uma controladoria afinada que contribui para a definição de objetivos e a resolução de problemas, sendo notáveis o comprometimento, o conhecimento e a dedicação de seus colaboradores para conosco. Estamos confiantes com a Toigo também para o futuro, diante das constantes mudanças econômicas e legais que ocorrem em nosso País", afirma Anderson Gambrizzi, gerente administrativo e financeiro.

NATURAL ENERGIA

UMA DAS MAIORES DESENVOLVEDORAS DE PROJETOS EÓLICOS DO BRASIL

A Domingues e Pinho Contadores (DPC) foi contratada pela empresa Natural Energia, uma das principais desenvolvedoras de projetos eólicos no Brasil. Fundada em 2012, a empresa já possui 1.2 GW de projetos em desenvolvimento negociados com grandes empresas do setor elétrico. Alavancada na *expertise* de seus sócios, o grupo dispõe de mais de 30 torres de medição localizadas nos Estados do Rio Grande do Norte e Ceará, além de ter experiência em desenvolvimento, implantação, financiamento e operação de usinas no Brasil. "Comprometidos com o desenvolvimento de projetos com qualidade, as gestões de contabilidade e de pessoas feitas por uma grande empresa como a DPC tendem a ter um crescimento formidável", afirma o CEO da Natural Energia, Ricardo Martins.

WERFEN BRASIL

INOVAÇÃO EM SOLUÇÕES DE DIAGNÓSTICO "IN VITRO"

A Orcose Contabilidade, associada GBrasil em São Paulo, foi contratada pela Werfen, pioneira e desenvolvedora de testes em soluções de diagnóstico *in vitro* (IVD). A empresa é fornecedora de sistemas de alta qualidade para reagentes e software para laboratórios e hospitais em todo o mundo, com uma rica história de inovação ao longo das últimas cinco décadas, bem como um forte compromisso com o futuro. Seus produtos são fabricados em EUA, Espanha e Itália. Com o serviço de contabilidade e gestão da Orcose, a Werfen considera que estará mais tranquila para realizar novas negociações sem medo de se perder na gestão de seus negócios. "Estamos com a Orcose desde junho de 2014 cuidando de todas as partes de contabilidade e de departamento pessoal", afirma o analista de finanças da Werfen, William Abrantes. "Temos total confiança que o mercado trará negócios futuros, e ter uma empresa que confiamos para gerir nossas contas é muito importante. A principal atividade da empresa é cuidar de projetos ligados à saúde, e isso requer muita eficiência e seriedade nos processos."

REDE SIM DE POSTOS DE GASOLINA

REDE COM 104 POSTOS EM 35 CIDADES DO RIO GRANDE DO SUL DE SANTA CATARINA

A Rede Sim de postos, fundada em 1985 na cidade gaúcha de Flores da Cunha, possui 104 postos em operação, em 35 cidades do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Definindo novos trabalhos após a substituição de seu sistema integrado de gestão empresarial (ERP), a companhia contratou a Toigo Contabilidade no último ano para auxiliar na ges-

tão de projetos e processos internos. Ao longo desses anos, a Rede Sim expandiu seu mercado de atuação investindo na qualificação de sua equipe, sendo este um dos principais diferenciais da empresa. Com mais de 2 mil funcionários atuando nos postos de abastecimentos e nas lojas de conveniência – além de franquias BR Mania e lojas da marca própria Agora é Hora nos restaurantes próprios da marca Tradição e na área de lubrificantes e produtos automotivos –, ela busca proporcionar a melhor experiência de compra nas unidades. "Ainda estamos em fase de definição do nosso direcionamento estratégico da área, porém, adiantando que o serviço prestado pela Toigo nos impressionou de forma muito positiva", enfatiza o diretor administrativo e financeiro da Rede Sim, Diego Argento.

CENTERCOM

PRODUTORA DE GRADES E CERCAS EM AÇO E ALUMÍNIO GOIÁS E REGIÃO

A Centercom Comercio Indústria e Serviços é a nova cliente da Contac Contabilidade, associada GBrasil em Goiânia (GO). Fundada em 1995, a Centercom atua na área de empreiteiras para obras especializadas, produzindo grades e cercas em aço e alumínio para Goiás e região. A melhoria constante nas áreas contábil e de recursos humanos é uma grande conquista para a empresa, que preza por confiança e transparência a seus fornecedores e parceiros. "Nossa meta sempre é oferecer um atendimento com qualidade e clareza. Essa parceria com a Contac vai ao encontro desse objetivo para que possamos atender nossos clientes com o devido valor e empenho. A Contac tem monitorado os serviços contábeis e da área fiscal na modalidade de *outsourcing* personalizado, em que ela utiliza em seu ERP o mesmo software que usamos, poupando re-trabalhos e tempo", relata o diretor e sócio da Centercom, José Alberto Moreira Milhomem.

SABE O QUE MUDOU PARA NÓS NOS ÚLTIMOS 30 ANOS? ABSOLUTAMENTE NADA.

facebook.com/dduwe

Missão:

Liderar com a qualidade de nossos talentos processos de gestão contábil, gerando informações confiáveis para o sucesso de nossos usuários.

Valores:

Respeito aos talentos humanos;
Ética;
Trabalho em equipe;
Compromisso com o cliente.

Continuamos praticando tudo aquilo que acreditamos e defendemos. D.Duwe, 30 anos. Confiança que você sente.



AC - RIO BRANCO

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO

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

AL - MACEIÓ

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS

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

AM - MANAUS

DHC AUDITORIA

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

AP - MACAPÁ

CUNHA & TAVARES CONSULTORIA

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

BA - SALVADOR

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE

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

CE - FORTALEZA

MARPE – CONTADORES ASSOCIADOS

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

DF - BRASÍLIA

AGENDA CONTÁBIL

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

ES - VITÓRIA

UNICON – UNIÃO CONTÁBIL

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

GO - GOIÂNIA

CONTACT – CONTABILIDADE

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

MA - SÃO LUÍS

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL

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

MG - BELO HORIZONTE

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL

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

MG - JUIZ DE FORA

TECOL – CONSULTORIA EMPRESARIAL

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

MG - UBERLÂNDIA

ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS

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

MS - CAMPO GRANDE

AUDITA CONTABILIDADE

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

MT - CUIABÁ

CONTABILIDADE SCALCO

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

MT - SINOP

CGF CONTABILIDADE

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

PA - BELÉM

C&C – SERVIÇOS CONTÁBEIS

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

PB - JOÃO PESSOA

ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS

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

PE - RECIFE | SERRA TALHADA

ACENE CONTABILIDADE

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

PI - TERESINA

ANÁLISE CONTABILIDADE

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

PR - CURITIBA

EACO – CONSULTORIA E CONTABILIDADE

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

PR - FOZ DO IGUAÇU

DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS

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

RJ - RIO DE JANEIRO | MACAÉ

DPC – DOMINGUES E PINHO CONTADORES

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

RN - NATAL

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES

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

RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE

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

RR - BOA VISTA

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS

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

RS - PORTO ALEGRE

GATTI CONTABILIDADE

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

RS - CAXIAS DO SUL

TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS

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

RS - SANTA MARIA

T&M CONSULTING

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

SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS

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

SC - BLUMENAU, JOINVILLE E ITAJÁI

J. MAINHARDT & ASSOCIADOS

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

SE - ARACAJU

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS

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

SP - SÃO PAULO

ORCOSE CONTABILIDADE

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

DPC – DOMINGUES E PINHO CONTADORES

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

SP - ARAÇATUBA

REAL ARAÇATUBENSE

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

SP - BAURU

DE MARTINO CONTABILIDADE

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

SP - PRAIA GRANDE

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA

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

SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

FATOS CONTÁBIL

CRC/SP 23.581/O REPRESENTANTE: Lilian Ribeiro
Av. Dr. Adhemar de Barros, 1.177
CEP 12245-010 • São José dos Campos • SP
☎ (12) 3909.2920 www.fatos.cnt.br

TO - PALMAS

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/TO 7.564/O REPRESENTANTE: Flavio Azevedo Pinto
504 Sul, Al. 04, nº 45, L.40, Q1 G • Plano Diretor Sul
CEP 77021-690 • Palmas • TO
☎ (63) 3219.7100 www.opcon.com.br



GBRASIL (SEDE)

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



Compre 1 e leve 39

No GBrasil você contrata uma empresa contábil e ganha a assessoria de 39. Esta é a vantagem de se ter como parceira uma aliança empresarial que há 20 anos mantém um intercâmbio de conhecimento intenso entre seus representantes em todos os estados do País. Não há assunto tributário e contábil que a gente não domine. Conte com uma inteligência contábil para seu negócio, esteja ele onde estiver.



www.gbrasilcontabilidade.com.br