

GESTÃO

EMPRESARIAL

#39

Abril 2017 • Uma publicação do GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

TERCEIRIZAÇÃO

Descentralizar atividades garante
mais produtividade, custos reduzidos
e melhores resultados

.....

COM A PALAVRA, JOSÉ PASTORE

“Nenhuma empresa é capaz
de fazer tudo sozinha”

.....

BRASIL AFORA

Distantes do eixo Rio-São Paulo, cidades se
fortalecem como berço de novos negócios



Cresça com
solidez e segurança.
Cresça com o
suporte do GBrasil.

São 39 empresas contábeis,
presentes em todas as capitais e
principais cidades do interior do País.

EDITORIAL



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

TERCEIRIZAR É MODERNIZAR

Melhorar a competitividade dos negócios no Brasil implicava necessariamente regulamentar a terceirização de serviços, segmento composto por 790 mil empresas e no qual se enquadra a contabilidade. O contrato de empresas chamadas “tomadoras” é uma realidade nacional, mas a insegurança que cercava essa prática ainda despertava dúvidas nos empresários. Não à toa o assunto estava na pauta prioritária do Congresso Nacional.

Tema da matéria de capa e da entrevista desta edição de **Gestão Empresarial**, a definição de regras para descentralização de atividades vai garantir estabilidade jurídica a contratantes e contratados, como mostra o especialista em relações do trabalho, José Pastore. É inegável que ao contratar serviços contábeis, por exemplo, empresários ganhem eficiência em seus processos internos, economizando tempo e recursos, além de poder se dedicar exclusivamente à sua atividade-fim.

Além da produção mais qualificada, encontrar maneiras para alcançar novos mercados é busca incessante da classe empresarial. Nesse sentido, procuramos conhecer redes e franquias que apostaram em uma estratégia de expansão fora do saturado eixo Rio-São Paulo. Assim, cresceram a goiana Fast Açaí, do ramo de alimentação, e a escola de idiomas paranaense inFlux English School.

Uma administração de sucesso pede também um olhar atento para o comportamento de clientes e colaboradores.

Focadas no aquecido mercado de aplicativos para celular, empresas têm lançado mão dessas soluções *mobile* para facilitar a interação de suas marcas com o público. Em matéria sobre o assunto, orientamos o gestor sobre quais cuidados tomar ao investir nessa ferramenta de comunicação.

Em “Estados Brasileiros”, traçamos um retrato dos desafios do Acre para vencer seus gargalos estruturais. Com uma economia baseada no agrogêcio, o Estado, que sediará o 47º Encontro das empresas associadas ao GBrasil em maio, traça planos para se industrializar e, assim, aprimorar seus índices econômicos.

Neste número, estreamos a seção “Empresas Centenárias”, na qual destacamos negócios longevos que atravessaram décadas superando dificuldades em diversos aspectos, como a mineira Barbosa & Marques, dona dos produtos Regina.

Outro destaque é a importância do fluxo de caixa para o desempenho financeiro de uma empresa. Nossos associados mostram o que considerar em sua elaboração, tanto para efeito de controle interno quanto para sua demonstração contábil anual.

Uma boa leitura. ■



03

EDITORIAL
Por mais produtividade

06

CONSULTORIA GBRASIL
Elabore um fluxo de caixa

08

NEGÓCIOS
Redes e franquias fora do eixo RJ-SP

12

ENTREVISTA
José Pastore: regulamentar a terceirização é urgente

16

TECNOLOGIA
Aplicativos próprios para fidelizar o cliente

20

CAPA
Terceirizar serviços é modernizar o mercado

26

EMPRESAS CENTENÁRIAS
Barbosa & Marques

28

ESTADOS BRASILEIROS
Acre

32

TERCEIRO SETOR
Projeto Música para Todos

34

EM SÍNTESE
Ações dos associados GBrasil

36

NOVOS CLIENTES
GBRASIL

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

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

CONSELHO EDITORIAL

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

ATENDIMENTO AO ANUNCIANTE

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

TUTU

DIRETOR DE CONTEÚDO André Rocha
GERENTE DE CONTEÚDO Fernando Sacco
EDITOR Lucas Mota

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Fabíola Perez, Filipe Lopes, Iracy Paulina, Rachel Cardoso e Raiza Dias

REVISÃO Flávia Marques

DIRETORES DE ARTE Clara Voegeli e Demian Russo
EDITORA DE ARTE Carolina Lusser
DESIGNERS Renata Lauletta, Laís Brevilheri e Paula Seco
ASSISTENTES DE ARTE Tiago Araujo e Felipe Braz

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
10 mil exemplares

IMPRESSÃO
Leograf Editora - Edição 39, ano XI - encerrada em 28.3.17

www.gbrasilcontabilidade.com.br

FLUXO DE CAIXA: IMPORTANTE FERRAMENTA DE GESTÃO



EUCLIDES LOCATELLI
Eaco - Consultoria
e Contabilidade



PEDRO COELHO
Marpe - Contadores
Associados



FLÁVIO DE SOUSA PEREZ
Orcose Contabilidade

O QUE É FLUXO DE CAIXA?

Euclides Locatelli - É um instrumento básico de planejamento financeiro em que deve ser registrado o movimento de entrada e saída de recursos da empresa. Geralmente é feito em uma planilha na qual são anotados todos os recebimentos resultantes das vendas de produtos, serviços ou de algum bem da empresa, além dos pagamentos (de compras à vista e a prazo, de duplicatas, despesas e outros). Deve considerar um período determinado, que pode ser diário, semanal, mensal ou anual. Além de ser usado como controle do que entra e do que sai, pode auxiliar na tomada de decisões, uma vez que permite estimar com antecedência os recursos que a empresa terá no período compreendido. Pode ser feito manualmente, em um caderno, mas será mais eficaz recorrendo-se a uma planilha eletrônica ou a um programa de gestão.

QUAL É A SUA FUNÇÃO DENTRO DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO?

Pedro Coelho - Como oferece uma visão do presente e projeta o futuro dos recursos da empresa, deve orientar as decisões do empresário. Por exemplo, se ele perceber que as entradas serão inferiores aos pagamentos que precisará fazer, poderá criar estratégias para mudar isso, como redução de gastos ou ações que incrementem suas vendas. Assim, poderá organizar promoções para equilibrar os estoques, buscar empréstimos em condições mais favoráveis (se necessário) ou negociar prazos de pagamento mais longos com os fornecedores. Quando usado em conjunto com outros instrumentos contábeis (como Balanço Patrimonial e DRE), ajuda a fazer a radiografia da saúde financeira da empresa.

O QUE DEVE SER CONSIDERADO EM SUA ELABORAÇÃO?

Flávio de Sousa Perez - Em linhas gerais, as informações devem ser organizadas em três grandes áreas: atividades operacionais (recebimentos e pagamentos resultantes da atividade da empresa); atividades de investimento (aquisições de máquinas, equipamentos, instalações, veículos, softwares e outros bens); e atividades de financiamento (recursos obtidos com empréstimos e financiamentos de longo prazo ou capital social, reserva de capital ou reserva de lucros). Esses grupos devem ser divididos entre "contas a receber" e "contas a pagar". Em ambos os casos, deve-se considerar os dados já conhecidos e estimar valores futuros (tais como despesas com impostos e contas de água e luz, folha de pagamento etc.).

COMO SE FAZ UM DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA NA PRÁTICA?

FSP - Conhecido pela sigla DFC, o demonstrativo de fluxo de caixa compõe o conjunto das demonstrações contábeis da empresa e pode ser feito de maneira direta ou indireta. No método direto, os recebimentos e pagamentos decorrentes das atividades operacionais são lançados com seus valores brutos (permitindo gerar informações com base em critérios técnicos sem a interferência da legislação fiscal). Já no método indireto, os lançamentos dos recursos resultantes das atividades operacionais se referem ao lucro líquido ajustado pelos efeitos de transações que não envolvem caixa.

QUAL É A PERIODICIDADE IDEAL PARA SE FAZER UM DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA?

FSP - Para efeito contábil, a demonstração deve ser apresentada ao fim de cada período anual. Mas a empresa poderá elaborá-la mensalmente para uso interno, por se tratar de uma importante ferramenta de gestão. O contador poderá orientar quanto aos valores que compõem a demonstração e também assessorar na tomada de decisão.

O MEU CONTADOR PODE CONTRIBUIR NA ELABORAÇÃO DO FLUXO FINANCEIRO DA MINHA EMPRESA?

PC - A estruturação do fluxo pode (e deve) contar com a colaboração do contador. Afinal, ninguém conhece mais sobre as operações que afetam as disponibilidades de recursos de uma empresa do que o profissional contábil. ■



Em um cenário cada vez mais desafiador, informações precisas, atuais e confiáveis e o suporte de especialistas são vitais para a agilidade dos negócios. Conte com a parceria da Domingues e Pinho Contadores na gestão contábil e empresarial.



Contabilidade • Impostos • Departamento Pessoal • Consultoria Tributária • Gestão de RH • Gestão Financeira • Obrigações Acessórias • SISCOSEV/BACEN • Mapeamento de Processos • Gestão Documental • Projetos de TI • Paralegal • Pessoa Física • IRPF

www.dpc.com.br

dpc@dpc.com.br

(21)3231-3700 • (11)3330-3330

Rio de Janeiro - São Paulo - Macaé

REDESCOBRINDO O BRASIL

EMPRESAS PRIORIZAM EXPANSÃO FORA DE CAPITALS E REGIÕES METROPOLITANAS. CONSUMO NO INTERIOR REPRESENTA 38% DO TOTAL GASTO NO PAÍS, SEGUNDO A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING (ABF)

RACHEL CARDOSO

Em uma estratégia de lançamento de produtos e fortalecimento de marcas, é comum empresas priorizarem grandes centros comerciais para atingir seu público-alvo, mas nem sempre essa é a única direção para se estabelecer no mercado. O bom desempenho de uma franquia, por exemplo, não está necessariamente atrelado à sua região ou ao Estado de origem, e, a cada dia, novas cidades fora do eixo Rio-São Paulo têm se tornado opção para o berço de novos negócios. De acordo com o último levantamento divulgado pela Associação Brasileira de Franchising (ABF), mais de 70% das redes franqueadoras estão concentradas na Região Sudeste do País, sendo que 53% do total têm sua sede no Estado de São Paulo. Ao se levar em conta a taxa populacional e o já saturado mercado dessas regiões, esses índices acabam não sendo suficientes para sustentar a máxima que afirma que negócios nascidos entre Rio e São Paulo têm mais chance de dar certo. Pesquisa realizada pela Endeavor mostra que Florianópolis (SC), Curitiba (PR) e Belo Horizonte (MG) estão entre as melhores para se abrir um negócio.

Sinal desse movimento pode ser observado na Help Home, da capital paranaense, criada pelo empreendedor Estevan Pavarin. Trata-se de uma rede de microfranquias (modalidade com investimento máximo de R\$ 80 mil) que oferece trabalhos especializados de manutenção, reformas,



No futebol, essa tendência fica ainda mais evidente, na medida em que, na maioria das vezes, apenas grandes times conseguem viabilizar um portfólio variado para atender à ânsia por novidades de seus fiéis torcedores



ALDO VIALE
sócio-fundador
da RetrôMania

Fotos: Divulgação



BELO HORIZONTE (MG) TEM SE DESTACADO COMO POLO DE NOVOS NEGÓCIOS

jardinagem e decoração. “Tivemos de superar muitas barreiras porque há preconceito com quem vem de fora e não tem sede na capital paulista”, diz ele, que está presente em 18 Estados, fatura R\$ 20 milhões ao ano e tem cerca de 80 unidades, 17 só em São Paulo.

O segmento de atuação também pode ser determinante na expansão de um negócio. A RetrôMania, de Vitória (ES), fabrica camisas esportivas com estilo do passado e tem como clientes 20 clubes brasileiros de fora dos Estados do Rio de Janeiro e de São Paulo. “No futebol, essa tendência fica ainda mais evidente, na medida em que, na maioria das vezes, apenas grandes times conseguem viabilizar um portfólio variado para atender à ânsia por novidades de seus fiéis torcedores”, comenta o sócio-fundador da marca, Aldo Viale.

O INTERIOR DO BRASIL EM NÚMEROS

.....
75% das marcas associadas à ABF estão nas capitais e nas regiões metropolitanas
.....

Apenas **25%** nas cidades do interior do País
.....

A cada **R\$ 10** gastos no País, quase **R\$ 4** correspondem ao consumo efetuado no interior
.....

FONTE: Associação Brasileira de Franchising (ABF)

ALTO POTENCIAL

Embora a cidade de São Paulo seja eleita como a melhor localidade do Brasil para abrir (e manter) uma empresa, pelo Índice de Cidades Empreendedoras (ICE 2016), elaborado pela Endeavor, o interior do Brasil oferece caminho aberto para entrada das franquias, segundo a ABF.

Isso porque a alta imobiliária nos grandes centros associada ao aumento da renda da classe C e ao potencial de consumo dos moradores das cidades fora das regiões metropolitanas têm acarretado essa migração. Atualmente, uma em cada quatro franquias brasileiras está fora das capitais e das regiões metropolitanas, o que confirma a existência de um enorme mercado a ser explorado.

Os dados da ABF levantados com exclusividade para o Sebrae mostram que 75% das marcas associadas à entidade estão nas capitais e nas regiões metropolitanas, e apenas 25% nas cidades do interior do País. Ou seja, há um amplo território ainda não alcançado pelas franquias. O estudo indica que o consumo fora das capitais e regiões metropolitanas soma R\$ 827 bilhões ao ano, o equivalente a 38% do total consumido nacionalmente. Ou seja, de cada R\$ 10 gastos no Brasil, quase R\$ 4 correspondem ao consumo efetuado no interior.

Clubes como Fortaleza, Santa Cruz, Paysandu, Remo, Vitória, Londrina e Coritiba estão em seu mix de produtos. A aposta no regionalismo garante atualmente à empresa 20% do faturamento em vendas realizadas nas regiões Norte e Nordeste.

Para o diretor de Inteligência da ABF, Claudio Tieghi, nos últimos cinco anos o movimento fora do eixo Rio-São Paulo aumentou, embora ainda seja tímido perto do potencial do desenvolvimento regional de marcas, ainda concentradas na

FRANQUIA ESPECIALIZADA EM MANUTENÇÃO, REFORMAS, JARDINAGEM E DECORAÇÃO INICIOU OPERAÇÕES NO PARANÁ E HOJE ESTÁ EM 18 ESTADOS

Região Sudeste. “A crise reforçou a procura de franquias como estratégia para ganhar escala e dividir custos por necessidade”, diz.

Para garantir a qualidade dos serviços e cancelar essa expansão fora de suas regiões, muitos buscam o selo do Centro de Excelência da ABF, uma ferramenta que também serve de termômetro para a entidade avaliar a movimentação das franquias pelos Estados brasileiros.

O nicho explorado pela goiana Fast Açai é o de *healthy fast-food* (“refeição rápida e saudável”). Apesar do ano de crise para a economia brasileira, a rede encerrou 2016 com mais de 140 pontos de vendas espalhados em 13 Estados, mais o Distrito Federal. Para os diretores da empresa, o balanço é extremamente positivo, já que o número de unidades dobrou, e em 2016 inaugurou sua primeira loja no exterior, em Orlando, nos Estados Unidos.

Caminho parecido seguiu a inFlux English School. Nascida no Paraná em 2004, a rede de idiomas bateu sua meta de franquias no ano passado, contrariando dados gerais do mercado, que tem registrado o fechamento de unidades. Hoje, opera com mais de 120 escolas, e os planos para o futuro são otimistas. De acordo com o gerente de expansão da inFlux, Fabio Medeiros,



Essa estratégia de crescimento espiral tem sido usada inclusive para o mercado externo: depois de se fortalecer localmente, é natural que o movimento se espalhe nacional e internacionalmente

CLAUDIO TIEGHI

diretor de inteligência da Associação Brasileira de Franchising (ABF)



o crescimento se deve ao fato de a empresa colocar em prática um plano de expansão seguido à risca. “Em função da análise de mercado que efetuamos constantemente, decidimos explorar novas regiões que apresentaram potencial de crescimento”, explica Medeiros.

A estratégia acertada da inFlux para regiões fora das grandes metrópoles foi comprovada pelo crescimento da franquia em Santa Catarina e em Belo Horizonte (MG). A rede tem ainda como destaque franquias no interior do País, em municípios como Rondonópolis e Sinop, no Mato Grosso, e Dourados, no Mato Grosso do Sul, que têm apresentado resultados acima da média diante de outras unidades da rede em regiões metropolitanas. ■

DOMÍNIO

1,7 MILHÕES

DE DÓLARES EM DADOS SÃO PERDIDOS ANUALMENTE EM DESASTRES NATURAIS, SEQUESTROS, VÍRUS OU HACKERS



BACKUP EM NUVEM

O BANCO DE DADOS DO SEU ESCRITÓRIO NÃO PODE FICAR TÃO VULNERÁVEL. **BACKUP EM NUVEM, A GARANTIA DE PROTEÇÃO TOTAL CONTRA QUALQUER IMPREVISTO.**

Fotos: Divulgação

“HOJE, A TERCEIRIZAÇÃO É IMPERIOSA NA SOCIEDADE MODERNA”

APROVADO PELO CONGRESSO NACIONAL, PROJETO DE LEI Nº 4.302/1998, QUE REGULAMENTOU A TERCEIRIZAÇÃO, É ENCARADO PELO ESPECIALISTA EM RELAÇÕES DO TRABALHO JOSÉ PASTORE COMO UM CAMINHO PARA SE GARANTIR SEGURANÇA JURÍDICA ÀS EMPRESAS QUE LANÇAM MÃO DE SERVIÇOS TERCEIRIZADOS EM SUAS ATIVIDADES

FILIPE LOPES

Visto como eficaz para regulamentar os contratos de prestação de serviço e modernizar as relações de trabalho, o projeto de lei (PL) aprovado em março pela Câmara dos Deputados clarificou as responsabilidades de contratante e contratada em relação a direitos trabalhistas. A iniciativa é defendida pelo economista, sociólogo e especialista em relações do trabalho José Pastore como benéfica à melhora do ambiente de negócios no Brasil.

A proposição, conhecida como “Lei da Terceirização”, permite a contratação de empresas terceiras para a execução de atividades-fim, ou seja, o trabalho principal de uma companhia, o que é proibido pela lei atual.

Na avaliação de Pastore, a regulamentação da terceirização era urgente. O principal motivo é ajudar a diminuir o medo de empresas realizarem contratos com terceirizados pela insegurança jurídica da falta de legislação. “Terceirização é uma realidade. Não é uma coisa que vem. É uma coisa que já está. O que se busca é melhorar as relações entre empresas e funcionários, além de garantir os direitos trabalhistas e previdenciários e diminuir a prática de fraudes no mercado de trabalho”, avalia o economista, em entrevista à **Gestão Empresarial**.

Segundo ele, o PL estende direitos aos colaboradores das terceirizadas, hoje não existentes na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). E discorda que essa atualização na lei possa gerar uma “pejotização” em massa. “É um mito generalizado que a terceirização seja sinônimo de precarização. Em muitos casos esse fato é verdadeiro porque os terceirizados são contratados de maneira ilegal, sem proteções previdenciária nem trabalhista, sem carteira de trabalho registrada. É exatamente isso que se procura acabar com o projeto de lei proposto”, afirma.

Quais são os benefícios da terceirização para o País e para as empresas?

Hoje em dia, nenhuma empresa é capaz de fazer tudo sozinha. Ela precisa se valer de serviços prestados por pessoas especializadas. Fazendo assim, com essa divisão do trabalho, é possível



NÃO É VIÁVEL E IMAGINÁVEL UMA EMPRESA PODER ARCAR COM TODAS AS DESPESAS DE TRABALHO E DE INSUMOS, COMO NA CONSTRUÇÃO CIVIL, SEM A TERCEIRIZAÇÃO

chegar a um custo de produção menor e a um preço menor para o consumidor. Por exemplo, imagine uma empresa que construirá um prédio de apartamentos. Para a terraplanagem, ela terceiriza outra empresa, que é especializada e tem maquinário, equipamentos e pessoal, capaz de chegar lá em um ou dois meses e executar a terraplanagem. Depois, existe a necessidade da produção das caixas de concreto, em que também há a presença de outra empresa especializada, que arma todo o concreto e ergue o prédio. Após isso, vem a parte da alvenaria, que também é outra terceirizada que executa isso; depois, vidros, pintura, elétrica, hidráulica e todo o restante da obra. Imagine se a empresa construtora tivesse de realizar todas essas tarefas com seu próprio quadro de funcionários e seu equipamento. O resultado seria muitas pessoas ociosas por muito tempo, mas presentes na folha de pagamentos todos os meses. Isso daria um custo de produção lá nas alturas e para o consumidor seria péssimo, pois esse apartamento seria “incomprável”, ninguém teria condições de arcar com esse tipo de preço. Então, hoje, a terceirização é imperiosa na sociedade moderna.



Fotos: Divulgação

Ou seja, a terceirização é uma realidade. Contudo, o que se discute são as regras do jogo...

Terceirização é uma realidade. Não é uma coisa que vem. É uma coisa que já está. O que se busca é sua regulação para melhorar as relações entre empresas e funcionários, além de garantir os direitos trabalhistas e previdenciários e diminuir a prática de fraudes no mercado de trabalho.

Como a regulação vai derrubar alguns tabus como o que afirma que a terceirização seria responsável por sucatear o mercado de trabalho?

Esse é um mito generalizado, de que a terceirização é sinônimo de precarização. Em muitos casos esse fato é verdadeiro porque os terceirizados são contratados de maneira ilegal, sem proteções previdenciária nem trabalhista, sem sequer carteira de trabalho registrada. É exatamente isso que se procura acabar com o projeto de lei proposto atualmente. Precisa-se ter bem claro que os trabalhadores, tanto da empresa contratante como da contratada, são seres humanos que precisam ter seus direitos garantidos e protegidos.

Quais mudanças nas leis trabalhistas, previdenciárias e jurídicas devem acontecer para possibilitar a terceirização saudável?

O que o projeto de lei que tramitou no Congresso fez foi estender direitos aos trabalhadores das empresas contratadas, inexistentes hoje na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Por exemplo, está impondo que tanto a empresa contratante como a contratada tenham responsabilidades em relação àqueles empregados da contratada. Não é uma situação em que ela afirma: "Eu não

contratei, então não tenho a menor responsabilidade. Se der algum problema, ele que se vire". Não é assim que as coisas irão funcionar, pois as duas terão responsabilidades. Se uma não pagar, a outra tem de pagar férias, salários atrasados, décimo terceiro, fundo de garantia, previdência etc. Todos os direitos previdenciários e trabalhistas. Outra coisa que o projeto de lei está estabelecendo é que se um empregado de uma empresa terceirizada se acidentar no local da contratante, ele será atendido no ambulatório da contratante, não será simplesmente ignorado, como acontece muitas vezes hoje. Isso serve também para o refeitório. Se existe um, os funcionários prestadores de serviços da empresa contratada vão se alimentar no local da contratante. São direitos fundamentais e humanos, que vão equalizar os direitos básicos de uma e outra empresa.

Qual a diferença entre terceirização e "pejotização" dos trabalhadores?

Essa "pejotização" diz respeito à contratação de pessoas, e não de empresas, que têm uma certa especialidade e que trabalham para a companhia contratante como pessoa jurídica, e não como pessoa física. Há uma série de atividades em que essa prestação de serviços, por meio de pessoa jurídica, é legítima, legal e protegida. Por exemplo, um advogado que é contratado para fazer a defesa de uma companhia, em um determinado caso, é contratado como pessoa jurídica, porque ele tem uma empresa, e isso é mais do que justificável, porque vai realizar aquela tarefa; e ao acabar o trabalho, o contrato também será encerrado. Assim acontece com consultor de informática, engenheiro, arquiteto, digitador e em outras tantas atividades. O que pressupõe essa prestação de serviços é uma prestação relativa a um projeto, que tem começo, meio e fim.

Essa reforma e atualização nas leis trabalhistas que preveem a terceirização não podem desencadear um processo de "pejotização" em massa?

Quando uma empresa contrata uma pessoa [como jurídica] e coloca na mesma condição de um outro empregado seu e transfere para ela as mesmas atividades de um empregado, com subordinação, pessoalidade, salário, carga horária definida etc., isso significa uma fraude grave na lei trabalhista. Com a Lei da Terceirização, isso vai continuar sendo crime da mesma maneira, e a empresa terá que responder essa fraude. A "pejotização" é um expediente a ser utilizado com



UMA BOA LEI DE TERCEIRIZAÇÃO É AQUELA QUE, SOBRETUDO, GARANTE AS PROTEÇÕES SOCIAL, TRABALHISTA E PREVIDENCIÁRIA DOS EMPREGADOS DE TODOS OS LADOS QUE PARTICIPAM DO PROCESSO

os devidos cuidados, mas a regulação da terceirização não ajudará a aumentar a probabilidade de crime.

As reformas das leis trabalhistas, da previdência e tributária são fundamentais para as empresas retomarem o crescimento?

A terceirização faz parte das reformas trabalhistas. Ao lado da terceirização, o que está sendo cogitado é o fortalecimento da negociação coletiva. Além disso, também está sendo discutida a aprovação de novos tipos de contrato de trabalho, como o de trabalho casual (ou intermitente).

Elas ajudarão o País a gerar empregos?

Todas essas medidas não geram emprego, mas reduzem o medo de empregar que hoje prevalece entre os empregadores, que não têm segurança para poder praticar terceirização, negociação ou intermitência sem um amparo forte da lei. Então a redução do medo de empregar deve colaborar para a expansão do emprego. Mas lei não gera emprego. Se isso fosse possível, nenhum país teria desemprego. ■

Simplifique
Torne a comunicação da sua empresa mais eficaz.

SOCIALBASE
Plataforma de Comunicação
www.socialbase.com.br

UM APLICATIVO PARA CHAMAR DE SEU

SOLUÇÕES “MOBILE” PODEM SER BOAS FERRAMENTAS PARA APRIMORAR O RELACIONAMENTO COM O CLIENTE E A GESTÃO DO NEGÓCIO. ANTES DE INVESTIR, EMPRESÁRIO DEVE AVALIAR SE A APLICAÇÃO É VANTAJOSA AO CONSUMIDOR

RAÍZA DIAS

Expressivo mundialmente, o mercado brasileiro de aplicativos não só se destaca como também abre um caminho de oportunidades para que empresas utilizem a tecnologia a seu favor. Segundo a pesquisa 2016 App Olympics, realizada pela Cheetah Ad Platform, o Brasil aparece na liderança como o país com maior engajamento dos usuários e competitividade da solução, ficando à frente, por exemplo, do México e dos Estados Unidos, onde há boa concentração de desenvolvedores dos apps. O levantamento mostra que o brasileiro tem, em média, 29,23 aplicativos nos dispositivos móveis, além de interagir com 53,62 mensalmente. A média mundial é de 27, com interação com 39.

O comportamento desse usuário, considerado um *heavy user* (ou “usuário superativo”) tem levado empresários a investir em aplicativos para aproximar a empresa do cliente, melhorar o atendimento, otimizar a operação e até reduzir custos. No entanto, por mais que o mercado pareça promissor, ter um aplicativo próprio não é garantia de sucesso. “Muitas vezes os empresários ficam olhando o que está na moda. Fala-se muito em aplicativos, que fazem sucesso e ajudam no dia a dia do consumidor. Mas é muito provável que de 30 aplicativos que um *heavy user* tenha no celular, ele use apenas de 1% a 2% deles”, contesta o sócio-diretor da

WROI+Lúcida, empresa especializada em marketing digital do Grupo GS&MD Gouvêa de Souza, Fábio Sayeg.

O especialista lembra que, em determinados casos, outras tecnologias podem fazer mais sentido para a empresa. “Atualmente, há uma quantidade grande de aplicativos, com muitos downloads, mas de baixo uso. Falta engajamento porque o aplicativo não traz uma solução que faça sentido para o usuário. Às vezes, soluções como sites ou *landpages* responsivas e páginas no Facebook podem trazer as informações que o usuário quer sem grandes investimentos”, sugere.

VALE A PENA INVESTIR?

Para colher bons frutos com um aplicativo próprio, a orientação é detectar se a solução será capaz de resolver um problema ou dar um passo à frente em inovação. “Primeiro, é preciso verificar a real necessidade e a possibilidade de ter um aplicativo e qual o benefício que levará para a empresa em termos de economia e relacionamento com o usuário. O segundo ponto é se colocar no lugar do consumidor e ver se o uso da solução faz sentido”, recomenda Sayeg.

Entender e atender o usuário são critérios essenciais para lançar mão de um aplicativo próprio. Esse foi, inclusive, o ponto de partida da locadora de carros Localiza, ao desenvolver um aplicativo para aprimorar o atendimento ao cliente. A empresa lançará em breve uma solução em que será possível fazer *check-in* na agência e localizar e abrir o carro automaticamente, sem o cliente passar por um balcão de atendimento. As chaves e o documento já estarão no interior do veículo e o usuário poderá fazer a retirada em menos tempo. “O cliente demanda agilidade, e identificamos nessa tecnologia uma forma de entregá-la. O ponto principal é entender que o aplicativo está gerando experiência superior e agregando valor para o cliente”, explica o diretor de experiência do cliente e *pricing* da



Fotos: Juan Cogo

COM APLICATIVO PRÓPRIO, LOCADORA DE AUTOMÓVEIS LOCALIZA PLANEJA DIMINUIR O TEMPO DE ESPERA DO CLIENTE NA HORA DE ALUGAR UM CARRO





MELHORIAS INTERNAS

A rede de franquias Açai Beat investiu em uma tecnologia que atendesse às três frentes: relação da loja com o cliente, da rede com o funcionário e da franquia com o franqueado.

“Tínhamos um sistema de gestão de franquia online, mas ele não atendia bem o que queríamos, na questão administrativa básica. A ideia veio, então, da sua facilidade. Quanto maior a proximidade com o usuário, melhor a gestão”, explica o fundador da empresa, Aloisio Marques Junior [foto].

Na relação com o franqueado, a intenção é que pelo aplicativo seja possível enviar relatórios, dados financeiros e informações importantes. Para o cliente, funcionará como programa de relacionamento, localizador de unidades e meio de acesso ao cardápio e de avaliação do atendimento. No contato com o funcionário, a expectativa é de profissionalizá-lo, além da possibilidade de ele também ser avaliado pelo cliente.

A tecnologia está em fase de testes, mas a previsão é que até o fim do ano as três etapas funcionem plenamente. “Nossa ideia é centralizar tudo no aplicativo e mantê-lo como um canal de comunicação. Acreditamos que, no futuro, conseguiremos aumentar nossa capacidade de gestão com o mesmo número de funcionários”, avalia Junior.

Localiza, Guilherme Braz. A aplicação está em fase de testes e a previsão de lançamento é para o segundo semestre deste ano.

Atender melhor o cliente também foi o foco da franquia Barbearia VIP, que em novembro do ano passado lançou um aplicativo integrado ao próprio sistema de operação do negócio. A ideia nasceu com o propósito de facilitar o agendamento dos serviços. “Algumas pessoas não querem ligar ou mandar e-mail para agendar um horário. Há clientes que têm receio de questionar sobre valores e outras informações. O aplicativo facilita bastante nesse sentido, sendo fácil e gratuito”, explica o proprietário da rede, Victor Conceição.

Um dos desafios para quem investe na tecnologia é manter o cliente ativo no ambiente digital. Uma sugestão do diretor de negócios da Usemobile, empresa de desenvolvimento de aplicativos, Conrado Carneiro, é torná-lo atraente e necessário. “Existem diversas técnicas para que o cliente mantenha o aplicativo instalado, como gamificação (técnicas de engajamento) e



Para nós facilitou no sentido de mais clientes agendarem previamente os serviços. Começamos o dia com quase toda a agenda fechada, fica mais fácil para trabalharmos. Além disso, alguns clientes marcavam horário e esqueciam. O aplicativo, hoje, manda um lembrete com antecedência

VICTOR CONCEIÇÃO
proprietário da
Barbearia VIP



estímulos como acúmulo de pontos e benefícios exclusivos.” No app da Barbearia VIP, além de conferir a disponibilidade em todas as unidades do País e agendar o serviço pelo smartphone, é possível salvar imagens de cortes para que o profissional reproduza o estilo desejado.

“Para nós facilitou no sentido de mais clientes agendarem previamente os serviços. Começamos o dia com quase toda a agenda fechada, fica mais fácil para trabalharmos. Além disso, alguns clientes marcavam horário e esqueciam. O aplicativo, hoje, manda um lembrete com antecedência”, comenta o empresário.

PERFIL DO CLIENTE

Para quem investe nos aplicativos para o negócio, a recomendação é saber aproveitá-lo. “O mais importante é entender o uso e o engajamento do consumidor, por meio da análise da coleta de dados. Quando o empresário faz isso, ele tem caminhos para enxergar o que está dando certo ou não e, assim, pode oferecer coisas diferentes. É possível entregar ao usuário o que ele está pedindo ou o que pedirá um dia e não sabe. Por isso, organize os dados desde o primeiro dia que colocar o aplicativo no ar”, recomenda o especialista. ■



Existem diversas técnicas para que o cliente mantenha o aplicativo instalado, como gamificação (técnicas de engajamento), e estímulos como acúmulo de pontos e benefícios exclusivos para usuários

CONRADO CARNEIRO
diretor de negócios
da Usemobile



Fotos: 1 e 3 - Divulgação; 2 - IURYSOUZA

TRÊS décadas de dedicação, ética e experiência, construindo confiança na prestação de serviços contábeis.

audita

GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

Rua Olavo Bilac, 20 | Campo Grande - MS | Cep 79005-090
Fone (67) 3383-1892 | www.auditacontabilidade.com.br

TERCEIRIZAÇÃO: MAIS PRODUTIVIDADE E CUSTOS REDUZIDOS

REGULAMENTAÇÃO DO SETOR VAI DIMINUIR INFORMALIDADE E
GARANTIR SEGURANÇA JURÍDICA A FUNCIONÁRIOS E EMPRESÁRIOS

FABÍOLA PEREZ

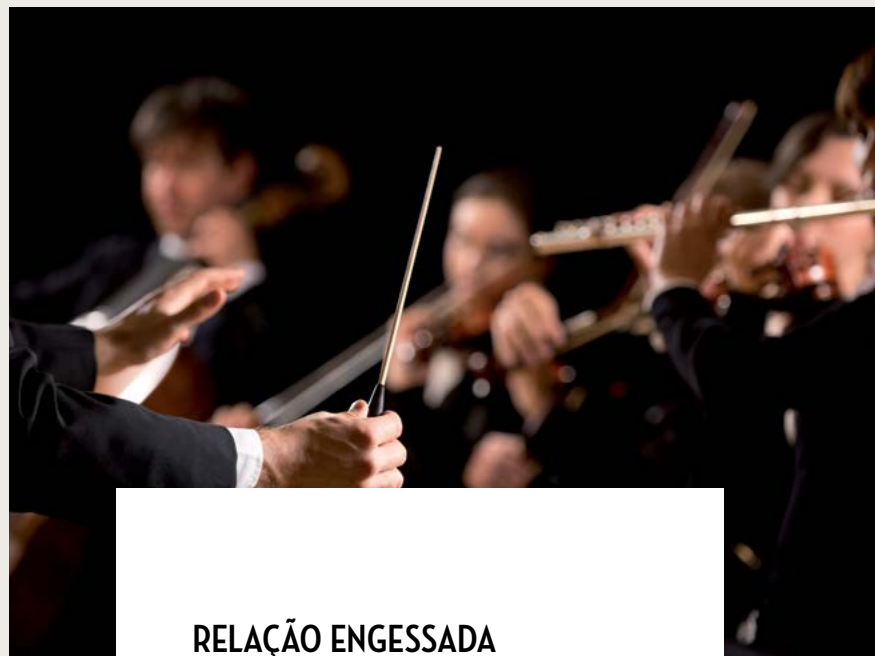
De tempos em tempos, o mercado de trabalho passa por transformações profundas. O Fordismo, por exemplo, termo criado pelo empresário Henry Ford, revolucionou o setor automobilístico americano quando, em 1914, conseguiu reduzir os custos e ganhar escala com a produção, transferindo a montagem de peças a outras companhias. Hoje, um século depois, as relações de trabalho no Brasil e no mundo passam por uma nova onda de mudanças na qual a produtividade e a eficiência ditam o tom nos negócios. Por essa razão, a redução de custos, a experiência e a agilidade são vantagens competitivas perseguidas pela maioria dos empresários. É nesse contexto que surge a terceirização, prática de descentralizar atividades que não sejam necessariamente a especialidade de uma companhia. Perto de 75% das grandes empresas no Brasil contratam a prestação de serviços especializados, porcentual próximo de países asiáticos e europeus. Entre as médias, 60% optam por essa prática. O índice chega a 40% no universo das pequenas, segundo o Sindicato das Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão de Obra e de Trabalho Temporário do Estado de São Paulo (Sindeprestem). O uso

de novas tecnologias e a qualificação e capacitação da mão de obra estão entre os itens decisórios para contratar uma prestadora de serviços. Os benefícios da transferência de atividades vão desde a otimização do tempo até a melhora da eficiência nas demais áreas da empresa. “Nos países desenvolvidos, o uso dessas prestadoras de serviços especializadas em alguma tarefa é uma realidade consolidada que determina o resultado final”, diz o presidente do Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade (GBrasil), Julio Linuesa Perez.

No País, a terceirização despertou um polêmico debate. A prática ganhou mais visibilidade com o Projeto de Lei nº 4.302/1998 – aprovado em março deste ano na Câmara dos Deputados –, que tem como objetivo principal permitir a terceirização da atividade-fim de uma empresa, ou seja, sua atividade principal (o que era considerado ilegal).

Até então, não existia uma legislação específica que regulamentasse a contratação de terceiros, vigorava apenas a Súmula nº 331 do Tribunal Superior do Trabalho (TST), que permite a terceirização das atividades-meio, sobretudo nas áreas de segurança e limpeza. Por isso, a incerteza no ambiente jurídico era o entrave aos empresários que desejam fechar negócio com prestadoras de serviços. "O documento representa um avanço no sentido de regulamentar o fenômeno", afirma a professora de Direito Empresarial e do Trabalho do Ibmecc-RJ, Verônica Lagassi. Além disso, a intenção do projeto é também diminuir a confusão em torno do conceito de atividade-fim e atividade-meio. "É uma grande dificuldade definir o que é uma e o que é outra, e essa indefinição se transforma em custo para as empresas, já que por receio de processos e multas, elas deixam de contratar", afirma o professor de Direito da Fundação Getúlio Vargas (FGV) Luiz Guilherme Migliora. Sem regulamentação, a prática dos serviços terceirizados ocorre indiscriminadamente, expondo ao risco 13 milhões de brasileiros hoje empregados pelo setor, que podem ter seus direitos trabalhistas subtraídos por empresas fraudulentas, segundo o Sindprestem.

A aprovação do projeto no Congresso gerou temor, entre os contrários à prática, de uma terceirização generalizada no mercado. Especialistas garantem, porém, que nenhuma companhia teria interesse em delegar as atividades que lhe rendem lucro. "É mais interessante focar no objetivo principal e não gastar recursos com outras áreas", afirma Migliora. "Economiza-se com manutenção, limpeza, segurança e recrutamento para dar o foco à atividade-fim e ganhar competitividade." Para Verô-



RELAÇÃO ENGESSADA E SEGURANÇA JURÍDICA

.....

A lei aprovada ajudará a dar mais transparência e segurança às relações trabalhistas. Especialistas acreditam que a Consolidação das Leis de Trabalho (CLT), criada em maio de 1943, impõe alguns entraves à atual dinâmica do trabalho. "Ela engessa algumas relações, e a política governamental faz as empresas pagarem muitos tributos. O custo do funcionário equivale ao dobro do salário que ele recebe", diz Verônica, do Ibmecc-RJ. Com um novo entendimento de terceirização, haveria menos informalidade.

nica, do Ibmecc-RJ, os empresários não revelarão o segredo do negócio. Há, no entanto, quem identifique aspectos positivos na terceirização da atividade-fim. "Em função do dinamismo e da virtualização do mercado, preciso, por exemplo, de advogados especializados em uma área, e já existem sistemas

Fotos: Divulgação

operacionais que me permitem passar esse trabalho para terceirizados. Isso é delegar minha atividade principal, com diminuição de custos e geração de emprego", afirma o presidente do GBrasil.

Hoje, muitas prestadoras de serviço são acusadas na Justiça de não pagarem encargos aos empregados. Para coibir essa prática, a lei prevê que a contratante fiscalize o cumprimento das regras trabalhistas pela prestadora de serviço, exigindo comprovantes mensalmente. O texto criou a responsabilidade solidária, e não mais subsidiária, ou seja, caso uma das companhias seja processada, ambas terão de responder pelo descumprimento da lei. "É um avanço porque coloca como obrigação algo que as empresas buscam estabelecer apenas por contratos", afirma o presidente da Comissão de Direito Empresarial do Trabalho da OAB-SP, Horácio Conde Sandalo Ferreira. Outro aspecto importante é que o documento equipara o trabalhador terceirizado aos empregados diretos da contratante. Os terceirizados ganharão benefícios que até então eram destinados somente aos contratados, como transporte, refeitório e serviços médicos. O projeto ainda está em fase de tramitação no Senado Federal e pode sofrer mudanças quando da aprovação. Ainda assim, diante dessa conjuntura, as vantagens de terceirizar com transparência se mostram evidentes.

QUATRO ITENS DEVEM SER OBSERVADOS NA RELAÇÃO DE TRABALHO: PESSOALIDADE, REMUNERAÇÃO, NÃO EVENTUALIDADE E SUBORDINAÇÃO, DIZ O ADVOGADO ELI ALVES DA SILVA, DA OAB-SP

.....

Com a divisão do trabalho, há uma melhora na qualidade dos serviços. Muitas companhias terceirizam, por exemplo, o departamento de recursos humanos. A preocupação com os processos seletivos passa a ser de um grupo empresarial com mais experiência na área. A terceirização permite ainda a economia com produtos e máquinas que não estejam diretamente ligadas à atividade principal da empresa. Uma fabricante de alimentos pode optar por delegar as tarefas de distribuição a uma prestadora de serviços especializada em logística. O passivo trabalhista é reduzido drasticamente, e a previsibilidade dos custos é maior. "Um grupo empresarial da área de limpeza domina as etapas do processo e consegue comprar os produtos com preço menor", ressalta Verônica. Dessa forma, é possível destinar toda a experiência e os investimentos para as áreas de atuação do próprio negócio.

NA PRÁTICA

Até março deste ano, permitia-se no Brasil terceirizar atividades-meios e, pela súmula em vigor, as áreas mais comuns para a contratação de prestadoras de serviço são segurança e limpeza. Além dessas, segmentos como serviços contábeis, tecnologia da informação, marketing e telemarketing e recursos humanos também estão no rol das áreas mais terceirizadas. As contratantes, por sua vez, são principalmente instituições financeiras, escolas, universidades e condomínios. "As áreas mais suscetíveis são as que cuidam de burocracia, manutenção e parte jurídica", explica Perez. Mas antes de fechar negócio com a prestadora de serviço,



A MOVIMENTAÇÃO DAS TERCEIRIZADAS

Setor composto por **790 MIL EMPRESAS**

Cerca de **R\$ 536 BILHÕES** ao ano em faturamento

R\$ 17,4 BILHÕES em contribuição para o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS)

e **R\$ 43 BILHÕES** para a Previdência Social

R\$ 47 BILHÕES pagos em vale-transporte aos empregados anualmente

Regulamentação vai reduzir em

R\$ 17 BILHÕES as despesas com o Judiciário

FONTE: Pesquisa "A Terceirização no Brasil" (Sindepستم)

recomenda-se analisar o histórico, pedir referências aos clientes que já trabalham com a companhia, investigar qual a política da empresa em relação aos direitos dos empregados e verificar se o balanço financeiro está em ordem. É preciso analisar o estado de saúde fiscal e tributário junto com o custo oferecido. "A maioria das empresas demanda serviços terceirizados na área de contabilidade. Elas precisariam de tempo e recursos para trabalhar com uma série de leis e normas complexas - por isso, optam por escolher especialistas", destaca Julio Perez, também diretor da Orcose Contabilidade, associada GBrasil em São Paulo (SP).

É preciso ter cautela na hora de escolher e se relacionar com a prestadora de serviço. Geralmente, os interessados na prática são empresários que não possuem estrutura nem conhecimentos técnicos para operar em uma determinada atividade, ou querem economizar tempo e recursos. Como no Brasil a terceirização da atividade-fim ainda não está devidamente regularizada, é importante evitar riscos. O advogado e presidente da Comissão de Direito Material do Trabalho da OAB-SP, Eli Alves da Silva, explica que é recomendável evitar que se configure uma relação de emprego entre a contratante e os terceirizados. "Quatro itens devem ser observados na relação de trabalho: pessoalidade, remuneração, não eventualidade e subordinação", diz. "Na área de segurança, por exemplo, se um vigilante não pode comparecer à empresa contratante, a contratada pode enviar outro profissional", esclarece. Também é importante se ter em mente que, se houver uma subordinação direta entre empregados e a tomadora de serviços, a situação poderá ser caracterizada como ilícita. Isso porque, se houver alguma demanda trabalhista por parte dos terceirizados, a contratante poderá se tornar responsável pelos débitos trabalhistas que a prestadora de serviços não pagar aos funcionários.

MELHOR ATENDIMENTO

Há 15 anos no mercado, a prestadora de serviços da área de limpeza Embraserv viu sua gama de clientes crescer entre 30% e 40% nos últimos quatro anos. Hoje, as empresas contratam serviços terceirizados não só do setor de limpeza como também nas áreas de manutenção, recrutamento e serviços de recepção. "A contratante consegue aumentar a produtividade sem se preocupar com serviços secundários", afirma o gerente comercial Denis Dias. "Se conseguimos limpar um hospital rapidamente, também conseguimos atender uma quantidade maior de pacientes." A empresa atende a lojas de



É mais interessante focar no objetivo principal e não gastar recursos com outras áreas

LUIZ GUILHERME MIGLIORA
professor de Direito da Fundação Getúlio Vargas (FGV)



varejo, supermercados e indústrias, e para manter um bom relacionamento com a contratante, envia relatórios de desempenho. "Trabalhamos com a medição, ou seja, fazemos o serviço, apresentamos relatórios mensais aos clientes e recebemos uma nota por isso", conta Dias. Segurança privada, quinto serviço mais procurado segundo levantamento do Sindepستم, também ficou aquecido nos últimos anos. "A demanda tem mudado ao longo dos anos, antes era pela vigilância humana e hoje há uma mistura de serviços pessoais e eletrônicos", diz o diretor do Grupo Schimidt, que atua no segmento, Luiz Schimidt. Segundo ele, mesmo diante da crise, a demanda por segurança não diminuiu e foi uma das responsáveis pela procura maior de novos serviços, como o monitoramento eletrônico. "Nem sempre a questão financeira é a primordial, as empresas devem ter outras características pelas quais valha a pena trabalhar." ■



Fotos: Divulgação

SampayoFerraz
CONTABILIDADE

Execução de Contabilidade
Gestão de Departamento Pessoal
Controle Fiscal
Assessoria Paralegal
Assessoria à Pessoa Física

Rua Ajuricaba, 738
69301-070 - Boa Vista - PR
Tel.: (95) 3224-0544
www.sampayoferraz.com.br

Empresa Associada

Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

CEM ANOS E MUITAS FACES

ATUALMENTE FABRICANTE DOS PRODUTOS REGINA, A BARBOSA & MARQUES JÁ PRODUZIU SABÃO E MACARRÃO E VENDEU CAFÉ ATÉ SE CONSOLIDAR NA INDÚSTRIA LÁCTEA

RAÍZA DIAS

Uma empresa versátil e sem medo de mudar. A mineira e familiar Barbosa & Marques, detentora da marca de laticínios Regina, chegou aos 102 anos de existência e atravessou quatro gerações enfrentando as adversidades político-econômicas do Brasil.

Em 1915, os amigos e sócios Francisco Alves Barsosa e Antônio Marques compraram, em Carangola (MG), uma fábrica de sabão, primeira atividade desenvolvida pela companhia. Dois anos depois, Barbosa se retirou da sociedade, mas seu nome foi mantido.

De lá para cá, o negócio passou pelos ciclos de comércio – refinação de açúcar, produção de macarrão, suinocultura, laticínio e venda e torrefação de café. “Todas deixam legado e experiência. Algumas transições foram por opção do negócio, outras, por questões de mercado ou da própria legislação vigente na época”, conta o gerente comercial Marco Rocha.



LINHA DO TEMPO

- 1915 • Os amigos Antônio Marques e Francisco Alves Barbosa compram uma fábrica de sabão em Carangola (MG)
- 1917 • Barbosa sai da sociedade, mas seu nome é mantido na empresa
- 1923 • Companhia investe no comércio de café
- 1932 • A refinação de açúcar é ampliada e modernizada
- 1934 • Barbosa & Marques entra no ramo do laticínio com associação da pequena fábrica da manteiga Paiva
- 1946 • A produção de queijos da marca Regina é iniciada
- 1970 • A marca Regina é comprada de terceiros e empresa passa a ser detentora do nome
- 1982 • A venda de Leite C é iniciada
- 1984 • Lançamento do Leite UHT com a marca Total
- 1988 • Empresa é a primeira a usar tanque fechado para fabricar queijos no Brasil
- 2005 • Primeira fase da fábrica de leite em pó é iniciada
- 2011 • Investimentos no projeto de leite condensado
- 2015 • Barbosa & Marques comemora cem anos
- 2016 • Para celebrar o centenário, empresa lança o livro 100 anos Barbosa & Marques – uma obra de quatro gerações



Fotos: Divulgação



A entrada no mercado lácteo ocorreu na década de 1930 com uma pequena fábrica de manteiga. “Começou por um convite de um amigo do dono para se associar. Chamava-se Manteiga Paiva. Com o passar do tempo, a atividade foi crescendo e, de uma forma até natural, acabou se tornando o negócio principal da empresa. Fomos abrindo mão das outras atividades no decorrer dos anos e o laticínio acabou sendo preponderante”, relata.

A trajetória da Barbosa & Marques acompanhou a maturação da indústria nacional de laticínios. Iniciou a operação com a manteiga e hoje produz queijos, creme de leite, bebidas lácteas, leite em pó, soro de leite em pó e leite condensado. Vivenciou também a evolução dos processos produtivos, como a introdução de embalagens a vácuo e a mecanização e o resfriamento do leite nas fazendas produtoras.

“A companhia nasceu e continua familiar. Os herdeiros são extremamente profissionais. Talvez esse seja o segredo do sucesso, porque a mentalidade do negócio é empresarial e não familiar”, avalia o colaborador, que não pertence à família, ao falar sobre a sucessão de gerações.

DESAFIO CENTENÁRIO

Atravessar um século de existência exigiu da Barbosa & Marques não só esforço como também habilidade de se reinventar.

A MARCA DOS QUEIJOS PRODUZIDOS PELA EMPRESA É UMA HOMENAGEM À NETA DO FUNDADOR, REGINA MOURA MARQUES RIBAS

“Estamos afundados na maior recessão da história do País. Hoje, o desafio é sobreviver. Nossa expectativa é que o Brasil tenha realmente alcançado o fundo do poço para que, no meio do ano, comece a recuperação”, avalia.

A Barbosa & Marques não divulga faturamento e hoje conta com duas fábricas: uma em Governador Valadares e outra em Águas Formosas, ambas em Minas Gerais, onde são empregados 686 funcionários, além de um projeto para nova planta no Sul do País. “Difícil apontar uma fórmula de sucesso. Não existe isso. O resultado é trabalho sério e árduo”, ressalta Rocha, ao comentar como alcançar os cem anos de mercado. ■

ACRE

DO AGRO PARA A INDÚSTRIA

FORTE NO AGRONEGÓCIO, O ACRE CAMINHA PARA INDUSTRIALIZAR SUA ECONOMIA. MELHOR INTEGRAÇÃO COM OUTROS ESTADOS MEDIANTE A CRIAÇÃO DE UM PORTO SECO E A CONSTRUÇÃO DE ESTRADAS SÃO ALGUNS DOS GARGALOS ESTRUTURAIS A SEREM SUPERADOS

RAÍZA DIAS

Com uma área que motivou disputa entre a Bolívia e o Brasil, o Acre foi, em 1903, anexado ao território nacional. De lá para cá, sua principal demanda tem sido a melhora na infraestrutura. Baseado na economia da borracha até a década de 1940, mesmo após o Brasil enfrentar um declínio desse mercado nos anos de 1920, o Estado busca agora sua industrialização, relacionada, prioritariamente, ao agronegócio. Ser menos dependente de recursos federais e das vagas de emprego do funcionalismo público também são questões urgentes para desenvolver o potencial econômico acreano.

RAIO-X

Com 816,6 mil habitantes segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), o Acre possui apenas 22 municípios. Sua capital, Rio Branco, que sediará o 47º Encontro GBrasil em maio deste ano, resume um pouco da história e cultura locais, com o Parque Ambiental Chico Mendes e o Museu da Borracha.

Apesar de estar entre os Estados com menor participação no Produto Interno Bruto (PIB) do País, com 0,2%, aparece entre os que mais cresceram de 2013 a 2014, com avanço



“

Os empresários precisam ter mais ‘peito’ e fazer os investimentos necessários para crescer

**JOSÉ MAURÍCIO
BATISTA DO PRADO**
fundador da Organização
Contábil Prado, associada
GBrasil no Acre

EMPREENDEDOR CONTÁBIL

No mercado acreano desde 1987, a Organização Contábil Prado, associada GBrasil em Rio Branco, nasceu da oportunidade vista pelo fundador José Maurício Batista do Prado de atender às empresas da região, à época carentes de serviços contábeis. “Faltavam profissionais que fizessem empresas de Lucro Real. Com essa abertura, pudemos oferecer contabilidade propriamente dita”, explica o empresário. Hoje com administração familiar, a empresa tem em seu quadro de colaboradores a esposa do proprietário, Ana Lúcia, diretora administrativo-financeira; o filho, Marcílio, diretor de tecnologia da informação; e a filha, Cláudia, na área legal. Na carteira de clientes, estão os negócios do comércio de bens e serviços e da construção civil que buscam serviços de departamento pessoal, paralegal, fiscal e de auditoria. “Os empresários precisam ter mais ‘peito’ e fazer os investimentos necessários”, avalia o fundador, ao reconhecer as dificuldades de desenvolvimento do Acre. Segundo ele, para a região crescer, é necessário reduzir a dependência de recursos federais.

FATOS ACREANOS

816,6

MIL HABITANTES

22

MUNICÍPIOS

0,2%

DE PARTICIPAÇÃO NO PIB

INDÚSTRIA RESPONDE POR

12,9%

AGROPECUÁRIA RESPONDE POR

18,1%

NO VALOR ADICIONADO BRUTO (VAB) DO ESTADO

O PRINCIPAL DESAFIO

PARA CRESCER É MELHORAR AS INFRAESTRUTURAS DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA

FONTE: Governo do Estado do Acre e IBGE

de 4,4%, de acordo com o estudo Contas Regionais 2014, do IBGE. A participação da agropecuária no Valor Adicionado Bruto (VAB) do Estado é de 18,1%, enquanto o da indústria totaliza 12,9%, segundo o levantamento.

“Começamos a investir fortemente na economia, dando espaço para a industrialização com um rosto mais local. Preferimos trabalhar com o que temos, que é a agropecuária, como a produção de alimentos, o carro-chefe dos investimentos. Iniciamos do zero uma cadeia produtiva, ainda em escala pequena, mas com padrão técnico igual a qualquer outro empreendimento pelo restante do território nacional”, destaca o secretário de Desenvolvimento da Indústria, do Comércio e dos Serviços Sustentáveis do Acre, Sibá Machado, ao falar sobre o fomento à indústria. Além de impulsionar a economia, a meta é produzir mais para reduzir sua dependência externa, avalia o presidente da Federação das Indústrias do Acre (Fieac), José Adriano Ribeiro da Silva.

“Somos um Estado mais consumidor do que vendedor. A maior parte do que consumimos vem de Estados mais industrializados. E isso tem um custo mais alto do que para qualquer outro lugar do País, em função da logística para trazermos isso para cá, que é só uma: pela estrada.”

Com base no reconhecimento da sua vocação, o Acre tem apostado no que sabe fazer: a criação de peixes e suínos, por exemplo. Em 14 meses de operação, a Peixes da Amazônia, indústria de destaque no setor, processa três toneladas de pirarucu, tambaqui e pintado por dia. “A criação de suínos já é de alta tecnologia e está visando não só ao mercado local, como também o nacional e as exportações. A expectativa é que em dois anos tenhamos um crescimento de 200% na produção”, estima Machado. As atividades têm aberto portas para o Estado negociar com outros países, como Peru, Bolívia, Estados Unidos e China. Nesse processo de crescimento, produtores locais estão sendo integrados à cadeia produtiva por meio de uma parceria público-privada comunitária (PPC).

GARGALOS

Como o incremento da infraestrutura é crucial para o desenvolvimento, o Acre busca com o governo federal a criação de um porto seco na área de sua zona de processamento de exportação (ZPE). Para a Fieac, com essa medida seria possível aproveitar a estrutura de desembarque instalada e aumentar a atratividade de indústrias. “Apresentamos o pleito

com a Receita Federal e acreditamos que é algo que possa ser copiado por outros Estados”, afirma o presidente da federação. Outra expectativa é a retomada das obras da Estrada do Pacífico, conhecida como “Rodovia Interoceânica” (BR-317), que liga o Brasil, partindo do Acre, ao litoral do Peru. Ser passagem da Ferrovia Transoceânica, para o transporte de carga entre os oceanos Atlântico e Pacífico, também é importante para os acreanos.

EXPANSÃO

“Temos de concluir a ponte sobre o Rio Madeira, que liga definitivamente o Acre ao resto do Brasil. Está em obras, mas quanto mais cedo sair, melhor. É um gargalo muito grande entre as ca-

pacidades de importação e exportação do Estado. Além disso, precisamos implantar algumas usinas de geração de energia para estabilizar o fornecimento de energia elétrica”, elenca o secretário. Melhorar a segurança das fronteiras com Bolívia e Peru também é uma árdua tarefa, já que são 2.048 quilômetros de extensão que separam o Estado dos países vizinhos. “Como a nossa fronteira é seca, há um problema muito sério na área de segurança e no combate ao tráfico de drogas”, avalia Machado.

Com a diversificação da atividade econômica – que inclui a transformação de grandes pastagens em áreas de plantio de milho e soja e a produção de ração para suínos, aves e peixes –, controlar os avanços do desmatamento também é uma tarefa desafiadora.

A partir da estratégia de expansão focada na busca de investidores externos, valorização do empresário local e participação da produção rural, o desafio central do Acre é se fortalecer internamente gerando emprego e renda e tornar-se destino seguro de investimento e rota do comércio internacional. ■

Foto: José Maurício Batista do Prado; Kiko Sierich



CONHECIMENTO

PRECISÃO

TECNOLOGIA

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

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

 ORGANIZAÇÃO
CONTÁBIL
PRADO

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

www.ocprado.com.br

Associada  GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

PROJETO DE EDUCAÇÃO MUSICAL É REFERÊNCIA NO PIAUÍ

EM 18 ANOS, O MÚSICA PARA TODOS, NASCIDO EM TERESINA, JÁ BENEFICIOU MAIS DE 40 MIL PESSOAS, ENTRE CRIANÇAS, JOVENS E ADULTOS EM DIVERSOS MUNICÍPIOS DO ESTADO

IRACY PAULINA

Enquanto trabalhava na loja de instrumentos musicais de seu avô, Luis Sá percebia o quanto a música era capaz de transformar a vida das pessoas. Por isso, junto com a professora de piano Orlânia Freire, ele montou um projeto para buscar auxílio da Lei Rouanet, que viabiliza o incentivo a programas culturais. Foi assim que nasceu o Música para Todos, iniciativa do Instituto Cultural Santa Rita, de Teresina (PI), que passou a dar educação musical a milhares de crianças, jovens e adultos, especialmente de camadas mais carentes. Em 18 anos, o movimento já beneficiou cerca de 40 mil pessoas.

Atualmente, recebe aproximadamente 1,5 mil alunos de Teresina e municípios vizinhos, e 70% das vagas são destinadas a pessoas de baixa renda. Estudantes a partir de 13 anos de idade aprendem iniciação musical, bateria, violão clássico ou popular, contrabaixo, piano, teclado e violino, além do curso de orquestra. Uma parceria com 22 escolas públicas também leva musicalização aos alunos do ensino fundamental. Outro trabalho em conjunto com a Yamaha Musical capacita professores da rede pública de 22 municípios do Piauí para que se tornem professores de flauta doce.



O apoio se deve principalmente pelo que o projeto representa para a sociedade piauiense, ao proporcionar a formação de jovens carentes

TERTULINO PASSOS
proprietário da Análise Contabilidade, associada GBrasil em Teresina (PI)

Fotos: Divulgação



CAMINHOS ABERTOS

Egresso da turma de 2001 de violão popular do projeto, Josué Costa [foto abaixo], 30 anos, hoje vive profissionalmente da música. Já conquistou o primeiro lugar no Festival Nacional de Violão em Teresina, ganhou um prêmio na Espanha, gravou CD e DVD e também dá aulas. José Brandão da Silva, 31 anos, professor no Música para Todos, deu os primeiros passos como aluno. “Para mim, o curso foi um divisor de águas. Representou uma oportunidade única de mudança de vida”, conta o ex-ajudante de oficina mecânica.



1 MARKETING DE CONTEÚDO PARA SE APROXIMAR DOS CLIENTES

O Grupo Fatos Contabilidade & Soluções Corporativas, associado GBrasil em São José dos Campos (SP), lançou um blog (blog.grupofatos.com.br) com dicas de gestão, finanças, recursos humanos, marketing e vendas. “O blog possibilitou oferecer a nossos clientes material rico que colabora para o desenvolvimento dos seus negócios, fundamental para os dias atuais”, comenta uma das sócias da empresa, Alessandra Sousa. O novo canal de comunicação também viabiliza maior tráfego de usuários e potenciais clientes no site do grupo, contribuindo para apresentá-lo como autoridade nos assuntos de sua especialidade.



2 105 ANOS DE BRASIL DA CÂMARA PORTUGUESA

Manuel Domingues e Pinho, fundador da Domingues e Pinho Contadores (DPC), associada GBrasil no Rio de Janeiro (RJ), participou em dezembro da comemoração de 105 anos da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro. “Essa é a mais antiga Câmara fora de Portugal. Ela foi fundada por decreto do presidente da República em 1911, ou seja, um ano após a proclamação da república portuguesa”, afirma Pinho, sócio da Câmara há 20 anos. O evento foi realizado no Country Club, no bairro carioca de Ipanema.



3 NOVO COMANDO



Desde março, Tertulino Passos, proprietário da Análise Contabilidade, associada GBrasil em Teresina, está à frente do Sindilojas-PI, o maior sindicato patronal do Estado do Piauí. Ele recebe a missão de presidir a instituição como uma grande oportunidade para demonstrar seu potencial de trabalho e relacionamento com os diversos órgãos públicos da região. “Uma das nossas principais bandeiras será a luta pela redução da carga tributária, estadual, municipal e federal”, destaca.

4 CONHECIMENTO PARTILHADO



À frente da Rui Cadete Consultores e Auditores, associada GBrasil de Natal (RN), Rui Cadete imprimiu à empresa um modelo de gestão inovador, focado em tecnologia e gestão de pessoas. Em janeiro, ele esteve em Porto Alegre, compartilhando seus conhecimentos em uma palestra no Sescon-RS. Participaram do evento cerca de 300 pessoas, além dos que acompanharam via transmissão ao vivo para as cidades de São Leopoldo, Lajeado, Passo Fundo, Santa Maria, Pelotas e Uruguaiana. “Falei sobre como criar uma cultura de gestão com base em um forte propósito, com atenção especial às pessoas e ao investimento em tecnologia e processos”, afirma.

5 PODER FEMININO

Em fevereiro, Susana Nascimento, diretora da Sercon Serviços Contábeis, associada GBrasil de Aracaju (SE), tornou-se a primeira mulher a assumir a coordenação do Fórum Empresarial de Sergipe. “Estou muito grata aos que acreditaram e confiaram em nosso poder de trabalho e capacidade”, destacou, em seu discurso de posse.



INFOWAY

PREMIADA EM SISTEMA DE GESTÃO DE SAÚDE

Especialista em sistema de gestão com foco no segmento da saúde, a Infoway, de Teresina (PI), passou recentemente a fazer parte da carteira de clientes da Análise Contabilidade, associada GBrasil. No mercado desde 1996, a companhia é destaque no ramo, sendo finalista do MPE Brasil 2012 e vencedora do Prêmio Nacional de Inovação, na categoria Gestão de Inovação. "A empresa tem boa aceitação no mercado e nos procurou diante das dificuldades com a própria gestão contábil. A principal demanda era ter mais informações e agilidade. O serviço diferenciado que prestaremos será na consultoria de legislação, principalmente federal, em relação à retenção tributária. Daremos o suporte necessário para que ela possa expandir", explica o diretor da Análise, Tertulino Ribeiro Passos.

VAREJO MAIS

REFERÊNCIA NA VENDA DOS PRODUTOS SAMSUNG NO BRASIL

No segmento de telecomunicação desde 2002, o grupo Varejo Mais, hoje responsável por 25 lojas da Samsung em sete Estados brasileiros, contratou recentemente a Rui Cadete Consultores e Auditores Associados, associada GBrasil em Natal (RN). "A demanda atendida contempla as partes contábil, fiscal, pessoal e societária", explica Cadete. Para o diretor-presidente da Varejo Mais, Thadeu Nóbrega de Oliveira, a parceria só tem a contribuir com a empresa. "Nosso objetivo com a Rui Cadete é ter uma contabilidade além da prestação de serviço tradicional, com integração de informações gerenciais para que possamos extrair relatórios com base no contábil. Eles são referência não só na nossa região, como no Brasil todo, transmitindo muita segurança para nós, além de terem o diferencial de disporem de um braço tecnológico muito forte", sinaliza o empresário.

TOQUE DE CLASSE

ESPECIALISTA EM COLCHÕES DO INTERIOR PAULISTA

Há 30 anos no mercado de colchões, a Toque de Classe, responsável por sete lojas, passou a integrar a carteira de clientes do Grupo Fatos, associada GBrasil em São José dos Campos (SP). A companhia possui atualmente unidades em São José dos Campos, Taubaté e Jacareí. Referência na qualidade técnica dos produtos, dispõe de linhas exclusivas e comercializa também colchões de marcas. Após uma transição de sociedade, a Toque de Classe buscou os serviços contábeis do Grupo Fatos para auxiliar na gestão. "A empresa buscava maior suporte com relação à parte gerencial. Hoje, prestamos os serviços contábeis, mas não fazemos apenas a parte burocrática. Nós direcionamos o controle financeiro para que o negócio não se perca diante do grande crescimento", explica a diretora comercial do Grupo Fatos, Lilian Ribeiro.

FIORI GROUP S.P.A.

FUSÃO DA ITALIANA COM COPEX

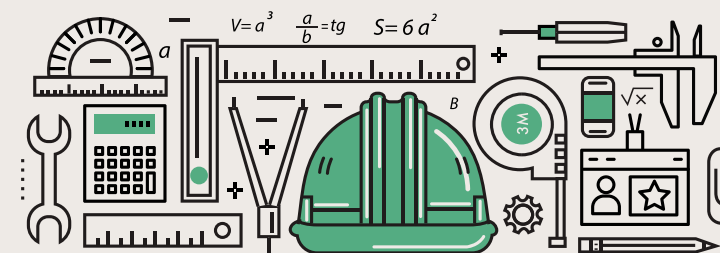
Cliente da Gatti Contabilidade, associada GBrasil em Porto Alegre (RS), a Copex, empresa especializada em máquinas e equipamentos para a indústria mineradora, construção civil e pavimentação, trouxe para o mercado nacional a Fiori Group S.p.A. Fabricante de autoconcreteiras, *dumpers* e silos de cimento, passou a ser atendida também pela Gatti. "A Copex importava da Itália as máquinas da Fiori e, recentemente, fechou um acordo comercial para instalar operação no País e produzir diretamente as máquinas que antes eram compradas de fora. Estamos ajudando e participando ativamente desse processo de fusão das companhias", explica o sócio Maurício Gatti.

ELITE ENGENHARIA

CONSTRUTORA E INCORPORADORA
EM EXPANSÃO NO ACRE

A Elite Engenharia contratou os serviços da Organização Contábil Prado, associada GBrasil no Acre, para melhorar a contabilidade interna. "Verificamos a necessidade de termos parceiros diferenciados para nos ajudar a desenvolver nosso trabalho, que tem crescido e ficado cada vez mais complicado, exigindo uma melhor gestão", explica o diretor administrativo da Elite, Marco Aurélio Gomes Nobre. Há sete anos no mercado de construção civil, a companhia atua nos segmentos de distribuição de energia, mercado de ar-condicionado, construção e incorporação, além de energia solar fotovoltaica.

De acordo com o fundador da organização, Maurício Prado, a companhia é atendida com serviços de departamentos de pessoal, fiscal, contabilidade e paralegal e de assessorias fiscal e tributária. "Eles estão crescendo na parte de empreendimentos e nos buscaram para ter informações suficientes que contribuam para a segurança do negócio."



TRANQUILIDADE E CONFIANÇA. NÓS TAMBÉM TEMOS PARA OFERECER A SUA EMPRESA

- . Contabilidade Gerencial
- . Abertura, Legalização e Encerramento de Empresas
- . Planejamento Financeiro e Tributário
- . Avaliação e Reestruturação de Empresas
- . Projeto de Viabilidade Econômica
- . Recuperação de Indébitos Fiscais
- . Identificação de Benefícios Tributários
- . Controles Internos
- . Folha de Pagamento
- . Imposto de Renda
- . Perícias Judiciais e Extrajudiciais



Roberto Cavalcanti & Associados
Av. Almirante Barroso, 1020 - Torre
João Pessoa - PB
Tel. (83) 3048-4243

www.robertocavalcanti.cnt.br

EMPRESA ASSOCIADA



AC - RIO BRANCO**ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO**

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

AL - MACEIÓ**CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS**

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

AM - MANAUS**DHC AUDITORIA**

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

AP - MACAPÁ**CUNHA & TAVARES CONSULTORIA**

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

BA - SALVADOR**ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE**

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

CE - FORTALEZA**MARPE – CONTADORES ASSOCIADOS**

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

DF - BRASÍLIA**AGENDA CONTÁBIL**

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

ES - VITÓRIA**UNICON – UNIÃO CONTÁBIL**

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

GO - GOIÂNIA**CONTACT – CONTABILIDADE**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MS - CAMPO GRANDE**AUDITA CONTABILIDADE**

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

MT - CUIABÁ**CONTABILIDADE SCALCO**

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

MT - SINOP**CGF CONTABILIDADE**

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

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

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

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

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

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

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

PI - TERESINA**ANÁLISE CONTABILIDADE**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

RS - PORTO ALEGRE**GATTI CONTABILIDADE**

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

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

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

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

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

SC - FLORIANÓPOLIS**RG CONTADORES ASSOCIADOS**

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

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

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

SE - ARACAJU**SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS**

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

SP - SÃO PAULO**ORCOSE CONTABILIDADE**

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

DPC – DOMINGUES E PINHO CONTADORES

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

SP - ARAÇATUBA**REAL ARAÇATUBENSE**

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

SP - BAURU**DE MARTINO CONTABILIDADE**

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

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

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

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

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

TO - PALMAS**OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS**

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

**GBRASIL (SEDE)**

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

Otimize seus custos de forma inteligente.

Terceirize sua contabilidade com o
time de especialistas do GBrasil.



GBrasil

Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

www.gbrasilcontabilidade.com.br