



# GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE  
III TRIMESTRE/2010 ANO 4 - Nº 17

## SILMAQ

### Costurando pelo Brasil

Silvio da Paz revela como se tornou o maior importador e distribuidor de máquinas têxteis do Brasil e mostra o melhor momento da indústria de confecção nacional

---

### Mato Grosso em ascensão

Com crescimento de 27% na arrecadação de ICMS em 2010, Estado recebe grande parte dos investimentos na economia brasileira

---

### Cottonbaby

Indústria de Santa Catarina cresce terceirizando a produção de grandes marcas de produtos de higiene pessoal

**AC - RIO BRANCO**

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO  
Rua Pará, 107 Cadeia Velha  
69900-440 - Rio Branco - AC  
Tel. (68) 3224-3019  
www.orgconprado.com.br

**AL - MACEIÓ**

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Guedes Gondim, 128  
57020-260 - Maceió - AL  
Tel. (82) 2121-0000  
www.controleonline.com.br

**AM - MANAUS**

DHC AUDITORIA  
Avenida Djalma Batista, 1007 1ª andar  
69053-355 - Manaus - AM  
Tel. (92) 3182-3388  
www.dhemanas.com.br

**AP - MACAPÁ**

ÉTICA INSTITUTO CONTÁBIL  
Rua Mamedio Amaral da Silva, 138, Térreo  
68908-300 - Macapá - AP  
Tel. (96) 3241-5529  
www.eticainstitutocontabil.com.br

**BA - SALVADOR**

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE  
Rua Torquato Bahia, 04 - 11ª andar  
40015-110 - Comércio - Salvador - BA  
Tel. (71) 2104-5401  
www.organizacaosilveira.com.br

**CE - FORTALEZA**

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS  
Av. Pontes Vieira, 1091 - Dionísio Torres  
60130-241 - Fortaleza - CE  
Tel. (85) 3401-2499  
www.marpecontabilidade.com.br

**DF - BRASÍLIA**

AGENDA CONTÁBIL  
SCS, Q. 02, BL C, nr. 92, conj. 202/4 - ASA SUL  
70302-908 - Brasília - DF  
Tel. (61) 3321-1101  
www.agendacontabil.com.br

**ES - VITÓRIA**

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

**GO - GOIÂNIA**

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

**MA - SÃO LUÍS**

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL  
Av. Borborema, quadra 18 - nº 22 - Calhau  
65071-360 - São Luís - MA  
Tel. (98) 3313-8900  
www.assessoriareal.com.br

**MG - BELO HORIZONTE**

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

**MG - JUIZ DE FORA**

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

**MS - CAMPO GRANDE**

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

**MT - CUIABÁ**

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

**PA - BELÉM**

C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS  
Tv. Nove de Janeiro, 2275 - Altos-São Brás  
66060-585 - Belém - PA  
Tel. (91) 3249-9768  
www.cec.cnt.br

**PB - JOÃO PESSOA**

ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS  
Av. Almirante Barroso, 1020 - Torre  
58040-220 - João Pessoa - PB  
Tel. (83) 3048-4243  
www.robertocavalcanti.cnt.br

**PE - RECIFE**

ACENE ASSESSORIA E CONSULTORIA  
Rua João Ivo da Silva, 323 - Madalena  
50720-100 - Recife - PE  
Tel. (81) 2125-0300  
www.acenecontabilidade.com.br

**PI - TERESINA**

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

**PR - CURITIBA**

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

**PR - CASCAVEL**

VANIN CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua São Paulo, 1721  
85801-021 - Cascavel - PR  
Tel. (45) 2104-7000  
www.vanin.com

**PR - LONDRINA**

CONTAD ASSESSORIA CONTÁBIL  
Rua Senador Souza Naves, 289 - Sala 4  
86010-914 - Londrina - PR  
Tel. (43) 3324-4428  
www.contadassessoria.com.br

**RJ - RIO DE JANEIRO - MACAÉ**

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

**RN - NATAL**

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

**RO - PORTO VELHO**

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

**RR - BOA VISTA**

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Ajuricaba, 738 - Centro  
69301-070 - Boa Vista - RR  
Tel. (95) 3224-0544  
pnfs@click21.com.br

**RS - PORTO ALEGRE**

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

**SC - FLORIANÓPOLIS**

RG CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Dom Jaime Câmara, 77 - Sala 101  
88015-120 - Florianópolis - SC  
Tel. (48) 3037-1200  
www.rgcontadores.com.br

**SC - BLUMENAU - JOINVILLE - ITAJAÍ**

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

**SE - ARACAJU**

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS  
Rua Siriri, 513 - Centro  
49010-450 - Aracaju - SE  
Tel. (79) 2106-6400  
www.sercontabil.com.br

**SP - SÃO PAULO**

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

**DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES**

Rua do Paraíso, 45 - 4º andar - Paraíso  
04103-000 - São Paulo - SP  
Tel. (11) 3884-1116  
www.dpc.com.br

**TO - PALMAS**

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS  
Av. JK - Quadra 104 N Cj 01 - Lote 40 - Sls 3, 4 e 5  
77006-014 - Palmas - TO  
Tel. (63) 3219 7100  
www.opcon.com.br

**GBRASIL (Sede)**

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES  
Rua Clodomiro Amazonas, 1435  
04537-012 - São Paulo - SP  
Tel. 55 (11) 3814-8436  
www.gbrasilcontabilidade.com.br

# O DESAFIO DAS CONTAS PÚBLICAS

**N**ão raro, ouvimos dizer que o maior desafio em gestão pública no Brasil é a falta de números. Ou melhor, a não transparência deles para a população. O país é um exemplo na administração da arrecadação dos tributos, porém, péssimo gestor do dinheiro que recebe do contribuinte. Como cobrar uma boa administração dos membros do Poder Executivo sem saber ao certo o que entra e o que sai dos cofres públicos? Como acompanhar de fato a veracidade dos números que são apresentados aos Tribunais de Contas e rastrear a aplicabilidade correta desses recursos?

Neste ano de eleições, julgo oportuno levantar essas questões. Elas estão acima de qualquer partido político ou homem público que estiver à frente do governo em suas várias esferas administrativas. Nas últimas duas décadas, tivemos avanços importantes. A Lei de Responsabilidade Fiscal conseguiu um enquadramento mínimo dos gestores, obrigando-os pelo menos a não gastar mais do que arrecadam. Acabou a farra de se endividar hoje e mandar a conta para a gestão seguinte. O eleito sabe que poderá responder pessoalmente na Justiça sobre seus gastos irresponsáveis.

A obrigatoriedade da prestação de contas dos partidos políticos também veio somar transparência às campanhas eleitorais. Ela conseguiu deixar mais evidente a origem dos recursos aplicados na “indústria” eleitoral. As doações para as campanhas não são mais anônimas: elas têm um CPF ou CNPJ atrás delas. Mas isso não é tudo; há ainda um grande obstáculo a ser vencido – a omissão de recursos. Embora tenhamos grandes avanços, ainda existem candidatos que não declaram nem metade do que recebem para usar em suas empreitadas eleitorais.

Outra ferramenta importante na caça aos números públicos foi a tecnologia da informação aplicada ao setor de arrecadação de tributos. Se, por um lado, o contribuinte ficou assustado com suas informações trafegando pela internet, seja por meio da Declaração de Imposto de Renda ou com a emissão de uma nota fiscal eletrônica, os sistemas informatizados vieram trazer luz sobre os volumes de tributos arrecadados pelas três esferas administrativas, permitindo, no mínimo, o cruzamento das informações produzidas em cada uma delas.

Essas três ferramentas representam um avanço, mas sabemos o quanto ainda devemos caminhar. A corrupção e a criatividade humana, quando decidem se aliar, geram grandes danos à coisa pública. No sentido de evitar esses desvios, o profissional de contabilidade participa, sem exceção, de todos esses avanços. Nós, do GBrasil, temos algumas incursões nesse movimento, prestando serviços a órgãos públicos ou a partidos políticos. Exemplo disso é a Controle Contadores Associados, de Maceió-AL e a Contac Contabilidade, de Goiânia-GO. Ambas atuam nesta área, ajudando a dar mais transparência aos atos de gestores públicos ou candidatos. É por este motivo que o GBrasil, lançando seu olhar atento, traz aqui a entrevista com o prefeito de Maceió, Cícero de Almeida. Ele é um exemplo de que quando se persegue a transparência dos números e o incentivo ao empreendedorismo, fica mais fácil gerir a coisa pública e trazer resultados à sociedade.

Boa leitura!

**NILSON GÖEDERT**

Presidente do GBrasil

[gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br](mailto:gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br)

Foto: André Coelho de Sá

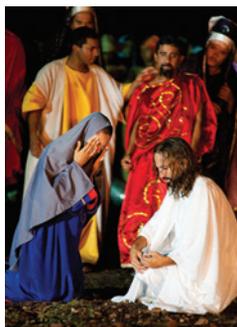




Capa - 10



28



33

## Editorial 3

O DESAFIO DAS CONTAS PÚBLICAS

## Entrevista 5

CÍCERO DE ALMEIDA

## Casos de Sucesso 10

- . SILMAQ: A FORÇA MOTRIZ DA INDÚSTRIA TÊXTIL NACIONAL
- . SUPERVISÃO CONTÁBIL E IMPLANTAÇÃO DE ERP PELA J.MAINHARDT | GBRASIL

## Escrituração Contábil 15

AJUDANDO A DESATAR O NÓ DIGITAL

## Terceirização Industrial 16

COTTONBABY: DE SANTA CATARINA PARA O BRASIL

## Consultoria GBrasil 20

- . PESSOAS FÍSICAS E A OBRIGAÇÃO DA ENTREGA DA DIRF
- . SOCIEDADE EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO
- . IPI SOBRE PRODUTOS EXPORTADOS E REIMPORTADOS
- . SOBRE DEDUÇÕES NA BASE DE CÁLCULO DO IPI
- . EXCLUSÃO DO SIMPLES NACIONAL
- . ESCRITURAÇÃO FISCAL DIGITAL PARA PIS E COFINS

## Estados Brasileiros 22

MATO GROSSO: GRANDE CELEIRO NACIONAL  
APOSTA NOS PARQUES FABRIS

## Gestão sem fronteiras 28

A REINVENÇÃO DO DEPARTAMENTO DA QUALIDADE

## Em Síntese 30

- . GBRASIL PRESENTE NA RIO OIL & GAS 2010
- . 35 ANOS DE MARPE CONTADORES
- . ÚNICON NA SUPER ACAPS PANSHOW
- . DPC HOMENAGEADA EM PORTUGAL
- . ANÁLISE INVESTE EM MEGAPRODUÇÃO TEATRAL
- . GBRASIL FAZ DOAÇÕES A VÍTIMAS DE ENCHENTES
- . SALGUEIRO INTEGRA CONSELHO EFETIVO DO CARF
- . NOVAS LIDERANÇAS NO SISTEMA FENACON



22



33



22

Gestão Empresarial é uma publicação trimestral do GBrasil - Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, distribuída a clientes e parceiros estratégicos em todo o território nacional

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

#### CONSELHO EDITORIAL

Pedro Coelho Neto  
(Marpe Contadores Associados)  
Reinaldo Cardoso da Silveira  
(Org. Silveira de Contabilidade)  
Nilson José Goedert  
(RG Contadores Associados)  
Francisco Lúcio Gomes  
(Agenda Contábil)  
Susana Souza Santos Nascimento  
(Sercon Serviços Contábeis)

Manuel Domingues e Pinbo  
(Domingues e Pinbo Contadores)  
Rider Rodrigues Pontes  
(Unicon - União Contábil)

PRODUÇÃO, EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO  
Luna Editora

JORNALISTA RESPONSÁVEL  
Diva de Moura Borges  
diva.borges@uol.com.br  
Tel. (11) 3814.8436

RELAÇÕES COM ANUNCIANTES  
Pedro A. de Jesus  
Tel. (11) 3875.0308 | 9137-7639  
Dagoberto Cozo Orelbana  
Tel. (11) 5571-3442 | 8585-6200

#### COLABORARAM NESTA EDIÇÃO:

Carolina Costa  
Daniel Barros  
Juliana Pamplona  
Júlia Hoebel  
Karyna Pereira  
Leandro Rodriguez

REVISÃO  
José Paulo Ferrer

PROJETO GRÁFICO  
Moema Cavalcanti

FOTOGRAFIAS & ILUSTRAÇÕES  
André Coelho de Sá (SC)  
Estúdio Gadotti (AL)  
Gilberto Viegas (SC)  
Guilherme Nöthen Becker (SC)  
Jacques Antunes (CE)  
João de Brito Coêlbo Jr (PI)  
Latin Stock (SP)  
Otávio Almeida (PI)  
Renato Velasco (RJ)  
Secom(MT)  
Weimer Carvalho (GO)

As demais imagens utilizadas nesta edição foram cedidas de arquivos pessoais ou divulgação das empresas e entidades citadas

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:  
10.000 exemplares

#### IMPRESSÃO

Leograf Editora, em papel couché brilho 115g (miolo) e couché 180g (capa)

# GESTÃO “FOR ALL”

Cícero de Almeida, prefeito de Maceió

A CAPITAL DE ALAGOAS, COM 1,1 MILHÃO DE HABITANTES, VIVE SUA SEGUNDA GESTÃO SOB O COMANDO DO CANTOR E COMPOSITOR DE FORRÓ CÍCERO DE ALMEIDA. QUEBRANDO TODOS OS PARADIGMAS, O PREFEITO ALAGOANO MERGULHOU FUNDO NA MISSÃO COM BASE NA EXPERIÊNCIA DE OUVIR O POVO: FOI TAXISTA, REPÓRTER POLICIAL E, ATÉ HOJE, RADIALISTA. COM UMA GESTÃO “FOR ALL”, TRANSFORMOU MACEIÓ ADMINISTRATIVAMENTE E COM PROJETOS QUE VÊM PERMITINDO O CONTROLE DAS FINANÇAS E A EVOLUÇÃO ECONÔMICA E SOCIAL DO MUNICÍPIO. UM SALDO QUE SE ALIA A UMA POPULARIDADE SEM PÁREO ENTRE OS PREFEITOS DAS CAPITAIS BRASILEIRAS

POR DIVA BORGES

Se Cícero de Almeida disputasse este ano as eleições para o governo de Alagoas, ele teria pelo menos 66% dos votos. Os números precisos, vindos de vários institutos de pesquisa, estão em poder dos três candidatos oficiais, que nesta campanha disputaram ferozmente o apoio do prefeito maceioense – que ficou firme no propósito de cumprir seu mandato até o fim. Numa agitada manhã de julho, Cícero recebeu a GESTÃO em seu gabinete para contar de onde vem tanta popularidade e os meandros de sua administração que há seis anos vem conseguindo transformar a cidade e resgatar a autoestima de seus cidadãos. “Antes, muitos tinham vergonha de falar que era de Maceió. Hoje, isso é motivo de orgulho”, conta. Dos bairros mais pobres à imponente orla de Pajuçara, o prefeito conseguiu promover desenvolvimento urbano, social e econômico. Saneou as finanças do município, valorizou o funcionário público em detrimento da terceirização de mão de obra, ampliou o acesso à saúde pública, construiu bairros inteiros com moradias dignas e está prestes a cumprir as metas nacionais relacionadas ao ensino básico e fundamental. Mas onde o prefeito vem sendo reconhecido nacionalmente, é na facilitação



dos investimentos no município. Ele percebeu que a eliminação da burocracia era a chave para a conquista de novos empreendimentos e do aumento do nível de emprego. “Hoje, os grandes investidores chegam aqui e, se necessário for, eu coloco o processo de abertura da empresa debaixo do braço e vou pessoalmente em cada órgão ou secretaria ajudar a deliberar. Não tem desculpa.” Foi assim que aportaram na capital unidades de grandes redes hoteleiras, indústrias de bebidas, shopping center e empreendimentos imobiliários. Os bons resultados de sua gestão são, contudo, creditados por ele à sua equipe de secretários, escolhida a dedo, com o olhar e também com o coração. “Os

que não corresponderam à expectativa administrativa foram sendo substituídos um a um, com critérios de competência, mas também do verdadeiro amor ao município.” No mais, o segredo é cabeça fria. O radialista de 52 anos, pai de 6 filhos e de uma origem humilde do interior de AL, tem em seu programa matinal de humor e forró “pé de serra” – há 20 anos no ar – e na pescaria de fins de semana, dois centros de terapia. “Chego renovado aqui na prefeitura todos os dias às 8h10. Após despachar com os secretários, vou visitar os canteiros de obras”.

**Gestão** – Quais são os reconhecimentos nacionais recebidos por sua administração?

**Cícero Almeida** – Ganhamos por duas vezes o Prêmio de Desburocratização do Sebrae – por causa do *Central Fácil* de abrir empresa. Um empresário, para se instalar em Maceió, tinha que passar por um lobista na Câmara de Vereadores, outro na Prefeitura e no Governo do Estado. Quando chegava a hora de implantar mesmo o projeto, ele sentia que não valia mais a pena. O município perdeu várias

170 milhões e emprego direto para 2.500 pessoas, e uma fábrica da Coca-Cola. Qualquer investimento hoje na capital passa pela administração municipal e tudo que está a nosso alcance para contribuir, nós fazemos. Temos ainda um novo hotel cinco estrelas que será construído ao lado desse novo shopping.

**Gestão** – Há incentivos fiscais especiais oferecidos a novos investimentos em Maceió?

**Almeida** – Não. A própria cidade se tornou um atrativo. O planejamento urbano é que tem feito a diferença. Há grandes investimentos imobiliários privados previstos para Maceió. O Radisson Hotel, por exemplo, passamos por uma auditoria internacional da companhia. Há outros hotéis e resorts em planejamento e construção. A construção civil é o principal foco de captação de investimentos.

**Gestão** – Quais as principais obras públicas de sua gestão?

**Almeida** – Chegamos a fazer bairros inteiros, com duzentas ruas e onde moram 70 mil habitantes. Um deles é o Bairro de Santos Dumont, que tem entre 30 e 40 mil habitantes. Ali colocamos novo posto de saúde, escola de informática e toda a infraestrutura – pavimentação, rede de água e esgoto. Estamos atingindo os principais focos de carência, onde nunca chegou qualquer benefício. Reurbanizamos o bairro de Jaraguá, com um índice de miserabilidade alto há vários anos, com casas novas para 457 famílias. Por outro lado, reformamos toda a orla de Pajuçara (*um dos cartões postais da cidade*); apenas em iluminação investimos R\$ 2,7 milhões. Desapropriamos uma área com valor R\$ 18 milhões dentro de um porto que devia ao município R\$ 22 milhões e ali fizemos uma pista de interligação importante entre Jaraguá e Pajuçara. Temos hoje reconhecidamente uma das orlas mais bonitas do País. Isso com Aracaju aqui do lado recebendo *royalties* de petróleo de R\$ 4,5 milhões/mês e nós, aqui, não passamos de R\$ 600 mil/mês. E com esse dinheiro a gente faz milagre. Operamos também com base no reaproveitamento e economia de materiais das obras principais.

**Gestão** – Mas como isso ocorre?

**Almeida** – Temos buscado fazer tudo com 50% de economia. Por exemplo, o município poderia locar equipamentos para as obras. Mas percebi que, em vez fazer empréstimo, era melhor comprar – fresadora, retroescavadeira, patrola, caçambas, pás carregadeiras – e ampliar o leque de obras na cidade.

**Gestão** – O sr. tem consultores externos em gestão pública para ajudá-lo nessas decisões?

**Almeida** – Não. Os consultores somos nós mesmos. Pego meu secretário de infraestrutura e saio com ele visitando as obras e ali surgem as idéias. Como sei quais são as prioridades, é mais fácil.

**Gestão** – Quais são as principais fontes de captação de recursos para essas obras e a administração como um todo?

---

PEGAMOS UMA CIDADE CUJA IMAGEM ERA MAL VISTA NO BRASIL INTEIRO. O CIDADÃO NÃO TINHA ORGULHO DE DIZER QUE ERA DE MACEIÓ. HOJE ELE BATE NO PEITO E DIZ SUA ORIGEM

---



empresas por causa disso. Nós acabamos com isso. Esta semana, revelo isso para vocês em primeira mão, receberemos um grupo de empresários que pretende construir um hospital em Maceió e querem uma parceria conosco. Hoje temos aqui um cartel de hospitais que atende apenas alta complexidade, jogando pacientes de baixa complexidade para o HGE. Este, lamentavelmente nada mais é do que um cemitério clandestino. De lá não se sabe se sairá vivo. Temos colegas que trabalham ali por amor mesmo, pois é uma vergonha. Esse grupo hospitalar que pretende se instalar aqui, assim como fiz com outros investidores, vou colocar o processo debaixo do braço e pessoalmente deliberar cada etapa burocrática – Fazenda, Meio Ambiente, ... e dentro de 30 dias você se instala.

**Gestão** – Quais empresas conseguiram essa rapidez de instalação por sua intervenção pessoal?

**Cícero Almeida** – O Radisson Hotel, padrão cinco estrelas, o Pátio Maceió Shopping – que nem sequer tinha conseguido a licença ambiental e que fui na frente tentar evitar a perda de investimento de R\$

**Almeida** – O FPM (Fundo de Participação dos Municípios) não temos previsão de quanto e nem o dia do mês que o receberemos. Mas temos as emendas federais que nos garantem algumas verbas, como relativa à revitalização do centro. Hoje ninguém vende imóvel no centro de Maceió, porque houve valorização de 400%. Recuperamos as principais praças e centros com esse dinheiro. Fizemos também 1.528 habitações derivadas de emendas federais, que vamos recebendo gradativamente e aplicando. Existe outra leva de 1.047 habitações também com verbas federais. E temos o feijão com o arroz que é aquele que fazemos com os recursos que a gente tem. Há dificuldades; temos que ficar indo a Brasília e cobrando, ser parceiro dos deputados e senadores. Trabalho incessantemente junto a eles e aos ministérios. Temos de ter sensibilidade política de chegar e convencer esses caras; trazer o presidente da República aqui e mostrar. O Lula, por exemplo, me fez uma cobrança em público, em plena multidão, a respeito da favela do Jaraguá. “Da próxima vinda minha aqui não quero ver essa favela num lugar tão bonito”. E o avisei também em público: “a obra começa em 10 agosto com o dinheiro que o sr. mesmo já nos liberou.” E vou buscá-lo para inaugurar a obra no final do ano.

**Gestão** – Como estão hoje as receitas próprias do município? O sr. assumiu a prefeitura, em 2004, em sua primeira gestão, com um déficit de R\$ 400 milhões.

**Almeida** – A dívida, estamos pagando devagar e transformando em precatórios. Desde que assumi a prefeitura, nunca pagamos os funcionários com um dia sequer de atraso. Pegamos a administração com dois meses de salário em atraso. Com a Marcilene (*secretária de Finanças, ao lado durante a entrevista*) eu sei o que entra e o que sai; temos projeções e programação correta para todas as outras secretarias. Hoje, está a receita pela despesa. Por causa da crise do governo federal, houve queda do repasse do FPM. Mas estamos em dia com nossos servidores e prestadores de serviço. Houve uma grande melhora na arrecadação municipal; a previsão é de R\$ 1,270 bilhão para 2010. No ano passado, a arrecadação foi R\$ 1,070 bilhão. O nosso sistema inteligente de fiscalização, com a emissão da nota fiscal eletrônica, fez aumentar nossas receitas próprias. Isso tudo foi derivado de investimentos em tecnologia. Maceió foi a primeira a implantar a nota fiscal eletrônica e nossas informações são cruzadas com a Receita Federal. Sabemos o que é gasto em cada secretaria através dos nossos sistemas informatizados. Despesa com uma folha de papel ou uma caneta, nós rastreamos.

**Gestão** – A população consegue rastrear esses gastos?

**Almeida** – Sim. Por meio do Portal da Transparência, na internet, onde qualquer cidadão pode acessar e acompanhar os gastos do governo. Sou muito preocupado com isso e também me preocupei em

acatar as melhores idéias para tentar controlar isso no campo da tecnologia. Trabalhamos com uma visão de desenvolvimento. Pegamos uma cidade cuja imagem era mal vista no Brasil inteiro. O cidadão não tinha orgulho de dizer que era de Maceió. Hoje ele bate no peito e diz sua origem. A cidade ficou mais bela e houve a aplicabilidade correta dos recursos federais. Com as prestações de contas, acompanhamos *pari passu* a forma de aplicação desse dinheiro público junto a cada secretário e em cada Secretaria. À nossa arrecadação própria, também demos o direcionamento devido. Ou seja, tudo o que entra de receitas é efetivamente aplicado na cidade. A cada dia tenho um relatório atualizado do que sai e do que entra: arrecadação, *royalties*, reservas, verbas federais...

**Gestão** – O sr. compartilha suas experiências administrativas com outros prefeitos?

**Almeida** – Nós participamos de alguns eventos. Mas os resultados são mais teóricos e pouco práticos. Leva-se 5 mil prefeitos para Brasília e o presidente da República. Nosso representante faz um tremendo discurso em nome de todos os municípios. Alguns prefeitos se dão por satisfeitos, mas os resultados não acontecem e quem pagou para que tudo ali acontecesse foi cada prefeitura. Na crise que envolveu o País e que para muitos passou despercebida, quem pagou a conta também foram os municípios. O governo fez a economia dele tirando de nós, prefeitos. A redução do IPI, ele tirou de nós e acabou com a gente. Tivemos de ser inteligentes o suficiente e criar novos mecanismos de arrecadação para que não parássemos a administração.

---

HOJE NINGUÉM VENDE IMÓVEL NO CENTRO DE MACEIÓ, PORQUE HOUVE UMA VALORIZAÇÃO DE 400%. RECUPERAMOS AS PRINCIPAIS PRAÇAS E CENTROS COM VERBA DE EMENDA FEDERAL

---



Sercom/Maceió



NUNCA ME CONTAMINEI OU FUI ALICIADO POR NINGUÉM. FICAR RICO A QUALQUER CUSTO E AINDA MAIS COM POLÍTICA, NÃO FAZ SENTIDO. MORTALHA NÃO TEM BOLSO E CAIXÃO NÃO TEM GAVETA

**Gestão** – E na prefeitura, como é sua relação com a equipe?

**Almeida** – É como se fôssemos uma família. Na hora de usar a autoridade de prefeito para tomar qualquer posição, tenho obrigatoriamente de usá-la. Mas procuro estar lado a lado de quem trabalha comigo, procurando auxiliá-los e dividir com eles as responsabilidades e permitir que cada um desenvolvesse suas atividades à altura das atribuições e ações a eles delegadas. Uma das coisas que fizemos foi valorizar a mão de obra da própria prefeitura que era subestimada porque a terceirização falava mais alto.

**Gestão** – Qual foi o maior desafio entre as secretarias?

**Almeida** – A Secretaria de Ação Social. Na gestão anterior à nossa, eles usavam estagiários comissionados e mandaram deletar todas as informações que existiam dentro da secretaria, tais como cadastro de bolsa-família e o que se imaginar. Assumimos uma secretaria sem um mínimo de informações e ela ficou desabilitada de receber verbas do governo federal durante quase um ano. Isso hoje foi normalizado e nosso atual secretário tem tido muitos avanços.

**Gestão** – Como foi sua incursão na política?

**Almeida** – Em 2000 eu me lancei candidato a vereador, espontaneamente, acreditando em mim, e logicamente no povo e no trabalho que tinha feito como radialista e repórter policial. Fui eleito com 7.627 votos, o terceiro mais votado, com uma campanha de R\$ 4.500,00, fruto da venda de um táxi que eu tinha. No meu mandato, montei uma clínica médica; algo que era muito cobrado pelo povo tanto nos programas de rádio que fazia como pela TV, por

meio das reportagens. A minha verba de assessoria eu usei para convocar médicos, enfermeiros, atendentes, odontólogos... A verba destinada a assessores; gente que poderia ficar em casa sem fazer nada e ganhar, usei para botar gente verdadeiramente trabalhando. Atendemos 40 mil pessoas em um ano e meio. Saí para disputar a candidatura a deputado estadual. Não tinha coragem, mas o dono da TV em que trabalhava era presidente do PDT e candidato a governador. Ele me forçou a ser candidato sem eu ter o mínimo de estrutura para isso. O que havia conseguido de dinheiro eu dividia com o meu povo e sobrevivia com dignidade. Terminei sozinho, numa fria, sem me coligar com partido algum. Tive 28.256 votos e fui o quarto deputado estadual mais votado. Aí montei mais três clínicas, pois minha verba era maior. Incluí atendimento ao idoso, com assistência jurídica aos aposentados e uma central de prótese. Uma dessas clínicas eu comprei fiado, com ajuda de um patrocinador. Foram um ano e meio de mandato e mais 90 mil pessoas atendidas gratuitamente.

**Gestão** – Como foi sua primeira eleição para prefeito?

**Almeida** – Foi em 2004 e estava no PTB. O dr. João Lyra, um dos caras mais ricos de Alagoas, foi o principal padrinho da minha candidatura. Ele fez uma devassa na minha vida e viu que não existia nada que pudesse me prejudicar. Resolveu me apoiar e pediu que indicasse sua filha Lourdinha como minha vice-prefeita. Na época, as minhas intenções de voto representavam 43% do eleitorado. Ganhei a eleição com 43,5%, mesmo com todo o apoio. João Lyra tinha uma imagem negativa perante a sociedade, porque é usineiro. A idéia que passava é a de que ele iria mandar na prefeitura caso eu ganhasse. Eu seria um “mero espectador das ações”.

**Gestão** – E qual foi sua atitude, após as eleições?

**Almeida** – A de dar as cartas. Quando sentei na cadeira de prefeito, pedi discernimento a Deus e depois de um ano e meio de experiência, analisando todo mundo, os secretários que foram indicados por mim permanecem até hoje; os secretários que foram indicados pelos partidos, não estão mais aqui. E mesmo o dr. João Lyra, faz grandes elogios publicamente pela equipe que consegui formar.

**Gestão** – Prefeito, o sr. conseguiu então aproveitar o que Lyra tinha de melhor – seu respaldo financeiro, sem contaminar o seu modo de administrar?

**Almeida** – Sim. Os indicados não foram pelo Lyra, mas pelo grupo político dele. Vieram para tentar destruir e quando senti que a intenção era essa eu mudei a pauta. Tomei pé da administração, formei um grupo de secretários que tem sido meu motivo de orgulho. Estrategicamente, sempre procurei pontuar as ações deles porque, como repórter policial por 22 anos e 15 anos como taxista, eu sabia os pontos da cidade que deveríamos atacar primeiro. As coisas foram acontecendo. Mudamos Maceió em

dois anos e meio. Estudei os projetos de quem realmente amava a cidade e de quem estava tendo honestidade e transparência dentro da administração.

**Gestão** – Como foi a reeleição para prefeito?

**Almeida** – As grandes mudanças na capital ocorreram e a reeleição aconteceu não por ambição, mas porque não deveria parar o processo. Mas creio que cinco anos são suficientes para qualquer político. Se você é competente, é possível. Saímos com 82% de intenção de votos e ganhamos com 82,5%. Foi a melhor avaliação do País nas últimas eleições municipais considerando as capitais brasileiras. Tive 319.817 votos e contrariando a expectativa de muitos de que na segunda administração o político não trabalha, as pesquisas mostram que temos 91% de aprovação da nossa administração. São vários os levantamentos e quem tem isso tudo muito bem mapeado são os atuais pré-candidatos ao governo do Estado nestas eleições de 2010.

**Gestão** – O sr. também está sempre acompanhando os jornais. O sr. enxerga o jornalismo como um “serviço de auditoria”?

**Almeida** – Sim. Ouço todos os programas de rádio e telejornais; vejo onde estão os problemas da cidade. Ontem mesmo ouvi a Rádio Gazeta e descobri uma história que poderia se transformar numa grande catástrofe. Acionei o secretário e pedi que

ele fosse pessoalmente verificar. Era um buraco que veio consumir mais de 20 caçambas de terra e que estava comprometendo até mesmo o prédio residencial ao lado dele. Houve até a hipótese de pedir evacuação dos moradores do prédio. Mas não foi necessário nem avisá-los pois resolvemos tudo antes. Então, quando ouço uma matéria envolvendo qualquer coisa da administração, convoco o secretário para respondê-la e agir a respeito. O rádio, principalmente o AM, é de grande importância. O jornal, a rádio, a TV são verdadeiros espaços da democracia brasileira – digo o jornalismo de fato, não o manipulado politicamente, de modo demagógico e sem limites de mediocridade.

**Gestão** – O que faz um bom administrador público?

**Almeida** – A primeira coisa é querer fazer. Segundo é a consciência de ser bom exemplo: nunca fui aliciado por ninguém, nunca me contaminei, não tenho dificuldades de tratar com ninguém e não tenho ambição paralela em sentido algum, não admito e não participo de qualquer tipo de falcatura que é infelizmente comum se observar na política. O resto é trabalhar e procurar aproveitar da melhor forma possível as oportunidades que você recebe para isso, seja política ou profissionalmente. Ficar rico a qualquer custo, em especial com a política, não faz sentido. Mortalha não tem bolso e caixão não tem gaveta. ■

## O SUCESSO DE UMA EMPRESA É FEITO DE GRANDES ESCOLHAS. E NÓS ESCOLHEMOS AS PESSOAS.

A Domínio Sistemas acredita no valor das pessoas. Para nós, cada colaborador, cada cliente, é único e especial. Valorizar o talento e o potencial dos nossos parceiros é o que nos leva a alcançar nossos altos índices de satisfação. É o que faz da Domínio Sistemas a sua melhor escolha.

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

**dominio**  
sistemas

A sua melhor escolha

*Também para trabalhar!*



# SILMAQ

## A FORÇA MOTRIZ DA INDÚSTRIA TÊXTIL NACIONAL

Situada no principal polo têxtil da América Latina, Silmaq é reconhecida como maior distribuidora brasileira de máquinas para a indústria do vestuário. Com previsão de faturar R\$ 220 milhões em 2010, ela opera com importados de alta tecnologia rastreados no mundo todo pelo empresário e técnico em manutenção mecânica, Silvio da Paz, de Blumenau-SC

POR DIVA BORGES

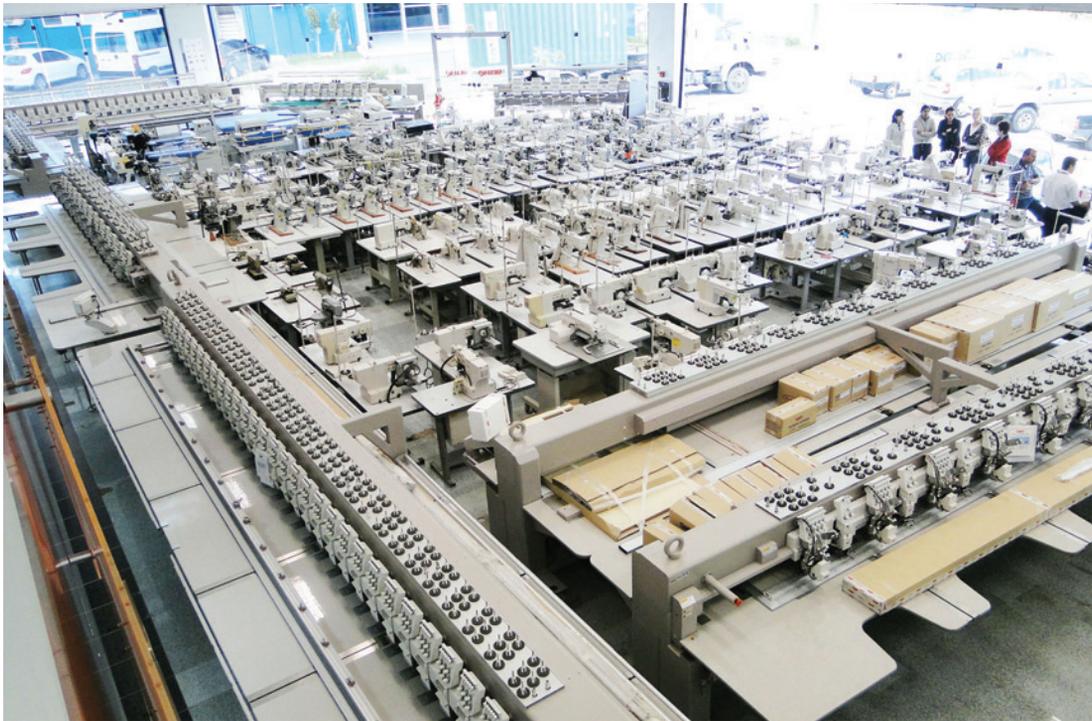
**A** independência financeira do empresário Silvio Luiz da Paz, de 49 anos, considerado o maior distribuidor de máquinas para a indústria têxtil no Brasil, aconteceu bem cedo. Ele a conquistou aos 15 anos de idade com um emprego numa fábrica de cristais de Blumenau-SC. Ali, trabalhando junto ao forno de fundição, ele percebeu que sua vocação era ser mecânico. Um ano mais tarde, com a notícia de que a Teka (fabricante tradicional de confecções para cama, mesa e banho) oferecia oportunidade para *trainees* nesta área, partiu em busca de seu sonho. Aceito pela empresa, iniciou um curso no Senai de Mecânica Geral. De lubrificador de máquinas de costura a líder do setor de manutenção, o caminho foi rápido. “Em três anos de Teka, tornei-me chefe da equipe de mecânicos”, lembra Silvio, destacando que sua habilidade de liderança era sempre observada na empresa. Aos 25 anos de idade e 9 de Teka,



Foto: Guilherme Nöhren Becker

movido pela vontade de ganhar mais com o que fazia, começou a comprar máquinas industriais de costura usadas, reformá-las e revendê-las. “Percebi que este era meu futuro. Em um mês cheguei a ganhar, com os bicos que fazia, o equivalente a cinco salários como chefe de manutenção”, conta. Ao completar 10 anos de Teka e seguro de suas convicções, ele pediu demissão para alçar voo próprio. Em uma casa alugada, num bairro periférico de Blumenau, fundou a Silmaq. Neste local,

Silvio morava sozinho e usava a garagem para a oficina de reforma e revenda das máquinas. “Em dois anos, desta casa só me restava um quarto e um banheiro para morar. O resto havia sido tomado pela empresa”, lembra. Apesar de estar no principal centro têxtil da América Latina e ter ali seu mercado alvo – Santa Catarina –, Silvio ia buscar máquinas de costura usadas onde elas estivessem, viajando pelo Brasil todo. “Nosso segredo era comprar



Show room da Silmaq em Blumenau-SC. Cerca de 4 mil m<sup>2</sup>, destinados a demonstrar os modelos de máquinas de costura, bordado, corte a laser e prensas de passar e vincar tecidos. Empresa opera com revendas em todo o território brasileiro, em sistema similar ao do setor automotivo, com assistência técnica e peças de reposição garantidas

e revender bem”, revela. Para sair do aperto do espaço físico, alugou uma área comercial de 400 m<sup>2</sup>, na região central da cidade, que passou a servir de vitrine e oficina simultaneamente. “Continuamos no mesmo modelo de operação, mas passamos a oferecer também máquinas novas, que comprávamos em São Paulo”, recorda.

#### Primeira sede própria em Blumenau

Em cinco anos de atividade, 30 empregados em folha, R\$ 10 milhões de faturamento e taxas de crescimento que superavam a casa dos 30% ao ano, a empresa adquiriu sua primeira sede própria. Com 900 m<sup>2</sup>, na mesma região central da cidade, a Silmaq deu também um passo considerado decisivo na opinião de Silvio, rumo à consolidação do negócio. A empresa passou a importar diretamente as máquinas de costura e ampliar o seu mercado para toda a região do Sul do País. “Reduzimos significativamente a venda de produtos usados; uma mudança de postura e foco do negócio”, recorda o empreendedor.

O resultado foi um crescimento vertiginoso, com ampliação das vendas para todo o Brasil. O sucesso foi impulsionado pelo próprio crescimento do setor têxtil, mas o diferencial da Silmaq era o *know how*. “Vender uma

coisa da qual se entende é muito diferente de alguém que não entende nada. Aliamos esse conhecimento a um bom preço, um mix maior de produtos, bom atendimento e assistência técnica competente”, afirma Silvio.

O diretor comercial Ricardo Fischer, ex-colega de Silvio na Teka e que juntou-se a ele no segundo ano da Silmaq, também é testemunha desse crescimento e da filosofia da empresa.



Foto: Guilherme Nöhren Becker

O empresário Silvio Luiz da Paz ao lado de máquina Sunstar, uma das marcas representadas no Brasil pela Silmaq. “O empresário de confecções busca fornecedor confiável e sólido, que preste assistência e garanta peças de reposição, como placas eletrônicas.”

“Não queremos apenas vender equipamentos, mas oferecer soluções; ajudar o cliente a crescer de modo sustentável, com qualidade e produtividade. Sempre procuramos associar a nossa marca a uma boa prestação de serviços”, afirma Fischer.

A fórmula vencedora permitiu à Silmaq abandonar a revenda de usados, concentrar-se na busca das melhores máquinas para indústria têxtil ao redor do mundo e aprofundar seus conhecimentos sobre a complexa teia burocrática e logística que envolve a importação de bens de capital no Brasil.

Os desafios para a introdução dos im-

portados não são poucos, segundo a diretora Administrativa, Célia da Paz. Eles passam pela vulnerabilidade da economia, a volatilidade da moeda, até a burocracia do processo de importação. A alta carga tributária também pesa no preço final e as particularidades das leis alfandegárias e fiscais podem variar dependendo de cada produto importado. “A logística ainda exige planejamento que leve em consideração as variáveis de todo o ciclo de importação, para evitar atrasos e perdas, devido à falta de estoques de determinados produtos”, explana Célia.

#### De vendedora para distribuidora

Em 2000, a empresa marcou um novo gol. Ela assumiu em Blumenau um espaço comercial 4,5 vezes maior, onde passou a abrigar um mega *show room* e estoques muito maiores de máquinas e peças. Com uma estrutura impecável, de 4 mil m<sup>2</sup>, a empresa começou a trazer ali seus principais fornecedores internacionais e mostrar que o interesse estratégico do negócio a partir daquele momento seria a representação exclusiva das marcas.

“Fechamos acordos com as coreanas SunStar e SWF e a taiwanesa Siruba. Esses contratos de exclusividade permitiram à Silmaq seu grande pulo – transformar-se de uma empresa vendedora para uma empresa distribuidora de máquinas têxteis”, explica o empresário.

Nesta nova etapa, a Silmaq passou a ter como cliente direto as revendas de todo o País, num modelo semelhante ao que opera o sistema automotivo. A revenda se responsabiliza pela venda ao cliente final, a assistência técnica e a reposição de peças. A Silmaq, por sua vez, fica com a importação e garantia de estoques, logística própria e fluida, treinamento técnico e assistência aos casos mais complexos.

Com esta nova dinâmica de vendas, a empresa saltou de um faturamento de R\$ 20 milhões no ano 2000 para R\$ 220 milhões em 2010 (expectativa). Ela hoje é responsável pela entrada de 70 mil máquinas/ano na indústria do vestuário nacional, com preços que variam de R\$ 1 mil a R\$ 500 mil. As marcas representadas vêm principalmente do mercado asiático e as que apresentam melhor custo-benefício para a indústria do vestuário em suas diferentes vertentes – moda praia, jeans, lingerie, ternos, camisas, malhas, jaquetas de couro, bonés e até calçados.

“Não adianta vender 100 Mercedes por ano. Melhor vender 60 mil, 70 mil Volks”, compara



Na foto superior, Ricardo Fischer, diretor Comercial, destaca o apoio de consultoria oferecido às indústrias de confecção no Brasil: “A Silmaq não quer apenas vender; ela quer ajudar seu cliente a crescer de modo sustentável e da melhor forma possível”. Na foto inferior, o estoque de máquinas em Blumenau, centro de distribuição dos produtos e peças importados pela empresa. São cerca de 6 mil máquinas vendidas mensalmente.



Silvio, mostrando que além de volume é possível garantir peças de reposição e técnicos formados pelo Brasil inteiro. “A visão do empresário de confecções é adquirir um equipamento de um fornecedor confiável e sólido, capaz de suprir as demandas por peças de reposição, como placas eletrônicas. Esse suporte é fundamental para evitar prejuízos com paradas nas linhas de produção”, observa o empresário, que hoje conta com três filiais – São Paulo, Vitória e Maringá.

### Consultoria e treinamentos

A assistência técnica e a reposição de peças e acessórios são mesmo tratadas com relevância no negócio da Silmaq. Máquinas de corte, de costura, de bordado e de passadoria industriais exigem hoje muito mais cuidados na parte eletrônica do que na mecânica. Dotados de placas e chips especiais, os sistemas automatizados trouxeram peças perfeitas e alta produtividade nas linhas de fabricação de roupas, mas também passaram a exigir um anteparo técnico à altura do que oferecem. É por isso que, das 130 pessoas que a Silmaq hoje emprega em Blumenau, 30% são técnicos em eletrônica ou mecânica. Esse time é afinado com constantes cursos *in company* e também no exterior. Eles são os multiplicadores do conhecimento de aplicação e suporte da tecnologia ao revendedor Silmaq, que pode estar em Rio Branco, no Acre ou em Ibatinga, Minas Gerais.

“Trabalhamos estreitamente com as revendas para que tudo funcione bem, mas quando ela não dá conta diretamente da demanda, vamos até lá e resolvemos o problema do cliente. E quando nós, da Silmaq, não damos conta, buscamos o fabricante lá fora para que ele

dê a solução que o cliente precisa. Há apoio da revenda, do distribuidor e do fabricante, esteja o cliente em qualquer lugar do território nacional”, destaca Silvio.

Outro diferencial da Silmaq é a oferta subsidiada de serviço de consultoria. Para as indústrias interessadas em expandir suas operações, aumentar produtividade e ampliar margens de



Acima, sala de treinamento para técnicos das revendas: um terço dos cursos tem conteúdos ministrados por profissionais dos próprios fabricantes internacionais. Abaixo, fachada da Silmaq em Blumenau. Importação direta e entrega com frota própria para garantir a integridade e a montagem das máquinas nas linhas de produção

lucro, ela auxilia oferecendo profissionais que possam analisar os gargalos de produção e receitar as tecnologias adequadas e compatíveis com o uso racional da mão-de-obra, energia e matéria-prima. São aspectos que se não cuidados podem inviabilizar canais de produção, em especial pelos escassos recursos humanos qualificados no Brasil e a acirrada competição das confecções indianas, indonésias e chinesas.

É por essa postura proativa que, segundo Silvio, a Silmaq está presente hoje dentro de praticamente todas as maiores indústrias de confecção do País. Para bons resultados, ele garante, não há mágica. “Acho que cheguei até aqui por um conjunto de coisas. Sou um



Célia da Paz, diretora Administrativa: estudo detalhado de todas as variáveis que podem impactar o ciclo de importação – desde a volatilidade da moeda às leis alfandegárias e a logística. “Planejamento para evitar atrasos e perdas com falta de estoque”.

líder perfeccionista, determinado, atento, organizado e persistente. Mas ser um bom líder não basta. É preciso também ser um bom comerciante, acima de qualquer cultura e qualquer língua. Saber chegar na Ásia, na Europa e convencer o seu fornecedor sobre sua perspectiva do que seja um bom negócio.”

## SUPERVISÃO CONTÁBIL E IMPLANTAÇÃO DE ERP PELA J.MAINHARDT | GBRASIL

Silmaq une *expertises* da J.Mainhardt Contabilidade e da J.Mainhardt Sistemas para integrar informações que ajudam a nortear as decisões gerenciais

Há exatos 18 anos, a J.Mainhardt | GBrasil presta serviços à Silmaq. No começo, recorda o empresário Giovanni Mainhardt, sua equipe fazia todo o trabalho de escrituração contábil, apuração de impostos e folha de pagamentos. Com a evolução tanto dos negócios da Silmaq como da J.Mainhardt, os processos foram sendo automatizados, integrados e internalizados. Hoje, cabe à JM apenas a validação desses dados, a supervisão da equipe Silmaq dedicada a esses processos e a parametrização e análise dos resultados. Uma das etapas importantes nesse processo foi a adoção de sistema ERP para a integração das informações. A parceria com J.Mainhardt Sistemas, na opinião de Rogério Wiethorn, da área de TI da Silmaq, “foi fundamental e muito contribuiu para o sucesso da implantação do ERP”. Para ele, o conhecimento da equipe J.Mainhardt Sistemas – *braço tecnológico*



Giovani Mainhardt: ajudando a Silmaq a vencer os desafios de gestão na área contábil em Blumenau-SC

da empresa contábil – da ferramenta escolhida, dos processos internos e dos negócios da Silmaq tem sido importante para o atendimento às necessidades pontuais e suporte aos desafios do dia a dia. “Dentro do contexto de redesenho contínuo de modelos e processos de gestão em busca da eficiência, a J. Mainhardt | GBrasil agregou valor, deixando de ser o braço operacional da contabilidade, que antes era visto apenas como uma mera obrigação fiscal, passando a atuar mais ativamente nas análises, validações e auxiliando na tomada de decisões da empresa.

A contabilidade passou a ter papel fundamental; uma importante ferramenta de gestão, essencial no dia a dia da empresa”, analisa Wiethorn. Para Giovanni Mainhardt, o êxito dessa longa parceria é fruto da segurança e agilidade das informações ofertadas pela empresa contábil aos gestores da Silmaq, que podem agora focar apenas no seu negócio principal □

## AJUDANDO A DESATAR O NÓ DIGITAL

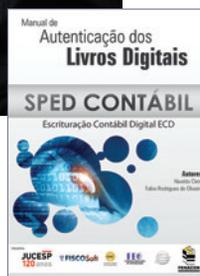
Manual ajuda contadores e analistas de sistemas na missão de autenticar livros contábeis digitais nas Juntas Comerciais

**A** iniciativa veio de São Paulo, mas garante Nivaldo Cleto, autor principal da obra, se aplica à realidade de qualquer Junta Comercial brasileira. Com 88 páginas, o *Manual de Autenticação dos Livros Digitais - SPED Contábil* esclarece as mudanças na metodologia de autenticação dos livros diários e auxiliares da contabilidade das empresas nas Juntas Comerciais, órgãos subordinados às Secretarias de Estado da Fazenda. O manual facilita o cumprimento desta obrigação acessória, por enquanto restrita a empresas tributadas no regime de Lucro Real, mas que há cerca de dois anos vinha sendo testada em grandes corporações do País.

“O grande desafio está na validação do arquivo digital no sistema da Junta. O que se percebe é a ausência de um agente integrador entre o raciocínio contábil das empresas e seus profissionais de sistemas. Geram-se os arquivos digitais e não se consegue fazer a validação final por causa de algumas inconsistências”, explica Cleto. O resultado disso foi o congestionamento do *call center* da Jucesp, já que 40% das empresas subordinadas a esta obrigação estão concentradas no Estado de São Paulo. “O procedimento em si, na Junta, é rápido. São 9 minutos apenas. Mas o nó górdio aconteceu uma etapa antes, no ambiente das empresas, na validação dos arquivos pelo Programa Validador e Assinador - PVA”, afirma o contador.



Nivaldo Cleto, contador, vogal da Junta Comercial do Estado de São Paulo - Jucesp e especialista em TI: ajudando a integrar o conhecimento de profissionais de contabilidade e de sistemas nas corporações obrigadas a autenticar seus livros digitais



### Download grátis

O manual é gratuito e está disponível para consulta e download na página da Jucesp na internet ([www.jucesp.fazenda.sp.gov.br](http://www.jucesp.fazenda.sp.gov.br)). Para facilitar o acesso pelos usuários, a Jucesp autorizou entidades envolvidas a veiculá-lo em seus portais. Apenas no site do autor ([www.nivaldocleto.cnt.br](http://www.nivaldocleto.cnt.br)) o número de downloads somava 3 mil no encerramento desta edição da GESTÃO.

Além disso, com o apoio da Fenacon, do Conselho Federal de Contabilidade e da Fundação Brasileira de Contabilidade, o Manual ganhou versão impressa. São 35 mil exemplares que, do mesmo modo, es-

tão sendo distribuídos gratuitamente junto ao público alvo. Tudo isso para garantir que os livros contábeis Diário e Razão em papel sejam definitivamente substituídos pela versão digital, eliminando gastos operacionais e o retrabalho de inserção de dados nos sistemas das empresas. E claro, para garantir também a eficiência governamental na arrecadação e fiscalização de tributos em sua plataforma SPED.

O manual foi elaborado em parceria com o advogado e contabilista da FISCOsoft, Fabio R. de Oliveira, teve o respaldo da equipe técnica da Jucesp (Junta Comercial do Estado de São Paulo) e apoio das principais entidades do setor – Fenacon, CFC, FBC, OAB, ACSP – e do Coordenador Nacional do Sped Contábil, Márcio Tonelli, auditor-fiscal da Receita Federal. ■

# COTTONBABY DE SANTA CATARINA PARA O BRASIL

Fabricante de hastes flexíveis e lenços umedecidos  
cresce produzindo para grandes marcas do setor



**N**elson Antônio Silveira, dono da Cottonbaby, viveu nos últimos quatro anos, duas situações antagônicas em sua indústria localizada em São José, município da Grande Florianópolis-SC. Em 2006, ele viu sua fábrica de hastes flexíveis, no Bairro de Forquilhas, desaparecer em apenas quatro horas sob as chamas de um grande incêndio alimentado por sua principal matéria-prima: o algodão. De lá para cá, ao lado da família que sempre integrou os negócios, Nelson fez a Cottonbaby renascer das cinzas, duplicar de tamanho e dar este ano seus primeiros sinais de alerta para a necessidade de aumento da capacidade produtiva. Em 2009, a indústria registrou um faturamento de R\$ 18 milhões e espera este ano fechar o balanço com R\$ 30 milhões faturados. Esta expecta-

tiva envolverá a triplicação da produção até dezembro para atender a demanda reprimida. Envolve também a criação de novos galpões, a aquisição de maquinários e o aumento no número de colaboradores, que hoje somam 260 em sua linha de produção.

“Após a tragédia, avaliei com serenidade e disse a minha mulher e aos meus três filhos – tudo o que perdemos foi apenas 20% do nosso patrimônio. Não perdemos o principal: o acesso ao crédito, o domínio dos processos tecnológicos e o mercado”, lembra. Nelson tinha razão. No primeiro mês, o mais difícil, ele decidiu terceirizar imediatamente a produção para atender os clientes em carteira. Com uma área que havia adquirido no Distrito Industrial de São José, o empresário antecipou planos de dez anos e, em apenas dois, cons-

truiu sua nova sede. Antes mesmo da inauguração oficial, em março de 2009, o novo prédio já funcionava a todo vapor.

Grande parte dessa reviravolta tem a ver com a determinação do empresário, a união dos gestores, o apoio dos colaboradores, a compreensão dos fornecedores e o acesso ao crédito. Mas, também tem relação estreita com o frutífero e ascendente mercado da produção industrial para as grandes marcas. A experiência da tragédia trouxe a Nelson a ampliação de horizontes do mercado e a percepção de que, quanto mais verticalizado o processo, menores os custos e maior o controle de qualidade dos produtos. E o que ele precisou no período do incêndio – a terceirização da produção –, a Cottonbaby poderia oferecer a múltiplas marcas de produtos de higiene pessoal que não possuíam nas hastes flexíveis o seu *core business*.

#### Mix de produtos diversificado

O portfólio de produtos da Cottonbaby, no entanto, é maior. Ele inclui além das hastes flexíveis (que representam metade do faturamento da empresa), lenços umedecidos, algodão hidrófilo em diferentes formatos, lenços íntimos, curativos transparentes e absorventes femininos. No cômputo geral, a terceirização para grandes marcas responde por 46% do faturamento da empresa. Os outros 54% repre-

sentam as marcas próprias da Cottonbaby: Cottonbaby, Suave Contato, Baby Plus e Affetto.

Uma pesquisa feita no Brasil pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) mostra que cerca de 54% das empresas industriais utilizam ou já utilizaram serviços terceirizados. De acordo com a Sondagem Especial da CNI, 91% das empresas que terceirizam consideram a alternativa importante para reduzir custos.

A Cottonbaby tem em sua cartela de clientes marcas como: Kimberly-Clark, Cremer, Mili, Condor, TOPZ, Baby Piss, entre outras empresas nacionais. A terceirização de hastes flexíveis representa 50,22% da produção total, enquanto os lenços umedecidos, 28,97%, seguidos pelo algodão com 9,82%.

#### Diferenciais competitivos

Um dos fortes clientes atuais é a Kimberly-Clark, líder mundial no segmento de higiene e bem-estar, que opera em 35 países e comercializa seus produtos em 150. “Hoje terceiri-



Nelson Silveira, presidente da Cottonbaby. Ao lado, linha de produção da empresa no município de São José, na Grande Florianópolis



zamos itens de que não detemos tecnologia, equipamentos e expertise”, explica Fabiano Gomes, executivo de Relacionamento com Fornecedores da Kimberly Clark. Segundo ele, a vantagem da terceirização, neste caso, é o uso de todo o *know-how* da empresa terceirizadora, aliado à força da marca Turma da Mônica e poder de distribuição da Kimberly. “Com isso geramos boa parceria e benefícios para os dois lados”, destaca Gomes.

Para Daniel Nozaki Gushi, Investor Relations da Cremer, o principal motivo que leva a empresa a terceirizar a produção de alguns itens é o foco no retorno sobre o capital investido (ROIC - Return On Invested Capital). “Existem alguns produtos que terceirizamos a produção e, com isso, maximizamos o ROIC por não necessitarmos investir o capital em equipamentos, mão de obra e outras coisas”, explica Gushi. Segundo ele, é importante levar em conta a qualidade dos produtos fabricados por terceiros, para que os itens tenham o mesmo padrão daqueles que são produzidos internamente e não haver diferença para o público final. A Cremer possui licença para a produção de hastes flexíveis das marcas Hot Wheels e Barbie, que são terceirizadas pela Cottonbaby.

### Desafios da produção

Os principais desafios produtivos para empresas que operam com produtos iguais ou similares aos da Cottonbaby são o volume, a logística e o tratamento da matéria prima principal – o algodão. “O caminho tem sido verticalizar ao máximo por causa do custo logístico. O produto é volumoso”, observa Nelson Silveira. Outra questão é encontrar o algodão adequado, de fibra média, considerado um subproduto do algodão aplicado à área têxtil. “É difícil fornecedor de matéria prima com o beneficiamento que necessitamos. Por isso, decidimos fazer nós mesmos esta etapa”, explica o empresário.

Um projeto ambicioso da diretoria é a construção de aproximadamente 15 galpões com área total de 23 mil m<sup>2</sup> para abrigar, dentro das dependências da indústria em São José,



parceiros de outros Estados. “Dessa forma, vamos conseguir diminuir nossos custos e melhorar, ainda mais, o valor final dos produtos, afirma o diretor de produção Leandro Silveira. A proposta é agregar também empresas de diferentes segmentos no parque fabril. A área atual da empresa é de 7,5 mil m<sup>2</sup>, incluindo um recém-construído galpão onde estão sendo instalados novos maquinários. São seis máquinas – duas para hastes flexíveis que ajudarão a

## GESTÃO EM FAMÍLIA

**F**undada há 17 anos, a Cottonbaby tem em sua gestão um núcleo familiar. Os três filhos do empreendedor Nelson Silveira ocupam cargos diretivos na indústria. Luciano é Diretor Comercial; Leandro, Diretor de Produção e Leonardo, o Diretor Administrativo. A cunhada, Cleide Antunes, que acompanha a história da empresa desde o início, sendo sua primeira funcionária contratada, é responsável pelo Departamento Financeiro. O que para muitos pode ser visto como um problema, para o empresário, no caso da Cottonbaby tem sido solução, principalmente analisando o período difícil que a empresa viveu há quatro anos,



A família Silveira da Cottonbaby: Leandro (Diretor de Produção), Luciano (Diretor Comercial), Cleusa, Nelson e Leonardo (Diretor Administrativo)

com o incêndio. “A vantagem de trabalhar em família é a garantia de permanência na empresa, pois traz mais segurança aos investimentos, em capacitação e treinamento dos funcionários”, afirma o empresário.

incrementar a produção em 45%, elevando-a para 360 milhões de hastes/mês. As outras máquinas adquiridas são para a produção de lenços umedecidos, curativos transparentes, algodão no formato rolo e algodão prensado no formato disco.

### Concorrência externa não é problema

Para a Cottonbaby, a concorrência internacional hoje não representa ameaça para seu negócio. Mesmo os países asiáticos não conseguem fazer frente ao que é oferecido atualmente pela indústria catarinense. “A concorrência existe, mas nosso diferencial de qualidade – indiscutivelmente superior –, nossos custos logísticos reduzidos e também a carga tributária menor em relação ao produto importado nos permitem lidar com essa disputa de modo saudável”, conclui o presidente da empresa. □



## Pessoas físicas e a obrigação da entrega da DIRF

► As Pessoas Físicas estão incluídas na obrigatoriedade de entrega da DIRF (Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte)?

RG | GBRASIL RESPONDE – As pessoas físicas estão obrigadas a apresentar a Dirf caso tenham pago ou creditado rendimentos que tenham sofrido retenção do imposto sobre a renda na fonte, ainda que em um único mês do ano-calendário a que se referir a Dirf, por si ou como representantes de terceiros, bem como as pessoas físicas domiciliadas no País que efetuem pagamento, crédito, entrega, emprego ou remessa a residentes ou domiciliados no exterior, ainda que não tenha havido a retenção do imposto estarão obrigadas a entregar a Dirf relativa ao ano-calendário de 2010 (Dirf-2011). De acordo com a Receita, para entregar a Dirf, o valor da remessa feita pela pessoa física deve ser “superior ao limite de uma vez o valor anual mínimo de rendimentos para apresentação da declaração do Imposto de Renda Pessoa Física”, que no próximo ano será de R\$ 17.989,80. A prestação de contas na Dirf sobre as remessas feitas ao exterior não desobriga a pessoa física de indicar essa informação na declaração de Imposto de Renda.

A falta de apresentação de Dirf ou a sua apresentação com informações inexatas, incompletas, omitidas, ou ainda, sua entrega após o prazo estabelecido, implicará aplicação das penalidades previstas na legislação. A multa mínima a ser aplicada é de R\$ 200,00.

Base Legal: (IN 1.033 RFB/2010, art.1º,inc.I e SRF 197/2002). □

## Sociedade em Conta de Participação

► Como é formada e quais as características de uma Sociedade em Conta de Participação?

GATTI | GBRASIL RESPONDE – Uma SCP é constituída através de aporte de valores e/ou bens para a consecução de um fim/objetivo específico, podendo ser por prazo determinado (renovável) ou indeterminado. A Sociedade não é personificada, sendo dispensável o registro na Junta Comercial ou em qualquer outro órgão público de registro, inclusive não possuindo denominação ou razão social.

Formada por: 1) Sócio Ostensivo: Responsável direto pela SCP, pois é ele quem tributará a operação e lançará os dados desta sociedade em sua

própria operação, mas em campos apartados. Por isso a necessidade de ser Pessoa Jurídica. 2) Sócio Participante: Apenas podem aportar bens ou dinheiro, não precisando realizar qualquer atividade à SCP. Pode ser Pessoa Jurídica, Física ou Firma Individual. Deve declarar em DIPJ ou DIPF o valor de suas cotas e os dividendos. □

## IPI sobre produtos exportados e reimportados

► Produtos nacionais exportados e que posteriormente retornem ao País sofrem a incidência do IPI?

DPC | GBRASIL RESPONDE – Não constitui fato gerador o desembaraço aduaneiro de produto nacional que retorne ao Brasil, nos seguintes casos: a) quando enviado em consignação para o exterior e não vendido nos prazos autorizados; b) por defeito técnico que exija sua devolução, para reparo ou substituição; c) em virtude de modificações na sistemática de importação do país importador; d) por motivo de guerra ou calamidade pública; e) por quaisquer outros fatores alheios à vontade do exportador.

Base legal: inciso I art.35 e Inciso I, artigo 38 do Decreto 7.212/2010. □

## Sobre deduções na base de cálculo do IPI

► Descontos concedidos a qualquer título podem ser deduzidos da base de cálculo do IPI?

DPC | GBRASIL RESPONDE – Não há previsão na legislação do IPI para dedução, do valor da operação, de descontos ou abatimentos concedidos a qualquer título, ainda que incondicionalmente.

Base legal: §3º, artigo 190 do Decreto 7.212/2010.

## Exclusão do Simples Nacional

► Em que situação aplicam-se os efeitos da exclusão do Simples Nacional na ocorrência de sócio com mais de 10% no capital de outra empresa?

DHC AUDITORIA | GBRASIL RESPONDE – Os efeitos da exclusão do Simples Nacional na ocorrência de sócio com mais de 10% no capital de outra empresa aplica-se quando a receita bruta global das duas empresas

ultrapassar o limite de R\$ 2.400.000,00 (Dois milhões e quatrocentos mil reais). Caso a receita bruta global ultrapasse esse limite, a empresa do Simples Nacional será excluída desse regime. A exclusão do Simples Nacional produzirá efeitos a partir do mês seguinte ao da ocorrência da situação impeditiva.

Base Legal: Resolução CGSN nº 4 de 2007, art.12,I,V; Resolução CGSN nº 15, de 2007, art. 6º, II, IV; e Solução de Consulta 95 SRRF-9º RF, de 07-04-2010. □

### Escrituração Fiscal Digital para PIS e Cofins

► Quem estará obrigado à Escrituração Fiscal Digital da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS (EFD-PIS/Cofins), prazos e penalidades pela não apresentação?

RUI CADETE | GBRASIL RESPONDE – Ficam obrigadas a adotar a EFD-PIS/COFINS:

I - em relação aos fatos geradores ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2011, as pessoas jurídicas sujeitas a acompanhamento econômico-tributário diferenciado e tributadas pelo Lucro Real;

II - em relação aos fatos geradores ocorridos a partir de 1º de julho de 2011, as demais pessoas jurídicas sujeitas ao Lucro Real;

III - em relação aos fatos geradores ocorridos a

partir de 1º de janeiro de 2012, as demais pessoas jurídicas sujeitas ao Lucro Presumido ou Arbitrado.

A obrigatoriedade para as seguintes atividades iniciarão dos fatos geradores ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2012: 1) bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil e cooperativas de crédito; 2) empresas de seguros privados; 3) entidades de previdência privada, abertas e fechadas; 4) empresas de capitalização; 5) pessoas jurídicas que tenham por objeto a securitização de créditos; 6) operadoras de planos de assistência à saúde.

A EFD-PIS/Cofins será transmitida mensalmente ao Sped até o 5º (quinto) dia útil do 2º (segundo) mês subsequente a que se refira a escrituração, inclusive nos casos extinção, incorporação, fusão e cisão total ou parcial. O serviço de recepção será encerrado às 23h59min59s - horário de Brasília - da data final fixada para a entrega. A não-apresentação da EFD-PIS/Cofins no prazo acarretará a aplicação de multa no valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) por mês-calendário ou fração.

Base Legal: IN RFB nº1.052, de 05-07-2010 (DO-U 07-07-10). □

Consulte o GBrasil: [consultoria@gbrasilcontabilidade.com.br](mailto:consultoria@gbrasilcontabilidade.com.br)

# Fique sempre atualizado! Invista em software Nasajon

## SISTEMAS PRONTOS PARA TRABALHAR COM:

✓ Portaria 1.510 - MTE    ✓ Projeto Sped    ✓ NF-e    ✓ PAF- ECF

## SOLUÇÕES INTEGRADAS PARA GESTÃO CONTÁBIL E EMPRESARIAL

- Contabilidade
- Escrita fiscal
- Folha de pagamento
- Controle de ponto
- Recursos humanos
- Protocolo
- Gestão Financeira
- Estoque
- Automação comercial
- PDV

(31) 2511-3527  
[www.nasajon.com.br](http://www.nasajon.com.br)

CONDIÇÕES  
ESPECIAIS PARA  
CONTADORES



Software de Confiança

## MATO GROSSO GRANDE CELEIRO NACIONAL APOSTA NOS PARQUES FABRIS

Considerado um dos maiores fornecedores de matérias-primas no Brasil, entre elas os produtos agrícolas, Mato Grosso investe agora na industrialização e na diversificação de sua economia

POR LEANDRO RODRIGUEZ



Edilson Aguiar/Secom-MT

Planta da Cotton King, instalada no Distrito Industrial de Cuiabá: uma das jovens indústrias do Mato Grosso dedicadas à produção de tecidos de algodão com matéria-prima do Estado

Considerado um dos maiores exportadores agrícolas do mundo, o Brasil tem no Mato Grosso uma referência em capacidade produtiva para o mercado externo. Sua principal atividade econômica é a agricultura, com a soja e o algodão em destaque. No primeiro semestre de 2010, as exportações mato-grossenses somaram US\$ 4,5 bilhões, frente aos US\$ 4,6 bilhões registrados no mesmo período em 2009, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). A leve queda foi

causada, em parte, pela diversificação da economia estadual, principalmente pela redução da participação da soja em grão nas remessas ao estrangeiro, que já atingiu 80% e hoje representa cerca de 50%.

A inclusão de grãos processados, óleos e farelos de soja na pauta de exportações, em substituição ao grão da leguminosa, representa um desafio de ganho de mercado para os produtores – o que, por sua vez, exige tempo até que as vendas impulsionem as exportações –, além de ser um exemplo das mudanças em

curso na região. “O Mato Grosso sempre teve uma matriz econômica baseada na produção primária de grãos e de carne bovina. Nos últimos anos, transformamos esse perfil com a industrialização da matéria-prima. Além disso, o algodão, que representa 55% do volume nacional, tem um programa específico de produção de fios e tecidos”, explica o secretário de Indústria, Comércio e Mineração, Pedro Nadaf.

Ele cita a decisão da Têxtil Bezerra de Menezes (TBM), considerado um dos maiores grupos têxteis do País, de investir R\$ 20 milhões na construção de uma fábrica no município de Rondonópolis (a cerca de 200 quilômetros ao sul de Cuiabá), capaz de produzir aproximadamente 500 toneladas de fios por mês. A Vicunha Têxtil, por sua vez, deve iniciar, dentro de três anos, o processamento de 65 mil toneladas de algodão e a fabricação de 72 milhões de metros de tecido por ano numa nova unidade fabril de 60 hectares, em Cuiabá. Os investimentos da maior fabricante de índigos e brins da América Latina, neste caso, são de R\$ 350 milhões, entre construção, maquinário e mão de obra.

Outra empresa que também vem estabelecendo contatos com o governo do Mato Grosso, segundo o secretário Nadaf, é o grupo Hering, interessado em um possível aporte de recursos no Estado. Tradicional malharia de Santa Catarina, com uma história de 130 anos, a Hering é considerada uma das maiores empresas de varejo e design de vestuário do Brasil. A Companhia atua no varejo sob três marcas: “Hering”, “PUC” e “Dzarm”.

#### Aporte de R\$ 10 bilhões nos últimos 6 anos

“Não podemos esquecer a vinda de outras indústrias de apoio aos setores principais, como as de equipamentos e de máquinas. Nos últimos seis anos, as cerca de 250 fábricas atraídas para o Mato Grosso trouxeram um aporte de aproximadamente R\$ 10 bilhões”, complementa Nadaf. Entre os atrativos estaduais, o secretário destaca a redução total ou parcial do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual (ICMS) por um período médio de dez anos. “Além disso, quando uma empresa traz equipamentos para se instalar no Estado, nós damos deferimento total do ICMS. Também mantemos programas específicos de incentivo, como os de melhoria da capacitação de mão de obra e de aperfeiçoamento dos modelos de produção”, acrescenta.

## SETORES COM BOAS PERSPECTIVAS EM MT E SUAS MOTIVAÇÕES

### Alimentos

- *Motivo:* Demanda Mundial Crescente

### Produção de Energia

- Modelo PCHs (Pequenas Centrais Hidrelétricas) em alta viabilidade
- MT tem o segundo maior potencial hidráulico do País

### Biocombustíveis

- Estratégia de substituição de combustíveis fósseis
- Sequestro de carbono

### Infraestrutura de transportes

- Logística demanda investimentos prioritários

### Construção Civil

- Demanda por habitações aquecida pela alta taxa de crescimento das cidades no MT

- Copa do Mundo. Cuiabá será uma das cidades-sede dos jogos

### Turismo e atividades correlatas

- Desenvolvimento do Ecoturismo
- Copa do Mundo

### Base Florestal

- MDL (Mecanismos de Desenvolvimento Limpo) é prioridade na agenda mundial
- Investimento em florestas plantadas
- O Estado é potencial gerador de projetos voltados ao mercado de Crédito de Carbono

### Mineração

- Reservas no estado estão mapeadas
- Demanda mundial aquecida

### Indústria de Transformação

- Agregada ao Agronegócio
- Indústria Metal Mecânica



A Vicunha Têxtil, maior fabricante de índigos e brins da América Latina, abriu uma unidade industrial em Cuiabá com capacidade de produção de 72 milhões de metros de tecido por ano. Os investimentos somam R\$ 350 milhões e preveem a geração de 2 mil empregos diretos na região dentro dos próximos três anos. A escolha do Mato Grosso é fundamentada na proximidade da principal matéria-prima: o algodão.



O secretário de Indústria e Comércio do Mato Grosso, Pedro Nadaf: diversificando a matriz econômica do Estado, antes sempre centrada na produção primária de grãos e de carne bovina

### Crescimento de 27,9% na arrecadação de ICMS

Um dos reflexos da expansão industrial é o aumento da arrecadação de ICMS. Entre janeiro e maio de 2010, a alta foi de 27,9% em relação ao mesmo período anterior, revelam dados da Federação das Indústrias no Estado (Fiemt). O recolhimento foi de R\$ 649,1 milhões, frente aos R\$ 507,4 milhões registrados em 2009. O setor industrial responde por 35% da arrecadação do imposto, o que tem elevado a expectativa de que os resultados sejam ainda mais positivos nos próximos anos, devido principalmente aos preparativos para a Copa do Mundo de 2014. Para 2010, a previsão da Fiemt é de que a indústria cresça cerca de 15%, com R\$ 1,5 bilhão pagos em ICMS.

Para pequenos e médios empresários, a Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração (Sicme) criou 27 Centros de Atendimento Empresarial (CAE) em 2009. Esses postos são

abertos para orientar empreendedores, principalmente em regiões do interior. Neste ano, a expectativa é de que mais 13 unidades sejam abertas. Na área de crédito, o Fundo Comercial e Industrial de Mato Grosso (Fundec), oferecido a micro e pequenos empresários, permite a retirada de empréstimos de até R\$ 120 mil, com dois anos de carência e cinco anos de prazo, a juros de 6% ao ano. “O Estado é um dos maiores produtores de grãos, como soja e milho, mas busca aprimorar a sua infraestrutura, instalando usinas de energia e dando condições para a abertura de novas indústrias”, avalia Valmir Pedro Scalco, diretor da Contabilidade Scalco, associado GBrasil em Cuiabá-MT.

Uma das apostas é a Zona de Processamento de Exportação (ZPE), que deve ser construída no município de Cáceres – o projeto ainda está em fase inicial. Segundo o MDIC, as ZPEs são áreas em que as empresas exportadoras recebem incentivos tributários e administrativos. A suspensão dos impostos é garantida na compra de bens e serviços do mercado interno, a exemplo do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), e na importação, no caso do Imposto de Importação, além de outros tributos.

Outra expectativa é de que o avanço das obras da rodovia BR-163, que liga Cuiabá a Santarém (PA), melhore as alternativas de escoamento da produção. De acordo com cálculos da Associação dos Produtores de Soja e Milho do Es-



### Mato Grosso em números

PIB .....	R\$ 50,6 bilhões
Postos de trabalho .....	590 mil
Parque industrial – 7,1 mil indústrias com cinco ou mais trabalhadores	
<b>Economia por setores:</b>	
Serviços .....	28%
Agropecuária .....	28%
Indústria .....	16%
Governo .....	14%
Comércio .....	13%

**Principais segmentos da indústria:** Alimentos e bebidas, madeira e móveis, álcool e cimento  
**Principais produtos exportados em 2008:** Farelo de soja (3,4 milhões de toneladas); óleo de soja (442 mil toneladas), algodão (359 mil toneladas) e madeira (216 mil toneladas)

Fontes: IBGE, Seplan, Fiemt

Valmir, da Contabilidade Scalco | GBrasil em Cuiabá-MT: “O Estado busca aprimorar a infraestrutura, instalando usinas de energia e dando condições para a abertura de novas indústrias”

tado (Aprosoja-MT), a rota Cuiabá-Santarém deverá reduzir em até US\$ 39,00 o valor do frete por tonelada de soja transportada, em relação ao custo do embarque via Santos (SP) e Paranaguá (PR). Para o secretário Nadaf, os incentivos fiscais são uma forma de compensar as empresas pela distância do Estado às capitais do Sul e Sudeste, onde estão os principais mercados consumidores do País. A seu favor, o Mato Grosso permite um melhor acesso ao Peru, à Bolívia e ao Chile.

### O impulso na produção de biodiesel

Um dos setores em crescimento é o sucroalcooleiro. Na última safra, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o aumento da área de plantio foi de 8%, com produtividade 2,5% mais alta. Já a produção em toneladas expandiu 10,7%. Já a Biocamp, instalada em Campo Verde, produz biodiesel a partir de óleos vegetais e de gordura animal. “Escolhemos o Mato Grosso pelo seu potencial primário, em especial por causa da capacidade produtiva de oleaginosas. A cadeia de esmagamento gera a matéria-prima para o biodiesel. Como complemento, um dos sócios da empresa, produtor agrícola da região, está familiarizado com as vantagens locais”, diz Luís Gustavo de Moura, gerente de Operações da companhia.

Entre os incentivos estaduais oferecidos, o executivo cita o Programa de Desenvolvimento Industrial e Comercial (Prodeic), além da redução da carga do ICMS. Para Moura, a oferta em larga escala de itens básicos para produção, assim como a disponibilidade de grandes áreas para o plantio de oleaginosas (soja, algodão, mamona, girassol), favorecem o desenvolvimento dos negócios no Estado. Ainda assim, o executivo vê a necessidade de um ajuste competitivo da carga tributária em relação a outras regiões do Brasil e investimentos na matriz energética.

### Competividade atrelada à infraestrutura logística

Um estudo do Fiemt, por sua vez, aponta a necessidade de solução para mais questões. Sem isso, a produção poderá ser ameaçada nos próximos anos.

Com o título *Evolução da Economia Industrial no Estado de Mato Grosso - 10 Anos da Indústria*, o estudo tem uma lista de medidas a serem tomadas para que o Estado não perca competitividade nos próximos anos. A infraestrutura é uma das carências na atualidade,



Acima, lavoura de soja: produto agrícola representa 50% das exportações do MT. Abaixo, foto da Biocamp: uma das várias empresas de biodiesel no Estado que usam oleaginosas, sebos da carne de gado e outros insumos derivados de rejeitos orgânicos industriais

principalmente em relação à logística. Apesar da proximidade do mercado andino e das perspectivas de melhores acessos ao mercado interno no futuro, o escoamento ainda é um fator limitador do crescimento econômico. A melhora dos programas de atração de investimentos, a redução da carga tributária, o investimento na formação e qualificação da mão de obra, o avanço dos indicadores da educação e o estímulo ao fortalecimento de novas cadeias produtivas são desafios adicionais mostrados no estudo.

### Crescimento de 13% ao ano

Para a Fiemt, uma ação coordenada nessas áreas poderia gerar um crescimento médio de 13% ao ano nos próximos dez anos. Entre os setores mais promissores, o de alimentos deverá ser favorecido não apenas pelo crescimento continuado do mercado brasileiro, mas,

também, pelo aumento da demanda internacional. Na área elétrica, o Mato Grosso conta com o segundo maior potencial hidráulico do país. Já a construção civil tem grande potencial devido a dois principais fatores: o crescimento do poder de compra de consumidores de menor renda, o que tem estimulado a venda de imóveis, e os preparativos para o Copa do Mundo de Futebol de 2014.

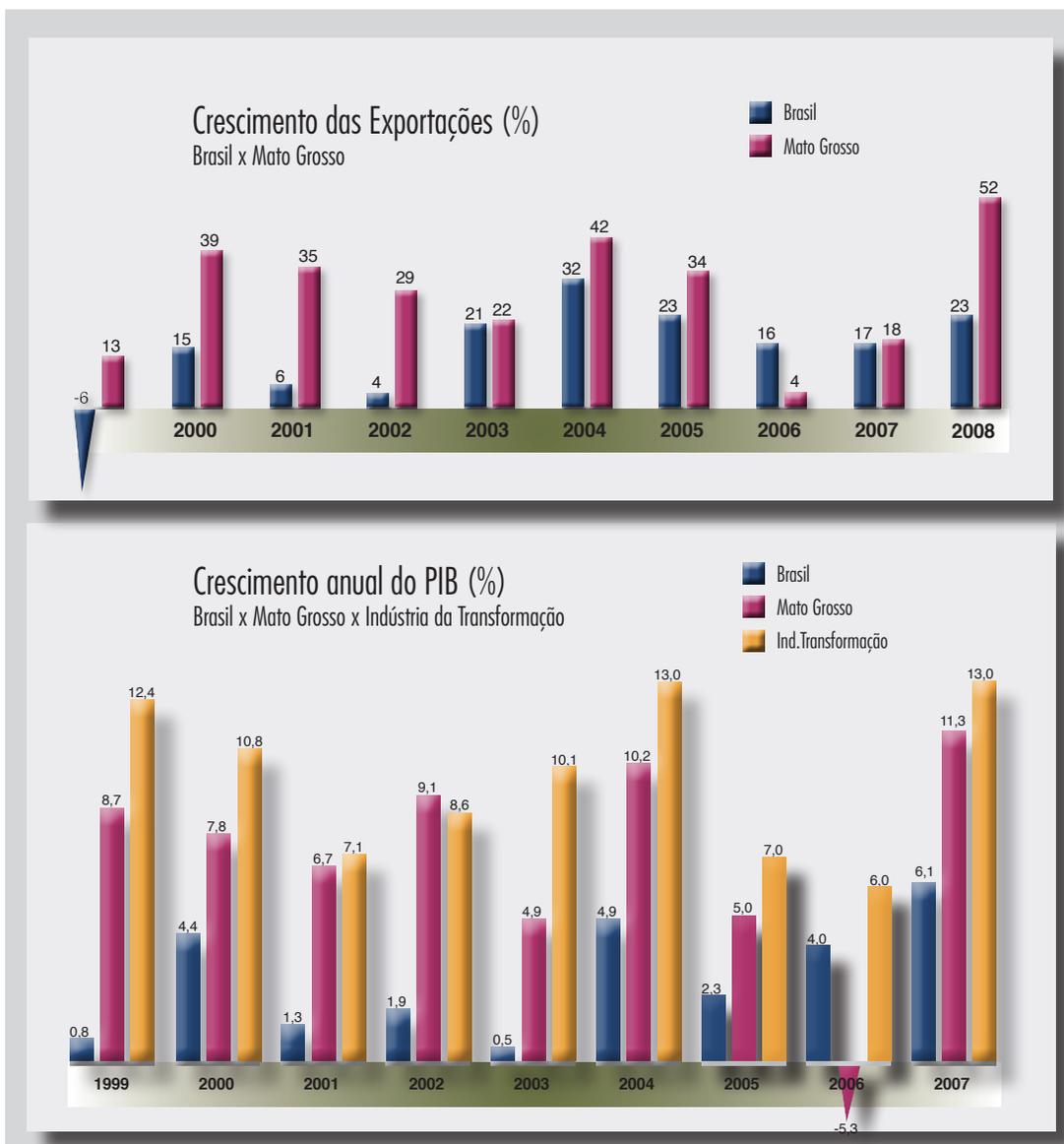
“Se pensarmos em termos de regiões, o Vale do Araguaia se destaca pela produção de etanol, assim como de carne. No sul e no centro do Estado, a soja é uma das principais apostas produtivas. Já o oeste tem atraído investimentos de mineração e de gado e seus derivados”, diz o secretário Nadaf.

As potencialidades do Mato Grosso pare-

cem ser percebidas. Somente nos primeiros quatro meses de 2010, os investimentos privados com financiamento oficial atingiram R\$ 1,4 bilhão, de acordo com o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) e o Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO). O montante é 57% superior ao do mesmo período de 2009.

### Polos produtivos de referência

Um dos polos produtivos de referência do Mato Grosso é o Distrito Integrado Industrial e Comercial de Cuiabá (DIICC), criado em 1978. Com cerca de 251 empresas implantadas, em processo de implantação e em reserva de espaço, o distrito opera com aproximadamente 70% de sua capacidade, gerando





A unidade sucroalcooleira da Brenco (hoje, incorporada pela ETH Bioenergia) em Alto do Taquari-MT. À direita Terminal de Cargas de Alto Taquari usada para o transbordo de álcool

cerca de 4,7 mil empregos diretos. Sem estar voltado para um setor específico, o local tem servido de campo de operações para indústrias de cereais; de beneficiamento, de distribuição e comércio de derivados de petróleo; comércio varejista e atacadista; e de fertilizantes, entre outros. Somente entre 2003 e 2007, os investimentos estaduais em melhoras do distrito superaram R\$ 12 milhões. Outras cidades, favorecidas pelo desenvolvimento

econômico e industrial, também contam com distritos semelhantes. O município de Sinop, ao norte de MT, têm três áreas industriais e economia pautada por frigoríficos, indústrias moveleiras, artefatos de cimento, cerâmicas e confecções. A cidade de Sorriso – principal produtora de soja, possui dois distritos industriais. Colíder, com pecuária de corte e processamento de madeira, no extremo norte, outros dois distritos □

## SOLUÇÕES INTELIGENTES EM NF-e PARA TODOS OS TIPOS DE EMPRESA.



**Conheça uma maneira segura, simples e com baixo custo para aderir à NF-e.**

O SoftNFe é ideal para empresas que não possuem um Software de Gestão Empresarial (ERP) próprio, facilitando a emissão de NF-e e agilizando processos.

**Solução 100% web, sem limites para números de notas emitidas.** Verifique condições especiais para escritórios de contabilidade.

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

## NFePACK

**Uma solução integrada entre sua empresa e a nova legislação brasileira de Nota Fiscal.**

Estabilidade | Alto desempenho | Eficiência

Conheça mais sobre o NFePACK em:

[hotnfe.inventti.com.br](http://hotnfe.inventti.com.br)



**Garantindo soluções em NF-e para mais de 2.000 clientes em todo o Brasil.**

(47) 3035 3082

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



# A REINVENÇÃO DO DEPARTAMENTO DA QUALIDADE

É possível transformar a busca por excelência em algo interessante, envolvente e imprescindível no ambiente da empresa?

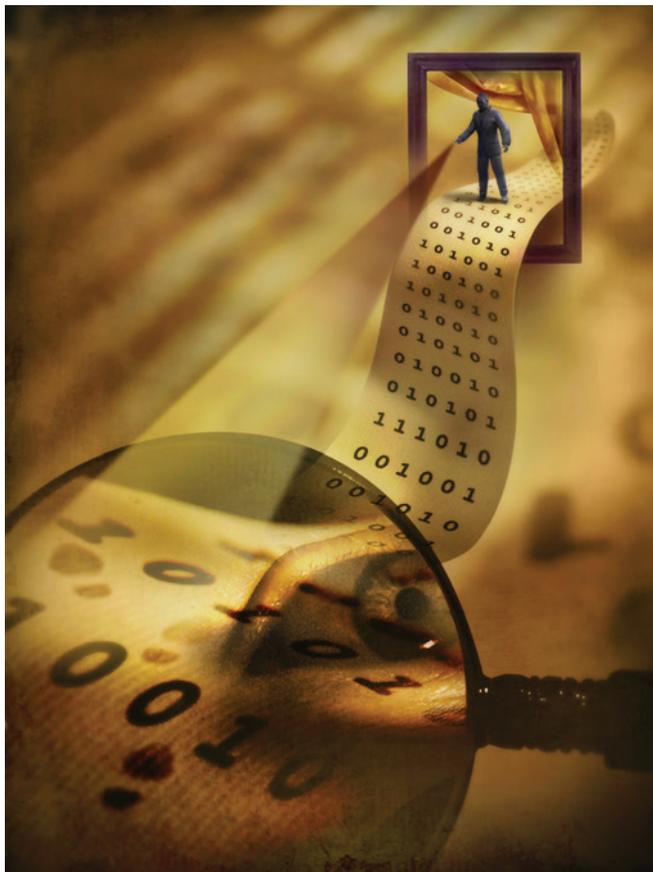
POR DANIEL BARROS

**U**m dos meus maiores desafios no ambiente corporativo foi liderar o Departamento de Qualidade de uma companhia no Canadá. Era um posto diferente para mim, que antes estava ligado à gerência de Produtos e Marketing. Logo percebi que a busca por qualidade era vista como algo frio, chato e mecânico — e isso não apenas na empresa em que eu estava.

Muita gente ainda trata com desprezo essa área, entendida como burocrática por ter nascido de normas e ser moldada por extensas auditorias. Normalmente, um departamento de qualidade acaba sendo o dedo-duro da empresa, onde os erros são apontados para, com sorte, serem corrigidos rapidamente.

Isso tudo estava distante demais da compreensão dos canadenses, povo que tem um perfil isolado por natureza, mais individualista e focado em resultados financeiros. Com isso, o produto que chegava errado ao cliente gerava um relatório, que gerava outro e mais outros até a correção do erro. Às vezes, esse processo representava apenas uma burocracia cheia de idiossincrasias, com dados minuciosamente tabulados, mas não utilizados. Alguns desses relatórios eram simples justificativas que não resolviam nada para o cliente.

**Driblando obstáculos** — Os obstáculos iniciais me fizeram lembrar a história do vendedor de sapatos numa cidade onde a maioria das pessoas andava descalça. Desiludido, ele enxerga um mercado perdido. Outro vendedor chega,



olha e pensa: “Nossa, quanta gente precisará comprar meus sapatos por aqui!”.

E era com essa filosofia em mente que eu lidava com a clássica reação: “Auditoria, agora? Não dá para ser no mês que vem?”. Afinal, eu tinha a oportunidade única de conhecer em profundidade todos os setores da empresa, já que qualidade é assunto que permeia toda a corporação.

O desafio era, aos poucos, mudar a cultura reativa para proativa sob uma explicação

bastante simples: evitar que novos erros aconteçam é mais fácil e barato do que corrigi-los. O argumento soava bastante convincente para qualquer gestor ou corpo de acionistas.

Essa estratégia somente daria certo se os funcionários de fato se comprometessem com a excelência. Seria preciso “vender qualidade”. A melhoria nos processos somente ocorreria a partir das análises e sugestões das pessoas envolvidas, percebendo seus próprios erros. Era necessário que esses colaboradores tivessem, ainda, uma compreensão ampliada do ambiente em que trabalhavam e não restrita a seus departamentos.

**Menos papel, mais ação** — O primeiro passo foi montar um Comitê da Qualidade com representantes de todos os departamentos. A ideia era envolver todos os times por meio de um programa de sugestões. A intranet deixou de ser o único canal de sugestões e cada um dos membros do comitê passou a dedicar duas horas por mês para conversar com seus colegas e descobrir pelo menos três sugestões de melhoria de processos.

Em nossa primeira reunião mensal, senti-me um representante do Procon; uma central de reclamações do consumidor. A falta de foco e de pertinência das sugestões fazia da qualidade um muro de lamentações, um painel de troca de farpas. Um colega pedia, por exemplo, um dia de saúde mental, em que pudesse relaxar e higienizar a mente, já que lidava diretamente com o cliente externo. Outro queria renovar a pintura de sua sala, que andava desgastada. E os processos? Ah, os processos eram muito coletivos para a cultura canadense.

**Focando no resultado** — Foram necessárias duas coisas importantes para mudar o cenário — muita diplomacia e um enquadramento que passamos a chamar de três “C”s — Cliente, Custo e Caixa. Se a sugestão tivesse a ver com melhorias para o cliente, redução de gastos e trouxesse mais caixa para a empresa, ela entrava sim, na pauta e na lista de realizações.

Qualquer item era levado muito a sério uma vez que entrasse nesta pauta. Poderia levar meses para uma sugestão tornar-se realidade, mas o *feedback* da Diretoria era claro e o *follow-up* de implementação consistente.

Assim o Programa de Sugestões e o Departamento da Qualidade foram ganhando força e respeito dentro da companhia. Tudo isso era garantido ainda pela oxigenação dos membros do grupo — a cada seis meses, os representantes eram mudados, permitindo rodízio

entre todos os integrantes dos departamentos, além de envolvimento e compreensão ainda maiores do assunto.

**Bons frutos** — Entretanto, um dos exemplos mais representativos dos resultados dessa nova forma de enxergar o Departamento de Qualidade foi na composição do *Balanced Scorecard* — BSC, o famoso programa de metas das grandes companhias, acompanhado a

---

CADA UM DOS MEMBROS DO COMITÊ PASSOU A DEDICAR DUAS HORAS POR MÊS PARA CONVERSAR COM SEUS COLEGAS E DESCOBRIR PELO MENOS TRÊS SUGESTÕES DE MELHORIA DE PROCESSOS

---

cada três meses para aferir a evolução de cada uma delas. Uma das sugestões propostas foi inverter a pirâmide na hora de elaborá-lo. Em vez de gerentes consolidarem suas sugestões com a presidência, os departamentos criavam suas metas, que eram submetidas e discutidas com os gerentes e depois levadas à presidência. Passamos a ter metas mais próximas da realidade, factíveis e em plena sintonia com o mercado.

Outra solução surgida dessas reuniões foi mudar o ritmo de acompanhamento do BSC de trimestral para mês a mês. O motivo era simples: como reverter a queda de vendas de um produto no trimestre se já no primeiro mês ele dava sinais claros de declínio? Aguardar o final do trimestre para decidir o que fazer a respeito era assinar um atestado de não-qualidade gerencial, com perdas substanciais para a empresa. O novo ritmo imprimiu decisões mais rápidas e correções de cursos muitas vezes ditadas pelo próprio mercado.

O sucesso do Departamento de Qualidade nessa companhia acabou se tornando *case* do meu MBA na Universidade de Toronto. De um canto isolado, avesso a simpatias, o departamento ganhou força entre os colegas canadenses e passou a ocupar espaços cada vez mais nobres nas reuniões estratégicas da empresa. Voltando à lógica do bom vendedor de sapatos, é como se cada descalço passasse a ter um armário cheio de tênis, botas, chinelos...

DANIEL BARROS É GRADUADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS (PUC/SP), COM ESPECIALIZAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS PELA FGV/SP E MBA PELA UNIVERSITY OF TORONTO E SAINT GAILLEN. COMO EXECUTIVO EXPATRIADO, OCUPOU CARGOS DE LIDERANÇA NA SUÉCIA, BÉLGICA, CINGAPURA E CANADÁ. É AUTOR DE "16 STEPS TO MAKE IT HAPPEN"

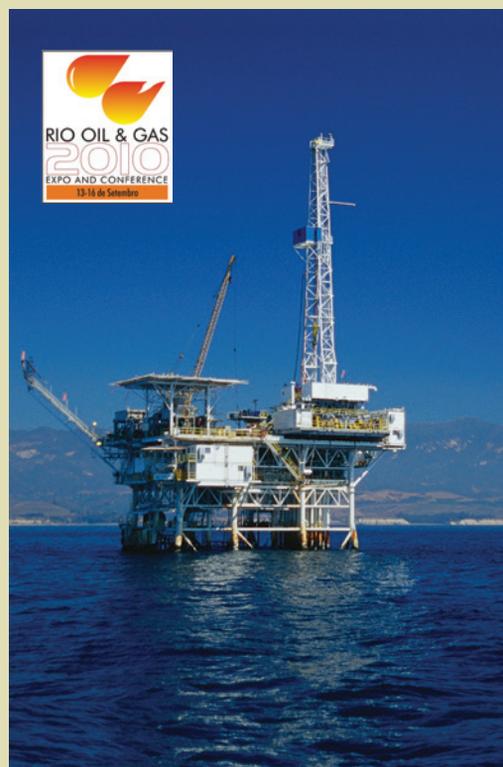
## GBrasil presente na Rio Oil & Gas 2010

O GBrasil e a revista GESTÃO estiveram presentes, em meados de setembro, na 15ª edição da Rio Oil & Gas Expo and Conference 2010, maior evento do setor de petróleo e gás da América Latina. O evento ocorreu no Centro de Convenções do Riocentro, na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro. A participação institucional do GBrasil aconteceu por meio da Domingues e Pinho Contadores - DPC, associada do Rio de Janeiro, que teve estande montado no espaço Amcham (Câmara Americana de Comércio do Rio de Janeiro). A edição do evento foi a maior de todas e registrou 46 mil visitantes de 51 países, número 18% superior em relação à edição passada.

A DPC tem hoje em seu portfólio mais de cem clientes no setor de petróleo, incluindo empresas exploradoras e afins. "Elas representam mais de 20% de nossa carteira", observa Manuel Domingues e Pinho, presidente da DPC. Um dos diferenciais da empresa contábil é atender companhias exploradoras durante a fase de perfuração, alocando profissionais na base logística para controle de estoque e emissão de notas, dentre outras atividades relacionadas à gestão empresarial. Segundo Pinho, a DPC realiza esse tipo de serviço para muitas companhias exploradoras. Ele enfatiza ainda que a participação na Rio Oil & Gas representou oportunidade de estar próximo dos clientes e de reforçar a marca da DPC e da aliança GBrasil como importantes fornecedoras de serviços para companhias do setor energético. A participação da DPC na feira foi destaque na mídia digital especializada no setor de energia, entre elas os portais Fator e InfoEnergia.

A conferência, em paralelo à feira, também registrou recordes. Teve um número de sessões técnicas 50% maior em relação à edição de 2008. Ao todo foram 22 painéis, com a participação de congressistas de 28 países e 770 trabalhos técnicos. Este ano a feira ocupou todos os cinco pavilhões do Riocentro e duas tendas anexas aos pavilhões, num espaço total de 37 mil m<sup>2</sup> de estandes.

Entre os muitos visitantes do estande da Amcham, estiveram o embaixador dos Estados Unidos, Thomas Shannon, e o cônsul-geral americano no Rio de Janeiro, Dennis Hearne. Oito empresas, além da DPC, integraram o estande da Câmara Americana neste ano: Costa Porto, EPD do Brasil, Interfreight, Intermarine/Trinitas, Marsh, Oceanpact, Softway e Swift. A Câmara de Comércio Americana vem incrementando sua participação no segmento de Petróleo & Gás, seja através da intensa atuação de seu comitê de Energia, seja na participação de eventos como a *Rio Oil & Gas*, *Brazil Offshore* e *Brazil Energy & Power*, conferência que a Amcham organiza em Houston há oito edições.



## Aos 35 anos, Marpe Contadores prepara sua segunda geração de líderes

Aos 35 anos, a Marpe Contadores, associada GBrasil em Fortaleza-CE, quer deixar de ser apenas o espelho de seu líder; o contador Pedro Coelho Neto, de 65 anos, e dar fôlego a sua segunda geração: o contador e professor universitário Cassius, 36 anos (atual presidente do CRC/CE), e a psicóloga e graduanda em Ciências Contábeis, Camila, de 31 anos. O desafio dos herdeiros e 49 colaboradores não é fácil, dado o currículo de peso de seu empreendedor: O empresário Pedro Coelho Neto tem uma trajetória profissional marcada pela forte presença nos



O empresário Pedro Coelho Neto, ao centro, ladeado pela segunda geração de líderes da Marpe: Camila e Cassius

órgãos de classe e entidades empresariais do setor e uma vida inteira pautada na defesa dos valores da ética e da qualidade dos serviços contábeis. Ele já ocupou a presidência da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis - Fenacon, inúmeros cargos nos conselhos regional e federal de contabilidade e atualmente é um dos diretores da Confederação Nacional do Comércio - CNC. No GBrasil, entidade que ajudou a fundar, Pedro atua hoje como diretor-conselheiro. Este exercício de representação sempre foi sustentado pelo interesse em ver o profissional de contabilidade valorizado na sociedade e, ainda, estabelecer padrões de conduta e procedimentos na atividade empresarial. Este trabalho lhe rendeu diversos prêmios e condecorações

ao longo dos anos, entre elas a Medalha do Mérito Contábil (CRC-CE). A Marpe surgiu em 1975 e hoje atua na execução de serviços contábeis, fiscais e trabalhistas. Entretanto, é vasta a experiência acumulada da empresa em serviços especializados, tais como cisões, fusões, incorporações, perícias e análises econômico-financeiras. Por conta da forte atuação de seus diretores junto às entidades profissionais e empresariais, a empresa tem sido uma referência para as universidades como meio de crescimento profissional dos egressos de seus cursos de ciências contábeis. A Marpe hoje assessora 63 empresas – 85% de médio e grande portes e 57% optantes pelo regime de lucro real. Entre os clientes atendidos por ela estão Belgo Siderúrgica, Coelce, Instituto Atlântico, Ebral, Eletronet e Brasil Telecom.

## Unicon na Super Acaps Panshow

A Unicon, associada GBrasil em Vitória-ES, participou como expositora das duas maiores feiras do varejo alimentício no Espírito Santo – a Acaps e a Panshow. O evento movimentou dezenas de milhões de reais em negócios, reuniu cerca de 180 expositores e um público de 24,5 mil pessoas, entre panificadores, supermercadistas, industriais, varejistas, atacadistas, distribuidores e fornecedores de produtos e serviços diversos. Ocorrida de 13 a 15 de julho, a feira colocou o Estado em destaque no calendário nacional do setor, atraindo a atenção de empresários de todo o País. Em um espaço total de 14.500 m<sup>2</sup>, foram apresentados os últimos lançamentos e as tendências dos segmentos supermercadista e da panificação, agregando, também, em um único espaço, um total de 95% do canal de distribuição. A programação técnica incluiu temas voltados à gestão de negócios e rotinas de trabalho, como medidas de segurança, prevenção de perdas e o novo perfil do consumidor: Arroz no prato, papel higiênico de 60 metros, comida pré-pronta, linguiça especial para o microondas, ovo na caixa, máquinas eletrônicas para café espresso, máquinas automáticas para panificação e confeitaria, novos rótulos de vinhos, novas marcas de azeite de oliva, programas que controlam as vendas



e geram os relatórios exigidos pelo Fisco Estadual e um Salão Especial do Café foram algumas das novidades apresentadas no evento. “São dois eventos importantes para o varejo capixaba. Eles atraem a participação das grandes empresas, pela visibilidade e pelo potencial de negociação. Para nós, a participação foi muito positiva”, comenta o empresário Rider Pontes, da Unicon |GBrasil. A Super Acaps Panshow é resultado da união da 24ª Acaps, promovida pela Associação Capixaba de Supermercados, e da 11ª edição da Panshow, realizada pelo Sindicato das Indústrias de Panificação (Sindipães/ES).



No alto, à direita, o presidente de Portugal, Anibal Cavaco e Silva, dialoga com Manuel e Raquel Pinho em solenidade no Museu do Oriente, em Lisboa, no dia 8 do junho, onde foram reconhecidos 81 imigrantes portugueses que obtiveram sucesso com empreendedorismo fora de sua terra natal. Abaixo, Filipe de Botton, da Cotec e também presidente do Júri, entrega a Manuel Pinho homenagem e diploma de participação no III Prêmio Empreendedorismo Inovador na Diáspora Portuguesa. Abaixo, empresários homenageados na solenidade posam para foto histórica, tendo ao centro os organizadores do evento e o presidente Cavaco e Silva. À direita, nesta foto maior, está o presidente da DPC.

Dos 81 empresários imigrantes portugueses que participaram este ano da terceira edição do Prêmio Empreendedorismo Inovador na Diáspora Portuguesa, apenas cinco candidatos originaram-se de terras brasileiras – o presidente da DPC, Manuel Domingues e Pinho, foi um deles. A história de Pinho, que chegou ao Brasil órfão de pai aos 6 anos de idade e trabalhou como ajudante em negócios dos tios portugueses no Rio de Janeiro, somou-se a tantas outras de sucesso de imigrantes portugueses nos quatro cantos do mundo. Essas vivências e histórias foram compartilhadas na segunda semana de junho nas cidades de Lisboa e Faro, numa intensa e emocionante programação cujo ápice foi a entrega do prêmio a dois empreendedores vencedores. A solenidade, ocorrida no Museu do Oriente, teve a participação do presidente português, Anibal Cavaco e Silva. “Foi emocionante ouvir de cada um sobre suas lutas e como chegaram onde chegaram”, comentou Pinho, que considerou uma honra e uma grande alegria participar do prêmio. Os vencedores do Prêmio foram Isidro Fartaria, da Labo Centre France, fabricante de produtos químicos para a construção civil do grupo Titel Holding, com 11 empresas associadas; e Acácio Vieira, fundador da Healing Wings, ONG criada em 2000 para ajudar a aliviar os problemas causados pelas cheias que assolaram Moçambique em 1999 e 2000. “Este prêmio é um forte incentivo à cooperação entre Portugal, a Diáspora Portuguesa e os países que a recebem. Os empresários que a Cotec tem envolvido e premiado têm um grande valor para o nosso País, que deve ser aprofundado”, afirmou Filipe de Botton, presidente do Júri.

### Investimentos em Portugal

Em discurso, o presidente português, Anibal Cavaco e Silva, comentou o período de crise vivido por Portugal e conclamou os imigrantes empreendedores a investir em seu país de origem. “O país só poderá atingir uma

recuperação econômica sustentável com uma sólida e profunda aposta no reforço dos fatores de competitividade e na conquista de novos mercados. E o contributo da diáspora poderá ser decisivo. Se há exemplo que os nossos compatriotas nos têm dado é de que não existem fatalidades irreversíveis. É sempre possível mudar o rumo das nossas vidas. À custa de trabalho, de criatividade, da capacidade de correr riscos”, afirmou. Entre as atividades do Prêmio, Pinho participou de rodadas de negociação com empresas portuguesas com interesses em investimentos no Brasil.

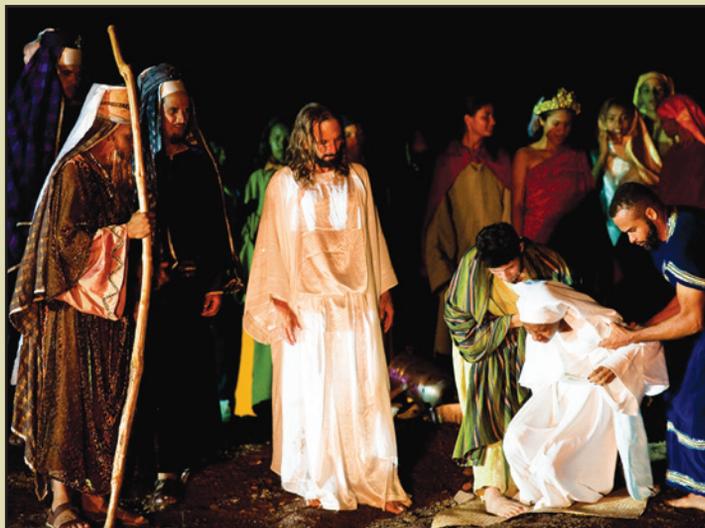
### Repercussão na mídia portuguesa

Em função do Prêmio Empreendedorismo Inovador na Diáspora Portuguesa o empresário Manuel Domingues e Pinho foi destaque por duas vezes na TV portuguesa. O presidente da DPC foi entrevistado pelos programas *Portugal sem Fronteiras* e *Praça da Alegria* (de jornalismo e entretenimento diário), veiculados pela RTP, maior grupo televisivo daquele país. Pinho falou sobre a importância do Prêmio e sobre sua história de imigrante no Brasil.

### Nova sede para a DPC | GBrasil na capital paulista

A unidade paulista da Domingues e Pinho Contadores - DPC está de endereço novo. A nova sede fica na Rua do Paraíso, 45 – 4º andar, no mesmo bairro das antigas instalações (Paraíso). O imóvel, duas vezes mais amplo, tem 400 m<sup>2</sup> (o anterior dispunha de 180 m<sup>2</sup>). A nova sede veio possibilitar alocação melhor das equipes de trabalho, em franco crescimento, e oferecer espaço para mais salas de reuniões e treinamentos. A unidade DPC em São Paulo foi criada há quatro anos com o intuito de estender e complementar o atendimento a clientes da matriz.

## Análise Contabilidade investe em megaprodução teatral no Piauí



Com público superior a 10 mil pessoas e 250 atores em cena, o espetáculo "Paixão de Cristo" na cidade de Floriano, no Piauí, vem ganhando projeção nacional como evento turístico-religioso no mês de abril. A peça, que tem o apoio da Análise Contabilidade | GBrasil, é encenada todos os anos no Teatro Cidade Cenográfica, segundo maior teatro a céu aberto do País com uma área de 35 mil m<sup>2</sup>. O espaço, construído em 2001, possui quatro palcos e oito cenários naturais. A paisagem assemelha-se à árdua Judeia, cercada por uma muralha de pedras, reproduzindo a cidade de Jerusalém do ano 33 d.C. Para o empresário Tertulino Ribeiro Passos, da Análise, é importante que as empresas reconheçam e invistam em projetos culturais como este, que esconde uma legião de profissionais e também iniciantes das artes cênicas. O Teatro Cidade Cenográfica possui uma Escola Técnica de Teatro com curso reconhecido pelo MEC. Oficinas, cursos, seminários e workshops são oferecidos à comunidade gratuitamente. Este universo de aprendizado tem envolvido cerca de 800 crianças, jovens e adolescentes durante todo o ano. O espetáculo "Paixão de Cristo" já contou com a participação de atores de renome nacional como Caio Blat, Dalton Vigh, Marco Antonio Gimenez, e das atrizes Camila Rodrigues, Patrícia Werneck e Manuela Monte.

## GBrasil faz doações às vítimas de enchentes em PE e AL



As chuvas, que em junho devastaram dezenas de municípios em Alagoas e Pernambuco e mataram cerca de 50 pessoas, desencadearam uma ação solidária entre os 32 empresários GBrasil. Com o acompanhamento direto dos associados nos dois Estados – José Carmelo de Farias (Acene Contabilidade|Recife-PE) e Thiago Salgueiro (Controle Associados|Maceió-AL), o GBrasil fez uma doação imediata de alimentos e colchões nos vários abrigos destinados a acolher vítimas. "Precisávamos resolver as necessidades mais urgentes dessas milhares de vítimas, que eram comer e ter onde dormir", explica Thiago, que acompanhou de perto a entrega de donativos nos municípios ao redor da capital alagoana. Em Pernambuco, 57 cidades sofreram algum dano. Na região da Zona da Mata, em Alagoas, 27 municípios foram declarados à época pelas autoridades em estado de emergência.

## Daniel Salgueiro, da Controle Contadores Associados | GBrasil, torna-se conselheiro efetivo do CARF

O empresário GBrasil em Maceió-AL, Daniel Salgueiro, foi nomeado em julho conselheiro efetivo do CARF - Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (antigo Conselho de Contribuintes). Ele passa a atuar como representante dos contribuintes pela CNC - Confederação Nacional do Comércio, e seu trabalho estará centrado na 3ª. Câmara da 1ª Seção, privativa de julgamento de processos relativos a Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ). Aos 55 anos, o contador, advogado, professor da Universidade Federal de Alagoas é também proprietário da Controle Contadores Associados e delegado do Ibracon – Instituto Brasileiro de Auditores Independentes (principal instituição ligada à pesquisa da ciência contábil no País). Ele já ocupou os cargos de presidente do Conselho Regional de Contabilidade - CRC-AL e de vice-presidente do Conselho Federal de Contabilidade - CFC. Salgueiro tem especialização em Auditoria e Perícia Contábil.



Foto: Weimer Carvalho

## Sistema Sescon/Sescap Fenacon integra vários membros do GBrasil entre suas lideranças



A Fenacon - Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis deu posse em agosto, em Curitiba-PR, a sua nova diretoria (*foto acima*). A entidade, sob a segunda gestão de Valdir Pietrobon, tem agora um associado GBrasil na Vice-Presidência. É Ronaldo Marcelo Hella, da D.Duwe Contabilidade, de Porto Velho-RO, que passa a representar a classe empresarial contábil da Região Norte do Brasil. A Fenacon reúne 36 sindicatos distribuídos nos 26 Estados e no Distrito Federal. Eles representam mais de 400 mil empresas que atuam nas áreas de contabilidade, assessoramento, perícias, informações e pesquisas. Filiada à Confederação Nacional do Comércio (CNC), a Fenacon tem se consolidado como legítima liderança na representação do setor de serviços. Ela defende a redução da carga tributária e a diminuição da burocracia como fatores de desenvolvimento das empresas brasileiras, sobretudo as micro e pequenas. Vários associados do GBrasil também integram os quadros diretivos dos sindicatos (Sescon/Sescaps) que fazem parte da Fenacon. Grande parte assumiu o cargo em meados deste ano em seus respectivos Estados de origem. Veja quem são eles:



**Ronaldo Marcelo Hella**  
Vice-Presidente da Fenacon  
para a Região Norte  
Empresa: D.Duwe Contabilidade  
Porto Velho-RO



**José Maurício Prado**  
Presidente do Sescap-AC  
Empresa: Organização Contábil  
Prado  
Rio Branco-AC



**Maurício Gatti**  
Vice-Diretor Administrativo  
do Sescon-RS  
Empresa: Gatti Assessoria Contábil  
Porto Alegre-RS



**Susana Souza Nascimento**  
Vice-Presidente do Sescap-SE  
Empresa: Sercon - Serviços  
Contábeis  
Aracaju-SE



**Tânia Cristina Azevedo**  
Diretora Financeira do Sescap-BA  
Empresa: Organização Silveira  
de Contabilidade  
Salvador-BA



**Didmar Duwe**  
Presidente do Sescap-RO  
Empresa: D.Duwe Contabilidade  
Porto Velho-RO



**Manuel Domingues e Pinho**  
Secretário Sescon-RJ  
Empresa: Domingues e Pinho  
Contadores - DPC  
Rio de Janeiro-RJ



**Euclides Locatelli**  
Diretor Jurídico - Sescap-PR  
Empresa: Eaco Consultoria  
e Contabilidade  
Curitiba-PR

## BRASIL

### ALAGOAS – Maceió

- Brabo Magalhães Advogados  
[www.brabomagalhaes.com.br](http://www.brabomagalhaes.com.br)

### AMAZONAS – Manaus

- Andrade & Câmara Advogados Associados  
[www.andradecamara.com.br](http://www.andradecamara.com.br)

### BAHIA – Salvador

- Nogueira Reis / Pessoa & Pessoa, Escritórios Associados  
[www.nrpp.com.br](http://www.nrpp.com.br)

### CEARÁ – Fortaleza

- Mota & Massler Advogados  
[www.motamassleradvogados.com.br](http://www.motamassleradvogados.com.br)

### DISTRITO FEDERAL – Brasília

- Bichara, Barata, Costa & Rocha Advogados  
[www.bbcr.com.br](http://www.bbcr.com.br)

- Hilú, Costódio Filho e Caron Baptista Sociedade de Advogados  
[www.advocacia-curitiba.com.br](http://www.advocacia-curitiba.com.br)

- Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich e Schoueri Advogados  
[www.lacazmartins.com.br](http://www.lacazmartins.com.br)

- Tostes & Coimbra Advogados  
[www.tc.adv.br](http://www.tc.adv.br)

### ESPÍRITO SANTO - Vitória

- Bichara, Barata, Costa & Rocha Advogados  
[www.bbcr.com.br](http://www.bbcr.com.br)

### GOIÁS – Goiânia

- Machado, Valentim e Felício Advogados  
[www.mvf.adv.br](http://www.mvf.adv.br)

### MARANHÃO – São Luís

- Ulisses Sousa Advogados Associados  
[www.usadv.com.br](http://www.usadv.com.br)

### MATO GROSSO – Cuiabá

- Souza Neves Advogados  
[www.souzanevesadvocacia.com.br](http://www.souzanevesadvocacia.com.br)

### MINAS GERAIS – Belo Horizonte

- Tostes & Coimbra Advogados  
[www.tc.adv.br](http://www.tc.adv.br)

### MINAS GERAIS – Juiz de Fora

- Weiss, Andrés Advogados Associados  
[www.weissandres.com.br](http://www.weissandres.com.br)

### PARAÍBA – João Pessoa

- Coriolano Dias de Sá Sociedade de Advogados  
[www.cdsadvogados.com.br](http://www.cdsadvogados.com.br)

### PERNAMBUCO - Recife

- Coelho da Silveira & Rodrigues Alves Advogados  
[www.csra.com.br](http://www.csra.com.br)

### PARANÁ – Curitiba

- Hilú, Costódio Filho e Caron Baptista Sociedade de Advogados  
[www.advocacia-curitiba.com.br](http://www.advocacia-curitiba.com.br)

### PARANÁ - Londrina

- Hasegawa e Neto Advogados Associados  
[www.hnadvogados.com.br](http://www.hnadvogados.com.br)

### PIAUÍ – Teresina

- Mário Roberto Pereira de Araújo Sociedade de Advogados  
[www.mradvocacia.com.br](http://www.mradvocacia.com.br)

### RIO DE JANEIRO – Rio de Janeiro

- Bichara, Barata, Costa & Rocha Advogados  
[www.bbcr.com.br](http://www.bbcr.com.br)

- Montauray Pimenta, Machado & Vieira de Mello - Propriedade Intelectual  
[www.montauray.com.br](http://www.montauray.com.br)

### RIO GRANDE DO NORTE – Natal

- Fonseca & Advogados Associados  
[www.fonsecaadv.com.br](http://www.fonsecaadv.com.br)

### RIO GRANDE DO SUL – Porto Alegre

- Lippert & Cia. Advogados  
[www.lippert.com.br](http://www.lippert.com.br)

### SANTA CATARINA – Florianópolis

- Farah, Gomes e Silva Advogados Associados  
[www.fgs.com.br](http://www.fgs.com.br)

### SÃO PAULO – São Paulo

- Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich e Schoueri Advogados  
[www.lacazmartins.com.br](http://www.lacazmartins.com.br)

### SÃO PAULO – Campinas

- Daniel Marcelino Advogados Associados  
[www.marcelinoadvogados.com.br](http://www.marcelinoadvogados.com.br)

### SÃO PAULO – São José do Rio Preto

- Eder Fasanelli & Advogados Associados  
[www.fasanelli.adv.br](http://www.fasanelli.adv.br)

### SERGIPE - Aracaju

- Nogueira Reis / Pessoa & Pessoa, Escritórios Associados  
[www.nrpp.com.br](http://www.nrpp.com.br)

## AMÉRICA DO SUL

### ARGENTINA – Buenos Aires

- Fortunati & Asociados  
[www.fortunati.com.ar](http://www.fortunati.com.ar)

### CHILE – Santiago

- Cariola Diez Pérez-Cotapos & Cia. Ltda.  
[www.cariola.cl](http://www.cariola.cl)

### COLÔMBIA - Bogotá

- Cárdenas & Cárcardenas Abogados  
[www.cardenasycardenas.com](http://www.cardenasycardenas.com)

### PARAGUAI – Assunção

- Vouga & Olmedo Abogados  
[www.vouga-olmedo.com](http://www.vouga-olmedo.com)

### URUGUAI – Montevidéu

- Posadas, Posadas & Vecino  
[www.ppv.com.uy](http://www.ppv.com.uy)

### VENEZUELA – Caracas

- Badell & Grau Despacho de Abogados  
[www.badellgrau.com](http://www.badellgrau.com)



# ALAE

ALIANÇA DE ADVOCACIA EMPRESARIAL

[www.alae.org.br](http://www.alae.org.br)

**A** ALAE é a maior rede brasileira de escritórios de advocacia cobrindo o País e a América do Sul: são 28 Escritórios Aliados presentes na maioria dos Estados brasileiros e dos Países do continente.

Com atuação em todas as áreas do Direito Empresarial, a ALAE tem como princípio a excelência na prestação de serviços jurídicos a empresas que têm ou planejam ter negócios em diversos pontos do Brasil e/ou da América do Sul.

Para assegurar a qualidade dos serviços prestados, os Escritórios Aliados são escolhidos mediante criterioso processo de seleção e têm seu desempenho avaliado semestralmente pelos demais Aliados.

Em cada um dos Estados ou Países onde está presente, a ALAE oferece, além da alta qualidade dos serviços jurídicos, o indispensável conhecimento das culturas regionais e dos órgãos administrativos e judiciais locais.

ALAE: sinônimo de atendimento abrangente, excelente qualidade e identidade local.

A inteligência contábil não está em nenhum sistema de gestão de sua empresa. Ela estará sempre nas mãos de bons profissionais. É por esse motivo que o GBrasil reúne um time de primeira linha, preparado para oferecer outsourcing contábil de excelência nos principais centros econômicos do País. Afinal, cérebros estão mesmo no final do mouse.



Procure um associado GBrasil em seu estado