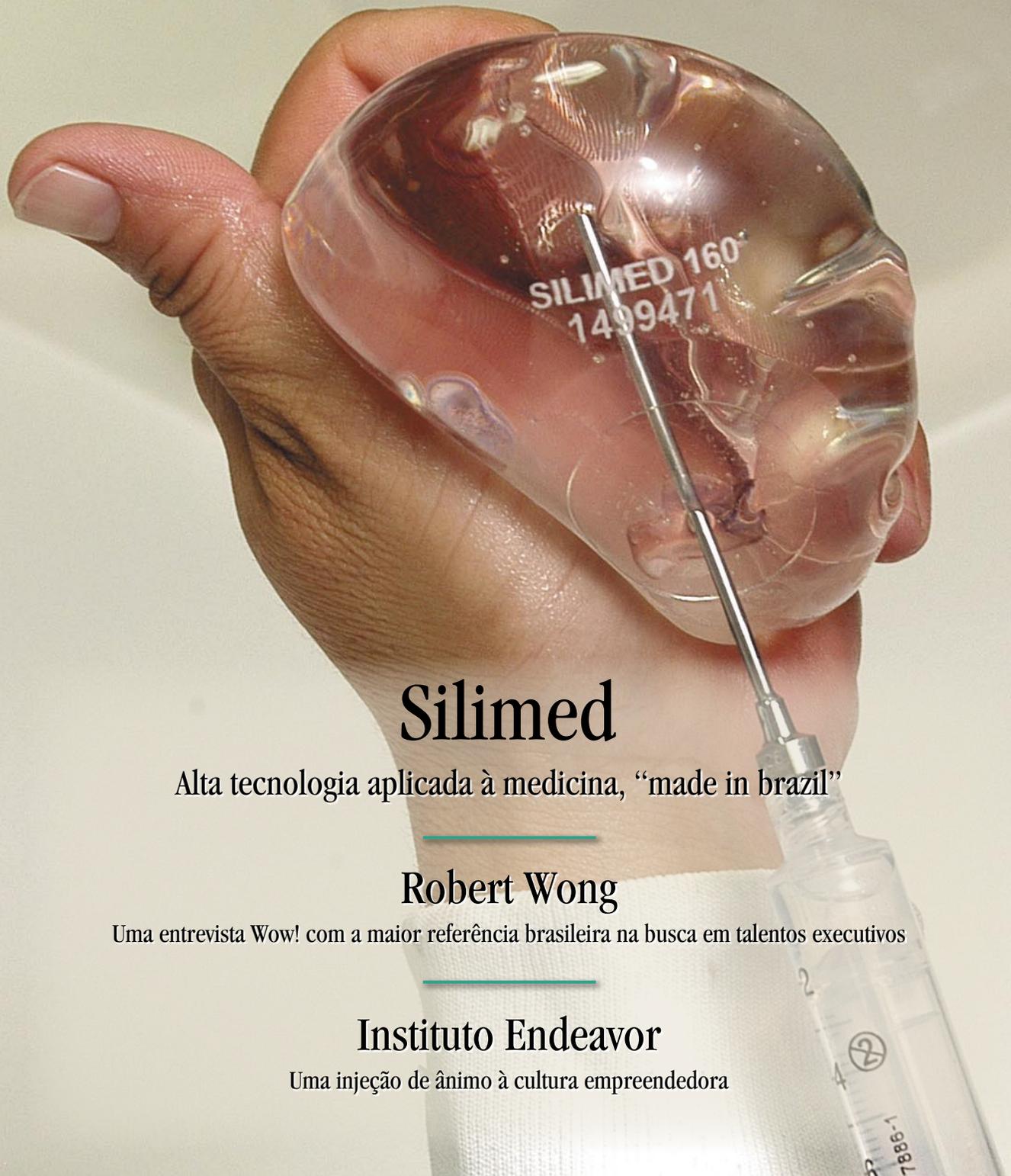


GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE
ABRIL/MAIO/JUNHO/2007

ANO 2 - Nº 4



Silimed

Alta tecnologia aplicada à medicina, “made in brazil”

Robert Wong

Uma entrevista Wow! com a maior referência brasileira na busca em talentos executivos

Instituto Endeavor

Uma injeção de ânimo à cultura empreendedora

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 1º andar
69053-355 - Manaus - AM
Tel. (92) 3182-3388
www.dhcmanaus.com.br

AP - MACAPÁ

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

BA - SALVADOR

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

CE - FORTALEZA

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS
Av. Pontes Vieira, 1091 - Dionísio Torres
60130-241 - Fortaleza - CE
Tel. (85) 3452-2929
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. Boreborema, quadra 18 - nº 22 - Calhau
65071-360 - São Luís - MA
Tel. (98) 3089-8900
www.assessoriareal.com.br

MG - BELO HORIZONTE

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL
Rua Carijós, 244 - 11º andar
30120-060 - Belo Horizonte - MG
Tel. (31) 3273-8111
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

MT - CUIABÁ

CONTABILIDADE SCALCO
Rua Comandante Costa, 1519 - Térreo
78020-400 - Cuiabá - MT
Tel. (65) 3624-8816
www.scalcomt.com.br

PA - BELÉM

C&C CONSULTORIA E CONTABILIDADE
Travessa Nove de Janeiro, 2275 - 1º andar
66063-260 - Belém - PA
Tel. (91) 3249-9768
www.cec.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 Honório de Paiva, 607 - Sul Bairro Piçarra
64001-510 - 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

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

RJ - RIO DE JANEIRO

DPC - 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 & ASSOCIADOS
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
78902-300 - Porto Velho - RO
Tel. (69) 2182-3388
www.dduwe.com.br

RS - PORTO ALEGRE

GATTI ASSESSORIA FISCAL E CONTÁBIL
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) 3025-6424
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
Joinville - (47) 3145-8000
Itajaí - (47) 3348-8484
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

TO - PALMAS

CONTATO CONTABILIDADE
Quadra 104 Sul - Acse I - Cj 02 Lote 02
77020-016 - Palmas - TO
Fone / Fax : (63) 3219 7100
www.contatopalmas.com.br

GBRASIL (Sede)

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

A ALMA DO GBRASIL

A cada seis meses, o Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade - GBrasil promove um encontro com seus 28 empresários associados. É para nós um momento único, em que podemos estabelecer metas, procedimentos de operação, estratégias de negócio, situar-nos com as novas tecnologias aplicadas à gestão, analisar resultados e, o principal, rever os colegas, líderes dessa aliança de sucesso criada há 11 anos. É fato que a internet nos faz crer num mundo sem fronteiras, onde a instantaneidade da informação nos dá a impressão de um convívio diário com todos. Mas nada, nada mesmo substitui o contato pessoal. Assim chegamos, em março, ao nosso 27º Encontro, em Aracaju, Sergipe. Momentos como os vividos lá demonstrem talvez o que Robert Wong, em entrevista especial para esta edição da Gestão Empresarial, chama de “alma corporativa”.



O conceituado *headhunter* está certo quando afirma que um sentimento maior, emanado de seus líderes, alimenta as empresas e seus recursos humanos, fazendo-as fluir com êxito. Se formos analisar, somos apenas e tão somente 28 empresas de contabilidade e assessoramento, de um universo de 70 mil existentes no País. Como fizemos a diferença, nesses anos todos, tornando-nos referência número um em qualidade e eficiência na área? Computadores, softwares, bancos de informação podem ser os mesmos usados por outras empresas do gênero, mas o que nos torna um grupo diferenciado poderia ser constatado naquele encontro em Aracaju, por qualquer pessoa que tivesse interesse em descobrir o segredo “GBrasil”. São seus líderes, imbuídos de interesse incomum pelos seus clientes e sem nenhuma demagogia, trabalhando para um Brasil melhor, mais transparente, mais justo e sem negociatas. Todos movidos por uma grande paixão: a contabilidade.

Esta edição traz ainda um exemplo de sucesso entre os clientes GBrasil: a Silimed, uma indústria de próteses de silicone aplicadas à estética e à saúde humana, que é atendida pela Domingues e Pinho Contadores, do Rio de Janeiro. A empresa também vem fazendo a diferença no mercado internacional, onde ocupa a terceira posição, permeando os cinco continentes com seus produtos. Outro destaque é a reportagem sobre a Endeavor, um instituto de fomento ao empreendedorismo estabelecido em vários países e que no Brasil vem orientando empresas como Beleza Natural, Spoleto e SuperBac. Confira o que cada uma delas vem fazendo de inusitado e inovador. O tema polêmico desta edição ficou com a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que trouxe o popular “Supersimples”, um modelo de tributação um tanto complexo para se definir se seria bom ou não para algumas empresas de serviço. Boa leitura!

REINALDO SILVEIRA

Presidente do GBrasil

gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br



8 - Capa



12



3

Editorial 3
A ALMA DO GBRASIL

Empreendedorismo 5
. UM IMPULSO A MAIS PARA CRESCER
. ENDEAVOR: A MÃOZINHA QUE FALTAVA

Casos de Sucesso 8
SILIMED: SILICONE BRASILEIRO
EXPORTADO PARA O MUNDO

Consultoria GBrasil 11
. CONDOMÍNIOS
. PIS E COFINS
. PREVIDÊNCIA PRIVADA

Entrevista 12
ROBERT WONG

Tributação 16
SIMPLES, UM TANTO COMPLEXO

Perfil GBrasil 21
MARPE CONTADORES
MATUR CONTÁBIL
GRUPO J.MAINHARDT
SCALCO CONTABILIDADE

Em Síntese 26



5



16



24

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 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)
Mário César de M. Mateus
(Matur Organização Contábil)
Manuel Domingues e Pinbo
(DPC Contadores)

Marco Armino Koche
(Contato Contabilidade)
PRODUÇÃO, EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO
Conteúdo Comunicação &
Luna Editora
www.conteudocomunicacao.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Diva de Moura Borges
diva.borges@contendonet.com
Tel. (11) 3093.7808
RELAÇÕES COM ANUNCIANTES
Pedro A. de Jesus
Mundo Verde Anúncios
anunciosmundoverde@bol.com.br
Tel. (11) 3875.0308

COLABOROU NESTA EDIÇÃO:
Carolina Costa
Conrad Friesen

REVISÃO
José Paulo Ferrer

PROJETO GRÁFICO
Moema Cavalcanti
FOTOGRAFIAS
Weimer Carvalho/GO - Págs.3, 4, 17, 18, 19, 23 (à direita) e 24 (superior)
Renato Velasco/RJ - Capa, págs 4, 8, 9 e 10
Silvânia/SE - Pág 12
Sílvio Araújo/SE - Pág 12
Paulo Pampolim/SP (Hype Fotografia) - Págs. 4, 12 e 15

ILUSTRAÇÕES
Gonzalo Cárcamo/SP - Pág.5
As demais imagens utilizadas nesta edição foram cedidas de arquivos pessoais ou de setores de divulgação das empresas citadas.

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
10.000 exemplares.
IMPRESSÃO
Leograf Editora, em papel couché
115g (miolo) e couché 180g (capa)

UM IMPULSO A MAIS PARA CRESCER

Instituto Empreender Endeavor presta consultoria gratuita a empresas inovadoras, proporcionando o encontro de empresários de sucesso com iniciantes e investindo no crescimento sustentável – tudo isso sem tirar um centavo do bolso

POR CAROLINA COSTA



De empregada doméstica a dona de uma bem-sucedida rede de salões de cabeleireiros, Heloísa Helena Assis, a Zica, acumulou dez anos de tentativas fracassadas até que encontrasse a fórmula para um creme que domasse seu cabelo rebelde. “Ter cabelos crespos era sinônimo de baixa auto-estima”, recorda a empresária. Quando conseguiu criar um produto que deixasse os fios sedosos e soltos, mas sem alisá-los, Zica e seu marido venderam tudo para abrir o primeiro salão Beleza Natural, no subúrbio do Rio de Janeiro, em 1993. O irmão Rogério Assis emprestou a experiência de ex-funcionário do McDonald’s e criou um processo sistematizado, transformando o que era um simples tratamento de beleza em um serviço em linha de produção.

Logo, a procura aumentou e as filas desde

as 5 horas começaram a ser freqüentes. “Fazíamos o maior esforço para atender todas aquelas pessoas: abríamos o salão às 8h e saíamos à 1h da madrugada.” Em doze anos, o Instituto Beleza Natural cresceu e se expandiu, abrindo três outros salões e uma fábrica, investindo na fórmula do Super-Relaxante e transformando ex-clientes satisfeitas em funcionárias registradas. O que parece o final feliz de mais uma história de sucesso é, na verdade, o ponto de partida para o Instituto Empreender Endeavor.

Organização sem fins lucrativos criada em 1997 por um grupo de ex-alunos da Universidade de Harvard, a Endeavor transforma empresas inovadoras em entidades que possam inspirar outras pessoas no mundo todo. A ONG dá apoio logístico, presta consultoria empresarial, traça estratégias de crescimento

internacional, procura nas melhores universidades as melhores cabeças, abre portas para investidores e até ajuda a buscar financiamento. Só não tira um centavo do bolso.

Acima de R\$ 3 milhões de faturamento

Hoje, há 280 empreendedores Endeavor espalhados pelos nove países onde a ONG tem escritório – Estados Unidos, Argentina, Chile, Brasil, Colômbia, México, Uruguai, África do Sul e Turquia. A seleção ainda é pouco conhecida, rigorosa e só para peixe grande: a empresa que pleiteia o posto precisa ser inovadora, estar em dia com a legislação e provar que tem um faturamento entre R\$ 3 milhões e R\$ 30 milhões. Patamar que muito lambari vai penar até conseguir alcançar.

“Fizemos ajustes ao longo desses dez anos até perceber que nossa expertise é mesmo com essa faixa de faturamento”, comenta Marcus Andrade, 24, gerente de busca e seleção da Endeavor no Brasil. Segundo ele, as pequenas empresas têm problemas estruturais de base, dificuldades em trabalhar na legalidade e já contam com entidades como o Sebrae para orientar na capacitação e estruturação do negócio. “Por outro lado, não é justo ajudar só esse tipo de empreendedor, então, organizamos semanalmente palestras gratuitas com empresários e disponibilizamos 250 vídeos e 8 mil artigos no site.” É a oportunidade de lambaris e lebetes tirarem suas dúvidas para, um dia, serem os tubarões do mercado.



Os sócios da Beleza Natural: Jair Conde, Heloísa Assis (Zica), Rogério Assis e Leila Velez

Consultoria perpétua

Mas quem ajuda um empresário a definir quando é hora de abrir franquias ou negociar com outros países? É em situações como essa que o trabalho da Endeavor faz diferença. Cerca de 500 empresas brasileiras se submetem anualmente ao criterioso processo de seleção da entidade. A taxa de aprovação é de 1%. A informação que dá ânimo a tanta gente é que, uma vez aceito como empreendedor Endeavor, o empresário pode sempre contar com a ajuda da instituição. Num mundo que volta e meia é assombrado por falências e concorrências desleais, ao menos essa consultoria é perpétua.

No caso da Beleza Natural, em 2005, Zica estava diante de um dilema empresarial: aumentar a fabricação do Super-Relaxante ou terceirizar a produção para abrir mais salões? Os sócios da Beleza Natural queriam captar dinheiro para expandir a estrutura fabril. “Nós os colocamos em contato com os voluntários mentores e, depois de algumas reuniões, eles perceberam que não fazia sentido ampliar a fábrica e sim os salões, que era melhor terceirizar e investir o capital nas lojas”, ilustra Marcus.

Os voluntários mentores a que ele se refere são os cerca de 300 empresários brasileiros dos mais variados setores que cedem seu bem mais precioso, o tempo, para ouvir e trocar experiências com os empreendedores selecionados pela Endeavor. É gente como Guilherme Leal, da Natura, José Rudge, do Unibanco AIG, Luiza Helena Trajano Inácio Rodrigues, do Magazine Luiza, ou Wilson Amaral, da Gafisa, que às vezes mal tem tempo para a família, mas que arranja um horário na agenda cheia para aconselhar gente que, em breve, também precisará de tempo para a família e vaga na agenda. Bom para eles.



Unidade da Beleza Natural, rede com seis institutos de beleza: cinco no Rio de Janeiro e um no Espírito Santo: atendimento mensal a mais de 35 mil clientes com uma equipe de 670 colaboradores. Clientela com interesse específico de fazer tratamento natural para cabelos crespos

ENDEAVOR: A MÃOZINHA QUE FALTAVA

Conheça três das 36 empresas inovadoras que foram selecionadas para receber o apoio do Instituto Empreender Endeavor

CHINELOS DE CÂMARAS DE PNEUS

Goóc – Thai Quang Nghia
Empreendedor desde 2006



O vietnamita Thai Quang Nghia transformou uma tragédia pessoal em uma empresa que tem um crescimento sustentável. Em 1979, fugindo da guerra, Thai deixou seu país a bordo de um barco de pesca.

A embarcação naufragou e, dias depois, ele foi encontrado em alto mar por um petroleiro da Petrobras. No Brasil, tentou de tudo até que resolveu produzir com câmaras de pneus os chinelos típicos do Vietnã. A empreitada deu certo e, hoje, está ancorada em uma eficiente estratégia de marketing, fruto da parceria com a Endeavor. Além dos chinelos, a empresa é destaque na criação de roupas e acessórios desenvolvidos a partir de borracha reciclada de pneus e tecidos – como jeans e lona – reaproveitados e tratados.

ESPETÁCULO DE COMIDA ITALIANA

Spoletto – Eduardo Ourivio e Mario Chady
Empreendedor desde 2002



Fundada em 1997, a rede Spoleto criou o conceito de restaurante-entretenimento, onde o cliente pode ser o *chef* e montar seu próprio prato. Os cozinheiros também são treinados em técnicas de malabarismo e brincam com

as panelas, enfatizando a idéia de espetáculo culinário. Outra inovação é que, nas lojas da rede, a cozinha fica no balcão, o que diminuiu drasticamente o número de metros quadrados locados nos shoppings e ajudou a reduzir o custo do produto.



BACTÉRIAS SUPERPODEROSAS

SuperBAC – Luis Chacon Filho
Empreendedor selecionado em 2007

O administrador de empresas Luis Chacon Filho desenvolveu cepas de bactérias que comem dejetos orgânicos. Reunidos num comprimido parecido com um Sonrisal, os microorganismos transformam gordura em gás carbônico e água. Os produtos Gênesis são específicos para cada tipo de indústria (cosmético, alimentícia, de metais etc.). Copenhagen, L'Oréal, grupo Pão de Açúcar e Natura são algumas das empresas brasileiras que utilizam produtos Gênesis da SuperBAC e que comprovaram a melhoria dos processos e resultados em suas estações de tratamento de efluentes.

“Hoje é cada vez maior o número de empresas brasileiras que desejam tornar verdes seus processos. Ao mesmo tempo, não querem custos altos e precisam elevar suas capacidades de produção. As soluções da SuperBAC são criadas com esses focos e entregam os melhores resultados em biotecnologia do mercado”, afirma Chacon. A empresa inova ainda com o SuperSAN, solução que por aspersão elimina ácaros, fungos e bactérias de ambientes fechados por um período de seis meses e o Odor-Out, que elimina odores e tira as manchas recentes causadas pelos animais de estimação.

Chacon tem hoje 31 anos e iniciou carreira aos 16 em um laboratório de biotecnologia voltado para a indústria petroquímica. Aos 19 anos, ele fundou a SuperBAC. □

SILICONE BRASILEIRO EXPORTADO PARA O MUNDO

A Silimed é a terceira maior fabricante mundial de próteses de silicone aplicadas à estética e saúde humana. Cliente Domingues e Pinho Contadores | GBrasil, a empresa carioca é sinônimo de empreendimento que deu certo lá fora, permeando os cinco continentes com seus produtos

POR DIVA BORGES, FOTOS RENATO VELASCO

É fato que a cirurgia plástica brasileira sempre carregou glórias ostentadas por ícones como Ivo Pitanguy. Porém, o que muita gente não sabe é do sucesso que o Brasil faz com a fabricação de implantes de silicone, um dos principais recursos dos cirurgiões nos desafios estéticos e reparadores do corpo humano. A Silimed – Silicone e Instrumental Médico-Cirúrgico Hospitalar está listada hoje entre as três maiores fabricantes mundiais do setor, com qualidade certificada pelos mais importantes organismos de controle de fabricação da Europa e Estados Unidos e, ainda, com o reconhecimento especial da comunidade médica internacional. Apenas em próteses de mama, a indústria, localizada no Rio de Janeiro, produz anualmente cerca de 160 mil unidades. Seus produtos chegam hoje a mais de 60 países em todos os continentes, sendo que as exportações somam aproximadamente 70% do volume produzido.

Para construir estes 26 anos de história, a Silimed dependeu, entretanto, de muito investimento em tecnologia, apoio à pesquisa científica, além de doses elevadas de coragem, ousadia, visão de mercado e determinação ética de seus empreendedores.

O caso bem-sucedido da indústria brasileira teve início em 1978, quando a Silimed era uma tímida representante comercial de um fabricante francês de silicone mamário. Três anos depois, com uma grande capacidade de negociação e fluência no francês, aliadas a uma percepção empreendedora da brasileira Margaret Figueiredo, a Silimed ganhou corpo



Feitas com silicone de grau médico, as próteses seguem rígidos padrões ditados pela Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), da FDA (Food and Drugs Administration) nos Estados Unidos, e do MDC - Medical Devices Certification da ISO 9001, na Alemanha. Este último, um passaporte dos produtos para toda a Europa

e nome nacionais, passando a fabricar os implantes de silicone em terras cariocas. Em um ano de atividade e sob o comando compartilhado com o francês Antoine Robert, atual sócio-presidente, a empresa se transformava de uma importadora para exportadora, fornecendo seus produtos também para o mercado latino-americano.

A implantação da unidade fabril teve uma aliada importante – a comunidade ligada à pesquisa e aplicação das próteses de silicone. “Sempre estivemos junto aos médicos em seu dia-a-dia e em prol do fortalecimento da especialidade cirúrgica, que na época era ape-

nas a cirurgia plástica. Ajudamos a realizar as primeiras jornadas regionais, principalmente a Jornada Carioca de Cirurgia Plástica, com coisas simples e inusitadas, fruto apenas de nosso trabalho e não um grande investimento financeiro, até porque não existia tanta disponibilidade”, conta Margaret citando ainda a relevância das viagens internacionais para abrir novos territórios e atualizar-se com a pesquisa e tecnologia.

Desenvolvimento de produtos

Assim, foi com o acompanhamento contínuo da atividade médico-cirúrgica que a Silimed desenvolveu e aperfeiçoou muitos de seus produtos. Credita-se, por exemplo, ao célebre Ivo Pitanguy, em parceria com o também cirurgião plástico Cláudio Rebello, a criação, em 1995, do implante de mama revestido de espuma de poliuretano, cuja emenda na base oferece uma borda macia. A prótese é indicada para pacientes de pele fina, para que sintam maior conforto.

As soluções em prótese são viabilizadas por duas unidades fabris da Silimed localizadas no bairro de Vigário Geral e uma sede administrativa situada em Botafogo. Ao todo, são empregadas cerca de 400 pessoas entre fabricação, controle de qualidade, regulamentação, vendas e atividades de suporte. Para as vendas locais existe uma unidade de negócios independente que emprega mais 150 pessoas, direta e indiretamente. Com a nova fábrica, inaugurada em 2005, a capacidade instalada apenas para produzir mamas passou para 500 mil unidades/ano.

Próteses diversificadas

Apesar das mamas representarem 80% do volume produzido, a linha de próteses, no entanto, é ampla e diversificada em suas aplicações. Elas atendem diversas especialidades cirúrgicas: urologia, cirurgia de mão, cirurgia pediátrica, dermatologia, ginecologia, cardiologia, ortopedia e oncologia, entre outras.

Muitas inovações vêm sendo incorporadas. Atualmente, a Silimed dedica-se a um projeto para a área de cirurgia bariátrica (estômago). Ele envolve a criação de uma banda gástrica e um balão intragástrico para atender pacientes com obesidade severa. “O balão intragástrico, por exemplo, pode ser colocado sem cirurgia e ajudar até mesmo pessoas com necessidade de pequena perda de peso, mas que enfrentam dificuldade”, explica Margaret. O produto,



Acima, Margaret Figueiredo, sócia e conselheira da Silimed: senso de oportunidade e capacidade de negociação com os empresários franceses garantiram a criação da indústria brasileira. Abaixo, a linha de controle de qualidade, com peças codificadas para perfeito rastreamento e controle

segundo a empresária, tem exigido um grande investimento por ser uma especialidade nova e muito diferente daquelas com que habitualmente a Silimed lida.

Em urologia, a Silimed desenvolveu recentemente um produto para incontinência masculina de que não há similar no mercado. “É a opção de melhor relação custo-benefício para o tratamento cirúrgico”, afirma Margaret. Há também alguns produtos em desenvolvimento para a estética peniana.

Na cirurgia plástica, a Silimed está trazendo novos implantes mamários constituídos de modelos com desenhos naturais, que proporcionam um resultado estético diferenciado. “Procuramos oferecer esses modelos para aquelas pacientes que querem uma mama bem projetada mas não desejam o estigma de parecerem ‘siliconadas’. Essa é uma nova tendência”, observa Margaret.

Demandas crescentes e diferenciadas

De maneira geral, as mamas são o produto mais vendido pela Silimed em todos os seus



mercados. Elas são apresentadas com variações de tamanho, de acordo com o desejo estético de cada país. Revela Margaret que as americanas são as que utilizam tamanhos maiores. As mulheres da América Latina, por sua vez, representam o maior mercado de implantes glúteos, que atendem ao desejo estético de aumentar o volume das nádegas. Outra demanda crescente e diferenciada tem ocorrido no Oriente Médio, com expansores de tecido para tratamento de seqüelas de guerras. Usados para estender a pele, os expansores auxiliam nas cirurgias de eliminação de cicatrizes e reconstrução de áreas danificadas.

Entender essas diferentes demandas tem sido o trabalho da Silimed em parceria com os cirurgiões de diversas especialidades médicas. "Nossa missão é ser uma referência na comunidade médica como fabricante de produtos de silicone. Tem sido assim desde o início da empresa. As idéias dos nossos produtos vêm dos próprios cirurgiões, oriundos do corpo de Serviços de Hospitais ou consultórios particulares", diz Margaret. Este sucesso construído a várias mãos vem sendo garantido ano após ano. A empresa registrou crescimento de 10% em 2006 e espera alcançar um faturamento 20% superior em 2007. □

Saiba mais em www.silimed.com.br

SOLUÇÕES DA SILIMED PARA ESTÉTICA E SAÚDE HUMANA

Implantes de mama

Destinados ao aumento, correção ou reconstrução do seio.

Implantes para contorno facial

Para cirurgia estética ou reconstrutora facial: nariz, queixo, pálpebras e região malar.

Implantes para contorno corporal

Implante glúteo - Corrige atrofia e excesso de flacidez na região glútea ou simplesmente aumentam volume das nádegas.

Implante de panturrilha - Para a correção de desigualdades ou irregularidades das pernas, em cirurgias estéticas ou reparadoras.

Implantes para urologia

Tubo para hipospádia (malformação da uretra), *Modelador vesical* (para reconstrução da bexiga), *Implante peniano* (usado em disfunções eréteis), *Constritor periuretral* (para incontinência urinária), *Implante de testículos* (para malformação).

Medgel

Gel de silicone destinado à prevenção ou tratamento de cicatrizes hipertróficas, quelóides e associadas ao eritema.

Folhas e blocos

Bloco de silicone - esculpe qualquer tipo de implante sólido que não exista em linha.

Folha de silicone - usada como reforço de parede abdominal e assoalho de órbita.

Expansores de tecido

Indicados desde reconstruções mamárias até correção de seqüelas de queimaduras, passando por cirurgia de calvície, tumores faciais e cicatrizes em geral.

Silicat (Kit)

Transforma injeção endovenosa em subcutânea. Para pacientes que necessitam, por tempo prolongado e de forma repetida, de acesso venoso profundo: quimioterapia, nutrição parenteral e transfusões de sangue.

► O condomínio de edifícios está obrigado à retenção do IR na fonte na contratação de serviços profissionais, assim definidos no §1º do artigo 647 do Regulamento do Imposto de Renda?

DPC | GBRASIL RESPONDE – O Código Civil Brasileiro conceitua o condomínio como um direito exercido sobre um mesmo bem, pois são vários donos de uma propriedade única. Não é propriamente uma pessoa jurídica, embora deva possuir inscrição no CNPJ. Por esta razão, os condomínios de edifícios não estão sujeitos à retenção do IR na fonte quando o cumprimento desta obrigação exigir que a condição da tomadora do serviço seja a qualificação de pessoa jurídica. No que se refere ao IR na fonte, o condomínio somente promoverá retenção sobre folha de salários, visto que nos pagamentos efetuados a título de rendimentos do trabalho assalariado, é irrelevante a natureza jurídica do empregador.

Cabe esclarecer que relativamente às contribuições para PIS, COFINS E CSLL, a legislação que regula o assunto relaciona os condomínios como responsáveis, logo, na hipótese de pagamento igual ou superior a R\$ 5.000,00, o condomínio deverá efetuar a retenção dessas contribuições.

Fundamentação Legal: Art. 1.314 a 1.326 da Lei nº 10.406/02, Parecer Normativo CST nº 37/1972, Parecer Normativo CST 114/1972, Instrução Normativa SRF nº 459/04, art. 1º, §1º, inciso IV, e §2º, inciso IV. □

► Com as alterações no vencimento do PIS e Cofins em virtude da MP nº 351/2007, essas contribuições, quando retidas pela pessoa jurídica tomadora dos serviços nas hipóteses elencadas na Instrução Normativa SRF nº 459/2004, também tiveram seu prazo de recolhimento alterado?

DPC | GBRASIL RESPONDE – Não. Os prazos para recolhimento das mencionadas contribuições na forma prevista na IN SRF nº 459/2004 não sofreram modificações. A mudança se deu no PIS, sobre faturamento e folha de salários, e Cofins, sobre faturamento. □

► A empresa que efetuar pagamento de plano de previdência privada aos seus funcionários poderá deduzir o valor desta despesa do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido?

DPC | GBRASIL RESPONDE – De acordo com a Lei nº 9.532/1997, art. 11, §§ 2º, 3º e 4º, são despesas dedutíveis na determinação do lucro real e da base de cálculo da contribuição social, as contribuições não compulsórias destinadas a custear planos de benefícios complementares assemelhados aos da previdência social, instituídos em favor dos empregados e dirigentes da pessoa jurídica. Contudo esta dedução não poderá exceder, em cada período de apuração, 20% do total dos salários dos empregados e da remuneração dos dirigentes da empresa, vinculados ao referido plano, devendo o valor excedente ser adicionado ao lucro líquido para efeito de determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL. Vale ressaltar que, caso a pessoa jurídica tenha adquirido, em favor de seus empregados ou administradores, quotas do Fundo de Aposentadoria Programada Individual - FAPI, instituído na forma da Lei nº 9.477/1997, e que o plano atinja, no mínimo, 50% dos seus empregados, esta despesa também é dedutível, sendo que para fins desta dedução, a pessoa jurídica deverá somar o valor das quotas ao montante pago a título de plano de previdência complementar e observar o limite estabelecido em 20%, conforme já mencionado, adicionando o valor excedente ao limite, conforme o caso. □

Consulte o GBrasil:
consultoria@gbrasilcontabilidade.com.br

ROBERT WONG

Especialista em descobrir e treinar talentos humanos

QUANDO SE FALA EM BUSCAR LIDERANÇAS PARA O MUNDO CORPORATIVO, SEU NOME É UM DOS ÍCONES. ROBERT WONG É CONSIDERADO UM DOS 200 MAIORES *HEADHUNTERS* DO PLANETA. DEPOIS DE PRESIDIR NO BRASIL A PRINCIPAL COMPANHIA DO SETOR – A AMERICANA KORN/FERRY –, WONG DECIDIU ALÇAR NOVOS VÔOS. ESTÁ À FRENTE DE UMA EMPRESA DEDICADA À EDUCAÇÃO CORPORATIVA, E DE OUTRA, COM ACONSELHAMENTO DE CARREIRA (*COACHING*) E PROJETOS ESPECIAIS. NESTA ENTREVISTA, O *HEADHUNTER* NÚMERO UM DO PAÍS MOSTRA QUE SUA TAREFA AGORA VAI ALÉM DE CAÇAR TALENTOS: ELE BUSCA AJUDAR PESSOAS A SEREM FELIZES ALCANÇANDO O EQUILÍBRIO

POR DIVA BORGES

ROBERT WONG SE DEFINE COMO UMA mistura acidental de três culturas: chinesa, anglo-saxã e brasileira. Nasceu na China e aos 4 anos de idade veio para o Brasil com a família, fugidos da perseguição política do período Mao Tse-tung. Aqui fez o ensino médio em escola americana, engenharia civil na Politécnica de São Paulo e partiu para pós-graduação na Inglaterra, com complementação na Harvard Business School. Desta miscelânea de culturas ocidental e oriental, formou-se um profissional eclético que ocupou posições diversas em multinacionais de engenharia. Sempre caçado por *headhunters*, com ofertas de novos desafios, aos 36 anos mudou de lado. Foi convidado a ser um caçador de talentos por possuir “um genuíno interesse pelas pessoas” e saber identificar qualificações às vezes até desconhecidas pelo próprio candidato. Com este “faro” aguçado, Wong atingiu um sucesso estrondoso, a ponto de se tornar referência máxima, sempre consultado pela mídia, ouvido nos meios acadêmicos e, primordialmente, atendendo a chamados de grandes corporações dentro e fora do Brasil. Em 2005, promoveu uma reviravolta na vida. Decidiu prestar serviços de modo independente, criando duas empresas. A P&L Partnership & Learning oferece cursos customizados para diretores e alta gerência, aliando o melhor da teoria, com o melhor da prática: um bom professor da matéria – que pode ser contabilidade, finanças, marketing – com um bom executivo desta mesma área. “Quando se alia teoria e prática a combinação é vencedora e o resultado é a sabedoria”, resume



Wong a preciosa fórmula de treinamento da P&L. E aí justifica o símbolo da coruja que ostenta na logomarca da empresa. Em outra frente de trabalho, ele oferece, por meio da R.W.Consultores, *coaching* e palestras especiais. Em aconselhamento de carreiras, a ação é altamente seletiva. “O topo da pirâmide é um lugar solitário. Esses executivos necessitam de trocar idéias e, muitas vezes, não pode ser com o colega”, justifica. Nesta mudança de curso na vida, Robert Wong teve outro aliado: lançou em 2006 o livro “O sucesso está no equilíbrio” em que, com seus 59 anos de idade, deixa seu legado sobre o mundo corporativo e talentos humanos.

Gestão – Onde está fundamentado o sucesso da P&L, especializada em treinamento de executivos?

Wong – Quando jovem, fui dar aula de inglês para ganhar um pouco de dinheiro e pagar a faculdade. Depois de passar por uma série de processos de seleção, no primeiro dia de aula o diretor da escola me apresentou para a turma: “este é o novo professor de inglês de vocês”. A turma aplaudiu e eu nervoso. Eram todos marmanjos e executivos. Agradei e fiz uma correção: “*I do not teach English*”. Houve um constrangimento. E eu repeti: “*I do not teach English, I teach people*”. Essa é a diferença brutal: lecionar para pessoas, para gente. O meu enfoque não era o inglês, mas a dificuldade das pessoas em absorver esta matéria. Cada um tem sua dificuldade de aprendizado, esse é o enfoque. Na realidade, todas as empresas de serviço deveriam entender três coisas: a necessidade, a expectativa e o desejo do seu cliente. Em uma expressão mais simples, entender o “comportamento humano”. Não é dar o que eu sei, independente de que isto sirva ou não ao cliente.

Gestão – É entender o outro lado da mesa?

Wong – Primordialmente. A pessoa que está do outro lado tem suas carências, suas dificuldades, está passando por seus momentos, tem coisas que entende e que não entende. Às vezes, é necessário “segurar” na mão dele, conduzi-lo e fazê-lo sentir que é importante. E não é da boca para fora.

Gestão – Quais são as empresas de sucesso hoje?

Wong – Elas têm uma palavra de diferencial perante as outras: alma. Tem que existir um espírito aglutinador de querer servir, de ir além do esperado. É servir, além de ser servido. Existem funcionários interessados no cliente, porém, não com um genuíno interesse. Todo fornecedor tem como princípio básico como tirar do bolso de A, B ou C e colocar no seu. Aqueles poucos que têm outro pensamento, ou seja, interesse genuíno, ele reflete: “o que eu tenho no meu bolso de conhecimento que posso oferecer a A, a B ou a C”. Isto é proativo; eu quero, eu desejo o melhor a você, o mais satisfatório, o mais adequado; porque eu gosto genuína e sinceramente de você.

Gestão – Mas essa mentalidade não é um tanto rara nos dias de hoje, em que estão todos correndo muito, perseguindo metas de vendas e prazos de entrega?

Wong – Observe que todas as empresas e pessoas que guardamos com mais carinho são aquelas que realmente demonstraram interesse em nos acrescentar algo verdadeiramente bom. A começar pelos nossos pais, professores, um chefe, um amigo. Assim, se os leitores da *Gestão Empresa-*

TODAS AS EMPRESAS DEVERIAM ENTENDER A NECESSIDADE, A EXPECTATIVA E O DESEJO DO SEU CLIENTE. OU SEJA, ENTENDER DE COMPORTAMENTO HUMANO

rial tiverem essa mentalidade, essa noção, eles serão vencedores.

Gestão – E a Robert Wong Consultores, em que ela se concentra?

Wong – Ela é voltada para a área de *coaching*. Temos feito muito *coaching*. A pessoa que está no topo da pirâmide, ou seja, o executivo, ele é muito solitário. Necessita de alguém não apenas para desabafar, mas para orientar-se. Muitas vezes descobre-se depois de 30, 40, 50, 60 anos que não se está fazendo o que se gosta.

Gestão – Isso é freqüente no ambiente corporativo?

Wong – Infelizmente é.

Gestão – Qual é a idade crítica?

Wong – Dizem que isso é crise de meia idade. Mas não é verdade. É um período de profunda descoberta de si próprio e que pode ocorrer em várias idades. Quem sou eu, a que vim neste mundo, o que quero realmente? Questiona-se a suas competências, seus valores, suas crenças, sua religião, seus relacionamentos, seu casamento. Este é um período muito bacana, muito fértil e que é preciso ser entendido pelo executivo sob pena de se passar por crise complicada. Nesta fase, se muda de emprego, muda de casa, muda de esposo... É uma época de muito tumulto.

Gestão – Porque se acha que a mudança externa irá fazer a mudança interna?

Wong – Exatamente.

Gestão – E no trabalho de *coaching*, como se conduz esse processo; essa virada de eixo no indivíduo fazendo-o descobrir sua verdadeira vocação?

Wong – Uma ótima pergunta. Não se pode transformar Maria em uma cantora lírica se ela não tem vocação; mesmo com o melhor e mais intenso treinamento ela não chegaria lá. O mérito do *coaching* é apertar os botões certos da pessoa para que ela aflore seus talentos, suas capacidades. O *coaching* ajuda a acelerar esse processo de auto-conhecimento das pessoas.

Gestão – É quase uma psicoterapia?

Wong – Em termos sim, porém o indivíduo não é apenas mente. Ele é mente, corpo e alma. Temos de descobrir o que ele realmente gosta de fazer, seus pontos fortes, fracos e o que o mercado está

disposto a pagar para ele fazer. Pois pode ser que eu seja bom em algo, goste de fazê-lo, mas não há mercado. Temos de alinhar tudo isso com pragmatismo.

Gestão – O elemento família pesa muito nessa análise?

Wong – Como tudo na vida, o sucesso está no equilíbrio. A família pode contribuir para o equilíbrio, mas também agravar o desequilíbrio. Quando você acha que você é sua família, você está no caminho errado. Você não é seus filhos, assim como você não é seu emprego. Você não é seu sobrenome corporativo. Você é você. Eu “estou” executivo da Robert Wong Consultores Associados e P&L, eu estou saudável, eu estou casado... São “estares” momentâneos; posso não estar tudo isso amanhã. Outra coisa é o “eu sou”. Eu sou Robert Wong, eu sou descendente de chineses, sou pai de Arthur, Vitor e Daniel... Essas coisas “são” para “sempre”, independente do que vier a acontecer. É essa diferença importante que o profissional deve perceber.

MUITOS EXECUTIVOS CRIAM PERSONALIDADES, TAL QUAL NO TEATRO DA ROMA ANTIGA. VIVEM ATRÁS DE MÁSCARAS, NUM CONFLITO CONSTANTE ENTRE SER NATURAL OU NORMAL

Gestão – Que tipo de orientação o sr. passa ao executivo no trabalho de *coaching*?

Wong – Que a “jogada” é da conta dele. São perguntas muito incisivas e que vão a fundo, levando-o a descobrir o que realmente o motiva. Essa análise não se concentra no campo profissional. Esta é uma viagem que só você pode fazer, a viagem de autoconhecimento. Algumas pessoas podem acompanhá-lo, mas não podem fazê-la por você. Não há uma fórmula padrão também para isto. É como cruzar os braços. Cada um faz de uma forma e não se consegue tão fácil imitar o outro.

Gestão – Quais são os resultados mais freqüentes do *coaching*? Geralmente o profissional muda de curso radicalmente?

Wong – Cada caso é um caso. O que acontece geralmente é a pessoa descobrir algo que estava tentando suprimir. Há o caso de um alto empresário, muito vilão, agressivo e autocrático e que no fim descobriu seu lado muito sensível e de compaixão, até mesmo feminino e que não deixava aflorar. Os livros que indicávamos para ler, ele confessou mais tarde que o fazia escondido. Este indivíduo mudou tanto! Hoje é uma pessoa muito mais completa, aprende um instrumento musical, vai ao teatro... Passou a sentir-se tão bem que en-

caminhou seu filho também para fazer *coaching*. Quando ele chegou aqui, perguntei como estava o seu pai. Ele me disse: “Não sei o que senhor fez, mas está muito mudado e até interessado em mim. Fala comigo e, agora, me mandou fazer esse curso com você”. Este empresário realmente mudou, despertou um lado dele que havia sido aplacado pelo pai, que achava que o filho deveria ser duro, ser macho, violento, agressivo. E isso não era ele.

Gestão – Ele estava reproduzindo padrões ditados pelo pai?

Wong – Faria uma análise mais ampla. Questionaria o desequilíbrio que há no mundo como um todo. Uma das principais causas é o conflito constante das pessoas em escolherem entre ser natural ou ser normal. Ser natural advém da sua natureza, como o próprio nome indica; ser autêntico, genuíno, transparente, ser você. Em contrapartida, ser normal é seguir normas da sociedade. Infelizmente, essas regras são muitas vezes falsas e hipócritas. Mas posso fingir, agir como a sociedade quer. Daí o conflito e, por isso, as crianças representam o grupo mais feliz. Porque são naturais. Aos poucos elas vão aprendendo a não ser naturais e passam a ser “normais”.

Gestão – No mundo executivo isso se agrava?

Wong – Muitos executivos criam personalidades, tal qual no teatro da Roma Antiga. Muitas pessoas vivem atrás de máscaras. O que não significa também que devemos ser naturais o tempo todo. Não poderia estar aqui agora, sem sapatos, de perna para cima, por mais que isso seja natural. Também devo desempenhar o meu papel. Porém, há que se encontrar o equilíbrio entre o natural e o normal.

Gestão – A idéia que que se tem é a de que um executivo que queira minorar esse conflito se desfazendo de pelo menos parte dessas máscaras em benefício de sua individualidade deva sofrer muito ou até mesmo não conseguir fazê-lo. Deve ser muito difícil.

Wong – A questão não é dificuldade. A questão é coragem. Coragem de tirar essa máscara.

Gestão – Supondo que ele consiga, quais seriam os benefícios para a corporação onde ele trabalha?

Wong – Muitas máscaras representam muletas, subterfúgios, um elemento para se esconder atrás.

Gestão – Esconder incompetências?

Wong – Pode ser. Se pararmos para eleger as pessoas que mais admiramos no mundo poderemos citar Gandhi e Dalai Lama, no campo espiritual; Bill Gates, Antônio Ermírio de Moraes, no mundo executivo. São nomes aleatórios e que me vêm à cabeça, mas que têm um traço em comum: são pessoas verdadeiras, são autênticas. Veja Antonio Ermírio e sua simplicidade ao trajar. É



ele. Ele é assim. Temos, em contrapartida, uma série de “personagens” que poderia citar agora e que são terríveis e que pensam que precisam ser perfeitos. São as pessoas mais chatas do mundo corporativo, porque não existem seres perfeitos. Eles estão imitando, desempenhando um papel. Quando somos mais felizes? Quando podemos ser nós mesmos, quando deixamos aflorar nosso lado criança. Quando se tem que disfarçar é terrível: “ai, tenho que falar com o chefe”... “Ih, tenho que cumprimentar fulano de tal”. Esse não será nosso natural.

Gestão – Existe muita demanda por *coaching*?

Wong – Há, mas não trabalho com quantidade. Seleciono aquelas pessoas em que acredito. No topo da pirâmide não se pode compartilhar muitas coisas com os colegas. Ele necessita de alguém isento e que possua uma visão mais ampla para trocar idéias e opiniões.

Gestão – O sr. pretende escrever outros livros, além do “O sucesso está no equilíbrio”?

Wong – Escrevi o livro não para me alardear, me promover ou ganhar dinheiro com ele. Isso não foi o primordial. Quis deixar um testemunho, um legado das coisas que aprendi no mundo corporativo. Tenho escrito artigos para jornais. Outro livro, se ocorrer, deverá brotar naturalmente.

Gestão – O sr. considera que encontrou o seu equilíbrio, aquele que cita em sua obra?

Wong – Apenas pude escrever sobre equilíbrio porque um dia fui desequilibrado. Fui um *workaholic*, trabalhei demais, quis abraçar o mundo, conquistar tudo, ser conhecido... Não me arrependo.

Mas caí do cavalo, levei bordoadas e tive decepções. Quando jovem, queria ser “*somebody*” e fiz tudo que podia: graduações, pós-graduações. Mas quando vi que tudo aquilo não me dava satisfação, comecei a discutir muita coisa, e aprendi que eu não passava de um “*nobody*”. E aí houve um renascimento com uma grande lição de humildade: sou parte de “*everybody*”. Sou parte do todo, o que faço e falo afeta outros, e o que os outros falam e fazem, me afeta também.

Gestão – Como o sr. considera hoje o trabalho de *headhunting*; o sr. acredita que as empresas não mais precisam de salvadores da pátria?

Wong – Acredito que as empresas devam valorizar seus talentos internos e prepará-los, treiná-los para ocupar cargos. A chave do sucesso de uma empresa é a alma. E o líder é que a determina. Clube de futebol também é assim. De que adianta um plantel de melhores jogadores do mundo, como o Real Madrid, e não ganhar nada? Em compensação, times pequenos, com garra e liderança, ganham. Garra, alma, energia, espírito....

Gestão – Como conseguir essa alma?

Wong – É a aura do líder, é energia, com ondas positivas e alimentadas por amor. Amor é chama, é combustível puro. Quando se faz por amor se faz porque quer, não apenas porque se gosta.

Gestão – Os RHs estão desempenhando bem sua missão de gerir pessoas?

Wong – Tem RHs interessantes, mas ainda carecem de visão mais holística e estratégica. Eles hoje são muito pontuais, táticos e possuem uma visão restrita do seu papel. O RH deveria ter uma visão mais ampla, com líderes que olhem com os olhos do presidente. Por isso seu cargo é tão valorizado; é o segundo mais valorizado depois do presidente e ao lado do *controller*. Esse dois lidam com os maiores patrimônios: um é o capital financeiro, o sangue da empresa, e o outro o capital humano, pessoas que fazem a diferença. O papel do RH é fundamental, é ajudar a encontrar a pessoa certa, para o lugar certo, na hora certa e pela razão certa. Teremos então um colaborador com a atitude certa e, assim, treiná-lo, desenvolvê-lo, motivá-lo e remunerá-lo adequadamente. □

APENAS PUDE ESCREVER SOBRE EQUILÍBRIO PORQUE UM DIA FUI DESEQUILIBRADO. FUI UM *WORKAHOLIC*, QUIS ABRAÇAR O MUNDO, CONQUISTAR TUDO, SER CONHECIDO. MAS CAÍ DO CAVALO.

“SUPERSIMPLES”, UM TANTO COMPLEXO

O novo sistema de tributação das micro e pequenas empresas entrará em vigor dia 1º de julho sob olhares atentos e muita apreensão por parte de empresários e contadores. As causas: a falta de regulamentação para a lei, os intrincados cálculos para a adesão e a demanda por um planejamento tributário contínuo

Segundo o IBGE, o Brasil tem hoje 4,8 milhões de micro e pequenas empresas. Esta porção, que significa 99,2% do total de pessoas jurídicas no País, deverá tomar uma delicada decisão a partir de 1º de julho. Se irão aderir ou não ao Super-simples, o novo regime de tributação previsto na Lei Complementar 123. Depois de três anos de intensa discussão, a chamada Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas foi editada em 14 dezembro de 2006 anunciando benefícios tributários, incentivos diversos, algumas insidiosas restrições e uma regulamentação que viria do Comitê Gestor de Tributação, nomeado para este fim. O comitê foi criado, seus membros nomeados e, até agora, nada de regulamentação com explicações sobre a aplicação da norma em vários aspectos ainda obscuros e que passarão a ser exigidos a partir de meados de 2007.

“A lei não prevê prorrogação desse prazo”, alerta o consultor e contador Liviel Floresta, especialista em tributos federais e que tem feito várias palestras sobre o Supersimples.

Pelo andar da carruagem, os estudiosos do tema acreditam que o detalhamento da lei, imprescindível para sua aplicação, virá em cima da hora – 14 de junho – ou com pouca elucidação. A norma soma mais de 40 páginas de tamanho padrão A4, tal a sua complexidade. O popular “Supersimples”, como é conhecido o regime tributário contido na lei, é na verdade complexo na avaliação dos contadores.

“Até então, as leis que tratavam das micro e pequenas empresas e o regime Simples diziam apenas quem podia optar, quais os tributos que faziam parte do Simples e a tabe-

la de faturamento, nada mais. Essa nova lei é bem mais ampla e não se resume a questões tributárias”, analisa o coordenador do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará e também consultor do Sebrae, Eduardo Araújo de Azevedo. Explica o especialista que a LC 123 envolve o acesso das pequenas empresas à justiça, ao mercado e às novas tecnologias, trata das compras governamentais e regulamenta até alguns dispositivos do Código Civil. “Ela define quem é o pequeno empresário e disciplina dois dispositivos constitucionais, quando é mencionado o tratamento simplificado e diferenciado ao micro e pequeno empresário. Só agora, 18 anos depois, essa exigência constitucional é atendida”, comenta Azevedo.

Propósitos da Lei

A LC que institui o “Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte” foi criada por vários propósitos, mas sobretudo para reverter um dado alarmante: de cada cinco novas empresas que nascem no País, quatro fecham suas portas até o quinto ano de vida, segundo pesquisa do Sebrae. Os motivos elencados são a dificuldade de acesso ao crédito (seja por falta de garantia, problemas cadastrais ou ausência de projeto por parte do empresário), a alta carga tributária, a burocracia, a baixa competitividade, a falta de acesso à informação e a complexidade da legislação, distinta nas três esferas – município, estado e União.

A nova lei, diferente do Simples anterior, é de aplicação nacional, ficando estados e municípios obrigados a aderir a ela. Como o seu



Para o consultor Liviel Floresta, há uma preocupação geral dos contadores sobre como irão implementar as medidas tributárias trazidas pela nova lei

codinome indica, ela busca a simplificação no recolhimento dos tributos federais (IPI, IR, Contribuição Social, PIS, Cofins e Previdência Social-patronal), estadual (ICMS) e municipal (ISS), reunindo-os numa única guia. A Receita Federal recebe o dinheiro e faz o repasse para os órgãos envolvidos, cuja participação no bolo já está estabelecida na LC. Realmente simples, se não fossem as cinco tabelas anexas à lei que determinam inúmeras alíquotas baseadas em nuances de faturamento e número de empregados e para complicar, um cálculo de alíquota que variará mês a mês, já que o índice estará atrelado ao faturamento obtido pela empresa nos 12 meses anteriores ao do recolhimento.

“De fato, o Simples não é simples. O Darf, por exemplo, terá uma linha para cada tributo, com até 2, 3 ou 4 bases de cálculo: com substituição, com exportação, situação normal, produto isento.... Então é uma complexidade muito grande”, conclui convicto o professor Eduardo Araújo Azevedo, em palestra a empresários de Aracaju-SE, realizada em março último sob a organização da Sercon Serviços Contábeis | GBrasil.

“Nó górdio” para prestadoras de serviço

“Para as empresas de comércio e indústria, o tratamento fica preservado como estava na lei anterior. Porém, as prestadoras de serviço devem ficar atentas pois em algumas situações o Supersimples não oferece vantagem por causa do recolhimento da Previdência patronal. O lucro presumido é mais conveniente”, observa Liviel Floresta. Entre as prejudicadas estão as empresas que prestam serviços profissionais. “O Simples pode significar até o dobro da carga tributária do Lucro Presumido dependendo do nível de faturamento e do número de funcionários da empresa”, alerta Liviel destacando a importância do papel do contador nessa hora. “Dependendo da opção que orientarmos podemos até inviabilizar o negócio em questão. Os cálculos devem ser feitos com muito cuidado”, adverte o consultor com a intenção de destacar o quanto o profissional de contabilidade será primordial nessa escolha.

“O trabalho de contabilidade vai mudar completamente. A forma de prestar serviço contábil será outra: ganharemos na simplificação do processo, mas a responsabilidade será bem maior e com mais qualidade. Num primeiro momento será muito difícil”, analisa também Eduardo Azevedo.

O empresário contábil José Maurício Prado, da Organização Contábil | GBrasil, de Rio Branco-AC, um multiplicador da Lei em seu estado, prefere valorizar os aspectos positivos trazidos pelo Supersimples. “As indústrias que possuem um grande número de empregados serão altamente beneficiadas”, avalia. Prado considera a Lei Geral como um avanço sem precedentes em prol dos pequenos, sendo que a redução da carga tributária poderá chegar a 66% em alguns casos.

“A norma possibilita aos pequenos serem competitivos nas suas relações com as grandes corporações, dando condições de sobrevivência”, analisa também positivamente o professor Azevedo, que participou de modo ativo das discussões da LC durante o período de sua elaboração.

Avanços mais significativos

Para os especialistas, um dos avanços mais significativos apresentados pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é o que se refere à baixa das empresas inativas. Processo complicado para qualquer empresa que queira fechar suas portas, a baixa agora dependerá apenas da vontade do empreen-

dedor. Ela não poderá ser dificultada por qualquer órgão envolvido.

Outro ponto é a inexigibilidade de vistoria prévia para funcionamento da empresa. O atendimento às exigências diversas de funcionamento passa a ser presumido pelo empresário e seu contador.

Confira os principais pontos da lei e que devem ser observados e avaliados pelos empresários. As informações e comentários foram baseados em palestra do professor e consultor Eduardo Araújo de Azevedo.

LIMITES DE ENQUADRAMENTO

As Microempresas – com receita bruta anual de até R\$ 240 mil (como hoje) e as Empresas de Pequeno Porte – receita bruta anual de R\$ 240 mil a R\$ 2,4 milhões (como hoje). Mas a lei deu prerrogativa para o estado reduzir esse limite quando possuir um PIB inferior a 1% do PIB Nacional. O limite será de R\$ 1,2 milhões, se assim o estado quiser. No caso dos estados intermediários (de 1% a 5% do PIB), o limite será R\$ 1,8 milhões. Os demais o teto será de R\$ 2,4 milhões. As empresas que ficarem nessa faixa intermediária poderão optar pelo Simples mas apenas no âmbito dos tributos federais, na via única do Simples. O ICMS e ISS deverão ser recolhidos em separado. O impacto tributário, portanto, será distinto e deverá ser calculado.

QUEM PODE OPTAR

Comércio, indústria, locação de bens móveis e serviços. Porém algumas prestadoras de serviço não podem e estão especificadas na lei. Mas há outras que, mesmo a atividade sendo contemplada, não podem optar. São aquelas cujo sócio for residente no exterior, ou pessoa jurídica, ou cooperativa, ou S/A, ou for sócio de outra empresa.

VARIAÇÃO DA ALÍQUOTA MÊS A MÊS

O contador deverá estar mais junto do empresário, pois haverá variação de alíquota mês a mês, baseada nos 12 últimos meses de faturamento. Deverá haver planejamento tributário para que não ocorram prejuízos. Há dúvidas, por exemplo, sobre as novas empresas; quanto elas deverão recolher no primeiro mês já que não têm um passado de faturamento. Ainda, no mês que ultrapassar o limite de R\$ 2,4 milhões, como será? Se



O coordenador dos cursos de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará e também consultor do Sebrae, Eduardo Araújo de Azevedo: nova lei é bem mais ampla e não se resume a questões tributárias”

não ultrapassar 20% ela poderá permanecer, mas se exceder ela será excluída do Simples. Ou seja, deverá haver um trabalho de planejamento conjunto entre empresário e contador, com riscos compartilhados.

CADASTRAMENTO DE NOVAS EMPRESAS

Será feito em um único órgão. Mas é necessário saber como isso ocorrerá na prática; qual o órgão que irá se responsabilizar por compartilhar essa informação já que existem municípios de pequeno, médio e grande portes, com linguagens/tecnologias diferentes e sistemas distintos. Acredita-se que em 2009 deverá ser realmente implementado. “É ilusão pensar que em 1º de julho estará tudo tecnologicamente resolvido. Em alguns estados, talvez. Mas há municípios que não possuem nem mesmo computador para isso”, observa Azevedo.

INEXIGIBILIDADE DE VISTORIA PRÉVIA

A responsabilidade de verificar a adequação das instalações para o funcionamento da empresa será do contador e do empresário e não do fiscal. Uma simplificação que exigirá maior responsabilidade do contador, que deverá se informar sobre a legislação daquele setor e orientar o empresário, sujeito a uma ação fiscal posterior.

REGISTRO ÚNICO

Haverá um registro único da empresa, um CNPJ, ainda sem detalhamento de como será processado junto aos demais órgãos.

SIMPLIFICAÇÃO NA BAIXA E REGISTRO

A baixa será conseguida imediatamente, independente de pendências da empresa. As dívidas e outras obrigações perduram e se transferem para as pessoas físicas, mas a baixa é concedida automaticamente.

TRIBUTOS INCLUÍDOS

Tributos federais – IPI, IR, Contribuição Social, PIS, Cofins, INSS.

Tributos estaduais e municipais – ICMS e ISS.

ARRECADAÇÃO & FISCALIZAÇÃO

Municípios e estados terão arrecadação e fiscalização sem custo nenhum. Esse papel será da Receita Federal. Um único fiscal também fará a fiscalização de todos esses tributos.

TABELAS COM PARTILHA DOS TRIBUTOS

São cinco, dependendo da atividade: comercial (anexo 1), indústria (anexo 2) e serviços I (anexos 3 e 3A) e serviços II (anexo 4) e, ainda, uma relativa à Previdência Social (anexo 5), cuja alíquota não deverá ultrapassar 20%.

BITRIBUTAÇÃO

Todo produto que é sujeito à substituição tributária e a empresa optar pelo Simples estará pagando imposto indevidamente ou sendo bitributada. Será mais caro desonerar a cadeia. A pequena empresa também não se apropria ou transfere créditos tributários. Há riscos de uma grande empresa deixar de comprar mercadoria ou insumo de uma pequena empresa, já que, ao comprar de uma grande, ela terá, por exemplo, o crédito de 17% de ICMS. Uma mercadoria que custa R\$ 100 ficará por R\$ 83 se adquirida de uma grande empresa. A pequena empresa para competir terá que dar um desconto de 17% em seu preço. Estuda-se um crédito presumido para resolver esse problema.

INCENTIVO FISCAL

As optantes pelo Simples também não se creditarão de qualquer outro benefício de incentivo fiscal. Deverão, portanto, saber se vale realmente a pena para se enquadrar.



O empresário contábil José Maurício Prado, da Organização Contábil | GBrasil, de Rio Branco-AC, um multiplicador da Lei em seu estado: Supersimples traz significativa redução na carga tributária de pequenas empresas industriais e comerciais além de trazer avanços como a facilitação da baixa das empresas inativas

EXPORTAÇÃO

Quem exporta é Simples. As receitas de exportação serão separadas, pelo contador, e tributadas adequadamente no Simples.

COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Até R\$ 80 mil - Qualquer licitação até esse valor deverá ser destinada para micro e pequena empresa preferencialmente.

Serviços – A grande empresa de serviços que entrar em licitação deverá destinar 30% do valor da proposta para subcontratação de pequenas empresas. Por exemplo, a empresa que construirá um prédio poderá apresentar seu custo com subcontratação de serviços elétricos.

Bem divisíveis – Criada a cota de 25% para bens divisíveis. Por exemplo, na aquisição de 100 mil litros de leite para a merenda escolar, 25 mil litros deverão ser comprados preferencialmente de pequenas empresas. A grande empresa deverá abrir mão do fornecimento dessa quota em benefício da pequena empresa que possa fornecer naquela região, desde que esta ofereça o mesmo preço da grande.

Documentação – A pequena empresa não precisará levar documentos para a licitação, exceto se vencer a concorrência (neste caso, lhe serão exigidos os documentos comprobatórios de sua regularidade).

CONSÓRCIO SIMPLES

As pequenas empresas poderão formar consórcio para venda de bens e serviços, facilitando acesso a grandes mercados.

ESTIMULO À INOVAÇÃO

As agências de fomento e demais órgãos que estimulem a inovação deverão aplicar 20% dos recursos disponíveis com as micro e pequenas. Estas também poderão adquirir máquinas com isenção de IPI, se comprovada a ligação com o projeto de inovação tecnológica do governo.

ACESSO À JUSTIÇA

Não houve grande avanço quanto à diminuição de custos para as pequenas empresas. Mas, na justiça do trabalho, houve a exigência de dupla visita para auto de infração. Na primeira visita, o fiscal não poderá ser lavrar um auto de infração, apenas apontar os problemas a resolver (exceto para caso de não assinatura de carteira de trabalho).

BAIXA DE EMPRESAS INATIVAS

Para qualquer empresa que esteja há mais de três anos inativa, a baixa será automática. O empresário, entrando com a documentação, o órgão terá 60 dias para fazer a baixa. Se não o fizer, a baixa, depois deste prazo, estará oficializada.

PARCELAMENTO DE DÉBITOS

Quem tiver qualquer débito vencido até 31 de dezembro de 2006 poderá parcelar em até 10 anos, mas nas condições que vierem a ser estabelecidas pelo Comitê Gestor.

REUNIÕES E ASSEMBLÉIAS

Para decisões como valor de pro-labore dos sócios, por exemplo, era necessário uma assembléia com ata registrada em cartório, devido ao Novo Código Civil, que já completa 5 anos em vigor. As pequenas ficaram isentas dessa obrigação.

OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS

As microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional apresentarão, anualmente, à Secretaria da Receita Federal declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais. A Receita receberá essas informações e repassará aos demais órgãos. Essa é mais uma tarefa do Comitê Gestor disciplinar. Não se sabe ainda exatamente como ficarão as demais declarações, pois hoje o número é muito grande.

ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL

O pequeno empresário, aquele que fatura até R\$ 36 mil/ano ficará desobrigado de fazer escrituração contábil. Mas as pequenas empresas deverão manter pelo menos um livro caixa para o registro das operações financeiras, inclusive as bancárias. A dúvida dos contadores é sobre como será essa escrituração bancária dentro de um livro caixa. A questão foi remetida ao Conselho Federal de Contabilidade para que se redija uma Norma Técnica para o caso.

DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS

Se a empresa tiver uma contabilidade regular, o lucro poderá ser distribuído para os sócios da empresa sem incidência de Imposto de Renda na Fonte. Ou seja, é importante que se faça a contabilidade.

PREVIDÊNCIA SOCIAL

Para o contribuinte que preferir se aposentar por idade, a alíquota de Previdência caiu de 20% para 11%. Essa é uma novidade. A pessoa que montou uma empresa aos 50 anos de idade, não vai se aposentar mais pelo tempo de contribuição, com 85 anos. Ela não precisa recolher 20% de um salário mínimo, basta recolher 11%. Mas essa conta tem que ser feita, pois alguém que tenha recolhido por algum tempo e deixou de recolher, deverá recolher tudo o que ficou para trás, com taxa Selic. Os contadores poderão dar uma grande contribuição nesse aspecto.

EXCLUSÃO DO SIMPLES

São motivos de exclusão dificultar uma fiscalização ou sonegar. Quem for excluído do Simples ficará 3 anos sem poder ter acesso a esse regime de tributação. Se for constatado que houve má fé por parte da empresa, a lei prevê proibição de até 10 anos. Se não tiver o livro-caixa escriturado na forma como está na lei, a empresa também será excluída do regime.

Saiba mais sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas

Comitê Gestor de Tributação - Tem até 14 de junho para regulamentar a lei. É formado por 8 representantes: 4 do Governo Federal, sendo um deles o seu coordenador; 2 representantes dos Estados (indicados pelo Confaz) e 2 representantes dos municípios, sendo 1 das capitais e 1 das cidades do interior.

Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas - Organiza e arremonta as empresas, mas não tem poder deliberativo — atua em âmbito nacional e estadual. São 52 órgãos de governo e 57 entidades, sob a coordenação do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior, atuando no debate, na discussão da Lei, dos aspectos em que ela foi boa ou não, e seus pontos de melhoria.

www.leigeral.com.br
www.receita.fazenda.gov.br

REFERÊNCIA NO MEIO ACADÊMICO

Como construir uma empresa contábil de credibilidade e referência no mercado nacional? Esta receita com certeza a Marpe pode dar. As organizações Marpe Contadores e Marpe Auditores Associados situadas em Fortaleza-CE, é o espelho de seu líder, o contador Pedro Coelho Neto, de 62 anos. O profissional, professor e empresário tem um currículo marcado pela forte presença nos 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.

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). Em 2006, Pedro Coelho Neto foi um dos homenageados

pelo jornal Gazeta Mercantil como Líder Empresarial Setorial.

A Marpe surgiu em 1975. A assessoria e a auditoria contábil foram, durante muito tempo, suas principais áreas de atuação. Há alguns anos, por exigência do mercado, passou a atuar na execução de serviços contábeis, fiscais e trabalhistas, o que vem sendo incrementado e se transformando numa das principais atividades da organização. Entretanto, é vasta a experiência acumulada em serviços especializados, tais como

consultas, 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, Agripec, Instituto Atlântico, Ebral, Eletronet e Brasil Telecom.

A filosofia de trabalho do Grupo Marpe tem sido perpetuada pelos seus 49 colaboradores e 7 sócios, entre eles os filhos do empresário Pedro Coelho, e que o sucederão no negócio: o contador e professor universitário Cassius, 33 anos (atual presidente do Sescap/CE), e a psicóloga e graduanda em Ciências Contábeis, Camila, de 28 anos. □



Acima, Pedro Coelho Neto, fundador da Marpe, e os filhos Cassius e Camila, sócios e futuros sucessores da empresa. Abaixo, a equipe em frente à sede, em Fortaleza-CE

BREVE PERFIL



Razão Social - Marpe Contadores Associados

Localização - Fortaleza-CE

Diretores - Pedro Coelho Neto, 62 anos, e Cassius Regius Antunes Coelho, 33 anos (contadores), Camila Coelho Avelino, 28 anos, psicóloga e graduanda em Ciências Contábeis

Nº de empregados - 49, sendo 41 deles profissionais e estagiários de contabilidade

Nº de clientes - 63

Alguns clientes atendidos - Coelce, Sapataria Nova, Farmácias Aldesul, Belgo Siderúrgica, Agripec, Fornecedora, Instituto Atlântico, Ebral, Latin América, Eletronet, Brasil Telecom, NTN, Devon, CPM

Website - www.marpecontabilidade.com.br

A GRANDE COLMÉIA CONTÁBIL

A Matur Organização Contábil está em atividade há 44 anos em Belo Horizonte e possui hoje uma carteira de clientes que reúne um dos números mais expressivos do mercado de contabilidade em Minas Gerais. São 850 clientes divididos entre empresas de comércio (61%), indústrias, serviços (33%), e organizações sem fins lucrativos. Por se situar numa região muito influenciada pela mineração, a zona do Quadrilátero Ferrífero, seu grupo de clientes inclui empresas como Manchester Ferro e Aço, Sidenorte Siderurgia e a Soldering, indústria de componentes em aço especial para equipamentos de mineração. Entre as mais de 500 empresas comerciais de sua carteira, por sua vez, destacam-se a Encapa Atacado e Varejo, distribuidora de papel, e a Clássica Distribuidora de Livros, representante das editoras Ática e Scipione no Estado. Do universo dos prestadores de serviço, três nomes de grande projeção nos cenários artístico e esportivo brasileiro: o Grupo Corpo, um dos mais premiados no panorama internacional da dança contemporânea, o grupo de rock Skank e a LC Esportes, do zagueiro da Seleção Brasileira Luizão.

Muitas empresas são assessoradas pela Matur há mais de três décadas. Essa relação de confiança nasceu com o contabilista José Mateus Filho, fundador da organização. Aos 71 anos de idade, ele acompanha diariamente as atividades da Matur, dedicando-se principalmente ao trabalho de consultoria empresarial. Junto a ele, dividem a responsabilidade de gerir os negócios, os filhos Marco Aurélio, 46 anos, técnico em contabilidade, advogado e consultor nas áreas comercial e societária;

Os diretores da Matur: ao centro, José Mateus Filho, fundador da organização, e os filhos Marco Aurélio, Simone e Mário Mateus.



BREVE PERFIL



Razão Social - Matur Organização Contábil

Localização - Belo Horizonte - MG

Diretores - José Mateus Filho, 71, contabilista, Marco Aurélio Mateus, 46, e Mário Mateus, 41, (contabilistas e advogados) e Simone Mateus, 43, contabilista e administradora de empresas

Nº de empregados - 240

Nº de clientes - 850

Alguns clientes atendidos - Manchester Ferro e Aço, Sidenorte Siderurgia, Encapa Atacado e Varejo, Intelig e Shell

Website - www.matur.com.br

Simone, 43 anos, administradora de empresas; e Mário, 41 anos, advogado, pós-graduado em Ciências Contábeis pela FGV, conselheiro do CRC/MG, diretor da Associação Comercial de Minas Gerais e membro do Fórum de Líderes da Gazeta Mercantil.

O encontro de gerações permitiu à empresa renovar-se continuamente com meios e métodos eficazes e modernos. “Informação atualizada e dinâmica garante a correta interpretação dos fatos, permitindo ao cliente situar-se dentro de um mundo competitivo e globalizado”, salienta Mário, o gestor mais jovem da organização e não menos atuante. É ele quem faz a interface entre a Matur e o GBrasil, ao qual a empresa está associada desde a fundação da entidade, em 1996.

Localizada na região central de Belo Horizonte, a Matur está instalada em edifício comercial onde ocupa 2.100 m² em três andares. Altamente departamentalizada, a empresa contábil se divide em 12 células de trabalho com 240 colaboradores treinados de modo contínuo e sistemático. Todos os meses eles são submetidos a pelo menos 4 horas de cursos de aprimoramento, seja em sua atividade específica, com atualização de legislações, ou no campo das relações interpessoais. Com 180 computadores em rede, seu alinhamento tecnológico é feito por dois servidores Dell em ambiente Linux e sistemas de segurança que garantem a tranquilidade da equipe para os milhares de dados contábeis gerados mensalmente. □

MODELO EM EXPANSÃO

Giovani Mainhardt é um contador de Santa Catarina, filho de um empresário contábil que teve uma trajetória empresarial excepcional a qual ele dá continuidade. Aos 40 anos de idade, o empreendedor, descendente de alemães, lidera um grupo de 12 escritórios dos quais 9 estão localizados na região do Alto Vale do Itajaí, hoje sob responsabilidade de sua única irmã, Cristiane Mainhardt Bertoli. Os demais estão estrategicamente localizados nas importantes cidades de Blumenau, Joinville e Itajaí.

Essas empresas contábeis, sob a denominação de J.Mainhardt, assessoram cerca de 1.400 organizações de todos os portes e segmentos econômicos. Os clientes permeiam todo o Estado de Santa Catarina e além-fronteira do vizinho Paraná. A carteira tão ampla e diversificada tem exigido novas bases de atendimento. Entre os projetos da J.Mainhardt estão a expansão das atividades para região da grande Florianópolis e abertura de novas frentes no Paraná. Os números tornam o Grupo J.Mainhardt um dos maiores provedores de serviços contábeis do Brasil, atendendo com um corpo de 280 colaboradores – 80% profissionais de contabilidade.

“Não representamos um mero prestador de serviços e sim um efetivo parceiro de nossos clientes, prestando assessoria e consultoria fiscal e tributária constante e oferecendo amplo conhecimento para administrar a contabilidade nos mais diversos sistemas de gestão integrada”, analisa Giovani sobre a receita de sucesso empresarial. Explica ainda que a J.Mainhardt desenvolve suas atividades em setores onde detém o maior know-how, sendo o setor industrial um dos fortes do grupo contábil. A J.Mainhardt é responsável pela contabilidade da Vega do Sul do Grupo Arcelor, beneficiadora de aço para linha automotiva e linha branca; Hengst Filtros do Brasil, empresa multinacional de origem alemã, fabricante de filtros automotivos onde a maioria da produção é exportada para a Mercedes-Benz na Alemanha. Destacam-se ainda a Disjoi - Distribuidora Joinville, maior atacadista do sul do Brasil de produtos alimentícios e de limpeza em geral; Detroit do



A sede da J.Mainhardt & Associados em Blumenau: a maior unidade do Grupo J.Mainhardt, associado GBrasil desde 1999. À direita, o empresário Giovani Mainhardt, cujo pai iniciou em 1964 o negócio contábil do Vale do Itajaí trazendo um novo modelo de prestação de serviço para o setor

Brasil - Multinacional Chilena, estaleiro naval; Leardini Pescados, indústria alimentícia líder no setor; Silmaq S/A, maior importadora de equipamentos têxteis da América Latina; Malharia Cristina, indústria têxtil focada em moda jovem; Viqua Plásticos, soluções hidráulicas entre outros. Como diferencial de atendimento, a J.Mainhardt opera com profissionais próprios, treinados e capacitados nos mais diversos ERPs do mercado como: SAP, Datasul, Microsiga, Sapiens e Logix. A empresa aposta na terceirização com dois modelos básicos: BSP (Business Service Provider), onde o cliente é atendido dentro do escritório contábil e o BPO (Business Provider Outsourcing) onde a mão-de-obra é alocada no cliente e utiliza o sistema de gestão do próprio cliente para a execução dos serviços, modelo que vem crescendo por manter uma proximidade maior entre cliente e contabilidade, permitindo assim a versatilidade na integração tecnológica. (por Conrad Friesen) □

BREVE PERFIL

Razão Social - J.Mainhardt & Associados

Localização - Blumenau, Joinville, Itajaí e mais 9 filiais distribuídas no Alto Vale do Itajaí (SC)

Diretor-presidente - Giovani Mainhardt, contador

Nº de empregados - 180, sendo 80% deles profissionais de contabilidade

Nº de clientes - 1.400, distribuídos nas três unidades empresariais

Alguns Clientes Atendidos - Vega do Sul-Arcelor, Hengst Filtros do Brasil, Viqua, Leardini Pescados, Detroit do Brasil, Solvay-Indupa, Ilpea Brasil, Otto Internacional, Silmaq S/A, Malharia Cristina

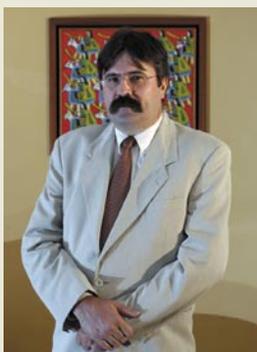
Website - www.mainhardt.com.br



A SAGA DOS IRMÃOS SCALCO

Mato Grosso não foi o mesmo a partir de 8 de abril de 1983. A data marca a chegada dos irmãos Scalco, do Rio Grande do Sul, com o objetivo de estabelecer na capital Cuiabá uma empresa contábil de sucesso, que fomentasse a economia do promissor Estado da federação. Após 24 anos dessa aventura de cruzar 2.500 km em busca da realização de um sonho, os irmãos Scalco – Valmir, Vilceu, Valnei, Volmar e Valter – têm o que comemorar. A Contabilidade Scalco está hoje entre as maiores organizações do gênero no Estado, atendendo 205 empresas da capital e interior, muitas com projeção nos campos da construção civil, combustíveis, mineração e energia. A equipe de 40 colaboradores tem um índice de profissionalização da ordem de 60% e a empresa contábil mostra arrojo em vários aspectos. Entre eles suas instalações, com projeto arquitetônico

moderno e idealizado para abrigar uma empresa do gênero. A construção possui 1.370m² de área e chama a atenção no centro de Cuiabá. O alto grau de informatização também se destaca. São 46 computadores em rede



Valmir Scalco, o gaúcho que, junto a quatro irmãos também contadores, veio trazer seu conhecimento profissional para Cuiabá. Abaixo, a sede da Scalco Contabilidade no centro da capital.

BREVE PERFIL

Razão Social - Contabilidade Scalco

Localização - Cuiabá - MT

Diretor - Valmir Pedro Scalco, 46 anos, contador e advogado

Nº de empregados - 40, sendo 24 contadores, técnicos e estagiários

Nº de clientes - 205

Alguns clientes atendidos - Embracon - Empresa Brasileira de Construções, Grupo A. Krause; Grupo CVC Vídeo; Grupo Duzzi (Duzzi Climatização, Duzzi Móveis e Decorações, Zamir Ind de Móveis, Passaredo Ind. Com. de Móveis)

Website - www.scalcomt.com.br



operando com avançados softwares contábeis e de gestão. Alia-se a esses recursos, o website da empresa, cuja intranet e extranet têm um nível de utilização expressivo por parte da equipe interna e clientes.

Filhos de imigrantes italianos, a saga dos cinco irmãos Scalco teve início com Valmir. Ao concluir o curso de Ciências Contábeis na pequena Ijuí, na região Noroeste do Rio Grande do Sul, em 1982, ele imaginava adquirir um escritório contábil numa região com vocação empreendedora. A cidade de Cuiabá foi a escolhida e, pouco a pouco, foi recebendo os irmãos, todos graduados em Ciências Contábeis: Vilceu Luís, 52 anos, Valnei Jorge, 42 anos, Volmar José, 40 anos – também advogado – e Valter Bruno, 33 anos. “Sempre tivemos excelente desempenho com números, desde o primeiro e segundo graus até a faculdade. Essa facilidade, somada à dedicação e esforço pessoal de cada um garantiram o êxito do empreendimento”, analisa Volmar com orgulho. É claro que uma boa dose de adaptação foi necessária aos irmãos. A começar pela contrastante diferença climática. Eles deixaram para trás um lugar sujeito à neve no inverno para morar em um estado com temperaturas que podem facilmente atingir os 40 graus. Mas esse calor foi combustível para bons negócios. Associada GBrasil desde 2002, a Scalco Contabilidade tem participado dos grandes projetos ligados a energia e combustíveis para a região. Entre eles o que fomenta a produção do biodiesel no País. □

Supersimples em Aracaju

Eduardo Araújo de Azevedo, coordenador do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará, falou aos clientes da Sercon | GBrasil, em Aracaju-SE, a respeito da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar que instituiu o Supersimples). A palestra antecedeu o 27º Encontro do Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, ocorrido em meados de março na capital sergipana. O especialista, que representa o Conselho Regional de Contabilidade (CRC/CE) no fórum das micro e pequenas empresas coordenado pelo Sebrae, mostrou os pontos negativos e positivos da nova lei. A norma está exigindo, principalmente dos contadores, uma análise minuciosa para defender ou não a adesão do regime tributário proposto às pequenas empresas brasileiras. Para a empresária Susana Nascimento, a exposição veio trazer reflexões importantes, já que a lei, apesar de conhecida por instituir o imposto "Supersimples", não se mostra assim tão fácil na aplicação. Leia mais na página 17 desta edição.



GBrasil em Sergipe



Os 28 empresários que compõem o GBrasil fizeram seu último encontro semestral em 16 de março, na capital de Sergipe, Aracaju. Nesta edição do evento, que oferece treinamentos especiais e intercâmbio de informações entre os líderes das empresas contábeis, a diretoria, presidida por Reinaldo Silveira (Organização Silveira, de Salvador-BA), apresentou o balanço das atividades do GBrasil em 2006. Além da criação da revista corporativa, *Gestão Empresarial*, o ano de 2006 foi marcado pela inclusão de novos associados no Acre e Amapá, totalizando 89% de cobertura do GBrasil no território nacional. O 27º Encontro foi realizado sob a organização da Sercon | GBrasil. O próximo ocorrerá em outubro, na cidade de Blumenau-SC, tendo a J.Mainhardt e Associados como anfitriã.

Destaque na mídia com o IRPF 2007

O GBrasil colaborou com a imprensa nacional e regional em todo o País para esclarecer dúvidas sobre a declaração de Imposto de Renda Pessoa Física de 2007. Vários empresários do Grupo foram acionados para dar entrevistas a respeito, buscando informar os contribuintes. Julio Linuesa (*foto ao lado*), da Orcose Contabilidade | GBrasil (São Paulo) foi entrevistado pelo Bom Dia Brasil, da TV Globo, para comentar uma fraude cometida contra a Receita Federal em que várias declarações trouxeram falsos direitos de restituição. Ele analisou que a causa provável da fraude teria sido a postura enganadora do profissional que executou o serviço, ludibriando contribuintes e fazendo falsas promessas de restituição. Dolores Locatelli, (*foto ao lado*), da Eaco Consultoria e Contabilidade | GBrasil (Curitiba-PR), por sua vez, falou à reportagem da Gazeta do Povo sobre como garantir uma rápida restituição do imposto retido e salientou os privilegiados, segundo a lei – os aposentados e os portadores de certificação digital, o e-CPF.



Real, "The Best", uma vez mais



A maranhense Real Consultoria Contábil | GBrasil, capitaneada por Idalegugar Fernandes e Pires de Castro Filho, mais uma vez ganhou destaque no setor empresarial do Estado. Pelo segundo ano consecutivo, a assessoria foi premiada com o *The Best - Os melhores do Ano*, um dos mais

prestigiados prêmios do Maranhão. A premiação foi criada em 1987 pela coluna *Em Cena* do jornal *O Estado do Maranhão* e, desde então, destaca profissionais e empresas que pelos bons serviços prestados ganharam notoriedade pública. A eleição é feita pelos mais variados segmentos, inclusive o público em geral, através da internet. São escolhidos para o *The Best*, personalidades, empresas ou instituições maranhenses. Na foto, o colunista Nedilson Machado (à esquerda) entrega o prêmio a Pires e Idalegugar.

Certificação digital no Acre

A Organização Contábil Prado | GBrasil promoveu, em parceria com o Serpro, em Rio Branco-AC, uma palestra com o consultor em segurança de dados André Lemos sobre a certificação digital. O evento ofereceu, em ação inédita, a oportunidade para empresários, profissionais de contabilidade e representantes do poder público do Acre, de conseguirem seus certificados digitais. Foram emitidas 24 certificações entre e-CPFs e e-CNPJs. O empresário José Maurício Prado ficou tão satisfeito com os resultados do evento, no sentido de fazer difundir a tecnologia, que vem repetindo a dose. As próximas palestras acontecerão no final de maio para os médicos da Unimed Rio Branco. Por solicitação do coordenador do curso de Ciências Contábeis da Uniforte, Prado também ofereceu outra palestra aos alunos do 8º período, esta com a intenção de esclarecer e enfatizar a necessidade de tanto empresas como pessoas físicas adquirirem suas certificações. "Outra frente que pretendemos trabalhar são os profissionais liberais, que muito se beneficiarão com esta tecnologia", anuncia Prado.



Pinho no conselho da TBG



O empresário GBrasil, Manuel Domingues e Pinho (DPC, Rio de Janeiro-RJ) foi eleito para o conselho fiscal da Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia-Brasil SA - TBG S/A. A empresa é responsável pela operação, em solo brasileiro, do maior gasoduto da América Latina, preocupando-se com a sua segurança e eficiência. Pinho está exercendo a fiscalização das contas da sociedade anônima de capital fechado ao lado de Antônio de Pádua Ferreira Passos, representante do Tesouro Nacional, e Siddharta Pereira Pinto, representante da Gaspetro, que tem 51% das ações da companhia.

A TBG tem sua sede no Rio de Janeiro, de onde ela monitora os 2.593 km do gasoduto que atravessa 135 municípios em cinco estados brasileiros. Através da Central de Supervisão e Controle (CSC), a TBG monitora a linha de gás, recebendo e transmitindo informações de equipamentos no campo, via satélite, 24 horas por dia.

A obra, que dependeu de um acordo com a Bolívia (detentora das reservas de gás), entrou em operação em junho de 1999 e é fruto do interesse do governo brasileiro em aumentar a participação do gás natural na matriz energética do País de 2% para 12% até 2010.

PINHEIRONETO

ADVOGADOS

EMPRESARIAL

- Aeronáutico / Marítimo
- Empréstimos /
Securitização / Derivativos
- Energia / Petróleo /
Mineração
- Esportes e Entretenimento
- Financiamento de Projetos
- Fusões e Aquisições
- Imobiliário
- Societário e Mercado
de Capitais
- Telecomunicações

CONTENCIOSO

- Ambiental / Biotecnologia
- Antitruste /
Penal Econômico
- Contencioso Judicial Cível
- Defesa Comercial
- Família / Sucessões
- Propriedade Intelectual /
Direitos Autorais
- Recuperação de Empresas
- Relações de Consumo
- Tribunais Administrativos,
Arbitrais e Judiciais

TRIBUTÁRIO

- Consultoria Tributária /
Previdenciária
- Contencioso Tributário /
Previdenciário /
Administrativo / Judicial
- Planejamento Tributário
- Comércio Exterior Mercosul /
Alca / OMC
- Consultoria Aduaneira
- Recuperação de Tributos
- Compensações Tributárias /
Previdenciárias
- Regimes Especiais / Consultas

TRABALHISTA

- Consultoria Trabalhista
- Contencioso
Administrativo / Judicial
- Negociações Coletivas
- Previdência Privada -
Regulatório, Consultoria
e Contencioso
Administrativo e Judicial
- Previdência Social -
Consultoria, Contencioso
Administrativo e Judicial

GBrasil, seu braço forte quando o assunto é expandir e consolidar negócios. Onde quer que ele esteja.



**Gestão da Contabilidade
Gestão Trabalhista e Previdenciária
Gestão de Tributos
Abertura e Encerramento de Empresas
Auditoria Contábil e Fiscal
Avaliação de Empresas
Perícias Contábeis, Judiciais e Extrajudiciais
Mediação e Arbitragem
Cisão, Fusão e Incorporação de Empresas
Planejamento Tributário**



GBrasil

Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

Procure um de nossos associados
em seu Estado

www.gbrasilcontabilidade.com.br