

GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE
JULHO/AGOSTO/SETEMBRO/2007 ANO 2 - Nº 5

Manchester

Cadeia do aço gerando lucros na economia mineira

Inteligência militar na Super Receita

Entrevista com César Augusto Barbiero, da Superintendência do RJ e ES

GED Kaisen

Unindo certificação digital e gestão eletrônica de documentos

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 and.
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

UMA ENTREVISTA ESPECIAL

Nesta quinta edição, a revista *Gestão Empresarial* traz a você, leitor, uma entrevista bastante elucidativa. O superintendente da Receita Federal do Brasil no Rio de Janeiro, César Augusto Barbiero, mostra como o Estado, com soluções criativas e muita tecnologia, vem organizando e moralizando sua estrutura arrecadatória e fiscal. Ele vem conseguindo eliminar a banda podre do órgão e ampliar a arrecadação em cerca de 1.000% nos últimos 3 anos.

A notícia de que algo diferente e ao mesmo tempo positivo vem acontecendo no Rio de Janeiro nos chegou por meio do associado GBrasil, DPC. Com a oportunidade de acompanhar de perto a situação, o empresário Manuel Domingues e Pinho nos alertou sobre os bons ventos que vêm soprando sobre o Rio de Janeiro a despeito de todas as informações negativas que nos assolam diariamente sobre a violência urbana, tráfico de drogas e corrupção naquele Estado. Uma luz no fim do túnel que vem brilhando cada vez mais e fazendo do Rio um estado exemplo para os demais entes da Federação. Nada tão oportuno e motivador, já que nós, cidadãos brasileiros, temos sido confrontados com sucessivos escândalos que eclodem do Poder Público, em especial, no Congresso Nacional.

Barbiero, com sua história de vida e absoluta transparência, nos permite enxergar melhor o país onde vivemos e por onde passam as soluções para se organizar a estrutura governamental, em que ninguém é santo, e que serve a uma população que também não é formada por anjos. Pelo contrário, às vezes moldada pelo “vale tudo” e pela Lei de Gerson, segundo a qual alguns contribuintes buscam sempre o jeitinho de levar vantagem.

Não, não devemos ter vergonha de ser honestos. E também não devemos nos conformar com a impunidade, com a má gestão e a esperteza de alguns. A tecnologia e a ética serão nossas grandes aliadas. A peneira da verdade, que faz filtrar os bons dos maus contribuintes; os bons servidores públicos dos maus servidores públicos. Os bons políticos dos maus políticos. Seja com a tecnologia da internet para fazer trafegar livremente a informação, seja com grampos telefônicos para desmascarar ou sofisticados softwares de rastreamento e controle, apostamos num Brasil melhor.

A edição traz também um exemplo de empreendedorismo e caso de sucesso. É a Manchester, de Belo Horizonte, atendida pela Matur Contabilidade | GBrasil. Fabricante de perfis e tubos aplicados em diversos setores da indústria, como a automotiva e a construção civil, a Manchester vem crescendo em ritmo acelerado tendo à frente uma figura ímpar: Ricardo Marra, um brasileiro que se diz doente por empreender.

Boa leitura e mande suas opiniões sobre as reportagens! Elas com certeza nos ajudarão a fazer uma revista e um Brasil melhores.

REINALDO SILVEIRA

Presidente do GBrasil

gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br



8 - Capa



6



17

Editorial 3

UMA ENTREVISTA ESPECIAL

Consultoria GBrasil 5

- . REDUÇÃO DO CAPITAL SOCIAL
- . RETENÇÃO DO INSS NOS SERVIÇOS DE INFORMÁTICA
- . EMPRESA ESTRANGEIRA NO BRASIL

Livros 6

- . OS MELHORES DO MUNDO CORPORATIVO
- . TEMPERAMENTO E CARREIRA
- . ESTRATÉGIA - UMA VISÃO EXECUTIVA
- . CALL CENTER - ESTRATÉGIA PARA VENCER

Casos de Sucesso 8

- . MANCHESTER NA CORRIDA DO AÇO
- . MOVIDO A "PILHAS ALCALINAS"

Entrevista 12

CÉSAR AUGUSTO BARBIERO

Análise 17

O CUSTO DA BUROCRACIA TRIBUTÁRIA

Tecnologia 19

TURBINANDO OS NEGÓCIOS
COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Perfil GBrasil 21

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA
TECOL CONSULTORIA EMPRESARIAL
VANIN CONTADORES ASSOCIADOS
C&C C. CONTABILIDADE

Em Síntese 26



12



19



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 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)
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@conteudonet.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:
Werner Dietschi

REVISÃO
José Paulo Ferrer

PROJETO GRÁFICO
Moema Cavalcanti

FOTOGRAFIAS
Alex Salim/SP- Págs. 4, 10 e capa
Weimer Carvalho/GO - Págs. 4, 24 e 28
Renato Velasco/RJ - Págs 4, 12 e 15
John Lamb/Getty Images - Pág 17
Silvânia/SE - Págs 19 (dir.) e 21
Kênia Cristina Hernandez/SP (Fiesp)
- Pág. 26

ILUSTRAÇÕES
Wilson André Filbo (Will) - Pág.7

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)

Redução do capital social

► A redução do capital social, quando considerado excedente, está sujeita a quais procedimentos?

D.DUWE | GBRASIL RESPONDE – Pode a sociedade reduzir o capital quando excessivo em relação ao objeto da sociedade. Neste caso, restitui-se parte do valor das quotas aos sócios, ou se dispensa as prestações ainda devidas, diminuindo-se proporcionalmente o valor nominal das quotas.

Essa redução deve ser objeto de deliberação em documento assinado por todos os sócios, reunião ou assembléia de sócios. A Ata ou documento que a substitui pode ser publicado, sem prejuízo da correspondente modificação do contrato.

O credor quirografário tem 90 dias após a publicação da Ata para impugnar a redução. Se, nesse prazo, não houver impugnação ou, se provado o pagamento da dívida ou depósito judicial, a redução torna-se eficaz. Só então, a sociedade procederá o arquivamento da Ata ou do documento que a substitui, na Junta Comercial.

Fundamentação Legal – inciso II, art. 1.082 e art. 1084 do Código Civil □

Retenção do INSS nos serviços de informática

► A prestação de serviços de informática obriga o tomador do serviço a efetuar retenção do INSS?

DPC | GBRASIL RESPONDE - Para que haja retenção do INSS, o serviço deverá:

a) estar caracterizado como cessão de mão-de-obra, na forma do art. 143 da IN MPS/SRP 03/2005, e, ainda,

b) constar expressamente no art. 145 ou 146 do mencionado ato legal.

Portanto, no que se refere à prestação de serviços da área de informática, haverá retenção dependendo do tipo de serviço prestado dentro deste segmento. O artigo 145 da IN MPS/SRP 03/2005 relaciona apenas os seguintes serviços diretamente envolvidos neste segmento:

a) *digitação*, que compreenda a inserção

de dados em meio informatizado por operação de teclados ou de similares; e

b) a preparação de dados para processamento, executados com vistas a viabilizar ou a facilitar o processamento de informações, tais como o *escaneamento manual* ou a *leitura ótica*.

Cabe esclarecer que, na hipótese de a empresa prestar outro tipo de serviço não relacionado diretamente ao segmento de informática, mas constante nos dispositivos legais mencionados, haverá retenção do INSS. □

Empresa estrangeira no Brasil

► Empresa estrangeira pode participar de empresa no Brasil? Quais as exigências para tal?

DPC | GBRASIL RESPONDE – Sim. O capital estrangeiro investido em pessoas jurídicas no País deverá ser registrado no Banco Central do Brasil nos termos da Lei nº 4.131, de 3.9.1962. As normas para este registro constam na Circular BACEN nº 2.997 de 15.08.2000.

É importante ressaltar que o registro, de responsabilidade das empresas receptoras e dos investidores não-residentes, é feito diretamente no Sisbacen (Sistema de Informações do Banco Central), usando o módulo IED do sistema de Registro Declaratório Eletrônico (RDE-IED) que substituiu os registros em papel. As empresas receptoras podem fazê-lo diretamente ou por representante, e os investidores não-residentes, apenas por representante, que usualmente é a própria empresa receptora. O caráter declaratório desse registro implica responsabilidade dos declarantes pela veracidade e legalidade das informações prestadas.

A sociedade estrangeira deverá, ainda, obter registro junto ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), nos termos do artigo 11 da Instrução Normativa RFB 748 de 28.06.2007. □

Consulte o GBrasil:
consultoria@gbrazilcontabilidade.com.br

O MELHOR DO MUNDO CORPORATIVO

Saiba quais são os 20 melhores títulos de negócios hoje nas livrarias. Destaque para as obras de gestão estratégica, empreendedorismo, liderança, negociação e marketing

*	Livro	Autor	Editora
1	A CAUDA LONGA	CHRIS ANDERSON	Campus
2	O SEGREDO DE LUIZA	FERNANDO DOLABELA	Empório
3	A ESTRATÉGIA EM AÇÃO - Balanced Scorecard	ROBERT KAPLAN	Campus
4	A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL	W. CHAN KIM - RENÉE MAUBORGNE	Campus
5	EMPRESAS FEITAS PARA VENCER	JIM COLLINS	Campus
6	KNOW-HOW - As oito competências que separam os que fazem acontecer dos que não fazem	RAM CHARAN	Campus
7	A META - Um processo de melhoria contínua	ELIYAHU M. GOLDRATT	Nobel
8	EXECUÇÃO - A disciplina para atingir resultados	RAM CHARAN/LARRY BOSSIDY	Campus
9	O MONGE E O EXECUTIVO	JAMES C. HUNTER	Sextante
10	COMO CHEGAR AO SIM	ROGER FISHER/WILLIAM URY/BRUCE PATTON	Imago
11	O MODELO TOYOTA - A empresa que criou a produção enxuta	JEFFREY K. LIKER	Artmed
12	OS AXIOMAS DE ZURIQUE Os conselhos dos banqueiros suíços para orientar seus investimentos	MAX GUNTHER	Record
13	VOCE ESTÁ LOUCO - Uma vida administrada de outra forma	RICARDO SEMLER	Rocco
14	O MILIONÁRIO MORA AO LADO Os surpreendentes segredos dos ricos americanos	THOMAS J. STANLEY	Manole
15	A ESTRATÉGIA STARBUCKS - 5 princípios para transformar sua empresa em uma experiência extraordinária	JOSEPH MICHELLI	Campus
16	SAFARI DE ESTRATÉGIA Um roteiro pela selva do planejamento	HENRY MINTZBERG, BRUCE AHLSTRAND E JOSEPH LAMPEL	Artmed
17	ROUBE ESTAS IDÉIAS - Segredos de marketing que os profissionais não ensinam e pelo contrário guardam para si	STEVE CONE	Makron Books
18	BLINK - A decisão num piscar de olhos	MALCOLM GLADWELL	Rocco
19	AS 48 LEIS DO PODER	ROBERT GREENE	Rocco
20	FREAKONOMICS - O lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta	LEVITT DUBNER	Campus

* Ranking elaborado pelo grupo de consultores de vendas da rede de livrarias Fnac a pedido da revista Gestão Empresarial. www.fnac.com.br

OS MAIS VENDIDOS

1	O MONGE E O EXECUTIVO	JAMES C. HUNTER	Sextante
2	CASAI INTELIGENTES ENRIQUECEM JUNTOS	GUSTAVO CERBASI	Gente
3	OS SEGREDOS DA MENTE MILIONÁRIA	T. HARV EKER	Sextante
4	A ARTE DA GUERRA - Os treze capítulos originais	SUN TZU	Jardim dos Livros
5	DESMISTIFICANDO A MOTIVAÇÃO NO TRABALHO E NA VIDA	LUIZ MARINS	Harbra
6	TRANSFORMANDO SUOR EM OURO	BERNARDINHO	Sextante
7	A ARTE DA ESTRATÉGIA	CARLOS ALBERTO JÚLIO	Negócio
8	A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante	W. CHAN KIM - RENÉE MAUBORGNE	Campus
9	INVESTINDO EM OPÇÕES - Como aumentar seu capital	MAURÍCIO HISSA	Campus
10	COMO SE TORNAR MAIS ORGANIZADO E PRODUTIVO	KEN ZEIGLER	Sextante

* Ranking baseado nas vendas da rede de livrarias e do site Fnac nos meses de abril, maio e junho de 2007. www.fnac.com.br

TEMPERAMENTO E CARREIRA

Desvendando o enigma do sucesso

Maria da Luz Collegari e Orlando H. Gemignani - Summus Editorial - 245 pags

Não bastam talento, determinação e trabalho árduo para que alguém “dê certo na vida”. Esse algo mais foi exaustivamente pesquisado por dois profissionais de comunicação com trabalho voltado para a área de desenvolvimento de carreiras, com aconselhamento vocacional e profissional. A dupla descobriu que o sucesso está diretamente ligado ao temperamento, uma predisposição inata da mente. Os autores apontam quatro temperamentos universais e dão exemplos de figuras conhecidas que se encaixam neles. Em linguagem bastante simples, porém pautada nos estudos formais sobre o tema, os



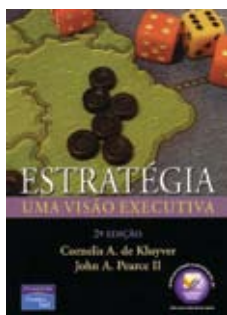
autores auxiliam o leitor numa viagem de auto-conhecimento, cujo fruto principal é fazer entender as diferenças entre as pessoas e contribuir para o desenvolvimento de melhores relacionamentos.

Entre os perfis de sucesso analisados na obra estão Ayrton Senna, Cândido Portinari, Clarice Lispector, Lina Bo Bardi, Assis Chateaubriand e Alberto Santos Dumont. Clarice, por exemplo, faria parte do grupo Idealistas (NF), facilmente reconhecíveis por diferirem da maioria da população, possuindo notável inteligência pessoal e lingüística e atenção voltada ao abstrato: psique, alma, ideais, sonhos.

ESTRATÉGIA

Uma visão executiva

Cornelis A. de Kluyver e John A. Pearce II - Pearson | Prentice Hall - 206 pags



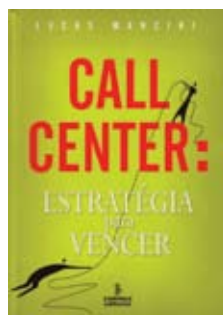
A construção de uma boa estratégia depende da conjugação de esforços racional e criativo. Longe de receitas prontas, o livro dá ênfase ao processo de desenvolvimento, auxiliando o executivo no roteiro de um planejamento estratégico bem-sucedido.

Um desafio que, segundo os autores, depende não só de análises quantitativas detalhadas, mas também de percepção gerencial aguçada, intuição e criatividade. A obra procura dar, ainda, ao leitor um senso do contexto, utilizando-se de exemplos ou de referências históricas relevantes no mundo corporativo. Esta é a segunda edição do título em língua portuguesa, ampliada com sugestões apresentadas por leitores de diversos países. Os americanos Kluyver e Pearce II atuam há mais de duas décadas com gestão estratégica tanto no ambiente corporativo como no acadêmico.

CALL CENTER

Estratégia para vencer

Lucas Mancini - Summus Editorial - 150 pags



Atender o cliente com rapidez, eficiência e baixo custo. Essa é a essência do trabalho de um *call center*, setor em franca expansão no País e que surgiu pressionado pela exigência do consumidor, para o qual imagem sólida e boa qualidade já não bastam para conquistá-lo. São cerca de 650 mil profissionais trabalhando nesta área em todo o Brasil. Nesta obra, de autoria de um dos *experts* brasileiros no assunto, Lucas Mancini esclarece detalhes da estrutura de um *call center*, como ele opera e ensina como detectar o momento certo de uma empresa investir neste recurso. O livro traz o passo-a-passo para se montar um centro de atendimento sempre com o foco na eficiência e na satisfação das demandas do consumidor. Mancini atua com projetos de *call center* desde 1990, quando passou a vigorar o Código de Defesa do Consumidor.

MANCHESTER NA CORRIDA DO AÇO

Fornecedora dos setores automobilístico e da construção civil, a indústria de tubos e perfilados de Contagem-MG cresce ao ritmo de 19,74% ao ano e prepara-se para dobrar de tamanho graças ao incentivo fiscal e ao aumento frenético da demanda. Um negócio que chegará aos R\$ 500 milhões em 2008 e é acompanhado de perto pela Matur Organização Contábil | GBrasil, em Belo Horizonte

POR DIVA BORGES, FOTOS ALEX SALIM

A mineira Manchester Tubos e Perfilados S/A está vivendo seu melhor momento dentro da arrancada do aço na economia mundial. Impactada pelo aquecimento dos setores automobilístico e da construção civil, seus principais clientes, a indústria está investindo R\$ 25 milhões na ampliação de sua unidade fabril de Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte.

Serão R\$ 10 milhões apenas em maquinários para a produção de tubos e perfilados, e mais R\$ 15 milhões para agregar, a partir de 2008, cerca de 14,36 mil m² de galpões no Distrito Industrial Riacho das Pedras, onde será implantada a Manchester Services. A planta conta atualmente com 38,2 mil m² de área construída num terreno de 65,4 mil m².

A nova unidade, segundo o diretor-presidente Ricardo Marra, abrigará equipamentos de ponta e equipes especializadas no processo produtivo para o setor automobilístico. “O controle será de alta complexidade pois lidaremos com matéria-prima de terceiros, logística especial e um funcionamento 24 horas para

atender a demandas do setor com processamento de aços planos”, esclarece.

A Manchester fornece hoje para sistematizadas como Magneti Marelli, Resilminas, Aethra Componentes Automotivos e para a própria Fiat Automóveis, localizada em Betim-MG.

Faturando mais com automóveis

Com o projeto de expansão, em parte financiado pelo BNDES, a Manchester quer ampliar a participação do setor automobilístico no seu faturamento de 15% para 35%. Em 2006 ela faturou R\$ 285 milhões, divididos em 50% com a construção civil, fornecendo perfilados para médias e grandes construções; 25% com indústria moveleira, entre elas a de linha branca – geladeiras, fogões, freezers etc.; 15% com a indústria automobilística, e 10% em segmentos diversos, entre eles, as siderúrgicas e mineradoras que, além de serem suas principais fornecedoras, também são clientes, consumindo ductos que levam oxigênio aos altos fornos.

A previsão de faturamento em 2007 é de R\$ 430 milhões, calcada no aquecimento da





Linha de produção de tubos da Manchester: empresa praticamente dobrará de tamanho em quatro anos. Um momento glorioso para a companhia que foi criada há 18 anos e teve seu boom a partir 1999, com a importação de tecnologia e equipamentos de última geração oriundos da Alemanha, Itália, Espanha e Estados Unidos

demanda, influenciada pelo PAC - Programa de Aceleração do Crescimento, do governo federal, e ainda, pela redução da alíquota de ICMS de 18% para 12%, em Minas Gerais, dos produtos aplicados na construção civil.

A escalada do faturamento

O ritmo de crescimento da Manchester, que hoje conta com mais de 6 mil clientes e cerca de 500 empregados, salta aos olhos quando se analisa os últimos faturamentos e as projeções para os próximos dois anos. Em 2004 a indústria faturou R\$ 212 milhões; em 2005 alcançou a cifra de R\$ 236 milhões e, no ano passado, atingiu a marca de R\$ 286 milhões. As projeções de faturamento da companhia são de R\$ 430 milhões em 2007 e de R\$ 500 milhões em 2008, quando entrará em funcionamento, a pleno vapor, no mês de junho, a nova unidade fabril de Contagem.

A empresa praticamente dobrará de tamanho em quatro anos. Um momento glorioso para a companhia que foi criada há 18 anos e teve seu *boom* a partir de 1999, com a importação de tecnologia e equipamentos de última geração oriundos da Alemanha, Itália, Espanha e Estados Unidos. “Até 1998 não primá-

vamos pela qualidade; foi com o intercâmbio tecnológico que obtivemos este impulso”, relata Ricardo Marra, salientando a importância das feiras internacionais como fator de atualização constante.

Sem incentivos para exportar

A nova etapa da Manchester ganhou um reforço a mais em 2004, quando assumiu a diretoria de controle da empresa Hérchil Nélio Brumer. O executivo, que foi diretor superintendente da Fasal S/A, do sistema Usiminas, veio incrementar a área de negócios da empresa, que opera como uma sociedade anônima de capital fechado desde fevereiro de 2005. No mapeamento das vendas, a exportação ainda não tem representatividade. Apenas 5% do volume produzido destinam-se ao mercado externo, em especial, países vizinhos ao Brasil – Paraguai, Bolívia, Peru e Venezuela. O entrave é o dólar baixo, segundo Brumer, que torna o produto pouco competitivo no mercado internacional. Some-se a isto, o fato de a Manchester adquirir sua principal matéria-prima, o aço, com imposto, o que vem elevar o preço final dos seus produtos. Mesmo com os créditos tributários que lhe são de direito. *(continua)*

MOVIDO A “PILHAS ALCALINAS”

Sangue italiano nas veias e uma mente empreendedora movida a “pilhas alcalinas”, em constante processo criativo. Esta é a síntese mais fiel do empresário Ricardo Marra, proprietário da Manchester Tubos e Perfilados

Conhecido entre amigos e funcionários pela personalidade marcante e o jeito expansivo, agitado e alegre, bem à moda italiana, Marra não consegue “desligar as turbinas”. Está sempre pensando em como empreender algo ou como ajudar alguém a prosperar, seja em negócios ou na atividade profissional. Ele começa o dia logo cedo, exige de todos a pontualidade e compromisso, e termina o expediente após uma “série de telefonemas”. “Leio muito jornal, me informo bastante, mas é depois do horário comercial que começo a me atualizar, verdadeiramente,

por meio do telefone.” Ele conta a rotina entre cinco da tarde e oito da noite, quando liga para “Deus e o mundo” atrás das informações que precisa para alimentar seus negócios. A partir daí, com calculadora e papel nas mãos, chega às próprias conclusões e toma as decisões importantes.

Criando frangos

Apesar da disciplina com as caminhadas diárias, lazer para Marra é a parte mais difícil. Anos atrás, decidido a espairecer um pouco aos fins de semana, adquiriu uma pequena fazenda, em Pará de Minas, a 60 km de Belo Horizonte. “Mas ficar na piscina e comer churrasco o dia inteiro não era comigo e fui, então, caçando confusão. Comprei vaca para tirar leite, montei currais, adquirei sistemas de ordenha e decidi montar um galinheiro. Quando eu percebi, ia para lá só para cuidar da rocinha e dos frangos. Hoje estamos com 10 galpões de 25 mil m² cada, produzindo 2 milhões de frangos por ano”, conta Marra sobre o *hobby* que vem lhe rendendo R\$ 6 milhões/ano e gerando um produto que está sendo exportado até para o Japão. “Criar frango é muito fácil”, comenta o empresário.

O difícil, na opinião do empresário, é conseguir muita área livre para produzir, manusear, armazenar e distribuir tubos, que inflam tal qual “pipoca”. É assim mesmo que ele costuma resumir o que a Manchester faz com o aço. “Compramos a matéria-prima em bobinas e a ‘inflamamos’, fazendo tubos redondos, quadrados, retangulares, para tudo quanto é fim.” O desafio,

O empresário Ricardo Marra, 58 anos: faturando R\$ 6 milhões/ano apenas vendendo frangos da “rocinha”. “Preciso tomar um remédio ‘antidesenvolvimentismo’ para ver se me acalmo”, prescreve a si mesmo o dono da Manchester Tubos e Perfilados, que prevê faturar R\$ 430 milhões em 2007





Galpões da Manchester Tubos e Perfilados S/A no Distrito Industrial Rio das Pedras, no município de Contagem, na Região Metropolitana de Belo Horizonte. Área de 65 mil metros quadrados e 34 mil metros quadrados de galpões onde são produzidas mensalmente cerca de 12 mil toneladas de tubos e perfilados

ele enfatiza, além de fazer com qualidade, é a armazenagem e distribuição de algo que fica pelo menos seis vezes maior que a matéria-prima.

Fábricas em Guarulhos e Itumbiara

Foi por esse motivo que ele decidiu abrir uma filial da Manchester em Guarulhos e uma nova fábrica, totalmente independente, em Itumbiara-GO. A unidade fabril de Goiás, a Açofergo, foi aberta em 2005 para atender o que Marra chama de “triângulo caipira”, voltado para o álcool. “Estamos no meio: fica perto de Goiânia-GO, Uberlândia-MG e São José do Rio Preto-SP. Neste triângulo estão 48 usinas, a maior concentração de produção de álcool do mundo.” Nesta nova fábrica ele produz os tubos aplicados no processo de destilação e, ainda, tubos que compõem os treminhões, usados no transporte da cana-de-açúcar.

Grande família

Essa energia toda de Marra não surpreende quando se conhece o passado do empresário. Décimo filho de uma família de 19 irmãos, Marra nasceu em Presidente Prudente, interior de São Paulo, onde compartilhou com os irmãos uma vida entre o campo e a cidade. Neste desafio de grande família de imigran-

tes italianos da região da Calábria, cujos pais vieram para o Brasil na década de 40 para a colheita de café, Marra trabalhou na feira ajudando nos rendimentos da família com sua grande habilidade de venda.

Depois de se formar técnico em contabilidade decidiu que não queria a vida no interior. Veio sozinho para São Paulo, casou-se, teve o primeiro de seus três filhos aos 19 anos e formou-se em Administração de Empresas, estudando à noite e trabalhando de dia como estoquista numa indústria de ferro e aço – a Indupal. Aos 25 anos, já como diretor, ele abraçou o desafio de abrir uma filial da empresa em Belo Horizonte.

Dez anos mais tarde, achou que era hora de ter um negócio próprio no setor de ferro e aço. “Montei sem sócio. Acho que sócio trava suas idéias. Você tem um plano desenvolvimentista e o outro fica ali, segurando, e você acaba perdendo a paciência”, relata Ricardo, admitindo, no entanto, um excesso de ousadia nos negócios.

“Gostaria até de tomar um remédio ‘anti-desenvolvimentismo’ para ver se me acalmo”, diz, ponderando que essa enfermidade é isolada: “o único da família empresário, o único louco, sou eu”, diz, com o incansável e característico bom humor. □

CÉSAR AUGUSTO BARBIERO

Superintendente da Receita Federal do Brasil no Rio de Janeiro

A RECEITA FEDERAL DO BRASIL TEM UM BRAÇO FORTE NA SUPERINTENDÊNCIA DO RIO DE JANEIRO. É O EX-OFICIAL DA AERONÁUTICA CÉSAR AUGUSTO BARBIERO, 46 ANOS, QUE NO INÍCIO DA DÉCADA DE 90 DECIDIU SUBSTITUIR A ADRENALINA DE PILOTAR HELICÓPTEROS PELA DA FISCALIZAÇÃO NO ÓRGÃO DE ARRECADAÇÃO FEDERAL. BARBIERO VEM SOMANDO RECORDES DE ARRECADAÇÃO PARA O TESOURO NACIONAL, ALIANDO SEU CONHECIMENTO MILITAR A ESTRATÉGIAS DE REPRESSÃO AO CONTRABANDO, PIRATARIA E DESCAMINHO DE MERCADORIAS, NUM PROJETO CONSIDERADO PILOTO PARA O PAÍS – UMA VERDADEIRA BLINDAGEM AOS ESPAÇOS AÉREO, MARÍTIMO E TERRESTRE.

POR DIVA BORGES

BARBIERO RECEBEU A REVISTA GESTÃO NA sede da Superintendência, no centro do Rio, no histórico prédio do Ministério da Fazenda. Ele nos contou sobre sua carreira de sargento artilheiro na Força Aérea Brasileira - FAB e como abandonou sua paixão em favor da carreira de auditor fiscal. A es-

colha foi difícil para o dedicado aluno da Escola de Oficiais da Aeronáutica, natural de Nova Bassano-RS, que há 14 anos, ao graduar-se em Ciências Contábeis, em Santa Maria-RS, “tropeçou” num concurso público de auditor do Tesouro Nacional por causa da degradação salarial da carreira militar. “Diria que o coração ficou na Escola de Oficiais e a razão veio para cá”, comenta a difícil decisão. Mas o caminho adotado se mostra hoje frutífero. Barbiero fez carreira no Rio Grande do Sul e devido aos bons resultados, há três anos foi alçado para a problemática Superintendência da 7ª Região da RFB, que engloba os Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, onde graçavam escândalos de corrupção e problemas de disciplina interna. Ali vem conseguindo minar a banda podre, com processos administrativos contra os maus funcionários e, o principal, aumentar em quase 1.000% a arrecadação dos cofres públicos com ações de apreensão de mercadorias ilícitas. Sua paixão pelos helicópteros e inteligência militar, por sua vez, estão mais vivas do que nunca. Ele conta com dois helicópteros e duas lanchas de alta tecnologia de rastreamento para fiscalizar sua base, e ainda com um efetivo de 4.800 servidores. Barbiero vem agregando a seu projeto de cerco ao ilícito tributário, forças militares, civis e políticas, por meio da aproximação de lideranças e intercâmbio tecnológico e de informações estratégicas. Essa blindagem ao espaço aéreo, marítimo e terrestre envolverá, em médio prazo, aquisição de aviões especiais e, se depender da RFB, em Brasília, irá se estender para todo o Brasil.



Gestão – Como foi sua vinda para o Rio?

Barbiero – Em 2002, fizemos na delegacia da Receita Federal de Santa Maria-RS, um trabalho que considero belíssimo de ação disciplinadora. Em quatro meses conseguimos desmantelar uma quadrilha que replicava um golpe já praticado no Rio de Janeiro, que ficou conhecido como caso Jorgina de Freitas, do INSS. Eram as mesmas pessoas e envolvia alguns colegas da nossa casa. Em 2003 houve o Propinoduto 2, aqui no Rio de Janeiro, e o superintendente pediu demissão. O cargo ficou vago e o Dr. Rachid (*secretário da Receita Federal do Brasil*) chamou algumas pessoas para ocupá-lo; todas recusaram a oferta. Foi aí que lembraram do meu nome pelo último trabalho que havia desenvolvido no Rio Grande do Sul. Queriam uma forte ação de combate à corrupção, que mais uma vez ganhava as páginas dos jornais.

Gestão – A decisão de vir para o Rio foi difícil, demorada?

Barbiero – Demorei uma hora para decidir. Estava de férias capinando na minha chácara, que era meu projeto de vida de aposentadoria. Estava então com 43 anos. Mudança para o Rio interferiria em todo o meu plano de vida – família, filhos. Mas eu me conheço; sou muito disciplinado como servidor público. Quando me chamam para uma missão eu não consigo fugir das minhas responsabilidades. Assumi o cargo em 17 novembro de 2003.

Gestão – Como você encontrou a delegacia do Rio? Muitas coisas o surpreenderam?

Barbiero – A surpresa foi boa porque muita coisa vinha sendo feita pelo meu antecessor. Ele fez algumas substituições de chefias, melhorando a composição das equipes; iniciou a recuperação das instalações físicas, principalmente do interior do Estado, e me entregou num estágio bem melhor do que imaginava. Outro fato foi o sindicato dos auditores fiscais. Pessoas não muito honradas estavam de olho nesse segmento e uma “boa corrente” da classe, que zela pela prestação de um serviço decente e que luta pela moralização do serviço público, conseguiu assumir a direção e me dá apoio muito grande. Com essa conjugação de forças, inclusive da corregedoria, o espaço para a corrupção ficou menor e isolado. Na operação Propinoduto, foram envolvidas 22 pessoas; algumas foram demitidas e outras estão em processo de demissão. Outras ações, que não ganharam notoriedade, também resultaram em outros 10 processos de demissão.

Gestão – A disciplina interna pesou mais?

Barbiero – A modernização da estrutura também – computadores eram tão amarelos quanto os cerca de 100 mil processos em estoque e que aguardam decisão. Faltavam computadores, treinamento, ve-

ENTRE 80% E 90% DAS DÚVIDAS QUE CHEGAM ATÉ NÓS ESTÃO EM ALGUM MANUAL. PORÉM, ESSAS PESSOAS NÃO TÊM TEMPO DE LER MANUAL; COISA TÍPICA DE BRASILEIRO

ículos, móveis, prédios. Havia também uma baixa estima da equipe, com medo de assinar processos. O receio foi originado pela prisão de auditores e estabeleceu-se um temor de assumir determinadas decisões.

Gestão – Como está sendo o atendimento da Super Receita aqui no Rio, com a integração da equipe da Previdência?

Barbiero – A migração dos controles dos bancos de dados da Dataprev para o Serpro vai demorar ainda um pouquinho, pois depende de alinhamento tecnológico em Brasília. O principal desafio nessa tarefa é o gigantismo desses bancos. Aqui no Rio, algumas unidades estão agregando servidores no espaço, outras não. Mas parte do atendimento já é unificado. Por exemplo, no Centro de Atendimento ao Contribuinte - CAC aberto em Niterói há funcionários da Previdência. Intercalamos uma mesa de atendimento da Receita e outra da Previdência. O contribuinte que se dirige, ainda, a Volta Redonda e aos três CACs do Rio já contam com atendimento unificado. Os outros centros estão em processo de adaptação do espaço físico.

Gestão – Que tipo de perspectiva traz a Super Receita para o contribuinte que tem processo administrativo parado, que sofre com a morosidade?

Barbiero – Processo é papel e alguém tem que analisá-lo. Para resolver este problema de morosidade, tenho absoluta clareza que nossa atuação deverá ocorrer na etapa anterior à da elaboração do processo. Aqui me solidarizo com os colegas contadores porque sei das inúmeras demandas que possuem e é realmente uma loucura se trabalhar no Brasil. Entretanto, 80% a 90% das dúvidas que chegam até nós estão em algum manual. Porém, essas pessoas não têm tempo de ler manual, coisa típica do brasileiro.

Gestão – Você acredita que grande parte desses processos na Derat poderia não existir se esses contadores estivessem adequadamente orientados sobre os procedimentos corretos?

Barbiero – Exatamente. Em Santa Maria fizemos um trabalho amplo com os contadores.

Gestão – O problema básico seria de comunicação com o contador/contribuinte?

Barbiero – Sim. Com o incremento tecnológico, cresceu o volume de informações de cunho declarató-

rio, com preenchimento do próprio contribuinte ou de seu contador. As obrigações acessórias em meio magnético e que alimentam a nossa base de dados cresceram sobremaneira. Os especialistas em tecnologia alertam que uma alimentação errada de informação na base de dados prejudica todo o fluxo das informações seguintes. Assim, conversamos com as entidades contábeis sobre esse drama, com ações educativas para se evitar truncamentos e abertura de novos processos. O resultado disso é que temos um passado de processos que estamos paulatinamente resolvendo e, ao mesmo tempo, temos diminuído o índice de novos processos; o que para nós já é uma vitória. Podemos deslocar pessoal do atendimento para o serviço interno e baixar esse estoque de processos. As entidades contábeis estão trabalhando fortemente no sentido de diminuir erros e migrar o atendimento presencial para o atendimento *online* por meio da certificação digital. Com o

ESTAMOS PAULATINAMENTE RESOLVENDO UM PASSADO DE PROCESSOS E, AO MESMO TEMPO, DIMINUINDO O ÍNDICE DE NOVAS AÇÕES. PARA NÓS JÁ É UMA VITÓRIA.

conta corrente digital, o contador pode verificar problemas e corrigi-los antes que se transformem em processos. Além de tudo, o e-CNPJ e e-CPF eliminam a possibilidade de fraudes, evitando que outras pessoas entreguem uma declaração em nome de outra.

Gestão – Como está ocorrendo esta interação com os contadores aqui na Superintendência do Rio?

Barbiero – Esse profissional é nosso cliente direto. Assim, montamos uma agenda de treinamentos mensais e em diferentes lugares para que sejam devidamente instruídos de como cumprir novas exigências legais. Estamos gravando essas palestras em áudio e vídeo para oferecer aos sites da classe contábil e também em DVD, para entrega direta ao contabilista do Rio de Janeiro. A única coisa que o profissional não terá é a possibilidade de fazer perguntas. Mas esses questionamentos poderão ser feitos à própria entidade contábil ou ao Plantão Fiscal da Superintendência. Mostrei essa nossa experiência bem-sucedida à Receita Federal, em Brasília, para que pudesse ser replicada.

Gestão – Você tem exemplos de situação bem resolvida com a atividade de treinamento e comunicação?

Barbiero – Tivemos problemas com o sistema gerador da DCTF. Na época, adotei o plantão fiscal

coletivo e explicar para todos. O CAC aqui abria às 10h com um telão que explicava como preencher corretamente a DCTF. Eliminamos o problema na base, evitando processos internos. Em São Paulo, optou-se por guichês exclusivos de atendimento para os problemas com a DCTF. Recebia-se a reclamação em envelope e dali surgiram mais de 60 mil problemas envelopados para resolver. Aqui no Rio, a partir do momento que instruímos o contador, explicando a falha do sistema, eliminamos o problema na base. Até hoje estamos sem problemas neste aspecto. São Paulo esteve errado? Não; foram visões distintas de se tratar a situação. O que percebemos ao longo dos anos é a necessidade de se resolver as problemas na entrada, não deixando que aquilo se torne um processo.

Gestão – Ou seja, o Rio conseguiu estancar a demanda de processos e atendimentos.

Barbiero – Exatamente. Para se ter uma idéia, em 2004 tivemos em toda nossa região – Rio de Janeiro e Espírito Santo – 1,8 milhão de atendimentos; em 2005, 1,4 milhão. Baixamos quase 400 mil atendimentos. Em 2006 foram 1,2 milhão, mas este número só não foi menor por causa do Perdcomp.

Gestão – Por que o Perdcomp influenciou negativamente?

Barbiero – O programa Perdcomp foi criado para equacionar o volume de processos na Receita. Por exemplo, de pagamentos a maior que precisassem ser compensados. Chegamos à conclusão que tanto um processo de R\$ 50,00 como de R\$ 1 milhão exigiam o mesmo trabalho. Assim, optamos por migrar do processo para uma declaração *online*, onde o contribuinte declarava seu crédito e o débito era extinto. A Receita teria 5 anos para conferir essa operação. Contudo, os sistemas foram entupidos com fraudes, declarações falsas de créditos. Estatísticas mostraram que pequenas e médias empresas possuíam 100% de efetivo direito de solicitar aquela compensação, enquanto entre as grandes, quase 100% pendiam para fraudes. As grandes empresas foram as grandes fraudadoras graças às suas “benditas” assessorias contábeis e jurídicas, que decidem testar a nossa capacidade de trabalhar. Fizemos então uma malha no Perdcomp. Temos em torno de 10 mil processos aqui no Rio e Espírito Santo que serão verificados por meio de um programa que nos auxiliará nessa depuração. Existem casos em que um mesmo IP de computador lançava uma declaração de crédito de 4 em 4 minutos. Era o tempo de se preencher uma declaração. Era um escritório de contabilidade, cujo contador está preso.

Gestão – Há sempre alguém com uma artimanha na manga?

Barbiero – Sempre nos testam. Sempre há uma instituição, um escritório que vende a idéia falsa de recuperação de imposto.



Gestão – Como está o processo de implantação do sistema público de escrituração digital?

Barbiero – Talvez esse seja o maior passo para diminuir e organizar o sistema contábil-fiscal brasileiro com recursos inovadores em termos mundiais. Precisamos da informação contábil e ela é hoje prestada por meio de declarações. Quando fazemos auditorias, solicitamos os livros contábeis. Por vezes, dependendo do porte da empresa, pedimos em meio magnético. Em empresas maiores, é difícil trabalharem em papel. Há programas de auditoria que fazem essa varredura no meio magnético. E questionamos, por que não digitalizar toda a contabilidade? Seria bom para os fiscos – municipal, estadual e federal, o Banco Central, a Comissão de Valores Mobiliários e para as próprias empresas que têm custos para arquivar tudo em papel, registrar em cartório e investir em softwares caríssimos para fazer os lançamentos contábeis. Além disso, a contabilidade deve ser guardada, em alguns casos, por mais de 100 anos e isso gera custo. Chegou-se à conclusão que o ideal era termos um provedor onde pudessemos abrigar essas informações e todos pudessem acessá-las: contribuinte, entes tributantes e demais entidades da sociedade organizada – tal como ocorre hoje no Siscomex. Assim poderíamos simplificar procedimentos, diminuir custos e gerar estatísticas. Isso foi acertado no primeiro Encontro Nacional de Administradores Tributários, em 2004, em Salvador. A Bahia foi o primeiro Estado a aderir ao sistema público de escrituração digital; São Paulo foi o segundo e até agora somam seis os Estados participantes e trocando experiências internacionais com o Chile, México e alguns países da Europa. A contabilidade digital é uma realidade.

Gestão – Mas ainda estamos aguardando o primeiro registro de livro contábil digital. Por que isso ainda não ocorreu?

Barbiero – As juntas comerciais e os órgãos ainda não estavam preparados. Faltava dinheiro para bancar tudo isso, pois tecnologia nós tínhamos. A Receita decidiu, então, investir. Fizemos o chamamento dessas Juntas Comerciais, Estados, capitais – mas nem todos aderiram. A idéia era fazer o cadastro sincronizado, com um CNPJ único; um registro único para todas as esferas. A nota fiscal eletrônica seria de controle das fazendas estaduais, elaboraríamos o sistema escritural contábil – que já está pronto –, e o sistema fiscal que é mais complexo e ainda não está concluído porque contemplará todas as variáveis da União, Estados e municípios.

Gestão – Ainda falta vontade política dos governantes?

Barbiero – Sim. Há secretários estaduais de Fazenda que não deram a mínima para o projeto. Mas em SP, BA, MA, ES, por exemplo, já estão usando a nota fiscal eletrônica por meio de um projeto piloto. Tão logo todos os ajustes sejam feitos no sistema, abriremos para um grupo de 12 mil empresas no Brasil, diferenciadas, que serão obrigadas a aderir.

SEMPRE TESTAM NOSSA CAPACIDADE DE TRABALHAR. SEMPRE HÁ UMA INSTITUIÇÃO, UM ESCRITÓRIO QUE VENDE A FALSA IDÉIA DE RECUPERAÇÃO DE IMPOSTO

Gestão – Passaríamos da experiência para a exigência?

Barbiero – Sim. A nossa preocupação é oferecer um sistema que não tenha erros e ofereça segurança; afinal estarão ali registrados todos os lançamentos contábeis das empresas. Em 2008, este projeto deverá estar completo, com o sistema fiscal também concluído.

Gestão – Como você tem atuado na área aduaneira?

Barbiero – Trouxemos algumas táticas que são da área militar. Historicamente, tínhamos os guardas aduaneiros que era uma força militar – fardada e armada, tal como funciona hoje em qualquer lugar do mundo. Na década de 70, o Brasil optou por extinguir a guarda aduaneira. O que estamos tentando fazer agora é reverter essa decisão por uma necessidade internacional, em função dos crimes de terrorismo, narcotráfico, lavagem de dinheiro, ou seja, de organizações poderosas, bem armadas. Isto tem nos obrigado a reequipar a casa com uma estrutura que possa fazer frente

a este crime organizado. Aqui na nossa superintendência optamos pela “interdição aduaneira”. É um projeto piloto para o Brasil e envolve o uso de veículos terrestres, marítimos e aéreos que, numa ação conjugada, possa fiscalizar a fronteira terrestre, zona marítima e espaço aéreo, fazendo uma blindagem de locais estratégicos. Esse projeto tende a se expandir para todo o Brasil, com uma vinculação forte das polícias e forças armadas.

Gestão – Quais serão os pontos nevrálgicos dessas operações?

Barbiero – Um exemplo: temos hoje aviões de baixa performance que ingressam em nosso território transportando drogas e armas. A Força Aérea identifica este tráfego como desconhecido, pois eles não possuem *transponder* (equipamento de identificação da aeronave). O avião aparece da tela do radar, mas não é identificado. Como ele

ESTAMOS TENTANDO REATIVAR A GUARDA ADUANEIRA, EXTINTA NA DÉCADA DE 70, POR UMA NECESSIDADE INTERNACIONAL, EM FUNÇÃO DOS CRIMES DE TERRORISMO, NARCOTRÁFICO E LAVAGEM DE DINHEIRO

não tem potencial ofensivo em termos de soberania nacional ele é classificado como tráfego desconhecido e é acompanhado sob o ponto de vista de segurança de vôo apenas. Para a Polícia Federal e para a Receita Federal, este vôo interessa. Para fazer frente, nosso projeto é ter aviões e helicópteros radares, os mesmos usados pelas aduanas europeias, que possam verificar e forçar essa aeronave desconhecida a pousar, se identificar e permitir a fiscalização. A este arsenal juntam-se lanchas para atuar na cobertura marítima. Esses veículos são equipados com *scanners* que permitem rastrear o interior de contêineres nos navios atracados na baía. Teremos centros de convergência de informações oriundas de todos esses veículos radares e, na detecção de situações irregulares poderemos mobilizar forças para coibir esse tipo de ação ilícita. Ou seja, em vez de ficar buscando agulha no palheiro, com mostragens aleatórias, faremos ações direcionadas e cada vez mais precisas.

Gestão – Você operam de modo conjunto com a Força Aérea?

Barbiero – Sim. Este projeto com helicópteros e aviões, na verdade, nasceu de um grupo de amigos, ex-colegas da FAB. Decidimos elaborar este projeto e apresentá-lo ao secretário da Receita, à época, Everardo Maciel. Não havia recursos naquele pe-

ríodo. Reapresentamos este projeto ao Sr. Rachid, atual secretário, e ele abraçou a causa e decidiu investir e compramos dois helicópteros que recebemos no dia 30 de abril. O projeto piloto está sendo desenvolvido aqui no Rio de Janeiro, com todo apoio logístico, e depois será estendido para todo o Brasil. As lanchas blindadas também possuem os mesmos equipamentos de detecção dos helicópteros. Elas podem coibir ilícitos aduaneiros gerais e os ilícitos tributários envolvendo, por exemplo, o ITR - Imposto Territorial Rural para verificar fazendas produtivas e mansões escondidas na orla marítima, buscando sinais exteriores de riqueza. O helicóptero será usado sobretudo para inteligência fiscal, obtendo informações. Ele voa sob qualquer condição meteorológica, apto para filmagens inclusive no escuro, com uso de infravermelho.

Gestão – Quais os primeiros resultados depois da adoção dos helicópteros e lanchas?

Barbiero – O primeiro fruto foi a identificação de um navio completamente irregular na Baía da Guanabara, com AIS (uma espécie de *transponder*) desligado e carregado de contêineres. Antes, o nosso aduaneiro olhava para o mar e fiscalizava, a olho nu, e para investigar algo suspeito se deslocava até o navio com uma lancha emprestada. Agora, com a lancha própria e devidamente equipada, em um passeio pela Baía é possível rastrear todos os navios ancorados ali. Estamos querendo dar impedimento a este navio que fiscalizamos.

Gestão – Qual o balanço que o sr. faz de sua gestão até agora aqui na Superintendência?

Barbiero – Quando chegamos aqui em 2003, foram apreendidos R\$ 41 milhões em mercadorias em perimento; em 2004, R\$ 51 milhões; em 2005, R\$ 87 milhões e em 2006 conseguimos registrar R\$ 207 milhões. No entanto, as operações de novembro e dezembro não foram incluídas em face do volume apreendido e que hoje se confirma em R\$ 400 milhões. Ou seja, aquilo que fiz em Santa Maria em 5 anos aqui foi feito em três anos. Foi um aumento de 1.000%.

Gestão – Tecnologia foi fundamental neste processo?

Tecnologia e inteligência para o processamento das informações. Não existe outro caminho porque o número de operações aumenta diariamente. No porto do Rio passam 25 mil contêineres por mês. É impossível fiscalizar esse volume hoje sem o auxílio da tecnologia e cruzamentos de informações.

Gestão – E dá para tomar chimarrão aqui no calor do Rio?

Barbiero – Sim. O chimarrão é uma bebida adaptável ao calor e ao frio. (risos) □

O CUSTO DA BUROCRACIA TRIBUTÁRIA

É brutal o aumento das exigências dos órgãos arrecadadores. Todos têm sido pródigos em criar novas incumbências e obrigações que oneram as empresas.

POR WERNER DIETSCHI

Muito se fala no “custo Brasil”: a altíssima (e crescente!) carga tributária, deficiências graves na infra-estrutura – estradas, portos, energia – e uma Justiça bastante morosa. Tudo isso aumenta o chamado “custo das transações”, retirando de nossas empresas e da economia brasileira uma boa dose de competitividade no cenário internacional.

Mas pouco se discute outro componente muito relevante, que é o custo da burocracia tributária. As chamadas obrigações acessórias são apenas uma parte do trabalho, da atenção, da energia e do preço que se paga para “estar em dia com o fisco”.

Em estudo patrocinado pelo Banco Mundial e publicado no final do ano passado, que aferiu o tempo gasto para pagar impostos em 175 países, o Brasil sobressaiu pelo aspecto negativo: é simplesmente o último colocado. Vejamos alguns bons exemplos:

Tempo gasto no ano para pagar impostos		
	País	Horas consumidas
1º	Cingapura	30
2º	Suíça	68
3º	Alemanha	105
4º	Estados Unidos	325
173º	Camarões	1.300
174º	Ucrânia	2.185
175º	Brasil	2.600

Essas 2.600 horas equivalem a 325 dias de trabalho por ano apenas para apurar e pagar os impostos! Vale lembrar que um ano tem cerca de 245 dias úteis. E isso é só uma pequena parte do custo.



Nos últimos dez anos tenho acompanhado o crescimento da burocracia tributária, justamente porque nossa empresa fornece software e serviços para as demandas da área fiscal das empresas. Tem sido brutal o aumento das exigências dos órgãos arrecadadores. Receita Federal, Fazendas estaduais e municipais, além da Previdência Social, todos têm sido pródigos em criar novas incumbências e obrigações que oneram as empresas. Vejamos algumas:

► A implantação do Pis/Cofins não-cumulativo, cuja apuração e controle são trabalhos, intrincados e, ainda, repletos de dúvidas e questionamentos.

► O aumento muito grande da quantidade de retenções que os tomadores de mercadorias e serviços ficaram incumbidos de fazer. Toma um tempo enorme das empresas, que fazem o papel de coletores de impostos.

► Cada vez mais informações eletrônicas são exigidas das empresas (os famosos arquivos magnéticos, que nem magnéticos são mais, pois a mídia hoje é digital). São arquivos que as empresas devem gerar periodicamente ou quando solicitadas numa fiscalização. Querem siglas? Então aqui vão algumas: SINTEGRA, IN86, IN100, DIEF-CE, GIM-PB, SEF-PE, DIC-SE, DAC-AL, DIEF, DES, DISS, DIRF, DCTF, DACON, PERDCOMP, COTEPE, etc.

Esses arquivos, aliás, merecem um parágrafo à parte. Para quem não conhece as siglas, vale explicar que cada arquivo é como um formulário a ser preenchido e entregue a algum órgão de governo. Uma simples contagem do número de campos dos diversos arquivos/formulários exigidos mostra a escalada que ocorreu nos últimos anos (*quadro abaixo*).



De 2001 para cá, a quantidade de informações exigidas foi multiplicada por 10! Desnecessário dizer o quanto isso onera as empresas. Pode-se afirmar que o tamanho da área contábil/fiscal das empresas pelo menos dobrou nos últimos 8 ou 10 anos. E com profissionais mais especializados, mais caros, tamanha é a complexidade da legislação – e dos riscos – tributários.

As empresas sérias e responsáveis, que são a maioria, não são contra a arrecadação e a fiscalização, até porque isso nivela a competição entre elas. Aquela que cumpre suas obrigações fiscais fica em grande desvantagem quando tem que concorrer com outras que sonegam impostos. Mas há um evidente exagero na carga de trabalho que esse emaranhado de siglas imputa às empresas. Uma energia descomunal é sugada para tarefas que nada têm a ver com a atividade-fim das empresas.

Isso asfixia as empresas. Isso trava o Brasil. O presidente Lula usou diversas vezes a expressão “é preciso destravar o Brasil”. A burocracia tributária pode, sim, ser reduzida para 1/4 do que é hoje, sem perder a eficiência da arrecadação. Mas isso é outra discussão. □

WERNER DIETSCHI é diretor da Lumen IT - Information Technology, empresa especializada no desenvolvimento de soluções fiscais

A escalada dos números				
	Nº páginas do manual	Tipos de registro	Número de campos	Nº de campos (acumulado)
De 1995 a 2001				
Convênio 57 (Sintegra)	50	14	185	
IN68 / 86	18	26	286	471
A partir de 2002				
Sintegra evoluiu para convênio 69		18	230	516
Estados do Nordeste (a partir de 2002)				
DIEF - CE	40	35	471	987
GIM - PB	10	27	336	1323
SEF - PE	71	56	750	2073
DIC - SE	83	31	455	2528
DAC - AL	30	26	262	2790
A partir de 2006				
COPETE 70	142	226	2167	4957

TURBINANDO OS NEGÓCIOS COM A CERTIFICAÇÃO DIGITAL

GED Kaisen une o melhor do gerenciamento eletrônico de documentos com as possibilidades ilimitadas da assinatura digital

Primero foi o Gestor Kaisen, uma solução para controlar tarefas de todos os colaboradores plugados a um terminal de computador no ambiente corporativo e melhor mensurar o custo-benefício de cada cliente e a entrega tempestiva dos serviços. Agora, a Divisão de Softwares da Acene Contabilidade-GBrasil Pernambuco inova com o GED Kaisen, um gerenciador eletrônico de documentos que incorpora a tecnologia da assinatura digital, com o e-CPF e o e-CNPJ. A ferramenta, desenvolvida dentro das normas do ICP Brasil, permite que a empresa armazene todos os seus documentos no modo digital e com a validade jurídica permitida pela Medida Provisória 2.200. Assim, um dos principais benefícios é a possibilidade de estabelecer contratos “virtualmente”, com a mesma garantia legal do contrato em papel, registrado em cartório. “O software nesse aspecto é mais que um organizador de imagens de documentos no formato PDF (Portable Document Format), ele abre a interface com a tecnologia de assinatura digital e canaliza o registro desses documentos por meio de um convênio que fizemos com o 2º Cartório de Registros de Títulos e Documentos - CRTD de

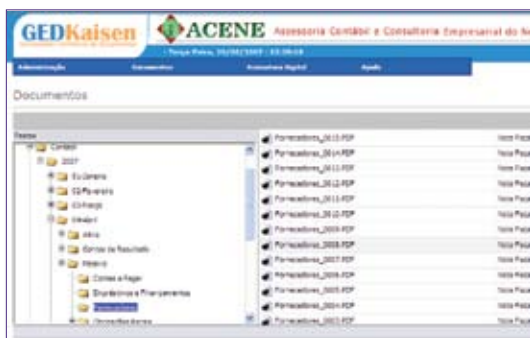


Raynei Marinho, à esquerda, oficial de registro do 2º Cartório de Registros de Títulos e Documentos de Maceió, e Carmelo Farias, do GED Kaisen: parceria tecnológica para viabilizar o uso da certificação digital com intuito de eliminar arquivos em papel no meio empresarial

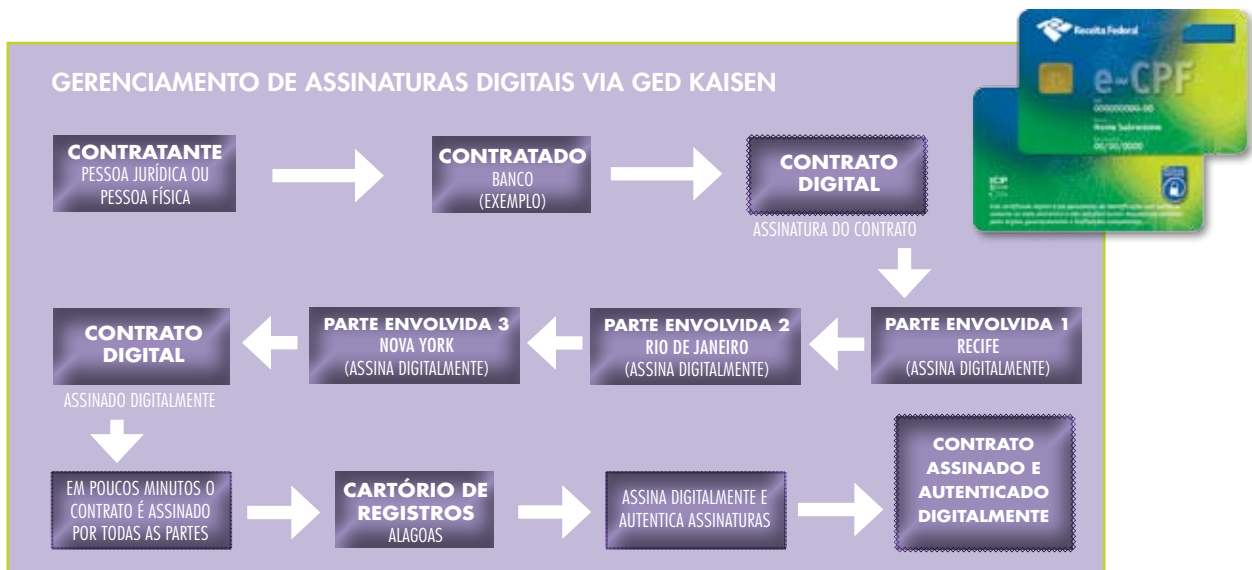
Maceió, Alagoas, um dos raros no Brasil com infra-estrutura tecnológica apta para tal”, explica Carmelo Farias, diretor da Acene.

Força jurídica

A garantia jurídica do ato é explicada por Raynei Marinho, oficial de registro do CRTD, onde há quatro anos foi feito o primeiro registro de documento digital no Brasil. “Estamos habilitados a fazer a analogia do documento, transpondo-o do meio físico para o digital amparado na legislação federal que equipara o valor jurídico da assinatura digital com a de próprio punho, no papel.” Para se ter uma idéia do importância do trabalho desenvolvido em Alagoas e da quebra de paradigmas que se promoveu desde então, hoje, várias empresas de todo o território brasileiro se utilizam dos serviços do CRTD em Maceió. “Não existem fronteiras, não existe distância que impeça ou dificulte nosso trabalho”, comenta Raynei, convicto de que esse pioneirismo é fruto, antes de mais nada, de uma nova visão da prestação de serviços cartoriais. “Entendo que cartório hoje se afasta da imagem de um



Tela do GED Kaisen: banco de dados de documentos com organização personalizada e acesso remoto, via web, de qualquer lugar do mundo



simples guardador de livros e cartões empoeirados, pouco importando com quem está do outro lado do balcão.” O 2º CRTD mantém a divisão de Registro Digital com softwares de controle especiais e equipamentos capazes de armazenar 4 terabytes de informação.

Multitarefa

Lançado este ano, o software GED Kaisen é ideal para bancos, seguradoras, escritórios de advocacia e contabilidade. “Porém, empresas que lidam com muitos documentos, principalmente fiscais e contratuais, podem se beneficiar sobremaneira com a ferramenta”, comenta o diretor da Acene, Carmelo Farias. Uma das principais vantagens, segundo Farias, é a agilidade dos processos de formalização de contratos (*veja ilustração acima*) possibilitando fluidez no trâmite de fechamento de negócios. A busca avançada de informações nos arquivos digitais, com filtros detalhados, também reforça o ganho de tempo para localizar “aquele contrato”, “aquela nota fiscal de despesa”, “aquele DARF pago” etc. Mas para tudo isso, é bom lembrar, o GED Kaisen oferece acesso democrático entre os departamentos ou com permissões controladas pelo gestor. Um detalhe importante é que esses acessos podem ser simultâneos. Duas pessoas podem fazer consulta ao mesmo documento, sem riscos de bugs e, ainda, facilitando a troca de idéias entre os colaboradores envolvidos na tarefa. “Mas esses benefícios estão ainda abaixo do principal que é a possibilidade de acabar com arquivos em papel, ampliando o espaço útil da empresa ou diminuindo despesas com guarda de documentos”, comenta Carmelo.

GED Kaisen, na prática

Exemplo recente e bem-sucedido do uso do GED Kaisen é a franqueada Shell de Recife, a Soledade Combustíveis, localizada na região central da cidade. Com a opção do regime de tributação pelo lucro real, a empresa necessita de um controle absoluto dos documentos fiscais que gera e recebe. “Temos mais de 70 fornecedores ativos e cerca de 50 a 60 pagamentos semanais por causa da loja de conveniência anexa ao posto, onde temos mais de mil itens diferentes cadastrados em estoque. Isto gera muito papel e pequenos cupons, frágeis e de difícil arquivamento. Com o GED Kaisen, essa tarefa ficou muito mais fluida”, analisa o empresário Felipe Carvalheira, que pretende levar a tecnologia para seus outros dois negócios na capital pernambucana, a Carvalheira Combustíveis, também franquia Shell, e a CLG Factoring.

“Economizamos tempo na busca de documentos e passamos a ter mais confiabilidade no trato da informação contábil”, avalia Carvalheira, destacando ainda como o GED Kaisen facilita a vida burocrática. “Geralmente as instituições financeiras e organizações diversas nos solicitam cópias autenticadas de contrato social e outros documentos. Isso tudo eu posso fazer agora digitalmente, com o suporte do cartório de Alagoas”, explica, satisfeito com o uso da tecnologia. “Este produto foi uma surpresa porque sempre busquei o melhor em tecnologia para minhas empresas”, conta o empresário, empolgado e decidido a estender o uso do GED para outros fins, além do contábil. □

SAIBA MAIS: <http://www.gestorkaisen.com.br>

CRESCIMENTO ACELERADO

A Organização Silveira de Contabilidade - OSC é considerada uma das mais jovens e dinâmicas empresas do GBrasil e, ainda, uma referência na prestação de serviços contábeis na Bahia. Com 10 anos de atividade em Salvador, a empresa contábil se consolidou pautada em altos investimentos em recursos humanos e tecnologia. Ela se destaca por manter um programa interno para formar e qualificar a mão-de-obra que atende aos seus clientes e, por isso, oferecer uma assessoria continuada e fortemente especializada nos segmentos econômicos em que atua. Sob a liderança do contador Reinaldo Cardoso da Silveira, 44 anos, atual presidente do GBrasil, a OSC conta com 118 colaboradores, 65,51% deles com nível superior, e 28,86% técnicos ou estagiários de contabilidade. O alto índice de profissionalização é melhor observado quando se confronta o número de clientes da organização – 152, sendo 80,25% deles grandes e médias empresas. Do universo de grandes corporações atendidas e que representam 48,68% do total da carteira de clientes, estão nomes como a Bahia Marina, complexo turístico e marina de Salvador; a italiana Bralco - Brasil Alumínio e Cobre; Fafen Energia S/A, termoelétrica da Petrobras; Delfi Cacau Brasil; e o complexo turístico Costa do Sauípe.



Angélica Vasconcelos da Silveira e Reinaldo Cardoso da Silveira, diretores da OSC: empresa referência no mercado baiano de contabilidade

O GBrasil foi um marco para a OSC, na análise dos diretores. “A inserção neste grupo de negócios foi um grande divisor de águas”, afirma Silveira. “Tal fato contribuiu sensivelmente para mudanças na condução do negócio, houve uma ampliação da carteira de clientes em segmentos específicos, o quadro funcional aumentou, ocorreram investimentos pesados em novas tecnologias de forma a atender à nova realidade. Seus dirigentes buscaram novas sistemáticas para enxergar e conduzir a atividade da empresa”, relata o empresário. A visão é compartilhada pela diretora administrativa, a contadora Angélica Vasconcelos da Silveira: “Pode-se afirmar que a filiação ao GBrasil contribuiu para que a OSC buscasse melhorias contínuas em seu desempenho junto ao seu público alvo”.

Em seus 10 anos de existência, a OSC tem revitalizado a condução de seu negócio delineando uma filosofia empresarial onde o colaborador é peça-chave. “A OSC caminha com a concepção de que colaboradores são essenciais para a sustentabilidade e solidez do negócio. Previmos investimentos que tornem mais eficientes os processos de seleção, desenvolvimento e treinamento de equipes, incorporando ainda ao *staff* habilidades para lidar com as relações interpessoais e equilíbrio emocional, hoje fundamentais em qualquer ambiente empresarial”, diz. A OSC vislumbra ainda agregar novos focos de atuação, considerando mercados emergentes e segmentos específicos, onde a contabilidade possa oferecer serviços especializados e com tempestividade. □

BREVE PERFIL

Razão Social - Organização Silveira de Contabilidade Ltda

Localização - Salvador - BA

Diretores - Reinaldo Cardoso da Silveira, 44 anos, contador especializado e Angélica Vasconcelos da Silveira, 43 anos, contadora

Nº de colaboradores - 118, sendo 106 deles profissionais e estagiários de contabilidade

Nº de clientes - 152

Alguns clientes atendidos - Bahia Marina S/A ; Bralco – Brasil Alumínio e Cobre Ltda; Cândido Sá – Advogados Associados; Delfi Cacau Brasil; Distribuidora de Petróleo da Bahia S/A; Fafen Energia S/A; Itapebi Geração de Energia S/A; Salvador Pilots; Sauípe S/A ; El Paso Óleo e Gás

Website - www.organizacaosilveira.com.br



BOM EXEMPLO NO INTERIOR DE MINAS

Juiz de Fora, no interior de Minas Gerais, sedia uma das grandes referências em organização contábil no Brasil, considerada pelo Conselho Regional de Contabilidade uma empresa modelo em seu segmento. É a Tecol, organização criada há 30 anos pelo contador Célio Faria de Paula. A projeção do empreendimento está intimamente ligada ao trabalho de seu líder em defesa da qualidade dos serviços contábeis e, ainda, na conjugação de esforços com representantes do poder público e da comunidade empresarial organizada, em busca da harmonia e viabilidade das exigências legais nos campos tributário e fiscal. Entre as inúmeras iniciativas de Célio está a criação, em 1993, do Clube dos Contabilistas de Juiz de Fora. Como primeiro presidente desta entidade, Célio desenvolveu uma série de programas de treinamento e aproximação dos contabilistas do município e região da Zona da Mata, com o intuito de garantir um exercício profissional mais seguro e pleno. Da aproximação com a comunidade empresarial e política, Célio foi levado a ocupar cargos como o de vice-presidente da Associação Comercial de Juiz de Fora, de diretor do Centro Industrial da cidade e de conselheiro fiscal do Sindicato do Comércio, além de ter recebido, em 2004, o título

de Cidadão Honorário do Município em reconhecimento ao trabalho em prol do desenvolvimento empresarial.



Célio Faria de Paula e a Tecol Contabilidade, no interior de Minas Gerais: 30 anos de atividade e a conquista do título de empresa modelo pelo CRC/MG.

BREVE PERFIL

Razão Social - Tecol Contabilidade

Localização - Juiz de Fora - MG

Diretores - Célio Faria de Paula, 59, e Márcia Maria Giotti, 53, ambos contadores

Nº de empregados - 39

Nº de clientes - 152

Alguns clientes atendidos - Colchões Castor, Procomp Indústria Eletrônica, Fininvest Negócios e Varejo, Onduline do Brasil (grupo francês fabricante de telhas ecológicas)

Website - www.tecol.com.br



Célio Faria de Paula sempre teve estreito contato com tecnologia, sendo um dos incentivadores da informática aplicada à contabilidade. Tanto que, durante algum tempo, manteve uma empresa de informática, pioneira do gênero em Minas, e também foi o criador do Gcontabilistas, uma rede virtual que passou a congrega, pela web, contabilistas de todo o Brasil, em busca de informações e troca de experiências na área. Esta lista de discussão, com mais de 1.000 participantes, está hoje sob a coordenação do Clube de Contabilistas de Juiz de Fora.

A Tecol é também uma das fundadoras do GBrasil, tendo sido a terceira organização contábil a ingressar no Grupo. Com 1.200 m² de área, distribuídos em cinco pavimentos, a organização contábil possui 39 colaboradores, 60% deles com mais de 7 anos de casa. Este alto índice de retenção de seus talentos é considerado fruto da política de valorização e treinamento contínuo dos recursos humanos. Esta filosofia está manifestada em seu manual de normas e procedimentos. Esta equipe afinada atende 152 clientes, com forte vocação no campo industrial e comercial. “Participar de um grupo de empresários do nível do GBrasil nos possibilita uma visão macro das questões relacionadas a empresas contábeis. Devido à distância e por estarmos numa cidade do interior de Minas, nosso maior êxito se deve ao aprimoramento de nossos serviços. É um orgulho integrar um grupo formado por empresas de ponta no segmento contábil brasileiro”, analisa Célio. □

ATUAÇÃO ECLÉTICA E INOVADORA

Aos 52 anos de idade, o empresário GBrasil, Moacyr Vanin, da Vanin Contadores Associados, pode se considerar um dos raros em seu segmento a atuar com sucesso equânime em múltiplas e distintas frentes de negócios. Com públicos consumidores correlatos, as empresas Vanin, localizadas em Cascavel, interior do Paraná, além de serviços contábeis, atuam com vigor na área de softwares de gestão e de mobilidade, por meio da Prisma Informática. A empresa oferece soluções da Senior Sistemas – tais como de Gestão de RH, Gestão Empresarial, Gestão de Acessos e Segurança e Business Intelligence – e soluções mobile da Microton que possibilitam empresas interligarem-se com sua força de vendas por meio de sistemas aplicados a Palm-Tops em plataformas ERP.

A carreira de sucesso desse empreendedor teve início há 29 anos, com a Vanin Contadores. A empresa, à qual Moacyr devota especial apreço, integra o GBrasil desde a sua fundação e está alocada hoje em 650 m² de área, em prédio especialmente construído para este fim. Em local nobre de Cascavel, o prédio abriga as equipes da organização contábil, da Prisma Informática e da Barcelona Participações, voltada para construção civil e incorporações de imóveis. Ao todo, o Grupo Vanin possui 51 colaboradores e 225 clientes. São atendidos nomes de grande expressão na economia local tais como Diplomata S/A; Grupo Pegoraro; Grupo Pedro Mussato; Atacado Liderança de Tecidos e Confecções, Agrícola Dall’Oglio, Gastroclínica Cascavel, Hospital São Lucas e Indústria de Frios e Laticínios Cataratas.

Essa junção de *expertises*, sobretudo tecnológicas, tem agregado valor para muitos clientes, beneficiados direta e indiretamente pelo alto nível de informatização e controle do atendimento da organização contábil. Exemplo claro dessa vantagem é a disponibilização de todas as rotinas de Recursos Humanos através da internet. O cliente pode acessar as informações de sua empresa seja para simples consulta ou para gerar relatórios específicos. A área de Contabilidade também se beneficia pois está apta a receber



arquivos eletronicamente, facilitando o processamento e classificação das informações.

A internet tem representado o diferencial da empresa no mercado contábil. “Estamos plugados através de um link dedicado possibilitando que nossos clientes acessem suas informações on-line, 24 horas por dia. A Intranet acelera também a eficiência interna, com trocas rápidas de informações entre colaboradores”, explica Vanin destacando ainda a equipe qualificada: “Nosso colaboradores são sempre atualizados e preparados para prestar serviços de qualidade. Eles têm à disposição além dos mais modernos recursos tecnológicos, uma farta fonte de pesquisa, biblioteca, revistas especializadas, legislação on-line, e treinamentos dentro e fora da empresa”, relata o empresário. □

BREVE PERFIL

Razão Social - Vanin Contadores Associados Ltda

Localização - Cascavel - PR

Diretor-presidente - Moacyr Vanin, 52 anos, contador, especialista em contabilidade gerencial

Nº de colaboradores - 51, entre técnicos, estagiários, graduados, pós-graduados em ciências contábeis e/ou tecnologia da informação e informática.

Nº de clientes - 225

Alguns Clientes Atendidos - Diplomata S/A; Grupo Pegoraro; Grupo Pedro Mussato; Atacado Liderança de Tecidos e Confecções, Agrícola Dall’Oglio, Gastroclínica Cascavel, Hospital São Lucas, Indústria e Com. de Frios e Laticínios Cataratas .

Websites - www.vanin.com e www.prismaonline.com.br



EXPERIÊNCIA ACADÊMICA UNIDA À EMPRESARIAL



Carlos Alberto do Rego Correa é um dos empresários GBrasil que muitas vezes divide a atividade de empreendedor com a de professor e pesquisador de Ciências Contábeis. Como acadêmico, Correa tem trabalhado em instituições de ensino superior como a Universidade da Amazônia e o Cesupa - Centro Universitário do Pará. Além disso é considerado um profissional atuante nos eventos do setor, seja apresentando palestras ou trabalhos científicos. A C&C Consultoria e Contabilidade, fundada por Carlos há 12 anos em Belém-PA, é avaliada como uma organização preocupada em aplicar o estado da arte em tecnologia e método no seu segmento, e seguir com rigor as normas e princípios do Conselho Federal de Contabilidade-CFC. Com uma carteira de clientes diversificada, a C&C reúne experiência no atendimento a empresas de todos os portes, com ênfase na áreas de comércio, prestação de serviços. Integram essa lista nomes como Aliança Navegação e Logística, Belgo Siderurgia, Barra do Pará Ser-

viços de Praticagem e Prev Saúde - Núcleo de Prevenção da Saúde Ltda, e a Formosa Supermercados e Magazines, uma das maiores em seu segmento na capital paraense.

“Temos uma equipe em constante aperfeiçoamento, envolvida e qualificada no desejo de produzir uma gama de relatórios gerenciais confiáveis, tais como fluxo financeiro, análise por centro de custos e outros demonstrativos financeiros com os quais nossos clientes possam se sentir seguros na tomada de decisões sobre os negócios”, explica Carlos Correa.

Todo esse zelo, somado às atividades de cátedra, tem rendido ao empresário a participação em diversas entidades da área contábil. Em duas gestões consecutivas (1998 a 2003), Carlos foi presidente do Sescon-PA, sindicato que congrega as empresas contábeis no Estado, e atualmente ocupa a vice-presidência da Região Norte da Fenacon - Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e Assessoramento.

“Como meta temos o desejo de sempre manter um relacionamento de longo prazo com os nossos clientes, objetivando lhes proporcionar serviços de qualidade, cumprindo prazos e, principalmente, confiabilidade e segurança através da utilização de nossa estrutura e sistemas integrados, somando nossa experiência e conhecimento”, planeja o empresário. □

BREVE PERFIL

Razão Social - C & C Consultoria e Contabilidade

Localização - Belém - PA

Diretor - Carlos Alberto do Rego Correa, 42 anos, contador, pós-graduado em contabilidade empresarial

Nº de colaboradores - 9, sendo 8 contadores, técnicos e estagiários

Nº de clientes - 30

Alguns clientes atendidos - Aliança Navegação e Logística; Belgo Siderurgia; Laboratório R. F. Vasconcelos; Palladium Engenharia; Barra do Pará Serviços de Praticagem; Prev Saúde - Núcleo de Prevenção da Saúde; Indústrias Schneider S/A, Moviecom Cinemas Ltda e Laboratório Ruth Brazão

Website - www.cec.cnt.br



Expatriado brasileiro

Os profissionais de empresas brasileiras que são enviados para unidades fora do País têm um perfil típico. São homens, casados, com idade média de 42 anos, dois filhos com idade média de 14 anos, e estão há mais de 10 anos na companhia exercendo cargo de gerência ou diretoria. A pesquisa é da professora Betania Tanure, da Fundação Dom Cabral, cujo intuito é dar subsídio às companhias que estão se internacionalizando e necessitam expatriar funcionários. O estudo busca direcionar a escolha do perfil adequado. "Geralmente estas empresas querem que o colaborador transfira conhecimento, a cultura da empresa para as unidades subsidiárias, servindo como olho da matriz e adequando-se ao perfil de líder global", explica Betania. O grande risco nesta operação, segundo a pesquisadora, é uma escolha errada e que resulte no retorno do colaborador antes do tempo previsto, frustrando tanto a expectativa da empresa como a do expatriado. O principal erro das companhias neste desafio, aponta o estudo, é não definir uma estratégia de internacionalização. "Dependendo da estratégia, o perfil do expatriado pode ser completamente diferente", observa Betania. Foram analisadas 81 empresas brasileiras em processo de internacionalização.



Contac centers superando a indústria automotiva



A empresa de call center paulistana SPCOM: exemplo de alto índice de empregabilidade desse setor de serviços

As centrais de *contact center*, que atuam no relacionamento entre cliente e empresas, estão empregando mais recursos humanos do que a indústria automotiva brasileira, tradicional geradora de vagas e que hoje está altamente robotizada.

A constatação vem de um estudo da Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente - Abrarec e E-Consulting, empresa especializada em consultoria estratégica. O levantamento indica a casa de um milhão de postos de trabalho diretos e indiretos criados por este setor de prestação de serviços.

Foram consultadas cerca de 100 empresas de *contact center* do País que revelaram ainda a preocupação com o treinamento. Nas empresas entrevistadas, os profissionais de atendimento são treinados no mínimo duas vezes por ano, sendo que um em cada três atendentes tem curso superior. Uma das preocupações dessas empresas tem sido com a uso correto da linguagem e o atendimento mais humanizado.

"Os jovens que buscam oportunidades nas centrais de relacionamento, não apenas conseguem um emprego, como também têm acesso à informática, aprendem técnicas de relacionamento com o cliente e marketing e aprimoram a dicção", explica Roberto Meir, presidente da Abrarec.

Os setores financeiro e de telecomunicações são os que mais contratam os serviços de *call center* no Brasil, com 56% da demanda. Em seguida, estão varejo, serviços e comércio, com 11%; e governo, com 9%.

Em 2006, o setor cresceu 20% e movimentou cerca de R\$ 5.8 bilhões e pretende ampliar seus negócios com a exportação de serviços, com clientes globais. Essa expansão só não ocorreu com mais vigor, segundo Meir, "por falta de incentivos governamentais, seja com financiamentos pa ou uma revisão na política trabalhista e fiscal". Além disso, a exportação do serviço depende uma estratégia de capacitação de mão-de-obra para línguas estrangeiras, habilitando o atendimento remoto a múltiplos países.

Brasil Offshore em Macaé-RJ



A Domingues e Pinho Contadores (RJ) e a Unicon (ES), empresas GBrasil, participaram da quarta edição da Brasil Offshore - Feira e Conferência Internacional da Indústria Offshore de Petróleo & Gás, ocorrida entre 19 e 22 de junho em Macaé-RJ. O evento se consolidou como o terceiro maior do mundo no setor

offshore. Macaé é reconhecida como a principal base operacional para a exploração, perfuração e extração de mais de 80% de todo o petróleo offshore no Brasil e abriga a grande unidade de negócios da Bacia de Campos da Petrobrás e mais de 3.500 companhias ligadas diretamente à indústria de petróleo. A Brasil Offshore estimula a interação tecnológica e comercial dos variados segmentos que compõem o setor. O evento bienal trouxe, dessa vez, 538 empresas expositoras oriundas de 35 países que apresentaram produtos e serviços diversos. O GBrasil tem forte atuação nas áreas de petróleo e gás, prestando serviços contábeis e consultoria para empresas como Shell, Ipiranga e a própria Petrobras, Divisão de Gás.



Cassius Coelho no Sescap/CE



Cassius Regis Antunes Coelho (foto), sócio da Marpe | GBrasil, assumiu em junho a presidência do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis do Ceará - Sescap-CE. O sindicato tem mais de 8 mil empresas afiliadas no Estado. Além de serviços contábeis, são afiliados escritórios de assessoria e assistência, empresas de perícias e avaliações, consultorias, escritórios de advocacia, agências de informações e pesquisas, holdings societárias, administradoras de imóveis próprios, fundos mútuos, dentre outros. A posse aconteceu em 13 de junho com a presença de Carlos Castro, presidente da Fenacon, federação que reúne

36 sindicatos do gênero no País. Dentre as metas do novo presidente do Sescap-CE está a criação de sub-sedes regionais e de câmaras setoriais de auditoria, contabilidade, assessoramento e perícia. "Lançaremos brevemente o Programa de Gestão da Qualidade nas Empresas de Serviços Contábeis, um projeto piloto que conta com o apoio do Sebrae em parceria com o Sescap", anunciou Cassius em seu discurso de posse.

Será o fim da CPMF?



Skaf, da Fiesp: "CPMF é um desrespeito à sociedade"

Depois de 11 anos confiscando as contas correntes bancárias dos brasileiros, a CPMF - Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira poderá ser levada a cabo. Um movimento contra o tributo - liderado por políticos e empresários paulistas - está ganhando corpo e fama. O último a aderir ao manifesto originado na Assembleia Legislativa de São Paulo foi o presidente da Fiesp, Paulo Skaf. Aderiram também à idéia entidades como OAB/SP, Sindhosp (dos hospitais!) e Federação do Comércio. Até o final de junho eram 255 mil os assinantes do manifesto a favor da extinção da contribuição criada pelo ex-ministro Adib Jatene com intuito de socorrer a saúde pública no Brasil. A doce ilusão se dissipou e ao contribuinte brasileiro vem restando engordar os cofres públicos em R\$ 32 bilhões ao ano, reunidos em mordiscadas de 0,38% a cada depósito ou retirada de dinheiro em sua conta corrente. Vale lembrar que o tributo nasceu com o índice de 0,20%. Para o presidente da Fiesp, a nova promulgação deste tributo, que não é mais utilizado para a saúde, é "um desrespeito com a sociedade". "É uma traição ao povo", brada, por sua vez, Luis Flávio D'Urso, presidente da OAB/SP.

COMO TODO BOM APAIXONADO,
A GENTE ESTÁ SEMPRE INOVANDO
PARA MANTER ESSA PAIXÃO ACESA.



Existem muitos motivos para você levar seu carro a um posto Ipiranga. Só lá você encontra a Gasolina Original Aditivada, testada mais de mil vezes por dia, as lojas am/pm, onde você encontra tudo a toda hora, e o Jet Oil, uma nova proposta de serviços automotivos. E, para você aproveitar ainda mais tudo isso, tem o Cartão Ipiranga, que dá até 40 dias para pagar e descontos nos nossos produtos e serviços. Como você vê, a nossa paixão nós cultivamos todos os dias.



Apaixonados por carro como todo brasileiro.

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



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