

GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE
OUTUBRO/NOVEMBRO/DEZEMBRO/2007

ANO 2 - Nº 6

John Deere

Cana-de-açúcar impulsiona produção de máquinas agrícolas no Brasil

Portugal redescobre o Brasil no terceiro milênio

Veja como a economia portuguesa está cada vez mais presente na balança comercial brasileira

Entre escalar uma montanha e implantar o ERP

A experiência de quem viveu os dramas, alegrias e dissabores dessa almejada tecnologia

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.dhcm Manaus.com.br

AP - MACAPÁ

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

BA - SALVADOR

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

CE - FORTALEZA

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS
Av. Pontes Vieira, 1091 - Dionísio Torres
60130-241 - Fortaleza - CE
Tel. (85) 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. Borborema, quadra 18 - nº 22 - Calhau
65071-360 - São Luís - MA
Tel. (98) 3313-8900
www.assessoriareal.com.br

MG - BELO HORIZONTE

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL
Rua Carijós, 244 - 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

PB - JOÃO PESSOA

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

PE - RECIFE

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

PI - TERESINA

ANÁLISE CONTABILIDADE
Rua 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
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
Tel. (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

DOCE SABOR DA CANA

Nossa capa nos traz uma imagem tão bonita quanto preciosa para a atual economia brasileira. Uma bela lavoura de cana-de-açúcar, nos moldes mais modernos da agricultura mundial, em plena fase de colheita. Produto que gerou divisas e incrementou a economia colonial brasileira, a cana volta agora, no segundo milênio, em ritmo alucinante e na trilha da tecnologia dos carros flex, movidos ao biocombustível álcool. São mais de 4 milhões de automóveis já produzidos pela indústria brasileira capazes de funcionar, segundo a opção do consumidor, a álcool ou a gasolina.

Já em nossa edição anterior, dávamos notícia do quanto o setor de açúcar e álcool vem ajudando a crescer a indústria de laminados Manchester, de Belo Horizonte, que fornece, entre outros produtos, tubos para o processo de destilação do álcool. Coincidência ou não, agora é a vez da multinacional americana John Deere, com três unidades fabris de máquinas agrícolas no Brasil, contar sua experiência e sucesso com as lavouras de cana-de-açúcar no Centro-Oeste brasileiro. De sua parte, a John Deere tem dado o máximo para oferecer uma lavoura altamente mecanizada, do preparo da terra, à plantação e, principalmente, à colheita.

Ambos clientes GBrasil, as indústrias nos revelam o quanto a produção de álcool das usinas está alimentando a economia brasileira. E estas usinas não são poucas e também não são pequenas. Somente em São Paulo, elas somam mais de 170 e agora se organizam de forma rápida para se acomodarem nesse novo cenário dos combustíveis que sempre esteve nas mãos dos países árabes, donos dos petrodólares. É a vez do Brasil. É a vez da economia brasileira.

Nesse filão crescem juntos os fabricantes de autopeças, bens de capital aplicados às usinas, a malha ferroviária brasileira, que já atua ativamente na extensão que dá acesso ao Porto de Santos, as indústrias de fertilizantes e defensivos agrícolas e todo o sistema comercial que envolve a distribuição e venda do “ouro” do novo milênio: o etanol. Não foi à toa que o presidente americano George Bush veio por aqui visitar e conhecer a tecnologia brasileira de produção de carros a álcool e não foi por turismo, certamente, que o presidente brasileiro, Luiz Inácio Lula da Silva, visitou há pouco a Europa para defender o tão “mal falado” álcool pelos ambientalistas que disseram por lá estarmos derrubando a Floresta Amazônica para plantar cana-de-açúcar. É pelo doce sabor da cana.



REINALDO SILVEIRA

Presidente do GBrasil

gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br



9 - Capa

Editorial 3
O DOCE SABOR DA CANA

Entrevista 5
VALDIR PIETROBON

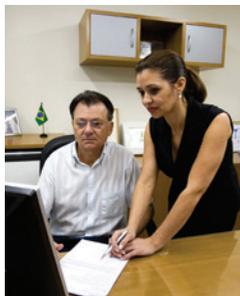
Em Síntese 8

Agribusiness 9

.AÇÚCAR E ÁLCOOL FAZEM BEM À JOHN DEERE
.UNIDADE DE CATALÃO SE ESPECIALIZA EM COLHEODRAS
.GBRASIL INTEGRA PROJETO DE MONTENEGRO



12



24

Tecnologia 12

IMPLANTAR UM ERP OU ESCALAR O EVEREST?

Consultoria GBrasil 15

.PAGAMENTO DE JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO
.GERAÇÃO DE CRÉDITOS DAS OPTANTES DO SIMPLES
.EMPRESA ESTRANGEIRA NO BRASIL

Comércio Exterior 16

PORTUGAL E BRASIL SE REDESCOBREM



26



16

Balço Ambiental 20

O MUNDO CUIDADO POR UMA ILHA
PROJETOS NO TO SÃO CONTABILIZADOS PELO GBRASIL

Perfil GBrasil 22

CONTATO CONTABILIDADE
DHC AUDITORIA
ESCRITÓRIO CONTAD
ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO



20

Livros 26

.ÁS IMPUBLICÁVEIS PÉROLAS DA PROPAGANDA
.PERGUNTE AO MAX

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 Pinho
(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) 3093.7800

RELAÇÕES COM ANUNCIANTES
Pedro A. de Jesus
Mundo Verde Anúncios
anunciosmundoverde@bol.com.br
Tel. (11) 3875.0308
(11) 9137-7639

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO:
Carolina Costa
Faoze Chibli
Jussara Goyano
Márcia Marconato

REVISÃO
José Paulo Ferrer

PROJETO GRÁFICO
Moema Cavalcanti

FOTOGRAFIAS
Paulo Pampolim/Hype Fotografia/SP
Marcelo Fenoll Ramal/DF
Miguel Viegas/MA
Weimer Carvalho/GO
Renato Velasco/RJ
Wilson Dias/DF
Daniel Martinon/PR
Getty Images
Cláudia Buonnavita/BA
Igor Pessoa/TO

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

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
10.000 exemplares.

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

TRIBUTAÇÃO NOS BASTIDORES DO CONGRESSO NACIONAL

Valdir Pietrobon, presidente da Fenacon

O RECÉM-EMPOSSADO PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS E ASSESSORAMENTO - FENACON, O PARANAENSE VALDIR PIETROBON RELATA SUA ÁRDUA PEREGRINAÇÃO NOS BASTIDORES DO CONGRESSO NACIONAL PARA FAZER ENTENDER OS PARLAMENTARES UMA DAS CAUSAS MAIS COMPLICADAS E ECONOMICAMENTE IMPORTANTES PARA O BRASIL: A QUESTÃO TRIBUTÁRIA. COM RELATOS SURPREENDENTES, ELE REVELA COM QUANTO SUOR, PACIÊNCIA E QUASE LÁGRIMAS SE CONSEGUE APROVAR UM PROJETO DE LEI EM PROL DO EMPRESÁRIO BRASILEIRO, A QUEM ELE INTITULA "O VERDADEIRO HERÓI DESSE PAÍS".

POR DIVA BORGES

PIETROBON ASSUMIU A PRESIDÊNCIA DA Fenacon em julho último, aos 54 anos, mas com uma experiência de quase duas décadas em entidades da classe contábil. Proprietário da Consiste Contabilidade e Sistemas, empresa localizada em Curitiba-PR, o contador ocupava antes a vice-presidência institucional da Fenacon, onde viveu uma das grandes experiências políticas de sua vida. Ele acompanhou junto ao Congresso Nacional todo o processo de elaboração e aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, editada em 14 dezembro de 2006. A também chamada Lei Complementar 123, ou a Lei do Supersimples, é considerada por ele como o "início de uma grande reforma tributária". Ela abrange 90% das empresas constituídas no País e traz uma série de inovações e simplificações ao processo de constituição, manutenção e encerramento das empresas no Brasil. Sua defesa do Supersimples é firme e aos críticos ele não se cala: "Daqui a seis meses, tiraremos de letra todas as dificuldades de sua implantação" (*iniciada em julho*). Entre suas bandeiras de luta em seu novo cargo estão a criação de um número único de registro para as empresas no Brasil, a extinção da CPMF e a difusão da essência da Lei Geral por meio da formação de 20 mil multiplicadores (em parceria com o Sebrae). A Fenacon representa hoje cerca de 400 mil empresas de serviços das áreas de contabilidade, assessoramento, perí-



Fotos: Marcelo Fenoll Ramal

cias, informação e pesquisa. Há pouco mais de 10 anos, os deputados não sabiam sequer que a Fenacon existia. "Hoje somos naturalmente chamados para opinar e participar das audiências públicas dos temas relacionados à tributação. A gente se sente feliz e recompensado por isso", relata Pietrobon, que se acostumou a bater de gabinete em gabinete nos bastidores do Congresso, buscando senadores e deputados de boa vontade interessados em decifrar alíquotas, cálculos e a dura jornada burocrática dos empresários e contadores brasileiros.

Gestão – A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, a chamada Lei do Supersimples, na sua opinião, é boa?

Valdir Pietrobon – A Lei Geral não é uma ótima lei; é uma boa lei que tem muito a ser ajustada.

Gestão – O que, por exemplo?

Pietrobon – Não deveriam existir restrições de enquadramento. Todas as empresas que têm faturamento até “x” valor deveriam participar da Lei Geral.

Gestão – Qual seria esse valor?

Pietrobon – R\$ 2,4 milhões por ano. Todas as empresas que faturassem até esse valor deveriam ser Simples, independentemente do ramo de atividade. Apesar dessa discriminação, esta lei é, na minha opinião, o princípio de uma grande reforma tributária que precisa ser feita nesse país. Muitos a criticam, mas devemos entender isso como um processo de adaptação, pelo qual todas as leis passam. Afinal, uma lei que se propõe a reunir tributos de 5.562 prefeituras, 26 Estados, Distrito Federal e a União em uma guia única para recolhimento, demanda inúmeras adaptações. Em seis meses, com certeza, a tiraremos “de letra”. São apenas fases que estamos passando.

Gestão – Quais são os principais desafios dos empresários estas adaptações?

Pietrobon – A inconsistência e até mesmo a ausência de cadastros das prefeituras que estão sendo gerados para a Receita Federal sobre a situação de cada contribuinte. Houve também problemas de cadastros com os Estados e não devemos nos esquecer que a Receita se tornou a Super Receita, englobando o INSS. Tudo isso aconteceu simultaneamente. A Receita não tinha estrutura para suportar tudo isso.

Gestão – Como foi a transição aqui na sua empresa contábil, no que diz respeito à adoção dessa Lei por seus clientes?

Pietrobon – No meu escritório não tive problema, porque desde dezembro eu e minha equipe sabíamos o que tinha que ser feito. Apenas duas empresas optaram por aderir a ela. Porém a grande maioria das empresas contábeis teve problemas porque seus profissionais não leram o projeto com antecedência; um projeto que por sinal é grande e complexo. Muitos contadores criticaram o projeto, entretanto, esta é a melhor lei que temos, até porque é a única. Prova disso é que até agora mais de 3 milhões de empresas migraram para o regime Simples. Se cresceu tanto assim a adesão é porque é uma boa lei. Antes era 1,6 milhão de empresas; houve um crescimento significativo.

Gestão – Como está sendo o envolvimento da Fenacon com o Comitê Gestor de Tributação criado para regulamentar a Lei Geral?

Pietrobon – Passamos a ter uma ligação muito di-



reta porque, quer queiram ou não, são os empresários contábeis que a estão colocando em prática. Tenho procurado mostrar as dificuldades no cumprimento. Por exemplo, de uma determinada empresa que obteve a certidão negativa do Estado, da Prefeitura, da Receita Federal, de todos os setores, e apresentava no cadastro geral a informação de que possuía pendências. Observamos que o problema estava na falta de alimentação contínua dos dados no Cadastro Geral. Foi acordado que a cada 10 dias as prefeituras irão alimentar este cadastro com informações atualizadas. O prazo para solucionar dívidas (*por ser fator impeditivo de aderir ao Supersimples*), pedimos que fosse adiado até dezembro. O que conseguimos de concreto é que em outubro, segundo o secretário do Comitê Gestor, Silas Santiago, a Receita Federal do Brasil encaminhará uma correspondência às empresas devedoras, informando-as de que têm 30 dias para acertar suas contas.

Gestão – Quem foi verdadeiramente prejudicado pela Lei Geral?

Pietrobon – Prestadoras de serviços com poucos empregados, entre elas, as próprias empresas contábeis, incluídas no chamado anexo 5 da Lei (*submetidas ao chamado fator “r”, que torna inviável o regime de tributação a empresas deste perfil*). Mas as empresas contábeis nunca tinham sido incluídas no Simples e pensamos assim: é melhor estar lá dentro e depois buscar alguma coisa ou é melhor não entrarmos? Por fim, foi melhor estarmos dentro, porque prejuízo não teríamos. Assim, 30% dos 80 mil empresários contábeis optaram pelo Simples. Se 10% aderissem já ficaria satisfeito, porque além dos aspectos da carga tributária, estes passaram a se beneficiar também com a desburocratização oferecida pela lei. Aliás, dos 14 capítulos da lei, 12 tratam da desburocratização, de pagamentos, de participação em empresas, de baixas e não de tributação pura e simples. A maioria só atentou à parte tributária. A lei não veio para complicar, não veio para fazer o empresário pagar mais. Pode

ser que para determinada empresa ela não sirva. Neste caso é necessário procurar um bom profissional de contabilidade e ver qual o melhor regime de tributação para ela.

Gestão – Junto ao Congresso Nacional o sr. acompanhou também outros projetos importantes como o do Redesim. Como foi essa empreitada política?

Pietrobon – Em 2004, a Fenacon e o Conselho Federal de Contabilidade foram convidados a participar de uma discussão com todos os órgãos envolvidos em abertura, baixa e regularização de empresas neste país. Fizemos uma apresentação de quatro horas do nosso calvário no dia-a-dia com este procedimento. Particpei como vice-presidente institucional da Fenacon e mostramos como é difícil abrir e encerrar uma empresa neste país, com a falta de padrões de atendimento e exigências dos diferentes órgãos. Demonstramos onde estavam os gargalos para todos os representantes ali reunidos: Juntas Comerciais, INSS, Ministério do Trabalho, Prefeituras, Estado, Receita Federal, Corpo de Bombeiros, Secretaria do Meio Ambiente, Ibama. Houve muita discussão e quase briga. Percebemos que o gargalo principal eram os múltiplos órgãos da prefeitura, com exigência de alvarás complementares: de corpo de bombeiro, delegacia de furtos e roubos, secretaria de meio ambiente, saúde pública etc. Então criou-se o projeto de lei que cria a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim). Ele foi aprovado na Câmara e no Senado e irá agora para votação em plenário. Essa lei virá complementar o projeto da microempresa, pois as simplificações burocráticas trazidas na Lei Geral são para as pequenas empresas. O Redesim contemplará todas as empresas do Brasil.

Gestão – O que mudará na prática?

Pietrobon – Esperamos que todos os órgãos passem a operar em sincronia e agilidade. A idéia é que se monte uma empresa em 15 dias, dentro de um espaço físico só.

Gestão – Quais são seus planos agora como presidente da Fenacon, com três anos de gestão pela frente?

Pietrobon – Meu maior desafio é levar o nome da Fenacon à sociedade, demonstrar o peso que representamos econômica e socialmente nesse país. É preciso comunicar o quanto nós interferimos no dia-a-dia e marcar nosso nome definitivamente dentro do cenário político desse país. Não com cargos, mas que possamos ser respeitados. Hoje a Fenacon existe dentro do Congresso Nacional. Quem acompanhou o projeto da Lei Geral sabe disso. Usamos de todo recurso de comunicação: cartazes, faixas, bótons, tínhamos de tudo lá dentro. Trabalhamos feito loucos a ponto de ficar sentados no gabinete uma hora para ser atendidos por alguém. Foi na

verdade uma árdua batalha. Hoje nós somos chamados e ouvidos por ministros. Em outras épocas, não éramos chamados nem por um vereador. Nada veio de graça; foi resultado de muita luta da classe.

Gestão – Você acha que, paulatinamente, as empresas de serviço serão incorporadas ao Supersimples?

Pietrobon – Com certeza. Uma hora o governo entenderá que vai ter um aumento muito grande de receita com o Supersimples e não perda tributária. Em seis meses nós teremos uma idéia de todo o resultado da Lei Geral. Quando começamos a discutir esta lei, o Governo Federal disse que iria perder R\$ 16 bilhões em recolhimento. Nós provamos a ele que não chegaria a um terço desse valor.

Gestão – Como você avalia, em termos gerais, o cenário político brasileiro atual?

Pietrobon – No Congresso eu sinto um pouco de vergonha. Temos bons deputados e senadores, mas não passam de 15% do total. O restante, a gente fica muito preocupado. Uma vez fomos reclamar de ética com um dos presidentes da Câmara. Ele nos deu uma resposta muito clara: “Tenham um pouco de paciência

MEU MAIOR DESAFIO É LEVAR O NOME DA FENACON À SOCIEDADE, DEMONSTRAR O PESO QUE REPRESENTAMOS ECONÔMICA E SOCIALMENTE NESTE PAÍS

porque ninguém desses senhores aqui chegou e se sentou numa cadeira de deputado sozinho; alguém votou nele e o colocou ali. Portanto, não me venham cobrar solução para essa situação”.

Gestão – A Fenacon criou uma época o Núcleo Parlamentar de Estudos Contábeis e Tributários, com o intuito de envolver mais os deputados e senadores nos intrincados temas da área tributária. Este Núcleo não deu certo?

Pietrobon – Vamos tentar reavivar esse movimento com a criação de núcleos estaduais. Percebo que é muito difícil, por exemplo, nós do Paraná, falarmos com um deputado do CE, do RN, ou seja, com um parlamentar que não é do meu Estado, sobre projetos, porque eles não nos conhecem e nós não votamos neles. Núcleos estaduais poderão aproximar blocos de entidades desses legisladores. Muitas vezes fazemos uma romaria dentro do Congresso Nacional. Acredito que são os núcleos estaduais que poderão convergir essa força que precisamos para intervir nos projetos do nosso interesse. Esse é o grande projeto que pretendo fazer para a Fenacon. Tudo isso precisa de tempo, articulação política e paciência. □

Dez anos de Organização Silveira em Salvador



Foto: Cláudia Buonavita



Reinaldo e Angélica, da OSC (à esq.), recebem Reynaldo e Lícia Loureiro, da Bahia Marina, em evento que teve mostra da artista plástica Conceição Fernandes, na EBEC Galeria

A Organização Silveira de Contabilidade - OSC, empresa representante do GBrasil em Salvador-BA, comemorou seus 10 anos de existência com a exposição "Germinando Estrelas", da artista plástica Conceição Fernandes, na EBEC Galeria de Arte. A OSC, uma habitual incentivadora das artes na Bahia, presenteou o público com os trabalhos em cerâmica da artista, graduada em artes plásticas e mestranda em artes visuais pela UFBA. A mostra propõe imprimir um novo parâmetro à arte milenar do barro. Conceição expôs uma instalação, intitulada Proto-estrelas, de objetos sonoros produzidos em cerâmica na forma de sementes fechadas e semiabertas. As peças, feitas em técnica primeva, possuem formas que enaltecem o grafismo regional, inspirados na produção rural do Recôncavo Baiano. O objetivo de Conceição é reportar não só a beleza da cultura local, mas fazer com que a sonoridade criada no seu trabalho conte as histórias da região. A comemoração dos dez anos da OSC foi marcada ainda por homenagens aos clientes mais antigos. O casal Reinaldo e Angélica Silveira, anfitrião da festa, ocorrida em 11 de setembro, homenageou as empresas Bahia Marina, Via 44, Abelardo Sales, Distribuidora Carneiro Figueredo, Módulo Administração Bahiana de Cursos, Distribuidora de Petróleo da Bahia S/A, Yansã Derivados de Petróleo, Mactra Combustíveis e Distribuidora de Lubrificantes, PJTA Educacional, Posto Novo Bairro e Posto Gameleira.

Leite Quality | GBrasil

O casal Agostinho e Rosângela Pedrosa, da Contac Contabilidade, representante GBrasil em Goiás, não se cansa de colher louros de glória no mundo dos empreendimentos. Além do sucesso com a empresa contábil, em Goiânia, os Pedrosa agora são detentores da primeira fazenda certificada naquele Estado, livre de brucelose e tuberculose. Isso torna o puro leite holandês que produzem na Fazenda Sol Dourado próprio para consumo nos melhores padrões internacionais. A fazenda, localizada a 74 quilômetros da capital Goiânia, produz cerca de 4 mil litros de leite tipo A por dia, que abastecem a capital e região. Por ser a certificada número "um" de Goiás, a entrega do diploma do Programa Nacional de Controle e Erradicação da Brucelose e Tuberculose mereceu cerimônia com honras e presenças oficiais do governo. O casal recebeu autoridades dos órgãos sanitários e do governo estadual. Além disso, foi notícia nos principais jornais e revistas goianas.

Quarta Gerencial

O empresário Mário Mateus, da Matur Organização Contábil | GBrasil, proferiu palestra no Sebrae de Belo Horizonte sobre "Como pensar e planejar o futuro da empresa para os próximos anos". A palestra aconteceu em 19 de setembro, como parte do projeto Quarta Gerencial, dirigido a empresários e empreendedores que desejam ter uma visão mais abrangente sobre como abrir ou administrar bem o seu negócio. O evento envolve toda a quarta-feira, sendo oferecido no turno da manhã um atendimento personalizado ao participante; no período da tarde, a palestra com tema gerencial e, à noite, um Café Empresarial, com troca de informações e contatos entre os empreendedores. Mário Mateus considerou a experiência enriquecedora, apesar de ter ocupado o papel de compartilhador de informações. "É interessante saber das dificuldades das pessoas que possuem uma idéia na cabeça e nem sempre um projeto articulado nas mãos para dar prosseguimento ao sonho de empreender", comentou o empresário, que é contabilista, advogado e pós-graduado em Ciências Contábeis pela Fundação Getúlio Vargas - FGV.

AÇÚCAR E ÁLCOOL FAZEM BEM À JOHN DEERE

Tradicional fabricante americana de máquinas agrícolas
impulsiona sua produção de tratores e colhedoras
com a positiva fase da cana-de-açúcar no Brasil

POR DIVA BORGES

Foto: Arquivo John Deere



Colhedora de cana-de-açúcar da John Deere em lavoura do interior de São Paulo: colheita 24 horas por dia e sem exigências de queimadas, consideradas prejudiciais ao meio ambiente

O movimento não tem cinco anos, mas foi o tempo suficiente para uma reviravolta nas linhas de produção e negócios da John Deere. A multinacional americana, líder mundial na produção de equipamentos agrícolas, tem hoje três unidades fabris no Brasil produzindo tratores, colheitadeiras, plantadeiras, peças e acessórios e vem investindo no País cerca de R\$ 25 milhões por ano nos últimos três anos em tecnologia voltada às lavouras de cana-de-açúcar. O presidente mundial da companhia, Robert W. Lane, não esconde o entusiasmo e expectativa ao falar de energia renovável. “A crescente popularidade dos biocombustíveis promete um brilhante futuro para a John Deere.”

No Brasil, a empresa acaba de iniciar as atividades da unidade fabril de Montenegro-RS, dedicada exclusivamente à fabricação de tratores, segmento que cresceu 39,3% este ano se comparado ao mesmo período de 2006. A fábrica, localizada a 50 quilômetros de Porto Alegre, exigiu investimentos de US\$ 250 milhões e já emprega quase 500 pessoas. É considerada a mais moderna fábrica de tratores do mundo. “Cerca de 25% a 30% de nossas vendas internas têm sido representadas pelo setor de cana-de-açúcar, que além das colhedoras necessita de tratores de alta potência e veículos de transbordo. Estamos com uma unidade de negócios em Ribeirão Preto-SP totalmente voltada para esta área”, explica Gilberto Zago, gerente de Rela-



Gilberto Zago, gerente de Relações Institucionais da John Deere: entusiasmo comedido

ções Institucionais da John Deere, um tanto comedido quando se fala da 'euforia do etanol'. "A expressão passa ao largo para nós da John Deere. Estamos acompanhando com atenção a implantação de usinas de açúcar e álcool e sabemos que os carros flex são os grandes responsáveis por esse crescimento, mas em termos de vendas, estamos retomando, na verdade, as nossas bases de produção de máquinas agrícolas de 2005, que eram de 55 mil a 60 mil unidades/ano", analisa o executivo.

Focada na área de grãos, especialmente a soja, grande motor das últimas duas décadas no mercado agrícola, a John Deere brasileira teve de enfrentar a depressão do setor nos últimos anos e se recompor com as vantagens e grandes promessas das lavouras de cana. Somente no Estado de São Paulo, as plantações circundam mais de 170 usinas de açúcar e álcool. É o mercado de etanol pronto para virar *commodity* e revolucionar a economia mundial com o biocombustível. Afinal, já são mais de 4 milhões de veículos flex circulando no mercado e um mundo boquiaberto e curioso com a tecnologia brasileira.

No caso da John Deere, a indústria está conseguindo aumentar seus volumes de produção de colhedoras de cana em Catalão-GO (*veja matéria a seguir*) para se ajustar aos novos pa-

tamares de demanda. O mercado, que até 2004 significava algo em torno de 60 a 70 máquinas por ano, em 2007 deverá ultrapassar 700 unidades e, para 2008 as projeções são de um volume entre 800 a 850 máquinas, segundo José Luís Coelho, gerente da Unidade de Negócios Cana. "Estaremos plenamente preparados para suprir essa procura, pois a capacidade instalada será de aproximadamente 1 mil unidades. Hoje, podemos produzir mais de duas máquinas por dia", garante o executivo.

Benefícios da mecanização

Um dos grandes desafios da John Deere no Brasil tem sido mostrar os benefícios da mecanização da lavoura da cana, que habitualmente utiliza recursos humanos para a colheita. No método tradicional, o agricultor faz uso da queimada para limpar a lavoura, gerando grande emissão de gás carbônico ao meio ambiente. "Não há como pensar em lavoura de cana sem mecanizá-la. O débito ambiental é muito significativo nos métodos tradicionais e, além disso, precisamos de ganho de escala. Com a mecanização pode-se colher 24 horas por dia e a massa verde excedente pode ser aplicada para adubar o solo ou gerar energia. A lavoura mecanizada devolve muito mais oxigênio ao ambiente, o que compensa o gás carbônico gerado no processo da queima do álcool como combustível", compara Zago.

O custo-benefício da mecanização ainda não é tão evidente quando se opera em pequenas plantações. Porém, acredita Zago que os vários projetos de usinas tendem a arrendar as terras no seu entorno para o plantio de cana e, dessa forma, otimizar o investimento na mecanização. Outro caminho são as cooperativas que podem adquirir os equipamentos e oferecê-los de forma compartilhada aos pequenos agricultores.

De qualquer modo, a John Deere acredita, de forma absoluta e convicta, que o futuro da bioenergia e dos combustíveis renováveis, passa necessariamente pelo mercado brasileiro, razão pela qual está efetuando maciços investimentos em tecnologia, ampliando a capacidade de produção local, expandindo e qualificando cada vez mais sua rede de concessionários (hoje cerca de 120 pontos-de-venda no País). A John Deere brasileira, segundo Gilberto Zago, é vista pela matriz americana como uma das mais rentáveis a curto prazo porque o Brasil tem hoje uma política estável, um sistema econômico adequado aos padrões internacionais e uma agricultura profissionalizada. E, com certeza, um grande projeto de biocombustível nas mãos.

UNIDADE DE CATALÃO SE ESPECIALIZA EM COLHEDORAS DE CANA

Desde 1999, a unidade de Catalão da John Deere produz colhedoras de cana. A fábrica, localizada no interior de Goiás, tem 22 mil m² de área construída e nela trabalham hoje cerca de 160 pessoas. Os veículos de transbordo, que recebem a cana colhida e já picada, são trazidos de outras unidades de produção da John Deere. Cada colhedora de cana é suportada em sua operação por dois tratores, que tracionam duas carretas de transbordo cada um. Complementam a linha da cana, as plantadeiras, que também são fabricadas em outras unidades da John Deere.

Localização estratégica

O município goiano tem uma localização estratégica para o atendimento dos produtores de cana-de-açúcar, por sua proximidade de São Paulo e da área de cerrados do Brasil Central, onde há grande concentração de usinas. Os agricultores também contam em Ribeirão Preto, no interior paulista, com a John Deere - Unidade de Negócios Cana. A gerência regional de vendas ali instalada cobre os estados do Sudeste e Nordeste, e ainda os

sistemas mecanizados canavieiros da marca.

As colhedoras começaram a ser vendidas no País em 1993, através de importação, permitindo o início da mecanização da colheita de cana crua no Brasil, sem a necessidade de queimadas nos canaviais. Os equipamentos eram produzidos na fábrica da Cameco Industries, em Thibodaux, no estado norte-americano da Louisiana. Em 1998, o capital da Cameco Industries passou a ser controlado pela John Deere. No ano seguinte, a fábrica de Catalão foi inaugurada, iniciando a produção das colhedoras no Brasil, que em setembro de 2002, passou a ser uma unidade da John Deere Brasil. A localização da unidade Catalão justificou também a instalação ali da Central de Peças de Reposição da John Deere. Situada no centro do País, a unidade realiza uma distribuição mais eficiente e rápida das peças para os Estados do Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. Em 2006, a John Deere passou a utilizar sua marca e cores também nas colhedoras de cana-de-açúcar. A colhedora modelo 3510 produzida em Catalão foi a primeira no mundo a usar a marca John Deere na linha de equipamentos para cana.

GBRASIL INTEGRA PROJETO DE MONTENEGRO COM OUTSOURCING

A Gatti Assessoria Fiscal e Contábil, representante GBrasil no Rio Grande do Sul, está ajudando a construir a história da nova indústria John Deere de Montenegro. Ela participa com *outsourcing* de parte da equipe contábil e fiscal da nova unidade fabril, considerada a mais moderna do mundo em fabricação de tratores. “Sem dúvida é uma grande honra poder oferecer recursos humanos especializados para uma companhia que é considerada líder global na produção de equipamentos agrícolas, com 33 plantas fabris em diversos países e que emprega, somente no Brasil, cerca de 2.800 pessoas”, comenta Maurício Gatti. O modelo de serviços oferecidos pela Gatti | GBrasil tem se mostrado eficiente pelo alto nível de profissionalização dos recursos oferecidos. “Aliamos toda nossa *expertise* à tecnologia aplicada pelo cliente. Uma solução que vem mostrando eficiência e sinergia tanto em empresas de médio como de grande portes”, avalia o empresário. □

Foto: Arquivo John Deere



IMPLANTAR UM ERP OU ESCALAR O EVEREST?

Da euforia ao drama; do drama à satisfação. A experiência de um executivo com a implantação de um sistema ERP em uma grande corporação

POR LÚCIO FONSECA, FOTO GETTY IMAGES

Informatizar a organização, para “ter informação na ponta dos dedos”, é como realizar o sonho de ver o mundo do topo do Everest: visão ampla, abrangente, sistêmica, e com domínio dos detalhes.

Mas, assim como escalar o Everest, para implantar sistemas informatizados robustos e sofisticados, como os ERP – Enterprise Resource Planning, considerados como a base necessária para o desenvolvimento da “inteligência dos negócios”, é preciso preparar-se. E muito bem.

Não são poucos os casos de insucesso e de decepção com a implantação de sistemas em geral e, em particular, do ERP. Aqui vão algumas das duras lições aprendidas durante o período em que fui diretor de Tecnologia de uma grande organização sobre como implantar sistemas com sucesso.

ERP: o que é e por que sua empresa precisa dele

“Em Deus, nós acreditamos. Todos os outros que trazem os dados.” (Deming)

Ter “informação na ponta dos dedos” não é exotismo, mas necessidade básica nos competitivos tempos atuais. Bill Gates, em seu livro “A empresa na velocidade do pensamento”, mostra com clareza a possibilidade e as vantagens de uma empresa estruturar um “sistema nervoso digital”, capaz de “informar ao cérebro”, no mesmo instante em que acontecem, os eventos que poderão representar riscos ou oportunidades para a organização.

O ERP - Enterprise Resource Planning, “Sistema de Gestão Integrado”, ou ainda, “Sistema de Gestão Empresarial”, como é mais conhecido no Brasil, controla a Folha de Pagamento, o Almoxarifado, a Contabilidade, Contas a Pagar e muitos outros processos empresariais,

de maneira integrada. Ou seja, a informação é inserida apenas uma vez no sistema, transita automaticamente por todas as áreas, disparando, de modo simultâneo, processos correlatos. Torna-se também a base sobre a qual se assentam vários outros sistemas, como o CRM, Data Warehouse, Business Intelligence e uma gama enorme de sistemas de atendimento, controle, E-Business e tantos outros que vão alavancar a produtividade e competitividade da empresa.

Um roteiro para escolha e implantação de um ERP

“Lembrai-vos de que as grandes proezas da história foram conquistas do que parecia impossível.” (Charles Chaplin)

PASSO 1

Conhece-te a ti mesmo

Antes de partir para a escolha e implementação de um ERP, faça com a equipe, um levantamento crítico e de descrição formal de todos os procedimentos, regras e processos de trabalho existentes e que serão informatizados (para não correr o risco de automatizar o que está errado, gerando prejuízos... mais rapidamente). Uniformize procedimentos e regras de negócio e padronize os processos.

Conheça também o nível de expectativa da alta administração e dos usuários com relação ao projeto que têm pela frente. É comum que se pense que um sistema é uma ferramenta mágica para solução fácil de todos os problemas, sem esforço. Nada mais irreal: o paraíso não existe. Coloque as expectativas na dimensão real: é bom, é útil, mas requer muitos pré-requisitos para que dê o retorno desejado.



PASSO 2

Desenhe o “sistema de informação” da empresa

“Aquele que deseja construir torres altas deve permanecer longo tempo nos fundamentos.” - Anton Bruckner (1824-1896)

Cabe à alta administração e às chefias informar à área técnica, com antecedência, que *indicadores de desempenho* desejarem controlar e em que formato:

Planilha? Gráfico? Relatório?

Cabe à área técnica disponibilizar a informação da maneira mais fácil e intuitiva possível para o usuário, trabalhando para que ele possa ser cada vez mais autônomo.

PASSO 3

Escolha um ERP compatível com suas necessidades e realidade e produzido por empresa confiável

“O que se promete e não se cumpre é recebido como afronta pelo superior, como injustiça pelo igual e como tirania pelo inferior. Sendo assim, é importante e prudente que a língua não se aventure a oferecer o que não se sabe se poderá cumprir.” (Diogo de Saavedra)

Só depois de conhecer e arrumar previamente a casa e saber claramente o tipo de informação e controles irá necessitar, será a hora de pensar na escolha do ERP.

Sistemas podem ser desenvolvidos “em casa” ou ser adquiridos de empresas especializadas, pequenas ou grandes. Para cada uma destas escolhas, há pontos a favor e contra, sobre os quais não cabe aqui discutir.

Se você se decidir por adotar um “sistema de mercado” – tenho razões para considerar esta a decisão mais adequada –, faça um levantamento e triagem das alternativas, considerando variáveis como robustez e credibilidade dos fornecedores. Conte com a ajuda de especialistas e selecione as três melhores opções. Submeta-as, separadamente, à análise de seus *usuários-chave*. Ninguém melhor do que o usuário para dizer o que o atende ou não. É importante também que este usuário se sinta o “dono” do sistema e não submetido, impositivamente, a ele.

PASSO 4

Faça uma implantação profissional

Implantar um sistema não é *instalar* um sistema. O processo leva sempre a uma enor-

me mudança organizacional. Processos de negócio são alterados, pessoas são deslocadas (ou até mesmo demitidas), formas de trabalhar mudam inteiramente. Diante de toda proposta de mudança, as pessoas costumam, normalmente, percorrer o “caminho de SARA”: primeiro, *Shock* (choque), depois *Angry* (raiva), em seguida *Reaction* (reação, resistência) até, finalmente, a *Acceptance* (aceitação).

É preciso atuar junto à equipe em cada uma das etapas do chamado “caminho de SARA”. Diminuir o “choque” com muita informação preliminar; permitir que a “raiva” se manifeste e, assim, poder trabalhá-la; lidar com as “resistências” explícitas e não explícitas (as mais difíceis) e acelerar o processo de “aceitação”, reconhecendo publicamente aqueles que estão avançando e apoiando fortemente os que demonstram dificuldades.

O custo do projeto não é só a aquisição do sistema. Reserve um valor significativo do orçamento do projeto para o processo de implantação, com um número suficiente de horas, e também para a montagem da infraestrutura (equipamentos, links de comunicação, etc).

O consultor deve conhecer, além do sistema, o negócio da empresa cliente. As metas de prazo e de custo devem ser perseguidas obsessivamente pois um grande percentual de projetos de implantação falha em algum – ou ambos – desses aspectos.

Oriente a equipe para não fazer solicitação de customizações ou ajustes durante a implantação, sob pena de nunca terminar o processo e de “deformar” o sistema.

PASSO 5:

Antecipe-se e enfrente, com naturalidade, inteligência e firmeza, as dificuldades que certamente aparecerão

“As facilidades iludem e enfraquecem, as dificuldades ensinam e fortalecem” (Santo Inácio de Loyola)

Dificuldades são esperáveis num processo de implantação de sistemas. Algumas têm origem nas questões tecnológicas (talvez 20%) – integração com outros sistemas, funcionalidades insuficientes, *bugs* (todos têm) – , mas a grande maioria tem a ver com o próprio usuário. Assim, para qualificação precária, capacite; para resistência à

mudança de processos, apresente bons motivos; para saudades do sistema antigo, com paciência, relembre as limitações e ressalte as vantagens do novo; para a insegurança e medo de demissão, apóie e informe, com honestidade.

Nesta hora, é bom ter um “padrinho” (*sponsor*) comprometido, da alta administração. Obtenha também o *comprometimento* dos usuários. Identifique e oficialize um “*usuário master*”, um profissional entusiasmado com o projeto e que seja referência para os demais. Tenha atenção permanente ao “clima” e dê suporte imediato às dificuldades. Procure perceber e trabalhar rapidamente as resistências, as inseguranças e fragilidades, dando apoio efetivo a quem necessite, ou seja, cuidando bem das *pessoas*. Dê informação contínua sobre o *status* do projeto e substitua a relação cliente-fornecedor por parceiro-parceiro.

Sim, implantar ERP é como fazer uma escalada ao Everest... Serão necessários planejamento e preparação; suporte especializado e profissional; equipamento adequado; preparo técnico (e físico); espírito de equipe; espírito de aventura e *fair play*; liderança efetiva e dois Ps: Paciência e Persistência.

Sucesso na sua “escalada”! ▣

LÚCIO FONSECA é diretor de assuntos estratégicos da Sucesu-MG (Sociedade dos Usuários de Informática e Telecomunicações - Seção Minas Gerais, consultor organizacional e palestrante. Saiba mais sobre o autor em www.luciofonseca.com.br

“Todos nós nos deparamos com montanhas que parecem intransponíveis ...com um planejamento minucioso, muita força de vontade, iniciativa e criatividade, todas as barreiras podem ser rompidas”.

(Waldemar Niclevicz, primeiro brasileiro a escalar o Everest)



Pagamento de juros sobre o capital próprio

► Quais as empresas que podem optar pelo pagamento de *juros sobre o capital próprio*? Qual a base de cálculo desses juros, os limites de dedutibilidade e como se dá a tributação?

MARPE | GBRASIL RESPONDE – Toda e qualquer empresa pode pagar ou creditar “juros sobre o capital próprio” ao seu titular, sócio ou acionista calculados sobre o valor do Patrimônio Líquido, deduzido do saldo da Reserva de Reavaliação ainda não oferecida para tributação. Sobre o valor do Patrimônio Líquido Ajustado, aplica-se a TJLP – Taxa de Juros a Longo Prazo.

A dedutibilidade como despesa, para fins de cálculo do IRPJ - Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e da CSSL – Contribuição sobre o Lucro Líquido, está limitada a: (i) 50% do Lucro Líquido do Exercício depois da CSSL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; e (ii) 50% das Reservas de Lucros e Lucros Acumulados; dentre eles o maior valor.

Os “juros sobre o capital próprio” pagos ou creditados individualmente ao titular, sócios ou acionistas estão sujeitos à tributação de 15% de Imposto de Renda na Fonte.

Se o beneficiário for Pessoa Física, o imposto retido será exclusivamente na fonte. Se for Pessoa Jurídica optante pelo Lucro Real, será considerado antecipação do imposto devido na DIR-PJ; todavia, se a pessoa jurídica não for tributada com base no Lucro Real, a tributação será definitiva. (RIR/99, art. 347 e 668) □

Geração de créditos das optantes do Simples

► As aquisições de mercadorias de microempresas ou de empresas de pequeno porte, optantes do Simples Nacional, geram crédito para fins de cálculo da Cofins e do PIS?

ORG.PRADO | GBRASIL RESPONDE - Sim, visto que a RFB, no Ato Declaratório Interpretativo 15/2007, dispôs que as pessoas jurídicas sujeitas ao regime de apuração não-cumulativa da Contribuição para o PIS/Pasep e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), observadas as vedações previstas e demais disposições da legislação aplicável, podem descontar créditos calculados em relação às aquisições de bens e serviços de pessoa jurídica optante pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições (Simples Nacional).” □

Empresa estrangeira no Brasil

► Como devem ser contabilizadas e amortizadas as “benfeitorias em bens de terceiros”?

UNICON | GBRASIL RESPONDE – O quadro abaixo mostra as alternativas de Benfeitorias em Bens de Terceiros e em que grupos devem ser enquadradas quando da contabilização, bem como a forma de amortização.

BENFEITORIAS EM BENS DE TERCEIROS			
Prazo do Contrato	Previsão de Indenização dos Gastos no Contrato	Tratamento dos Gastos (Depreciação / Amortização)	Classificação Contábil
Determinado	Com cláusula que estipule que não haverá indenização	Amortização, durante o prazo de vigência do contrato	Ativo Imobilizado
Determinado	Sem cláusula impeditiva	Depreciação (de acordo com legislação societária ou fiscal)	Ativo Imobilizado
Indeterminado	Com ou sem cláusula impeditiva	Depreciação (de acordo com legislação societária ou fiscal)	Ativo Imobilizado
Determinado ou Indeterminado	Com cláusula que estipule que haverá indenização	N/A	Ativo Circulante ou Realizável a Longo Prazo

Consulte o GBrasil: consultoria@gbrasilcontabilidade.com.br

PORTUGAL E BRASIL SE REDESCOBREM

Com empreendimentos imobiliários, hotéis de luxo e até os tradicionais pescados, o comércio luso-brasileiro se amplia ano a ano e incrementa a participação na balança comercial entre os dois países

POR FAOZE CHIBLI E JUSSARA GOYANO

O passado de colonização deu lugar a uma ampla, democrática e proveitosa parceria entre Brasil e Portugal. O relacionamento se estreita, segundo números da balança comercial entre os países. A relação vive um de seus melhores momentos: o montante das trocas comerciais chegou a US\$ 1,335 bilhão já no final de agosto. No mesmo período do ano passado, esse valor totalizou US\$ 1,250 bi. Ao passo que, em todo o ano de 2006, essa movimentação somou US\$ 1,78 bilhão. As informações são as últimas consolidadas pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que prevê um generoso fechamento para 2007, com trocas acima dos US\$ 2 bi, ou seja, 12,36% a mais que o ano passado.

Para o diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior do MDIC, Fábio Martins Faria, a tendência é de intensificação dessa corrente. “Esse valor cresce ano a ano há mais de duas décadas, mas a partir de 2004 o volume de comércio entre os dois países vem se incrementando e se consolidando fortemente”, analisa.

Agosto com bons resultados

Os dados de agosto marcam a evolução positiva das relações luso-brasileiras. Divididos por operação, os resultados mostram que o mês foi o quarto melhor do ano, depois de março, abril e maio. As exportações portuguesas ao Brasil tiveram, no total, um aumento de 37% em relação a agosto do ano passado.

As vendas atingiram US\$ 24,6 milhões (dados da Secretaria de Comércio Exterior - Secex do MDIC). Já a comercialização de produtos brasileiros em Portugal teve, também em agosto, o maior registro deste ano, somando

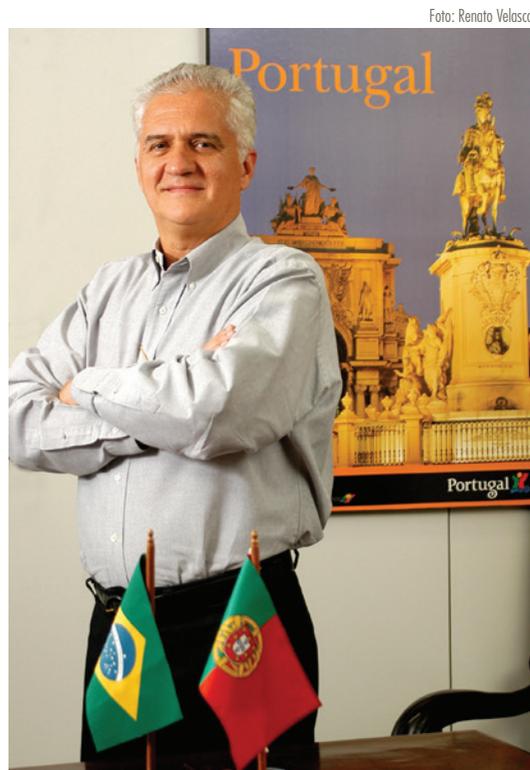


Foto: Renato Velasco

Annibal Pedro Schleder Junior, diretor de Relações Internacionais da Câmara Portuguesa de Indústria e Comércio do Rio de Janeiro: uma reformulação do comércio entre os dois países

US\$ 182,9 milhões. Azeite, bacalhau e vinho aparecem em posição privilegiada nas importações brasileiras. No caminho contrário, os portugueses têm comprado, em ordem de importância, petróleo, soja, milho, laminados de ferro e aço, alumínio e açúcar derivado da cana. “Portugal está entre os 20 principais parceiros comerciais do Brasil e dentro da União Européia está entre os dez. A pauta de produtos que o Brasil exporta para Portugal é muito variada e a tendência é que as empresas brasileiras ampliem e diversifiquem cada vez mais

essa gama de produtos”, enxerga Faria.

Quanto à diversificação da pauta, pode-se dizer que afinidades determinam, de certa forma, escolhas empresariais no comércio alimentício. Ao menos em direção a Portugal. Por exemplo, a Leardini Pescados, baseada em Santa Catarina e no mercado desde 1995, encontrou no país europeu um aliado importante para o crescimento internacional da empresa. Hoje o país europeu representa 36% de suas exportações, atrás somente da Espanha (55%). Além da língua portuguesa, um facilitador da relação, foi o consumo português de espécies de pescados que o Brasil possui. Rodrigo Vitorio Macagnan, diretor financeiro, acredita que a parceria tem potencial de aumento para ambos os lados: “Cada vez mais estamos atentos a produtos de vários lugares do mundo, inclusive os produtos portugueses”.

Prognósticos positivos da Câmara Portuguesa

Na avaliação da Câmara Portuguesa de Indústria e Comércio do Rio de Janeiro, há espaço para continuidade e ampliação das relações já existentes. A área de combustíveis e lubrificantes continua a ser expressiva fatia, porque “a Petrobras está indo definitivamente explorar em Portugal, inicialmente com um volume pequeno, mas com transferências de tecnologia”, explica Annibal Pedro Schleder Junior, diretor de Relações Internacionais da Câmara e professor de Finanças da Fundação Getúlio Vargas e do Ibmecc.

As negociações prosseguem, segundo Schleder, com melhora na qualidade, englobando produtos com maior valor agregado de ambos os lados. “O movimento comercial iniciado nos anos 90 deu nova tônica e uma aparente reformulação do comércio entre os países”, analisa.

Os investimentos maciços portugueses em telefonia, saneamento e engenharia – principalmente a partir do final da década de 90 – se fortaleceram de acordo com análise de Schleder.

Os números disponíveis são conflitantes, devido às diversas fontes existentes, mas é possível perceber crescimento em áreas como o setor imobiliário (*leia na página seguinte*). Existe um foco intenso no Nordeste e Rio de Janeiro que, após alguma saturação, pode expandir para outras regiões, como prevê o diretor da Câmara Portuguesa do RJ. Ele também observa um mercado potencial para serviços portugueses no Brasil.

Foto: Divulgação



Portugal representa 36% das exportações da Leardini Pescados, empresa de Santa Catarina

O QUE MAIS VAI E VEM...

... de Portugal para o Brasil

1	Azeites de oliva (virgens e derivados)
2	Óleos lubrificantes
3	Bacalhau
4	P-xileno (usado na produção de polímeros, poliésteres e aromáticos)
5	Vinhos e mostos de uvas

Fonte: Secex-MDCI (Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior)

... do Brasil para Portugal

1	Petróleo (óleos brutos)
2	Soja (grãos variados)
3	Ferro e Aço (laminados)
4	Milho (em grão)
5	Alumínio (ligas em forma bruta)

Fonte: Secex-MDCI (Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior)



Foto: Secex

Fábio Faria, do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior do MDIC: previsão de incremento de 12,36% nos negócios entre Brasil e Portugal em 2007

DA RESTAURAÇÃO À CONSTRUÇÃO

A aposta portuguesa em hotéis e imóveis faz grandes grupos, como o Luzeiros, espalhar empreendimentos pelo Nordeste brasileiro

Foto: Miguel Viégo Studio



José Hugo Machado, presidente do Grupo Luzeiros, à frente da maquete de um empreendimento hoteleiro padrão cinco estrelas que está sendo construído no Nordeste brasileiro

Lusitanos estão cada vez mais atentos às oportunidades de negócios com terras brasileiras para empreendimentos imobiliários e hoteleiros. Um exemplo é o Grupo Luzeiros, com sede em Lisboa. A organização concentra seus esforços em um suntuoso hotel cinco estrelas em São Luís (MA) – o Grand Luzeiros, com lançamento previsto para 2009. A razão para a escolha do Brasil é simples: “Na Europa, as terras são muito mais caras. E o potencial de negócios para este ramo não é o mesmo daqui”, diz José Hugo Machado, presidente do Grupo.

Sobre a opção pelo Nordeste, ele explica: “As terras são baratas e isto aqui é um celeiro. O desenvolvimento é só uma questão política. Falta infra-estrutura, mas nós temos esperança de que isso se resolva logo, com a perspectiva de crescimento da hotelaria local e com os protocolos que já temos de solicitações às empresas de saneamento”. Essa visão não é de hoje. O primeiro empreendimento de Machado sob olhar esperançoso veio há cinco anos, quando sua empresa construiu a primeira unidade hoteleira em Fortaleza (CE).

Alta taxa de ocupação

Com o pioneiro hotel Luzeiros, padrão quatro estrelas, a companhia passou de restauradora predial a construtora e prestadora de serviços hoteleiros. Encontrou no Brasil momento e condições propícias à diversificação de suas atividades. O faturamento bruto anual da unidade cearense hoje é de R\$3 milhões. O retorno do investimento é lento, explica Machado, mas dentro do previsto para o setor, já que a movimentação de hóspedes tem correspondido ao esperado. O sucesso cearense, acredita o empresário, deve se repetir com o novo empreendimento no Maranhão.

Segundo Machado, o estabelecimento do Ceará deve fechar o ano com ocupação média de 70% das instalações. É esperada ocupação média semelhante para o maranhense Grand Luzeiros, que demandou R\$ 20 milhões em investimentos, a serem recuperados no mesmo ritmo do retorno aguardado pela unidade cearense. O diferencial do Grand Luzeiros, além do porte, é o foco no turismo de negócios. Somados aos 250 quartos, o hotel terá dois salões para eventos e 11 salas de apoio, além de um Health Club e serviços de spa.

Condomínios residenciais

O Grupo também pretende entregar dois condomínios de luxo no Maranhão com 55 apartamentos ao todo. Em Fortaleza, ainda, comercializa 75 lotes, além de 80 apartamentos de 70 metros quadrados, atendendo à demanda local por empreendimentos mais populares. “O Brasil tem futuro para nós”, exclama José Hugo Machado.

A Mikatys Empreendimentos Imobiliários Ltda. soma-se à onda de investimentos portugueses nesse setor. Empresa de construção civil, possui dois empreendimentos em fase de construção em Salvador (BA). São imóveis residenciais de alto padrão, e os sócios são investidores (pessoas físicas) portugueses.

PARCEIROS ESTRATÉGICOS

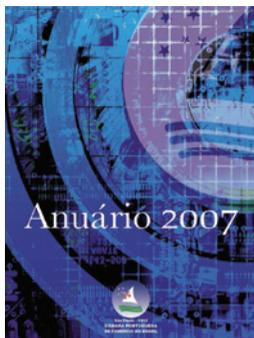
Iniciativas pública e privada promovem crescente dinamismo das relações luso-brasileiras

A multinacional WeDo Consulting é um exemplo na área de serviços portugueses no Brasil. O escritório brasileiro é o maior entre as subsidiárias da empresa de consultoria, presente também na Espanha, Reino Unido, França, Alemanha, Egito e Malásia. A WeDo desenvolve softwares destinados à garantia de receita, em áreas de cobranças, monitoramento de consumo, comissões, *roaming*, BI e VAS, por exemplo. Alexandre Marques, CEO Brasil da WeDo, credita o interesse português às dimensões territoriais do País e a grandes oportunidades para empresas com este perfil.

“O Brasil já ocupa esta posição praticamente desde o início das operações, pois o processo de internacionalização da WeDo se iniciou no Brasil um ano após sua fundação em Portugal”, explica Marques. Especialista em telecomunicações, ele afirma que este é o foco principal da WeDo no Brasil, porém a consultoria já atua em outros mercados, como seguradoras, hospitais, bancos e *utilities*. “A empresa vem crescendo rapidamente no País. Iniciamos agora um processo de aquisição de empresas para duplicar de tamanho a cada ano.” Ele afirma, ainda, que o Brasil é um pólo de negócios para a América Latina, na visão portuguesa. Ações bilaterais de incentivo ratificam essa percepção.

Entidades contribuem para o fomento comercial

As entidades de fomento que o digam. Elas trabalham a todo vapor para que os negócios prosperem e se consolidem. No Brasil temos 9 Câmaras Portuguesas de Comércio. A de São Paulo tem como principal ferramenta de fomento das relações comerciais a publicação de um anuário. “Apresentamos um balanço com informações atualizadas que permitem aos eventuais parceiros uma análise precisa do panorama da economia, comércio e turismo entre os dois países”, explica Antonio Pargana, presidente



Ferramenta de fomento das relações comerciais entre Brasil e Portugal, o anuário da Câmara Portuguesa de SP traz um panorama da economia, comércio e turismo entre os dois países. Edição 2008 está no prelo.

Foto: Wilson Dias/ABr



Presidente Luiz Inácio Lula da Silva fala do PAC - Programa de Aceleração Econômica ao presidente de Portugal, Aníbal Cavaco Silva, em Lisboa, em julho de 2007, no encontro que reuniu altos executivos europeus na primeira Cúpula Empresarial Brasil-União Europeia

da entidade, em mensagem dirigida aos associados. A Câmara de SP prepara a oitava edição de seu anuário, que é vendido ao preço de R\$ 200,00 aos não-associados. Segundo o presidente, “o anuário de 2008 será apresentado em versão mais sofisticada e contemporânea, valorizando as várias facetas do relacionamento Brasil-Portugal e ampliando o espectro de potenciais leitores”. A Câmara paulista também oferece uma revista bimestral e um boletim eletrônico diário de notícias. É possível ainda, por meio do site www.camaraportuguesa.com.br, saber das oportunidades de negócio, tanto para empreendedores brasileiros como portugueses. O acesso é aberto.

A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), órgão do Ministério da Economia e da Inovação português, também busca dinamizar o investimento internacional das empresas, com especial destaque para as pequenas e médias. “É com confiança, mas conscientes das dificuldades, que damos agora os primeiros passos neste novo projeto”, anuncia Basílio Horta, presidente do Conselho de Administração, no site da AICEP. □

Esta reportagem foi produzida com a contribuição dos seguintes clientes GBrasil: Leardini Pescados (*J.Mainhardt e Associados-SC*); Mikatys Empreendimentos Imobiliários (*Organização Silveira de Contabilidade-BA*), Grupo Luzeiros (*Real Assessoria-MA*), Câmara Portuguesa do Rio de Janeiro e WeDo Consulting (*DPC Contadores-RJ*).

O MUNDO CUIDADO POR UMA ILHA

Instituto Ecológica envolve pequenas comunidades na Ilha do Bananal, em Tocantins, com ações de desenvolvimento sustentável que ajudam a diminuir as emissões de gás carbônico na atmosfera

POR CAROLINA COSTA



Fotos: Igor Pessoa

Centro de Pesquisas Canguçu, no entorno da Ilha do Bananal, região sudoeste do Estado do Tocantins, conhecida como Cantão, e que desenvolve projetos sobre mudanças climáticas

Eles não são capazes de dizer se você deve levar um guarda-chuva ao sair de casa pela manhã ou se pode preparar as malas para uma esticadinha até a praia no final de semana. Ainda assim, acompanham as mudanças no clima com dedicação de meteorologista, criando um impressionante banco de dados com informações históricas sobre ecossistemas e alterações climáticas, por mínimas que sejam. E veja só que ingratidão: eles estão preocupados com o planeta em que você vive, com o que você come e bebe, até mesmo com a qualidade do ar que você respira – e você, provavelmente, nunca ouviu falar neles.

Não que você tenha culpa por esse desca-so. Afinal, os pesquisadores do Instituto Eco-

lógica trabalham silenciosos, longe das capitais. Situado na Ilha do Bananal (TO), a maior ilha fluvial do mundo e num entroncamento de três dos maiores ecossistemas brasileiros – a Amazônia, o Pantanal e o Cerrado –, o Ecológica se beneficia de sua localização para desenvolver pesquisas sobre biodiversidade tropical.

Desde 1998, esses especialistas desenvolvem na região o projeto Carbono Social, uma bem-sucedida iniciativa mundial, praticamente inédita no Brasil. A proposta é oferecer uma série de benefícios para comunidades locais e proporcionar atividades que ajudem a reduzir as emissões de gás carbônico, o maior causador do efeito estufa.

A essa altura, você deve estar se perguntando como é possível que um pequeno grupo de cientistas enfiado numa ilha seja capaz de diminuir a emissão de CO2 só ajudando vilarejos de pescadores e artesãos. Para explicar isso, basta observar uma das atividades do Ecológica, por exemplo, a criação e implantação de um sistema de energia limpa e renovável para irrigação de hortas.

Usando um procedimento barato de captação de luz solar, a ONG conseguiu implantar três hortas sustentáveis, beneficiando 48 famílias diretamente e outras 75 indiretamente. Como isso ajuda a diminuir o efeito estufa? Somente essas primeiras hortas já pouparam a atmosfera de 20 toneladas anuais de gás carbônico. E este é apenas um dos dez grandes projetos desenvolvidos pela ONG (*leia abaixo*).

“As famílias também são beneficiadas por meio da comercialização de produtos com o selo do Carbono Social, um atestado de que aquela comunidade trabalha com respeito ao meio ambiente”, explica Luiz Eduardo Leal, diretor técnico da entidade.

Como todo bom ecologista vive querendo salvar o planeta, as ações do Ecológica obviamente não se limitam à Ilha do Bananal. Com um investimento anual de R\$ 800 mil, vindo de financiadores das esferas pública e privada, a ONG pode colocar em prática vários projetos de conservação do meio ambiente e desenvolvimento comunitário sustentável. Um deles visa a criação de oportunidades aos pequenos agricultores do Estado: com um modelo de integração produtiva, comunidades rurais

passaram a se dedicar ao cultivo de batata-doce para a produção de álcool e ração animais.

A ação mais grandiosa, no entanto, é o Experimento de Grande Escala da Biosfera-Atmosfera na Amazônia-TO. Trata-se de uma iniciativa que deve fornecer medições de longo prazo dos aspectos físicos e bióticos da região. Esses dados ajudarão cientistas do mundo todo a acompanhar grandes alterações climáticas, principalmente as que são fruto da ação de nós, precários seres humanos.

Foi no século 17 que o poeta inglês John Donne escreveu que “nenhum homem é uma ilha”. Quatro séculos depois, a Ilha do Bananal tem mostrado na prática como essa máxima é atual. □

SAIBA MAIS

CARBONO SOCIAL:
AGREGANDO VALORES AO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL
Divaldo Rezende e Stefano Merlin - Ed. Peirópolis, 160 págs.,
R\$ 27 (está esgotado, mas pode ser encontrado em sebos ou
baixado no site da ONG)

INSTITUTO ECOLÓGICA
<http://www.ecologica.org.br>



PROJETOS NO TOCANTINS SÃO CONTABILIZADOS PELO GBRASIL

Grande parte dos recursos dos financiadores do Instituto Ecológica, oriundos do setor público e privado, são contabilizados pela Contato Contabilidade | GBrasil, localizada em Palmas, capital do Tocantins. “Temos o compromisso com a transparência do uso desses recursos, com demonstrações de como o dinheiro está sendo aplicado”, relata o empresário contábil Marcos Amino Koche.

Veja a seguir, a lista dos projetos que estão sendo atualmente desenvolvidos pelo Instituto Ecológica:

01- *Soluções para o desenvolvimento de fontes de energia limpa e renovável para comunidades de baixa renda*

02 - *Apoio à criação de oportunidades em mercados alternativos em áreas rurais do Tocantins - Batata-doce: bioenergia na agricultura familiar*

03 - *Multiplicação da Metodologia do Carbono Social*

04 - *Proteção dos Recursos Hídricos na Bacia do Rio do Coco - TO*

05 - *Projeto Selo do Carbono*

06 - *Alternativas Econômicas Sustentáveis para a Comunidade do Barranco do Mundo em Pium - Tocantins*

07 - *Gestão Energética para o Desenvolvimento Sustentável - Centro de Pesquisas Canguçu*

08 - *Gestão Ambiental para o Setor Cerâmico*

09 - *Projeto LBA: Experimento de Grande Escala da Biosfera - Atmosfera na Amazônia/TO (Centro de Pesquisas Canguçu)*

10 - *Capacitação de Produtores em Assentamentos Rurais do Crédito Fundiário*

AJUDANDO A CONSTRUIR A HISTÓRIA DE PALMAS

A representante do GBrasil em Palmas, a Contato Contabilidade, surgiu em março de 1991, quando a capital do novo Estado do Tocantins completava apenas dois anos de fundação, em meio à poeira das obras de infra-estrutura e ao clima quente e seco. Os sócios Marcos e Maria Inês Koche desembarcavam de Santa Catarina, terra de origem, de onde decidiram abraçar as novas oportunidades oferecidas pelo governo tocantinense. A iniciativa privada praticamente não existia no começo, e o poder público estava em busca de profissionais. Marcos Koche, recém-formado em contabilidade, ingressou na Procuradoria Geral de Justiça do Estado e ali trabalhou por 5 anos, sempre em paralelo às atividades na Contato, onde a sócia Maria Inês exercia sua função de diretora administrativa.

Com o crescimento da cidade e do Estado, a Contato passou a requisitar de Koche dedicação em tempo integral. Isto o fez se desligar do cargo público que ocupava. O crescimento vertiginoso de Palmas, aliado à descoberta vocacional agrícola do Estado, impulsionaram a empresa contábil. Foram contratados mais colaboradores, e ao parque tecnológico foram agregados novos computadores e softwares de última geração que pudessem atender as demandas dos clientes. Eles somam hoje 150 empresas, 60% delas das áreas de comércio e serviço. A equipe é formada por 25 colaboradores, 21 deles com formação nas áreas



contábil e administrativa, seja nos níveis técnico, de graduação ou pós-graduação. Entre os clientes atendidos pela Contato estão a Associação Comercial e Industrial de Palmas, o Clube de Diretores Lojistas, o Instituto Ecológica, a MD Engenharia e os cartórios Sagamor e Moromizato.

A busca constante pela excelência na prestação de serviços garantiu a Koche um papel importante no novo Estado: o de agregar a classe contábil. Ele ocupou a primeira presidência do Sescon/TO - Sindicato das Empresas Contábeis (entidade em que atua hoje como vice-presidente). O empresário é ainda conselheiro do CRC/TO e membro da Junta de Recursos Fiscais da Prefeitura. Do GBrasil, a Contato faz parte desde outubro de 2001 e tem Koche como um de seus diretores. “Além da parceria profissional, com atendimento de clientes comuns, o GBrasil torna-se uma referência em estrutura e método de trabalho. Isto nos impulsiona, com certeza”, avalia Marcos Koche.

A organização contábil em meados de 2009 marcará uma nova etapa em sua história. Ela transferirá suas atividades para o centro financeiro da capital. Hoje a empresa está estruturada em 400 m² na Quadra 104 Sul, da ACSE 1. A nova sede da Contato terá área de 850 m² e novos departamentos para atendimento dos clientes por segmento empresarial, “Além disso, nosso leque de serviços deverá ser ampliado”, anuncia Maria Inês Koche. □

BREVE PERFIL

Razão Social - Contato Contabilidade

Localização - Palmas - TO

Diretores - Marcos Armino Koche,

41 anos, contador; Maria Inês

Dalla Costa Koche, 41 anos,

pedagoga e técnica em contabilidade (foto acima)

Nº de colaboradores - 25

Nº de clientes - 150

Alguns clientes atendidos - ACIPA – Associação Comercial e Industrial de Palmas, CDL, Grupo Santa Fé, Petromax, Comercial Jode, Rede Pneus Mil, Instituto Ecológica

Website - www.contatopalmas.com.br



CRUZANDO O BRASIL PARA ATENDER O AMAZONAS

O contador catarinense Didmar Duwe, de 50 anos, especialista em auditoria e controladoria, atende Estados da região Norte do Brasil desde a década de 80. Oriundo de Curitiba, onde era sócio de uma empresa contábil, Didmar abandonou a estabilidade do Sul e foi, acompanhado da mulher e dois filhos, para o Norte do Brasil, empreender seu primeiro negócio na área em Porto Velho, Rondônia. Dessa aventura, semelhante à da família Schürmann, só que por via terrestre, a D.Duwe Contabilidade foi criada em 1986. A empresa cresceu a passos largos e hoje é uma referência naquele Estado.

Entretanto, mais uma vez no caminho do desenvolvimento regional, Didmar abriu uma segunda empresa de serviços contábeis em Manaus, Amazonas. A idéia era atender principalmente as empresas-clientes de Porto Velho que necessitavam abrir filiais naquela região.

A DHC Auditoria nasceu em julho de 2005 em sociedade com Ernandes Amorim de Melo, contador com larga experiência no segmento de bebidas e mineração e profundo conhecedor da complexa e específica legislação da Zona Franca de Manaus. Com esta parceria, a empresa expandiu-se rapidamente, chegando

a 31 clientes em apenas um ano de atividade. Com a inesperada evolução, a empresa teve que se mudar de sua tímida sede inicial, de 36 m², no Centro Empresarial Millenium, para o atual endereço na Rua Djalma Batista, 1007, com área de 280 m². Tendo em vista a complexidade e peculiaridade da legislação local, a DHC Auditoria está agora investindo em treinamento e qualificação de sua equipe de colaboradores e avaliando com cuidado sua estratégia de expansão. O atual time é formado por pessoal qualificado e treinado de modo permanente, o que vem possibilitando atender clientes de todos os Estados da região Norte. “São apenas dois anos e dois meses de atuação da empresa, mas com muito sucesso”, avalia Didmar.

A DHC Auditoria opera com 18 colaboradores, 10 deles profissionais e estagiários da área contábil que atendem a uma carteira de clientes com nomes como Rio Amazonas Energia S/A, Belmont Trading, Alphaville Manaus Empreendimentos Imobiliários, Amascol Distribuidora de Bebidas Boa Vista (exclusivo da Ambev) e o Clube de Diretores Lojistas de Manaus. A empresa contábil integra o GBrasil desde que foi fundada, já que a D.Duwe, em Porto Velho foi a primeira unidade a aderir ao Grupo. □



Os sócios-diretores da DHC Auditoria, localizada na capital do Amazonas – Didmar Duwe (foto acima), contador especializado em auditoria e controladoria, e o contador Ernandes Amorim de Melo (foto abaixo), especialista na legislação da Zona Franca de Manaus

BREVE PERFIL

Razão Social - DHC Auditoria Ltda

Localização - Manaus - AM

Sócios-Diretores - Didmar Duwe, 50 anos, contador especializado em auditoria e controladoria; Ernandes Amorim de Melo, 37 anos, bacharelado em Ciências Contábeis

Nº de colaboradores - 18, entre técnicos, estagiários e graduados.

Nº de clientes - 31

Alguns Clientes Atendidos - Rio Amazonas Energia S/A, Alphaville Manaus Empreendimentos Imobiliários Ltda, Amascol Distribuidora de Bebidas Boa Vista Ltda (distribuidor exclusivo Ambev), White Solder da Amazônia Ltda, Comepi Distribuidora de Cosméticos Ltda, Fechacom Comércio Ltda (franqueado Leo Madeiras), CDL – Clube dos Diretores Lojistas, Belmont Trading Com. e Exp. Ltda, Assahi Máquinas da Amazônia Ltda, Supermodelo Supermercado Ltda, Baratão da Carne Ltda.

Website - www.dhcmanaus.com.br



NORTE DE PARANÁ ATENDIDO PELA CONTAD

Fotos: Daniel Martinon



À esquerda, José Joaquim Martins Ribeiro e Marisa Ribeiro Furlan, diretores do Escritório Comercial Contad, que atua há quase 30 anos em Londrina, no norte do Estado do Paraná

O Escritório Comercial Contad é uma organização de contabilidade com abrangência regional situada na cidade de Londrina e que conta com parcerias de serviços em toda a região norte do Paraná. Constituída em 1979, a empresa tem entre seus fundadores e diretores José Joaquim Martins Ribeiro, profissional de contabilidade que já ocupou a presidência das mais expressivas entidades do setor na região: Conselho Regional de Contabilidade e Sescap (ex-Sescon) - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis.

A Contad concentra suas atividades em empresas dos ramos comercial e industrial, prestando assessoria num amplo universo – das simples rotinas contábeis às mais complexas estratégias gerenciais. Sua atuação tem sido diversificada devido à clientela eclética e à experiência adquirida em seus quase 30 anos de funcionamento. Com uma equipe altamente qualificada, a Contad dispõe de 25 colaboradores, muitos deles talentos oriundos da UEL - Universidade Estadual de Londrina, que oferece cursos superiores de Ciências Contábeis, Economia e Administração de Empresas e goza de reconhecimento nacional pela qualidade de ensino oferecido.

“O atendimento diferenciado e confiável,

tanto nas questões cotidianas como nas resoluções de questões específicas é o nosso principal diferencial”, relata a contadora e advogada Marisa Ribeiro Furlan, uma das sócias da Contad.

Uma das preocupações constantes da empresa tem sido a adesão à tecnologia de escrituração digital como forma de dinamizar a prestação de serviços

aos seus cerca de 130 clientes, 76% deles do ramo comercial. Conta o sócio e contabilista Joenes Alcântara que a empresa tem investido em média 10% de seu faturamento mensal em tecnologia. Para se ter uma idéia, até o início de 2008 todos os equipamentos de informática estarão substituídos por uma nova geração.

O Escritório Comercial Contad integra o GBrasil desde o ano 2000, agregando aos clientes a abrangência nacional de atendimento, oportunizando o fornecimento de serviços a empresas com filiais em todo o Brasil e pronta a responder às questões de um mercado globalizado. □

BREVE PERFIL

Razão Social - Escritório Comercial Contad

Localização - Londrina - PR

Diretores - José Joaquim Martins Ribeiro, 65 anos, contador; Marisa Ribeiro Furlan, 46 anos, contadora, especialista em controladoria e graduanda em Direito.

Joenes Veloso Alcântara, 72 anos, técnico em contabilidade.

Nº de colaboradores - 25, entre eles 10 com curso superior

Nº de clientes - 130

Alguns clientes atendidos - Rede Musamar de Supermercados, MSE Engenharia; Elos - Empresa Londrinense de Mão-de-obra e OralMed Odontologia

Website - www.contadassessoria.com.br

EXPERIÊNCIA PAULISTA EM RIO BRANCO

Há 22 anos, o contador José Maurício Batista do Prado, especialista em auditoria fiscal e tributária e executivo do Banco Real em São Paulo, não poderia imaginar o que uma transferência de área poderia afetar sua carreira e projeto de vida. O sócio fundador da Organização Contábil Prado, em 1985 foi transferido para Rio Branco, Acre, com o objetivo de assumir a controladoria de uma empresa do Grupo Real, ligada ao projeto Sudam (Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia) no ramo de agropecuária.

Com a proposta de permanecer no máximo três anos, Prado, já no segundo ano de residência na capital acreana, percebeu que havia ali um mercado promissor para aplicar seus conhecimentos. Abriu então sua empresa de contabilidade em parceria com a esposa Ana Lucia, hoje responsável pela diretoria financeira do negócio.

“Como o principal serviço oferecido era a contabilidade propriamente dita, poucos empresários conseguiam visualizar a administração de seus negócios através das demonstrações contábeis. Porém, com o crescimento das empresas no mercado e as exigências dos bancos de apresentação das demonstrações financeiras para concessão de crédito, os serviços de nossa organização foram mais procurados”, relata Prado, um incentivador da contabilidade gerencial. “A nossa principal vocação é oferecer serviços de contabilidade – especializados em Lucro Real – e de planejamento tributário”, resume o contador.

Hoje, a Organização Contábil Prado está instalada em uma casa de 1.100 m² de área, reunindo 26 colaboradores, 19 deles graduados ou pós-graduados nas áreas de contabilidade e administração, técnicos ou estagiários. O alto índice de profissionalização da empresa está ligado à filosofia de Prado de sempre investir, incentivar e promover o desenvolvimento de seus recursos humanos. Os

BREVE PERFIL

Razão Social - Organização Contábil Prado Ltda

Localização - Rio Branco - AC

Sócios-diretores - José Maurício Batista do Prado, 52 anos, contador, especialista em auditoria fiscal e tributária; Tânia Maria Chaves de Lima, 37 anos, contadora; Áurea Lúcia de Paula, 29 anos, contadora, professora universitária; Jorge Luiz Castro de Lima, 41 anos, bacharelado em Administração de Empresas e pós graduando em RH.

Nº de colaboradores - 26

Nº de clientes - 75

Alguns clientes atendidos - União Educacional do Norte – UNINORTE (instituição de ensino superior com 5 mil alunos) e Agrobói (principal loja no setor de materiais de construção no Estado do Acre) .

Website - www.orgconprado.com.br



resultados, além de uma carteira de clientes de peso (75 ao todo), são os diversos certificados e premiações recebidos pela organização, oriundos tanto de entidades do setor contábil como da sociedade civil. Além disso, Prado é figura de grande envolvimento no meio acadêmico, sempre convidado a ser patrono de turmas de formandos de Ciências Contábeis. “Acreditamos que o respeito de toda a sociedade pelos serviços que prestamos é traduzido pelo número de formandos e de profissionais que nos remetem seus currículos em busca de uma colocação”, conclui, com orgulho. □

O contador José Maurício Batista do Prado (à dir.), ex-executivo do Banco Real em São Paulo, não poderia imaginar como uma transferência para Rio Branco-AC poderia afetar sua carreira e projeto de vida. O sócio fundador da Organização Contábil Prado é hoje um empreendedor e profissional reconhecido tanto pelas entidades do setor, como pelo meio acadêmico acreano.



AS IMPUBLICÁVEIS PÉROLAS DA PROPAGANDA.

Agora publicadas

Eduardo Dencker, Marcel Ares e Victor Marx - Panda Books - 152 pags



O site Desencannes (www.desencannes.com.br) – dirigido ao mercado publicitário e que apresenta campanhas “impublisháveis” – depois de dois anos de sucesso decidiu lançar um livro. Em papel reuniu suas grandes “pérolas”, ou seja, idéias que nunca ultrapassariam os limites da agência por transgredir, digamos, as boas práticas

da publicidade, mas que resultaram em hilariantes momentos para as equipes, comparsas e todos aqueles que compartilharam dessas “brilhantes” idéias natimortas. O livro reúne as 104 melhores peças e os 48 melhores slogans, inclusive as do Festival Anual Desencannes, que tem como júri grandes nomes da propaganda. Os *insights* inusitados saem principalmente de produtos de “papo difícil”, como remédios para gases, hemorróidas, diarreia, prisão de ventre e camisinha. Mas tem de tudo: de cerveja sem álcool a carro. □

PERGUNTE AO MAX

Max Gehringer responde a 164 dúvidas sobre carreira

Max Gehringer - Editora Globo - 216 pags



O comentarista do programa *Fantástico*, da TV Globo, e colunista da revista *Época*, agora lançou seu livro com dicas sobre relacionamento e como evoluir no mundo corporativo, pela Editora Globo. Consultor de carreira e conferencista com agenda constantemente tomada, Gehringer tornou-se um fenômeno

entre os integrantes desse, às vezes temido e desafiador, meio corporativo. Com estilo simples e transparente, o consultor desanuviava questões nebulosas envolvendo emprego, relações com chefes ou subordinados, salário, crescimento profissional etc. É uma compilação dos melhores textos publicados na sua coluna semanal na revista *Época*. Max já foi de office-boy a presidente, e é dessa vivência que extrai casos para ilustrar suas argumentações nas respostas tão claras quanto bem humoradas. □

OS MAIS VENDIDOS DO SETOR CORPORATIVO

*	Livro	Autor	Editora
1	AS IMPUBLICÁVEIS PÉROLAS DA PROPAGANDA AGORA PUBLICADAS	DESENCANNES	Panda Books Original
2	CASAS INTELIGENTES ENRIQUECEM JUNTOS	GUSTAVO CERBASI	Gente
3	NOS BASTIDORES DA DISNEY	TOM CONNELLAN	Futura
4	O MONGE E O EXECUTIVO - Edição Luxo	JAMES C HUNTER	Sextante
5	TRANSFORMANDO SUOR EM OURO	BERNARDINHO	Sextante
6	O MONGE E O EXECUTIVO	JAMES C HUNTER	Sextante
7	PERGUNTE AO MAX	MAX GEHRINGER	Globo
8	VOCÊ É O LÍDER DA SUA VIDA	CESAR SOUZA	Sextante
9	OS SEGREDOS DA MENTE MILIONÁRIA	T. HARV EKER	Sextante
10	TOYOTA - A fórmula da inovação	MATTHEW MAY	Campus
11	1001 MANEIRAS DE PREMIAR SEUS COLABORADORES	BOB NELSON	Sextante
12	A ARTE DA GUERRA - Os treze capítulos originais	SUN TZU	Jardim dos Livros
13	GESTÃO DE PESSOAS - Modelo, Processos, Tendências e Perspectivas	JOEL SOUZA DUTRA	Atlas
14	INVESTINDO EM OPÇÕES - Como aumentar seu capital	MAURÍCIO HISSA	Campus
15	A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante	W. CHAN KIM - RENÉE MAUBORGNE	Campus
16	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING - 12ª Edição	KOTLER/KELLER	Pearson
17	INVESTIMENTOS - Como administrar melhor o seu dinheiro	MAURO HALFELD	Fundamento
18	OS AXIOMAS DE ZURIQUE Os conselhos dos banqueiros suíços para orientar seus investimentos	MAX GUNTHER	Record
19	PAI RICO, PAI POBRE	ROBERT T. KIYOSAKI - SHARON LLESTER	Campus
20	DESMISTIFICANDO A MOTIVAÇÃO NO TRABALHO E NA VIDA	LUIZ MARINS	Harbra

* Ranking baseado nas vendas da rede de livrarias e do site Fnac nos meses de julho, agosto e setembro de 2007. www.fnac.com.br

VEIRANO ADVOGADOS

www.veirano.com.br - atendimento@veirano.com.br



Áreas de Prática / Practice Areas

ambiental ♦ antitruste ♦ bancário ♦ comércio exterior ♦ consumidor ♦ contencioso ♦ energia
esportes e entretenimento ♦ financiamento naval ♦ fusões e aquisições ♦ imigração ♦ imobiliário
mercado de capitais ♦ mineração ♦ petróleo e gás ♦ project finance ♦ propriedade intelectual
recuperação de empresas ♦ regulatório ♦ societário ♦ telecomunicações
trabalhista e previdenciário ♦ tributário

*environmental ♦ antitrust ♦ banking ♦ international trade ♦ consumer ♦ litigation ♦ energy
sports and entertainment ♦ shipping finance ♦ mergers & acquisitions ♦ immigration ♦ real estate
capital markets ♦ mining ♦ oil & gas ♦ project finance ♦ intellectual property
bankruptcy ♦ regulatory ♦ general corporate ♦ telecommunications
labor and social security ♦ tax*

Alianças / Alliances

Rebello de Sousa & Associados
Sociedade de Advogados
Lisboa - Porto - Madeira

Beretta Godoy
Buenos Aires

Escritórios / Offices

Rio de Janeiro

Tel.: (+55 21) 3824-4747

Porto Alegre

Tel.: (+55 51) 2121-7500

Ribeirão Preto

Tel.: (+55 16) 3913-3050

São Paulo

Tel.: (+55 11) 5503-3700

Brasília

Tel.: (+55 61) 2106-6600

Fortaleza

Tel.: (+55 85) 4006-5800

A assessoria e a execução contábeis
nunca foram tão vitais para o seu negócio.
E nem tão amplas: do tamanho do Brasil.



GBRASIL: SEU BRAÇO FORTE QUANDO O ASSUNTO É EXPANDIR E CONSOLIDAR NEGÓCIOS. ONDE QUER QUE ELES ESTEJAM.



Procure um de nossos associados
em seu Estado
www.gbrasilcontabilidade.com.br