

GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE
JANEIRO/FEVEREIRO/MARÇO/2008

ANO 3 - Nº7

Wellstream

Fabricante britânica de dutos de alta tecnologia
cresce com a produção de petróleo no Brasil

Alemanha, um portal para a Europa

Considerada a segunda maior importadora do mundo,
Alemanha intensifica e investe nas relações com o Brasil

Marketing a serviço da Bovespa

Conheça Luis Abdal, o homem de marketing que articulou a estratégia
de popularização da maior Bolsa da América Latina

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

PR - CURITIBA

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

PR - CASCAVEL

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

PR - LONDRINA

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 - MACAÉ

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

RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE
Rua Júlio de Castilho, 730 - Olaria
78902-300 - Porto Velho - RO
Tel. (69) 2182-3388
www.dduwe.com.br

RR - BOA VISTA

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

RS - PORTO ALEGRE

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

SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS
Rua Dom Jaime Câmara, 77 - Sala 101
88015-120 - Florianópolis - SC
Tel. (48) 3025-6424
www.rgcontadores.com.br

SC - BLUMENAU - JOINVILLE - ITAJAÍ

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

SE - ARACAJU

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

SP - SÃO PAULO

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

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

Rua Sampaio Viana, 277 - cj 11 - Paraíso
04004-000 - São Paulo - SP
Tel. (11) 3884-1116
www.dpc.com.br

TO - PALMAS

CONTATO CONTABILIDADE
Quadra 104 Sul - Acse 1 - 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

BRASIL: A BOLA DA VEZ

A *Gestão Empresarial* chega a sua sétima edição com mais páginas e uma grade de anunciantes ampliada. Para nós, do Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, é motivo de comemoração e orgulho perceber como a publicação vem se consolidando no mercado de publicações corporativas, tornando-se referência em sites e tendo seu conteúdo comentado pelos seus leitores e sendo reproduzido em publicações diversas.

Nesta edição temos uma capa especial, com a empresa britânica Wellstream, um dos motores do mercado *off shore* no Brasil e no mundo, com a produção de dutos aplicados na exploração de petróleo em águas profundas. Investindo em tecnologia afinada com a Petrobras, a Wellstream vem fazendo parte da história da produção de petróleo no Brasil, onde grande parte de seus negócios estão sendo concentrados. Cliente GBrasil, a Wellstream tem sua contabilidade acompanhada pela Domingues e Pinho Contadores, do Rio de Janeiro.

Sucessão familiar nas empresas é também assunto desta edição. O tema está presente na grande maioria das empresas brasileiras (e como nós contadores sabemos disso!), porém de tão complexo e polêmico acaba sendo relegado nas discussões ou minimizado por decisões paliativas que não passam de bolas de neve, crescendo com o correr dos anos... Que tal enxergar o problema de frente e ver as dicas para enfrentar a questão nos próximos anos? Ouvimos *experts* no assunto e mostramos exemplos do que fazer ou não fazer para que sua empresa tenha longos anos de vida.

Se a sua empresa está pensando em exportar, aproveite ainda as orientações trazidas na reportagem sobre as relações comerciais entre Brasil e Alemanha. Veja a importância do mercado germânico para quem pretende abrir caminhos na Europa e como fazer para estar entre os seletos exportadores para aquele país. A reportagem mostra ainda os investimentos de peso que os alemães estão fazendo em terras brasileiras. Pode-se perceber claramente como o Brasil é a bola da vez no mercado mundial. Os investidores têm demonstrado empolgação com os resultados econômicos no País, mesmo com o câmbio dando sinais de dólar desvalorizado e com a alta carga tributária brasileira. Exemplo dessa escolha são as alemãs Basf, que aposta na melhoria genética das lavouras por meio da Divisão de Produtos Agrícolas, a Hengst, fabricante de filtros e sistemas de filtragem automotivos, a Amazon Organic, dedicada a desenvolver a produção de frutas brasileiras, e a Rotec Sleeves, com produtos para o setor gráfico. Boa leitura!



Foto: Gilberto Viegas

REINALDO SILVEIRA

Presidente do GBrasil

gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br



Foto: Renato Velasco

14



Foto: Paulo Pampolim

5



Foto: Leinard Carbogim

18

Editorial 3

BRASIL: A BOLA DA VEZ

Entrevista 5

LUIS ABDAL

Offshore 10

WELLSTREAM: ARTÉRIAS PARA O PETRÓLEO BRASILEIRO
FATOS E NÚMEROS
DPC ACOMPANHA INVESTIMENTOS NO BRASIL

Comércio Exterior 14

ALEMANHA: PASSAPORTE PARA A EUROPA
PRODUTOS BRASILEIROS QUE SÃO SUCESSO NA ALEMANHA

Terceiro Setor 18

SOLIDARIEDADE PROFISSIONAL
DPC ACOMPANHA CONTAS DA AVINA NO BRASIL

Imposto de Renda 20

IRPF 2008: CUIDADO COM O "JETINHO"

Em Síntese 22

ENCONTRO GBRASIL EM BLUMENAU
STEVEN DUBNER NO TEATRO CARLOS GOMES
NOVO ASSOCIADO NA PARAÍBA
BRMALL - SANZELLER NA DPC

Consultoria GBrasil 23

DÉBITOS COM O INSS E DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS
ISENTOS DE COFINS
ESCRITURAÇÃO DIGITAL: OBRIGATORIEDADE
IMPOSTO DE RENDA SOBRE O PRO-LABORE

Administração 24

EMPRESA VERSUS FAMÍLIA
COMO EVITAR PONTOS DE CONFLITO

Perfil GBrasil 27

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES
ANÁLISE CONTABILIDADE
CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS

Livros 30

OS MAIS VENDIDOS DA ÁREA CORPORATIVA

Foto: Wellstream-Divulgação



Capa - 10

Ilustração: Getty Images



24

Foto: Weimer Carvalho



27

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)
Mario 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
Mario Mateus

REVISÃO
José Paulo Ferrer

PROJETO GRÁFICO
Moema Cavalcanti

FOTOGRAFIAS
Getty Images
Gilberto Viegas
Jacques Antunes
João Athaide
Leinard Carbogim
Mila Petrillo
Paulo Pampolim/Hype Fotografia
Renato Velasco
Ricardo Silva
Weimer Carvalho

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)

BOVESPA MAIS POPULAR

Luis Abdal, diretor de Marketing da Bovespa

A BOLSA DE VALORES ESTÁ SE DESFAZENDO DA IMAGEM DE CASSINO DE APOSTAS E CLUBE DE ELITE DOS ENDINHEIRADOS. GRAÇAS A UMA CAMPANHA DE POPULARIZAÇÃO, INICIADA EM 2002, A BOVESPA VEM CONQUISTANDO O STATUS DE OPÇÃO RENTÁVEL DE INVESTIMENTO ENTRE CIDADÃOS COMUNS E, AINDA, ALTERNATIVA DE APORTE DE RECURSOS PARA MUITAS EMPRESAS. O DIRETOR DE MARKETING, LUIS ABDAL, CONTOU À *GESTÃO EMPRESARIAL* OS BASTIDORES DESSE MOVIMENTO QUE VEM MUDANDO A CABEÇA DO BRASILEIRO E MULTIPLICANDO RESERVAS DE PEQUENOS INVESTIDORES.

POR CAROLINA COSTA

"QUANDO VOCÊ É DONO DE UM apartamento, não fica ligando todo dia para o corretor de imóveis para saber quanto vale seu investimento, fica? As ações funcionam do mesmo jeito." É com metáforas como essa que Luis Abdal explica para leigos como se comportar no mercado acionário. Há 14 anos à frente da área de marketing do maior centro de negociação de ações da América Latina, a Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), Abdal coordena, desde 2002, uma bem-sucedida campanha de popularização da instituição que fez a participação de investidores pessoas físicas saltar de 15% para 25%. Para atingir esse público, a Bovespa mirou em diversas frentes e atirou com múltiplas ações: encontros em escolas e universidades, palestras em fábricas e empresas, abordagens em metrô, cinemas e teatros e participação em dezenas de feiras e congressos das mais variadas áreas.

A estratégia, orquestrada pelo presidente da Bolsa, Raymundo Magliano Filho, e baseada nas teorias do italiano Norberto Bobbio (1909-2004), se sustenta em quatro pilares: transparência, visibilidade, acesso e responsabilidade sócio-ambiental. Dentro do programa Bovespa Vai Até Você, por exemplo, sete escritórios sobre quatro rodas – os Bovmóveis – visitam praias de cinco estados levando informações ao cidadão comum. "O desafio é transformar a Bolsa em algo que faça parte do dia-a-dia



Fotos: Paulo Pampolim

das pessoas", resume Abdal. Este investimento na educação financeira do brasileiro tem atraído para o pregão um público que pouca ou nenhuma intimidade tinha com termos como *home broker*, *deságio*, *share*, *debênture*, *C-bond* ou *hedge*: até o momento, quase 450 mil pessoas já foram atendidas por uma das muitas frentes da campanha. Associe-se a este sucesso, a ação de incentivo às empresas brasileiras a abrirem seu capital e que influenciou na vinda de mais de 100 companhias para o mercado de capitais. Nesta megacampanha, a Bovespa envolveu também seu quadro de corretores, cada vez mais íntimos do termo "marketing".

Gestão – Como surgiu a campanha de popularização da Bovespa?

Luís Abdal – Em meados de 2002, o presidente da Bovespa [*Raymundo Magliano Filho*] e o conselho se colocaram o desafio de transformar a Bolsa em algo que fizesse parte do dia-a-dia das pessoas. Optamos por uma abordagem bem específica do tema ao invés de investir em divulgação de massa, em revistas, jornais, rádio e TV. Sabíamos, de antemão, que seria uma campanha longa, porque esse é um assunto complexo e as pessoas ainda têm muitos preconceitos. Em 2003, criamos o Bovmóvel e o programa Bovespa Vai Até Você: um escritório móvel passava pelas praias de São Paulo e tirava as dúvidas de quem estivesse por lá. Hoje, há sete Bovmóveis, visitando praias não só em São Paulo, mas também no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina, no Paraná, no Ceará e em Pernambuco. Já atendemos 82 mil pessoas nas praias desde que o programa começou.

Gestão – O que as pessoas costumam perguntar?

Abdal – Ah, de tudo, ainda precisamos quebrar muitos paradigmas sobre o mercado de ações. Tinha gente que ia até o Bovmóvel e perguntava que tipo de bolsa estava à venda, se era de couro, de palha, de plástico... As pessoas não sabem que podem investir em empresas conhecidas delas, cujos produtos e serviços consomem diariamente. Aliás, nos países onde o mercado de ações já está consolidado, é justamente dessa forma que as pessoas escolhem as ações que querem em sua carteira de investimentos, buscando as companhias por seus produtos ou serviços, empresas que admiram, que têm boa imagem.

Gestão – Qual é o perfil do investidor brasileiro?

Abdal – Brasileiro tem aversão a risco. Os longos anos de instabilidade econômica e inflação alta são responsáveis por isso. E adora um crediário, essa coisa de comprar uma TV e pagar duas; ainda não sabe usar bem seu poder de compra à vista. De uns tempos para cá, o brasileiro começou a pensar em poupar, mas é uma mudança cultural bem gradativa. Hoje, há um índice maior de jovens e novatos no mercado de ações, de filhos ensinando os pais a investir. A presença feminina entre os investidores vem aumentando, o que é bom, porque as mulheres têm visão de longo prazo e não têm vergonha de se informar, ao contrário dos homens, que, às vezes, demoram a



dar o braço a torcer. Também cresceu a participação de pessoas físicas na Bolsa: em 2002, quando o programa começou, elas respondiam por 15% do volume negociado, que era de R\$ 400 milhões por dia. Cinco anos depois, as pessoas físicas representam 25% dos investimentos, mas de um montante muito maior, pois a Bolsa negocia, hoje, de R\$ 5 bilhões a R\$ 6 bilhões por dia.

Gestão – A que o sr. atribui essa mudança no perfil do investidor?

Abdal – A muitos fatores. É recente a conquista do mercado de trabalho pelas mulheres, não faz muito tempo que elas gerenciam a renda da família. O próprio brasileiro investe em ações há pouco tempo. Além disso, há fatores macroeconômicos favoráveis, que começaram em 1994 e se consolidaram recentemente, em 2000. Antes disso, não se falava em previdência complementar, economia planejada. Os empresários passaram a enxergar o mercado de ações como uma possibilidade real de captação de recursos. A própria Bovespa e a BM&F abriram capital. A taxa de câmbio está controlada e os fundamentos da economia indo bem. Tudo isso ajuda a compor um cenário bastante favorável.

Gestão – Como os mais jovens lidam com ações?

Abdal – As crianças de hoje são bem diferentes das de vinte, trinta anos atrás. Um adolescente que, hoje, tenha 16, 17 anos, só conviveu com uma moeda, não sabe o que é inflação, instabilidade. Para se ter uma idéia, a Bovespa tem clubes de investimento compostos por crianças.

Gestão – Como funcionam os clubes de investimento?

Abdal – Clubes de investimento são reuniões de no mínimo três e no máximo 150 pessoas com alguma afinidade que resolvem investir conjuntamente em ações – se forem funcionários de uma mesma empresa, podem até ser mais de 150. Há clubes de tenistas, de médicos, de amigos de infância, de pessoas de uma mesma família, de um mesmo prédio, de uma mesma escola. Temos academias de tênis e clubes esportivos que montaram clubes de investimento, caso do Pinheiros, Clube Sírio, Hebraica, Espéria, Fluminense, Minas Tênis e do Monte Líbano, por exemplo.

Gestão – Quais as vantagens em comprar ações via clube de investimento?

Abdal – A vantagem é que, como o montante investido é maior, porque reúne a poupança de várias pessoas, dá para fazer uma carteira mais diversificada, incluindo ações de valores mais altos, que um investidor sozinho talvez não conseguisse comprar. É importante também escolher uma boa variedade de setores da economia. Dessa forma, quando uma área não está indo bem, você não corre tanto risco. Além disso, o clube de investimento tem uma característica didática. O investidor pode aprender, na prática, a lidar com o mercado de ações e com o risco. Nos Estados Unidos, por exemplo, os investidores partem inicialmente para os clubes de investimento e, com o passar do tempo, quando suas participações já estão adequadas para “vôos solos”, se tornam investidores individuais, com carteiras próprias.

Gestão – É a própria Bovespa quem administra os clubes de investimento?

Abdal – Não, isso é feito pelas corretoras de valores. Os clubes são registrados na Bolsa, temos cerca de 90 corretoras associadas à Bovespa que podem ser vistas cadastradas no nosso site [www.bovespa.com.br]. São elas as responsáveis em definir o perfil do grupo – conservador, moderado ou arrojado –, em assessorar na gestão do patrimônio, definir

metas junto aos investidores, orientar os integrantes e administrar toda a papelada. Os clubes de investimento representam, hoje, 3% do volume negociado na Bolsa e continuam crescendo. Em 2000, representavam menos de 1% de todo o volume da Bolsa. Hoje, são mais de 2.100 clubes registrados, contra 400 quando iniciamos o programa de popularização.

Gestão – Como a Bovespa está incentivando os empresários a abrir capital?

Abdal – A Bovespa lançou, em 2000, o Novo Mercado e os níveis diferenciados de governança corporativa. São segmentos especiais de listagem, desenvolvidos com o objetivo de proporcionar um ambiente de negociação que estimulasse, ao mesmo tempo, o interesse dos investidores e a valorização das companhias. Ao aderirem a esses níveis, as companhias se comprometem a prestar informações que faci-

EMPRESÁRIOS PASSARAM A VER O MERCADO DE AÇÕES COMO UMA POSSIBILIDADE REAL DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS. A PRÓPRIA BOVESPA E A BM&F ABRIRAM CAPITAL

litem o acompanhamento e a fiscalização dos atos da administração e dos controladores das mesmas. Outro ponto importante é que a Bovespa atende também às empresas que ainda não abriram seu capital e querem saber como o mercado pode ser um aliado importante na captação de recursos. Nossos profissionais visitam essas empresas e explicam, detalhadamente, cada ponto desse assunto.

Gestão – Quantas empresas abriram capital nos últimos anos?

Abdal – Desde 2004, quando houve a retomada da abertura de capital, até 30 de novembro deste ano, 104 novas companhias vieram para a Bolsa, sempre no Novo Mercado ou nos níveis diferenciados de governança corporativa. Atualmente, temos 448 empresas listadas na Bovespa.

Gestão – Como ficou a relação com os corretores depois do programa de popularização?

Abdal – Nossa relação com as corretoras sempre foi excelente: nós as ajudamos e incentivamos a desenvolver campanhas de comunicação. O programa de popularização colaborou com



MAIS IMPORTANTE QUE INVESTIR GRANDES SOMAS É INVESTIR PERIODICAMENTE. AÇÕES SÃO INVESTIMENTOS DE RISCO, QUE PRECISAM SER ENXERGADOS A LONGO PRAZO

a exposição delas nos quatro cantos do país, possibilitando que as corretoras pudessem falar, ao lado da Bovespa, sobre seus produtos, serviços e sobre a assessoria especializada que oferecem. Só no Espaço Bovespa – uma grande área educacional que fica onde antes era o pregão e que recebe quase mil pessoas por dia –, temos quatro salas disponíveis para que as corretoras possam atender ao público em sistema de rodízio. Depois de cinco anos de programa, notamos que as corretoras desenvolveram suas próprias estratégias de marketing e comunicação e quase todas já possuem áreas específicas para isso.

Gestão – O que é importante saber antes de começar a investir em ações?

Abdal – Quando se fala em ações, mais importante do que investir grandes somas é investir sempre, periodicamente. Assim, você dilui possíveis perdas. Nunca se deve esquecer que ações são investimentos de risco, que precisam ser enxergados a longo prazo. Dentro da filosofia de Norberto Bobbio, é isso o que entendemos por transparência. Em todas as iniciativas de marketing que a Bovespa promove, sempre falamos que o mercado de ações é um mercado de risco. Tem dado retornos melhores do que os outros investimentos, é verdade, mas não se pode afirmar, categori-

amente, que o investidor vai lucrar com certeza [no acumulado do ano até novembro, o Ibovespa fechou em 41,67%, renda fixa, em 9,03%, DI, em 8,70%, CDB acima de R\$ 100 mil, em 8,58% e poupança, em 7,10%]. Outro eixo que abordamos é o da visibilidade, conquistada com o Novo Mercado. As companhias listadas nesse novo modelo oferecem mais direitos aos investidores e se submetem a um regime de maior transparência: mais informações aos acionistas, transparência nas negociações, realização de reuniões públicas anuais com analistas e investidores, comprometimento com a adoção de boas práticas de governança corporativa, além das outras exigências já previstas em lei.

Gestão – Como funciona a Bolsa de Valores Sociais e Ambientais [BVS&A]?

Abdal – É um programa pioneiro, lançado para apoiar projetos desenvolvidos por ONGs nas áreas de educação e meio ambiente. Não adianta nada as corretoras e os acionistas estarem felizes se a sociedade em que vivemos tiver problemas sérios nessas áreas. Com o BVS&A, as instituições selecionadas pela Bovespa colocam seus projetos em uma área onde eles podem ser vistos pelos investidores. A empresa ou pessoa física interessada em investir entra nessa área, faz a doação e pode acompanhar de perto o projeto que apoiou. Auditores especializados visitam as ONGs para selecionar 30 das melhores iniciativas em todo o país. Assim que uma determinada instituição consegue captar 100% dos recursos, ela sai da lista e entra outra. Esse projeto já conseguiu R\$ 6 milhões em doações para 45 ONGs.

Gestão – Não é pouco, se levarmos em consideração que ele já existe há quatro anos?

Abdal – Ainda é complicado para o público investir em projetos sociais. É uma coisa que leva bastante tempo.

Gestão – Como lidar com a imagem de que ações são investimento para endinheirados?

Abdal – Os clubes são um bom exemplo de como quebrar esse paradigma. Em 2003, os funcionários da Força Sindical criaram um clube de investimento. Temos um escritório na central sindical para atender às dúvidas de trabalhadores, criado depois de uma visita da Bovespa a uma das fábricas. Sabe quanto cada cotista investe por mês no clube da Força Sindical? Menos de R\$ 1 por dia, R\$ 29. Não precisa ser endinheirado para investir uma quantia dessas. □



DOMINGUES E PINHO CONTADORES

Gestão contábil e empresarial baseada em transparência e confiança mútua.



Resultado: parcerias sólidas e excelência em produtividade.

Nossos serviços:

- Demonstrações contábeis em moeda nacional e estrangeira (USGAAP/IFRS)
- Apuração de tributos
- Obrigações fiscais e trabalhistas de pessoas físicas e jurídicas
- Billing statement
- Relatórios de agências e órgãos reguladores
- Preços de transferência
- Processos de restituição e compensação de tributos
- Planejamento fiscal
- Legalização e reorganização societária
- Gestão financeira e documental
- Consultoria em RH



Rio de Janeiro
Av. Rio Branco, 311, 4º andar - Centro
Rio de Janeiro - RJ - CEP 20040-903
Tel. 5521 3231 3700

São Paulo
Rua Sampaio Viana, 277, conjunto 11 - Paraíso
São Paulo - SP - CEP 04004-000
Tel. 5511 3884 1116

Macaé
Rua Lindolfo Collor, 22 - Cavaleiros
Macaé - RJ - CEP 27920-220
Tel. 5522 2773 3318

www.dpc.com.br | dpc@dpc.com.br

WELLSTREAM

ARTÉRIAS PARA O PETRÓLEO BRASILEIRO

Parceira tecnológica da Petrobras, a britânica Wellstream monta fábrica modelo no Brasil e amplia produção de dutos flexíveis para o promissor mercado de exploração de petróleo em águas profundas

POR DIVA BORGES

Imagens: Divulgação



Fábrica Wellstream, em Niterói, RJ. À direita, corte ilustrado do duto flexível feito de aço carbono e polímero, com até 16" de diâmetro interno, que leva petróleo bruto à plataforma marítima

Há 20 anos, quando a companhia inglesa Wellstream decidiu produzir dutos flexíveis para a condução de petróleo bruto, ela acreditava em duas coisas: no alto valor agregado do produto, que poderia sobrepôr a tecnologia dos dutos rígidos nas plataformas marítimas, e na expansão da prospecção de petróleo em águas profundas. Alternativa dos países menos favorecidos pela natureza, onde o petróleo não jorra sobre a terra, como a Arábia Saudita e outros países árabes, a prospecção no fundo do mar ganhou relevo com a Petrobras, responsável hoje por mais de 50% das plataformas marítimas em águas profundas existentes no mundo. Foram necessários seis anos de muita pesquisa junto aos princi-

pais estudiosos no mundo sobre o assunto até que a Wellstream fizesse sua primeira venda, mas a aposta da indústria estava correta. Hoje a companhia atende plataformas petrolíferas nos cinco continentes e opera com a previsão de que entre 2006 e 2011 a demanda pelo produto será ampliada em 76%. Neste promissor e restrito mercado onde a Petrobras é a menina dos olhos, apenas um *player* faz frente ao nível tecnológico da Wellstream. "Somos no total três fabricantes desse tipo de produto no mundo e duvidamos que exista um quarto nos próximos 5 anos", analisa Luis Araújo, presidente da subsidiária brasileira da Wellstream.

O motivo é simples: a tecnologia usada é tão complexa que levaria pelo menos 6 anos

para que um novo concorrente conseguisse produzir e testar algo similar. Para se ter idéia das complicações, o petróleo é retirado a temperaturas de 50 a 90 graus Celsius, sob as águas salgadas e geladas de até 2 mil metros de profundidade, onde a temperatura é de 4 a 6 graus Celsius, a pressão de 201 ATM e onde oscilam freqüentes correntes marinhas. Para enfrentar essas adversidades, os dutos flexíveis que ligam o poço à plataforma são desenvolvidos com várias camadas de aço e polímeros especiais, com espessura e homogeneidade rigorosamente controladas por ultra-som. O diâmetro interno do duto varia de 2,5 a 16 polegadas. “Nosso produto é submetido a testes destrutivos e de corrosão que reproduzem as condições do fundo do mar e prevêem uma vida útil de 400 anos, apesar de garantirmos oficialmente 25 anos de aplicação”, conta Luis Araújo, cuja carreira de engenheiro mecânico e administrador foi sempre marcada pelos projetos internacionais nas áreas de petróleo e gás. A este brasileiro de 48 anos foi confiada em 2004 a missão de conduzir os negócios da Wellstream brasileira e montar uma unidade fabril em Niterói, réplica da matriz em Newcastle, na Inglaterra.

Start-up vitorioso

O projeto brasileiro exigiu investimentos da ordem de R\$ 130 milhões e tornou-se realidade em julho de 2007, com uma inauguração que mereceu honras de estado. A companhia é usada pelo governo inglês como exemplo de sucesso em investimentos externos da iniciativa privada. Até dezembro, a fábrica localizada na Ilha da Conceição contabilizava 307



Príncipe Andrew (à esq.), duque de York, representante Especial do Reino Unido para Comércio e Investimento Internacionais, durante visita às instalações da Wellstream no Brasil em abril de 2007, sendo recepcionado pelo presidente da companhia, Luis Araújo.

empregos diretos, cerca de 100 indiretos e 75 km de dutos produzidos, um caso raro em *start-up* industrial, onde o comum é se deparar com ajustes de toda ordem. Um dos grandes orgulhos de Araújo, aliás, é o desempenho da equipe que começou a ser contratada quando a fábrica ainda estava no papel, 12 meses antes de ser inaugurada. “Treinamos e certificamos na Inglaterra cerca de 50 brasileiros. Trouxemos para cá cerca de 15 ingleses para acompanhar o início da produção e que agora já estão todos repatriados”, conta o presidente da Wellstream salientando a independência e o êxito da unidade fabril montada em tempo recorde e com ativos desenhados na Inglaterra e construídos em quase sua totalidade com fornecedores brasileiros. O mais importante, no entanto, é que a planta industrial está aten-

FATOS & NÚMEROS



- Unidades Wellstream no mundo - Inglaterra, Austrália, Estados Unidos, Canadá e Brasil
- Capacidade de produção em Newcastle (matriz) 260 Km/ano de linhas de 8" normalizadas
- Inauguração da unidade fabril brasileira: Julho/2007
- Área construída - 14.000 m²
- Área total - 40.000 m²
- Investimento global na unidade fabril: R\$ 130 milhões
- Capacidade de produção no Brasil 150 Km/ano de linhas de 8" normalizadas
- Empregos diretos: 307 (dez/2007)

dendo algumas importantes prerrogativas da Wellstream, entre elas suprir a crescente demanda do mercado brasileiro, aquecido com as recentes descobertas de novos poços de petróleo. Além disso, a produção brasileira de dutos tem permitido reduzir o preço final do produto, com ônus tributário menor, e maior agilidade nas entregas ao seu principal cliente, a Petrobras. “O índice de nacionalização da matéria-prima utilizada na produção dos dutos é hoje cerca de 20%, mas esse índice deverá chegar a 70% nos próximos dois anos, quando será concluído o processo de qualificação de fornecedores brasileiros”, anuncia o presidente da Wellstream.

Novos mercados

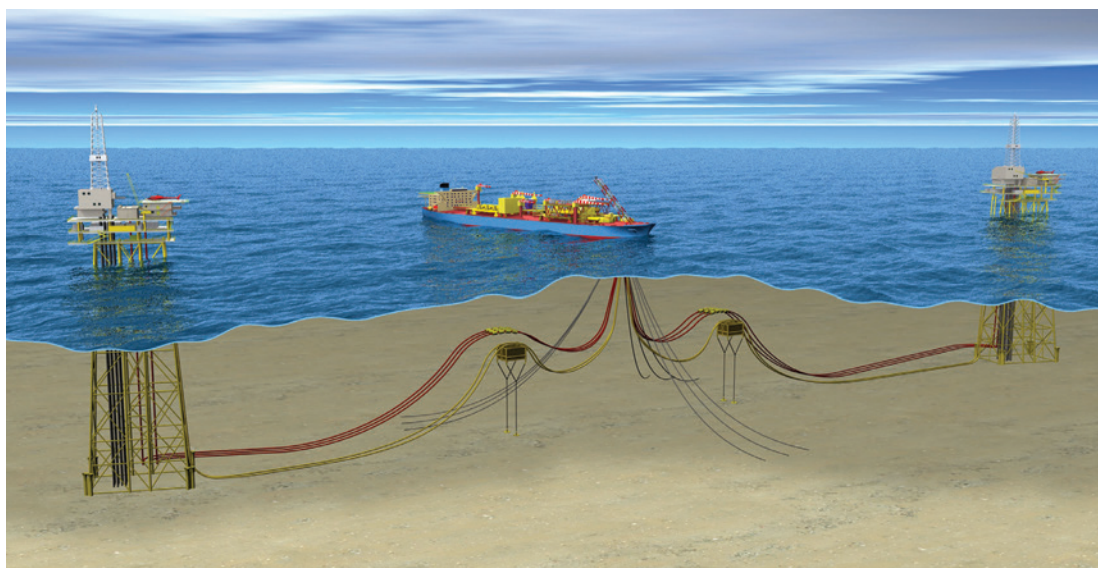
Pari passu aos investimentos brasileiros, a Wellstream tornou-se no último ano uma companhia de capital aberto, com ações comercializadas na Bolsa de Londres. Como resultado dessa iniciativa, a holding anunciou ao apagar das luzes de 2007 seu plano mundial de expansão, em que estão previstos para este ano investimentos de 35 milhões de libras esterlinas – algo em torno de R\$ 130 milhões – com objetivo de ampliar em 30% sua produção. Grande parte desse aporte será destinado à unidade fabril de Niterói, que já começou pequena. A princípio, a ampliação atenderá a demanda interna, mas mercados como África e Golfo do México também estão na mira da produção brasileira. As plataformas de petróleo da costa africana, nas regiões da Angola e Nigéria, são hoje abastecidas pela Europa, mas o posicionamento es-

tratégico da unidade brasileira poderá reduzir em um terço o tempo de entrega do produto. “Estamos a 7 ou 8 dias de navegação da costa africana. Temos uma vantagem logística”, analisa Luis Araújo. Por sua vez, o Golfo do México, que tradicionalmente usa os dutos rígidos, tem aderido aos produtos flexíveis da Wellstream considerando a durabilidade e o número de furacões, cada vez mais frequentes naquela região. O Katrina, por exemplo, destruiu várias plataformas petrolíferas e deslocou outras para vários quilômetros de distância, colocando a perder os tubos rígidos de aço usados na condução do petróleo.

Vantagens tecnológicas

“A flexibilidade é um dos grandes diferenciais do nosso produto”, destaca o presidente da Wellstream do Brasil, explicando que em ambientes instáveis como o do Golfo, ao ser anunciada a passagem de um furacão, os dutos podem ser desconectados e abandonados no fundo do mar e a plataforma deslocada para fora do olho do furacão até que se restabeleça a normalidade. “Com a tecnologia rígida, o máximo que se pode fazer é retirar o pessoal da base e aguardar para apurar os prejuízos”, explica o engenheiro, lembrando que a plataforma para esta tecnologia também é mais onerosa. A entrada das plataformas FPSO (Floating Production Storage Offloading) no Golfo do México está sendo feita pela Petrobras, o que potencializa o fornecimento de dutos flexíveis na região.

Para a Petrobras, no entanto, a tecnologia



Desenho reproduz, proporcionalmente, um conjunto de plataformas em águas profundas com a aplicação dos dutos flexíveis da Wellstream para a condução do petróleo bruto



Imagem interna de navio com o produto Wellstream e, à direita, embarque do maior duto flexível já entregue no Brasil – 16” de diâmetro interno – para a P52, da Petrobras

oferece um apelo a mais: o da produção antecipada. Isso significa que, detectada a existência de um reservatório de petróleo sob o mar, é possível iniciar a produção com uma plataforma menor e menos custosa até que se estude a dinâmica dos fluidos e se estabeleça uma estrutura maior para a exploração. Os dutos podem ser estendidos e reposicionados em diferentes pontos do lago, onde as condições e volume de produção sejam mais favoráveis. “O mapeamento geológico é feito com ondas que oferecem relativa precisão. Existe uma estimativa para a produção de um poço, mas seu desempenho pode ser diferente do projetado, algo que se saberá somente quando estiver ativo, observando-se como o óleo irá fluir no reservatório, por meio de análise sísmica”, explica Luis Araújo lembrando que alguns poços tinham previsão de produção por 20 anos e alcançaram 25, assim como outros tiveram vida superestimada. “Os dutos flexíveis, neste caso, podem ser reaproveitados e os rígidos de aço não; utiliza-se uma única vez”, analisa.

On-shore

A tecnologia Wellstream também está sendo aplicada on-shore. Devido à flexibilidade, os dutos estão sendo utilizados em projetos cujo propósito seja o trans-

porte de fluidos em áreas de difícil acesso e nas quais se pretende evitar a depredação do meio ambiente, com posicionamento mais conveniente. Os dutos são colocados sobre a terra, pois não há necessidade de enterrá-los, já que resistem às intempéries. Este apelo ecológico rendeu à Wellstream um prêmio recente no Canadá, onde foram destacadas as melhores práticas ambientais. □

DPC ACOMPANHA INVESTIMENTOS NO BRASIL

A Domingues e Pinho Contadores | GBrasil acompanha os investimentos e a contabilidade da Wellstream International no Brasil desde 2003. Nessa ocasião, a companhia atuava no Rio de Janeiro apenas como representante comercial e escritório de engenharia. “O faturamento da subsidiária era cerca de R\$ 4 milhões e hoje é quase cem vezes isso, com volume de lançamentos contábeis muito maior”, relembra Luis Araújo, presidente da Wellstream no Brasil, destacando o desafio da DPC neste meio tempo. Para Luciana Uchoa, diretora da DPC, o mais desafiador tem sido atender aos prazos, com fornecimento de relatórios bilíngües e auxílio às operações fiscais no Brasil. “Temos uma equipe interna trabalhando *full time* para a companhia”, diz Luciana. “É extremamente gratificante ver uma empresa como a Wellstream investir no Brasil, acompanhar seu crescimento nesse mercado tão frutífero para o País”, comenta o empresário Manuel Domingues e Pinho, que contabiliza também atividades da Petrobras no setor de gás e companhias de distribuição de energia elétrica e combustível.



ALEMANHA

PASSAPORTE PARA A EUROPA

Por ser um importador exigente,
Alemanha abre portas para o mercado europeu

POR FAOZE CHIBLI E JUSSARA GOYANO

Considerada o segundo maior importador do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos, a Alemanha sempre representou um fértil mercado para companhias que buscam exportar seus produtos e serviços. A experiência brasileira nesta área mostra que este imenso e efervescente mercado, quando conquistada pode também abrir inúmeras portas do mercado internacional. Por serem consumidores e fabricantes exigentes, os alemães acabam revestindo suas escolhas e seus produtos com selo de qualidade de reputação inquestionável.

“É importante, no entanto, que o exportador brasileiro que busca oportunidades no mercado alemão tenha em mente que as variáveis qualidade de produto, profissionalismo nas negociações e pontualidade na entrega são indispensáveis para o sucesso de seu produto na Alemanha”, adverte Ana Paula Repezza, da Apex - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, órgão governamental de fomento ao comércio exterior.

Exemplo de êxito no mercado germânico, a Tupy, indústria de fundição com sede em Joinville (SC), tem escritório na Alemanha desde 1977. “É lá que está a excelência da indústria automobilística europeia. Desde que iniciamos a produção de blocos e cabeçotes de motores, percebemos que deveríamos fincar raízes por lá”, afirma o vice-presidente de Vendas e Marketing da empresa, Fernando Cestari de Rizzo.

A expansão da Tupy no mercado externo começou de fato nos anos 90, tendo como maior mercado os Estados Unidos. Mas foi a partir da Alemanha que a Tupy chegou à França e à Inglaterra. Além de ter entre seus principais clientes, no Brasil, a Mercedes Benz e a Volkswagen, a Tupy fornece seus blocos

de motores para as linhas de produção alemãs da Audi (carro de passeio Audi A6), da MAN (montadora de caminhões e ônibus), e da MTU, que fabrica motores a diesel para embarcações. Os produtos Tupy são fabricados em ferro fundido vermicular, material de última geração. Ela é a única fundição do Brasil, e uma das poucas do mundo, que fabrica blocos com essa liga.

Incentivos oficiais

As exportações brasileiras para a Alemanha cresceram 22,5% entre 2002 e 2006, segundo a Apex. “Houve aumento significativo dos produtos manufaturados, de maior valor agregado, como automóveis e aviões. Esta categoria de produtos foi responsável por cerca de 50% das nossas exportações para esse país em 2006, com os produtos básicos respondendo por 45% das vendas, e os semimanufaturados – como café e produtos minerais – apenas 5%”, detalha Ana Paula, em entrevista à *Gestão Empresarial*.

A Apex-Brasil apóia atualmente 33 projetos de entidades setoriais que têm como foco o mercado alemão. Estes projetos prevêm a realização de feiras, rodadas de negócios, missões comerciais e ações de imagem como degustação e relações públicas. Em 2006, por exemplo, a agência aproveitou a Copa do Mundo na Alemanha para divulgar os produtos brasileiros sob o mote “*We do it different [Fazemos diferente]*”, associando a competência e criatividade brasileiras no futebol ao seu setor produtivo.

Na última edição da Anuga, uma das mais importantes feiras de negócios do mundo, voltada para o setor de alimentos e sediada na Alemanha, a Apex-Brasil levou 150 compa-



Linha de produção da brasileira Tupy, que exporta blocos e cabeçotes de motores para a indústria automotiva alemã. Acima, Ana Paula Repezza, da Apex-Brasil, e os requisitos básicos para exportar: qualidade de produto, profissionalismo nas negociações e pontualidade na entrega.

nhias, com mais de 25 tipos de produtos – de água a vinho, passando por molhos, geléias, lácteos e orgânicos. Os negócios fechados somaram US\$ 963 milhões, número recorde para a participação brasileira.

A agência montou ainda em Frankfurt um Centro de Negócios cujo objetivo é apoiar empresários brasileiros que queiram acessar aquele mercado. “Este Centro dispõe de área de armazenagem e um escritório para dar suporte às negociações”, conta Ana Paula Repezza.

Investimentos da Alemanha no Brasil

Os alemães estão também ampliando seus investimentos no Brasil. Isso pode ser constatado pelo sucesso do 25º Encontro Econômico Brasil-Alemanha, que acabou de ser realizado em Blumenau. O evento, ocorrido em outubro, teve recorde de público, com mais de mil empresários dos dois países, na maior oportunidade de intercâmbio comercial entre eles. O renovado interesse da Alemanha no Brasil tem envolvido também empresas de pequeno e médio porte.

“Esse é um sinal muito positivo porque, há anos, a Ásia tem sido a prioridade dos em-

PRODUTOS BRASILEIROS QUE FAZEM SUCESSO NA ALEMANHA

Maiores taxas de crescimento em exportação 2002-2007

1	Produtos de limpeza	4.760,00%
2	Aviões e componentes	364,00%
3	Material esportivo	260,89%
4	Produtos farmacêuticos	129,73%
5	Automóveis e componentes	97,70%
6	Açúcar e álcool	86,44%
7	Leite e laticínios	67,04%
8	Borracha e derivados	45,99%
9	Sucos	44,61%
10	Materiais elétricos e eletrônicos	39,88%
11	Plásticos e derivados	35,05%
12	Produtos metalúrgicos	34,44%
13	Jóias e semijóias	34,30%
14	Ferramentas e Talheres	30,77%
15	Higiene e Cosméticos	24,12%
16	Café	22,36%
17	Produtos minerais	22,27%
18	Massas e preparações alimentícias	17,94%
19	Carne bovina	16,94%

Fonte: Apex-Brasil

presários alemães, e agora se percebe que os olhos voltam-se para a América Latina, em especial para o Brasil”, analisa Rolf-Dieter Acker, presidente do Conselho Integrado da Câmara Brasil-Alemanha, à *Gestão Empresarial*. O volume de trocas comerciais entre os dois países aumentou 10,7% nos últimos cinco anos e a tendência é que esse ritmo crescente continue. “Destaco duas áreas particularmente promissoras: agricultura e TI, setores em que as empresas brasileiras têm desenvolvido bons serviços e comprovado uma competitividade crescente”, prevê Acker.

As perspectivas de negócios são as melhores, segundo participantes da feira que manifestaram impressões junto à organização do evento, a cargo da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e da Bundesverband der Deutschen Industries (BDI) – espécie de CNI alemã.

Lars Grabenschöer, vice-presidente da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha em São Paulo, ressalta que 85% das empresas alemãs vendem ao exterior, um resultado derivado de incentivos do governo. O Brasil seria um mercado claramente promissor para essas com-



Hanno Erwes, diretor executivo da Câmara de Comércio Brasil-Alemanha do Rio de Janeiro: ação coordenada para estimular o intercâmbio comercial entre os dois países.

panhias: “Através da Câmara elas já investiram cerca 19 bilhões de dólares”, informou Grabenschöer sobre suas 1.200 associadas. Pelos cálculos da entidade, no período de 2005 a 2010 as dez maiores empresas alemãs instaladas no Brasil devem investir em torno de US\$ 7,7 bilhões.

O forte intercâmbio é estimulado oficialmente por meio de três Câmaras de Comércio Brasil-Alemanha, localizadas no Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. “Cada Câmara possui um foco específico de atuação aqui no Brasil”, explica Hanno Erwes, diretor executivo da Câmara do Rio de Janeiro. “No caso do Rio, nosso foco é com a infra-estrutura; logística; energia; turismo. Estas são as áreas que trabalhamos de forma bilateral, mostrando as oportunidades para os alemães.”

Bom exemplo dessa atuação foi a 1ª Conferência de Logística Brasil-Alemanha, realizada no Rio de Janeiro em novembro. O evento trouxe a participação de mais de 70 alemães, entre palestrantes e participantes, e um público aproximado de 200 pessoas. Do lado brasileiro, representantes de companhias dos setores de aço e petróleo, o ministro Pedro Brito e o governador Sergio Cabral. Pelo lado alemão, Michael Freytag, senador de Finanças de Hamburgo, e empresas de logística e administração de portos. “Tanto o Brasil quanto a Alemanha puderam tirar bom proveito desta troca inédita de experiências”, avalia Erwes.

Basf amplia negócios brasileiros

Uma das companhias que apostam no potencial do Brasil para seus negócios é a Basf, que acaba de investir de R\$ 8,2 milhões na construção de seu Laboratório Global de Estudos Ambientais e Segurança Alimentar, em



Rolf-Dieter Acker (esq.), presidente da Câmara Brasil-Alemanha, e Hans Prayon, da Hering, Personalidade Brasil-Alemanha 2007. À direita, Michael Glos, ministro germânico da Economia e Tecnologia, prestigiando o prêmio concedido pela Câmara Alemã no Brasil às melhores iniciativas. Do lado alemão, o homenageado foi Klaus Meves, presidente da Hamburg Süd.

Guaratinguetá (SP). Focado em futuras patentes bioquímicas, este centro de conhecimento gerará estudos globais que darão apoio ao registro de produtos para agricultura. O Brasil teria sido escolhido por sua posição estratégica na América Latina, e pela alta qualificação da equipe escolhida.

Walter Dissinger, vice-presidente de Produtos para Agricultura para a América Latina, explica que o negócio está comprometido em ajudar os produtores a aumentarem a produtividade e qualidade em suas lavouras. Com vendas de R\$ 8,7 bilhões em 2006, dos quais R\$ 1,3 bilhões são da América do Sul, a Divisão de Produtos para Agricultura da Basf é uma das líderes mundiais em defensivos agrícolas.

Setor automotivo: motor de novos negócios

A mesma aposta no Brasil tem sido feita por indústrias do setor automotivo. A Hengst, fabricante de filtros e sistemas de filtragem automotivos, escolheu o Brasil em 2003 para receber a sua primeira fábrica fora da Alemanha. Fornecedora da Daymle-Chrysler, a empresa importa insumos e vende 60% de sua produção localmente. Mas nem tudo são flores: Ralph Felsmann, diretor-geral da subsidiária brasileira, conta que devido à valorização cambial, as exportações da Hengst diminuíram sensivelmente. Mesmo assim, ressalta: “Não podemos reclamar do mercado brasileiro”.

Esse mercado interno é tão interessante que em 2005 e 2006 – mesmo diante do sobressalto nas vendas ao exterior – a Hengst construiu duas novas fábricas no País. “Acreditamos que o Brasil vai buscar essa competitividade [internacional] com o mercado interno se aquecendo.” Outros obstáculos são a complexidade e a alta carga fiscal; a infra-estrutura; o frete caro e a di-



Rainer Welker (esq.), da Amazon Organic: estimulando vendas de açaí na Feira de Negócios de Produtos Orgânicos (Biofach 2007), ocorrida em São Paulo

ficuldade de encontrar mão-de-obra qualificada. Empecilhos que não desanimam a companhia. Pelo contrário: “Viemos para ficar. Estamos esperançosos para 2009 e 2010, com perspectivas no mercado local”, anuncia Felsmann.

Apostando em frutas brasileiras

Os alemães também estão atentos ao potencial brasileiro na área de alimentos. É o caso da Amazon Organic, empresa de capital germânico com sede no Pará e que pratica a agricultura orgânica, setor de grande procura na Europa e outros países desenvolvidos. Rainer Welker, diretor, tem experiência nesse tipo de produção agrícola na Europa desde 1973. Ele fundou uma das empresas mais reconhecidas no mercado orgânico mundial, a Darvert. O projeto no Brasil existe há mais de 10 anos, envolvendo frutas como o açaí e o cupuaçu. Os produtos orgânicos nacionais são industrializados na Alemanha e vendidos na Europa e nos Estados Unidos. Para isso, a empresa passou por longo período de certificações, que levam em conta a qualidade de vida em toda a cadeia de produção da fruta e apenas em 2007 iniciou a vendas dos produtos.

A demanda pelo açaí já supera a produção, segundo Leonilda Fagundes dos Santos, gerente administrativa da Amazon Organic. A feira mundial BioFach Brasil São Paulo – ocorrida em outubro e destinada ao setor de alimentos orgânicos – mostra o açaí como carro-chefe da demanda, tanto externa quanto interna. “O mercado brasileiro absorveria tudo”, completa Leonilda. Para o futuro, “os investimentos vão crescer, tanto no Brasil quanto na Alemanha”. O cupuaçu, que também despertou bastante procura durante a BioFach, está no mesmo caminho – fase de pesquisas e certificação. A par-



Foto: João Alharide

Laboratório Global de Estudos Ambientais e Segurança Alimentar da Basf, em Guaratinguetá-SP: investimento de R\$ 8,2 milhões do grupo alemão no Brasil

tir de 2008 e 2009, a empresa iniciará a construção de uma unidade própria de produção.

Tecnologia para impressão de embalagens

Arthur Petrucci, diretor da Rotec Sleeves América Latina conta a experiência positiva com a aplicação de tecnologia industrial alemã no Brasil. O produto da Rotec é peça fundamental para impressoras de troca rápida de cartucho, usadas na produção de embalagens flexíveis, como filme ou papel. Em 1999, o Brasil começava a importar o produto da Rotec Sleeves (camisas para impressão flexográfica) para suprir a demanda interna. A operação brasileira se desenvolveu até o ponto de o País ser escolhido, em 2002, para receber uma fábrica da empresa alemã (adquirida pela Flint Group em 2007), no Paraná. Para Petrucci, houve uma verdadeira transferência de tecnologia. “Não há um alemão trabalhando na empresa aqui”, frisa.

Com a confiança da matriz, a fábrica brasileira abastece América Latina e América Central, sendo que 70% da produção é destinada ao Brasil. Segundo Petrucci, há um intenso intercâmbio de informações, com profissionais que vão à Alemanha e o contrário também. “É uma oportunidade interessante dessa visão de negócio global. Isso contribui para o aperfeiçoamento da mão-de-obra local, ainda mais considerando que a Alemanha é referência em desenvolvimento de engenharia e materiais”, diz. Para o diretor, o Brasil representa um grande potencial, principalmente em relação aos já saturados mercados dos Estados Unidos e Europa. □

Contribuíram para a produção desta reportagem os seguintes clientes GBrasil: Hengst do Brasil (J.Mainhart e Associados - SC), Amazon Organic (C & C Consultoria - PA) e Rotec Sleeves (Eaco - Consultoria e Contabilidade - PR)

SOLIDARIEDADE PROFISSIONAL

Fundação Avina arquiteta e apóia aliança entre líderes sociais e empresariais, oferecendo conhecimento e recursos em prol do desenvolvimento sustentável na América Latina

POR CAROLINA COSTA

Foto: Leonard Cartogijm



Rede Marinho Costeira do Brasil, num abraço ao mar. Organização trabalha pela preservação de recifes de corais, no combate à prostituição infantil e na fiscalização de empresas e órgãos públicos

Foi-se o tempo em que ONG era sinônimo de meia dúzia de almas caridosas reunidas em torno de uma boa causa, fosse ela salvar criancinhas ou baleias. É verdade que bons cristãos ainda existem e a infância e meio ambiente continuam na mira de grande parte dessas organizações não-governamentais. O que mudou é que, nos últimos 30 anos, essas entidades deixaram de ser o lugar de um grupo de pessoas bem-intencionadas, mas amadoras em administração.

Já é comum encontrar gestores de ONGs que preferem contratar profissionais e não apenas dispor de voluntários. Há entidades que dialogam muito profissionalmente com o poder público e com o setor privado, desenvolvendo projetos para áreas de grande especificidade, participando de licitações e captando recursos por meio de leis de incentivo.

Em todos esses casos, elas seguem o roteiro complexo e burocrático de qualquer grande empresa: precisam prestar contas de cada centavo que entra ou sai.

O resultado disso é um sem-fim de balancetes, organogramas, gráficos, relatórios e outros documentos vitais para que a entidade possa desenvolver seu trabalho na legalidade e com transparência. Esse cenário pode virar um pesadelo para aquelas que precisam fazer tudo isso de dez, vinte maneiras diferentes – caso das ONGs que possuem mais de um financiador e são obrigadas a prestar contas de forma individualizada.

Quem resolveu ajudar as entidades a domar toda essa papelada com qualidade profissional foi justamente outra organização sem fins de lucro, a Fundação Avina. Criada em 1994 pelo empresário suíço Stephan Schmi-

dheiny, a instituição procura, identifica, estimula e apóia lideranças sociais e empresariais em suas iniciativas a favor do desenvolvimento sustentável nos 12 países da América Latina, onde possui 21 escritórios. “Não somos um balcão de projetos, uma fundação para a qual você simplesmente apresenta uma idéia, recebe o dinheiro e mais tarde relata o que ocorreu com sua idéia”, alerta Geraldinho Vieira, diretor de comunicação da Avina.

Capacitando líderes

De fato, o financiamento é a menor (embora importante) moeda que a Avina oferece para os 964 líderes que ela acompanha – 200 deles só no Brasil. Exemplo disso é a Rede de Administradores do Terceiro Setor, criada em 2005 para suprir dificuldades comuns à maioria das ONGs, como administrar recursos de diversas fontes, prestar contas e manter em dia a papelada junto a órgãos públicos. Nesta Rede, a Avina reúne gestores de 140 ONGs parceiras em encontros de capacitação e palestras com representantes de instituições financeiras, promovendo a troca de experiências. “Somos uma espécie de arquitetos de alianças e colaborações”, resume Geraldinho.

Apoiada sobre quatro pilares de atuação – conservação e gestão de recursos naturais, governabilidade democrática e estado de direito, equidade e desenvolvimento econômico sustentável –, a fundação participa diretamente da criação de agendas coletivas para a transformação social. Elemento comum a essas iniciativas com as quais a Avina se associa é a reunião do máximo possível de *expertises* numa única ação. Isto pode significar, por exemplo, incluir uma ONG que trate da corrupção em Ribeirão Bonito (SP) em um projeto de resgate dos recursos hídricos no Ceará.

Interesses cruzados

“Se não queremos o tecido social fragmentado, as grandes intervenções devem ser multidisciplinares”, explica Geraldinho dando um exemplo dessa ação: “Para desenvolver um projeto educacional com crianças de uma favela é preciso abordar infra-estrutura, se o lugar tem esgoto a céu aberto, se há posto de saúde, se não tem desvio de recursos da merenda escolar”. Um caso real desse desafio é a Rede de Recursos Marinhos e Hídricos do Brasil, que reúne, sob um mesmo chapéu, ONGs de preservação de recifes de corais, de combate à prostituição infantil e de fisca-

lização de empresas e órgãos públicos.

Esta visão macro dos problemas tem permitido à Avina dar um bom destino aos US\$ 6 milhões destinados anualmente ao Brasil pelo Viva Trust, pessoa jurídica criada pelo suíço Schmidheiny para controlar e inspirar ações da Avina e outras entidades apoiadas por ele. De acordo com o diretor de comunicação, normalmente uma instituição surge diretamente ligada a uma empresa, é “a fundação daquela empresa”. “Com a Avina, desde o início, o dinheiro que entra é investimento pessoal do fundador, agora administrado pela Viva Trust. “Isso significa que pertencemos a uma família onde também há atividade empresarial, mas onde reinam independência e autonomia nas decisões, com muito aprendizado para ambas as partes. E esse formato tende a se expandir.” Pois é, bons samaritanos nunca foram tão influentes. ■

SAIBA MAIS

FUNDAÇÃO AVINA E VIVA TRUST
<http://www.avina.net>
<http://www.vivatrust.com>
<http://www.stephanschmidheiny.net>



Foto: Milar Penhilo

Geraldinho Vieira, diretor de comunicação da Avina: cruzando interesses de líderes sociais e reunindo o máximo possível de experiências numa única ação

DPC | GBRASIL ACOMPANHA CONTAS DA AVINA NO PAÍS

A Domingues e Pinho Contadores, associada GBrasil com unidades no Rio de Janeiro e São Paulo, realiza todo o controle contábil da Avina em território brasileiro. Isso compreende a documentação de todas as movimentações financeiras da entidade, a elaboração de demonstrações contábeis pelos padrões IFRS (International Financial Reporting Standards), emitido pelo IASB (International Accounting Standards Board), e o atendimento aos requisitos da legislação nacional.

IRPF 2008

CUIDADO COM O “JEITINHO”

O contribuinte deve lembrar que a declaração de Imposto de Renda Pessoa Física é feita hoje durante todo o ano, com as inúmeras operações que realiza e são informadas ao governo. Ele irá apenas confirmá-la agora.

POR MARIO MATEUS

Muito cuidado, contribuinte: com o fim da CPMF, 2008 não será um ano de perda de receita fiscal. Na realidade, seguirá a tendência dos últimos anos, nos quais a receita fiscal cresceu sucessivamente, batendo recordes de arrecadação. Este ano, pode apostar, não será diferente: mais um recorde será quebrado.

Quando se fala em imposto, a reação natural do cidadão – sobrecarregado pela carga tributária – é a de aversão. Muitos fazem cara feia, mostram o descontentamento e adiam a hora de pôr os dados no papel para atender às exigências do fisco. Este é, historicamente, o comportamento da maioria dos contribuintes brasileiros quando se trata de IRPF – Imposto de Renda de Pessoa Física, cuja entrega tem início em primeiro de março e termina no último dia útil de abril.

E tal qual escrevi, trata-se da “entrega” da declaração de ajuste. Pois, na verdade, sem saber o contribuinte durante todo o ano vai fazendo suas declarações ao fisco, demonstrando com dados e informações as suas receitas, despesas, aplicações financeiras e aquisições imobiliárias.

Aliás, esta é a grande mudança que está afetando a todos nós e irá afetar cada vez mais. A RFB - Receita Federal do Brasil hoje possui um sistema informatizado de cruzamento de informações de tamanha eficiência que causa inveja a qualquer sistema de inteligência mundial. Não se deve negligenciá-lo, pois todas as transações estão sendo monitoradas. Qualquer deslize poderá implicar cair na temida malha fina.

Fazer a declaração de imposto de renda era considerado por alguns como um passatempo de fim de semana, uma ocupação eventual em que se podiam revelar talentos e habilidades até então desconhecidos no seio familiar. Os que

entendiam um pouco do assunto recolhiam os documentos de todos os familiares e faziam a declaração ou a delegavam a um amigo, que também pouco conhecia da matéria e, quase como diversão, iam juntos fazendo as declarações.

Segundo dados da própria RFB, a maioria das declarações retidas na malha fina se deve ao preenchimento errado ou inserção de dados incompatíveis com a realidade – os chamados “jeitinhos” que acabam tendo efeito contrário ao pretendido e prejudicam, e muito, o contribuinte. Um erro desse tipo, resultante dos “jeitinhos” e do despreparo profissional, gera multa de 75% a 150% do valor do imposto devido.

Vê-se, portanto, que declaração de imposto de renda é coisa séria. Considerá-la tarefa menor ou delegável a simples conhecidos com espírito de benemerência pode custar caro, com amargos prejuízos. Por esse motivo, gosto sempre de frisar: na hora de fazer a sua declaração, entregue-a a um profissional que lhe dará segurança e fará o melhor para que você pague o imposto justo e correto, sem mágicas ou ilusionismos.

Ela vem aí e como não podemos deixar de encará-la, o ideal é seguir o melhor caminho e não adiá-la para a última hora. É relevante e imprescindível organizar a documentação e reunir os dados para uma declaração inteligente e racional. Este procedimento significa uma declaração bem-feita, sem riscos de cair na temida malha fina.

Veja, passo-a-passo, o que você deve fazer antes de escolher o profissional habilitado para atendê-lo:

► **Rendimentos tributáveis:** junte todos os documentos de rendimentos tributáveis recebidos de pessoas jurídicas e pessoas físicas, mesmo que não tenha havido retenção na fonte, tais

como pró-labores, trabalho assalariado, alugueis, resgates de previdência privada, aposentadoria ou pensão, ações judiciais. Faça o mesmo com os rendimentos dos dependentes: estes devem ser declarados.

▶ **Deduções:** pegue todos os documentos de pagamentos efetuados, mesmo que não sejam dedutíveis, pois estes devem constar da relação de pagamentos efetuados. Aqui entram médicos, dentistas, psicólogos, hospitais, planos de saúde. E lembrem-se: as despesas médicas devem corresponder aos serviços efetivamente prestados e comprovadamente pagos.

▶ **Aquisições e alienações de bens móveis e imóveis:** toda transação com bens móveis e imóveis deve ser declarada, tais como veículos, motos, apartamentos, terrenos. No caso de ter sido auferido ganho de capital na venda de um bem, o pagamento do imposto é devido no último dia útil do mês subsequente, portanto já deve ter sido recolhido.

▶ **Saldos bancários:** declarar todos os saldos bancários existentes em 31 de dezembro no Brasil e no exterior, contas correntes, aplicações, investimentos em bolsa, também em nome dos dependentes.

▶ **DOAR – Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos:** com sua devida variação patrimonial,

é instrumento fundamental de fiscalização, devendo estar compatível com as transações do contribuinte, não somente em 31 de dezembro, mas durante todo o ano-calendário. Esta é uma das fórmulas aplicadas pela RFB - Receita Federal do Brasil que, ultimamente, tem surpreendido bastante o contribuinte.

▶ **Declaração do ano anterior:** afinal de contas, este é o livro fiscal da vida de cada um e deve dar seqüência ao capítulo anterior.

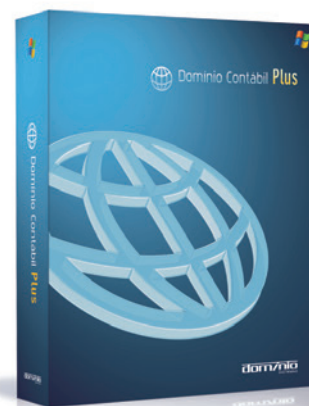
Lembre-se, prezado leitor, a RFB é um órgão do governo, com regimento próprio e dever de arrecadar e fiscalizar, tratando igualmente a todos os contribuintes. Por isso, um erro ou engano no preenchimento da sua declaração na esfera da arrecadação de tributos acarretará multas e juros, independentemente da intenção de cometê-lo ou não. Para sua maior tranquilidade e certeza de estar fazendo o melhor, procure um profissional contábil que irá lhe fornecer, com zelo, competência e responsabilidade, as ferramentas necessárias para melhor transitar nesta labiríntica e enigmática burocracia tributária. Boa declaração! □

MARIO MATEUS é diretor da Matur Organização Contábil | GBrasil (Belo Horizonte-MG) e membro do Conselho Editorial da *Gestão Empresarial*

SEJA PARCEIRO DA DOMÍNIO SISTEMAS

A Domínio Sistemas é uma empresa que atua há quase 10 anos no mercado de software contábil. Atende 22 estados brasileiros e possui 5 mil clientes ativos, entre eles, conta com a parceria de associados do GBrasil.

Entre os nossos principais softwares, estão:



DOMÍNIO CONTÁBIL PLUS

Facilita a realização de todos os procedimentos contábeis, garantindo maior segurança das informações e produtividade.

EMPRESARIAL

Facilita o gerenciamento das atividades contábeis, fiscais e de RH. É ideal para o setor contábil de sua empresa.

PONTO ELETRÔNICO

Possibilita o gerenciamento e a automatização de todos os procedimentos de ponto eletrônico de uma empresa.

Steven Dubner emociona clientes GBrasil em palestra no Teatro Carlos Gomes de Blumenau-SC

Fotos: Gilberto Viegas



O professor de educação física e fundador da Associação Desportiva para Deficientes, Steven Dubner, fala do desafio de transformar as dificuldades em oportunidades

Clientes e parceiros comerciais da J.Mainhardt | GBrasil foram brindados em outubro com uma palestra de Steven Dubner, no Teatro Carlos Gomes, em Blumenau-SC. O professor de Educação Física é sucesso em temas motivacionais e um dos dez mais requisitados nos ambientes corporativo e esportivo no Brasil. Dubner compartilha sua experiência com a orientação a deficientes físicos para- atletas destacando a capacidade do ser humano em vencer limites inimagináveis. O professor foi técnico da seleção brasileira masculina de basquete em cadeira de rodas e trabalhou e competiu em diversos países da América, Europa, Ásia e África. Atuou também junto ao Comitê Paraolímpico Brasileiro e hoje preside a Associação Desportiva para Deficientes, em busca de maior apoio ao segmento.

Novo associado na Paraíba



A Roberto Cavalcanti & Associados é o mais novo integrante do GBrasil. A empresa foi incorporada em outubro ao Grupo passando a representá-lo no Estado da Paraíba. Localizada no bairro de Torre, em João Pessoa, a organização contábil é liderada pelo contador José Roberto Gomes Cavalcanti (foto acima). Além de serviços contábeis, auditoria e consultoria, a RC&A oferece planejamento tributário, controladoria estratégica, sistemas de gestão de finanças e revisão de procedimentos e controles internos. Outro ponto forte em sua atuação são treinamentos.

BR Malls fecha contrato com a DPC | GBrasil

Os serviços de contabilidade e administração de impostos dos shopping centers Fashion Mall, Niterói Plaza Shopping, Ilha Plaza Shopping e Plaza Shopping, da BR Malls, no Rio de Janeiro, estão a cargo da Domingues e Pinho Contadores | GBrasil. O negócio foi fechado no segundo semestre de 2007. Uma das líderes no setor em que atua, a BR Malls tem ações comercializadas na Bovespa e detém a participação em 11 shoppings brasileiros e a administração, consultoria e comercialização de outros 37 shoppings, centros comerciais e empresariais no País. Seu maior investidor é o bilionário americano Sam Zell, que fez fortuna no mercado imobiliário dos Estados Unidos.



28º Encontro em Blumenau

O Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade fez seu 28º encontro semestral de líderes em Blumenau-SC, de 14 a 16 de outubro, sob a organização da J.Mainhardt | GBrasil. As 31 organizações associadas atendem hoje cerca de 6 mil

empresas-clientes em todo o Brasil – capitais e principais cidades do interior. O próximo evento está marcado para os dias 27 e 28 de março, em Teresina-PI, onde está baseada a Análise Contabilidade.

Débitos com o INSS e a distribuição de lucros

▶ É possível distribuir lucros se a empresa tiver débito não parcelado com o INSS?

DPC | GBRASIL RESPONDE – As pessoas jurídicas, enquanto estiverem em débito, não garantido, por falta de recolhimento de tributos e/ou contribuições no prazo legal, não poderão distribuir quaisquer bonificações a seus acionistas e nem dar ou atribuir participação de lucros a seus sócios ou quotistas, bem como a seus diretores e demais membros de órgãos diferentes, fiscais ou consultivos. Cabe esclarecer que a inobservância dessa determinação legal sujeita o responsável à multa de 50% das quantias que tiverem sido pagas ou creditadas, a partir da data do evento. (*Artigos 280 e 285 do Decreto 3.048/1999 – Regulamento da Previdência Social*) □

Isentos de Cofins

▶ Quais as instituições e/ou atividades que não estão sujeitas ao pagamento da Cofins?

MARPE | GBRASIL RESPONDE - São isentas da Cofins as receitas relativas às atividades próprias das seguintes entidades: templos de qualquer culto; partidos políticos; instituições de educação e de assistência social que preencham as condições e requisitos do art. 12 da Lei nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997; instituições de caráter filantrópico, recreativo, cultural, científico e as associações, que preencham as condições e requisitos do art. 15 da Lei nº 9.532, de 1997; sindicatos; federações e confederações; serviços sociais autônomos, criados ou autorizados por lei; conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas; fundações de direito privado; condomínios de proprietários de imóveis residenciais ou comerciais; e Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e as Organizações Estaduais de Cooperativas previstas no art. 105 e seu § 1º da Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971. (*Medida Provisória nº 2.158-35, de 24 de agosto de 2001, art. 14, X*) □

Escrituração Digital: obrigatoriedade

▶ O que é ECD – Escrituração Contábil Digital, quem está obrigado e a partir de quando?

MARPE | GBRASIL RESPONDE - A ECD – Escrituração Contábil Digital foi instituída pela Instrução Normativa RFB nº 787, de 19.11.2007. Consiste na escrituração e encaminhamento dos registros contábeis por meio eletrônico para os órgãos fiscais e previdenciários. Os livros Diário e Razão, os balancetes mensais, as demonstrações contábeis anuais e os comprovantes de registros serão assinados e protocolados virtualmente. As informações passarão a compor o SPED – Sistema Público de Escrituração Digital, que permitirá acesso ao fisco e às pessoas autorizadas.

Estarão obrigadas a adotar a ECD, nos termos do art. 2º do Decreto nº 6.022, de 2007: em relação aos fatos contábeis ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2008, as pessoas jurídicas sujeitas a acompanhamento econômico-tributário diferenciado, nos termos da Portaria RFB nº 11.211, de 7 de novembro de 2007, e sujeitas à tributação do Imposto de Renda com base no lucro real; e em relação aos fatos contábeis ocorridos a partir de 1º de janeiro de 2009, as demais pessoas jurídicas sujeitas à tributação do Imposto de Renda com base no Lucro Real. □

Imposto de Renda sobre o Pro-labore

▶ Pró-labores aprovados em Assembléia dos Acionistas e registrados em conta do Passivo Exigível – Pró-labores a Pagar estariam sujeitos à tributação na Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física? Qual o momento da tributação?

DPC | GBRASIL RESPONDE - Os rendimentos serão tributados no mês em que forem recebidos, considerado como tal, o da entrega dos recursos pela fonte pagadora, mesmo mediante depósito em instituição financeira em favor do beneficiário. (*Parágrafo Único, Artigo 38 do Decreto 3.000/1999 – Regulamento do Imposto de Renda*) □

EMPRESA *VERSUS* FAMÍLIA

Dilema de entregar ou não o rumo dos negócios nas mãos dos filhos é desafio tanto de pequenas como de grandes empresas

POR CAROLINA COSTA

As brigas entre Ana Maria e seus irmãos eram tão grandes e sucessivas que o pai resolveu retomar a frente dos negócios para salvar sua empresa – com o fim da turbulência, o comando acabou sendo entregue a um profissional externo à família.

Walter, outro empresário, contrariando uma decisão dos acionistas, decidiu continuar na presidência da empresa de sua família e encerrou a procura por um profissional no mercado. O tempo mostrou que sua decisão foi acertada: em cinco anos, ele fez o faturamento bruto mais que dobrar; hoje, divide a tomada de decisões com um presidente executivo de fora da família.

Essas duas histórias seriam banais no mundo empresarial não fosse o fato de tratarem de dois dos maiores e mais antigos grupos familiares brasileiros: o Pão de Açúcar, com quase 60 anos, e a Sadia, com 63. Em comum, as duas empresas enfrentaram momentos difíceis na passagem de bastão do fundador para a segunda ou terceira gerações. Mas elas não estão sozinhas.

Cerca de 80% das empresas no mundo não dão a mínima à máxima de que parente é serpente. Só no Brasil, dos 300 maiores grupos privados, 285 são familiares – nos Estados Unidos, esse índice é de 60% e, na Europa, corresponde a 75%. Ainda assim, apenas 65% dos fundadores conseguem passar os negócios para a segunda geração – e somente 15% chegam à terceira geração.

“Pai rico, filho nobre, neto pobre”, diz o ditado que parece resumir a situação das empresas familiares no mundo. O que acontece nessa fase? “Cerca de 65% das empresas que desaparecem têm como causa principal os conflitos familiares não resolvidos”, alerta Renato Bernhoeft, consultor familiar e membro da Family Business Network. Bernhoeft sabe o que diz: sua consultoria presta serviços para algumas



Ilustração: Getty Images

das maiores empresas familiares brasileiras, entre elas o grupo Gerdau, cujo presidente, Jorge Gerdau Johannpeter, acaba de passar a gestão ao filho André, após um disputado processo de escolha do sucessor.

“Suceder é um problema para o sucedido e para o sucessor”, resume o consultor Luciano Carvalho Ventura. “É o processo mais complexo em qualquer tipo de instituição, seja familiar ou não.” Segundo Ventura, nessa fase é essencial



Família Massari, da Cerama, empresa cearense de transportes rodoviários. O patriarca Renato Massari (ao centro) está há 40 anos na direção do negócio e agora compartilha a gestão com os filhos, cada um à frente de uma área específica da empresa.



Renato Bernhoeft: 65% das empresas que desaparecem têm como causa principal os conflitos familiares não resolvidos.

poder contar com um bom sistema de governança corporativa, especialmente um conselho de administração profissionalizado. “Durante a transição, o pai deve ficar no conselho de administração. Não pode deixar o filho fazendo o que quer, mas, por outro lado, precisa deixá-lo trabalhar”, completa. Com isso, cabe ao conselho acompanhar o desempenho do sucessor e decidir substituí-lo ou não.

Saindo da “sombra” do pai

De acordo com Bernhoeft, os herdeiros precisam ser preparados para o papel de sócios. Isso deixa claro aos potenciais sucessores que eles não vão ser donos da empresa: “Eles serão sócios que dividem o patrimônio e o poder”, reitera. Um bom planejamento também oferece ao herdeiro a chance de testar suas potencialidades em outras empresas. Além de enriquecer o currículo, essa experiência fora do grupo familiar estimula o amadurecimento e faz o filho sair da “sombra” do pai, encontrando um lugar próprio no clã.

Coordenador do Núcleo de Pesquisas em Economia Empresarial da Universidade Federal do Paraná, Armando Dalla Costa estipula até um prazo mínimo para essa experiência longe de casa: dois anos. “O filho deveria trabalhar pelo menos dois anos em uma empresa do mesmo tamanho ou maior do que a da família. Se o herdeiro demonstrar qualidades de bom gerenciamento, depois pode ir para a empresa do pai, mas ainda não como sucessor.” Após esse período sabático, é a vez de o filho conhecer os vários setores da empresa da família – a cada um ou dois anos, ele muda de função e área para, ao cabo de dez anos, ter conheci-

mento total da empresa. “Isso é fundamental para criar um executivo de primeira linha”, garante o pesquisador.

O momento certo de assumir

Muitos empresários se perguntam quando os filhos terão capacidade de assumir a empresa da família. O ideal é que ele não seja nem muito novo, nem alguém no final da carreira: “É bom que esteja na faixa entre 35 e 45 anos, quando já demonstrou experiência em outra empresa, já ocupou algum cargo importante e está cheio de garra, quer provar que também é capaz”, pondera Dalla Costa.

Na prática, no entanto, os pais não costumam esperar tantos anos e vão passando responsabilidades aos filhos gradativamente. É o caso de Marco Massari, 32, diretor administrativo da Cerama, empresa cearense de transportes rodoviários cuja sociedade ele divide com os pais e três irmãos. Marco morou no exterior, se formou em contabilidade e estava estagiando em outra empresa quando percebeu que seria útil nos negócios do pai. “Fui recebendo responsabilidades e obrigações aos poucos”, conta Marco, que afirma ter uma boa relação com o genitor, o empresário Renato Massari, 68. “Seu Renato é um homem muito capaz, mas também bastante centralizador. Ele toca essa empresa há quase 40 anos, já criou seu jeito de lidar com ela, de fechar negócios. Posso até dar minha opinião, mas a última palavra é dele.”

A Cerama recebe consultoria da Marpe Contadores|GBrasil, mas ainda não definiu como e quando se dará o processo de sucessão. Dos quatro filhos, três trabalham atualmente na empresa – cada um é responsável por uma

área diferente, o que, segundo o diretor, ajuda na convivência interna, “embora desavenças e discordâncias sejam inevitáveis nos negócios”. Marco já deixou claro que quer dar continuidade à empresa do pai.

Enquanto a sucessão não acontece, a empresa cresce – a frota tem quase 600 veículos de carga pesada e uma filial na Bahia, responsável pelos negócios nas regiões Sudeste e Centro-Oeste. A família também: Marco tem um filho pequeno, mas ainda acha cedo para pensar no legado que lhe deixará. Até que a segunda geração esteja preparada para assumir a Cerama, “seu” Renato segue diligente, trabalhando todos os dias, como faz há quatro décadas. “Como vou falar em sucessão se o sonho do meu pai é morrer na cadeira de trabalho?”, brinca Marco. □

SAIBA MAIS

- Cartas a um Jovem Herdeiro
Renato Bernhoeft – Alegro, 192 págs., R\$ 33
- Como Criar, Manter e Sair
de uma Sociedade Familiar (Sem Brigar)
Renato Bernhoeft – Senac, 140 págs., R\$ 32
- Desenvolvimento das Famílias Empresárias
Volnei Pereira Garcia – QualityMark, 356 págs., R\$ 45
- Família & Negócios – Um Caminho para o Sucesso
René A. Werner – Manole, 122 págs., R\$ 38
- Família, Família, Negócios à Parte
Édio Passos, Wagner Teixeira, Renata Bernhoeft,
Renato Bernhoeft – Gente, 160 págs., R\$ 37,90
- Manual de Sobrevivência para Sócios e Herdeiros
R. Bernhoeft e J. Castanheira – Nobel, 136 págs., R\$ 43
- Sucessão e Sucesso nas Empresas Familiares
Armando Dalla Costa – Juruá, 204 págs., R\$ 44,90

COMO EVITAR PONTOS DE CONFLITO

Pode não parecer, mas mesmo os fundadores de grandes empresas familiares cometem erros primários na hora da sucessão. Saiba quais são e como evitá-los

1 **Não confunda herdeiro com sucessor**
Muita gente ainda confunde os dois termos por acreditar que significam a mesma coisa. Ser herdeiro é resultado de um direito legal e não requer competências ou habilidades específicas. Já o sucessor terá de ser preparado e legitimado pela empresa.

2 **Antes, saia do ninho**
Muitos filhos de empresários nem tiveram a chance de pensar em que carreira desejariam seguir porque desde muito cedo a sucessão nos negócios do pai foi apresentada como única solução. Não é. Mesmo que essa seja uma escolha mútua, é importante que o filho possa ganhar experiência em outras empresas antes de se candidatar à sucessão.

3 **Desça do trono**
O processo de preparação do sucessor passa também por uma grande experiência dentro da empresa da família, que não começa já num cargo de chefia. O ideal é que o herdeiro passe por todos os setores e trabalhe um bom tempo em cada um, até que conheça bem o ciclo produtivo. Essa via-crúcis vai ser essencial para criar um executivo competente.

4 **Seja profissional**
O processo sucessório de uma empresa familiar pode gerar brigas entre os potenciais sucessores. Para evitar atritos, a empresa

precisa contar com um bom sistema de governança corporativa, se possível com um conselho de administração profissionalizado, subordinado a um conselho familiar, que seja capaz de intervir em casos de crise.

5 **Não espere o acaso**
Muitas empresas familiares acabam falindo durante a troca de comando por não terem planejado como e quando se daria a sucessão. É nessa fase de transição que elas ficam mais vulneráveis – e também quando a maioria acaba. A sucessão não pode ser pensada só quando o fundador adoecer ou morrer.

6 **Não misture emoção nas decisões**
É comum que o fundador seja influenciado pela emoção ao fazer a escolha de seu sucessor. Critérios como grau de parentesco ou tempo de casa, às vezes, podem ser valorizados em detrimento da adequação ao perfil exigido. Separe o emocional do profissional

7 **Não escolha o meio-termo**
Escolher quem vai sentar na cadeira do presidente é uma decisão tão difícil que muitos fundadores preferem postergá-la criando vários cargos executivos para agradar a todos. Se houver conflitos entre os sócios-herdeiros, diluir o poder só vai atrasar os processos decisórios.

Fontes: Consultores Armando Dalla Costa, Luciano Carvalho Ventura e Renato Bernhoeft

A ARTE DE RENOVAR-SE

ARui Cadete Consultores e Auditores está entre as grandes empresas associadas ao GBrasil e lidera o ranking das maiores e mais modernas organizações do gênero no Estado do Rio Grande do Norte. A qualidade dos serviços da organização é atestada desde 2001 pela BVQI do Brasil, em consonância com os requisitos da NBR ISO 9001:2000. Localizada na Cidade Alta, em Natal, a empresa ocupa 2.065 m² de área em um prédio de quatro pavimentos, recém-construído e concebido para suas atividades. Nesta estrutura são abrigados 165 colaboradores, 146 deles componentes do corpo técnico. Esta equipe atende a uma carteira de 333 clientes, da qual fazem parte inúmeras empresas de renome nacional e internacional.

Criada há 17 anos pelos contadores Rui Cadete e Maria Cele Fernandes, a empresa contábil cresceu norteada pelos princípios da qualidade e apoiada em forte investimento em tecnologia. São 10 servidores que garantem fluidez à rede de 186 computadores que, além de sistemas terceirizados, processam softwares próprios de gestão. Esse *know how* permitiu o surgimento, em paralelo, da Spin Sistemas Inteligentes, empresa especializada no desenvolvimento, implantação, manutenção e treinamento em softwares de informação que auxiliam no gerenciamento de negócios.

Um dos grandes trunfos da organização é a especialização de seus recursos humanos, o que tem permitido a padronização de processos e a obtenção da excelência na prestação

de serviços. Grande parte do treinamento é feito internamente, em salas especiais e equipadas para este fim. Os setores Contábil, Fiscal e de Pessoal contam cada um com uma Célula de Treinamento. Novos colaboradores passam por aprendizagem média de 4 meses, com conhecimentos específicos transmitidos por coordenadores de área e de TI. Outras demandas de aprendizado são pesquisadas de forma periódica e supridas sob medida. Os principais gestores da empresa recebem ainda treinamentos mensais que visam o alinhamento estratégico ao plano diretor da organização.

“Estamos sempre nos reinventando e trabalhando muito para ver as expectativas dos nossos clientes superadas. Apostamos no talento e ouvimos também bastante porque entendemos que será a partir daí que poderemos alinhar nossas idéias e interesses aos de nossos clientes e parceiros”, resume o empresário Rui Cadete a sua fórmula de sucesso. ■



O empresário Rui Cadete, de Natal-RN



BREVE PERFIL

Razão Social - Rui Cadete Consultores e Auditores Associados S/S Ltda

Localização - Natal - RN

Diretores - Rui Cadete, 46 anos, contador, pós-graduado em Contabilidade Gerencial e MBA em Gestão Empreendedora; Maria Cele Fernandes, 52 anos, contadora, pós-graduada em Controladoria; Luciane Alves da Silveira, 34 anos, contadora, pós-graduada em Controladoria e Anna Karenina da Costa Dantas, 33 anos, pós-graduada em Controladoria e em Auditoria.

Nº de colaboradores - 165, sendo 146 do corpo técnico e estagiários

Nº de clientes - 333

Alguns clientes atendidos - Vivara, H.Stern, Cinemark, Brookfield, Lelis Blanc, Precision Energy, Câmara de Dirigentes Lojistas, Sowitec do Brasil Energia Alternativa, El Paso Óleo e Gás, Eletronet, McDonald's, Mister Pizza

Website - www.ruicadete.com.br



REFERÊNCIA NO PIAUÍ

Tertulino Ribeiro Passos, empresário GBrasil em Teresina, é referência de profissional de contabilidade no Estado do Piauí. Ele foi um dos fundadores e ex-presidentes do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis - Seson-PI e teve passagem como conselheiro no Conselho Regional de Contabilidade - CRC-PI no período de 2000 a 2003. Como empresário, Passos fundou a Análise Contabilidade há 16 anos e colhe bons frutos dessa iniciativa, sendo considerada uma das maiores organizações do setor em seu Estado. Esta avaliação pode ser constatada por meio do Fórum de Líderes da Gazeta Mercantil, no qual ele ocupa a posição de membro permanente. Em 2001 e 2002, o empresário foi ainda eleito Líder Estadual do Setor de Serviços no Piauí, em consulta realizada entre leitores do jornal Gazeta Mercantil. A Prime Tecnologia, outro empreendimento do contador, opera com a distribuição de softwares contábeis na região (Prosoft).

A Análise Contabilidade atende hoje 80 clientes no Piauí e no vizinho Estado do Maranhão. A carteira é composta por empresas comerciais em sua maioria (74%); entre elas a Casa das Linhas, segunda maior loja de departamentos do estado, Óticas Diniz, KV Instalações, empresa de construção civil com presença nos Estados do Piauí, Maranhão, Ceará e Bahia, Fretur Transporte e Turismo,



Foto: Weimer Carvalho

Você Comércio, L & L Logística, Farmácia Big Ben e Cacique Pneus, distribuidora Goodyear. Na área industrial, a empresa atende a Cerita, fabricante maranhense de cerâmica para a construção civil.

“Desde que ingressamos no GBrasil, em 2002, iniciamos um processo de desenvolvimento da Análise Contabilidade, sempre com foco no melhor atendimento ao cliente e a nossos parceiros comerciais. O convívio com empresários do ramo em todo o País nos permitiu vislumbrar novos horizontes”, comenta, satisfeito, Tertulino Passos.

A organização contábil marca uma nova etapa em sua história em 2008. Ela se transferirá para uma nova sede em meados de fevereiro. Com 600 m² de área e especialmente planejada para este fim, a nova sede está localizada no Bairro Tabuleta, zona sul de Teresina, próxima a centros administrativos e órgãos federais e estaduais. □

BREVE PERFIL

Razão Social - Análise Contabilidade Ltda

Localização - Teresina - PI

Diretores - Tertulino Ribeiro Passos, 46 anos, contador; Rosângela Teixeira de Almeida Passos, 49 anos, empresária

Nº de colaboradores - 16

Nº de clientes - 80

Alguns clientes atendidos - Casa das Linhas (loja de departamentos), Cacique Pneus (distribuidora Goodyear), KV Instalações, Óticas Diniz, Fretur Transporte e Turismo, Indústria Cerita, Você Comércio.

Website - www.analisecontabilidade.com.br



CONTABILIDADE MODERNA EM ALAGOAS

Daniel Salgueiro fundou a Controle Contadores Associados, em Maceió-AL, ainda jovem, aos 23 anos de idade. Hoje, aos 53 anos, o contador, advogado e professor da Universidade Federal de Alagoas divide a condução da empresa com o filho Thiago Salgueiro, de 28 anos, contador pós-graduado em auditoria contábil e gestão financeira. Juntos, pai e filho ocupam a liderança no cenário empresarial contábil de Alagoas, tendo a qualidade dos serviços e os seletos clientes como pontos fortes do negócio.

A carteira de 62 clientes é composta na quase totalidade (92%) por empresas de médio e grande porte, com destaques para empreendimentos nas áreas de hotelaria, veículos, saúde, telefonia e construção civil. Desse universo destacam-se o Miramar Resort, um dos maiores do Nordeste brasileiro e localizado em Maragogi, o Maceió Mar Hotel, voltado ao lazer e negócios, e empresas de projeção nacional como Siemens, Telefônica, Telesp e Intelig. Entre as organizações sem fins lucrativos que utilizam os serviços da Controle Contadores estão a Ordem dos Advogados do

Brasil - OAB-AL e o Instituto Eco Engenho, que pesquisa fontes de energia renováveis. Na setor de automóveis, destacam-se as revendas Cycosa (Ford), Mangabeiras Veículos (GM) e Mavel (Fiat).

O contador Daniel Salgueiro sempre teve laços estreitos com as entidades de classe profissional. Ele é hoje delegado do Ibracon – Instituto Brasileiro de Auditores Independentes (principal instituição ligada à pesquisa da ciência contábil no País) e já ocupou os cargos de presidente do Conselho Regional de Contabilidade - CRC-AL e de vice-presidente do Conselho Federal de Contabilidade - CFC. A carreira acadêmica foi trilhada por meio de pós-graduações em Auditoria e Perícia Contábil.

Além de um corpo técnico altamente capacitado, a Controle sobressai pela tecnologia de ponta aplicada à contabilidade. A empresa é pioneira na implantação de sistemas voltados ao controle de documentos digitais. Esta característica tem permitido aos seus clientes a excelência na gestão de documentos, com a eliminação de arquivos em papel e a fluidez nos processos – prerrogativas, segundo D.Salgueiro, para um negócio enxuto, eficiente e lucrativo. □



Foto: Werner Carvalho



Foto: Gilberto Viegas

O contador Daniel Salgueiro (foto acima) e o filho Thiago Salgueiro, contador, de 28 anos, pós-graduado em auditoria contábil e gestão financeira: segunda geração na Controle Associados, de Maceió-AL

BREVE PERFIL

Razão Social - Controle Contadores Associados

Localização - Maceió - AL

Sócios-Diretores - Daniel Salgueiro,

53 anos, contador, advogado,

professor da Universidade Federal de Alagoas,

pós-graduado em auditoria e perícia contábil;

Thiago Salgueiro, 28 anos, contador, pós-graduado em auditoria contábil e gestão financeira

Nº de colaboradores - 41

Nº de clientes - 62

Alguns Clientes Atendidos - OAB-AL, Siemens, Smile Saúde, Telesp, Telefônica, Intelig, Camila - Cooperativa Agropecuária, Miramar Resort, Maceió Mar Hotel, San Marino Hotéis, Instituto Eco Engenho, Laboratório Nabuco Lopes, Medradius Medicina Nuclear, Previne, Companhia Açucareira Norte de Alagoas, GPS Empreendimentos

Website - www.controleonline.com.br

controle

OS MAIS VENDIDOS DA ÁREA CORPORATIVA			
*	Livro	Autor	Editora
1	O TAO DE WARREN BUFFETT	MARY BUFFETT/ DAVID CLARK	Sextante
2	O MONGE E O EXECUTIVO - Uma história sobre a essência da liderança	JAMES C.HUNTER	Sextante
3	TRANSFORMANDO SUOR EM OURO	BERNARDINHO	Sextante
4	CASAS INTELIGENTES ENRIQUECEM JUNTOS	GUSTAVO CERBASI	Gente
5	BEM-VINDO À BOLSA DE VALORES - Chegou a sua vez de investir	MARCELO PIAZZA	Novo Conceito
6	1001 MANEIRAS DE PREMIAR SEUS COLABORADORES	BOB NELSON	Sextante
7	A ARTE DA GUERRA - Os treze capítulos originais	SUN TZU	Jardim dos Livros
8	SUPERDICAS PARA SE TORNAR UM VERDADEIRO LÍDER	PAULO GAUDÊNCIO	Saraiva
9	OS SEGREDOS DA MENTE MILIONÁRIA	T. HARV EKER	Sextante
10	INVESTINDO EM OPÇÕES - Como aumentar seu capital	MAURÍCIO HISSA	Campus
11	OS AXIOMAS DE ZURIQUE Os conselhos dos banqueiros suíços para orientar seus investimentos	MAX GUNTHER	Record
12	PAI RICO, PAI POBRE	ROBERT T. KIYOSAKI - SHARON LESTER	Campus
13	A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante	W. CHAN KIM - RENÉE MAUBORGNE	Campus
14	QUAL É A TUA OBRA - Inquietações propositivas sobre a ética	MARIO SERGIO CORTELLA	Vozes
15	PERGUNTE AO MAX	MAX GEHRINGER	Globo

* Ranking baseado nas vendas da rede de livrarias e do site Fnac nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2007. www.fnac.com.br

Qualidade. Este é o segredo.

Gatti Contabilidade. Há 44 anos trabalhando pela sua empresa

Desde 1963 atuando no mercado gaúcho

Mais de 50 colaboradores

150 clientes ativos



gatti contabilidade



Passe suas férias
no maior parque
aquático da
América Latina,
com todo o conforto
do Beach Park
Suites Resort.
É diversão
para você nunca
mais esquecer.



Artesanato em areias coloridas. Artesão: Edgar Freitas.

A saúde física se confia ao médico. A financeira e patrimonial, ao contador.

Cuide-se: Dia 30 de abril é o prazo final para a entrega de sua declaração de Imposto de Renda Pessoa Física - IRPF. Oriente-se com um especialista no assunto.

