

GESTÃO EMPRESARIAL

#45

Março 2019 • Uma publicação do GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

EXERCÍCIO DE CRESCIMENTO

Mercado brasileiro de academias é o segundo maior do mundo, mas receita ainda é baixa

MAIS DE 400 FINTECHS

O sucesso das startups que oferecem serviços financeiros ágeis e baratos

EAD CONQUISTA O BRASIL

Instituições de ensino ganham adeptos ao investir na qualidade dos cursos online

O leão
aguarda
você até
30 de abril





Acesse de seu celular

Faça sua **checklist de documentos** e procure a empresa contábil do GBrasil mais próxima de você para ajudá-lo na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física 2019. E lembre-se: o leão gosta de pontualidade e eficiência. A devolução do IR chega mais cedo para quem faz a coisa certa e rapidinho.



www.gbrasilcontabilidade.com.br

 gbrasilcontabilidade
 gbrasilcontabilidade

EDITORIAL



JULIO LINUESA PEREZ
Presidente do GBrasil
gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br

CRIATIVIDADE E AUTOCONHECIMENTO

Gerir uma empresa grande ou pequena em qualquer segmento exige atenção aos movimentos do mercado no qual se está inserido. Assim parecem agir as academias de ginástica. Se em um passado não muito distante elas estavam limitadas ao público jovem interessado em estética corporal, hoje multiplicaram as modalidades esportivas para atender pessoas de todas as idades que se exercitam para mais qualidade de vida.

Como mostra a reportagem de destaque desta edição, esses estabelecimentos atingiram um ponto de maturidade no Brasil. São numerosos, contabilizam 34 mil unidades, perdendo em números absolutos apenas para os Estados Unidos, que reúnem 36,5 mil pontos. Embora já contem com boa capilaridade (instaladas em grandes centros, bairros, shoppings, condomínios e até em empresas), elas estão buscando meios para alavancar os lucros. Afinal, em termos de receita, o setor ocupa apenas a décima colocação mundial. Trata-se de um nicho aquecido, com uma ampla cadeia de fornecedores e potencial para gerar empregos, renda e novos negócios.

Inovar para crescer também é a estratégia das fintechs, startups com forte base tecnológica que ofertam soluções financeiras mais ágeis. Elas oferecem crédito, seguros e geração de boletos, por exemplo, tudo ao alcance de um clique. Matéria publicada neste número mostra por que já incomodam os grandes bancos.

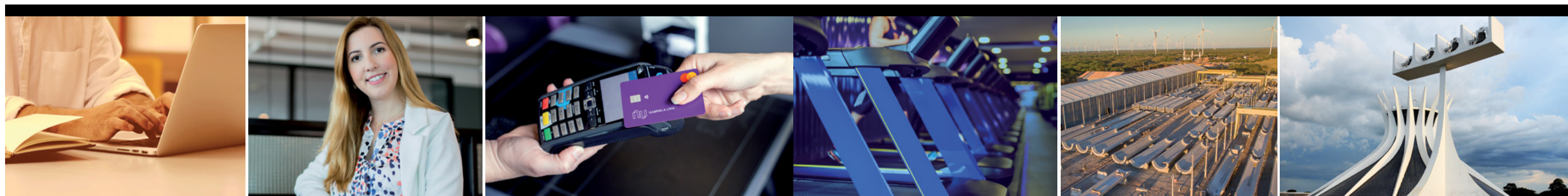
Outro assunto apresentado por **Gestão Empresarial** é o da educação a distância (EAD), que a cada dia conquista mais adeptos às "salas de aula digitais". Ainda na esfera de carrei-

ras, ouvimos o relato da consultora de recursos humanos Lilian Cidreira. Ela conta como inverteu a lógica na formulação de soluções para conflitos no ambiente corporativo. Seu trabalho prioriza a participação direta dos colaboradores na elaboração de métodos de engajamento e motivação.

Por fim, neste momento em que os olhos dos brasileiros estão voltados para Brasília em virtude dos primeiros meses do governo recém-empossado, fizemos uma análise sobre a trajetória recente da economia do Distrito Federal, unidade federativa que luta para diversificar suas atividades.

Diante da pluralidade de assuntos que marca nossa revista há mais de uma década, esperamos que você desfrute das páginas a seguir.

Uma boa leitura! ■



03
EDITORIAL
Inovar e aprender

08
CARREIRA
O avanço do ensino
a distância

22
CAPA
Academias
profissionalizam
administração

34
GESTÃO
Como desfazer uma
sociedade sem problemas

06
CONSULTORIA GBRASIL
Licitações: como vender
ao Poder Público?

38
VALE A LEITURA
Destaques
do site GBrasil

12
ENTREVISTA
Lilian Cidreira
e o RH que Inspira

28
NEGÓCIOS
DoisA Engenharia
e sua receita de sucesso

16
ECONOMIA
Fintechs:
bancos de bolso

30
ESTADOS BRASILEIROS
Radiografia
do Distrito Federal

40
NOVOS CLIENTES
GBrasil

GESTÃO EMPRESARIAL é uma publicação quadrimestral do GBrasil - Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, distribuída a clientes e parceiros em todo o território nacional.

Av. Clodomiro Amazonas, 1.435 • CEP 04537-012
São Paulo • SP • ☎ 55 (11) 3814.8436

CONSELHO EDITORIAL

Renato Toigo (coordenador, Toigo Contadores), Julio Linuesa Perez (Orcose Contabilidade), Alessandra Sousa (Fatos Contábil), Simone Zanon (T&M Consulting), Dolores Locatelli (Eaco Contabilidade), Didmar Duwe (D.Duwe Contabilidade), Volmar Scalco (Contabilidade Scalco), Célio Faria de Paula (Tecal - Consultoria Empresarial), Anderson Pedrosa (Contac Contabilidade) e Diva Borges (jornalista)

CONSELHO CONSULTIVO

Reinaldo Silveira (Organização Silveira de Contabilidade), Manuel Domingues e Pinho (Domingues e Pinho Contadores), Pedro Coelho Neto (Marpe Contadores) e Nilson Goedert (RG Contadores)

ATENDIMENTO AO ANUNCIANTE

Julio R. Castro • (11) 3814.8436 / (48) 9 9981.9321

TUTU

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO André Rocha
DIRETOR DE CONTEÚDO Fernando Sacco
GERENTE DE CONTEÚDO Elisa Klabunde
EDITOR Lucas Mota
EDITORA-ASSISTENTE Lúcia Helena de Camargo

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Barbara Oliveira, Filipe Lopes, Guilherme Meirelles, Iracy Paulina, Karina Fusco, Leda Rosa, Sílvia Pimentel

REVISÃO Flávia Marques e Marina Jarouche

DIRETORES DE ARTE Clara Voegeli e Demian Russo
EDITORA DE ARTE Carolina Lusser
DESIGNERS Laís Brevilheri, Paula Seco e Cintia Funchal
ASSISTENTES DE ARTE Pedro Silvério e Tiago Araujo

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO

10 mil exemplares

IMPRESSÃO

Leograf Editora - Edição 45, ano XI - encerrada em 15.3.2019

www.gbrasilcontabilidade.com.br

LICITAÇÕES: COMO VENDER AO PODER PÚBLICO?



FLÁVIO DE SOUZA PEREZ
Orcoze Contabilidade



JOÃO HENRIQUE BRUM
Domingues e Pinho
Contadores

QUALQUER EMPRESA PODE PARTICIPAR DE LICITAÇÕES PÚBLICAS?

FLÁVIO - Sim, inclusive as estrangeiras, desde que cumpram os requisitos da Lei n.º 8.666/1993, a norma legal federal que dispõe sobre o assunto e vale para União, Estados, Distrito Federal e municípios.

QUAIS DOCUMENTOS A EMPRESA PRECISA APRESENTAR PARA PARTICIPAR?

FLÁVIO - Em geral, são exigidos: certidões de regularidades fiscal, trabalhista e previdenciária; ato constitutivo, estatuto ou contrato social em vigor; CNPJ; prova de inscrição no cadastro de contribuintes estadual ou municipal; decreto de autorização (para empresa ou sociedade estrangeira em funcionamento no País); e ato de registro ou autorização para funcionamento expedido pelo órgão competente, quando a atividade assim o exigir.

QUAIS SÃO AS MODALIDADES DA LICITAÇÃO?

FLÁVIO - Há concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão, cada uma com regras próprias.

EM QUAIS CIRCUNSTÂNCIAS HÁ DISPENSA DE LICITAÇÃO?

FLÁVIO - Em casos como guerra ou grave perturbação da ordem; emergência ou calamidade pública; quando a União tem que intervir na economia para regular preços ou normalizar o abastecimento; diante da possibilidade de comprometimento da segurança nacional; para compra de material pelas Forças Armadas, com exceção de itens de usos pessoal e administrativo, mediante parecer de comissão instituída por decreto; e para obras de estabelecimentos penais, desde que configurada situação de grave e iminente risco à segurança pública.

AS EMPRESAS PODEM CONSTITUIR CONSÓRCIOS PARA PARTICIPAR?

FLÁVIO - Sim, nesse caso, é preciso indicar a empresa responsável pelo consórcio, que atenderá às condições de liderança fixadas no edital (em caso de grupo reunir brasileiras e estrangeiras, a líder deverá ser nacional).

QUAIS CUIDADOS A EMPRESA DEVE TOMAR ANTES DE PARTICIPAR DE CERTAMES?

JOÃO E FLÁVIO - É preciso se planejar bem para atender à demanda, pois, em geral, o edital prevê penalidades em casos de inadimplência e descumprimento do contrato. As sanções são: advertência; multa de acordo com previsão do edital; suspensão temporária de participação em licitação e impedimento de contratar com a administração, por prazo não superior a dois anos; e declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a administração pública enquanto perdurarem os motivos que determinaram a punição ou até que a autoridade que aplicou a penalidade promova a reabilitação.

E SE FOR A CONTRATANTE A DESCUMPRIR ALGUMA CLÁUSULA CONTRATUAL?

FLÁVIO - Quando a rescisão ocorrer unilateralmente pelo contratante, sem que haja culpa do contratado, este deverá ser ressarcido dos prejuízos regularmente comprovados que houver sofrido. Ele ainda terá direito a: devolução de garantia; pagamentos devidos pela execução do contrato até a data da rescisão; e pagamento do custo da desmobilização.

COMO A EMPRESA DEVE SE PREPARAR PARA CONCORRER? O QUE É EXIGIDO EM TERMOS FINANCEIROS E TÉCNICOS?

FLÁVIO - Para habilitação, os interessados deverão comprovar qualificações técnica e econômico-financeira. O primeiro aspecto envolve a comprovação de aptidão para o desempenho da atividade pertinente e compatível com o objeto da licitação, bem como a qualificação de cada um dos membros da equipe técnica que se responsabilizará pelos trabalhos. No segundo aspecto, deverá atestar, por meio de seus demonstrativos contábeis, estar em boa situação financeira, devendo apresentar garantia limitada a 1% do valor estimado do objeto da contratação.

HÁ LEGISLAÇÃO QUE PRIVILEGIA A PARTICIPAÇÃO DE MICROS E PEQUENAS EMPRESAS (MPES)?

JOÃO - As empresas desse porte têm preferência na contratação quando sua oferta for igual ou até 10% superior ao menor preço proposto por uma grande empresa (na modalidade de pregão, esse percentual é de até 5%). Quando a licitação trata de produto de natureza divisível, o licitante deve destinar cota de 25% para MPES.

QUAL É O RITO DE JULGAMENTO E ESCOLHA DAS PROPOSTAS?

JOÃO - A apresentação das propostas e/ou lances podem ser por envelope fechado ou pregão eletrônico, com uso de diversas ferramentas para tal.

O QUE FAZER SE A EMPRESA NOTAR QUE UM CONCORRENTE AGE DE MANEIRA IRREGULAR?

FLÁVIO - Qualquer cidadão pode impugnar edital de licitação por irregularidade na aplicação da lei. O pedido deve ser protocolado até cinco dias antes da data prevista para abertura dos envelopes de habilitação, devendo a administração julgar e responder em até três dias. A denúncia também poderá ser encaminhada ao Tribunal de Contas ou outro órgão do sistema de controle interno contra irregularidade na aplicação da lei. ■

SALA DE AULA DIGITAL

MELHORES FERRAMENTAS DE INTERAÇÃO ENTRE O ALUNO E O PROFESSOR, QUALIDADE DO CONTEÚDO E FLEXIBILIDADE DE HORÁRIOS SÃO ALGUNS DOS MOTIVOS QUE FAZEM AUMENTAR A PROCURA POR CURSOS A DISTÂNCIA NO BRASIL

KARINA FUSCO

Em um mundo em que a tecnologia vence distâncias e ajuda o Poder Público e a iniciativa privada a superar desafios na mobilidade urbana, na medicina e na segurança pública, os limites geográficos e a necessidade da presença física também não são mais empecilhos para reunir alunos e professores do Oiapoque ao Chuí. Prova disso é o crescimento da procura pelos cursos de educação a distância (EAD).

Para se ter uma ideia desse avanço, um em cada cinco estudantes matriculados nos cursos de graduação estuda a distância, segundo dados do Censo da Educação Superior de 2017, divulgado em setembro de 2018 pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep). O levantamento mostra que quase 1,8 milhão de estudantes estão apostando nessa modalidade na inclusão do ensino superior no currículo.

A EAD registrou o maior salto de 2007 a 2017. Ao longo desse período, o aumento foi de 226% nos cursos a distância, enquanto os presenciais cresceram 19%, segundo o Inep. E os números devem crescer ainda mais. Um estudo da Sagah, empresa desenvolvedora de conteúdo e tecnologia para EAD, indica que o ensino superior a distância deverá corresponder a 51% do mercado em 2023. O levantamento aponta também que das 15 milhões de pessoas que estão fora da universidade



A educação a distância teve início no passado, com os telecursos, e se modernizou com a tecnologia. Essa modalidade veio para ficar e vai ser tornar cada vez mais forte.

MARCELO VERAS,
presidente do Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE)

Foto: Divulgação



CONTADORES APOSTAM NO MODELO

Estudar fora da sala de aula não se limita à graduação e pós-graduação. Há uma diversidade de cursos livres à disposição de quem procura se atualizar ou entender melhor assuntos que tragam ganhos para o currículo. Na área de ciências contábeis, por exemplo, a Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon) oferece cursos na modalidade EAD por meio da sua Universidade Corporativa. De 2016 para 2018, o aumento na procura foi de 36%. De acordo com o presidente do Instituto Fenacon, Márcio Shimomoto, esse crescimento se dá especialmente em razão da necessidade de capacitação pelas novas obrigações que surgem na carreira contábil, como é o caso do eSocial. “Os cursos mais procurados são os que tratam de atualizações de legislação e obrigações fiscais e tributárias”, destaca. Profissionais contábeis, estudantes, gestores dos setores administrativo e financeiro de empresas e empresários que prestam serviços de auditoria, assessoramento e perícia são a maioria dos alunos da federação.

no Brasil, 67% só têm condições financeiras de pagar pela educação superior nos preços de EAD – que geralmente são mais baratos. Pelo censo da Associação Brasileira de Educação a Distância (Abed) de 2017, os valores dos cursos a distância são, em média, 50% menores do que os cobrados pelos presenciais.

Para o presidente do Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE) – Escola de Educação da Unita Faculdade –, Marcelo Veras, a evolução da conectividade, a elevação da qualidade dos cursos disponibilizados em escala e o valor das mensalidades, que foi se tornando mais atrativo, são fatores que ajudaram a delinear esse quadro positivo. “A educação a distância teve início no passado, com os telecursos, e se modernizou com a tecnologia”, afirma.

CUIDADO COM A QUALIDADE

Nas entrelinhas desse crescimento, a qualidade é elemento-chave. “As ins-

tituições quebraram paradigmas de que a EAD é inferior à modalidade presencial. Na outra ponta, o mercado de trabalho se adaptou e incorpora os formandos de maneira natural”, analisa o reitor da Uniasselvi, localizada em Indaial (SC), Hermínio Kloch. A instituição, cliente da J Mainhardt & Associados, associada GBrasil em Santa Catarina, encerrou 2017 com 142.219 alunos matriculados na graduação a distância, número em torno de 45% superior ao do ano anterior. Pedagogia, Administração e Serviço Social foram os cursos com mais crescimento na procura.

Para ele, a regulação e o controle da oferta dos cursos superiores a distância por parte do Ministério da Educação sustentam um crescimento que prioriza a qualidade. “O cenário que temos hoje vem ao encontro da mudança do comportamento social, da disponibilidade e da mobilidade, além de permitir avanço em interatividade em tempo real para que o aluno possa adquirir conhecimento com mais solidez”, diz.

A confiança nos cursos EAD tem feito com que diferentes faixas etárias se matriculem para estudar com flexibilidade e conquistar um diploma superior. O censo da Abed de 2017 mostra que os alunos com idades entre 26 e 30 anos são a maioria em 47% das instituições que oferecem a modalidade. Já os estudantes com idades entre 31 e 40 anos são a maior parte em 30% delas. Especialistas apostam que o próximo passo será atrair a atenção dos mais jovens (com menos de 20 anos), que, nesse último levantamento da entidade, representavam apenas 3,9% dos matriculados.

NOVIDADE NA DOCÊNCIA

Se a forma de aprender mudou para os estudantes, o trabalho dos professores universitários também passou por uma transformação. “Nosso maior desafio é antecipar os conteúdos e gravar as aulas com padrão de qualidade cada vez melhor. Já por parte dos alunos [o desafio] é administrar o tempo”, avalia o doutorando em Ciências da Educação e coordenador na Alpha Faculdade, em Recife (PE), Maicon Herverton Lino Ferreira da Silva. “É preciso muito cuidado para que, além das aulas, o curso não fique focado apenas em leitura de textos. Os debates e as conferências são muito valiosos”, completa. Para Hermínio Kloch, da Uniasselvi, “o EAD fez com que o papel do professor se tornasse mais importante no processo de aprendizagem”.

SINTONIA COM O MERCADO

O crescimento da modalidade estimula também os profissionais que já estão no mercado de trabalho e pretendem encaixar



As instituições quebraram paradigmas de que a EAD é inferior à modalidade presencial. Na outra ponta, o mercado de trabalho se adaptou e incorpora os formandos de maneira natural.

HERMÍNIO KLOCH,
Reitor da Uniasselvi

na rotina a chance de ter um diploma universitário em busca de novas oportunidades. Para a gerente de recursos humanos do Grupo Alfama, de Aracaju (SE) – desenvolvedora de soluções digitais para marketing, vendas e ensino –, Kelli Soares, o EAD tem papel fundamental na capacitação dos profissionais que estão em ascensão no trabalho. “Os candidatos são totalmente nivelados em uma disputa de vaga”, opina, referindo-se a não existir distinção em um processo seletivo entre estudantes de curso presencial e quem opta pelo formato a distância.

Foto: Divulgação

Ela ainda alerta que “essa alternativa de estudo exige disciplina, empenho e concentração”, ao responder sobre a máxima de que a flexibilidade de horários e os ambientes virtuais de educação são sinônimos de menor dedicação. Para compensar a distância, há uma diversidade de ferramentas de interação do aluno com o conteúdo apresentado. Ele tem à disposição conversa instantânea com tutores e colegas de classe, videoconferência, fórum e seção para tirar dúvidas.

O Ministério da Educação estipula que os cursos a distância tenham a mesma duração e cumpram as mesmas exigências dos presenciais. Uma das mudanças recentes, que deve favorecer ainda mais a expansão do modelo, veio com um decreto de 2017 em que o órgão permite que as instituições de ensino ofereçam EAD mesmo que não tenham o curso presencial, o que era obrigatório no passado. No entanto, as avaliações, os estágios e laboratórios precisam ser feitos *in loco*.

Para a coordenadora do estudo Censo EAD.BR, da Abed, Betina von Staa, a conveniência de aprender a distância é inquestionável. “Além disso, com a necessidade de as pessoas continuarem estudando e se aprimorando ao longo da vida, ainda há um campo enorme de formação continuada a ser descoberto”, conclui. ■

O MINISTÉRIO DA
EDUCAÇÃO ESTIPULA
QUE OS CURSOS
A DISTÂNCIA TENHAM
A MESMA DURAÇÃO
E CUMPRAM AS
MESMAS EXIGÊNCIAS
DOS PRESENCIAIS

TEM NOVIDADE NO AR

Chegou **remotelD** seu
Certificado Digital na **nuvem**



Disponibilidade



Mobilidade



Segurança
e Praticidade



Compatibilidade

VALIDADE
de
até **5 ANOS**

A partir de
10x de
R\$ 20,50
menos de
R\$ 1 real
por dia

Saiba mais e peça já o seu:
www.certisign.com.br/remoteid
Disponível nas versões e-CPF e e-CNPJ.



INCÔMODO POSITIVO PARA A EMPRESA

TIMES ENGAJADOS COSTUMAM GERAR MELHORES RESULTADOS. PARA DESAFIAR E INSPIRAR COLABORADORES E GESTORES A PENSAR COLETIVAMENTE, O RH APLICA, CADA VEZ MAIS, O *DESIGN THINKING*. NA PRÁTICA, A CHANCE DE ERROS DIMINUI E AUMENTAM AS SOLUÇÕES CRIATIVAS ALINHADAS À REALIDADE DO NEGÓCIO

BARBARA OLIVEIRA

O departamento de recursos humanos (RH) deixou de ser operacional para se transformar em estratégia de negócios em qualquer segmento ou porte. Alinhada a essa perspectiva e atuando há mais de dez anos em educação corporativa e gestão de pessoas, a CEO da consultoria Future Minds (aberta em 2016), Lilian Cidreira, fundou o maior grupo de recursos humanos da internet, o RH Que Inspira. Mestre em Gestão Empresarial pela Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (Ebape/FGV) e MBA em Gestão de Pessoas também pela FGV, Lilian dá aulas nas áreas de inovação e gestão, no MBA da ESPM, e na Universidade Veiga de Almeida, ambas do Rio de Janeiro. Além dis-

so, coordena, na capital fluminense, o curso de MBA da Universidade Presbiteriana Mackenzie. E ainda presta consultorias em áreas que vão de coaching para líderes a palestras sobre reputação em mídias sociais. A consultora trabalha com seus clientes – companhias de serviços portuários, logística, transmissão de energia e hospitais – utilizando as técnicas de *design thinking*, que propõe que o funcionário saia do modo passivo e colabore nos projetos. Segundo Lilian, o resultado dessa abordagem que mistura perfis é mais rico e tem menos chance de dar errado. “Empresas que despontam e geram receitas tiveram um colaborador que entendeu suas necessidades e trouxe resultados”, garante a especialista.

Antes, o RH era visto apenas como responsável por contratações e demissões, exigir projetos de altos custos ou trazer descontração ao ambiente. O que mudou?
O RH era o departamento de pessoal que contratava e demitia, mas o conceito evoluiu, e a área se tornou estratégica. Não adianta só promover o funcionário, tem de haver uma razão, um alinhamento com as tendências da

empresa. É um processo lento. É claro que, com a instabilidade econômica, só colocar um sofá e esperar que sejam todos felizes não é mais prioridade do RH. Se o funcionário estiver satisfeito, mas isso não trazer resultados para a empresa, não adianta nada. Nas universidades corporativas, identifiquei como o desenvolvimento das pessoas poderia ser levado para dentro da companhia, e esse desenvolvimento precisava ser tangível tanto do ponto de vista do resultado como do atendimento da necessidade do funcionário. Mas isso não acontece. A empresa tinha interesse em capacitar a equipe, mas nunca conseguia justificar o investimento efetivado. As demandas de capacitação vinham de cima para baixo, mas era o RH que acabava fazendo esse trabalho. Mesmo que o profissional de RH tentasse inverter isso, existia uma barreira gigantesca – em algumas corporações ainda há –, porque essas companhias acreditavam que não fazia sentido a capacitação vir do RH.

O que o *design thinking* sugere e como melhora a relação entre os colaboradores na empresa?

A metodologia do *design thinking* propõe causar um “incômodo positivo” dentro das empresas e encontrar a solução em conjunto. São várias cabeças pensando essa solução, não só o RH. Conheci a técnica em 2013 quando fiz mestrado. Percebi uma forma de os profissionais se posicionarem de maneira estratégica, porque o método ensina que é preciso ser lúdico e trazer criatividade para o processo de inovação e solução de problemas com foco no funcionário. Hoje, vejo demandas vindas da diretoria para o RH resolver, só que quem vai ser impactado será o funcionário, não o diretor. É preciso casar a



É PRECISO CASAR A REAL
NECESSIDADE DO COLABORADOR
COM A DA DIRETORIA. SE NÃO
HOVER ENVOLVIMENTO,
TEREMOS RETRABALHO,
CUSTOS DOBRADOS, UM
VAI E VEM DE PROJETOS.

real necessidade do colaborador com a da diretoria. Se não houver envolvimento, teremos retrabalho, custos dobrados, um vai e vem de projetos. Quando aplico o *design thinking*, passo a entender o projeto do ponto de vista de quem vai usufruí-lo, avalio o colaborador, como ele sente o ambiente da empresa, o que escuta de outras pessoas que trabalham com ele. Desdobro essas informações em processos. Todo o trabalho vem da base para só depois subir à diretoria. Reduzimos o retrabalho e os custos. São três grandes etapas: imersão, durante a qual entendemos as necessidades e os problemas; cocriação, quando surgem as ideias; e prototipação, que é quando desenhamos essas ideias, pedimos feedback e seguimos para a implantação. Com isso, consigo antecipar as etapas de conhecer meu colaborador e receber o feedback dele antes de tirar o projeto do papel. Também aplicamos o *design thinking* na hora de selecionar colaboradores.

Como assim?

Convidamos potenciais candidatos a redesenhar, junto com a empresa e com visão isenta, o processo seletivo que, de fato, retrate a cultura da organização, pois essa pessoa já passou por uma jornada ao chegar até ali. Isso é disruptivo porque, geralmente, as empresas se fecham muito e não convidam gente de fora para participar do processo de criação interna. O *design thinking* envolve todos os interessados (candidatos, funcionários, gente de outros segmentos) para desenhar algo junto comigo, criando sentimento de copropriedade.

Isso é o “incômodo positivo”?

Sim. É quando reunimos essas pessoas de diversas áreas para pensar o problema em uma área específica.



EXISTE UMA BRINCADEIRA ENTRE NÓS: A PESSOA É CONTRATADA PELO LINKEDIN E DEMITIDA PELO FACEBOOK. É BOM EVITAR TEMAS POLÊMICOS - POLÍTICA, RELIGIÃO E FUTEBOL DISCUTIMOS EM GRUPOS PESSOAIS.

Essa multidisciplinaridade aumenta muito o potencial criativo, porque existem diversas cabeças pensando. A forma, o histórico, os lados profissional e pessoal são diferentes e geram a diversidade. Tem ocorrido muito em organizações mais enxutas, onde as pessoas passam a fazer trabalhos que antes não faziam.

Quais os resultados obtidos com a metodologia?

Um exemplo conhecido é o Cocriando, da Natura [plataforma que permite que funcionários, consumidores e revendedores criem, online ou em encontros presenciais, conceitos, produtos e serviços]. Hoje, eles têm taxas de vendas grandes por causa dessa experiência coletiva. Algum tempo atrás, fomos contratados para resolver um problema de relacionamento entre as áreas internas de um cliente do segmento da indústria e do comércio. Eles queriam criar uma comunicação para melhorar o fluxo na organização. Percebemos que, na área de RH, o que impedia a comunicação era um balcão que funciona-

Foto: Divulgação

va como barreira. Os funcionários não entravam e ficavam aguardando alguém. O balcão foi derrubado e, uma semana depois, houve a integração do time de RH com outras áreas.

Como surgiu o RH Que Inspira? Ele nasceu no WhatsApp, cresceu foi parar no LinkedIn...

O RH Que Inspira começou há dois anos e tinha apenas 15 amigos no WhatsApp. Sem pretensão, queria uma rede de colaboração para inspirar profissionais na área de gestão de pessoas, trocar ideias, pensar projetos ligados ao RH. Partimos para encontros presenciais no Rio de Janeiro e convidamos gente de fora, da área de finanças, jurídica e de comunicação. A ideia era ter algo que provocasse e gerasse o incômodo positivo. Em novembro de 2017, criamos a página no LinkedIn para que outros profissionais, que não estavam no WhatsApp, tivessem a oportunidade de participar e conectar seus propósitos com pessoas de diversas áreas, não só de recursos humanos. Hoje, a página tem mais de 56 mil membros com capilaridade em Brasil, Cabo Verde, Espanha e Portugal. Assim, eles têm acesso aos conteúdos gerados pelo grupo inicial do WhatsApp, que, agora, soma 400 membros e do qual participam analistas e líderes de 210 empresas do Rio e de São Paulo. Além dos encontros bi-

mestrais e presenciais, temos o fórum anual e gravamos vídeos no Google.

Mudando o foco da nossa conversa, qual deve ser a postura ideal de um profissional nas redes sociais, já que há demissões por comportamento inadequado?

Existe uma brincadeira entre nós: a pessoa é contratada pelo LinkedIn e demitida pelo Facebook [risos]. É bom evitar temas polêmicos - política, religião e futebol discutimos em grupos pessoais. Nos profissionais, temos de focar em assuntos e propostas da carreira. Manter a postura, falar algo que agregue valor a quem vai ler a mensagem, fazer reflexão, mas não de modo muito opinativo e que seja útil para o grupo. Todos têm opiniões, mas existem formas de expressá-las sem atingir o outro e sempre percebendo que há pontos de vista diferentes. Uma dica: guarde a opinião para os amigos. ■

THOMSON REUTERS
DOMÍNIO | AUDITOR FISCAL™

SUAS INFORMAÇÕES CORRETAS E SEGURAS NO eSOCIAL.

AUDITOR FISCAL.
**RESPOSTAS FISCAIS SEGURAS
E CONFIÁVEIS.**

Informações comerciais: 0800 645 4004

A inteligência, a tecnologia e a expertise humana de que você precisa para encontrar respostas confiáveis.

the answer company™
THOMSON REUTERS®



BANCO DE BOLSO

STARTUPS FINANCEIRAS AVANÇAM NO MERCADO DOMINADO PELOS GRANDES BANCOS AO OFERECER SERVIÇOS CONTROLADOS PELO CELULAR E SEM BUROCRACIA

LÚCIA HELENA DE CAMARGO

Serviços financeiros mais ágeis e baratos, investimentos sem taxas de administração e, sobretudo, mais personalização no atendimento às necessidades do cliente. Esses são os principais diferenciais das fintechs, startups de base tecnológica que vêm avançando sobre o setor anteriormente ocupado apenas pelas grandes instituições bancárias.

E ganharam ainda mais fôlego com a nova regulamentação implementada pelo Banco Central do Brasil (BC), por meio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). A resolução CMN n.º 4.656, publicada em maio de 2018, permite que essas empresas concedam empréstimos diretamente aos clientes sem a intermediação de uma instituição bancária.

As novas regras nasceram de uma pesquisa realizada pela CVM em 2016. No levantamento, a autarquia apurou o impacto das novas tecnologias no mercado de capitais e levantou as demandas do segmento. Na época, foram registradas 80 startups. Hoje, a Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs)

tem 350 associadas. E a plataforma de monitoramento Radar FintechLab mapeou a existência de 453 empresas dessa natureza atuando no Brasil.

“O Banco Central (BC), ao permitir que essas empresas de crédito operem de maneira independente, espera que consigam atender cidadãos antes desassistidos pelas instituições financeiras tradicionais”, diz a chefe-adjunta do departamento de regulações do BC, Paula Ester Farias de Leitão.

Uma das companhias que detectou oportunidades com as novas normas foi a Creditas. Aberta em 2012, até então operando com intermediação e facilitação de crédito, em breve passará a oferecer produtos diretamente ao cliente. “As licenças de operação começaram a sair.

Estamos formatando os produtos”, afirma o vice-presidente de desenvolvimento de negócios da Creditas, Fabio Zveibil.

“Crescemos sete vezes de 2016 para 2017. A partir daí, mais cinco vezes até 2018. E a meta para os próximos três anos é triplicar a receita a cada ano”, destaca Zveibil. Segundo o executivo, já foram concedidos R\$ 350 milhões em crédito. E persegue outro objetivo: contribuir para baixar a taxa de juros. “Ajudamos as pessoas a economizar R\$ 450 milhões”, ressalta. Esse montante é a diferença entre os valores das dívidas (a maioria em cheque especial e cartão de crédito de outros bancos) que foram trocadas por parcelamentos com juros menores, com intermediação da Creditas.

O Nubank, que iniciou operações no Brasil em setembro de 2014, foi pioneiro na oferta de cartão de crédito internacional sem cobranças de tarifas e anuidades, ausência de agências físicas e atendimento cem por cento virtual. No início de 2019, sua carteira tinha mais de 5 milhões de clientes, segundo o sócio do Nubank que atua na liderança da NuConta – lançada em 2017 e já com 2,5 milhões de correntistas –, Vitor Olivier.

Foto: Divulgação



RADIOGRAFIA

A PESQUISA “FINTECH DEEP DIVE 2018”, FEITA PELA ABFINTECHS EM PARCERIA COM A PWC BRASIL (PRICEWATERHOUSECOOPERS), APONTOU O PERFIL DAS FINTECHS NO BRASIL

58%

das empresas de tecnologia financeira estão sediadas no Estado de São Paulo;

25%

das fintechs atuam no segmento de meios de pagamentos;

21%

trabalham com crédito, financiamento e negociação de dívidas;

12%

das empresas dizem faturar acima de R\$ 10 milhões ao ano;

39%

das fintechs nunca recorreram a incubadoras, enquanto 76% não pretendem recorrer no futuro ou ainda não se decidiram sobre isso;

Mesmo com as dificuldades de acesso a capital,

95%

preveem aumento de receitas no balanço de 2018.



O Banco Central do Brasil, ao permitir que as fintechs de crédito operem de maneira independente, espera que essas empresas consigam atender cidadãos antes desassistidos pelas instituições financeiras tradicionais.

PAULA ESTER FARIAS DE LEITÃO,
chefe-adjunta do departamento
de regulações do BC

“Somos hoje a maior fintech da América Latina e o maior ‘banco’ digital fora da Ásia”, diz. De acordo com o executivo, o Nubank registrou 20 milhões de pedidos de cartão de crédito. Embora sem revelar metas concretas, a empresa mira o vasto potencial. “O lançamento recente da função débito vai nos permitir tornar clientes aqueles que ainda não conseguimos atender com o cartão de crédito.”

O perfil do cliente do Nubank vem mudando. “No começo da operação, nosso cliente tinha, em média, 21 anos. Hoje, a média é 31 anos, sendo que 30% têm mais de 35 anos. É mais uma questão de comportamento do que de idade: é uma pessoa que não quer perder horas na fila de uma agência e prefere resolver tudo pelo celular.”



INVESTIMENTO DE R\$ 1

Para quem quer investir, mas não tolera risco, talvez o microinvestimento seja uma porta convidativa. Na Diin, as pessoas podem investir a partir de R\$ 1 em títulos públicos, sem taxa de administração e com liquidez diária. “Queremos ajudar os brasileiros a guardar dinheiro”, diz a fundadora Monica Saccarelli.

Entre esses está Tales Gouveia Fernandes, analista de software de 28 anos, cliente do Nubank desde 2016. O que o atraiu foi o cartão de crédito livre de taxas e anuidades. O processo sem burocracias funcionou como incentivo. “Tudo foi feito pelo aplicativo, com envio de documentos por fotos. Em menos de uma semana o cartão estava aprovado e disponível para uso”, diz. Recentemente, recusou a oferta para ter a NuConta, preferindo manter a conta corrente em um banco tradicional. Ele elogia as facilidades na consulta de gastos. A única crítica que faz à startup é sobre a demora na substituição de seu cartão “de tecnologia ultrapassada”. Em novembro de 2018, ao saber que a empresa já dispunha de cartões que funcionam via smartphone, apenas por contato, sem necessidade de digitação de senha, pediu um. “Até agora não enviaram.”

IMPACTO SOCIAL

A Mais Fácil surgiu há dez anos como operadora de meios de pagamento para redes de varejo. Em 2014, mudou de tom e se tornou uma “fintech de impacto social”, na definição de seu

O NUBANK FOI PIONEIRO NO BRASIL NA OFERTA DE CARTÃO DE CRÉDITO INTERNACIONAL SEM COBRANÇAS DE TARIFAS E ANUIDADES, AUSÊNCIA DE AGÊNCIAS FÍSICAS E ATENDIMENTO CEM POR CENTO VIRTUAL. NO INÍCIO DE 2019, SUA CARTEIRA JÁ TINHA MAIS DE 5 MILHÕES DE CLIENTES, DE ACORDO COM O SÓCIO DA EMPRESA, VITOR OLIVIER

CEO, Pablo Pires. “Percebemos que o forte nesse negócio é a relação que o cliente estabelece com a marca, então, fizemos o cartão de comunidades, em que parte do valor gasto volta para a associação dos moradores”, explica. A empresa opera quatro plásticos de crédito e débito aceitos no Brasil, todos com gestão de gastos via aplicativo. Em São Paulo, há o Nova Paraisópolis e Jardim, ambos com bandeiras de comunidades da zona sul paulistana.

No segmento varejista, oferece, no sul de Minas Gerais, o GF, parceria

com uma rede de supermercados e, no sul da Bahia, o Lojas Red, da rede homônima na cidade de Teixeira de Freitas. Ambos são cartões de fidelidade que também funcionam na modalidade crédito.

Com 20 mil clientes, a Mais Fácil movimenta R\$ 60 milhões anualmente. Levantamento realizado em 2018 sobre o Nova Paraisópolis revelou que o valor médio de cada fatura fica em R\$ 280 e 57% dos clientes são mulheres. Além disso, aproximadamente 70% das compras ocorrem nos comércios da própria comunidade. “É um ganha-ganha. O acesso é facilitado para quem tem dificuldade de conseguir cartão de crédito nas instituições tradicionais, e o dinheiro circula localmente”, defende Pires.

Aberta em 2017, a Cobre Fácil foi concebida para atender principalmente microempreendedores individuais (MEIs), que potencialmente têm mais dificuldades em conseguir empréstimos em bancos tradicionais. O serviço mais usado na plataforma é a emissão de boletos. Custa R\$ 4,90. Mas o cliente só paga depois que os valores são liquidados. “Não há qualquer mensalidade ou pacotes de serviços; é tudo muito claro e simples”, afirma o sócio da empresa, Paulo Henrique de Souza Nascimento. O crescimento, de acordo com ele, foi de 540% entre 2017 e 2018, quando fechou o ano com 14 mil nomes na carteira.

CRESCIMENTO DE 9% POR SEMANA

O sócio da Antecipa Fácil, Elber Fabrício Laranja, mirou no crédito aos pequenos e médios empresários para criar a fintech de leilão creditório, no qual os recebíveis são comprados por quem pagar mais e recebidos antes do vencimento por quem os disponibiliza. A plataforma completou um ano de operações somando um total de R\$ 12 milhões transacionados por meio de 75 usuários cedentes e 40 agentes financiadores. “Só lidamos com papéis qualificados e temos especialistas em analisar riscos. Ganhamos 0,5% sobre a antecipação dos



Percebemos que o forte nesse negócio é a relação que o cliente estabelece com a marca.

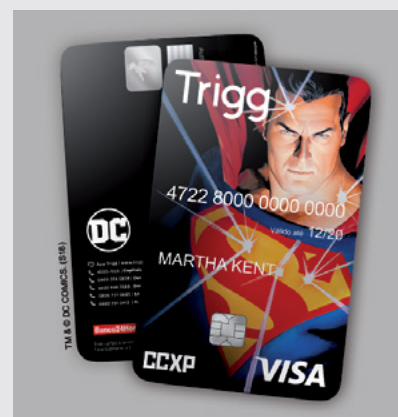
PABLO PIRES,
CEO da Mais Fácil

EM 2016, A COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS REGISTROU 80 STARTUPS FINANCEIRAS NO PAÍS. HOJE, A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FINTECHS (ABFINTECHS) TEM 350 ASSOCIADAS. A PLATAFORMA DE MONITORAMENTO RADAR FINTECHLAB MAPEOU A EXISTÊNCIA DE 453 EMPRESAS DESSA NATUREZA EM ATUAÇÃO NO BRASIL

recebíveis, cujo mercado alcança R\$ 800 milhões. Estamos crescendo 9% por semana. Sim, por semana! Temos ainda muito espaço para crescer.”

Outra com muitos planos é a Trigg, que pretende atingir nada menos do que R\$ 1 bilhão em vendas em 2019. Criada em março de 2017, oferece cartão de crédito com *cashback*, sistema que devolve no mês seguinte de 0,5% a 1,3% do total da fatura, e parte dos lucros vai para a sua incubadora de negócios sociais. Mas há tarifas para saques e anuidades. A marca usa o apelo *geek*, lançando cartões com estampas dos super-heróis Mulher-Maravilha, Homem-Aranha, Super-Homem, Batman e Aquaman. “É o primeiro meio de pagamento no Brasil licenciado com os super-heróis da DC”, destaca Marcela Miranda, fundadora da Trigg.

Com ajuda da tecnologia e percepção das lacunas do mercado, essas startups avançam para diversas direções. Ao enxergar uma área não coberta, a Glebba Investimentos apostou no *crowdfunding* imobiliário para viabilizar loteamentos. Com interface cem por cento online, a empresa, criada há sete meses, capta recursos para a construção de bairros planejados. Qualquer pessoa maior de 18 anos pode aplicar. “A rentabilidade projetada é até 80% maior do que a oferecida pelos investimentos tradicionais, como CDB e Tesouro Direto, entre outros”, afirma o *head* de Inteligência e Tecnologia, Tiago Colin. A Glebba soma mil usuários cadastrados e R\$ 1 milhão captado em 2018. A meta é terminar 2019 com 15 mil investidores e R\$ 20 milhões em recursos a serem investidos em 15 projetos de loteamento.



Trigg oferece cartão de crédito com apelo *geek*: estampas de super-heróis

Fotos: Divulgação

MUDANÇA GLOBAL

Sobre a estatística do IBGE que aponta que 60 milhões de pessoas não possuem conta corrente no País, comemorada pelo setor como potencial de expansão, Paula Ester, do BC, faz uma ressalva: “Precisamos perceber esse dado com cautela, pois há muitas pessoas que mantêm, por exemplo, uma conta poupança atrelada a um cartão de débito e, assim, recebem dinheiro e fazem pagamentos; não possuem conta corrente propriamente dita, mas não há carência a ser preenchida”, observa. “Ficaremos atentos às mudanças. O BC não pretende impor esforço regulatório muito forte aos pequenos negócios, até para deixar que o mercado se desenvolva”, sinaliza.

As previsões seguem para várias direções. Estudo de 2017 da corretora americana Goldman Sachs apontou que, nos próximos anos, o montante de US\$ 4,7 trilhões vai mudar de mãos, saindo dos grandes bancos para as pequenas financeiras. No Brasil, nem Banco Central nem associações da área arriscam estimar valores. É consenso apenas que o modelo veio para ficar.

O diretor da ABFintechs, Bernardo Pascowitch, espera aumento de 25% no número de empresas em 2019. “A associação acredita que essas companhias irão se tornar parceiras dos bancos, já que há diversas possibilidades de cooperação e

fomento de novas tecnologias que tendem a beneficiar o cliente”, diz.

A revolução no setor financeiro trazida por essas corporações é mais um reflexo da mudança global de mentalidade, segundo o professor Arthur Igreja, que dá aulas de Estratégias de Inovação na Fundação Getúlio Vargas (FGV). “Até agora, tivemos no Brasil 85% do segmento bancário nas mãos de cinco grandes instituições. O cenário vai mudar”, avisa. O docente estima que a quantidade de companhias ainda poderá aumentar, mas, depois, o número será consolidado em um patamar mais baixo. “Todo mercado novo possui muitos *players*. Vários surgirão e submergirão em seguida”, prevê. “Os grandes bancos serão afetados se não investirem pesadamente em personalização, porque não basta ter tecnologia. Hoje em dia, as pessoas desejam tudo sob medida para as suas necessidades.” ■

OS ANALISTAS DA QUESTOR VÃO REVOLUCIONAR SEU NEGÓCIO

ANALISTA CONTÁBIL DIGITAL

Interpreta imagens de documentos e direciona os mesmos para o diretório, automatizando o processo de separação por empresa ou categoria.

ANALISTA FISCAL DIGITAL

Acessa diretamente a **TAXWEB**, maior provedora de conteúdos para inteligência tributária do Brasil. Com isso, executa as atividades de auditoria dos dados escriturados com a opção de correção dos erros nas apropriações de débito e crédito, e executa a própria escrituração apropriando os débitos e créditos dos impostos.

SURPREENDA-SE COM ESSA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL TRIBUTÁRIA

Baixe o aplicativo **Realidade Aumentada Brasil** pelo Play Store (Android) ou App Store (iOS), instale e aponte seu celular para o logo ao lado.





FOCO E FORÇA PARA CRESCER

MERCADO BRASILEIRO DE ACADEMIAS É O SEGUNDO MAIOR DO MUNDO, COM 34 MIL EMPRESAS, MAS SETOR AINDA “PATINA” NA RECEITA ANUAL, CATEGORIA NA QUAL OCUPA A DÉCIMA COLOCAÇÃO

FILIPE LOPES

Cada vez mais brasileiros incluem a atividade física na rotina diária. Há 30 anos, as academias eram raras, e os praticantes, vistos como narcisistas que queriam tornar seus corpos desejáveis. Mas essa percepção ficou para trás, e, progressivamente, muita gente está incorporando os exercícios ao seu dia a dia, dos mais leves, como as caminhadas, até os de alto impacto, como as corridas e os treinos intensos. O entendimento de que tais práticas são fundamentais para se alcançar uma longevidade confortável impacta diretamente a economia: o mercado de academias no Brasil fatura US\$ 2,1 bilhões por ano (em torno de R\$ 7,7 bilhões, na cotação de janeiro), com 34,5 mil estabelecimentos. É o segundo maior do mundo, atrás dos Estados Unidos, que têm 36,5 mil unidades, de acordo com dados de 2017 da International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA).

Os números são expressivos, porém, a receita das unidades brasileiras deixa a desejar. No ranking mundial da IHRSA, o País ocupa a décima colocação. O Japão, que tem pouco menos de 6 mil academias, fatura anualmente US\$ 5,5 bilhões – mais do que o dobro no Brasil. Além disso, aqui a adesão da população é de apenas 4,6%, com 9,6 milhões de frequentadores regulares. Se considerarmos que o País tem mais de 208 milhões de habitantes, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), ainda há muito espaço para crescer. Em nações menos populosas como Alemanha (81,4 milhões de habitantes) e Reino Unido (66,1 milhões), a média dos assíduos chega a 10 milhões.

Entre 2010 e 2017, o Brasil passou de 15 mil academias para mais de 34 mil, segundo dados da Associação Brasileira de Academias (Acad Brasil). Esse boom, em menos de uma década, foi provocado pela expansão agressiva das academias *low cost* (“baixo custo”), como a Smart Fit, fundada em 2009 pelo Grupo Bio Ritmo. Na rede, a mensalidade mais barata custa R\$ 69,90, valor bem abaixo da média de R\$ 450 cobrada por marcas tradicionais, como a própria Bio Ritmo. Ao unir alta tecnologia nos equipamentos com preços mais acessíveis, a Smart Fit criou um modelo de sucesso nacional, com aproximadamente cem unidades inauguradas por ano. A meta é chegar a 2021 com mil estabelecimentos. Hoje, a empresa está presente em 25 Estados brasileiros, no Distrito Federal e em países como Chile, México, Colômbia, Peru, República Dominicana e Equador, tornando-se a maior rede de academias da América Latina, com 550 unidades, 1,8 milhão de alunos e faturamento anual de R\$ 1 bilhão.

Segundo o presidente da Acad Brasil, o ex-nadador e medalhista olímpico Gustavo Borges, o modelo *low cost* foi acer-

tadamente adaptado ao perfil da demanda do País. “Os estúdios no Brasil podem ser considerados uma tropicalização do modelo *low cost*, criado como forma de burlar os tempos difíceis”, afirma Borges.

Hoje, o público busca atividades coletivas, personalizadas, descontraídas e que o desafie a superar limites. Focadas nessa abordagem, redes como a Bluefit – aberta em 2015, aproveitando o caminho pavimentado pela Smart Fit – aprimoram o serviço com a oferta de aulas de dança, artes marciais, aeróbicas e atividades funcionais, que deram à marca o status de academia completa e de baixo custo (mensalidade a partir de R\$ 79,90). “As pessoas querem usufruir de estrutura moderna e com qualidade. Por isso, desde o começo oferecemos grande variedade de aulas coletivas, visando a atender aos novos anseios”, aponta o CEO da empresa, Filipe Savoia.

Essa receita parece dar certo, pois em menos de quatro anos no mercado, a Bluefit já é a segunda maior rede de academias do Brasil, com 60 unidades – destas, 40 são franqueadas –, presente em oito Estados brasileiros, com 150 mil alunos ativos matriculados e faturamento anual de R\$ 150 milhões em 2018.

BOXES EM TODO O BRASIL

Seguindo a mesma linha, surgiu forte em território nacional, também na última década, o conceito norte-americano de *crossfit*, criado na década de 1990 pelo ex-ginasta Greg Glassman (CrossFit Inc.). A modalidade consiste em atividades coletivas de curta duração (média de 30 minutos) e alta intensidade que combinam três modalidades esportivas: condicionamento metabólico, levantamento de peso e ginástica olímpica.

O primeiro box (galpão que abriga as atividades) do País foi o CrossFit Brasil, que abriu suas portas em São Paulo em 2009. Segundo o sócio da empresa, João de Abreu, a novidade caiu no gosto dos brasileiros por romper a monotonia da



Filipe Savoia, CEO da Bluefit: aberta em 2015, academia aprimorou aulas de dança, artes marciais e atividades aeróbicas

DE 2010 A 2017, O NÚMERO DE ACADEMIAS NO BRASIL PASSOU DE 15 MIL UNIDADES PARA 34 MIL

academia tradicional, que propõe exercícios repetitivos e resultados em longo prazo. Hoje, o box conta com cerca de 150 alunos. “No *crossfit*, as pessoas aprendem a entender o próprio corpo, melhorar a postura e a concentração e aumentar a consciência saudável. E o melhor: os resultados são rápidos”, diz. Segundo ele, em dois meses o aluno já começa a notar a perda de gordura e o aumento de massa muscular. O empresário lembra que, nas academias de musculação tradicionais, os ganhos começam a partir do sexto mês.

O Brasil é o vice-líder entre os que mais ampliaram o número de boxes disponíveis. Em dezembro de 2018, alcançou a marca de 1.136, todos filiados à CrossFit Inc. Está atrás apenas dos Estados Unidos, campeões, com 7.036 boxes.

Diferentemente das academias *low cost*, os boxes de *crossfit* são destinados ao público das classes A e B, com mensalidades que partem de R\$ 150 e quase chegam a R\$ 1 mil, dependendo da região. Quem investe nesse segmento aposta na fidelidade dos alunos, que criam vínculos afetivos que vão além da prática esportiva, compondo verdadeiros clãs de praticantes. “O segredo é que somos como uma família, que

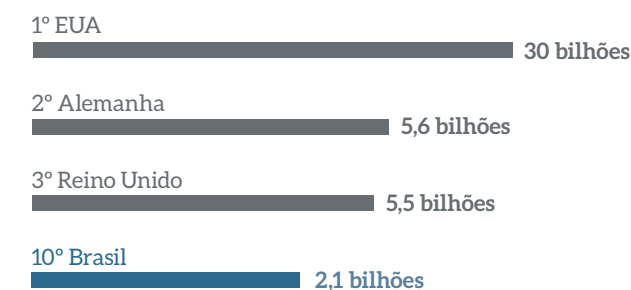
Foto: Christian Parente

RANKING DO MERCADO FITNESS BRASILEIRO

Ano	Faturamento (em US\$)	Número de academias	Número de clientes
2013	2,4 bilhões	23 mil	7,2 milhões
2015	2,4 bilhões	31 mil	7,9 milhões
2017	2,1 bilhões	34 mil	9,6 milhões

Fonte: ACAD Brasil (2017)

FATURAMENTO MUNDIAL (US\$)



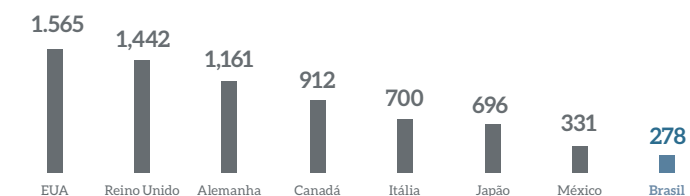
Fonte: IHRSA (2017)

TOP 5 DO CROSSFIT (PAÍSES COM MAIS BOXES)



Fonte: CrossFit Inc. (dezembro 2018)

QUANTIDADE DE CLIENTES POR ACADEMIA (MÉDIA)



Fonte: IHRSA (2017)

se motiva, cresce e passa pelas dificuldades juntos”, afirma o sócio do box Equifavela e cliente da Gatti Contabilidade, associada GBrasil em Porto Alegre (RS), Marcelo Jobim.

“As academias estão se reinventando, porque o ser humano é social. Embora o crossfit seja mais caro, é uma forma de pôr a saúde em dia e reativar as relações sociais”, destaca Jobim. Inaugurado em abril de 2018, o box é resultado do sucesso de uma equipe de corrida homônima, criada por amigos na capital gaúcha. “Nós nos reuníamos para correr e surgiu a ideia de montar um box de crossfit para termos um lugar fixo para treinar. A adesão foi tão boa que, em apenas três meses, o box já estava se pagando”, aponta Jobim. O galpão abriga cerca de 150 alunos, mas deve alcançar 250 (lotação máxima) até o fim deste ano.

PESO DOS TRIBUTOS

Mesmo com o sucesso crescente, o setor encara dois grandes vilões. O primeiro é o reflexo da crise econômica brasileira, que afetou o poder de consumo das famílias. O outro são os tributos. Além dos impostos sobre faturamento e resultados, as academias pagam o Imposto sobre Serviços (ISS), cuja alíquota varia conforme o município (entre 2% e 5%). Para quem deseja empreender no ramo, na hora da compra dos equipamentos há a incidência do Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) e do Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS). No caso dos que recorrem a materiais importados, existem duas formas de tributação: a Declaração de Importação (DI) e a Declaração Simplificada de Importação (DSI). A forma simplificada tem alíquota de 60% sobre o valor aduaneiro da mercadoria, que não pode ultrapassar de US\$ 3 mil, acrescido o ICMS do Estado de destino. O valor aduaneiro é composto pela soma do valor dos bens integrantes da remessa postal, acrescida do custo de transporte e seguro. Se o produto ultrapassar os US\$ 3 mil, é preciso fazer a DI, que exige a contratação de uma empresa despachante para legalizar a encomenda. Nesse caso, a tributação é definida por meio da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) do produto. E poderá incidir ICMS, IPI, PIS, Cofins, 1% de Cofins adicional e taxas e despesas aduaneiras. “Há ainda o Imposto de Importação (II), que é composto por mais uma variável além da NCM. É preciso analisar o país de origem do produto, que depende dos acordos comerciais que o Brasil mantém (tipo Mercosul, Brics, Aladi, Mercado Comum Europeu, Nafta, Tigres Asiáticos etc.)”, explica o sócio da Gatti Contabilidade, Maurício Gatti.

Segundo o CEO da rede Bluefit, o custo para montar uma academia *low cost*, é, em média, de R\$ 3 milhões. Metade é destinada às obras estruturais. A outra parte vai para a compra de equipamentos. No crossfit, os valores são inferiores e somam

cerca de R\$ 500 mil para montar um box, mas a maioria dos equipamentos ainda é importada.

Tramita na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei n.º 10.669/18, do deputado Felipe Carreras (PSB/PE), que pretende isentar as academias do IPI e do imposto sobre importação que incidem sobre todo o equipamento para exercícios físicos. Segundo Carreras, a ação pretende estimular a prática de atividades físicas pela população, oferecendo serviços de maior qualidade e menor preço.

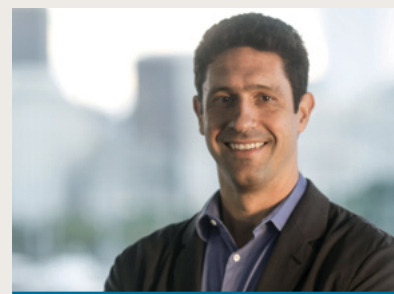
GESTÃO QUALIFICADA

Para Gustavo Borges, a falta de qualificação parece ter ficado para trás. Há pouco mais de uma década, o setor vivenciava certo amadorismo em relação à gestão das academias – geralmente administradas por profissionais de educação física que se tornavam gestores. Esse perfil mudou. “Quem está no comando das grandes redes é o empresário que vem de outros mercados, há investimento internacional, e o proprie-

Marcelo Jobim, sócio do box Equifavela e cliente da Gatti Contabilidade, associada GBrasil em Porto Alegre (RS)



Fotos: Divulgação



Os estúdios no Brasil podem ser considerados uma tropicalização do modelo *low cost*, criado como uma forma de burlar os tempos difíceis.

GUSTAVO BORGES,
presidente da Associação
Brasileira de Academias (Acad Brasil)

tário tem procurado fazer cursos de gestão para administrar melhor”, afirma o ex-nadador. Savoia, da Bluefit, ressalta que “as grandes redes trouxeram inovação e qualidade, obrigando as academias de bairro a se mexerem para não morrer”.

O modelo de franquias também pode ter ajudado a qualificar melhor o setor, uma vez que seu sucesso depende da gestão profissional e linear das unidades. E muitas academias pequenas, de bairro, adotaram modelo similar ao das grandes corporações. Para se ter uma ideia do nível de profissionalismo e exigência, a CrossFit Inc. tem regras rígidas para “emprestar” sua marca. Além da cobrança anual de royalties (US\$ 3 mil por unidade), a companhia aplica cursos de modernização de aulas (novas abordagens e formas de motivar os alunos) e treinamentos mais eficientes, destinados aos proprietários e professores das associadas a ela.

Apesar dos desafios, há boas perspectivas de expansão entre as principais redes. A Bluefit conta com parceiros públicos e privados para aumentar sua rede e encoraja investimentos em longo prazo. “Se tudo correr bem, pretendemos encerrar 2019 com 150 unidades. E, em dois anos, iniciar a internacionalização da marca nos países da América do Sul, como Argentina e Colômbia, e, depois, na Europa”, ressalta Savoia.

Segundo projeção da Acad Brasil, o mercado pode crescer, em média, 8% neste ano. “Trata-se de um futuro promissor, que ainda pode levar um tempo para se consolidar, mas que tem tudo para ser positivo”, afirma Borges. ■



O MUNDO ESTÁ CADA VEZ MAIS EXIGENTE, ÁGIL E INOVADOR. NÓS TAMBÉM.

A D.Duwe sempre utiliza a inovação para auxiliar seus clientes a tomarem decisões com segurança. A tecnologia avançou muito e manter-se na vanguarda é uma busca incessante para quem optou em ser mais do que um escritório de contabilidade. A D.Duwe é uma Empresa Contábil com consultoria completa, que abrange as áreas contábil, jurídica e fiscal, e que sempre investe nas pessoas, inova nos processos e mantém os olhos no futuro.

Hoje nós já somos o amanhã.
D.Duwe. Confiança que você sente.

(69) 2182-3388

Rua Júlio de Castilho, 730
Bairro Olaria - Porto Velho/RO

dduwe@dduwe.com.br

www.dduwe.com.br

facebook.com/dduwe

VENTOS FAVORÁVEIS

O DIRETOR COMERCIAL DA DoisA ENGENHARIA, FELIPE CASTRO, CONTA COMO A EMPRESA CONCILIA CRESCIMENTO E RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

LÚCIA HELENA DE CAMARGO

O mercado de energia eólica no Brasil não para de crescer. Uma pesquisa da Associação Brasileira de Energia Eólica (ABEEólica) de novembro de 2018 atesta que já existem 568 parques eólicos operando em 12 Estados, dos quais a maioria (74%) está na Região Nordeste. Com capacidade instalada de 14,34 gigawatts, abastecem 26 milhões de residências por mês. Embora com trajetória tímida ao longo da crise econômica, o setor de produção de energia limpa desperta interesse dentro da nova economia. Quem investiu no segmento poderá começar a colher os frutos, como a DoisA Engenharia e Tecnologia, empresa sediada em Natal (RN) que desponta como uma das principais na instalação e construção de parques eólicos. O diretor comercial, Felipe Castro, narra como a empresa tem seguido em crescimento contínuo, mantendo ações de sustentabilidade ambiental e social.

Como trabalha a DoisA Engenharia?

A empresa possui as divisões de energia renovável e infraestrutura. Teremos, em breve, a divisão de urbanismo. Com atuação em Rio Grande do Norte, Pernambuco, Ceará e

Bahia, erguemos 56 parques nos últimos anos, que somados geram (ou irão gerar) mais de 2 gigawatts de energia, o que representa quase 30% de toda a potência instalada no País.

Como a empresa lida com as questões ambientais?

Antes do início da obra é feito um planejamento detalhado da área em conjunto com órgãos ambientais locais, que informam se há espécies ameaçadas de extinção. Em caso positivo, cumprimos todo o protocolo. Quando se trata de uma planta, ela é preservada em viveiros para depois ser replantada em um local livre de ameaças à sua sobrevivência. Os animais são capturados por biólogos e depois soltos em habitats aos quais pertençam naturalmente. Fazemos até mais do que a legislação exige, cuidando para que possamos seguir com as obras sem macular o ambiente.

Fotos: Divulgação



Já temos os procedimentos consolidados internamente e fazemos até mais do que a legislação exige, cuidando para que possamos seguir com as obras sem macular o ambiente.

FELIPE CASTRO,
diretor comercial da DoisA Engenharia e Tecnologia

E em relação às demandas sociais?

Nossa política é contratar mão de obra local para garantir que a comunidade dos arredores sofra o mínimo possível com a implantação dos parques. Sempre que possível, procuramos comprar os insumos necessários no comércio da própria cidade, firmando parcerias com varejistas para fornecimento de materiais, refeições e acomodações, serviços de lavanderia, vigilância, entre outros, ao longo do tempo de implantação. E privilegiamos a contratação de micros e pequenas empresas.

Quanto tempo dura a implantação de um parque eólico?

Depende muito das condições do terreno e meteorológicas, das entregas e prazos relacionados aos fornecedores, entre muitos outros fatores. Mas, em média, levamos 18 meses para concluir todo o processo, desde a chegada da equipe até a entrega total da obra e começo de operação dos equipamentos para a produção de energia.

A crise econômica chegou a afetar os negócios?

Quase nada. Passamos com saúde financeira pela crise, com o menor impacto possível. Não gostamos de abrir os números, mas

posso garantir que vamos surpreender positivamente o mercado com os resultados dos próximos anos.

Qual a fórmula para não perecer?

Navegar com bons instrumentos. Uma gestão madura e sedimentada sobre informação consistente. Para nos ajudar nessa tarefa, mantemos a parceria na área contábil com a Rui Cadete Consultores [associada GBrasil do Rio Grande do Norte], cujo trabalho vai além dos registros dos números. Eles prestam consultoria constante para que a tomada de decisões aconteça com base em dados sólidos. Outro destaque que não cabe nas planilhas é a nossa relação próxima com os clientes. Parceria mesmo. E não apenas isso. Procuramos surpreender positivamente todos os parceiros de negócios, entregando sempre mais e melhor do que o pedido. ■

DISTRITO FEDERAL

O PESO DO SETOR PÚBLICO EM XEQUE

COM CAIXA AINDA COMPROMETIDO PARA NOVOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS, COMO OCORRE COM A MAIORIA DO BRASIL, O DISTRITO FEDERAL TENTA DIVERSIFICAR A ECONOMIA. UMA DAS APOSTAS É O SETOR DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, NO QUAL JÁ INVESTIU R\$ 40 MILHÕES

SILVIA PIMENTEL

Os efeitos da crise econômica que o País está tentando superar deixaram marcas nas contas públicas do Distrito Federal (DF), o que levou a unidade federativa a reavaliar seu modelo de desenvolvimento econômico, atualmente com forte predomínio de atividades ligadas à administração pública.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), o produto interno bruto (PIB) do DF acumulou R\$ 235,497 bilhões em 2016, o dado consolidado mais atual, resultado que o manteve na oitava posição no ranking das maiores economias nacionais.

O bom desempenho decorre do dinamismo do setor de serviços, que hoje representa 94,9% do PIB local. Já os setores agropecuário e industrial têm pequena representatividade, com 0,4% e 4,7%, respectivamente. Como a recessão tem deixado pouca margem para gastos públicos, há o receio de que os resultados futuros não sejam tão animadores, obrigando a uma revisão da sua estrutura econômica.

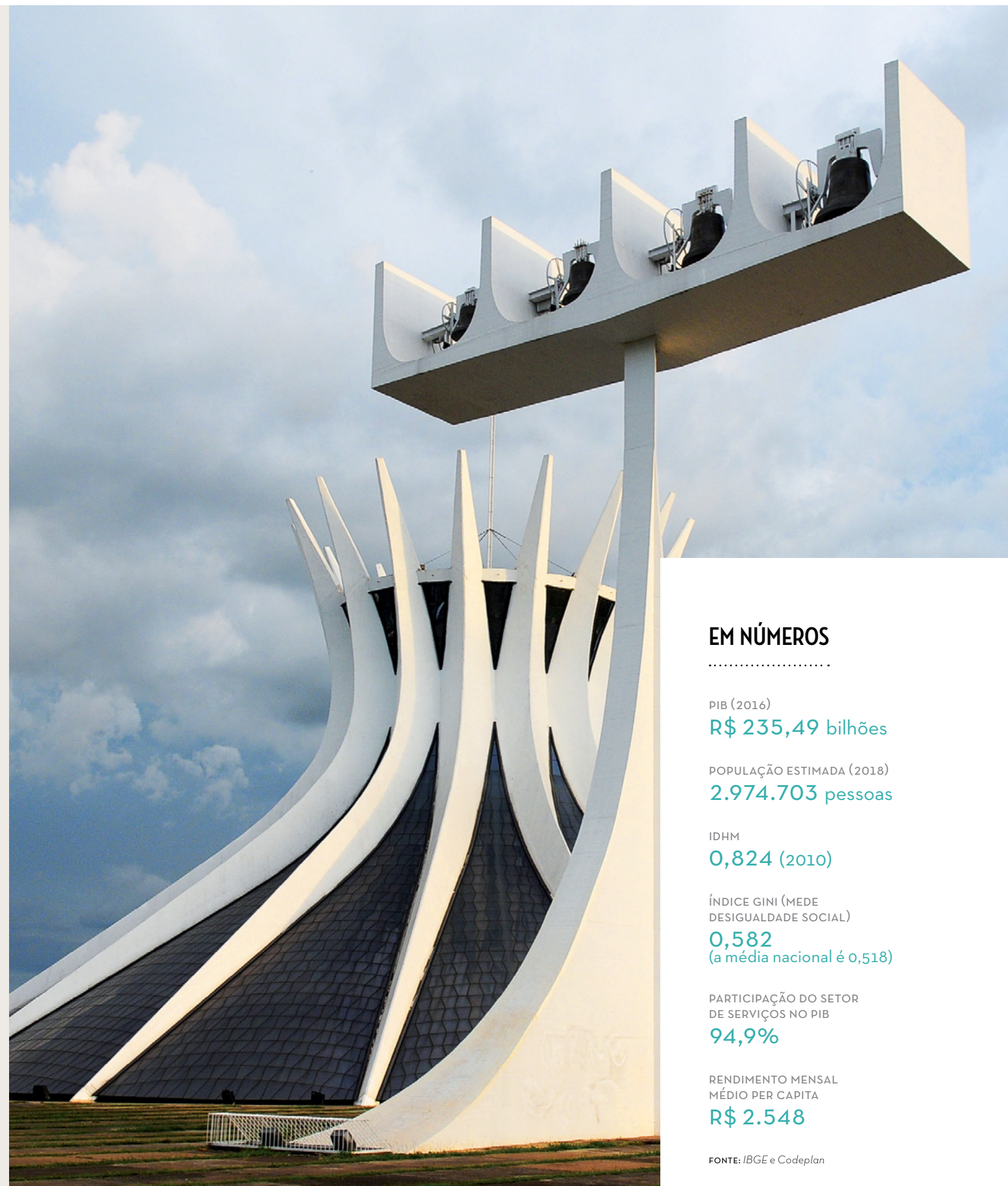
Atualmente, o DF ostenta bons indicadores: maior renda per capita do País, alta taxa de qualificação de mão de obra e um dos maiores Índices de Desenvolvimento Humano (IDHs)



Com uma política bem estruturada para incentivar o turismo, é possível a geração de vários empregos, pois Brasília tem uma rede de hotelaria, restaurantes e bares de grande potencial.

LÚCIO GOMES,
diretor-presidente da Agenda Contábil,
associada GBrasil no Distrito Federal

Fotos: retrato à esq. - Robson Cesco; Catedral Metropolitana - Andre Borges/Agência Brasília



EM NÚMEROS

PIB (2016)
R\$ 235,49 bilhões

POPULAÇÃO ESTIMADA (2018)
2.974.703 pessoas

IDHM
0,824 (2010)

ÍNDICE GINI (MEDE
DESIGUALDADE SOCIAL)
0,582
(a média nacional é 0,518)

PARTICIPAÇÃO DO SETOR
DE SERVIÇOS NO PIB
94,9%

RENDIMENTO MENSAL
MÉDIO PER CAPITA
R\$ 2.548

FONTE: IBGE e Codeplan

À esquerda, Bruno Cruz, economista do Dieps; e Francisco Maia, presidente da Câmara de Turismo da Fecomércio DF



BRUNO CRUZ, DO DIEPS, E FRANCISCO MAIA, DA CÂMARA DE TURISMO DA FECOMÉRCIO DF, TRABALHAM PARA QUALIFICAR A MÃO DE OBRA E DESENVOLVER O TURISMO NA REGIÃO

nacionais. Por outro lado, convive com uma alta taxa de desemprego, além de um dos maiores índices de desigualdade (Gini), acima da média. De acordo com a Companhia de Planejamento do Distrito Federal (Codeplan), são cerca de 310 mil desempregados. “A grande questão é como gerar empregos e, em especial, para uma massa de trabalhadores de baixa qualificação, atingidos fortemente pela crise”, analisa o economista Bruno de Oliveira Cruz, da Diretoria de Estudos e Pesquisas Socioeconômicas (Dieps). De acordo com o economista, os setores de educação e saúde privada têm gerado emprego na região mesmo durante a crise. Mas somente a recuperação dos investimentos públicos e da construção civil poderia absorver essa mão de obra ociosa.

A redução dos investimentos públicos é sentida fortemente pela indústria, um dos setores que mais perdem espaço na economia local. De acordo com a Federação da Indústria de Brasília (Fibra), a participação do setor no PIB caiu de 7,6%, em 2010, para 4,7%, em 2016. A indústria é composta por 5 mil empresas, e o maior segmento industrial é o da construção civil, que, com a crise, apresenta o pior desempenho dos últimos anos.

Sem contar com incentivos fiscais robustos, o setor industrial espera um aumento de competitividade com a aplicação da Lei n.º 6.225, que homologou no DF a Lei Complementar n.º 160, de 2017, que trata de incentivos fiscais relativos ao ICMS. A Lei n.º 6.225 permite ao DF reproduzir os benefícios fiscais adotados em Goiás, no Mato Grosso e no Mato Grosso do Sul.

Aliás, foi em razão de incentivos passados que o DF perdeu empreendimentos, como lembra o diretor-presidente da Agência Contábil, Lúcio Gomes. A região já teve um grande parque

comercial de atacadistas, que, atraídos por incentivos fiscais oferecidos por Goiás e Minas Gerais, decidiram mudar de endereço. “Com base nas promessas de campanha do novo governo, a expectativa é de que o comércio e o setor produtivo tenham incentivos e redução de impostos, facilitando novos investimentos nessas áreas”, afirma o executivo da associada GBrasil em Brasília. Na opinião do contador, uma das alternativas para reduzir o desemprego seria o governo dar incentivo à construção civil, grande geradora de trabalho e responsável pela expansão imobiliária na região.

“Além disso, com uma política bem estruturada para incentivar o turismo, é possível a geração de vários empregos, pois Brasília tem uma rede de hotelaria, restaurantes e bares de grande potencial”, destaca. O turismo também é apontado pelo presidente da Câmara de Turismo da Fecomércio DF, Francisco Maia, como um setor com grande potencial de desenvolvimento. “É uma atividade que agrega todos os setores da economia e se enquadra perfeitamente como uma oportunidade neste momento de crise e de mudanças”, afirma.

A necessidade de diversificar a economia e aproveitar a qualificação de mão de obra levou o governo local a investir, nos últimos anos, R\$ 40 milhões na criação do Biotic - Parque Tecnológico de Brasília, um projeto antigo de quase 20 anos e que sai aos poucos do papel. O edifício-sede do empreendimento, localizado entre a Granja do Torto e o Parque Nacional de Brasília e com capacidade para abrigar 1,2 mil empresas, foi inaugurado em junho de 2018 - o espaço prevê a criação de 25 mil empregos nos próximos 30 anos. Hoje, o parque abriga cinco empresas e oito instituições públicas, como o Núcleo de Inovação Tecnológica da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). O objetivo do parque é criar um ambiente de negócios e de cooperação entre empresas, universidades e centros de pesquisa.

Em decorrência das peculiaridades da economia local, como a elevada renda per capita da população, outro segmento que apresenta potencial de expansão é o das micros e pequenas empresas. De acordo com a Secretaria de Estado de Fazenda, Planejamento, Orçamento e Gestão, Brasília possui quase 250 mil pequenas e microempresas. “Entretanto, ainda é o que demanda maior atenção do Estado, dada a sua fragilidade e o índice de mortalidade”, afirma a Secretaria de Fazenda em nota.

Para reduzir as estatísticas de mortalidade, foi criado o projeto Simplifica PJ, em Taguatinga, destinado a treinar, orien-

tar e prestar consultoria aos empresários de micro e pequeno portes. Para os microempreendedores individuais (MEIs), o DF criou o projeto Pequenos Reparos, que permite às escolas públicas solicitar serviços de chaveiro, eletricista e marceneiro desses empreendedores sem a necessidade de licitações públicas.

Para os empreendimentos maiores, o Pro-DF é o mais importante programa de concessão de benefícios econômicos e fiscais. As empresas beneficiadas obtêm um desconto de até 95% sobre o valor dos imóveis por meio de assinatura de contrato de concessão com opção de compra com a Terracap, agência de desenvolvimento do Distrito Federal. Há ainda redução da base de cálculo para ITBI, IPTU, IPVA e TLP para as empresas que iniciaram obras do empreendimento. Desde o ano passado, porém, estão suspensas novas adesões ao programa porque os seus resultados foram questionados pelo Tribunal de Contas do Distrito Federal (TCDF). ■

Fotos Toninho Tavares/Agência Brasília | Divulgação/Fecomércio-DF

Cultivamos a relação estabelecida com nossos clientes. Por isso crescemos juntos.

RG CONTADORES ASSOCIADOS
CRC 1114/O-0
35 ANOS

GBrasil
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade
48 3037 1200
rgcontadores.com.br
/rgcontadores
Florianópolis/SC

COMO DEIXAR UMA SOCIEDADE DE FORMA AMIGÁVEL

SEPARAÇÃO NUNCA É UM ASSUNTO AGRADÁVEL, MAS É POSSÍVEL ATRAVESSAR ESSA ETAPA SEM TRAUMAS, DESDE QUE TODOS OS PONTOS ESTEJAM CLAROS NO CONTRATO SOCIAL

GUILHERME MEIRELLES

Em todo início de sociedade, as expectativas são sempre as mais positivas quanto ao sucesso do empreendimento. Entretanto, muitas vezes, as diferenças de visão em relação ao negócio acabam gerando conflitos de gestão, e a solução encontrada é a dissolução parcial ou total da empresa até então levada por duas ou mais cabeças. Entre aquelas que fecham as portas – das 733,6 mil empresas abertas em 2010, apenas 37% sobreviveram até 2015, segundo estudo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), divulgado em 2017 –,

o drama pode se arrastar por até cinco anos, em média. Isso porque elas não conseguem resolver as pendências da dissolução de forma amigável e decidem ir para a Justiça em busca de uma decisão quanto ao patrimônio e o valor das cotas.

Os números do IBGE não especificam o montante de empresas individuais e sociedades limitadas, mas os dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), por exemplo, revelam que, em 2018, foram registrados 194.298 pedidos de alteração no contrato social, ante 178.720 no ano anterior. O número é expressivo, embora não seja possível determinar os percentuais de dissoluções amigáveis e litigiosas. “Em cerca de 90% dos casos, o que era para ser uma dissolução amigável se torna litigiosa, em razão do despreparo na elaboração do contrato social, que não contempla as ações a serem tomadas por ocasião de uma eventual saída de algum dos sócios”, afirma a consultora jurídica do Sebrae-SP Ana Luiza Santos.

Segundo ela, o principal equívoco está na adoção do contrato social simplificado, encontrado na internet, sobretudo



A exclusão de sócio só será efetivada administrativamente, cumpridos todos os ritos legais, se o contrato social contiver a cláusula de exclusão. Se não contemplar, só será feita pela via judicial.

DOLORES BIASI LOCATELLI,
diretora da EACO Consultoria
e Contabilidade, associada
GBrasil em Curitiba (PR)

pelas microempresas. “Por questão de custos e por inexperiência, em especial em localidades menores, os sócios adaptam o modelo ao seu negócio. Ocorre que esses modelos não contemplam questões essenciais, como a eventual saída de um sócio e os prazos de pagamento para quem deixa a operação”, ressalta. “Caso um sócio majoritário saia e exija o pagamento das cotas em poucas parcelas, a empresa corre o risco de não sobreviver”, diz. “O contrato social regula os principais itens da empresa e, sendo bem-feito, garante que ela continue operando, mesmo em caso de conflito ou falta de algum sócio”, explica o diretor da Toigo Contadores, Fabiano Toigo, associado GBrasil em Caxias do Sul (RS).

FIM SEM TRAUMAS

Para o empresário paulista Regis da Costa Pina, a experiência anterior em uma sociedade favoreceu no momento em que aceitou a participação de duas novas pessoas em sua empresa de importação e exportação de lâmpadas de LED, em 2016. “Eles também não eram marinheiros de primeira viagem. Assim, tomamos todas as precauções tanto no contrato social como no acordo de sócios”, lembra. Entretanto, embora os resultados tenham atendido às expectativas, a sociedade não prosperou. Segundo Pina, os dois novos sócios, que detinham 65% das cotas, prometeram obter uma linha de crédito para capital de giro. O empréstimo acabou não se concretizando. “Isso inviabilizou o dia a dia do negócio”, conta. Por fim, a sociedade foi desfeita de forma amigável.

Com um capital social de R\$ 500 mil, a empresa cumpriu todas as obrigações ao longo de 2018, e a liquidação foi feita sem traumas. No fim do ano, houve a alteração do contrato social na Jucesp e, durante o primeiro semestre deste ano, Pina irá decidir se busca novos parceiros ou encerra a operação. De acordo com Código Civil, Pina poderá permanecer como uma sociedade unipessoal por 180 dias. Ou seja, o sócio remanescente pode usar esse prazo para decidir se chamará novos sócios, fechará a empresa ou continuará sozinho com cem por cento das cotas. Se optar por essa alternativa, passa a ser o único a responder por todas as movimentações da empresa.

Há algumas situações ainda mais delicadas, como a morte de um sócio. Darcy Teixeira Junior, associado nas áreas societária e de fusões e aquisições do TozziniFreire Advogados, lembra que essa é uma das questões que ainda não encontram consenso no Código Civil, principalmente se a empresa chegar ao ponto no qual as cotas apresentam valor negativo (caso em que as dívidas com fornecedores, encargos trabalhistas e impostos superam os ativos). “Há quem defenda que os herdeiros deveriam assumir as dívidas. Mas e se forem dívidas de longo prazo [acima de 5 anos]?”, questiona o advogado. A polêmica da questão reside no fato que, ao deixar uma empresa, o sócio responde juridicamente por apenas dois anos após sua saída.

“Tudo precisa ser claro no contrato social. Muitas vezes, os herdeiros não possuem vocação para o negócio, são impedidos legalmente de participar da sociedade (caso de advogados e contadores) ou não despertam simpatia entre os demais sócios. A solução é colocar uma cláusula que obrigue a liqui-

SUGESTÕES PARA EVITAR PROBLEMAS NA SOCIEDADE



Adote um contrato social com todas as particularidades do negócio, com cláusulas claras sobre os procedimentos a serem seguidos no caso de saída ou morte de um ou mais sócios;



Evite a informalidade. Registre em contrato qualquer alteração que impacte a empresa;



Mantenha contato regular com os sócios para avaliação do modelo de negócio e das metas;



Em casos de dissoluções complexas, recorra às câmaras de arbitragem;



Ao recompor a sociedade, busque um novo sócio que tenha competências semelhantes às daquele que saiu.



Fabiano Toigo, diretor da Toigo Contadores, associado GBrasil em Caxias do Sul (RS), destaca a importância do contrato social

ção das cotas, que pode ser pela venda aos sócios remanescentes ou pagamento aos herdeiros”, recomenda.

HERDEIROS

Além do aconselhamento de um profissional contábil, é recomendável ter o acompanhamento jurídico na fase preparatória do negócio. Teixeira Junior elenca sugestões básicas no momento de elaboração do contrato social. “O contrato deve prever as situações e explicitar se a sociedade será dissolvida ou se permanecerá, deixando claro como serão tratados os herdeiros”, afirma. A diretora da EACO Consultoria e Contabilidade, associada GBrasil em Curitiba (PR), Dolores Biasi Locatelli, lembra que “a exclusão de sócio só será efetivada administrativamente, cumpridos todos os ritos legais, se o contrato social contiver a cláusula de exclusão. Se não contemplar, só será feita pela via judicial”.

Com relação ao valor das cotas, a recomendação do advogado é que sejam avaliadas por profissional com o consenso de todos. “Deve-se definir se as cotas serão oferecidas aos demais sócios, e em caso de pagamento, em quantas parcelas.” Por fim, ressalta, é preciso firmar deliberação em caso de dissolução total da sociedade, estabelecendo o quórum para tal decisão. O Código Civil estabelece que não poderá ser inferior a três quartos do capital social, ou seja, no caso de uma empresa com capital social de R\$ 100 mil, é necessário que os acionistas que representam R\$ 75 mil estejam presentes. No entanto, no início do ano, foi sancionada a Lei n.º 13.792/19, que altera o artigo 1.063 do Código

Civil e passa a permitir a destituição do sócio-administrador se houver aprovação dos demais sócios, detentores de mais de 50% do capital social.

Segundo Teixeira Junior, a informalidade é a raiz dos problemas. “Quanto mais informal a sociedade, menores são os cuidados. A informalidade é mais presente em empresas agrícolas e fazendas, nas quais a avaliação do patrimônio costuma ser feita por um corretor de imóveis da região”, diz. Mas, como em toda regra, há exceções. No ano passado, o técnico em gestão Adilson Ferreira de Oliveira deixou a sociedade em uma empresa de manutenção e automação industrial que mantinha com um amigo de infância há 15 anos, em São Paulo. “Tivemos divergências, mas continuamos amigos”, conta. Como possuía apenas 20% das cotas, Ferreira nada recebeu por elas, já que o valor apenas cobria débitos com impostos atrasados.

Em casos mais complexos, nos quais não haja consenso sobre um liquidante, a

opção adotada é por meio de uma câmara de arbitragem, sugere o advogado Tomás Real Amadeo, sócio do escritório Ochman, Real Amadeo Advogados Associados. “É um instrumento eficiente, já que os juízes são especializados em questões societárias”, afirma. As câmaras de arbitragem costumam estar ligadas a entidades que possuam câmaras de comércio, como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), por exemplo. “Com profissionais especializados, fica mais fácil estabelecer se o balanço patrimonial será conduzido pelo resultado líquido ou pelo valor patrimonial”, afirma. Ao fim de todos os procedimentos, é feita a alteração contratual na junta comercial do Estado-sede. Em média, diz Amadeo, os serviços nas juntas comerciais demoram 30 dias.

Acostumado a orientar empresários de micro e pequeno portes, o consultor em empreendedorismo do Sebrae Enio Pinto faz algumas recomendações. “Quando se opta por recompor a sociedade, é preciso buscar um novo sócio que tenha as competências semelhantes às daquele que saiu. É o caso de um restaurante que perde o sócio que atua na gastronomia”, ressalta. Segundo ele, além dos cuidados na elaboração do contrato, é recomendável que os sócios mantenham contato regular, presencial, em reuniões para avaliação do modelo de negócio e das metas. “Diálogo permanente minimiza desgastes desnecessários no dia a dia do empreendimento”, indica. ■

DIFERENCIAIS CONSULTORIA RUI CADETE

A área de consultoria do Grupo Rui Cadete coloca à disposição de nossos clientes transferência de conhecimentos e compartilhamento de experiências, abrindo portas para a evolução de suas empresas. Estes são os quatro fundamentos da nossa atuação.



RC
RUI CADETE

84 3616 5500
84 98158 4188
@ruicadete
www.ruicadete.com.br

1 Prática de Gestão com planejamento e acompanhamento com foco no resultado

2 Experiências e conhecimentos compartilhados por ampla equipe de executivos

3 Apoio aos clientes através de análise, avaliação e solução de necessidades

4 Planejamento, Gestão, Intervenção e Capacitação para Geração de Valor



1 REVISÃO FISCAL GARANTE MAIS EFICIÊNCIA

Uma análise detalhada dos processos da empresa pode ajudar a corrigir falhas e evitar erros futuros. A otimização constante é essencial nas áreas de gestão, tributária e fiscal. No Brasil, as regras tributárias mudam quase que diariamente. Por isso, as revisões fisco-tributárias são mandatórias no encerramento dos balanços anuais. E ainda mais seguro é implementar revisões trimestrais, a fim de garantir que todas as exigências da Receita Federal e outros órgãos sejam cumpridas.

Veja a matéria completa em <https://bit.ly/2Si74MA>

2 QUIOSQUES EM ALTA

Ruas nas quais há grande passagem de pedestres, normalmente oferecem boas oportunidades para os negócios. Afinal, a localização é um dos fatores mais importantes na hora de escolher o ponto no qual o comércio será instalado. A mesma lógica vale para o interior dos shopping centers: locais com maior fluxo de pessoas podem gerar mais vendas. Por isso, os quiosques vêm se tornando uma opção cada vez mais atraente para os empreendedores.

Veja a matéria completa em <https://bit.ly/2RPWPdc>

3 DE OLHO NO E-SOCIAL

A partir de julho de 2019, a implementação do eSocial entra na quinta fase, na qual as empresas com faturamento acima de R\$ 78 milhões (grupo 1) são obrigadas a transmitir os dados relacionados às normas da Saúde e Segurança no Trabalho (SST). As adoções do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA) e do Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO) são essenciais para atender à legislação sobre saúde e segurança no trabalho e, consequentemente, informar corretamente o eSocial.

Veja a matéria completa em <https://bit.ly/2RmnqmL>

4 ALTERAÇÕES NO SISCOSEV

O Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (Siscoserv), que completou seis anos de operações em 2018, deve fazer parte da versão nacional da nota fiscal eletrônica de serviços (NFS-e). O sistema registra todas as informações de transações envolvendo serviços e bens intangíveis realizadas entre residentes ou domiciliados no Brasil com residentes ou domiciliados no exterior, independentemente do seu porte e de qual país é palco do consumo ou da prestação. A Receita Federal do Brasil ainda não definiu o cronograma de implementação do projeto da NFS-e.

Veja a matéria completa em <https://bit.ly/2MWVqAS>

5 LUPA NA INFORMAÇÃO

Segundo a Lei de Acesso à Informação (sanccionada em 2011), qualquer pessoa pode solicitar dados aos órgãos dos Três Poderes e de entidades públicas, incluindo prefeituras, governos estaduais, empresas estatais, tribunais de conta e o Ministério Público. Além da obrigação do fornecimento das informações requeridas, a lei também estipula a divulgação de dados por iniciativa do próprio setor público. Para verificar se os órgãos públicos do Paraná estão cumprindo a lei, foi criado, em 2015, o Comitê de Olho na Transparência (COT), formado por representantes de OAB-PR, CRC-PR, Sescap-PR e Corecon-PR, Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT).

Veja a matéria completa em <https://bit.ly/2SgbWBP>

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS
44 ANOS DE TRADIÇÃO NO MERCADO SERGIPANO

Transformando números em solução para a sua empresa

Nossos Serviços:
IRPF 2019 • Assessoria Contábil, Tributária, Trabalhista e Previdenciária • Legalização de Empresas • Serviços Pessoa Física e Autônomos • Escritório Virtual • Consultoria e Planejamento Tributário • Recuperação de Créditos Tributários • Condominial

3,5
100%
x²

0.2 a.m.

92.9 \$ \$

1,2

63%

x%

89% x²



HOSPITAL REAL

NOVO COMPLEXO HOSPITALAR EM SÃO LUÍS-MA

O Hospital Real – que será inaugurado no primeiro semestre de 2019 em São Luís, no Maranhão – é o mais novo cliente da Assessoria e Consultoria Real. A associada GBrasil na capital maranhense, com 41 anos de atuação, é responsável por contabilidade, área fiscal e departamento pessoal da instituição de saúde. “Nossa abrangente capacidade técnica permite que consigamos para o cliente as melhores condições dentro de sua atividade, rigorosamente dentro da lei”, afirma um dos sócios da Real, José Ribamar Pires de Castro.

O hospital, dotado de 71 apartamentos e 81 leitos de enfermagem, contará com atendimentos adulto e pediátrico, tanto emergencial quanto em sistema de consultórios, com especial vocação para os tratamentos ortopédicos, especialidade na qual terá como gestor o prestigiado médico José Carlos Bongiovani, do Hospital Albert Einstein (SP).

PRÉ-SAL PETRÓLEO

ESTATAL DE GESTÃO DE CONTRATOS DE PARTILHA

Responsável pelo regime de partilha da produção no pré-sal brasileiro, a empresa Pré-Sal Petróleo passou recentemente a fazer parte da carteira de clientes da Domingues e Pinho Contabilidade (DPC) – associada GBrasil no Rio de Janeiro e em São Paulo. A DPC venceu, em 2018, a licitação em modalidade de pregão eletrônico para a prestação de serviços contábeis, fiscais, paralegais, folha de pagamento, pareceres e obrigações acessórias.

A companhia do ramo petrolífero, vinculada ao Ministério de Minas e Energia (MME), acaba de completar cinco anos. Ela é responsável pela gestão dos contratos de partilha de produção e gestão da comercialização de petróleo e gás natural, além da representação da União nos Acordos de Individualização da Produção (AIP) do Pré-Sal brasileiro. A empresa encerrou o ano de 2018 com a arrecadação de R\$ 1,13 bilhão aos cofres públicos.

“Esperamos da DPC um serviço de excelência, sobretudo envolvendo o atendimento aos prazos, além de gestão documental, organização, rigor nas entregas, entre outros compromissos que temos certeza que serão bem executados”, aponta o gerente de controle contábil e finanças da Pré-Sal Petróleo, Mauro Braz Rocha.

GRUPO FIMAG ENGENHARIA

MÁQUINAS AGRÍCOLAS E SOLUÇÕES INDUSTRIAIS PARA A AMÉRICA LATINA

A União Contábil (Unicon) ampliou sua parceria com o Grupo Fimag Engenharia – empresa capixaba que cria, desenvolve e fabrica máquinas agrícolas e soluções industriais. Agora, a associada GBrasil em Vitória (ES) passará a atender o grupo no departamento pessoal, além dos trabalhos contábil e fiscal.

“Buscávamos mais confiabilidade e segurança em nossas apurações e auditorias internas. Entre muitas empresas, a Unicon se destacou por conhecimento e equipe. Já estamos na segunda fase de terceirização com eles e as expectativas são as melhores possíveis, visando ao longo prazo”, afirma o diretor da Fimag Engenharia, Rômulo Barreto Furtado.

Com mais de 35 anos de mercado, a empresa tem capacidade produtiva de mais de 400 toneladas por mês, soma mais de 45 patentes próprias e as principais indústrias dos setores globais de mineração, petróleo e siderurgia em sua carteira de clientes.

GEOFORCE

TECNOLOGIA DE RASTREAMENTO DE ATIVOS

A Geoforce, uma fornecedora global de soluções de rastreamento de ativos com sede em Dallas, nos Estados Unidos, é o outro novo cliente da DPC (Domingues e Pinho Contabilidade) – associada GBrasil no Rio de Janeiro e em São Paulo. Localizada em Macaé (RJ), a unidade brasileira da Geoforce atende a mais de 70 empresas, principalmente prestadoras e operadoras de serviços de petróleo e gás no Brasil. Globalmente, as soluções de rastreamento da empresa são usadas por mais de 700 companhias em 70 países. “À medida que crescemos e expandimos para a América do Sul, a DPC ajuda a identificar estrategicamente as iniciativas para expandir e melhorar nossas operações no Brasil e na América Latina”, diz o diretor financeiro da Geoforce, Vincent Hsieh.

KRETOS SOLUÇÕES EM RH

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Inaugurada em 2018, a startup Kretos – Soluções em Recursos Humanos, sediada em Caxias do Sul (RS), contratou recentemente a Toigo Contadores Associados – associada GBrasil na cidade gaúcha – para gerir as áreas contábil, tributária e de relações trabalhistas da empresa. A Kretos aproxima empresas e profissionais por meio de uma plataforma online de recrutamento e seleção, com foco em assertividade, processos mais ágeis e redução de custos com rotatividade.

A ferramenta usa inteligência artificial para otimizar a seleção dos candidatos. É possível aplicar testes de habilidade e conhecimento, além de fazer entrevistas por vídeo. Por meio de algoritmos otimizados, o sistema prepara um ranking com base nos dados que vão muito além do currículo. A ferramenta torna o processo de seleção mais ágil e assertivo.

“Atendemos clientes em todo o Brasil e escolhemos a Toigo pelo excelente conceito na área contábil. Temos planejamento de crescimento para os próximos meses, e uma excelente gestão será primordial para o nosso negócio”, afirma a CEO da Kretos, Marivane Peruzzo.

ORGANIZAÇÃO
SILVEIRA
CONTABILIDADE

**Responsabilidade,
Comprometimento,
e Qualidade.**

Presente há mais de 20 anos
no mercado baiano

www.organizacaosilveira.com.br
@organizacaosilveira

AC - RIO BRANCO

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO

CRC/AC 7/O DIRETOR: Maurício Prado
R. Pará, 107, Habitasa • CEP 69905-082 • Rio Branco • AC
☎ (68) 3224.3019 www.ocprado.com.br

AL - MACEIÓ

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/AL 744/O DIRETOR: Daniel Salgueiro da Silva
R. Guedes Gondim, 128 • CEP 57020-260 • Maceió • AL
☎ (82) 2121.0000 www.controlecontadores.com.br

AM - MANAUS

DHC AUDITORIA

CRC/PR 5.283/O DIRETOR: Ernandes Melo
R. Maria Esther Teixeira, 56 • bairro Parque 10 de Novembro
CEP 69055-470 • Manaus • AM
☎ (92) 3634.6212 www.dhcmanaus.com.br

AP - MACAPÁ

CUNHA & TAVARES CONSULTORIA

CRC/AP 6/O DIRETOR: Paulo Roberto Tavares
Av. Pedro Lazarino, 516 • Bairro Beírol • CEP 68902-080 • Macapá • AP
☎ (96) 3223.4242 www.cunhaetavares.com.br

BA - SALVADOR

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE

CRC/BA 2.102/O DIRETOR: Reinaldo Silveira
R. Torquato Bahia, n° 4, 6° andar • CEP 40015-110 • Comércio • Salvador • BA
☎ (71) 2104.5401 www.organizacaosilveira.com.br

CE - FORTALEZA

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/CE 296/O DIRETORA: Camila A. Coelho
Av. Pontes Vieira, 1.079 • Dionísio Torres • CEP 60135-237 • Fortaleza • CE
☎ (85) 3401.2499 www.marpecontabilidade.com.br

DF - BRASÍLIA

AGENDA CONTÁBIL S/S

CRC/DF 310/O DIRETOR: Lúcio Gomes
QMSW 02, cj. C, n° 16 • Setor Sudoeste • CEP 70680-200 • Brasília • DF
☎ (61) 3321.1101 www.agendacontabil.com.br

ES - VITÓRIA

UNICON - UNIÃO CONTÁBIL

CRC/ES 382/O DIRETOR: Rider Pontes
R. Graciano Neves, 230 • Centro • CEP 29015-330 • Vitória • ES
☎ (27) 2104.0900 www.unicon.com.br

GO - GOIÂNIA

CONTACT - CONTABILIDADE

CRC/GO 882/O DIRETOR: Agostinho Pedrosa
Av. Oeste, 319 • Setor Aeroporto • CEP 74075-110 • Goiânia • GO
☎ (62) 3240.0400 www.contactnet.com.br

MA - SÃO LUÍS

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL

CRC/MA 211/O DIRETOR: Ribamar Pires
Av. Borborema, qd. 18, n° 22 • Calhau • CEP 65071-360 • São Luís • MA
☎ (98) 3313.6800 www.assessoriareal.com.br

MG - BELO HORIZONTE, CURVELO E MONTES CLAROS

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL

CRC/MG 683/O DIRETOR: Mário Mateus
R. Carijós, 244, 11° andar • CEP 30120-060 • Belo Horizonte • MG
☎ (31) 3311.8111 www.matur.com.br

MG - JUIZ DE FORA

TECOL - CONSULTORIA EMPRESARIAL

CRC/MG 3.635/O DIRETOR: Celio Faria de Paula
R. Dr. João Pinheiro, 173 • CEP 36015-040 • Juiz de Fora • MG
☎ (32) 3215.6631 www.tecol.com.br

MG - UBERLÂNDIA

ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS

CRC/MG 4.732/O DIRETOR: Valdemar Moraes
R. Ivaldo Alves do Nascimento, 966 • CEP 38400-683 • Uberlândia • MG
☎ (34) 3291.9100 www.aserco.com.br

MS - CAMPO GRANDE

AUDITA CONTABILIDADE

CRC/MS 103/O DIRETOR: Solindo Medeiros
R. Olavo Bilac, 20 • CEP 79005-090 • Campo Grande • MS
☎ (67) 3383.1892 www.auditacontabilidade.com.br

MT - CUIABÁ

CONTABILIDADE SCALCO S/S

CRC/MT 324/O DIRETOR: Volmar José Scalco
R. Comandante Costa, 1.519 • CEP 78020-400 • Cuiabá • MT
☎ (65) 3363.1600 www.scalcomt.com.br

MT - SINOP

CGF CONTABILIDADE

CRC/MT 356/O DIRETOR: Cleber Furlanetti
R. das Aroeiras, 58 • CEP 78550-238 • Sinop • MT
☎ (66) 3511.5800 www.cgfcontabilidade.com.br

PA - BELÉM

C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS

CRC/PA 406/O DIRETOR: Carlos Correa
Tv. Nove de Janeiro, 2.155, 1° andar, sl. B • CEP 66060-585 • Belém • PA
☎ (91) 3249.9768 www.cec.cnt.br

PB - JOÃO PESSOA

R.C. ASSESSORIA

CRC/PB 150/O DIRETOR: Roberto Cavalcanti
Av. Almirante Barroso, 1.020 • Centro • CEP 58013-120 • João Pessoa • PB
☎ (83) 3048.4243 www.robertocavalcanti.cnt.br

PE - RECIFE | SERRA TALHADA

ACENE ASSESSORIA CONTÁBIL E CONSULTORIA EMPRESARIAL DO NORDESTE S/S

CRC/PE 433/O DIRETOR: Carmelo Farias e Flavio Farias
R. João Ivo da Silva, 323 • Madalena • CEP 50720-100 • Recife • PE
☎ (81) 2125.0300 www.acenecontabilidade.com.br

PI - TERESINA

ANÁLISE CONTABILIDADE

CRC/PI 64/O DIRETOR: Tertulino Passos
R. Valença, 3.453 • Sul • Bairro Tabuleta • CEP 64018-535 • Teresina • PI
☎ (86) 3222.6337 www.analisecontabilidade.com.br

PR - CURITIBA

EACO - CONSULTORIA E CONTABILIDADE

CRC/PR 2.976/O DIRETOR: Euclides Locatelli
R. XV de Novembro, 297, 7° andar • CEP 80020-310 • Curitiba • PR
☎ (41) 3224.9208 www.eaco.com.br

PR - FOZ DO IGUAÇU

DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/PR 3.859/O DIRETOR: Antonio Derseu Candido de Paula
R. Antonio Raposo, 310 • Centro • CEP 85851-090 • Foz do Iguaçu • PR
☎ (45) 2105.2000 www.depaulacontadores.com.br

RJ - RIO DE JANEIRO | MACAÉ

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

CRC/RJ 1.137/O DIRETORA: Luciana Uchôa
Av. Rio Branco, 311, 4° andar • Centro
CEP 20040-903 • Rio de Janeiro • RJ
☎ (21) 3231.3700 www.dpc.com.br

RN - NATAL

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES ASSOCIADOS S/S LTDA

CRC/RN 107/O DIRETOR: Rui Cadete
R. Apodi, 209 • Cidade Alta • CEP 59025-170 • Natal • RN
☎ (84) 3616.5500 www.ruicadete.com.br

RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE

CRC/RO 17/O DIRETOR: Ronaldo Hella
R. Júlio de Castilho, 730 • Olaria • CEP 76801-238 • Porto Velho • RO
☎ (69) 2182.3388 www.dduwe.com.br

RR - BOA VISTA

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/RR 12/O DIRETOR: Pedro Nunes Ferraz da Silva
R. Ajuricaba, 738 • Centro • CEP 69301-070 • Boa Vista • RR
☎ (95) 3224.0544 www.sampayoferraz.com.br

RS - PORTO ALEGRE

GATTI CONTABILIDADE S/S

CRC/RS 3.086/O DIRETOR: Maurício Gatti
R. Santa Catarina, 361 • CEP 91030-330 • Porto Alegre • RS
☎ (51) 2108.9900 www.gatti.com.br

RS - CAXIAS DO SUL

TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/RS 2.873/O DIRETOR: Fabiano Toigo
R. Guerino Sanvito, 695 • CEP 95012-340 • Caxias do Sul • RS
☎ (54) 4009.9899 www.toigo.com.br

RS - SANTA MARIA

T&M CONSULTING

CRC/RS 3.421/O DIRETORA: Simone Zanon
Av. Medianeira, 1.660, sobrelôja • CEP 97060-002 • Santa Maria • RS
☎ (55) 3304.2636 www.tmconsulting.com.br

SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/SC 1.114/O DIRETOR: Nilton Joel Goedert
Av. Alm. Tamandaré, 94 • sl. 1004 • CEP 88080-160 • Florianópolis • SC
☎ (48) 3037.1200 www.rgcontadores.com.br

SC - BLUMENAU, JOINVILLE E ITAJÁI

J. MAINHARDT & ASSOCIADOS

CRC/SC 5.479/O DIRETOR: Giovani Mainhardt
R. 2 de Setembro, 2.639, 1°, 2° e 3° andares
CEP 89052-001 • Blumenau • SC
☎ (47) 3231.8800 www.mainhardt.com.br

SE - ARACAJU

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS LTDA

CRC/SE 131/O DIRETORA: Susana S. Nascimento
R. Waldemar Dantas, 100 • Grageru • CEP 49025-300 • Aracaju • SE
☎ (79) 2106.6400 www.sercontabil.com.br

SP - SÃO PAULO

ORCOSE CONTABILIDADE

CRC/SP 5.881/O DIRETOR: Júlio Linuesa Perez
R. Clodomiro Amazonas, 1.435 • CEP 04537-012 • São Paulo • SP
☎ (11) 3531.3233 www.orcose.com.br

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

CRC/SP 24.226/O DIRETOR: Luiz Flávio Cordeiro
R. do Paraíso, 45, 4° andar • Paraíso • CEP 04103-000 • São Paulo • SP
☎ (11) 3330.3330 www.dpc.com.br

SP - ARAÇATUBA

ESCRITÓRIO CONTÁBIL REAL ARAÇATUBENSE LTDA

CRC/SP 30.293/O DIRETOR: André Luiz Magustero Américo
R. Tabajaras, 322-A • CEP 16010-390 • Araçatuba • SP
☎ (18) 2103.5967 www.realaracatubense.com.br

SP - BAURU

DE MARTINO CONTABILIDADE

CRC/SP 26.437/O DIRETOR: Carlos Eduardo Saggio De Martino
R. Gustavo Maciel, 13-20 • CEP 17015-321 • Bauru • SP
☎ (14) 3227.4110 www.demartino.com.br

SP - PRAIA GRANDE

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA

CRC/SP 16.449/O DIRETOR: José Augusto Soares da Silva
R. Fumio Miyazi, 215 • Boqueirão • CEP 11701-160 • Praia Grande • SP
☎ (13) 3023.7000 www.escudoreal.com.br

SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

GRUPO FATOS CONTABILIDADE & SOLUÇÕES CORPORATIVAS

CRC/SP 23.581/O DIRETORA: Lilian Ribeiro
Av. Dr. Adhemar de Barros, 1.177 • Vila Adyana
CEP 12.245-010 • São José dos Campos • SP
☎ (12) 3909.2920 www.grupofatos.com.br

TO - PALMAS

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS

CRC/TO 7.564/O DIRETOR: Flavio Azevedo Pinto
504 Sul, Al. 04, n° 45, L.40, QI G • Plano Diretor Sul
CEP 77021-690 • Palmas • TO
☎ (63) 3219.7100 www.opcon.com.br



GBRASIL (SEDE)

R. Clodomiro Amazonas, 1.435
CEP 04537-012 • São Paulo • SP
☎ 55 (11) 3814.8436
www.gbrasilcontabilidade.com.br

Quando a tecnologia não supera o conhecimento profissional



Entre os grandes investimentos de uma empresa contábil moderna está a aquisição de tecnologias para a gestão de dados, integração e segurança das informações de seus clientes.

Mas a tecnologia não é, nem de longe, o maior investimento das organizações alinhadas com os interesses de seus clientes. São seus recursos humanos especializados, treinados e atualizados constantemente, que geram o serviço de valor.

Com 2.673 profissionais, as 39 empresas de contabilidade do GBrasil operam sob o compromisso de entregar informação relevante, visão ampliada de negócios e excelência em gestão para mais de 10.744 clientes nacionais e internacionais. São 23 anos ofertando inteligência contábil, fiscal e de gestão de pessoal ao mercado brasileiro.



Conheça a força do GBrasil:

www.gbrasilcontabilidade.com.br

 [gbrasilcontabilidade](#)

 [gbrasilcontabilidade](#)