REVISTA

IBEF

INSTITUTO BRASILEIRO DE EXECUTIVOS DE FINANÇAS

EDIÇÃO 70

ANO XIII - NÚMERO 70 - BIMESTRAL - 2017
www.ibefrio.org.br

Leonardo Junqueira, CEO da Repsol Sinopec Brasil

Tod Van Name: câmbio, como lidar com a iminência da MiFID II

Ricardo Assaf: fintechs, oportunidade para o sistema financeiro

André Miceli: moedas digitais, futuro ou presente assertivo?

Fernando Mantovani: profissionais e a retomada do trabalho

Marcelo Alves, presidente da Riotur: Rio, de janeiro a janeiro

IBEF
Rio de Janeiro

O GRUPO CCR ACREDITA QUE O FUTURO DO BRASIL **PASSA POR RODOVIAS, AEROPORTOS, MOBILIDADE URBANA E MUITO INVESTIMENTO.**

Foto: Emiliano Capozoli/Estúdio Folha

VLT carioca, que liga a região portuária ao centro financeiro da cidade e ao Aeroporto Santos Dumont: uma opção moderna para o transporte urbano do Rio de Janeiro.

Construção e operação das linhas do **metrô da Bahia** e operação da **linha 4-Amarela** do metrô de São Paulo: considerada entre as mais modernas da América Latina.

Modernização e ampliação do **Aeroporto Internacional de Belo Horizonte,** além da administração de outros aeroportos da América Latina e atuação em alguns dos mais importantes dos Estados Unidos.

3.265 quilômetros de **rodovias** nos Estados de SP, RJ, PR e MS, entre elas a Rodovia dos Bandeirantes, eleita por 5 anos seguidos a melhor rodovia do país.*

*Segundo Pesquisa CNT.

Com novos investimentos, novas parcerias e muito trabalho, o Brasil vai reencontrar o caminho do crescimento, e o Grupo CCR está pronto para continuar viabilizando soluções para a melhoria do transporte e da mobilidade dos brasileiros.

É por aqui que você chega lá.

CCR

GrupoCCROficial YouTube GrupoCCROficial www.grupoccr.com.br

Editorial

Uma luz na escuridão

Recentemente o jornal "O Globo" reuniu representantes da sociedade civil e do poder público para debaterem sobre segurança, recuperação econômica, educação, mobilidade urbana, turismo e ética.

As 50 propostas apresentadas nos seis painéis geraram um documento que serve para nortear saídas da crise. Não há milagres! Os problemas estão interligados e só poderão ser resolvidos por meio de ações conjuntas, envolvendo o setor público, o setor privado e a sociedade.

Finalmente foi assinado o plano de ajuste fiscal para o Estado do Rio de Janeiro que inclui a privatização da Cedae, menos isenções, rigor nos gastos públicos, mais impostos e demissão voluntária. O sucesso do plano depende de empenho da classe política e de mais um esforço da sociedade.

Destacamos o fato da **Revista IBEF** chegar a sua edição de número 70 e externamos nossos agradecimentos a todos os anunciantes, apoiadores, leitores, colaboradores e equipe envolvida em sua publicação.

Outubro 2017

Marcos Chouin Varejão

Índice

EDITORIAL.....1
Marcos Varejão

CAPA.....2
Leonardo Junqueira, CEO da Repsol Sinopec Brasil

OPINIÃO.....6
Fernando Mantovani: você está preparado para a retomada do mercado?

OPINIÃO.....8
Andre Miceli: moedas digitais: futuro incerto ou presente assertivo?

OPINIÃO.....9
Adriana Andriolli: CEST e as operações não sujeitas ao ICMS/ST.

NACIONAL.....10
Indústria de pivôs é uma das melhores para se trabalhar em MG.

INTERNACIONAL.....12
Allianz no caminho para alcançar objetivos em 2020.

INTERNACIONAL.....14
OMC critica política industrial do Brasil.

OPINIÃO.....15
Rubens Branco: a Andersen Global anuncia sua presença no Estado do Rio de Janeiro.

INTERNACIONAL.....16
Brasil, Private Equity e expansão nos mercados.

OPINIÃO.....17
Marcelo Alves: Rio, de janeiro a janeiro.

ECONOMIA.....18
Antonio Almeida: os robôs vieram para ficar.

NACIONAL.....20
Além do futebol: licenciamento esportivo ganha força.

NACIONAL.....21
Segurança pública e mercado ilegal no Rio e em SP.

NACIONAL.....22
Por que as franquias quebram?

DAY TRADE.....26
Coluna de informação.

OPINIÃO.....29
Marcus Lindgren: 5 etapas para se preparar para a sucessão da alta gestão

NACIONAL.....30
R$ 345 bilhões em movimentação de cargas no Brasil

OPINIÃO.....31
Fernando Pinho: economia brasileira.

OPINIÃO.....32
Tod Van Name: câmbio: como lidar a MiFID II

OPINIÃO.....33
Euro Bento Maciel Filho: as diversas formas de "Caixa 2" e a relação com o crime de lavagem de dinheiro

NACIONAL.....36
Café do Ponto lança nova linha de produtos Premium

OPINIÃO.....37
João Kleber Braga: educação financeira faz diferença no futuro das crianças.

OPINIÃO.....38
Ricardo Assaf: FINTECHS oportunidade para modernizar o sistema financeiro

ESTANTE 1.....40
Livro sobre p Supremo Tribunal Federal e temas do Direito da Comunicação

ESTANTE 2.....41
Abílio Diniz conta sua história e aprendizados

OPINIÃO.....42
Sérgio Raposo: o caos nas contas públicas

NACIONAL.....44
Pesquisa elege Azul como a melhor empresa aérea

NACIONAL.....45
iFRA, a solução da Indra para reduzir a brecha fiscal

JURISPRUDÊNCIA 1.....46
Sessões virtuais no TRF3

JURISPRUDÊNCIA 2.....47
Acordo entre TRF3 e CRECI

NACIONAL.....48
Luiz Leonardo Cantidiano: referência no mercado de capitais

Leonardo Junqueira
CEO da Repsol Sinopec Brasil

Revista IBEF- A Repsol Sinopec completa 20 anos no Brasil em novembro de 2017. Qual o balanço que a companhia faz sobre sua atuação nessas duas décadas no país?

Iniciamos as atividades no país em 14 de novembro de 1997, importando, comercializando e distribuindo óleos básicos e produtos petroquímicos. Hoje focamos nossa atuação na área de upstream (exploração e produção) e figuramos entre as empresas que mais produzem petróleo e gás no país segundo o ranking da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis).

Fomos pioneiros na abertura do mercado de upstream e na exploração do pré-sal brasileiro, onde realizamos algumas das maiores descobertas já feitas na Bacia de Campos, no bloco BM-C-33. Conquistamos um portfólio sólido e equilibrado ao longo dessas duas décadas, que inclui três campos produtivos, além de blocos exploratórios e em desenvolvimento, com grande potencial. São ativos que geram riqueza para a sociedade e permitem uma geração de valor sustentável nos próximos anos.

Temos orgulho da nossa história. Acreditar no país, incluindo suas instituições, nas parcerias históricas que construímos e no desenvolvimento dos nossos colaboradores foi decisivo durante todos esses anos para o nosso sucesso.

Revista IBEF- Como a empresa está estruturada hoje? Quais são seus ativos, parceiros, composição acionária e investimentos?

A Repsol Sinopec Brasil é uma joint venture em que o grupo espanhol Repsol detém participação de 60% do capital e a companhia chinesa Sinopec, 40%. A sociedade foi renomeada em dezembro de 2010, com um aporte de capital de aproximadamente US$ 7 bilhões pela Sinopec.

Em nossa carteira, estão três campos produtivos: Albacora Leste, Sapinhoá e Lapa, este último entrou em produção no final de 2016 e ainda está em fase de desenvolvimento.

Outro ativo importante, em fase de desenvolvimento, é o bloco B-C-33, na Bacia de Campos. Essa é uma das áreas mais promissoras do pré-sal brasileiro, que abrange as descobertas de Pão de Açúcar, Seat e Gávea.

Em exploração, estão ainda os blocos BM-S-50 (Sagitário), BM-S-51 (Lebre) e BM-ES-21 (Malombe e Magadi).

Nessas diversas operações, atuamos em parceria com a Petrobras e outras grandes petroleiras como a Shell, Statoil e Total.

Revista IBEF- Como tem sido o desempenho da Repsol Sinopec em 2017? A companhia irá alcançar sua projeção de crescimento para este ano?

Este ano superamos a marca de 90 mil barris de óleo equivalentes (boe) produzidos por dia, o que consolidou a Repsol Sinopec como um dos atores mais relevantes do setor de Petróleo e Gás no Brasil, figurando entre as empresas com maior produção no país. Um dos fatores que contribuíram para o resultado foi o início das atividades de produção no campo de Lapa em 2016 e a operação em Sapinhoá, que está em seu platô de produção, com 280 mil boe/dia. Com esses números e todas as ações implementadas para garantir a eficiência operacional da empresa, temos todas as condições de alcançar a meta de 2017.

Revista IBEF- A companhia foi uma das pioneiras no pré-sal brasileiro. Quais são os principais projetos de P&D realizados pela Repsol Sinopec para enfrentar os desafios da exploração de petróleo em águas profundas brasileiras?

As nossas atividades em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) têm como objetivo garantir a inovação, viabilidade econômica dos projetos e maior vantagem competitiva. Estamos executando o plano estratégico de P&D 2014-2018 e nosso foco é o desenvolvimento de tecnologias avançadas para encarar os desafios associados à exploração, operação e abandono de campos de petróleo com grande afastamento da costa e em águas ultraprofundas.

Em 2016, investimos R$ 21 milhões em P&D, mais do que o dobro do valor investido no ano anterior, que foi de R$ 10 milhões. Este ano, 16 projetos estão sendo realizados em parceria com nove universidades, sete empresas e três centros de pesquisa. Esses projetos compreendem desde a pesquisa básica até a construção de protótipos de novas tecnologias.

Uma importante pesquisa concluída no ano passado é a do microbioma da cana-de-açúcar, realizada em conjunto com Unicamp (SP), Universidad Politecnica de Madrid (UPM) e Centro de Tecnologia da Repsol (CTR). O projeto buscou o melhoramento da produtividade da planta por meio dos seus microorganismos. O resultado do estudo pode ser aplicado tanto nas atividades de exploração de petróleo offshore, como no aumento da produtividade das plantações.

Estamos desenvolvendo também a próxima geração da tecnologia de Pronta Identificação Automática de Vazamentos (HEADS) para a detecção autônoma de vazamentos em superfícies aquáticas. O vazamento de óleo é considerado um dos maiores riscos ambientais das operações em bacias marítimas. A tecnologia já está disponível de forma comercial para plataformas fixas e será melhorada para as condições operacionais do Brasil. Esse projeto é realizado em parceria com a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), a PUC/RJ (TECGRAF), a start-up carioca 13 Robotic e em cooperação também com o Centro de Tecnologia da Repsol (CTR) e a empresa espanhola Indra.

Também participamos de outros projetos de pesquisas já em andamentos e de discussões sobre novos projetos e/ou parcerias para desenvolvimento de inovações de interesse da indústria e do país, como projetos que visam detecção de vazamentos, melhoria no processo de monitoramento de integridade e ainda projetos para melhorias na recuperação de óleo em reservatório.

Acreditamos na inovação tecnológica como elemento fundamental para construir um modelo energético mais eficiente e sustentável.

Revista IBEF - Como o senhor enxerga o atual momento do setor de petróleo no Brasil?

O Ministério de Minas e Energia iniciou, em 2016, discussões fundamentais para o desenvolvimento do setor de petróleo e gás no Brasil. Decisões significativas foram tomadas, como o fim da obrigatoriedade da Petrobras ser operadora única no pré-sal, a renovação do Repetro (regime aduaneiro especial para o setor de petróleo) por mais 20 anos e as novas regras de conteúdo local, que serão aplicadas às próximas rodadas e vão reduzir os percentuais de nacionalização contratados.

Outro ponto importante é o debate sobre o marco regulatório de exploração, produção e comercialização de Gás Natural. Em outubro de 2016, o governo lançou o programa Gás para Crescer, que apresenta medidas efetivas de aprimoramento das normas do setor.

Essas iniciativas podem realmente destravar investimentos, mas ainda temos que avançar. Um exemplo é a regulamentação pela ANP do mecanismo contratual de dispensa de obrigações, o que chamamos de waiver, para os casos previstos de falta de fornecedores ou falta de competitividade. As regras de conteúdo local devem ter níveis factíveis, na medida em que permite acomodar situações em que os fornecedores não conseguem dispor de produtos e serviços com preço, prazo e tecnologia compatíveis, sem que incorram penalidades.

Revista IBEF - O grupo Repsol tem forte atuação no mercado de gás mundial. Qual a avaliação e a expectativa da companhia em relação a esse setor no país?

O gás natural é uma opção para garantir a segurança que o setor energético brasileiro necessita. A nossa matriz energética sempre foi muito dependente das hidrelétricas e, agora, o país segue o caminho para diversificar a matriz. Além disso, é um combustível mais limpo e alinhado com os compromissos globais de redução de emissão de gases de efeito estufa. Um exemplo é o consumo em automóveis. O gás emite 15% menos CO2 do que a gasolina.

Acreditamos que podemos contribuir para o desenvolvimento do setor no país, a partir da experiência internacional e conhecimento técnico do grupo Repsol. Atualmente, o insumo representa 65% da produção do grupo.

O plano básico de desenvolvimento do campo BM-C-33 considera um abastecimento de aproximadamente 15 milhões m³/dia de gás natural. O que corresponde a aproximadamente 50% do volume que o Brasil importa da Bolívia atualmente. É um dos projetos de nossa carteira que tem grande potencial, dependendo do amadurecimento do mercado de gás.

Para definir os planos de produção na região, dependemos da resolução de vários aspectos regulatórios no país. Por isso, as discussões no âmbito do Gás para Crescer são tão importantes. Acreditamos que as propostas do programa contribuem para a consolidação de um ambiente mais competitivo no país, no qual o gás pode aumentar sua participação na matriz energética.

Revista IBEF - Quais as previsões e objetivos da empresa para 2018?

Ao longo dos nossos 20 anos de presença no país, construímos uma carteira bastante equilibrada entre ativos em produção, desenvolvimento e exploração. Hoje temos uma produção média superior aos 90 mil boe/dia e contamos com todos os requisitos para manter esse patamar por mais 10 anos.

No próximo ano, nosso foco é trabalhar na consolidação dos nossos ativos. Temos operações remanescentes para a produção do campo de Lapa e estamos preparando o desenvolvimento de Pão de Açúcar, área com grande capacidade para produção de gás no pré-sal brasileiro.

Revista IBEF - Quais os projetos da Repsol Sinopec Brasil para os próximos anos, num cenário mais competitivo, sempre desafiador e, às vezes, economicamente difícil e instável?

Continuaremos a investir no país, buscando o desenvolvimento dos nossos ativos através de uma gestão eficiente. Hoje, o nosso foco é a criação de valor. Com essa estratégia, conseguimos garantir a nossa estabilidade, mesmo num cenário mais ácido do preço da commodity.

Temos projetos importantes em nossa carteira, que são de amadurecimento de longo prazo e entrarão em produção na próxima década, com muitos anos pela frente ainda. Entre eles, o bloco BM-C-33, um projeto robusto e relevante, com capacidade para ser uma das principais fontes de fornecimento de gás do país, além de outros blocos ainda em fase de exploração.

Revista IBEF - A Repsol Sinopec Brasil apoia importantes ações culturais, educacionais e sociais? Qual a visão de sustentabilidade da companhia?

A cada ano renovamos o nosso Plano de Sustentabilidade, que é uma forma concreta pela qual a Companhia se compromete a realizar ações em prol do desenvolvimento sustentável. Em 2017, definimos 11 ações que vamos realizar durante o ano. Para determinar essas iniciativas consideramos as expectativas das partes interessadas e uma análise de riscos e oportunidades da empresa.

A partir deste ano, o plano passou a ter como parâmetros os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU e os seis temas prioritários em sustentabilidade definidos pelo grupo Repsol, que são: Ética e Transparência, Pessoas, Operação Segura, Gestão de Recursos e Impactos, Mudanças Climáticas e Inovação e Tecnologia.

Em 2016, nossos investimentos em sustentabilidade somaram mais 1,7 milhão de reais em programas voltados à proteção do meio ambiente, desenvolvimento comunitário e cultura. Temos uma parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica há mais de 10 anos, com a qual desenvolvemos projetos de conservação e recuperação do bioma Mata Atlântica e de preservação de zonas costeiras do Brasil.

Desde 2009, também realizamos de forma voluntária o programa itinerante Plataforma Educativa, que esteve em 23 cidades do litoral dos estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Paulo. O programa já atendeu mais de 17 mil pessoas com cursos gratuitos de qualificação profissional para pescadores e difusão de conteúdos relacionados ao meio ambiente, segurança e saúde.

Mais recentemente, nos tornamos patrocinadores do AquaRio, o Aquário Marinho do Rio de Janeiro. Onde incentivamos a proteção da vida marinha através de educação, pesquisa científica e conservação.

Através das leis de incentivo à cultura e ao esporte, apoiamos a Orquestra de música da Rocinha, que desenvolve atividades musicais que contribuem para o desenvolvimento de crianças e jovens, ampliando suas experiências culturais e sociais, e o Instituto Superar, que trabalha com o desenvolvimento humano através do esporte paraolímpico e da educação.

Revista IBEF - O grupo Repsol participa da "Iniciativa Internacional para a Transparência das Indústrias Extrativas (EITI)", cujo objetivo é aumentar a transparência nas transações entre governos e indústria extrativa. Quais são as medidas adotadas pela companhia para manter uma gestão transparente aqui no Brasil?

Nosso comportamento ético inclui não só o estrito cumprimento da lei, mas também o respeito que ela inspira. Assim, estabelecemos um conjunto de ações que asseguram que a Companhia promova e incentive uma cultura de integridade e responsabilidade não só para os empregados, mas também para fornecedores, contratados e colaboradores. Definimos ainda, a transparência e a prestação de contas como elementos diferenciais do modelo de sustentabilidade da Repsol Sinopec Brasil.

Em 2016, um novo Código de Ética e Conduta entrou em vigor. O documento estabelece pautas gerais de conduta para as empresas do grupo e seus empregados, incluindo as relações comerciais e institucionais, de acordo com as leis de cada país e respeitando os princípios éticos de suas respectivas culturas.

Contamos também com o Canal de Ética e Compliance disponível 24h por dia, sete dias por semana e administrado por um fornecedor externo, permitindo que empregados ou pessoas externas possam comunicar de forma confidencial qualquer suspeita ou relato de incumprimento do Código de Ética e Conduta.

Revista IBEF - Nos últimos três anos, o preço do barril de petróleo teve uma queda significativa. Como o senhor avalia o futuro do mercado de petróleo no mundo?

Hoje é pouco provável que você visualize alguém na indústria com uma perspectiva de aumento substancial do preço da commodity. A indústria de petróleo está se adaptando a essa realidade, com foco maior na eficiência operacional e organizacional das empresas.

Revista IBEF - Alguns empresários acreditam que a economia brasileira vai crescer nos próximos 12 anos e 58% apostam em estabilidade. E o senhor, o que pensa sobre isso?

Acreditamos que um conjunto de reformas estruturais (algumas já aprovadas e outras em discussão) permitirá que o país alcance um adequado equilíbrio fiscal, e que possivelmente também permitirá a retomada do crescimento nos próximos anos.

Revista IBEF - Para finalizar: uma frase, um pensamento.

Foram 20 anos de muitas parcerias, desafios e conquistas, sempre respeitando o nosso compromisso com as pessoas, o meio ambiente e a segurança nas operações.

Temos orgulho da nossa história e vamos continuar trabalhando e contribuindo com o desenvolvimento do setor no país.

Você está preparado para a retomada do mercado?

*Fernando Mantovani**

Estudo antecipa que a disputa por profissionais aumentará e pode causar inflação salarial

As incertezas quanto aos rumos da política brasileira e o histórico pessimista de diversos indicadores econômicos ainda trazem um certo ar de preocupação em relação ao comportamento do mercado de trabalho nos dias atuais. Entretanto, quando se trata de expectativas, a onda de otimismo é unanimidade, indicando uma tendência de recuperação da economia.

O Índice de Confiança Robert Half, que monitora o sentimento de gestores responsáveis pelo recrutamento nas empresas, profissionais empregados e desempregados com relação ao mercado de trabalho e economia, está em 24,4 para os dias atuais, mas sobe para 49,8 quando se trata de expectativa futura (para os próximos seis meses) – acima de 50, o indicador significa otimismo.

Você está preparado?

Associado ao índice de desemprego dos chamados profissionais qualificados – pessoas com 25 anos de idade ou mais e com formação superior -, a melhora do ICRH indica uma maior disputa por profissionais nos próximos meses, uma competição cada vez mais acirrada em torno dos grandes talentos. Isso porque a taxa de desemprego dessa camada da população é historicamente mais baixa do que a taxa de desemprego da população em geral. De acordo com os dados da PNAD do IBGE, no segundo trimestre deste ano, enquanto a taxa de desemprego geral era de 13%, para essa parcela, a taxa foi de 5,9%, uma diferença de 7,1 pontos percentuais.

Diante deste cenário, a recomendação para as empresas é, em primeiro lugar, tomar a dianteira e acelerar os processos de contratação, pois, ao que tudo indica, no curto prazo os bons profissionais devem estar menos disponíveis. Como efeito cascata, existe o risco de uma certa inflação salarial para essas posições, o que deve afetar o salário de entrada desses profissionais.

Fica, também, a recomendação para as empresas, em virtude desse cenário, olharem para dentro de casa e analisarem quem são seus profissionais-chave dentro da sua estrutura e da linha de sucessão. É o momento de alinhar as perspectivas de carreira do curto e médio prazo e focar na retenção desses profissionais.

Fonte & Elaboração: Robert Half - Pesquisa Proprietária

** Diretor geral da Robert Half.*

mcgarrybowen

trans·for·ma·ção
(substantivo feminino)

1 Do latim *TRANSFORMATIO*. Qualquer tipo de alteração que modifica um sistema dando uma nova forma, aspecto, molde ou aparência a partir de um fenômeno de mudança.

2 Uma visão inovadora sobre novos modelos corporativos, alinhando talentos à estratégia de crescimento da sua empresa para impulsionar ainda mais seus negócios. Tudo isso aproveitando oportunidades que criam valor nos mais diferentes cenários, explorando seus pontos fortes e gerando um crescimento contínuo.

Termos relacionados:
Transformar o capital humano, crescer e criar vantagem competitiva, otimizar deals, transformar dados em oportunidades de negócios.

pwc

O mundo pede novas leituras.
www.pwc.com.br/imperativos-negocios

Baixe gratuitamente o aplicativo PwC BR na App Store.

PwC Brasil
@PwCBrasil
@pwcbrasil
PwC Brasil
PwCBrasil
PwC Brasil

© 2017 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados. Proibida a distribuição sem a prévia autorização da PwC. O termo "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. de firmas membro da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto determina, a cada uma das firmas membro participantes da rede da PwC. Cada firma membro da rede constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

Moedas digitais: futuro incerto ou presente assertivo?

*Andre Miceli**

A moeda digital é uma realidade no mundo e começa a ganhar mais força no Brasil. Nesse cenário promissor, divisões já começam a aparecer e o que era o líder de mercado, o bitcoin, agora começa a ter seu reinado ameaçado por fortes concorrentes. E a *blockchain*, o sistema onde as transações são realizadas, passou a ter uma nova capacidade de processamento para suportar uma nova criptomoeda, o bitcoin cash.

"Hoje o bitcoin original está cotado a US$ 3.700, enquanto uma unidade de *bitcoin cash* vale cerca de 10% desse valor. Essa granularização da moeda facilita, pelo menos do ponto de vista do marketing, a aceitação dessa nova alternativa, podendo gerar mais flexibilidade, aumentando a concorrência no mercado e promovendo sua valorização" explica Andre Miceli, professor e coordenador do MBA em Marketing Digital da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Existem diversas criptomoedas sendo transacionadas no mundo. Entre elas, monero, dash, z-cash, steem, litecoin e ethereum, mas bitcoin é a mais valorizada e popular. Desde o ano passado, suas altas expressivas têm gerado cada vez mais alvoroço no mercado financeiro. Entre janeiro e junho desse ano, foram movimentados mais de US$ 100 bilhões. No Brasil, em 2015, foram negociados R$ 35 milhões no país. Em 2016, o total saltou para R$ 90 milhões. Mas, segundo o especialista, nem tudo é otimismo nesse cenário.

"Hoje o bitcoin original está cotado a US$ 3.700, enquanto uma unidade de bitcoin cash vale cerca de 10% desse valor..."

"Dependendo do volume, em valor de mercado, que elas atingirem, as criptomoedas poderão representar uma ameaça para o sistema financeiro tradicional e se isso, se confirmar, os governos deverão atuar de forma mais contundente em termos de legislação, o que poderá acarretar em mudanças que certamente impactarão no bolso dos investidores", explica o professor.

Em relação à segurança digital envolvida nesse tipo de movimentação financeira, Andre Miceli destaca que há riscos.

"A pessoa que utiliza moeda criptografada tem duas abordagens possíveis: ou ela deixa na nuvem ou baixa o sistema no próprio computador. Por falta de habilidade ou mesmo de conhecimento mais aprofundado, ao optar pela segunda opção, ele estaria se expondo a um grande risco. Seria como ele sacar dinheiro do banco e guardar debaixo do colchão", conclui o especialista da FGV, Andre Miceli.

O aumento expressivo do valor dessas moedas tem estimulado empresas de estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, de diversos segmentos a aceitá-las como meio de pagamento.

** Mestre em Administração pelo Ibmec RJ, com MBA em Gestão de Negócios e Marketing pela mesma instituição. Coordenador do MBA e Pós-MBA em Marketing Digital da Fundação Getulio Vargas (FGV)*

CEST e as operações não sujeitas ao ICMS/ST

*Adriana Andriolli**

Em 24 de agosto de 2015 foi publicado no Diário Oficial da União o Convênio ICMS Confaz nº 92 de 2015, que estabeleceu a sistemática de uniformização e identificação das mercadorias e bens passíveis de sujeição aos regimes de substituição tributária e de antecipação de recolhimento do ICMS com o encerramento de tributação, relativos às operações subsequentes.

Para uniformizar a identificação das mercadorias e bens passíveis de sujeição aos regimes de substituição tributária e de antecipação de recolhimento do ICMS, o referido Convênio relacionou todos os produtos atribuindo-lhes um Código Especificador da Substituição Tributária (CEST).

Os primeiros a ingressarem na obrigatoriedade são a indústria e o importador, já a partir de 1º de julho de 2017, seguidas do atacadista, a partir de 1º de outubro de 2017 e, finalmente, todos os demais segmentos, a partir de 1ª de abril de 2018.

Com a nova regra, os Estados e o Distrito Federal só podem incluir no regime de substituição tributária (em operações internas ou interestaduais) os produtos relacionados pelo Convênio ICMS Confaz nº 92.

As empresas devem ficar atentas aos prazos e às adequações na emissão de notas fiscais que deverão ser realizadas, a fim de que a exigência seja cumprida.

A regra de validação das notas fiscais exigirão o CEST quando forem informados os CSTs ou CSOSNs específicos de operações submetidas à substituição tributária, tais como 10 - tributada com cobrança de ICMS por substituição tributária e o 60 - ICMS cobrado anteriormente por substituição tributária.

Assim, se o contribuinte/emissor da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e, modelo 55) e da Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica (NFC-e) deixar de preencher o campo "CEST" nos seus respectivos documentos fiscais quando realizarem operações não sujeitas a substituição tributária, ainda que seja com algum dos produtos relacionados nos anexos do Convênio ICMS Confaz nº 92, não terá problemas para a validação, já que a Regra de Validação N23-10 considera apenas os CSTs ou CSOSNs relativos à substituição tributária e não os produtos relacionados pelos anexos.

No entanto, considerando a exigência do Convênio ICMS 92, ainda que a Regra de Validação não exija o CEST em operações não submetidas à substituição tributária, o contribuinte deverá preencher o campo, nas operações realizadas com qualquer um dos produtos relacionados nos anexos do Convênio ICMS Confaz nº 92 de 2015, ainda que não submetida à substituição tributária, deixando a cargo do CFOP e do CST declarados no documento fiscal a informação da aplicabilidade ou não do regime de substituição tributária, a fim de evitar autuações fiscais.

** Consultora Tributária de Impostos Indiretos da Thomson Reuters.*

Indústria de pivôs é uma das melhores para se trabalhar de Minas Gerais

Valmont foi ranqueada entre as que oferecem as maiores vantagens para a equipe de colaboradores

A Valmont, empresa fabricante dos pivôs Valley, foi eleita uma das melhores empresas para se trabalhar no estado de Minas Gerais, segundo uma das mais respeitadas pesquisas de mercado: a Great Place to Work. A indústria, localizada em Uberaba (MG), conta com cerca de 220 colaboradores e, desde 2013, adota uma política forte de reconhecimento e valorização profissional.

A empresa adotou o sistema de pesquisa de clima há quatro anos, que funcionou como balizador para a realização das atividades dentro da empresa. "O que fizemos foi anualmente pegar os principais pontos apontados pela pesquisa e corrigi-los. Encaramos todas questões, inclusive os mais delicados que envolviam salários e reconhecimentos. Agora, com esse resultado, temos orgulho de mostrar para o mercado que aqui em Uberaba, em Minas Gerais, existe uma grande empresa onde se trabalhar", comenta João Rebequi, atual vice-presidente da Valmont, responsável pela América Latina e que, durante os últimos anos, esteve à frente da unidade brasileira.

O trabalho de planejamento e execução de ações para solução dos problemas levantados pelos colaboradores foi feito pela coordenadora de recursos humanos, Bruna Abdanur, contratada pela empresa logo após a realização da primeira pesquisa. Até então, a indústria não contava com um departamento de gestão de pessoas. "Tudo que fizemos foi com base no que escutamos de nossos colaboradores. Fomos em busca de saber o que deixava cada um deles feliz e motivado no trabalho, e, principalmente, mostrar a cada um deles sua verdadeira importância e o sentido do seu trabalho. E, em alguns casos, as mudanças necessárias eram muito pequenas e de simples solução", destaca.

Com a implantação das estratégias, o nível de satisfação na empresa cresceu mais de 30% nos últimos quatro anos. Renato Silva, que assumiu a direção da unidade brasileira no início deste ano, acredita que o resultado da pesquisa servirá como um estímulo para um investimento ainda maior na equipe, que também se envolverá ainda mais em todo o processo. "Faz parte dos nossos valores a melhoria contínua. É um momento de muito orgulho, mas a gente pensa ainda muito maior. Queremos continuar crescendo, com um grau de satisfação de nossos colaboradores ainda maior", garante,comemorando outro importante prêmio validado pela Valmont Corporativa - Prêmio Destaque "Unidade Valmont Irrigação - Mais Segura do ramo de irrigação 2016".

A Great Place to Work® é uma empresa de consultoria empresarial fundada em 1991 e que promove no Brasil, desde 1997, o prêmio para as melhores empresas regionais e nacionais. O ranking é fruto de pesquisa global de avaliação do índice de confiança e engajamento dos funcionários com o ambiente de trabalho. Pelo levantamento, também são analisadas as melhores práticas de gestão de pessoal. Em 2017, a Valmont conquistou a 18 posição entre as empresas de Minas Gerais.

O anúncio do resultado da pesquisa foi feito pela equipe diretiva da Valmont para todos os funcionários esta semana. Na data, a empresa também lançou nova campanha de marketing que reforça a preocupação da indústria com a equipe de colaboradores.

A nº 1 brasileira de auditoria independente
conta com 500 escritórios em 82 países.

FAÇA SUA ESCOLHA.

Ética
Estratégia
Boas práticas
COMPLIANCE
Transparência
Reputação
Governança
Leis
Políticas
Auditoria
Corrupção
Riscos
Controles internos
Normas regulatórias

26 anos
Lopes, Machado
Auditors, Tax, Consultants & Business Advisers
Independent Member of BKR International

55 21 2156-5800
novosnegocios@bkr-lopesmachado.com.br | www.lopesmachado.com

Auditoria | Compliance | Consultoria em Fusões e Aquisições | Consultoria Trabalhista e Previdenciária | Consultoria Tributária | Due Diligence

SEDE: Av. Graça Aranha, 416 - 11º andar - Centro | Rio de Janeiro - RJ São Paulo - SP | Recife - PE | Belo Horizonte - MG | Vitória - ES

Siga-nos:

Allianz no caminho para alcançar seus objetivos firmados para 2020

- **Receitas de 2016: 7,893 bilhões de euros (+8,5%*)**
- **Lucro operacional: 417 milhões de euros (+55,7%*)**
- **Mais de 17.500 colaboradores internacionais falando mais de 70 línguas**
- **Atividade comercial em 76 países**
- **44 milhões de casos e 39 milhões de ligações atendidas**

Com um aumento significativo em seus resultados anuais, a Allianz Worldwide Partners confirma sua posição como líder nas áreas de assistência, saúde internacional, seguro automotivo e de viagem. O Grupo continua seguindo em direção de seu objetivo para alcançar 10 bilhões de euros em receitas e 500 milhões de euros em lucro operacional até 2020.

"2016 foi um ano crítico para nós, marcado por desafios que fomos capazes de superar, como demonstrado pelo crescimento significativo de nossas receitas e lucros. Isso confirma a relevância de nossa estratégia operacional e da nova estrutura de organização implantada durante o ano passado. Os esforços internos feitos para posicionar o consumidor no coração do nosso negócio valeram a pena, e um número de clientes institucionais decidiram colocar ou renovar a confiança em nós. Nós claramente estamos no caminho para alcançar os objetivos estabelecidos para 2020 e assim, fortalecer nossa posição como líder mundial no mercado", afirma Rémi Grenier, Presidente da Allianz Worldwide Partners.

O sucesso da oferta de um serviço focado no consumidor A Allianz Worldwide Partners é muito mais do que um simples provedor de serviço. É um parceiro confiável com a habilidade de integrar perfeitamente suas soluções à cadeia de valor dos clientes institucionais. Em resposta às tendências de novos consumidores, como a ascensão da economia de compartilhamento e o apetite pela digitalização e pelos aplicativos, a Allianz Worldwide Partners está constantemente evoluindo para oferecer soluções únicas que combinem tecnologia, serviços e seguro, assim como proteção e cuidado no mundo todo.

"Nós estamos nos afirmando como uma verdadeira empresa multimodal e global, capaz de se adaptar a cada necessidade do cliente, a qualquer hora, em qualquer lugar, enquanto damos à eles suporte para seu crescimento e reforçamos a lealdade de seus clientes. Nós estamos investindo fortemente para estender nossas plataformas globais de TI e assim oferecer competência, e graças à nossa presença global nós estamos bem posicionados para

fornecer soluções globais escaláveis", acrescenta Rémi Grenier.

A distribuição regional de receitas permaneceu similar à de 2015 e reforçou a presença internacional do Grupo, com Europa e Oriente Médio representando 62% da receita total, a região do Pacífico Asiático representando 24% de toda a atividade e as Américas representando 14%. Crescimento dinâmico em todos os campos, direcionado pelos serviços de assistência e seguro viagem por um lado, e automotivo por outro. Continuando os avanços de 2015, todas as atividades da Allianz Worldwide Partners mostraram forte crescimento em 2016.

O negócio de assistência e seguro viagem representou 44% das receitas do Grupo e cresceu 10% comparado a 2015 para alcançar 3,473 bilhões de euros. O lucro operacional vivenciou um impressionante crescimento de +22.6% em relação a 2015, em 141 milhões de euros. O negócio automotivo representou 39% das receitas do Grupo e reportou um crescimento de 8,6% comparado a 2015, o que levou essa linha de negócio pela primeira vez acima do limite de 3 bilhões de euros para 3,061 bilhões de euros. O lucro operacional mais que duplicou para 242 milhões de euros.

O negócio de saúde internacional, que relatou receitas de 1,359 bilhões de euros, cresceu 3,9% a partir de 2015 e representou 17% das receitas totais do Grupo. O lucro operacional diminuiu 32,5% para 43,7 milhões de euros devido a cancelamentos no portfólio estabelecido em Dublin que não foram completamente compensados pelo novo negócio em 2016. Apesar da competição crescente, as receitas se mantiveram no alvo para o portfólio de Paris.

2016 foi um ano base para canais diretos que representaram 264 milhões de euros, um aumento de 17%. Os fundamentos para a globalização e a aceleração dos canais móveis foram estabelecidos firmemente com o lançamento de aproximadamente 20 novos aplicativos em áreas como turismo, assistência automotiva e saúde por 9 países e 3 linhas de negócio.

No Brasil a operação faturou, no último ano, mais de R$ 501 milhões. "Para este ano, estamos otimistas com o mercado de assistência 24h e estimamos um crescimento superior a 30%", destaca o presidente da Allianz Worldwide Partners Brasil, Vincent Bleunven.

Um ano diferenciado pelo lançamento bem sucedido de 5 iniciativas estratégicas

A Allianz Worldwide Partners alavancou suas 5 iniciativas estratégicas para impulsionar sua posição de liderança e para se tornar referência centrada no cliente B2B2C:

1 - **Viajante conectado** - capturando crescimento potencial de canais diretos, oferecendo ofertas perfeitas entre países e criando a melhor experiência de proteção de viagem: o Grupo estabeleceu em 2016 novas parcerias com companhias aéreas e posteriormente desenvolveu suas ofertas para proteção de passagens, assinando um grande contrato com uma agência de viagem online dos Estados Unidos. Os pedidos online e as soluções de pagamentos digitais estão previstos para 2017.

2 - **Vida conectada** - trazendo uma abordagem global única para serviços de assistência digital e produtos de seguro para a era digital (incluindo e-reputation e perda de dados) para todos os segmentos do mercado: a aquisição da Allianz Handwerker Services fortaleceu o negócio de assistência em 2016 por destacar os serviços de casa conectada na Alemanha. Além disso, a assinatura de acordos importantes com uma renomada Fabricante de Equipamento Original (OEM) móvel e uma varejista online estabeleceu firmemente a Allianz Worldwide Partners no mercado de dispositivos móveis e risco digital.

3 - **Saúde em uma caixa** - oferecendo serviço completo na área de cuidado em ambulatório, de serviços digitais e remotos (checagem de sintomas, avaliação de urgência) a tele aconselhamento para pacientes com necessidade: muitos aplicativos de saúde centrados no cliente foram lançados em 2016. Por exemplo, o Primary Care Support permite que os clientes contatem especialistas médicos via app do telefone móvel a fim de receber aconselhamento médio 24 horas por dia, proporcionando paz de espírito. O verificador de sintomas, um novo recurso dentro do app MyHealth, guia os pacientes por meio de uma avaliação para detectar potenciais condições médicas e indica a urgência do tratamento subsequente.

4 - **Carro conectado** - atendendo às necessidades dos provedores de serviço de mobilidade e novos desafios digitais a fim de oferecer soluções holísticas de seguro automotivo: a entrada em mercados inovadores foi conquistada pela associação com novos parceiros de mobilidade, como a car2go, de compartilhamento de carro, e a EasyMile, de veículos autônomos. Avanços foram feitos na digitalização e automação devido à integração da telemática dos veículos com os sistemas e serviços da Allianz Worldwide Partners.

5 - **Allianz para Vida** - proporcionando ofertas B2C assim como B2B2C, em resposta às necessidades sob demanda dos clientes e para oferecer serviços digitais inovadores: com uma taxa de 10.000 downloads por mês, um dos desenvolvimentos de aplicativos mais bem sucedidos foi o TravelSmart nos EUA, a primeira versão para iOS sendo lançada em maio de 2016. Pechhulp on demand, um app de sucesso em nosso programa de assistência rodoviária digital, foi lançado no mercado holandês em setembro de 2016 e tem alcançado uma classificação média de 4,4 estrelas de 5.

"Nós estamos confiantes que cumpriremos os objetivos de 2017 e estamos no caminho para alcançar nossas ambições de 2020 (10 bilhões de euros em receita e 500 milhões de euros em lucro operacional). Nossa sólida organização, entendimento claro dos objetivos estratégicos e desafios de nossos clientes e nossas soluções digitais de alto alcance, sem mencionar a dedicação de nossos colaboradores, são atributos que continuarão fazendo a diferença em nosso mercado", conclui Rémi Grenier.

Sobre a Allianz Worldwide Partners Brasil

Dedicada a garantir proteção e cuidado mundialmente, a Allianz Worldwide Partners, que pertence ao Grupo Allianz SE, é líder B2B2C em soluções de assistência de seguros nas seguintes áreas de especialização: assistência global, saúde e vida internacional, automóvel e viagem. Estas soluções, que são uma combinação única de seguro, serviço e tecnologia, estão disponíveis para clientes institucionais ou através de canais diretos e digitais sob quatro marcas de renome internacional: Mondial Assistance, Allianz Global Assistance, Allianz Worldwide Care e Allianz Global Automotive. Esta família global de mais de 17.600 colaboradores está presente em 76 países, fala 70 línguas e trata 40 milhões de casos por ano, protegendo clientes e funcionários em todos os continentes. No Brasil, a Allianz Worldwide Partners tem mais de 20 anos de atuação, com cerca de 2.000 profissionais, uma célula médica com equipe trilíngue e 14.000 prestadores de serviços que vivem para ajudar.

OMC critica política industrial do Brasil

OMC crítica política indústria dependente de incentivos do Brasi

A Organização Mundial do Comércio distribuiu um relatório para os 164 países membros da entidade com duras críticas à política industrial praticada pelo Brasil. Para o órgão, a indústria do país se tornou cada vez mais dependente de incentivos e não melhorou sua competitividade.

Por conta deste relatório, o Brasil passou por uma sabatina, em julho, sobre suas práticas comerciais. O professor Elton Eustáquio Casagrande, da Universidade Estadual Paulista, comenta esses questionamentos.

"Na definição de competição externas cada pais tem suas características pelas estruturas produtiva e tributaria e as consequências para formação de preço. Esses questionamentos da OMC são objetivos e não são uma novidade, mas se trata de um protocolo."

Sobre as constantes reclamações em relação à economia hermética brasileira, Elton Casagrande, que é doutor em economia pela Universidade de Washington, faz uma análise. "Há um excesso de regulação por parte do estado. Temos um grande governo, grandes empresas e políticas de renúncias fiscais."

O Brasil rechaçou as críticas OMC e assegurou que está implementando medidas para uma maior abertura e integração à economia mundial. Para fontes do governo, o relatório é bem mais crítico do que ocorre norormalmente nesse tipo de exercício.

Os brasileiros reclamam que a entidade parece mais crítica, por exemplo, em relação à política agrícola brasileira do que foi em relação à União Europeia (UE), avaliada no mês passado e conhecida por seus volumosos subsídios e barreiras tarifárias.

A Andersen Global anuncia sua presença no Estado do Rio de Janeiro

*Rubens Branco**

"Nosso objetivo é fornecer soluções globalmente idênticas para nossos clientes e colaborando com a Andersen Global, isso vai nos permitir atender melhor as crescentes e complexas necessidades internacionais."

Através de um Acordo de Colaboração com a Branco Consultores Tributários, uma firma de Consultoria Tributária e Legal, a Andersen Global anuncia sua atuação também no Estado do Rio de Janeiro.

A assinatura do Acordo com a Branco Consultores Tributários confirma a contínua presença da Andersen Global na América Latina.

A Branco Consultores Tributários é liderada por Rubens Branco, que fundou a empresa em 2001.

"Nosso objetivo é fornecer soluções globalmente idênticas para nossos clientes e colaborando com a Andersen Global, isso vai nos permitir atender melhor as crescentes e complexas necessidades internacionais.", diz Rubens Branco.

Além disso, para nós, não existe nada mais valioso do que ser considerado a melhor fonte confiável de serviços profissionais para nossos clientes.

Com a assinatura deste acordo a Branco Consultores estará devidamente equipada para oferecer serviços de consultoria tributária e legal não só no Brasil mas nos mais de 20 países onde a Andersen Global está presente. Reconhecemos que a Andersen Global compartilha conosco o mesmo compromisso na prestação de serviços de qualidade excepcional.

A Branco Consultores Tributários proporciona serviços de consultoria tributária, legal e contábil para companhias e indivíduos, incluindo nas suas linhas de serviços; planejamento fiscal, negociações, operações internacionais, reestruturações societárias, revisões fiscais, arbitragens, mudança de domicilio fiscal, preços de transferência, etc.

Segundo Mark Vorsatz, Rubens Branco foi um dos primeiros sócios de impostos da Arthur Andersen na América Latina. Tem tido uma prática de alta qualidade no Rio de Janeiro por quase duas décadas", comenta o CEO da Andersen Tax.

Além disso, tem total compromisso com a prestação de serviços de alta qualidade.

A Andersen Global tem atualmente mais de 2.000 profissionais no mundo com presença em 70 diferentes localidades em mais de 20 países e opera através das firmas membros e firmas com as quais assina acordos de colaboração.

** Diretor da Branco Consultores.*

Brasil deve voltar ao radar das empresas de Private Equity que buscam expansão em mercados emergentes

País está dando passos para um novo período de crescimento econômico estável e muitos setores estão prontos para investimentos de Private Equity

Depois de passar por um período de um grande boom de crescimento e, logo na sequência, de dois anos de correção econômica, o Brasil está no caminho da estabilização e se tornando atrativo para empresas de Private Equity (PE) que querem se diversificar em mercados emergentes. A recuperação contínua, as reformas pró-negócios e o crescimento em indústrias-chave estão criando uma clara oportunidade para empresas de PE. Essas conclusões são apresentadas pelo The Boston Consulting Group (BCG) em seu relatório Private Equity Strategies for Brazil's New Economic Reality.

A economia do Brasil está mais madura que a de outros mercados emergentes. Com cerca de um terço da população da América Latina, o Brasil atraiu quase a metade de todos os investimentos de Private Equity na região entre 2008 e 2015. Em comparação com mercados desenvolvidos, como os EUA, ainda há espaço para crescimento. "Essa combinação de fatores coloca o Brasil no ponto ideal para empresas dispostas a investir em economias emergentes", diz Heitor Carrera, sócio do BCG e um dos autores do relatório. "Durante a próxima década, o país vai oferecer uma oportunidade rara para empresas globais que desejam adicionar mercados emergentes em suas carteiras e também para empresas locais que querem intensificar os seus investimentos aqui."

Crescimento Estável e Melhora no Clima para os Negócios

A maioria dos economistas prevê que, apesar de alguma volatilidade no primeiro semestre de 2017, o PIB do Brasil vai estabilizar em um período de crescimento lento, mas constante - cerca de 1,8% ao ano até 2021, o que ainda é mais rápido do que a dos países do G7. Além disso, o governo do Brasil introduziu uma série de reformas - como a redução da burocracia necessária para arquivar alguns impostos ou iniciar uma nova empresa - que visa promover um ambiente mais favorável às empresas.

Embora a recente correção econômica tenha atingido fortemente alguns setores, muitos outros - particularmente em segmentos de consumo, como de alimentos e saúde - continuaram expandindo em taxas de dois dígitos, com perspectiva de manter o crescimento. Esses setores são agora os principais candidatos para o tipo de estratégias de criação de valor que as empresas de PE podem aplicar.

Cinco Estratégias de Adaptação para Prosperar

Para se obter sucesso no Brasil, é necessária uma profunda compreensão dos aspectos únicos do seu mercado de PE. Por exemplo, o tamanho médio de negócios no Brasil é menor do que em muitos outros mercados, e até mesmo grandes empresas globais competem para fechar negócios menores. Além disso, IPOs são relativamente escassos, e as empresas são mais propensas a vender suas empresas de portfólio para os compradores estratégicos, não financeiros.

Tendo em conta estes fatores, o BCG identificou cinco estratégias cruciais para empresas de PE que pretendem competir no Brasil:

- Olhar além de alvos convencionais - onde a concorrência é forte - e considerar o investimento em empresas em estágio inicial, ou até mesmo o lançamento de novas empresas a partir do zero.
- Renovar o processo de triagem para um ambiente de crescimento lento. Identificar pequenos bolsões de crescimento, ou comprar ativos de empresas em dificuldade.
- Explorar todas as opções para criação de valor. Dado que o crescimento global será mais difícil no futuro, as empresas deverão se concentrar em margens de lucro e outras abordagens.
- Trazer conhecimentos específicos do setor para a mesa. Em um mercado onde a experiência local é crítica, as empresas precisam construir equipes fortes, que podem fazer as melhorias operacionais necessárias para criar valor em suas empresas de portfólio.
- Proteger-se contra a volatilidade da taxa de câmbio da moeda brasileira, definindo, potencialmente, períodos de investimento de longo prazo.

"O Brasil deu aos investidores uma aventura turbulenta na última década", diz Carrera. "Mas agora, com a entrada de um período de crescimento mais lento, oferece fortes desafios e oportunidades para firmas PE. As empresas que constroem a base certa, entendem o mercado local e adotam uma visão de longo prazo vão se estabelecer e saberão tirar vantagem do momento."

Rio, de janeiro a janeiro

*Marcelo Alves**

FOTO: ALEXANDRE MACIEIRA - RIOTUR

Durante 15 anos estive à frente da minha empresa, Adma Eventos, me dispondo a viabilizar ideias inteligentes, sem o receio de cometer erros. Com esse intuito de empreender, busquei novos caminhos até chegar, hoje, à presidência da Riotur - Empresa de Turismo do Município do Rio de Janeiro a convite do prefeito Marcelo Crivella. Nessa nova fase, agora fora do mercado corporativo, encontrei na cidade do Rio de Janeiro o produto perfeito para seguir uma carreira de sucesso de uma forma diferente, agora na vida pública. Busco inserir o meu conhecimento de marketing e promoção de eventos para divulgar a cidade do Rio de Janeiro com a exposição que lhe é digna, fazendo jus ao seu apelido de Cidade Maravilhosa. Com planejamento e trabalho vou extrair o máximo das competências de cada um da minha equipe visando explorar o potencial da cidade do Rio de Janeiro, principalmente no âmbito turístico.

Meu objetivo dentro da Riotur é elevar a aclamada Cidade Maravilhosa ao patamar de uma das cidades mais desejadas pelos turistas, garantindo a excelência do nosso produto: o Rio. O turismo é a maior indústria do mundo, de retorno imediato em todos os sentidos, gera emprego, traz receita para a cidade e propicia recursos para investir em saúde e educação e também na melhoria da própria cidade. Pretendo aprimorar a imagem do Rio diante do mundo, revertendo o cenário e recolocando a cidade em um posicionamento mais positivo no ranking das 10 cidades mais desejadas como destino turístico do mundo. Nós já temos os maiores produtos turísticos do planeta, o Carnaval e o Réveillon, que atraem turistas e geram uma receita de grande importância para o Rio, agora basta sabermos usar essas grandes datas a nosso favor, aumentando a festa, aumentando a exposição da cidade e diminuindo, por sua vez, o gasto do poder público com os eventos, incitando o investimento da iniciativa privada onerando, cada vez menos, os nossos cidadãos.

Sou formado em marketing e, com a minha vasta experiência na área, vejo no turismo do Rio uma possibilidade imediata de reverter o problema econômico do momento. O Rio é uma cidade preparada para receber os turistas e já está intrínseco em sua natureza o dom de receptividade e busca do bem estar dos visitantes. Com o equipamento turístico que temos hoje conseguiremos, nos valendo dos princípios do marketing, disseminar a ideia de que o turismo é a solução mais eficaz para o nosso Rio de Janeiro. Como empreendedor, não tenho medo de me arriscar nas ideias que acredito, se for viável, tenha certeza que será implementado. Até hoje, já conseguimos grandes realizações, como entregar dois postos de informação turísticas novos, com tecnologia e melhor informação para nossos visitantes, padronizando o nosso receptivo tendo em vista os parâmetros mundiais. Além disso, até o fim do ano, mais desses postos serão instalados com o intuito de melhorar, cada vez mais, a estada do turista na nossa cidade. Falando em ações, os Anfitriões do Rio, ao meu lado, receberam os visitantes nas principais entradas da cidade, em aeroportos, rodoviária e porto do Rio e a ideia é que essa iniciativa seja contínua comprovando sempre o dom do carioca de bem receber os turistas. Sem contar com o Carnaval e Réveillon que, hoje, são nossas maiores festas expondo o Rio em uma vitrine para o mundo.

Venho procurando, constantemente, novas oportunidades para colocar o Rio de Janeiro no cenário do turismo ideal, por meio de conversas com o Corpo Consular e também com membros de grandes organismos ligados ao segmento como a Embratur, ABIH-RJ e o Rio Convention & Visitors Bureau, por exemplo. Estreitando as relações, conseguirei viabilizar novos projetos que visam disseminar o potencial turístico do Rio de Janeiro em níveis sem precedentes. Eu e minha equipe vamos oferecer um Rio que transmite encantamento e garante a melhor experiência possível aos visitantes, e isso será construído através de um plano de marketing cuidadoso e bem elaborado. O Rio precisa de um trabalho de marca, que agregue mais valor ao produto e eu estou disposto a realizar essa tarefa. Não podemos aceitar que uma cidade com o potencial turístico e as belezas naturais do Rio de Janeiro esteja na 80ª posição no ranking das cidades mais desejadas pelos turistas. E é com esse ideal em mente que lançaremos o calendário "De Janeiro a Janeiro" visando captar eventos para a cidade durante todo o ano, movimentando a economia, gerando receita e empregos em larga escala. Em parceria com o Governo Federal, a Prefeitura do Rio e empresários de renome, como Roberto Medina e Ricardo Amaral, vamos divulgar, no dia 24 de setembro, mais essa empreitada que, certamente, vai trazer visibilidade para a nossa Cidade Maravilhosa e vai ajudar na nossa construção futura para subir significativamente nesse ranking mundial.

** Presidente da Riotur.*

Os robôs vieram para ficar

*Antonio Almeida**

Compreender seu potencial e planejar a implantação são passos fundamentais para se beneficiar da robótica

A rotina na tesouraria da empresa paulistana Agá (nome fictício) se repetia como um mantra. Todos os dias, às 8h, a equipe responsável iniciava um processo que remetia ao funcionamento de uma linha de produção fordista: acesso ao sistema central, levantamento das posições financeiras registradas com os bancos, comparação com os valores disponíveis nos sites dessas instituições, eventuais correções e, duas horas depois, início das operações. Era uma rotina típica de poucos anos atrás.

Pensemos agora em 2017. O cenário descrito é protagonizado por um robô, responsável por realizar o mesmo processo. Em questão de minutos, a equipe à frente da tesouraria já está apta a iniciar as operações que lhe são atribuídas.

Essa situação retrata uma operação realizada pelo tipo de robô mais comum que encontramos no mercado, o de primeira geração. Sua função é realizar as tarefas mais triviais, como acessar sistemas, preencher e construir planilhas e manipular dados. Segundo a experiência da EY, sua utilização pode substituir mais de 50% dos trabalhos repetitivos e soma vantagens relevantes em comparação ao labor protagonizado por seres humanos:

Acurácia: coleta de dados precisos que resultam em respostas assertivas.

Consistência: o trabalho segue a programação original, sem imprevistos.

Produtividade: robôs não têm as limitações humanas e operam no modo 24x7.

Auditoria da operação: cada ação do robô deixa uma trilha registrada, para eventual controle.

Tecnologia não invasiva: não há alteração nos sistemas da empresa, já que o robô atua como um usuário.

As funcionalidades listadas liberam os indivíduos para que explorem talentos que ainda não podem ser emulados por softwares automatizados, como o exercício da criatividade. Do lado das empresas que adotam a tecnologia, notamos que tanto o *front-end* como o *back-end* registraram desempenhos invejáveis.

Gerações de robôs

Muitas das funcionalidades citadas até aqui correspondem à primeira geração de robôs. Encaixam-se nessa categoria aqueles responsáveis por, aproximadamente, 60% das oportunidades de redução de custos, viabilizadas pela automatização de funções de natureza repetitiva e operacional.

A segunda geração contempla funções mais complexas, como o processamento de dados não estruturados e leitura de PDFs e códigos de barras. Já a terceira e quarta incluem ferramentas avançadas de análises de dados, possibilitando a tomada de decisão a partir de algoritmos preditivos. Por fim, a chamada quinta geração robótica é dotada de algoritmos de inteligência cognitiva, que aprendem e refinam as respostas a partir de experiências acumuladas. O sofisticado código computacional permite que a máquina interaja com pessoas, emulando o comportamento humano, e reconheça imagens complexas.

AS FASES DA IMPLEMENTAÇÃO

Empresas bem-sucedidas não incorporam robôs pontualmente. Desde o princípio, é estabelecida uma estratégia global. O plano por trás do processo leva em consideração quatro fatores:

A Prova de Conceito: é necessária a escolha de um robô-piloto que seja relativamente simples e impactante, para comprovar a eficácia. Nesse sentido, é importante que esse piloto já tenha um *payback* (período estimado de retorno do investimento) interessante (menos de um ano).

Ondas de implementação: a partir da estratégia de negócios da empresa, as ondas de implementação devem ser definidas tendo em mente os objetivos que precisam ser atingidos.

Tecnologia em desenvolvimento: uma empresa de grande porte terá mais de cem robôs funcionando em poucos anos. É fundamental que o robô de número 100 tenha um desenvolvimento mais rápido e barato que o de número 1. Isso pode ser feito por meio da componentização dos robôs: "pedaços" de desenvolvimento, chamados objetos, devem ser hospedados em bibliotecas digitais para facilitar a manutenção e posterior reuso em outros robôs.

Modelo de governança e operação: as empresas podem optar por manter a operação e o conhecimento dentro de casa ou terceirizar o desenvolvimento e a manutenção dos robôs As a Service. Essa não é uma decisão trivial, na medida em que boa parte do conhecimento específico e do futuro diferencial competitivo estará na capacidade dos robôs.

** Sócio de Consultoria da EY.*

EY
Building a better working world

A robótica vai mudar a sua empresa. Você sabe como?

www.ey.com.br/rpa

Siga-nos nas redes sociais:

EYBrasil
EYBrasil
EY_Brasil
/company/ernstandyoung

© 2017 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

EY ▸ Consultoria em transformação digital

Muito além do futebol: licenciamento esportivo ganha força e expande horizontes

Marcas do universo esportivo demonstram grande potencial e movimentam o mercado.

O mercado de licenciamento de marcas no segmento esportivo tem voltado sua atenção para territórios que vão muito além do esporte mais popular do Brasil. Esses terrenos têm se mostrado extremamente férteis e, principalmente, demonstram enorme potencial para expansão de investimentos.

Essa tendência, que tem se fortalecido nos últimos anos, pode ser comprovada pelo interesse cada vez maior da indústria por marcas esportivas de prestígio mundial, como NBA, a maior liga de basquete do mundo, e UFC, a mais importante organização de MMA e uma das propriedades que mais crescem neste mercado no mundo.

Diversas outras marcas, como Fórmula 1, Jits, Freesurf e CrossFit, comprovam a crescente movimentação do setor, que também aproveita o aumento na popularidade de outros esportes no chamado "País do futebol", que até alguns anos atrás não oferecia muito espaço para outras modalidades.

Atualmente, no Brasil, 10% do mercado de licenciamento são de propriedades ligadas ao esporte. Portanto, há uma infinidade de produtos nessa categoria, distribuídos por linhas de vestuário, calçados, acessórios, itens escolares, alimentos, bebidas e perfumes, entre outros.

Outra vertente muito explorada neste cenário é a utilização de licenças de celebridades do universo esportivo. Um exemplo é a marca de Ayrton Senna, que 20 anos depois da morte do atleta continua entre as mais lucrativas do esporte brasileiro. No próprio campo da velocidade, pilotos de gerações posteriores, como Rubens Barrichello e Leandro Mello, também adentraram o universo do licenciamento.

"São marcas com grandes perspectivas para crescimento no mercado nacional. Mais que o próprio esporte, elas vendem um estilo de vida, um conceito lifestyle completo, gerando muitas oportunidades em diversos setores da indústria", observa Marici Ferreira, presidente da ABRAL – Associação Brasileira de Licenciamento.

Produtos licenciados podem agregam valor à marca e impulsionar as vendas. No caso do setor esportivo, essas marcas também estabelecem um diálogo interessante com o consumidor que adota ou apenas admira o estilo de vida saudável. Nesse processo, ainda contribuem para aproximar o público de outras modalidades.

www.abral.org.br

Segurança pública e mercado ilegal no Rio e em SP

A Revista Voto e o Movimento Nacional em Defesa do Mercado Legal Brasileiro, coordenado pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) e o Fórum Nacional Contra a Pirataria e a Ilegalidade (FNCP), em conjunto com mais de 70 entidades empresariais e organizações da sociedade civil afetadas pelas práticas ilegais do contrabando, realizaram, no Rio de Janeiro, o Encontro Brasil de Ideias: Avante Brasil para discutir o enigma da insegurança que oprime o Brasil.

Com o objetivo de fomentar o diálogo entre a sociedade civil, o setor público e o privado em busca de medidas para acabar com a criminalidade, aumentar a segurança e conter o mercado ilegal, o evento contou com a presença do ministro do TCU, João Augusto Ribeiro Nardes, do ministro-chefe do Gabinete de Segurança Institucional, Sérgio Westphalen Etchegoyen, e do ministro do Desenvolvimento Social, Osmar Terra, além de outras autoridades, líderes políticos e entidades empresariais.

Para o ministro-chefe do Gabinete de Segurança Institucional, Sérgio Westphalen Etchegoyen, o crime organizado, responsável pelo tráfico de drogas, armas e lavagem de dinheiro, é a maior ameaça à sociedade brasileira atualmente. “O Brasil vive uma situação extraordinária, por isso necessita de soluções extraordinárias, como o endurecimento de leis, para combater a criminalidade”, garante Etchegoyen.

O ministro do Tribunal de Contas da União (TCU), José Augusto Nardes, também concorda que o combate à violência passa pelo cuidado com as fronteiras, por onde entram armas, drogas e contrabando. “O Brasil tem 16 mil quilômetros de fronteiras e não há uma política integrada. Sabe-se que 68% dos estados não compartilham informações. É preciso que haja uma mudança e cooperação entre as secretarias de estado para combater o crime organizado”. Além disso, políticas esporádicas de segurança, como a presença efetiva das forças armadas são necessárias, mas não suficientes. Nardes também comentou sobre a necessidade da integração adequada da Polícia Rodoviária Federal, a Polícia Federal e demais órgãos para o controle efetivo das fronteiras.

Segundo o ministro do Desenvolvimento Social, Osmar Terra, as medidas de combate à violência só terão efeitos

se acompanhadas de ações sociais. “Precisamos mostrar para a juventude que há outro mundo possível e resgatar a cidadania da população dessas áreas de risco”, comenta o ministro Terra, destacando que é preciso apresentar uma possibilidade de futuro fora do crime organizado. Ao tratar do destino do orçamento extra para ações sociais, Terra afirma que pretende reorganizar serviços básicos de saúde, capacitação profissional e prática esportiva, que foram desativados por falta de verbas e pela dificuldade de acesso a áreas de risco.

Segundo Edson Vismona, coordenador do Movimento em Defesa do Mercado Legal Brasileiro, o contrabando é a principal fonte de financiamento do crime organizado e fomentador da violência em todo o território nacional. “O Brasil é um grande mercado legal e ilegal e, para combater a criminalidade, é fundamental que o Estado ocupe os espaços antes que o crime organizado tome frente”.

Em 2016, essa atividade criminosa gerou perdas para o país da ordem de R$ 130 bilhões, valor somado às perdas de setores produtivos - tabaco, vestuário, combustíveis, cosméticos, medicamentos, entre outros – e sonegação de impostos, segundo levantamento do FNCP.

O Estado de São Paulo é o maior consumidor de produtos ilegais e um importante centro de distribuição dessas mercadorias para o restante do país. O Rio de Janeiro, além de receber esses produtos, também enfrenta o problema do roubo de carga. São mais de 30 caminhões roubados por dia, no Rio.

“No Rio de Janeiro, o mercado ilegal de cigarros corresponde a 36%, ou seja, os produtos são comercializados a partir do roubo de carga, fruto do contrabando e de empresas sonegadoras”, conclui Vismona.

Por que as franquias quebram?

Especialista alerta sobre os principais motivos da falência de uma franquia

Uma pesquisa produzida pela Rizzo Franchise, apontou que a mortalidade das franquias vem crescendo consideravelmente. Em 2010 o número de franquias falidas era mais de 4 mil e em 2015 saltou para 12 mil. Por que esse número aumentou tanto nos últimos anos? Para analisar esse cenário e alertar os futuros franqueados, Rodrigo Stocco, fundador da Academia do Franqueado www.academiadofranqueado.com.br, aponta os sete principais motivos que levam uma franquia a falência e dá dicas para o sucesso.

1 - Falta de comportamento empreendedor do franqueado

Ser orientado a metas, ter senso de auto responsabilização, persistência, comprometimento, iniciativa e seguir padrões da franqueadora são alguns comportamentos fundamentais para o sucesso de um negócio franqueado. Esses são alguns pontos que o empreendedor deve buscar ao ingressar no franchising, é o que explica Rodrigo Stocco. Segundo ele, não ter esse tipo de postura é o primeiro motivo que pode levar uma franquia a falência. "Sem esse desempenho, as chances de uma franquia "quebrar" aumentam significativamente, ainda que seja de uma boa marca ou até um negócio reconhecidamente de sucesso", aponta. E completa: " A franqueadora oferece a receita do bolo de um negócio de sucesso, ela te treina para fazer este bolo e gerar res ultados, mas se o franqueado não tiver os comportamentos corretos para executar este bolo ele não terá sucesso. Mais da metade do sucesso depende da execução do boleiro", exemplifica.

2 - Falta de disponibilidade do franqueado ou sócio operacional para se dedicar ao negócio

Rodrigo explica que a presença do franqueado na gestão do dia a dia da franquia faz toda diferença no desempenho da unidade. Diferentemente dos empregados, o franqueado é o dono do negócio e ainda que a operação não exija sua presença constante, ele precisa se dedicar a dominar a gestão do seu negócio, principalmente vendas e marketing, isso influenciará diretamente nos resultados financeiros da franquia. "O que ocorre é que muitas pessoas decidem montar uma franquia sem saber no que de fato querem focar, essa falta de definição das prioridades faz com que o franqueado não se dedique a gestão de seu negócio de maneira correta. O resultado é que rapidamente acabam se desmotivando por perder o foco na gestão de sua op eração", afirma o especialista. Par isolar o risco, Rodrigo recomenda que antes de investir em uma franquia, o franqueado entenda seu momento

pessoal e avalie se realmente terá disponibilidade para realizar a gestão do seu negócio com prazer.

3 - Ponto inadequado ou com alto custo de ocupação

Escolher um bom ponto comercial é de extrema importância, avalia Stocco. Preocupações como: quantas pessoas circulam diariamente exatamente em frente ao local escolhido, o nível de aderência do público passante com o perfil da marca escolhida, visibilidade e principalmente custo de ocupação devem ser levados em consideração antes de qualquer decisão. Segundo ele, muitos na ansiedade de iniciarem logo seu próprio negócio, acabam escolhendo pontos não adequados ou com negociações mal feitas, algo que pode comprometer significativamente o negócio a médio prazo.

4 - Desentendimento entre familiares ou sócios

Em toda a trajetória de Rodrigo Stocco como franqueado, franqueador e como especialista de franquias, já viu alguns negócios fracassarem por desalinhamento entre familiares ou sócios. “ Já me deparei com casos em que o marido reclamava que a esposa se dedicava muito à franquia e começou a boicotar a dedicação da esposa ao negócio, há casos de divórcio, outros em que o pai transferiu o sonho do negócio próprio ao filho, montando uma loja para o filho que não tinha este sonho e acabou abandonando o negócio. Conflitos entre sócios também são comuns no mundo dos negócios”, aponta.

Stocco recomenda que o franqueado faça um alinhamento de expectativas com os familiares deixando claro a importância daquele negócio para o bem de toda a família. “ Já para o caso de sociedades, vejo que funciona bem um contrato entre as partes especificando exatamente o papel de cada sócio no negócio”, conclui.

5 - Mercado não potencial para o segmento da franquia na região

É importante avaliar se o produto da franquia que estiver sendo avaliada tem aceitação no mercado. “ Uma franquia de sorvetes de muito sucesso, por exemplo, pode não dar certo em uma região de clima muito frio. Já uma de serviços para idosos pode não ter muito êxito em uma cidade com público predominantemente universitário.É preciso entender se existe mercado regionalmente para o produto que a franquia oferece”, explica Rodrigo.

6 - Falta de capital de giro ou gestão financeira do franqueado

“É comum estimar todo o investimento com matérias-primas, móveis, materiais de escritório, transporte, logística, mão de obra e se esquece de um fator fundamental para sobrevivência: o capital de giro”, conta Rodrigo Stocco. Ele alerta que para os empresários que já estão com o negócio funcionando, saber qual o capital de giro necessário para manter tudo em ordem é fundamental. E completa: “Ter uma renda disponível ter uma boa gestão financeira é fundamental se você não quer ter uma franquia falida. Os negócios precisam de um fôlego financeiro para operar no dia a dia”. Além disso é importante que o candidato a franqueado separe pelo menos um ano de custos pessoais como reserva antes de real izar seu investimento.

7 - Enfraquecimento financeiro da franqueadora

Para Rodrigo Stocco, um problema não tão comum, mas que pode ocorrer, é a franqueadora enfrentar problemas financeiros e não conseguir mais abastecer de forma adequada o franqueado e o mercado. “ Faça uma pesquisa de campo com outros franqueados, investigue e tenha certeza de que a rede que fará parte tem rentabilidade e segurança necessária para colocar o seu nome”, finaliza.

Sobre Rodrigo Stocco:

Rodrigo Stocco, 38, é empreendedor de franquias, engenheiro com MBA em marketing pela Fundação Getúlio Vargas e varejo pela USP. Já foi multifranqueado e hoje é franqueador e palestrante. Também é fundador da Academia do Franqueado.

banco.bradesco@bradesco.com.br
facebook.com/Bradesco
Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC – Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933

Efetue suas remessas internacionais 100% on-line e compre moeda estrangeira com praticidade e segurança.

Envie e receba dinheiro de qualquer lugar do mundo pelo Bradesco Internet Banking. Compre dólar, euro e outras moedas em mais de 500 Agências disponíveis.

Acesse cambio.bradesco e saiba mais.

Leo Burnett Tailor Made

Bradesco

Pra frente.

RESOLUÇÃO ANP

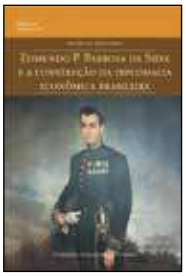
O IBP avalia de forma positiva para a retomada dos investimentos a decisão da ANP de colocar em consulta pública a possibilidade de se aplicar as novas regras de conteúdo local nos contratos antigos de exploração e produção de óleo e gás. É importante destacar a aplicação da evolução regulatória da 14ª rodada aos contratos existentes, reconhecendo a impossibilidade de execução das regras vigentes.

A medida permitirá que muitos projetos que estão hoje paralisados tenham a perspectiva de cumprir suas obrigações de conteúdo local, destravando investimentos num momento em que toda a cadeia produtiva do setor demanda a retomada das atividades. Segundo a ANP, a nova resolução, em fase de consulta pública, poderá representar até R$ 240 bilhões em novos investimentos para os próximos anos com a instalação de 20 unidades de produção.

Na visão do IBP, a mudança é um importante sinal para a indústria de óleo e gás no sentido de atrair novos investimentos e possibilitar a geração de empregos, renda e tributos, especialmente no estado do Rio, que concentra a maior parte da atividade de produção de petróleo no país.

A medida, se aprovada, representará uma alternativa para as empresas, e não uma obrigação. Caberá a elas decidirem se adotarão as novas regras de conteúdo local, mais realistas, e definir um novo contrato de comum acordo com a ANP. Com as novas regras, haverá mais oportunidades para a contratação de bens e serviços da indústria nacional, que ganhará com a retomada dos projetos e o aumento do volume de encomendas.

FUNAG



A Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG) publica a obra "Edmundo P. Barbosa da Silva e a construção da diplomacia econômica brasileira", do doutor em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília, Rogério de Souza Farias. Diplomata de carreira, Edmundo Penna Barbosa da Silva (1917-2012) exerceu papel crucial nas negociações em favor do comércio externo brasileiro, sendo personalidade central do desenvolvimentismo da década de 1950. Foi articulador da diplomacia econômica na busca de capital estrangeiro, na elevação das tarifas aduaneiras, no aumento de laços com os vizinhos, bem como na reabertura das relações comerciais com a União Soviética. A obra tem o prefácio assinado pelo embaixador Marcilio Marques Moreira.

HI TECHNOLOGIES

A Hi Technologies, empresa de tecnologia voltada para a área médica, foi reconhecida como a melhor companhia empreendedora do país pelo "IV Prêmio Empreendedor", criado pela CCIFB (Câmara de Comércio França-Brasil). A homenagem visa colocar em evidência as atividades de organizações que apresentam ações de destaque.

A empresa foi avaliada pela comissão julgadora do prêmio, formada pela diretoria da CCIFB-SP, além dos coordenadores da Comissão de Empreendedorismo e pela Diretoria do CAF (Comitê Acelera FIESP).

Entre os inúmeros inscritos, a Hi Techonologies se destacou em quesitos como inovação, negócios e na real necessidade dos serviços para a sociedade, pontos fortes que resultaram na primeira colocação. "Ser reconhecida desta forma é muito gratificante para toda a nossa equipe, pois confirma o quanto valeu a pena nosso trabalho e esforço, além de possibilitar novas oportunidades e visibilidade", comenta Carlos Eduardo, COO da Hi Techonologies.

A partir deste título, a Hi ganhou também a chance de apresentar todas as inovações e serviços para as autoridades francesas, o que permitirá que as novidades do setor cheguem mais rapidamente fora do país e que mudem o cenário da saúde de forma global, que inclusive é um dos principais objetivos da empresa.

EQUIPE GUGA

Gustavo Kuerten, tricampeão de Roland Garros, lançou em Belo Horizonte, onde esteve para participar do Encontro Nacional da Escolinha Guga (ENEG), a criação da Equipe Guga para que os juvenis de 9 a 18 anos possam aprimorar as técnicas do tênis.

"Lançar a Equipe Guga traz uma satisfação enorme, porque são passos que consolidam o nosso projeto de desenvolvimento do tênis e dão segurança para a gente evoluir para as próximas etapas, depois de sete anos de trabalho. Esse novo projeto vai ser realizado com muito cautela, com tranquilidade para transformar essa experiencia para eles numa oportunidade, sem traumas. A ideia é ensinar que perder pode ser bom também, faz parte do aprendizado, preparando-os para enfrentar as competições. Dialogar com os pais é um outro desafio, porque os pais querem ver os filhos vencendo. Mas, eu vejo que com o tempo vamos atravessando esses obstáculos", explicou Guga.

A nova iniciativa será gerenciada pela Guga Kuerten Franquias (GKF), empresa responsável pela gestão das franquias das 38 unidades da Escolinha e 21 Escola Guga no país, concentrando mais de 2 mil alunos. Além de oferecer aulas de tênis de forma lúdica para as crianças de 5 a 10 anos na Escolinha Guga e para os adolescentes de 11 a 15 anos na Escola Guga, a GKF também está investindo na implantação da Escola Guga Adultos.

Alinhada com o discurso de Guga que ressalta a importância da formação dos professores, a GKF promove anualmente o ENEG que reuniu em Belo Horizonte mais de 100 pessoas nas palestras e atividades práticas. Para encerrar o evento, Guga reiterou a importância do empenho no trabalho com as crianças e revelou seu próximo objetivo. "A ideia é ter um Time Guga, mas para frente, com jogadores ainda melhor preparados e em condições de disputar níveis internacionais. Mas, agora o projeto é mais nacional, precisamos demonstrar que com muito trabalho, seriedade, respeito e educação é possível transformar o esporte".

DICOM

DINHO & SUAS FINANÇAS

DAVID F. HASTINGS

Como seu filho pode aprender a lidar com o dinheiro de maneira criativa e consciente e transformar-se em um jovem adulto responsável.

ENCONTRE-NOS EM FGV.BR/EDITORA

FGV EDITORA

COSTA CRUZEIROS

Alex Calabria é o novo gerente de Vendas e Marketing da Costa Cruzeiros no Brasil. O executivo tem como grande desafio reorganizar e expandir a força de vendas da companhia marítima no mercado brasileiro a partir de um novo modelo de serviço e de uma nova estratégia de comunicação focada na segmentação e na geolocalização.

Com 17 anos de experiência na indústria de cruzeiros marítimos – ao longo deste período atuou em corporações americanas do setor – Alex Calabria será o responsável por potencializar as ações comerciais da Costa e conduzir as iniciativas com parceiros e representantes da empresa no país. O profissional ficará baseado no escritório da Costa em São Paulo.

Calabria substitui Dario Parazzoli que, a partir deste mês, assume o cargo de gerente de Air&Sea, Grupos, MICE da Costa Cruzeiros para a América do Sul. O executivo terá um papel fundamental na criação e no monitoramento de pacotes aéreos competitivos e no desenvolvimento de projetos para grupos e eventos. Dario também continuará apoiando as operações da Costa a bordo dos navios em busca da manutenção de índices de satisfação positivos.

Os dois profissionais reportarão suas atividades diretamente a Dario Rustico, diretor geral de Vendas e Marketing da Costa Cruzeiros para a América do Sul. “Alex Calabria e Dario Parazzoli são peças-chave para a nova fase de expansão da Costa no Brasil e na América do Sul. Eles são altamente estratégicos para a companhia crescer de forma sustentável e em longo prazo na região”, destaca Dario Rustico.

A Costa Crociere é a companhia marítima italiana integrante da Carnival Corporation & plc, a maior empresa de cruzeiros do mundo. Há 69 anos a frota da Costa Crociere navega pelo mundo e oferece o melhor do estilo italiano, da hospitalidade a alta gastronomia, fazendo das férias uma experiência única a bordo. As embarcações incluem o que há de mais moderno em diversão, além de oferecer opções para aqueles que desejam relaxar. Possui 15 navios em serviço, a maior frota da Europa.

Além disso, dois navios de última geração serão entregues em 2019 e 2021: eles apresentam um “projeto verde” revolucionário e será conduzido por gás natural liquefeito (GNL), combustível fóssil mais limpo do mundo, o que representa um grande avanço ambiental. A Costa reflete a excelência italiana surpreendendo seus clientes todos os dias com experiências de férias únicas e inesquecíveis graças aos 19.000 associados de Costa em todo o mundo que, por sua vez, trabalham todos os dias para oferecer o melhor da Itália em férias de cruzeiro por meio de 137 itinerários diferentes, 261 destinos e 60 portos de embarque.

CONDOR PINCÉIS

A Condor Pincéis, líder nacional na fabricação de pincéis artísticos, fez em agosto seis lançamentos: kits para pintura: tecido, madeira/EVA, stencil, esponjas para efeitos decorativos, textura e pincéis sintéticos. Itens que facilitam o dia a dia dos artistas das mais variadas técnicas de pintura que garantem uma qualidade diferenciada no trabalho.

“Nossa missão é oferecer produtos de ótima qualidade para facilitar a vida das pessoas que trabalham no segmento de pintura artística e também estimular o consumidor a descobrir habilidades. Queremos oferecer não só momentos de lazer e descontração, mas também plantar a semente do empreendedorismo em cada visitante”, diz Carla Liebl, do departamento de Marketing do segmento de Pintura Artística e Escolar da Condor.

5 etapas para se preparar para a sucessão da alta gestão

*Marcus Lindgren**

Toda empresa nasce com a intenção de se perpetuar no mercado, mas poucas são as que se preocupam em planejar um futuro um pouco distante, onde o representante da alta gestão não estará mais presente. Ainda que seja um tanto quanto desconfortável pensar nesse futuro, quanto mais cedo a empresa se preparar para este dia, melhores serão as condições de continuidade do negócio.

Esse processo de preparo, chamado de sucessão, deve fazer parte do planejamento estratégico de qualquer organização, afinal, nunca se sabe o que o futuro trará, por essa razão, trazemos para você algumas dicas de como se preparar para deixar sua empresa em boas mãos, seja num futuro próximo ou muito distante.

Fortaleça sua visão, missão e valores

O processo sucessório tem como principal objetivo garantir a perpetuidade do negócio dentro dos padrões estabelecidos ao longo dos anos. Ou seja, um bom sucessor é aquele que mantém a visão, missão e valores da empresa intactos, agregando valor onde é possível, mas sem quebrar a cultura organizacional e sem deteriorar o planejamento estratégico de longo prazo. Sendo assim, antes de buscar um sucessor, tenha a certeza de que a sua empresa possui uma cultura organizacional forte e bem disseminada.

Construa um mapa de sucessão

O processo sucessório pode ser aplicado a qualquer posição dentro da empresa, mas costumeiramente é focado na substituição da alta gestão. Dessa forma, mapeie quais são as competências necessárias para cada cargo de alto nível na sua empresa e vá em busca dos talentos certos no mercado.

Programas de trainee são bastante comuns para captar talentos e começar um processo sucessório, já que você seleciona jovens com alto potencial para desenvolver as competências que a sua empresa precisa para manter o seu posicionamento estratégico.

Capacite seus talentos

Uma vez que você tenha um banco de talentos na sua empresa, precisa capacitar essas pessoas para compreenderem o negócio em toda sua complexidade. Investir em sessões de coaching, MBAs, experiências internacionais e outras formas de preparo para esses profissionais é de extrema importância para que no momento da transição você os tenha preparados para assumir responsabilidades.

Esse também é um momento de avaliação, afinal, nem todos estarão preparados para assumir o mesmo cargo. Identificar quem são as pessoas com maior potencial e maturidade profissional para tomar a frente dos negócios é essencial.

Prepare a empresa para a mudança

Antes de qualquer ação direta, você precisa comunicar seus funcionários de que haverá um processo sucessório, esclarecendo os motivos, as vantagens e desvantagens e como a mudança impactará na organização. O público interno é bastante sensível a este tipo de mudança, em especial quando se tem grande apreço pelo gestor atual, contudo, é possível minimizar qualquer barreira interna investindo em uma comunicação transparente e aberta ao diálogo.

É claro que em empresas de capital aberto este tipo de situação é muito mais comum e menos impactante para os funcionários, mas, de qualquer maneira, uma mudança brusca de gestão pode gerar problemas de produtividade, portanto, não deixe de colocar fatos e dados às claras.

Faça uma transição gradual

O processo sucessório deve ser lento e gradual, o que significa que sucessor e sucedido passarão um bom tempo trabalhando juntos, a fim de construir uma ponte sólida entre uma gestão e outra. O gestor atual deve apresentar o seu sucessor a sócios, investidores, fornecedores e demais stakeholders visando criar uma sinergia entre essas pessoas, mostrando que a empresa valoriza esses relacionamentos e está preparando o futuro da organização com muito cuidado.

É cada vez mais relevante para as empresas pensar em processo sucessório, sejam elas familiares ou não, portanto, é fundamental que o atual gestor invista, o quanto antes, em reflexões nesse sentido, para que assim, comece a preparar o caminho para seu sucessor.

**Sócio da Moore Stephens*

R$ 345 bilhões foram registrados em movimentação de cargas no Brasil

Segundo a AT&M Tecnologia, líder no processo de averbação eletrônica de transporte de cargas no país e responsável pelo registro e movimentação de quase 20 mil empresas do segmento, registrou no mês de junho R$ 345 bilhões em movimentação de transporte de cargas no país. Deste montante, R$ 253 bilhões em cargas foram registrados para efeito de seguros, incluindo o seguro de responsabilidade civil obrigatório, conforme resolução 247 do órgão federal SUSEP (Superintendência de Seguros Privados). Em junho de 2016, foram registrados R$ 271 milhões em movimentação de transporte de cargas, sendo que 186 milhões foram averbados com seguro. Ao mesmo tempo, que as movimentações de cargas apresentam dados positivos, os roubos e furtos também atingem todo o país. Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), de 2011 a 2016, o número de roubos de carga registrados no Brasil subiu 86%, passando de 22 mil casos por ano. Em 2016, os prejuízos com o roubo de cargas chegaram ao valor recorde de mais de R$ 1,4 bilhão, quase o dobro dos R$ 761 milhões registrados em 2011.

O sócio diretor da AT&M, Flademir Lausino de Almeida, explica que quando uma transportadora emite o documento de Conhecimento de Transporte (CT-e), isso fica registrado no sistema da Secretaria da Fazenda (SEFAZ) de cada estado. Ao mesmo tempo, para que a carga fique devidamente coberta pelo seguro, de forma online e automática, o emitente desse documento disponibiliza informações do conhecimento de transporte para o sistema de averbação eletrônica que checa o tipo de carga e consiste as informações básicas desse documento com o registro eletrônico da apólice (tipo de seguro trajeto da carga e valores). Tudo isso é checado em frações de segundos, para que, caso ocorra algum acidente, a carga esteja devidamente assegurada e a transportadora possa receber o "prêmio" da seguradora e não ter prejuízos. Por isso, que é importante que todas as cargas sejam averbadas, e nos casos de roubo ou perda, o segurado não tem prejuízo.

A AT&M foi criada em 1996, pelos sócios Vagner Toledo e Flademir Lausino de Almeida. Nesse mesmo ano, foi criada a averbação eletrônica. Há muitos anos, o processo de averbação das cargas no Brasil era feito manualmente. "As pessoas faziam o cálculo das cargas para o seguro, separando por origem e destino e enviavam cópias e conhecimento de transporte das guias de transportes para as seguradoras calcular o valor dos prêmios dos seguros. "Como um profissional de tecnologia, identifiquei uma grande necessidade do setor e tive a ideia de informatizar esse processo. "Por meio da tecnologia EDI, criei uma base para o processo de averbação eletrônica no país, de forma inédita", explica Flademir Lausino de Almeida.

Por mês, a AT&M controla mais de 80 milhões de documentos de seguros e possibilita a troca de informações entre transportadoras, corretores, embarcadores e companhias de seguro. É especializada na tecnologia EDI (Electronic Data Interchange) com forte atuação em sistemas e serviços de averbação eletrônica para o transporte de cargas. A empresa também atende todos os segmentos da economia para a troca de informações de forma eletrônica e segura, entre fornecedores, clientes, parceiros, empresas e filiais.

Além disso, a AT&M desenvolve sistemas de TI para os segmentos da indústria, comércio e serviços, e quaisquer outros segmentos de empresas que buscam a tecnologia EDI. Atualmente, são quase 20 mil empresas que utilização soluções AT&M.

Os diferenciais da AT&M são a constante evolução para atender o mercado e tipos de ferramentas disponíveis para a realização da averbação eletrônica do transporte de carga, "As soluções oferecidas pela AT&M são resultados de normas legais regulatórias e mercadológicas que auxiliam para evitar a sonegação na declaração para efeitos de seguros no transporte de carga.

Hoje, atende quase a totalidade das companhias de seguros que atuam no segmento de transporte de cargas e quase 800 corretores. Disponibiliza 10 soluções diferentes para atender todo o mercado brasileiro e seus diferentes setores, desde a digitação de dados até a integração de redes de computadores.

A AT&M possui escritórios localizados nas cidades de São Paulo e Indaiatuba (SP) e conta com equipes de *outsourcing* que presta serviços "*in company*" para diversas empresas do mercado segurador. É altamente treinada e especializada em soluções, com destaque para um suporte 24 horas com alto grau de personalização no atendimento aos seus usuários e clientes. Além da busca constante de melhores tecnologias e ferramentas para atender com alta disponibilidade seus clientes e usuários, a AT&M também se destaca pela constante customização de suas soluções desenvolvidas de forma exclusiva para cada cliente. Seus serviços e soluções contribuem para a melhoria de todos os processos que envolvem averbação eletrônica.

Economia brasileira

*Fernando Pinho**

Passada a tentativa frustrada do Governo Federal de lançar um "balão de ensaio" visando alterar a alíquota máxima de IRPF de 27,5% para 35%, sabe-se que outras ardilosas ideias serão urdidas pela equipe econômica, visando aumentar a combalida arrecadação tributária. O aumento da CIDE dos combustíveis foi a pioneira, porém, pode haver frustração da receita projetada, já que o consumo dos mesmos tende a diminuir acentuadamente, como inúmeras vezes ocorreu. E, diga-se de passagem, as estimativas governamentais raramente se confirmam, já que são baseadas em premissas erradas. A inflação está cedendo, notadamente graças à brutal recessão em curso, o desemprego continua alto, a SELIC tem forte tendência declinante (não se sabe até quando), o dólar e o euro com cotações estáveis e o faturamento dos diversos setores da Economia em permanente trajetória errante.

O panorama político continua desafiador e desencorajando os investimentos produtivos. Há diversos aspectos a lamentar, porém alguns a comemorar. O primeiro é o fato da sensível melhora da governança corporativa da Petrobras, o que culminou com a diminuição do respectivo endividamento, da melhora do desempenho de outros indicadores de performance, além de eliminar o grau de ingerência política na administração da mesma, fatores que devem, num futuro próximo, recuperar os preços das respectivas ações, atualmente ainda muito depreciadas. O Banco do Brasil e a CEF também passam por um severo ajuste de suas respectivas estruturas, com dramático fechamento de agências e demissão de funcionários ociosos, objetivando adequarem-se aos novos padrões tecnológicos, em que os clientes não querem mais ir às agências. O segundo fato relevante é o forte surgimento de oportunidades ao capital estrangeiro, notadamente à China, para compra de empresas estatais e privadas, já que a recessão depreciou acentuadamente o valor das mesmas, excessivamente endividadas. O aumento da influência da China na geopolítica mundial tem sido impressionante. Em 2016, aproximadamente 35% do total de negócios de fusões e aquisições no Brasil foram feitos com capitais chineses, que aqui já aportaram algo como U$ 17 bilhões. Alguns exemplos: a venda da CPFL para a State Grid por U$ 4,8 bilhões, a da Duke Energy SP e PR para a CTG por U$ 1,2 bilhão, a da Triunfo para a CTG por U$ 566 milhões e a outorga das Usinas Jupiá e Ilha Solteira para a CTG por U$ 4,6 bilhões. Há ainda um número relevante de negócios a ocorrer proximamente: a venda das usinas hidrelétricas de Santo Antonio e Belo Monte, da CESP, de algumas distribuidoras da Eletrobrás, da CEMIG, bem como de inúmeras controladas da Petrobras, como a BR Distribuidora.

Em relação ao aumento da relevância da China no mundo atual, Martin Jacques, renomado pesquisador inglês e autor do livro "Quando a China Mandar no Mundo" (Círculo de Leitores, Portugal, 2012, Pág. 22/23), afirma: "Os países veem, invariavelmente, o mundo em termos da sua própria experiência. À medida que vão tornando-se hegemônicos – como a China se tornará –, procuram moldar o mundo à luz dos seus próprios valores e prioridades. É comum, no entanto, acreditar que a influência da China no mundo será principalmente, e esmagadoramente, econômica. No entanto, os efeitos políticos e culturais terão no mínimo o mesmo alcance. O argumento subjacente deste livro é que o impacto da China no mundo será tão grande como o dos EUA durante o último século, provavelmente muito maior e certamente muito diferente". Fica a mensagem para todos os brasileiros: se não pensarmos seriamente no futuro do nosso país, outros o administrarão por nós.

** Economista, palestrante e consultor financeiro da Prospering Consultoria.*

Câmbio: como lidar com a iminência da MiFID II

*Tod Van Name**

Os executivos de câmbio estão preocupados por conta do prazo iminente do regulamento financeiro mais abrangente até o momento – a Diretriz dos Mercados de Instrumentos Financeiros II (MiFID II).

O cumprimento da MiFID II está a menos de seis meses de distância e os profissionais corporativos e financeiros estão sob pressão para criar ou adquirir a tecnologia para fornecer um nível de detalhe sem paralelo sobre onde, por que e como eles executaram suas negociações.

A missão da MiFID II é benéfica: criar um grau de transparência sem precedentes para tornar os mercados mais justos, seguros e eficientes. Compreender e aderir a essas regras é muito mais complicado.

Para esclarecer o que é abrangido pela MiFID II e como lidar com isso, a divisão de negócios de negociação eletrônica de FX (câmbio) da Bloomberg realizou recentemente um webinar para explicar o que o regulamento diz, o que ele aborda e como cumpri-lo. A primeira versão da MiFID era voltada exclusivamente aos mercados de ações enquanto a MiFID II aplica-se a "produtos não patrimoniais", como caixa e produtos derivativos de renda fixa, FX e commodities.

Uma empresa de gerenciamento de ativos (asset management) precisará garantir que sua equipe e sistemas atendam a todos os requisitos da MiFID II. Essas obrigações afetam todos os aspectos do ciclo de vida comercial, incluindo a governança de negócios e produtos, pré-negociação, negociação e pós-negociação. Isso exige uma abordagem muito mais detalhada e sistemática do cumprimento do que regulamentos anteriores.

Os instrumentos financeiros de FX que serão afetados incluem: contratos a termo de moeda com ou sem entrega física (forward e non-deliverable forward), swaps, opções e outros derivativos de câmbio. O mercado de câmbio à vista (FX spot) não é abrangido pela regulamentação, já que não é considerado instrumento financeiro pela ESMA, Autoridade Europeia dos Valores Mobiliários e dos Mercados. Como FX é considerado "ilíquido" não tem requisitos de registros de pré-negociação.

Os requisitos-chave da MiFID II incluem:

- Transparência nos relatórios: Empresas precisarão reportar publicam ente suas negociações executadas por meio de um Sistema de Publicação Autorizado (APA, na sigla em inglês, de Approved Publication Arrangements).
- Relatórios das transações: MiFID II extende os critérios de reporting para todos os instrumentos financeiros negociados na União Europeia, que precisarão ser reportados para Mecanismos de Relatório Autorizados (ARMs, na sigla em inglês) ou pela Autoridade Nacional Competente do local de origem do cliente.
- Melhor execução: Sob a MiFID II as firmas de investimento deverão tomar todos as ações suficientes para obter, quando da execução de ordens, os melhores resultados para seus clientes – levando em conta preços, custos, velocidade, probabilidade de execução ou resolução, tamanho, natureza ou qualquer outra consideração relevante. Atualmente, a MiFID somente exige que as firmas tomem atitudes razoáveis para obter os melhores resultados para seus clientes. A diferença significa que firmas devem adotar uma abordagem sistemática e monitorar todas as negociações. A mera realização de testes de amostras pode não ser suficiente.
- Manutenção de registros: A MiFID II requer que as firmas mantenham registros extensivos de todas as transações, comunicações, serviços e atividades por 10 anos, de forma a garantir transparência no ciclo de vida da negociação. Este processo servirá para a reconstrução da negociação, caso necessário.

** Chefe Global de negociação eletrônica de câmbio da Bloomberg*

As diversas formas de "Caixa 2" e a relação com o crime de lavagem de dinheiro

*Euro Bento Maciel Filho**

De uns tempos para cá, em meio ao lamaçal de corrupção e à bandalheira com dinheiro público que temos visto, muito se tem falado a respeito do chamado "Caixa 2". Invariavelmente, tal termo tem sido associado à classe política e aos partidos em geral, como se fosse uma prática quase exclusiva do meio político.

Ledo engano!

O "Caixa 2" não é um fenômeno restrito ao meio político. Trata-se, em realidade, de um comportamento muito comum que, há décadas, vem sendo adotado nos meios empresariais e financeiros, cuja principal razão de ser está, justamente, na deliberada intenção de suprimir o pagamento de tributos e, ao depois, na maioria das vezes, lavar dinheiro.

A bem da verdade, o "Caixa 2" pode ser compreendido como a aquisição de recursos financeiros "por fora". Isto é, sem a devida contabilização nos livros próprios e/ou sem a efetiva declaração dos mesmos aos órgãos de fiscalização competentes.

Em suma, todo e qualquer valor que o cidadão/empresa recebe "por fora", com a manifesta intenção de ocultá-lo das instituições de fiscalização e controle, pode ser compreendido na ideia do "Caixa 2".

O termo "Caixa 2" decorre do fato de serem aqueles recursos amealhados e utilizados de forma "paralela" à contabilidade oficial (ou seja, o "Caixa 1"), os quais são deliberadamente escondidos ou maquiados na contabilidade.

Dentro desse contexto, a conduta daquele que assim atua é, por óbvio, criminosa, já que lesa o erário público e fere a concorrência de mercado. Na nossa legislação penal, o "Caixa 2" é tratado, basicamente, de três formas distintas, quais sejam:

a) como sonegação fiscal, expressamente previsto no artigo 1º, da Lei 8137/90 – pena: 02 a 05 anos de reclusão, e multa;

b) como crime financeiro, disposto no artigo 11, da Lei 7492/86 (nesse caso, por ser crime próprio, é correto afirmar que apenas determinadas pessoas, devidamente nomeadas no artigo 25, daquela lei, é que podem praticar o delito) – pena: reclusão de 01 a 05 anos, e multa;

c) como crime eleitoral, tipificado no artigo 350, do Código Eleitoral (equiparado à falsidade ideológica) – pena: reclusão até 05 anos, e multa.

Vale notar, portanto, que é errada a ideia de restringir a discussão em torno do "Caixa 2" apenas ao meio político, assim como também é equivocado acreditar que apenas os políticos podem ser responsabilizados criminalmente pelo "Caixa 2".

A contabilidade paralela é um crime "democrático", ou seja, sobretudo no âmbito da lei que trata dos crimes tributários, qualquer cidadão pode cometê-lo.

É relevante dizer que os recursos utilizados para formatar o "Caixa 2" não precisam ser ilícitos. Afinal, nada impede que um empresário, um administrador de uma instituição financeira ou um político, candidato

a algum cargo eletivo, recebam valores lícitos, devidamente pagos/doados com lastro em algum serviço prestado ou, então, corretamente declarados.

O ilícito, é bom dizer, não se inicia com o mero recebimento dos recursos financeiros – que até podem ter origem lícita –, mas sim com a conduta posterior daquele que os recebeu, que passa a atuar com a deliberada ideia de formar um "caixa paralelo", para ocultar aqueles recebíveis e, assim, subtrair-se à atuação dos órgãos próprios de fiscalização e controle.

Ou seja, para a ideia correta do "Caixa 2", não é o recurso que precisa ser ilícito, mas sim a posterior destinação paralela, sem qualquer contabilização, que se lhe destina o agente.

De toda maneira, independentemente das formas existentes de "Caixa 2", fato é que todas elas têm algo em comum, qual seja, o uso posterior daqueles recursos financeiros "paralelos" desaguará, sempre, no delito de lavagem de dinheiro, atualmente previsto na Lei 9613/98, com sua redação alterada pela Lei 12.683/12.

Com efeito, o crime de lavagem de dinheiro pode ser muito bem compreendido como uma consequência natural, e lógica, do "Caixa 2". Afinal, tomando por base a ideia de que a lavagem de capitais nada mais é do que a transformação do dinheiro "sujo" em recursos aparentemente "limpos", é inegável reconhecer que o uso posterior daquele dinheiro amealhado de forma paralela (portanto, ilícito) é, sem dúvida, uma manobra de lavagem.

Ora, um candidato que usa os recursos do "Caixa 2" para adquirir joias ou moeda estrangeira, bem como o empresário que faz uso daqueles valores sonegados junto ao Fisco, para adquirir imóveis ou títulos de clube, estão, necessariamente, convertendo ativos ilícitos em "lícitos", e, com isso, praticando atividade típica de "lavagem de dinheiro".

É claro que, atualmente, em razão do aprimoramento dos sistemas de controle e fiscalização, as práticas de lavagem de dinheiro também vêm se modernizando. Daí, pois, como forma de ocultar patrimônio ou dificultar as investigações, ser muito comum ouvirmos falar em uso de "laranjas" para adquirir bens (móveis ou imóveis), empresas "frias" sediadas em paraísos fiscais, etc.

Importante mencionar que, recentemente, o STF conferiu um novo entendimento ao cálculo do prazo prescricional do crime de lavagem de dinheiro. De efeito, a partir do julgamento da AP 863 (ainda pendente de recurso), passou-se a adotar o entendimento de que o delito de lavagem de dinheiro possui um viés de crime permanente, ou seja, enquanto o agente estiver praticando atos de ocultação dos bens/valores provenientes do ilícito, o prazo prescricional não se inicia.

Assim, de acordo com a nova orientação do STF, o prazo prescricional do crime de lavagem de dinheiro só se iniciará quando cessada a permanência, vale dizer, quando as autoridades tiverem conhecimento do ilícito. Seguramente, caso essa nova linha de pensamento venha a ser confirmada, a ocorrência da prescrição nesses casos será muito mais difícil, senão quase impossível.

Enfim, o que se quer deixar claro é, de um lado, que o crime de "Caixa 2" já existe em nosso ordenamento jurídico pátrio e não pode ser aprisionado à classe política. Já sob um outro enfoque, é relevante dizer que o crime de "caixa 2" não só provoca muitos malefícios ao sistema econômico/tributário nacional, como também é um relevante fator criminógeno, vez que, invariavelmente, pode ser associado aos delitos de lavagem de dinheiro, corrupção, organização criminosa e muitos outros.

Sendo assim, dada a gravidade do "caixa 2", é forçoso reconhecer que, qualquer manobra legislativa que tenha por escopo "abrandá-lo" ou "anistiá-lo" deve ser imediatamente rechaçada e combatida.

** Advogado, professor, mestre em Direito Penal pela PUC-SP e sócio do escritório Euro Filho Advogados Associados.*

MEDITAÇÃO PARA EXECUTIVOS

O **PROJETO CONEXÃO** tem como foco desenvolver a liderança interior e treinar, para se obter uma mente saudável e sabedoria emocional. A meditação é uma excelente ferramenta para diminuir a atividade cerebral, reduzir a pressão arterial e, consequentemente, reduzir o nível de estresse, pois abre-se espaço para o silêncio. O cultivo deste silêncio resulta em uma melhor produtividade a nível profissional.

Leve o PROJETO CONEXÃO para sua empresa.

- Melhora do clima organizacional
- Alívio de dores e estresse
- Melhora da lucratividade

PROJETO CONEXÃO
MEDITAÇÃO CORPORATIVA

- Aumento motivacional
- Redução de Turn Over
- Estimula a cooperação

ESPAÇO Qi
autoconhecimento · sáude · bem-estar

97656-1886
Av. das Américas, 8.505
Sala 207- Ed. Las Palmas- Barra da Tijuca
oespacoqi.com.br- contato@oespacoqi.com.br

oespacoqi | oespacoqi | oespacoqibr

Café do Ponto lança nova linha de produtos Premium

Café do Ponto, marca com mais de seis décadas de história, lança novos produtos para o mercado de cafés premium. Reconhecida por oferecer aos seus consumidores uma bebida de alta qualidade com sabores e aromas singulares, Café do Ponto inova ao agregar ainda mais sofisticação e modernidade ao seu portfólio. O novo posicionamento 'arte em fazer café' e a reformulação da identidade visual refletem na ampliação da linha de produtos, que apresenta novos blends, em embalagens com um design mais contemporâneo.

Café do Ponto domina a arte de combinar grãos de café selecionados e transformá-los em uma bebida envolvente, com aroma e sabor intensos. A partir de agora, os seus consumidores poderão apreciar os novos produtos: Café do Ponto Aralto, Café do Ponto Safra Especial e Café do Ponto Aromatizado (Amêndoas Torradas e Chocolate Trufado). A linha Café do Ponto conta ainda com cafés Tradicional, Extraforte, Exportação e Espresso.

"Acreditamos que o novo posicionamento "arte em fazer café" remete a um processo artesanal e muito cuidadoso que se reflete intensamente no paladar e aroma de quem aprecia um café premium acessível e de tradição", explica Ricardo Souza, diretor de Marketing da JDE. "Os novos blends chegam para ampliar as experiências de consumidores que buscam qualidade e acessibilidade de cafés de alto padrão", completa.

As novas embalagens da linha Café do Ponto apresentam o Selo Qualidade Superior concedido pela Associação Brasileira das Indústrias de Café (ABIC), que atesta a pureza e qualidade dos produtos e os classificam como um café Superior.

EXPANSÃO DO MERCADO DE CAFÉ NO BRASIL

O Brasil é o quinto maior mercado em consumo per capita da bebida, com média de 2,2 xícaras de café por dia. Segundo dados da ABIC (Associação Brasileira da Indústria de Café), o segmento com maior estabilidade entre os consumidores é o Torrado & Moído, um dos focos de Café do Ponto, que foi reforçado com a chegada da nova linha de produtos premium para a categoria. Preferência dos brasileiros, a categoria Torrado & Moído representa 95% do volume total de vendas no país e está presente em 83% dos lares.

No mercado de franquias, Café do Ponto foi pioneira ao lançar, em 1978, a primeira cafeteria no Estado de São Paulo. A marca possui mais de 60 cafeterias espalhadas pelo Brasil, nas regiões de São Paulo, Rio de Janeiro, Manaus, Belém, São Luís, Natal, Salvador, Goiânia, Uberlândia, Campo Grande, Curitiba e Balneário Camboriú.

Com mais de seis décadas de história e pioneirismo em inovações, Café do Ponto conhece a arte de combinar os melhores grãos do Brasil e transformá-los em cafés envolventes em aroma e intensos em sabor. Produzido pela Jacobs Douwe Egberts (JDE), companhia global de cafés com sede na Holanda, servindo consumidores em mais de 100 países pela Europa, América Latina e Ásia-Pacifico, ocupando a 1ª ou 2ª posição em 28 países. Nossa promessa - *"A coffee for every cup"*.

Sempre com o compromisso de oferecer aos apreciadores um café sofisticado, moderno, de altíssima qualidade e aromas singulares, Café do Ponto imprime sua história junto ao consumidor brasileiro e sempre se destacou pelo perfil arrojado e pioneiro em suas ações. A rede Café do Ponto conta com o expressivo volume de 1 milhão de visitantes por mês e, a cada 4 segundos, uma xícara do melhor espresso é extraída em uma das cafeterias. A Francap é a parceira da Jacobs Douwe Egberts (JDE), detentora da marca Café do Ponto, na gestão das unidades implantadas em todo país.

Educação financeira faz diferença no futuro das crianças

*João Kleber Braga**

Saber lidar com dinheiro não é tarefa fácil. O controle orçamentário exige habilidades, como organização, responsabilidade, visão de futuro e conhecimento matemático. Se para adultos é difícil aliar essas competências, para os jovens a atividade é ainda mais complexa. Entretanto, não devemos afastar este assunto da rotina dos filhos.

A educação financeira faz diferença no futuro das crianças, determinando como eles enfrentarão as adversidades. Conversar sobre a situação financeira da casa, ensiná-los a dar valor às conquistas e evitar condicioná-los a crer que sempre terão tudo devem ser atitudes incorporadas.

Nessa árdua missão de educar, muitas vezes os pais se veem diante de dúvidas sobre qual caminho seguir. Uma das mais comuns é dar ou não mesada às crianças. Posso citar educadores, psicólogos e pais, pelos quais nutro respeito, que defendem a prática. Afinal, aquele dinheiro ajuda a passar noções de disciplina.

Porém, esse benefício não justifica os problemas que poderá causar. A mesada passa a sensação equivocada de segurança. Transmite a impressão de que sempre haverá um dinheiro fixo garantido. É uma armadilha para os filhos.

O mundo vem mudando, com uma considerável diminuição dos empregos formais nos setores público e privado. Até pouco tempo, era compreensível orientar os filhos a buscarem um salário fixo, uma segurança corporativa. Porém, a realidade não é mais essa.

Devemos acostumar os filhos à necessidade de trabalhar buscando alternativas, e não esperar por um dinheiro fixo no mês. Uma boa postura é oferecer a eles o dinheiro exato para que comprem o que precisam no dia, como o lanche. Caso surjam novas vontades, é importante estimular que eles negociem com os pais. Assim, compreenderão que não há nada garantido.

O empreendedorismo passa longe de ser estimulado nas escolas. Por isso, esses princípios devem surgir no ambiente familiar, valorizando a criatividade, a curiosidade e a postura empreendedora diante da vida. Com boa orientação, os filhos podem se tornar jovens empreendedores, fazendo suas escolhas e calculando prós e contras do que irão escolher.

** Autor do livro "Educando filhos para empreender". Empreendedor serial, especialista em startups, e-commerce, vendas e marketing digital, Kepler Braga foi premiado como um dos maiores incentivadores do ecossistema empreendedor brasileiro e vencedor do prêmio Spark Awards da Microsoft, como investidor-anjo.*

FINTECHS oportunidade para modernizar o sistema financeiro

*Ricardo Assaf **

FOTO: RONALDO MIRANDAH

"Existe uma grande sinergia entre as fintechs e as instituições financeiras, independentemente do tamanho e segmento."

Nas conversas e bastidores do mercado financeiro muito se escuta falar sobre as "fintechs", expressão derivada da fusão de duas palavras em inglês financial e *technology*, as *startups* que podem criar um grande desafio para o setor bancário. A principal questão é o real impacto que podem representar para as instituições financeiras, conservadoras por natureza, e seus modelos de negócios e o respectivo impacto ao consumidor.

Atualmente, o Brasil tem 250 fintechs em operação e, metade delas, já fatura acima de R$ 1 milhão, de acordo com o relatório do FintechLab – o maior *hub* de conexão e fomento do ecossistema das startups de tecnologia financeira com abrangência nacional. Acabaram de lançar o Report 2017, uma espécie de radar que monitora o mercado.

O levantamento apontou 247 iniciativas distribuídas nas categorias de Pagamentos, representando (32%), Gestão Financeira (18%), Empréstimos (13%), Investimentos (8%), Funding (7%), Seguros (6%), Negociação de Dívidas (5%), Cryptocurrencies e DLTs (5%), Câmbio (4%) e Multiserviços (2%). O estudo revelou, ainda, que empresas de outros setores, como tecnologia, varejo e telecomunicação estão de olho nas oportunidades geradas por esse movimento.

Antes de fazer uma conclusão precipitada, é importante conhecer um pouco da história dos bancos nacionais e sua relação com a tecnologia. Diferentemente da Europa em que as grandes empresas de Telecom ditavam as tendências e investimentos em novos modelos e tecnologias, no Brasil, os grandes bancos sempre foram os precursores e grandes incentivadores do uso de novas tecnologias, principalmente no segmento de varejo. É conhecido por poucos que o primeiro grande banco no mundo a adotar a internet como forma de relacionamento com clientes de varejo foi um banco brasileiro, de grande repercussão no País.

Foi uma das primeiras empresas no Brasil a utilizar computadores para administração dos negócios e um dos primeiros bancos da América do Sul a automatizar as operações. Em 1980, essa mesma instituição já detinha a liderança em tecnologia em seus processos, iniciando a revolução tecnológica no mercado financeiro, com a comunicação de dados via satélite, além de inaugurar o primeiro home banking, considerado na época um serviço inédito de atendimento ao consumidor. No ano seguinte, é lançado o sistema de uso de cartões magnéticos para realizar operações bancárias on-line.

Na visão das instituições financeiras, principalmente dos grandes bancos, não faltam motivos para entender o porquê da preocupação e investimentos. O tamanho quase continental do Brasil, a necessidade de atender pessoas em lugares remotos a um custo competitivo, o fato dos usuários brasileiros serem mais adaptados às novas tecnologias, inteligência no controle de riscos,

tanto nas operações quanto nos processos, dentre outras inúmeras razões, respaldam esse tema. Por estas e outras razões os bancos sempre foram os que mais investiram, e investem, em tecnologia.

Dados da Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária em 2015, realizada pela Deloitte, mostrou que, entre os Brics, o Brasil é o país que mais destina recursos em TI no setor bancário. O valor direcionado pelos bancos é, em geral, na ordem de R$ 20 bilhões, média registrada nos últimos cinco anos. Ocupamos a sétima posição entre as dez maiores economias que mai s aporte faz em tecnologia, ao lado da Alemanha, França e Índia.

No passado, os gerentes e agências tinham um grande impacto no relacionamento com o cliente final, basicamente uma relação pessoal que se estendia fora da agência e permitia um entendimento profundo dos riscos. Hoje, esta relação no varejo é praticamente anulada pelo uso de sistemas complexos nas agências, que eliminaram as alçadas e o poder de decisão dos gerentes e diretores. Mas, afinal, qual a relação disto com as fintechs?

O meio financeiro necessitava de plataformas tecnológicas que, além de inovar todo o processo burocrático existente, sejam capazes de aproximar clientes e instituições em frações de segundos. São startups de tecnologia disruptiva, ou seja, oferecem um modelo de negócio mais enxuto, acessível, projetando uma margem de lucro maior, bem como conectam todo o mercado, dinamizando a oferta de serviços financeiros. São ágeis e com grande liberdade e criatividade, geridas por jovens empreendedores que entenderam que o engessamento e a concentração de capital são, na verdade, oportunidades.

Por outro lado, em sua maioria, as instituições financeiras concentram valiosas informações de banco de dados comportamentais de seus clientes, especialização em nichos, tradição e renome no mercado, além de uma capacidade de gerar, junto ao mercado, funding perene às operações. Por exemplo, as Sociedades de Microcréditos – as SCMEPPs – autorizadas e reguladas pelo BACEN, iniciaram o uso de tecnologias para tornar mais eficiente o acesso ao cliente final: na prática as tecnologias atualmente usadas como tablet e mobile, algumas criadas por fintechs, visam não só baratear o custo de transação para o cliente final, como também criar experiências, linguagens simples e diretas a públicos e nichos que, muitas vezes, são marginalizados no sistema financeiro tradicional.

Existe uma grande sinergia entre as fintechs e as instituições financeiras, independentemente do tamanho e segmento. A capacidade de inovação que elas têm, aliado ao conhecimento de mercado, tradição e a capacidade de funding das instituições financeiras, podem gerar um enorme ganho aos consumidores finais, não só em questões financeiras – com produtos e soluções mais simples e baratas -, como também desenvolver uma experiência mais agradável, direta e eficiente de relacionamento.

** Presidente da ABSCM – Associação Brasileira das Sociedades de Microcrédito.*

Livro apresenta as principais decisões do Supremo Tribunal Federal sobre temas do Direito da Comunicação

A obra "Temas de Direito da Comunicação na Jurisprudência do Supremo Tribunal Federal: Telecomunicações, internet, TV e radiodifusão, TV por assinatura e imprensa", apresenta casos relevantes desses setores dos últimos 30 anos.

O livro também aborda os fundamentos constitucionais adotados nas decisões dos Ministros e apresenta análises do autor com propostas de revisão da jurisprudência, quando necessárias.

O Supremo Tribunal Federal - STF é o Tribunal que exerce a jurisdição constitucional, com competência para definir a interpretação final da Constituição Federal.

Neste mais recente lançamento "Temas de Direito da Comunicação na Jurisprudência do Supremo Tribunal Federal", o autor Ericson M. Scorsim, advogado, consultor em Direito Público e doutor em Direito pela USP, especializado em Direito da Comunicação, apresenta as decisões mais relevantes do Supremo Tribunal Federal dos últimos 30 anos, sobre setores de internet, telecomunicações, televisão e rádio por radiodifusão, TV por assinatura e imprensa. Na obra as matérias são apresentadas com a visão crítica do autor, no sentido da revisão da jurisprudência, quando necessária.

O livro que terá venda exclusiva no site da Amazon, destaca, entre outros assuntos, as questões constitucionais relacionadas à interpretação do Marco Civil da Internet, Lei Geral de Telecomunicações, Lei da TV e rádio por radiodifusão do setor privado, Lei dos Serviços de Radiodifusão Pública, Lei dos Serviços de Comunicação audiovisual de acesso condicionado (TV por assinatura).
Também, é analisado o caso do bloqueio judicial do WhatsApp no contexto da interpretação constitucional do Marco Civil da Internet. Sobre este tema, o Supremo Tribunal Federal fixou as questões, objeto de debate em audiência pública, especificamente relacionadas à utilização da criptografia das comunicações pelo aplicativo e possibilidade de efetivação de ordem judicial de interceptação das comunicações.

A obra, igualmente, apresenta a jurisprudência do Supremo Tribunal Federal a respeito da competência privativa da União para legislar sobre telecomunicações, com a declaração da inconstitucionalidade de leis estaduais com a previsão de obrigações às empresas de telecomunicações, nos seguintes temas: prazo de validade de crédito celular pré-pago, proibição de cobrança de tarifa básica nos contratos de serviços de telefonia fixa e TV a cabo, comercialização e revenda de celulares usados, localização de aparelhos celulares, adoção de dispositivos de celulares em estabelecimento penais, entre outros.

Questões sobre a análise de constitucionalidade de leis federais que obrigam as empresas de telecomunicações a apresentar informações e dados pessoais dos usuários dos respectivos serviços de telefonia fixa e móvel pessoal, sob o fundamento da violação aos direitos fundamentais à privacidade e ao sigilo as comunicações privadas também são abordadas.

Igualmente, em debate, a constitucionalidade da Lei da TV por assinatura, que disciplina os Serviços de Comunicação Audiovisual de acesso condicionado, com a apreciação das regras sobre limites à propriedade cruzada entre empresas de telecomunicações e empresas de TV por assinatura, regime de cotas de conteúdo brasileiro na programação, regime de outorga dos serviços por autorização pela Anatel, entre outras.

Em sede de repercussão geral no Supremo Tribunal Federal, são mostrados os casos sobre a constitucionalidade da cobrança por municípios de taxas de licenciamento de estações de radiocomunicação (Tema 919), o direito ao esquecimento no âmbito civil, especialmente diante de programas de televisão (Tema 786), competência jurisdicional da Justiça Estadual para julgar conflitos sobre a cobrança da tarifa básica entre consumidores dos serviços de telefonia e a concessionária do serviço de telecomunicações (Tema 35) e ofensas em redes sociais e os direitos de personalidade (Tema 533).

O livro é o segundo da Coleção Direito da Comunicação, inaugurada com o Direito das Comunicações: telecomunicações, internet, TV por radiodifusão e TV por assinatura, disponível na Amazon.

Em “Novos caminhos, novas escolhas” Abílio Diniz conta sua história e aprendizados

Abilio Diniz é um homem inspirador. Chegou aos 80 anos com uma carreira bem-sucedida, saúde e disposição de um jovem e com sua família unida.

Em sua trajetória, o empresário precisou enfrentar muitas batalhas e deu a volta por cima em momentos cruciais. Ele conta em seu segundo livro “Novos caminhos, novas escolhas” como construiu essa história.

Abilio Diniz é reconhecido em todo o Brasil como um dos maiores empresários do país, mas o que as pessoas não sabem é como Abilio equilibra seus papeis de pai de seis filhos, marido, avô, bisavô, executivo e ainda encontra tempo para cuidar da sua saúde e de sua espiritualidade.

Em “Novos caminhos, novas escolhas”, da **Editora Cia das Letras**, ele narra pela primeira vez suas lutas recentes e os acontecimentos dos anos que considera serem os melhores de sua vida. Em pouco mais de uma década, Abilio casou novamente, teve mais dois filhos, se reinventou profissionalmente e fez profundas reavaliações pessoais sem abrir mão de seus valores e pilares que o tornaram uma das pessoas mais bem-sucedidas do país.

A obra foi publicada doze anos após o lançamento de sua primeira autobiografia, o best-seller “Caminhos e escolhas”, que vendeu mais de 220 mil cópias.

“Novos caminhos, novas escolhas” é um livro inspirador que vai levar os leitores a refletirem sobre suas prioridades e sobre como é possível equilibrar todos os papeis de sua vida com disciplina e organização. Ótima opção de presente para os pais que desejam aprender a organizar o tempo de forma que consigam estar presentes na vida de seus filhos sem perder a individualidade.

www.gaiasilvagaede.com.br

GAIA SILVA GAEDE & ASSOCIADOS | ADVOGADOS

Tributário • Societário • Energia • Oil & Gas
Telecomunicações • Financeiro • Econômico

ESCRITÓRIOS

SÃO PAULO, SP
Rua da Quitanda, nº 126
Fone: +55 11 3797-7400
e-mail: gaiasp@gsga.com.br

RIO DE JANEIRO, RJ
Av. Rio Branco, 116 - 9º, 10º e 15º andares
Fone: +55 21 2506-0900
e-mail: gaiarj@gsga.com.br

CURITIBA, PR
Rua Mal. Deodoro, 344 - 14º andar
Fone: +55 41 3304-8800
e-mail: gaiapr@gsga.com.br

BELO HORIZONTE, MG
Avenida do Contorno, 7069
Salas 508 a 512
Fone: +55 31 2511-8060
e-mail: gaiabh@gsga.com.br

BRASÍLIA, DF
SRTVN Quadra 701 Conj.C nr. 124
Ala A Salas 519 e 521
Fone: +55 61 3327-9947
e-mail: gaiadf@gsga.com.br

SÃO PAULO • RIO DE JANEIRO • CURITIBA • BELO HORIZONTE • BRASILIA

ESCRITÓRIOS CORRESPONDENTES: **BUENOS AIRES • LIMA • SALT LAKE CITY • MIAMI • NEW YORK**

O caos nas contas públicas

*Sérgio Raposo**

"Os juros da dívida pública aumentam ou diminuem em proporção às oscilações da taxa SELIC, não diretamente, mas a correlação entre o total de despesas e a taxa é muito grande."

Ficamos assim: a merreca que a Receita Federal está arrecadando não é suficiente para pagar as intermináveis despesas compromissadas e então se aumenta a já monumental dívida pública para pagar a diferença entre o total que se recebe e o total que se gasta. Assim, o caixa do governo continua equilibrado e se vai recebendo e pagando e endividando, tudo na medida do necessário... Certo? Até que pode ser, porém, só até que os que estão emprestando dinheiro para o governo acreditem que vão receber de volta. Se o momento em que o crédito acaba chegar, temos a moratória, ou seja, o governo diz que paga, mas só quando puder e aí se dá o caos total, como agora na Venezuela, como já foi na Alemanha, na Argentina e até aqui mesmo no passado recente.

Há três enormes despesas do governo que são absolutamente gigantescas, todas em acelerado e juvenil crescimento. No momento atual, não há solução sem se mexer nas três ao mesmo tempo, podendo apenas ser discutida a intensidade com que cada uma precisa ser atingida: a maior de todas, o serviço da dívida pública; em segundo lugar, a previdência social (aposentadorias e assistência) e em terceiro lugar a folha de pagamento do inchadíssimo serviço público federal (inclusive executivo, legislativo e judiciário). Historicamente, nossos patrióticos políticos, sempre que ocupam um cargo importante, a primeira coisa que fazem é nomear amigos, apaniguados, parentes e outros cidadãos de atividade indefinida para os cargos de que dispuserem, a começar pelos que pagam mais. Há um exemplo recente e contundente: a atual administração da Petrobras demitiu cerca de 100 mil funcionários terceirizados que haviam sido contratados progressivamente pelas administrações do PT. Consequência ? A produção e refino de petróleo aumentaram ... O que será que faziam essas 100 mil pessoas pagas, ainda que em parte e indiretamente, pelo Tesouro Nacional ?

Os juros da dívida pública aumentam ou diminuem em proporção às oscilações da taxa SELIC, não diretamente, mas a correlação entre o total de despesas e a taxa é muito grande. No momento, em função da enorme queda da inflação, a taxa SELIC está caindo e relativamente a despesa deveria cair também, só que o saldo da dívida continua subindo, e, no final, a despesa com a dívida continua crescendo, menos do que no ano passado, mas ainda cresce alegremente.

A situação da Previdência tem sido discutida amplamente. Até as areias de Copacabana sabem que em função dos pantagruélicos privilégios distribuídos de roldão por vários governos desde 1988, o custo da previdência para aposentados do setor público, que constituem a primeira classe, é 40 vezes, isso mesmo, 40 vezes, maior do que o custo dos vis contribuintes, que constituem a segunda classe. Além disso, por mais que os esquerdistas e beneficiados de plantão protestem, a benesse de uma muito maior e crescente longevidade do povo brasileiro experimentada nos últimos 30 ou 40 anos, inviabilizou todos os cálculos atuariais em que se baseou, há 70 anos, o sistema previdenciário. Sem idade mínima para aposentar, e para todos, sem privilégios e imediatamente, não há

como conter o crescente rombo da Previdência, o qual tem sido pago pelos contribuintes em geral. Já que se sabe qual é o problema e como resolve-lo há mais de 20 anos, por que não se fez nada ainda, deixando o problema piorar exponencialmente ? Simplesmente porque os responsáveis pelas soluções, governos e congressistas, não têm coragem de participar de decisões que serão altamente impopulares e poderão estragar a carreira de muito político profissional.

Já a situação do funcionalismo público não é menos grave. Brasil tem mais ou menos, exclusive as forças armadas, o mesmo número de funcionários públicos federais que os USA, a maior economia do planeta e um país com 60% mais habitantes do que o Brasil. É um número gigantesco de pessoas, com salários sempre acima da média, produzindo serviços cuja qualidade é, na maioria das vezes, no máximo sofrível. Acresce que alguém, algum dia, transformou em lei uma determinada paridade no serviço público federal pela qual, quando uma categoria ganha algum tipo de benefício, automaticamente, diversas outras têm também o mesmo benefício. Assim, se há um aumento para um ministro do STF, todos os juízes federais em todo o pais têm direito ao mesmo aumento, proporcionalmente, sem qualquer relação com competência, experiência ou produtividade. O resultado disso é que somos uma república com uma nobreza muito bem instalada, com sede principal em Brasília, mas com "filiais" da corte em todo o território. Dispõe de estabilidade no emprego, independentemente do desempenho, e têm direito a aposentadoria com salário integral, mesmo que este seja de 30 ou 40 mil reais mensais. Quem paga ? De novo, os contribuintes, inclusive os que ganham um salário mínimo por mês... Nada mais regressivo.

Para resolvermos este imbróglio, seriamente, seria necessário acabar com os perversos privilégios no Brasil. Não só os cristalizados na Previdência, mas também os infiltrados em fase de acelerado e constante crescimento na folha de pagamentos do serviço público federal. Fazer isso é bem mais difícil do que reformar adequadamente a Previdência, mas é tão importante quanto. Todos esses privilégios respondem também pelo nome de direito adquirido, princípio consagrado em nossa Constituição. Provavelmente, seria necessária uma emenda constitucional para que se reformasse o estatuto do serviço público federal e se o tornasse menor, com menos custos e mais eficiente. O custo político para que isso viesse a ser feito, seria imenso, pois a classe de servidores federais é tão aguerrida e corporativista quanto privilegiada. Lutariam contra com todas as forças e os políticos que se envolvessem nesse objetivo possivelmente o tivessem como último objetivo, pois a suas vidas políticas acabariam.

Portanto, tirar as contas públicas do atoleiro em que se encontram, de forma permanente, é muito difícil, mesmo. O que vem acontecendo, de vez em quando, são medidas pontuais e insuficientes para que a projeção futura seja consistentemente favorável. Acresce que a cada movimento que aparentemente favorece os resultados das contas públicas, logo aparece um novo programa de alguma sorte que venha a beneficiar espertos grupos de interesse, como, por exemplo, a recente desoneração das folhas de pagamento de alguns setores, mais um privilégio que em nada ajudou a economia ou a criação de novos empregos, mas que cortou uma fortuna da arrecadação federal.

Talvez estejamos fadados ao voo da galinha para sempre, ou seja, manteremos a nossa riqueza coletiva mais ou menos como está, indefinidamente, com anos melhores seguidos de anos piores, mas mantendo uma certa estabilidade na quase-pobreza para a maioria da população, o que vem ocorrendo há mais de 20 anos. Enquanto isso, outros países, antes tão pobres quanto nós, tendo tido melhores lideranças, vão melhorando de vida, como Chile, Coreia do Sul, Colômbia, África do Sul, etc. No final, somos tão grandes e com tantos recursos que podemos continuar nos dando ao luxo de ter dois ou três Brasis diferentes convivendo no mesmo território e no mesmo tempo, com nenhum deles oferecendo melhora na qualidade de vida de seus habitantes.

**** Diretor do Ibef Rio.***

Pesquisa elege Azul como a melhor empresa aérea em indicador de mobilidade

Levantamento Mobility Index mede grau de experiência mobile de 235 marcas brasileiras em 32 setores do mercado; Azul fica em 1º lugar entre aéreas e em 5º no ranking geral

Recém-lançado, chat de atendimento aos clientes foi implementado no aplicativo da companhia; inovação mobile é inédita no mundo

Quando o assunto é soluções mobile, a Azul lidera o segmento de empresas aéreas. É o que aponta o relatório Mobility Index, realizado pela Pontomobi, que avaliou a presença móvel das 235 marcas mais valiosas em atividade no Brasil. A companhia conquistou o 1º lugar no ranking entre as empresas aéreas e a 5ª colocação no ranking geral, atrás apenas de marcas do setor financeiro e de telecomunicações. No início deste mês, a aérea lançou um chat com atendimento personalizado dentro de seu aplicativo, reforçando o investimento em um relacionamento digital cada vez mais sólido com seus clientes.

A pesquisa classificou a experiência mobile das marcas em quatro categorias: mobile expert, para aquelas que fazem uso avançado das tecnologias móveis, *mobile ready*, para as empresas que estão bem inseridas neste mercado, *mobile basic*, para aquelas que estão em fase de experimentação, e *mobile beginner*, para as que ainda estão começando a utilizar alguma tecnologia móvel. Num universo de 32 setores econômicos analisados, a Azul, uma das líderes do ranking, figura na seleta lista das dez marcas "rei do mobile expert", o que representa 4% de todas as empresas avaliadas.

Para a diretora de Comunicação e Marketing da Azul, Claudia Fernandes, a missão da companhia em simplificar o contato com o Cliente é um dos fatores que contribuiu para a avaliação positiva. "Trabalhamos constantemente para executar atualizações e melhorias em todos os serviços móveis que oferecemos, desde usabilidade até infraestrutura. Mas sempre buscamos manter o conceito de simplicidade. Um exemplo disso é que em apenas cinco passos o cliente pode comprar uma passagem pelo nosso app", destaca Claudia.

Empresa mais jovem entre as top cinco do relatório, a Azul faz uso de sua contemporaneidade para estar sempre em busca de inovações nas plataformas mobiles em que atua, de acordo com Claudia Fernandes. "A Azul, por ser uma empresa nova, já nasceu com o dna digital. Migrar as atividades e ajustar a mentalidade para a experiência do Mobile foi um processo simples. Quando você tem uma cultura focada no cliente, como é o nosso caso, fica mais fácil entender as necessidades e se programar para as mudanças de hábitos," ressalta a diretora.

As funcionalidades dos aplicativos oferecidos pelas empresas fazem parte dos critérios avaliados. Outros itens como sites, redes sociais e mensageria, que corresponde a presença das marcas em diferentes plataformas com o intuito de otimizar o contato com o consumidor, também serviram de parâmetro para o resultado da Mobility Index.

Desde o início de agosto, a companhia se tornou a primeira empresa do segmento aéreo a lançar um *chat* com atendimento personalizado dentro de seu aplicativo de venda de passagens. A ação inovadora possibilita aos Clientes se comunicar com um dos 800 atendentes do *call center* para tirar todo tipo de dúvida, 24h por dia, sete dias por semana. Além de tornar a comunicação mais prática e rápida – já que grande parte das pessoas que voam estão sempre conectadas a um smartphone –, o grande diferencial do chat é o atendimento personalizado e humanizado, são pessoas atendendo pessoas, nada de robôs.

iFRA, a solução da Indra para reduzir a brecha fiscal na administração pública

- A solução da Indra, que integra ferramentas de gestão de fraudes, foi desenvolvida com base na experiência da empresa em gestão de informação tributária e combina avançados modelos de cruzamento de dados com modelos estatísticos, além de análises preditivas baseadas em tecnologias Big Data.

- iFRA é uma ferramenta útil para detectar situações de fraude em todos os organismos que façam a gestão de receitas públicas ou que atribuam prestações sociais aos cidadãos.

Com o objetivo de ajudar a Administração Pública a reduzir a brecha fiscal, a Indra desenvolveu a iFRA, uma solução baseada na utilização de modelos preditivos, capaz de detectar qualquer conduta fraudulenta que tenha como consequência final um impacto sobre as receitas ou despesas da Administração Pública.

Suportada por tecnologia Big Data e com possibilidade de estar na Cloud, a iFRA permite operar sobre dados internos e enriquecê-los com fontes de dados externas, incluindo informação de Redes Sociais para melhorar suas capacidades.

Através de dados de aprendizagem e recorrendo a uma metodologia própria, a solução detecta padrões de comportamento que ajudam a Administração Pública a melhorar a sua eficácia fiscal.

António Ventura, diretor do mercado de Administração Pública, da Indra em Portugal, refere "este tipo de soluções baseia-se em algoritmos preditivos que são obtidos a partir da modelagem dos dados introduzidos no sistema. Deste modo, é possível criar algoritmos de regras de associação que permitem determinar quais são as características partilhadas entre os registos fraudulentos; de regressão, para prever o montante de fraude associado a uma operação detectada; ou da importância de atributos, que identifica as variáveis decisivas por ordem de prioridade ao determinar uma fraude, entre outros".

A identificação de perfis de risco dos contribuintes a partir da segmentação da população ou os mapas de relações entre pessoas e/ou sociedades que intervêm nos processos tributários constituem outras das funcionalidades desta solução.

A iFRA é uma ferramenta útil para detectar situações de fraude em todos os organismos que façam a gestão de receitas públicas ou que atribuam prestações sociais aos cidadãos. A solução pode integrar-se dentro de qualquer arquitectura do cliente, permitindo inclusive a integração de módulos específicos da solução em aplicações do cliente.

Experiência comprovada

A Indra encontra-se atualmente entre as empresas que mais contribuem para ajudar a Autoridade Tributária na sua luta contra a fraude fiscal, graças à utilização e uso combinado das mais avançadas tecnologias neste âmbito. A sua experiência no desenvolvimento de soluções de gestão tributária permitiu-lhe validar com êxito soluções que visam melhorar a eficiência da inspecção fiscal e, deste modo e entre outras vantagens, aumentar a eficácia na luta contra a fraude.

Os resultados falam por si só. Os sistemas de deteção de fraude implementados pela Indra possibilitaram, em alguns casos, retornos de investimento de cerca de 80% durante o primeiro ano de funcionamento graças ao incremento da coleta. Acertos superiores a 85% nas verificações graças a modelos preditivos ou crescimentos de dois dígitos na coleta são alguns dos benefícios quantificáveis nos projetos desenvolvidos pela empresa de consultoria e tecnologia.

Sobre a Indra

A Indra é uma das principais empresas globais de consultoria e tecnologia e o sócio tecnológico para as operações-chave dos negócios de seus clientes em todo o mundo. Dispõe de uma oferta integral de soluções próprias e serviços avançados e de alto valor agregado em tecnologia, à qual adiciona uma cultura única de confiabilidade, flexibilidade e adaptação às necessidades de seus clientes. A Indra é a líder mundial no desenvolvimento de soluções tecnológicas integrais em campos como Defesa e Segurança; Transporte e Tráfego; Energia e Indústria; Telecomunicações e Mídia; Serviços financeiros; e Administrações públicas e Saúde. E, por meio da sua unidade Minsait, a Indra responde aos desafios que desenvolve a transformação digital. No exercício de 2016, teve entradas de 2.709 milhões de euros, 34.000 funcionários, presença local em 46 países e operações comerciais em mais de 140 países.

Indra no Brasil

Presente no Brasil desde 1996, a Indra é uma das principais companhias de tecnologia, consultoria e outsourcing do país. Conta com escritórios distribuídos nos principais estados brasileiros, quatro Centros de Produção e uma oferta diferenciada de soluções e serviços de alto valor agregado que atendem as necessidades dos principais setores da economia.

Sessões virtuais estão presentes em mais da metade dos órgãos julgadores no TRF3

Medida está sendo adotada em seis das 11 Turmas do Tribunal. Procedimento confere agilidade e atende ao princípio da celeridade processual

O Tribunal Regional Federal da 3ª Região (TRF3) apreciou cerca de 4 mil processos em sessões de julgamentos virtuais. A medida está sendo adotada em seis das 11 Turmas do Tribunal, que tem competência sobre estados de São Paulo e Mato Grosso do Sul.

A finalidade das sessões virtuais é imprimir mais agilidade aos julgamentos colegiados, desburocratizar procedimentos e atender ao princípio constitucional da celeridade processual. A medida foi iniciada em 2016, pela Segunda Turma, e agora está sendo expandindo para os demais órgãos julgadores. O método eletrônico está regulamentado por meio de portarias da presidência de cada uma das turmas.

As sessões de julgamento virtual não são restritas somente a ações que tramitam pelo Processo Judicial Eletrônico (PJe) e abrangem também processos físicos, que tramitam em papel. Na sessão, o que é eletrônico é o debate entre os membros do colegiado e o voto dos magistrados.

O método de deliberação contou com a prévia aprovação do Ministério Público Federal (MPF), da Advocacia Geral da União (AGU), da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), da Procuradoria da Fazenda Nacional (PFN) e da Defensoria Pública da União (DPU), que foram consultados sobre a informatização das sessões de julgamento no TRF3.

PIONEIRA

Presidida pelo desembargador federal Cotrim Guimarães, a Segunda Turma, foi, em maio de 2016, a primeira a instalar os julgamentos por meio eletrônico no TRF3.

"Trata-se de uma excelente solução para vencer os processos consensuais. As sessões ordinárias serão focadas nas divergências", afirmou o magistrado.

O objetivo é julgar uma vez por mês até 400 processos por esse sistema, que está regulamentado pelas portarias da Presidência da Segunda Turma do TRF3. O órgão faz parte da Primeira Seção do TRF3, que tem competência para julgar processos referentes a contribuições destinadas ao custeio da Previdência Social, matéria de direito privado, trabalhista (residual), servidores civis e militares, desapropriações, entre outras.

FUNCIONALIDADE

Basicamente, as portarias preveem que o julgamento colegiado dos processos de natureza cível e criminal distribuídos nas turmas que adotaram a medida poderá ser realizado exclusivamente ou prioritariamente por meio eletrônico, a critério do respectivo desembargador federal relator.

As partes são intimadas pelo Diário Eletrônico e informadas de que o julgamento será virtual. Havendo manifestação em contrário, o processo ficará adiado para a sessão presencial subsequente.

JULGAMENTO PREVIDENCIÁRIO

A Quarta Turma, presidida pela desembargadora federal Mônica Nobre, foi realizada a primeira sessão de julgamento virtual no dia 16 de agosto. Será o primeiro órgão da Segunda Seção do TRF3 a participar desta modalidade. Entre as cerca de 600 ações, que devem ser julgadas mensalmente, estão as de tema constitucional, incluindo nacionalidade e opção de naturalização, licitações, conselhos de classe e tributos em geral.

Já na Terceira Seção, três órgãos vão adotar o meio virtual: Sétima, Oitava e Nona Turmas. Cada uma delas devem julgar em média mil processos por sessão eletrônica, que serão intercaladas com as presencias. Os processos têm natureza previdenciária e de assistência social.

O primeiro julgamento por meio eletrônico da Sétima Turma aconteceu em 21 de agosto. Segundo desembargador federal Fausto De Sanctis, presidente da Turma, a medida permitirá uma maior celeridade processual. A portaria que instituiu o sistema está embasada no Código de Processo Civil e também na experiência desenvolvida pelo Supremo Tribunal Federal.

Para a presidente da Oitava Turma, desembargadora federal Tânia Marangoni, um dos principais objetivos é dar uma resposta célere ao jurisdicionado (público) com qualidade no conteúdo dos seus julgamentos, proporcionando uma tramitação rápida dos autos físicos e consequente agilidade na proclamação dos resultados. No dia 10 de julho, foram julgados, pela primeira vez, cerca de mil processos por meio eletrônico no colegiado.

CRIMINAL

Na Quarta Seção do TRF3, a iniciativa começou na Quinta Turma, com o julgamento de 250 processos em 24 de maio, presidida pelo desembargador federal Paulo Fontes. O intervalo entre os julgamentos é de 30 dias. A sessão presencial permanece para os processos nos quais há pedidos de sustentação oral. Na turma, a competência é o julgamento de processos de matéria criminal.

"A celeridade no julgamento e o trâmite expedito dos processos após a sessão consubstanciam benefícios do julgamento eletrônico, porquanto denotam uma prestação jurisdicional ligeira e eficaz", afirmou o gabinete do magistrado.

ECONOMIA

A adesão das Turmas às sessões de julgamento por meio eletrônico não exigiu nenhum novo sistema ou treinamento específico. Foram utilizadas funcionalidades já existentes no GEDPRO (sistema eletrônico de confecção das decisões) e no PJe. Além disso, o trabalho coordenado dos servidores dos gabinetes e das subsecretarias foi essencial para a implantação da nova forma de julgamento.

Acordo entre TRF3 e Creci vai estimular a conciliação em processos de execuções fiscais

Cooperação técnica facilitará a solução de conflitos entre corretores de imóveis e o conselho.

Unir esforços para solucionar conflitos por meio da conciliação em processos de execuções fiscais. Esse é objetivo do acordo de cooperação técnica assinado em julho pela presidente do Tribunal Regional Federal da 3ª Região (TRF3), desembargadora federal Cecília Marcondes, pela coordenadora do Gabinete da Conciliação do TRF3, desembargadora federal Marisa Santos, e pelo presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 2ª Região (CRECI/SP), José Augusto Viana Neto.

Vigente por 60 meses, o acordo proporcionará intercâmbio de dados, informações e apoio técnico entre os órgãos. O plano de trabalho prevê que o TRF3 forneça local adequado para a realização das audiências e designe magistrados federais para coordenar os mutirões. O Gabinete da Conciliação cuidará da organização das pautas, listagem de processos, coordenação das audiências, homologação de acordos e designação de conciliadores e servidores para apoio.

Já o CRECI/SP deverá encaminhar a relação atualizada de todos os processos de execução fiscal ajuizados na Justiça Federal da 3ª Região. O Conselho também deverá imprimir, envelopar, endereçar e postar as cartas de intimação dos seus membros em processo de execução – conforme modelo definido e pauta informada pelo Gabinete da Conciliação. Além disso, ficou encarregado de elaborar planilhas de cálculos e propostas de acordo a serem apresentadas nas audiências.

A presidente do TRF3 se disse muito feliz pelo acordo. “A solução do conflito, mais que o julgamento do processo, é de interesse de todos os envolvidos. Para as partes, por resolver seus litígios; para a Justiça, por desafogar seus processos. E tudo isso de uma forma mais rápida pela via da conciliação”, afirmou a desembargadora federal Cecília Marcondes.

Para o presidente do CRECI/SP, a solução para o problema das dívidas melhorará a autoestima dos corretores, que, assim, se sentirão mais estimulados a participarem de palestras e cursos de aperfeiçoamento oferecidos pela autarquia.

Expediente

O Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças - IBEF Rio de Janeiro criado em 19 de maio de 1971, na cidade de sua sede nacional, o Rio de Janeiro, é uma entidade sem fins lucrativos considerada de utilidade pública nas esferas de governo federal, estadual e municipal, apartidária e que reúne os principais executivos e empresários do país.

Avenida Rio Branco, 156/4º andar Ala C - Centro - Rio de Janeiro, RJ - CEP:20040-003 - Tel: (021) 2217-5555 - www.ibefrio.org.br / www.cursosibefrio.org.br

BIÊNIO 2017/2019 - IBEF RIO DE JANEIRO

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente - *José Carlos Monteiro*

Vice-presidente - *Márcio João de Andrade Fortes*

Membros - *José Octávio Vianello de Mello, Jorge Saul Doctorovich, Manuel Fernandes Rodrigues de Souza, Ricardo Emmanuel Vieira Coelho, Roberto da Cunha Castello Branco, Sérgio Burrowes Raposo e Thomas Klien.*

DIRETORIA VOGAL

Consultar em: *www.ibefrio.org.br/secoes/page/64/Diretoria-Vogal*

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - *Ricardo Emmanuel Vieira Coelho*

1º Vice-presidente - *Gustavo Damázio de Noronha*

Vice-presidentes - *Mônica Oliveira Costa Pinto Bendia, Patrício Roche e Sérgio Burrowes Raposo.*

Secretário Geral - *Marcos Chouin Varejão.*

CONSELHO FISCAL

Presidente - *José Carlos Fardim*

Membros - *Claudio Roberto Contador e Luiz Affonso Neiva Romano*

Suplentes - *Aldo Henrique Ramos, Gustavo Tavares da Cunha Mello e Paulo Sérgio Costa Lima Marques.*

Revista IBEF

Conselho Editorial
Eduardo Facó Lemgruber, Henrique Luz, João Paulo dos Reis Velloso, José Gandelman, Márcio Fortes, Marcos Chouin Varejão, Merval Pereira, Nilton Molina, Roberto Lima Netto, Sidney Rezende, Theophilo de Azeredo Santos e Valmar Paes

Editor Responsável
Eduardo Cantidiano

Jornalista
Vilma Goulart (MTB 18585)

Distribuição
Simone Lira

Programação Visual
Red Design Comunicação

Fotos
Banco de imagens Red Design
Alexandre Macieira - Riotur

Publicidade e Marketing
EC - Editora e Comunicação
Eduardo Cantidiano
e.cantidiano@openlink.com.br
(21) 99619-0771

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução de artigos publicados na Revista IBEF, desde que citada a fonte.
O IBEF não se responsabiliza por opiniões emitidas em artigos assinados.

Luiz Leonardo Cantidiano

Advogado, ex presidente da CVM e referência no mercado de capitais

A **Revista IBEF**, presta aqui sua homenagem ao brilhante advogado Luiz Leonardo Cantidiano, que infelizmente faleceu no ùltimo mês de agosto, após uma luta de oito anos, devido a complicações de um câncer no intestino. Cantidiano trabalhou e se manteve firme até o minuto final, respondendo e-mails e ligações.

Como bem disse sua filha, a psicóloga Celina Cantidiano de Miranda, "ele se manteve ativo, trabalhando. Meu pai era generoso, amigo e profissional dedicado. Era um imã de pessoas, agregava todo mundo, tanto no lado familiar como no profissional".

Luiz Leonardo Cantidiano, formado pela Universidade do Estado da Guanabara, trabalhou em empresas, fez estágio num escritório em Londres, foi sócio fundador do escritório Motta Fernandes Rocha Advogados em 1980, onde permaneceu até 2016, quando fundou o Cantidiano Advogados.

Cantidiano assessorou a Bolsa de Valores de São Paulo na concepção e na implantação do Novo Mercado e foi árbitro da Câmara de Arbitragem do Novo Mercado.

Foi diretor e bem depois presidente da CVM (2002-2004), a convite do ministro da Fazenda, à época, Pedro Malan. Era membro do Conselho Superior de diversas entidades financeiras e de grandes empresas brasileiras.

Cantidiano atuou nas principais transações do direito societário das últimas décadas e participou da criação da Lei de Telecomunicações.

Luiz Leonardo Cantidiano tem diversos trabalhos e livros publicados sobre Direito Societário e Mercado de Capitais, era professor e sempre fez palestras no Brasil e no exterior.

Luiz Leonardo Cantidiano é o mais velho de nove irmãos, filhos do casal Renato Cantidiano Vieira Ribeiro e Thais Varnieri Ribeiro, hoje com 92 anos. O advogado deixa a mulher e sócia Maria Lúcia Cantidiano, as filhas Isabel (também advogada), Celina e o genro Ricardo.

"Cantidiano foi um dos fundadores do mercado de capitais no Brasil. Ele esteve presente em tudo o que era moderno e pioneiro no setor. Ele era extremamente criativo para desenhar operações do mercado de capitais."

Marcelo Trindade, advogado, que o sucedeu na CVM.

"*Cantidiano, sempre foi cordato e super preparado, inteligente, receptivo, deixa um legado como grande advogado, além de ter sido um dos maiores homens públicos do executivo, que conheci."*

Henrique Luz, sócio diretor da PwC Brasil.

"*Guardaremos os incontáveis momentos felizes. Aliás foi precisamente o conselho que ele me deu quando perdi papai. E nunca esqueceremos o mais importante IPO que ele fez: o de pulverizar, onde quer estivesse, tanta ética, conhecimento e principalmente, tanta generosidade."*

Helio Saboya Filho,
Advogado do Saboya, Direito, Muanis Advogados.

Experiência = Eficácia

BRANCO

www.brancoconsultores.com

- CONSULTORIA TRIBUTÁRIA
- ASSESSORIA JURÍDICA TRIBUTÁRIA
- PERÍCIAS CONTÁBEIS

RIO DE JANEIRO
Rua da Assembléia, 77 - 12º andar
Centro - Rio de Janeiro
CEP 20.011-001
Tel.: 21 3231 5900
Fax: 21 2531 9388

SÃO PAULO
Rua Vergueiro, 2087 - Cj. 101
Vila Mariana - São Paulo
CEP 04.101-000
Tel.: 11 5087 8910
Fax: 11 5087 8810

NOSSO PODER DE INFORMAÇÃO
DIRECIONA
CAMINHOS
Utilizando um poderoso banco de dados e as informações construídas através de pesquisas realizadas com centenas de empresas, a Aon propõe soluções inovadoras com base nas melhores práticas da gestão contínua de Saúde, Benefícios, Capital Humano e Aposentadoria, conectando as tendências do mercado com as reais necessidades da sua empresa.
Conheça nossas soluções: aon.com.br
AON
Empower Results®