

**ESTAMOS A
CAMINHO DA
CONVERGÊNCIA
PARA AS IPSAS?**

gestor contábil

Revista Bimestral
5ª Edição

+

PORTAL DO CRC SP
POSSUI SERVIÇOS
PARA PROFISSIONAIS
E ESTUDANTES DA
CONTABILIDADE

INCENTIVO FISCAL:
CONTRIBUIÇÃO CIDADÃ
BEM-VINDA

SERVIÇO DIFERENCIADO
E GESTÃO EFICIENTE
SÃO AS CHAVES
PARA O SUCESSO



EXPEDIENTE

CRC SP CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO ESTADO DE SÃO PAULO

CONSELHO DIRETOR

PRESIDENTE: Luiz Fernando Nóbrega
VICE-PRESIDENTE DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS: Claudio Avelino Mac-Knight Filippi
VICE-PRESIDENTE DE FISCALIZAÇÃO, ÉTICA E DISCIPLINA: Gildo Freire de Araujo
VICE-PRESIDENTE DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL: Marcia Ruiz Alcazar
VICE-PRESIDENTE DE REGISTRO: Ari Milton Campanhã

CÂMARA DE RECURSOS

COORDENADOR: Mauro Manoel Nóbrega
VICE-COORDENADOR: Carlos Roberto Matavelli
MEMBROS: Joaquim Carlos Monteiro de Carvalho, Marilene de Paula Martins Leite e Rubens Monton Coimbra

CÂMARA DE CONTROLE INTERNO

COORDENADOR: Julio Linuesa Perez
VICE-COORDENADORA: Camila Severo Facundo
MEMBRO: Celso Carlos Fernandes
SUPLENTES: Ana Maria Costa, Nelmir Pereira Rosas e Oswaldo Pereira

I CÂMARA DE FISCALIZAÇÃO

COORDENADOR: José Aparecido Maion
VICE-COORDENADOR: Niveson da Costa Garcia
MEMBROS: Nelmir Pereira Rosas, Valdimir Batista e Wanderley Antonio Laporta

II CÂMARA DE FISCALIZAÇÃO

COORDENADOR: Sebastião Luiz Gonçalves dos Santos
VICE-COORDENADOR: Umberto José Tedeschi
MEMBROS: Adriano Gilioli, José Carlos Duarte Leardine e Sérgio Vollet

III CÂMARA DE FISCALIZAÇÃO

COORDENADOR: Marcelo Roberto Monello
VICE-COORDENADORA: Daisy Christine Hette Eastwood
MEMBROS: Oswaldo Pereira, Teresinha da Silva e Wanderley Aparecido Justi

CÂMARA DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

COORDENADOR: Walter Iório
VICE-COORDENADORA: Vera Lucia Vada
MEMBROS: Angela Zechinelli Alonso, José Carlos Melchior Arnosti e José Donizete Valentina

CÂMARA DE REGISTRO

COORDENADOR: Neusa Prone Teixeira da Silva
VICE-COORDENADOR: Bruno Roberto Kalkevicius
MEMBRO: Ana Maria Costa

CONSELHEIROS EFETIVOS

Luiz Fernando Nóbrega, Claudio Avelino Mac-Knight Filippi, Gildo Freire de Araujo, Marcia Ruiz Alcazar, Ari Milton Campanhã, Adriano Gilioli, Ana Maria Costa, Angela Zechinelli Alonso, Bruno Roberto Kalkevicius, Camila Severo Facundo, Carlos Roberto Matavelli, Celso Carlos Fernandes, Daisy Christine Hette Eastwood, Domingos Orestes Chiomento (licenciado), Joaquim Carlos Monteiro de Carvalho, José Aparecido Maion, José Carlos Duarte Leardine, José Carlos Melchior Arnosti, José Donizete Valentina, Julio Linuesa Perez, Marcelo Roberto Monello, Marilene de Paula Martins Leite, Mauro Manoel Nóbrega, Nelmir Pereira Rosas, Neusa Prone Teixeira da Silva, Niveson da Costa Garcia, Oswaldo Pereira, Rubens Monton Coimbra, Sebastião Luiz Gonçalves dos Santos, Sérgio Vollet, Teresinha da Silva, Umberto José Tedeschi, Valdimir Batista, Vera Lucia Vada, Walter Iório, Wanderley Antonio Laporta e Wanderley Aparecido Justi.

CONSELHEIROS SUPLENTE

Alexandre Juniti Kita, Ana Maria Galloro Laporta, Antonio Carlos Gonçalves, Antonio Eugenio Cecchinato, Cibele Pereira Costa, Elizabeth Castro Maurenza de Oliveira, Emir Castilho, Flávia Augusto, Gilberto Benedito Godoy, Gilberto Freitas, Inez Justina dos Santos, Jairo Balderrama Pinto, José Maria Ribeiro, Manassés Efraim Afonso, Manoel do Nascimento Veríssimo, Marco Antonio de Carvalho Fabbri, Marcos Castilho Alexandre, Mariano Amádio, Marina Marcondes da Silva Porto, Moacir da Silva Netto, Nobuya

Yomura, Paulo Roberto Martinello Junior, Rita de Cássia Bolognesi, Roberson de Medeiros, Ronaldo Raymundo Saunier Martins, Rosmary dos Santos, Sandra Regina Nogueira Pizzo Sabathé, Telma Tibério Gouveia, Vitória Lopes da Silva, Wanderley Aparecido Justi Júnior, William Peterson de Andrade e Yae Okada.

Gestor Contábil

DIRETOR: Luiz Fernando Nóbrega

CONSELHO EDITORIAL

Luiz Fernando Nóbrega
Antoninho Marmo Trevisan
Artur Carlos das Neves
Carlos Roberto Matavelli
Eduardo Augusto Rocha Pocetti
Julio Linuesa Perez
Paulo Schoueri
Sebastião Luiz Gonçalves dos Santos

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Graça Ferrari - MTb 11347

JORNALISTAS: Michele Mamede - MTb 44087;

Thiago Benevides de Jesus Alves - MTb 68188

PROJETO GRÁFICO: Agência BR2 -

www.agenciabr2.com.br

IMPRESSÃO: Gráfica COAN

PERIODICIDADE: Bimestral

A direção da entidade não se responsabiliza pelas opiniões emitidas nas matérias e artigos assinados. **TODOS OS DIREITOS RESERVADOS** – É proibida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou qualquer meio, sem prévia autorização.



**Conselho Regional de Contabilidade do
Estado de São Paulo**

Rua Rosa e Silva, 60 – Higienópolis

01230-909 – São Paulo – SP

Tel.: 11 3824.5400

Fax: 11 3824.5400 (ramais 1128 e 1129)

E-mail: crcsp@crcsp.org.br

Portal: www.crcsp.org.br

MAIS QUE UMA PROFISSÃO, *UMA MISSÃO*

Nada realiza mais um profissional do que trabalhar naquilo que gosta. É muito bom, prazeroso e, no final do dia, por mais pedras que você tenha quebrado, vem a sensação de missão cumprida.

Assim deve ser com todas as profissões e é desse modo que eu acredito que os Profissionais da Contabilidade devam se sentir sobre a escolha que fizeram. Porque não dá para colocar no automático e ir levando.

Concordo com as pessoas que acham que o bom desempenho no trabalho deve ser, em grande parte, creditado à educação proporcionada por uma boa escola. É verdade, mas também a paixão, a perseverança e a vontade de vencer são pontos muito relevantes na carreira.

E uma carreira só pode ser completa quando faz a diferença! Nós Profissionais da Contabilidade temos esse privilégio, pois podemos, além de realizar um bom trabalho, contribuir para mudanças num cenário social com tantas carências.

O CRC SP não se cansa de incentivar os profissionais a orientarem os usuários da Contabilidade a usar o imposto devido em projetos sociais. Trabalhamos pelas crianças, pelos idosos e orientamos os balanços de entidades do Terceiro Setor.

Ajudar na construção de uma sociedade cidadã é uma missão que dignifica, realiza e mostra que é preciso acreditar e nunca deixar de fazer.



Por Luiz Fernando Nóbrega
Presidente da gestão
2012 - 2013 do CRC SP



INVESTINDO
EM VOCÊ,
CONSOLIDANDO
A PROFISSÃO.

SUMÁRIO

03 CARTA DO EDITOR

ENTREVISTA

06 JEFFREY MOORE

ESTANTE

11 LI, GOSTEI E RECOMENDO



MATÉRIA

12

INCENTIVO FISCAL:
CONTRIBUIÇÃO CIDADÃ
BEM-VINDA

ARTIGO

14

ESTAMOS A CAMINHO DA
CONVERGÊNCIA PARA AS
IPSAS ?

CASE

16

SERVIÇO DIFERENCIADO E
GESTÃO EFICIENTE SÃO AS
CHAVES PARA O SUCESSO

AGENDA

18

ATIVIDADES DE
DESENVOLVIMENTO
PROFISSIONAL

DESTAQUE

22

PORTAL DO CRC SP POSSUI
SERVIÇOS PARA PROFISSIONAIS
E ESTUDANTES DA CONTABILIDADE



MARKETING NA CONTABILIDADE SOLIDIFICA A MARCA DO PROFISSIONAL

JEFFREY MOORE

Possui formação nas áreas de Comportamento Organizacional e Gestão e cursos de Empreendedorismo e Recursos Humanos, professor na *Anderson University*, diretor do *International Business Research Center*, da *Anderson University*. Foi um dos palestrantes da 23ª Convenção dos Profissionais da Contabilidade do Estado de São Paulo.



Como o marketing pode ajudar os Profissionais da Contabilidade?

Marketing é uma ferramenta chave para o negócio e é uma das quatro grandes áreas de uma empresa. Na dimensão de gerenciamento do negócio, é a área do negócio focada em Criar (marketing, engenharia, vendas), desenvolvendo novos mercados e aumentando a base de consumidores. As outras áreas são Competir (operações), Monitorar (Contabilidade, finanças, *compliance*), Colaborar (desenvolvimento dos colaboradores).

Os Profissionais da Contabilidade precisam ter um enfoque equilibrado sobre como eles investem e pensam o marketing. Seu negócio é como um carro e as quatro áreas do negócio são as quatro rodas. Marketing é apenas uma delas. É preciso que as

quatro rodas estejam balanceadas e funcionando corretamente para dirigir o carro com sucesso e competir com outros. Se uma empresa investe muito na área de marketing e deixa as outras de lado, há riscos para o negócio.

No entanto, minha experiência com Profissionais da Contabilidade na Europa e nos Estados Unidos é que eles não investem o suficiente em marketing. Eles estão focados principalmente em oferecer um serviço de excelente qualidade para seus clientes. Além disso, muitos são introvertidos e analíticos e investem mais nas áreas Competir (operações) e Monitorar (Contabilidade, finanças e *compliance*).

Marketing efetivo ajuda os Profissionais da Contabilidade a comunicarem para um grande grupo de

empresas e clientes em potencial. A mensagem do marketing cria uma proposição de valor para os clientes e solidifica a marca do profissional. Quanto mais efetivo o marketing, mais poderosa é a mensagem. Como exemplo, pense na Coca Cola, que é uma das maiores marcas do mundo. A Coca Cola tem uma mensagem específica que é adaptada para os diferentes mercados consumidores.

Resumindo, o marketing permite o crescimento do negócio, reforça a proposição de valor para os clientes atuais e estabelece uma forte identidade de marca no mercado que irá separar um profissional dos seus concorrentes.

Quais as ferramentas de marketing que podem ser usadas pelos Profissionais da Contabilidade?

Para escolher as ferramentas certas de marketing,

é preciso primeiro identificar os clientes-chaves. Pegue 20% dos principais clientes e divida-os em grupos de acordo com as semelhanças de perfil. Uma vez compreendido os diferentes tipos de clientes dos grupos, começa a procura por informações demográficas sobre eles. Essas informações devem identificar três coisas:

- 1 – As mídias que eles usam, as revistas de negócios que leem, os sites que acessam com frequência, os cadastros profissionais que possuem etc.
- 2 – O que eles pensam sobre a sua proposição de valor, o que eles mais gostam do seu trabalho e em quais palavras-chaves eles pensam quando descrevem sua marca.
- 3 – Como eles souberam de você e porque decidiram se tornar seu cliente.



Desde
1987

SOLUÇÕES CONTMATIC

Empresariais



ORION PHOENIX
ERP - Gestão
Empresarial



LOJA PHOENIX
Automação Comercial
na Nuvem - SaaS

Contábeis



GS PHOENIX
Escrita Fiscal



FOLHA PHOENIX
Folha de Pagamento



CONTÁBIL PHOENIX
Contabilidade



IRPJ/JR PHOENIX
Imposto de Renda



GESCON PHOENIX
Gestão de Empresas
Contábeis



ADM PHOENIX
Administrador do
Escritório Contábil

Multi Negócios



GS CONTROL
Gerenciamento de
NF-e / CT-e



CRM WEB CLOUD
Escritório Contábil Online



PRONAVTECH
Emissor, Validador, Auditor
e Armazenador de NF-e / CT-e

Vendas: **0800 779 4449**

www.contmatic.com.br

[@contmaticweb](https://www.facebook.com/Contmatic.Phoenix.Oficial)

[facebook.com/Contmatic.Phoenix.Oficial](https://www.facebook.com/Contmatic.Phoenix.Oficial)

Uma forma de fazer essa pesquisa de marketing é entrar em contato com a universidade de negócios local e pedir para trabalhar com um estagiário de marketing ou um professor. Muitos professores irão trabalhar com um “negócio de verdade” como um estudo real de caso para ser discutido em sala de aula. É preciso encontrar um grupo de estudantes em diferentes intervalos de tempo para ter certeza de que estão progredindo no projeto. Outra opção é contratar um estagiário de marketing ou de negócios para fazer esta pesquisa.

Outro jeito de fazer a pesquisa de marketing é contratar uma empresa para pesquisar e desenvolver uma marca. Assim como o profissional é um especialista em Contabilidade, ele pode recorrer a um expert em marketing para ajudá-lo com a marca, mensagem e comunicação.

Como um profissional pode conquistar mais clientes?

É necessário prestar um serviço excepcional ao mesmo tempo em que age com ética e trabalha para desenvolver sua marca, sua mensagem e comunicação para o mercado. É a alavancagem do *network*.

Outra opção para atrair mais clientes é estabelecer relações de parceria com outros profissionais de negócios. Cada pequena e média empresa têm um advogado, especialista em TI e especialista em impostos. A oportunidade seria criar relacionamentos para compartilhar clientes com esses profissionais. Parte do rendimento poderia ser dividida por comissão.

Alguns profissionais criam grupos para atender a diferentes tipos de clientes. Seria como um shopping center ou uma clínica médica onde os consumidores vão e encontram vários tipos de lojas ou especialistas médicos, cada um com um diferencial. Poderia ser um grupo de profissionais que trabalha no mesmo prédio de escritórios sendo um Profissional da Contabilidade para pequenas empresas,

outro de Contabilidade de Custos, um especialista em impostos, Terceiro Setor, um Auditor, especialista em tecnologia, um advogado, um gerente financeiro etc. Este tipo de grupo ajudaria muito nas pequenas e médias empresas.

Finalmente, contratando um serviço de marketing ou um colaborador da área, alguém dedicado a gerenciar o marketing e foco nas vendas. Geralmente, Profissionais da Contabilidade demoram para contratar alguém de marketing.

O senhor poderia falar um pouco sobre as tendências do marketing para os profissionais?

Mídias sociais – os consumidores estão conectados às mídias sociais pelos *smartphones* e *tablets*. Crie meios para que seus clientes possam compartilhar experiências e desenvolver grupos de afinidade. Alcançar seus clientes por meio de *newsletters* e outras atividades ajuda a desenvolver a fidelização.

Boca-a-boca – a estratégia de marketing mais eficiente é seus clientes falarem de você para os outros. Você deve ter intenção de pedir aos seus clientes que compartilhem seu serviço com outros. Crie iniciativas que destaquem certos clientes e agregue valor ao negócio deles.

Exagero nas mensagens de marketing – clientes não prestam atenção ao marketing de massa porque são bombardeados por propaganda. Você deve escolher o seu método e meio de comunicação com base no perfil dos seus 20% de clientes principais.

Na sua apresentação durante a 23ª Convenção dos Profissionais da Contabilidade do Estado de São Paulo, o senhor falou sobre três dimensões nas relações profissionais: ética, cultura e administração. Qual o papel de cada um nessas relações?

A dimensão da ética é fundamental no desenvolvimento da prática profissional. A sabedoria nos

mostra que devemos ser pessoas de integridade, o que desenvolve a confiança em nossas relações.

Verdade – seja confiável e honesto em tudo o que fizer. Se você não cumprir suas promessas, você quebra a confiança. Se cometeu um erro, admita e ofereça uma solução. Isto vale para suas relações com os clientes e com os colaboradores da sua empresa. Perder a credibilidade com os clientes e colaboradores é destrutivo (cliente interno). Pessoas mentirosas costumam ser egoístas ou tem o medo como fator motivador. Qualquer um desses casos destrói relações.

Atendimento – realizar um serviço excelente e superar as expectativas do seu cliente é essencial para continuar nos negócios. Seu desafio é criar uma parceria com seus clientes e colaboradores em

que todos saiam ganhando. Ser egoísta ou cheio de orgulho é uma atitude muito destrutiva, mas é comum quando somos vistos como especialistas e detemos o poder (conhecimento).

Visão – seja claro sobre para onde você está levando a empresa e entenda claramente a visão dos seus clientes. Procure ajudar seus clientes a alcançar a visão deles e de suas empresas. O conselho mais destrutivo é aquele baseado no medo, que busca manipular por meio da alavancada contínua de mensagens negativas.

Cultura – a dimensão da cultura é importante para entender nossas preferências de valores. Um mal-entendido sobre um valor cultural pode possibilitar que seu cliente conclua que você é antiético e causar uma retaliação. O pesquisador Geert Hofstede usa

www.supersoft.com.br



SISTEMAS DE GESTÃO CONTÁBIL E ERP

SPED FISCAL, SPED CONTÁBIL, EFD CONTRIBUIÇÕES, FINANCEIRO, FOLHA DE PAGAMENTO, CUSTOS, PREÇOS, PRODUÇÃO, PPCP, COMPRAS, ESTOQUE, VENDAS, FATURAMENTO, NF-E, VAREJO.

Sistemas Integrados - Multiempresa - Multiusuário

0800 12 74 55 (11) 3522-8305

Empresa Filiada a
ABES
SOFTWARE

BNDES
o banco nacional
do desenvolvimento

 **SUPERSOFT**[®]
S I S T E M A S

quatro dimensões para tratar de valores de cultura nacionais: individualismo vs. coletividade, alto poder à distância vs. participativo, alto risco vs. estrutura e foco em tarefas vs. foco em relações.

Finalmente, a dimensão da administração é um aspecto de qualidade na profissão contábil. Realizar o trabalho com excelência é essencial para desenvolver valores para o seu cliente. A dimensão da administração é dividida em quatro quadrantes focados em Criar (marketing, engenharia, vendas), Competir (operações), Monitorar (Contabilidade, finanças, compliance) e Colaborar (desenvolvimento dos colaboradores).

Quais conflitos uma atitude egoísta pode provocar no trabalho?

Atitudes egoístas são destrutivas para as parcerias. Minha maior luta é contra o orgulho. Ser um professor é uma luta porque muitas pessoas me olham como um especialista, entendido e competente. Seria fácil me deixar levar e pensar que sou muito bom. Esta mudança de atitude sendo egoísta não me permite ajudar outras pessoas, pois me coloca como o centro de minhas necessidades.

Quando alcanço poder ou influência, naturalmente, começo a ficar cego pelo orgulho que leva ao que o escritor Ken Blanchard chama de líder servindo a si mesmo. Este é o ponto em que aqueles ao redor do líder têm valor apenas por fazer o líder mais eficiente e cheio de sucesso. Orgulho e uma atitude egoísta são o oposto de humildade e atendimento. Quando um líder serve, o foco está em ajudar as pessoas da sua equipe a se tornarem melhores e mais eficientes.

Servir é o segredo para o bom líder. Orgulho e egoísmo destroem lideranças efetivas, criam divisões nas equipes, pois tornam os membros mais defensivos e egoístas também. A união só é alcançada quando os membros da equipe se tornam líderes que servem.

Quão importante é o Profissional da Contabilidade nos Estados Unidos?

O Profissional da Contabilidade é muito respeitado nos Estados Unidos.

Em nossa universidade, os estagiários mais bem pagos são os de Contabilidade, ganhando o dobro do que os outros estudantes.

Nos Estados Unidos, Profissionais da Contabilidade trabalham longas horas e fazem um trabalho maravilhoso. Ultimamente, há alguns casos de falhas morais da parte de Profissionais da Contabilidade importantes e CFOs das empresas. O crescimento da falta de ética é um problema nesta área.

As redes sociais estão crescendo bastante. Como o Profissional da Contabilidade pode tirar vantagem delas? Ao que eles devem prestar atenção ao utilizá-las?

Os Profissionais da Contabilidade devem focar no que seus clientes precisam e quais os hábitos deles em relação às redes sociais. Há muitas tendências, mas nem todas devem ser seguidas. A atual geração de jovens adultos vive com a tecnologia e interage com redes sociais o tempo todo. Este atual impulso provavelmente irá impactar a profissão contábil em cerca de cinco anos, quando esses jovens adultos forem donos ou gerenciarem negócios. Então, será necessário que os serviços dos Profissionais da Contabilidade estejam integrados com as redes sociais.

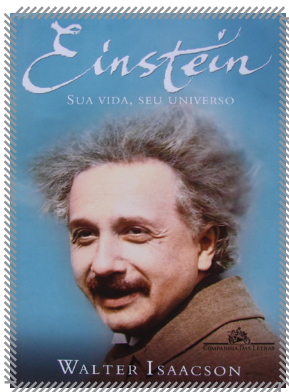
Minha recomendação é fazer uma parceria com a universidade local e permitir que um estagiário de marketing de negócios estude as tendências de redes sociais dos seus principais clientes (20%). O estudante também pode desenvolver um planejamento para o seu negócio direcionado para redes sociais. ■

LI, GOSTEI E RECOMENDO

Einstein - sua vida, seu universo

Autor: Walter Isaacson

Editora Companhia das Letras



Este incrível livro escrito por Walter Isaacson, jornalista e escritor norte-americano que se especializou em grandes biografias, entre elas a de Steve Jobs (2011), relata a vida deste brilhante ser humano, que foi o maior cientista do século XX. O livro traz a imagem de um homem simples, porém bastante curioso, que, com sua genialidade, conseguia traduzir suas teses por meio de difíceis equações matemáticas, comprovando a famosa "Teoria da Relatividade". Na sua visão, seriam duas as teorias, uma geral para qualquer tipo de corpo ou movimento, e outra para corpos em inércia (esta tese mais conhecida), parados ou em movimento constante. Para o primeiro caso, Einstein filosofa sobre conceitos de espaço e tempo entrando em temas bastante complexos, porém muito importantes para nossas reflexões sobre nossa existência e a de nosso planeta, em relação ao universo em constante expansão. Vale a pena a leitura sobre este que foi um dos grandes homens da história mundial. ■

Sérgio Approbato Machado Júnior.
Presidente do Sescon-SP e Aescon-SP



Acesso à saúde de qualidade para o Contabilista viver melhor.

Só a **parceria do CRC SP com a Qualicorp** proporciona a você, Contabilista e sua família, acesso aos **melhores planos de saúde pelo menor preço**.

- A solidez e a experiência de algumas das mais reconhecidas operadoras do Brasil.
- Os hospitais e clínicas mais conceituadas do país.¹
- Os mais modernos laboratórios.¹
- Livre escolha de prestadores médico-hospitalares com reembolso.²



Menor preço: em comparação a produtos similares no mercado de planos de saúde individuais (tabela de agosto/2013). ¹ De acordo com a disponibilidade da rede médica da operadora escolhida e do plano contratado. ² Conforme condições contratuais. A disponibilidade e as características desse benefício especial podem variar conforme a operadora escolhida e o plano contratado.

Planos de saúde coletivos por adesão, conforme as regras da ANS. Informações resumidas. Os preços e a rede estão sujeitos a alterações, por parte das respectivas operadoras, respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise. Setembro/2013.

Bradesco Saúde: ANS nº 005711 Golden Cross: ANS nº 403911 Seguros Unimed: ANS nº 00.070-1 SulAmérica: ANS nº 006246

Qualicorp
Atua de Benefícios:
ANS nº 417173

Ligue e confira: **0800 799 3003**

De segunda a sexta, das 9 às 21h, e aos sábados, das 10 às 16h.
www.economizecomaqualicorp.com.br

INCENTIVO FISCAL:

CONTRIBUIÇÃO CIDADÃ BEM-VINDA

“Quem sabe faz a hora não espera acontecer” já dizia Geraldo Vandré. Quem quer mudanças na sociedade não fica de braços cruzados nem aguardando providências do governo, sabe que a responsabilidade social é de todos e não espera que apenas o governo faça a sua parte.

Mas projetos sociais não dependem apenas de boa vontade. Por isso, incentivos fiscais são tão importantes. Eles possibilitam a dedução do Imposto de Renda devido tanto por pessoas físicas como por empresas.

O doador pode direcionar seus recursos na esfera federal, estadual ou municipal para os Fundos dos Direitos da Criança e do Adolescente; atividades sociais; culturais; esportivas; audiovisuais.

Os Profissionais da Contabilidade de todo o País usam seus conhecimentos técnicos para orientar usuários da Contabilidade a fazer as doações e ensinam as entidades a como fazer corretamente

as demonstrações contábeis. Em nível nacional, os profissionais contábeis participam do Programa de Voluntariado da Classe Contábil, do Conselho Federal de Contabilidade.

Em São Paulo, o Conselho de Contabilidade incentiva a atuação dos profissionais para que divulguem aos seus clientes o que é e para quem podem ser direcionados os incentivos fiscais. Uma cartilha que explica o passo a passo da doação para Fundos dos Direitos da Criança e do Adolescente foi elaborada para que os Profissionais da Contabilidade sensibilizem os contribuintes e ajudem na construção de uma sociedade mais cidadã.

Recentemente, o CRC SP fez uma parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Social do Estado de São Paulo para fortalecimento do Fundo Estadual do Idoso. Ações conjuntas visam à realização de campanhas para aumento dos recursos para a viabilização das políticas em favor dos idosos.



INCENTIVO À VIDA

Mais de 900 mil crianças e adolescentes hospitalizados já sentiram a alegria de interagir com um palhaço. A ONG (Organização não Governamental) “Doutores da Alegria” foi implantada em 1991 pelo ator Wellington Nogueira e trabalha desde então levando a arte dos palhaços aos hospitais. Atualmente, atende sete hospitais na capital de São Paulo, quatro em Recife (PE) e sete no Rio de Janeiro (RJ).

A “Doutores” é mantida por doações de pessoas físicas e empresas e o diretor executivo da ONG, Luís Vieira da Rocha, é quem fala da importância dessa colaboração: “para uma organização de caráter socio-cultural sempre será fundamental contar com o apoio dos poderes públicos na aprovação de nossos projetos que incentivam os doadores a participarem por meio da renúncia fiscal. Desta forma a organização pode aumentar seus resultados sociais e um maior número de pessoas pode entender porque escolhemos a causa da alegria na internação infantil como uma estratégia de transformação da nossa sociedade e poder fazer parte deste movimento.”

Ele explica como é o trabalho desenvolvido pela ONG: “O palhaço atua no hospital apoiado na paródia que ele é um ‘besteirologista’. Se veste de branco, se autodenomina ‘doutor’. Desta forma boba, ele vai leito a leito, com delicadeza, e a partir da permissão da criança se conecta com seu lado saudável, possibilitando criar com ela uma nova versão da internação. A escolha do hospital para a atuação do palhaço reforça nossa crença que só a transformação impulsionada pela cultura pode revitalizar ambientes que carecem de uma mudança na qualidade das relações.”

Wellington Nogueira inspirou-se no programa *Clown Care Unit*, de Nova Iorque, idealizado por Michael Christensen. O ator brasileiro fez parte desse programa e acabou trazendo essa experiência para o Brasil.



Foto por Luciana Serra

“Esta nossa missão é uma consequência natural da maneira como encaramos o trabalho: algo novo que gera um conhecimento importante para o ser humano e que precisa ser desvendado, organizado e disseminado” – explica o ator e coordenador geral da “Doutores”.

“Conhecimento que quanto mais você aprofunda, mais fascinante se torna e atrai o interesse de mais gente. Investimos em pesquisa para saber os resultados e o alcance dos investimentos feitos em nosso trabalho. Daí os desdobramentos em oficinas, livros, peças, palestras e mais uma série de ações para dar acesso à experiência da alegria.”

As pesquisas sobre o impacto social da ONG “Doutores da Alegria”, realizadas ao longo de 21 anos de atuação, demonstram que a presença do palhaço no ambiente hospitalar influencia na qualidade das relações humanas que ali se estabelecem, melhorando a experiência do paciente em situação de vulnerabilidade social e favorecendo seu engajamento no tratamento, recuperação e preservação da saúde.

Respeito aos direitos dos idosos, adolescentes, crianças. Projetos para o esporte e o paradesporto. Oportunidades de educação. Talentos da cultura e do audiovisual. São muitas as oportunidades para usar os incentivos fiscais e alavancar a vida de muitos brasileiros. Citando mais uma vez o compositor, **“vem, vamos embora, que esperar não é saber”.** ■

ESTAMOS A CAMINHO DA CONVERGÊNCIA PARA AS IPSAS?

JANILSON SUZART E ROBSON ZUCCOLOTTO (1)

As Ipsas (*International Public Sector Accounting Standards* – Normas Contábeis Internacionais Aplicáveis ao Setor Público) são normas emitidas pela Federação Internacional de Contadores (Ifac, da sigla em inglês), embasadas no regime de competência e no conceito da prevalência da essência econômica sobre a forma jurídica, sem, contudo, contrariar a legislação nacional.

As Ipsas são guias para o preparo e a apresentação de demonstrações contábeis para entidades do setor público. Dentre outros benefícios atribuídos às Ipsas, está o desenvolvimento de uma gestão do patrimônio público que considera a necessidade futura de caixa, de outros ativos e os passivos decorrentes de tais atividades, tais como os ativos de infraestrutura e as obrigações dos entes públicos.

Até dezembro de 2012, haviam sido emitidas, pela Ifac, 32 normas embasadas no regime de competência e uma única norma para os entes públicos que adotam o regime de caixa. Em 2010, o CFC (Conselho Federal de Contabilidade) concluiu o trabalho de tradução de 31 Ipsas, vigentes à época. Destaca-se, no entanto, que as Ipsas ainda não estão em vigência no território brasileiro. Diante desse cenário, surge um questionamento: estamos em

processo de convergência para a adoção das Ipsas?

A resposta para tal pergunta é afirmativa, porém algumas ressalvas são necessárias. Sim, a Contabilidade Governamental brasileira encontra-se em processo de convergência para o regime de competência e os principais atores envolvidos, CFC e Secretaria do Tesouro Nacional, sinalizam para a adoção das Ipsas, em um momento futuro. E não havendo alterações na legislação brasileira, em especial na Lei nº 4.320/1964, os entes públicos conviverão com dois conjuntos de demonstrações contábeis: o primeiro, bastante conhecido, advém da própria lei e está ligado à movimentação orçamentária e o segundo, oriundo das Ipsas (se estas forem adotadas).

Em 2008, o CFC editou as dez primeiras Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBCASPs), sendo que a décima primeira foi editada apenas no ano de 2011. As NBCASPs estabeleceram, dentre outras inovações, a adoção do regime de competência como regime de contabilização para os entes públicos. Até aquela data, o modelo contábil brasileiro era o regime de caixa modificado (oriundo do regime



orçamentário adotado pela Lei nº 4.320/1964), ou seja, as receitas e as despesas eram reconhecidas principalmente na entrada e na saída de caixa ou equivalentes de caixa e era possível o reconhecimento de alguns ativos e passivos pelo regime de competência. As NBCASPs entraram em vigência em 2009, para a adoção opcional, e em 2010, para a adoção obrigatória.

Além do regime de competência, as NBCASPs reforçaram a necessidade de evidenciação de ativos, passivos e de fenômenos econômicos, tais como a depreciação, a amortização e a exaustão, que até então não eram evidenciados pela maioria dos entes públicos. Introduziram também a ideia da redução ao valor recuperável, que já era utilizada pela Contabilidade aplicável ao setor privado, faz alguns anos.

Todavia, as NBCASPs não são equivalentes às Ipsas. Para detectar o nível exato de similaridade entre esses dois conjuntos normativos seria necessário uma pesquisa com grande rigor metodológico, utilizando a técnica de análise de conteúdo, por exemplo. Entretanto, algumas diferenças se destacam como, por exemplo: a ausência de uma

NBCASP que trate de investimento em conjunto, a não obrigação de consolidação de uma empresa estatal independente, a presença de contas de compensação no Balanço Patrimonial, a ausência de evidenciação de outros resultados abrangentes, o não tratamento dos ativos construídos durante a concessão de serviços públicos pelas NBCASPs, dentre outros exemplos possíveis.

Assim sendo, verifica-se que o processo de convergência foi iniciado com a adoção das NBCASPs, que ainda não foram completamente implementadas pela maioria dos entes públicos. Porém, ainda será necessário muito esforço por parte dos profissionais contábeis, das entidades públicas, dos órgãos de classe e da academia brasileira para que seja completada a ampla convergência até as Ipsas. ■

(1) Janilson Suzart e Robson Zuccolotto, são doutorandos em Contabilidade e Controladoria pela USP (Universidade de São Paulo) e pesquisadores da área de Contabilidade e Finanças Governamentais associados à Fipecafi (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras).



MANUEL DOMINGUES E PINHO

SERVIÇO DIFERENCIADO E GESTÃO EFICIENTE SÃO AS CHAVES PARA O SUCESSO

Uma das maiores empresas contábeis do País, a DPC (Domingues e Pinho Contadores) é uma referência nas áreas de Contabilidade Internacional e *outsourcing*, gestão empresarial em Contabilidade, legislação, tecnologia da informação e recursos humanos.

Pioneira na aplicação das IFRS (*International Financial Reporting Standards* – Normas Internacionais de Contabilidade), a DPC conta hoje com três escritórios: dois no Rio de Janeiro (em Macaé e na capital fluminense) e um na cidade de São Paulo. Juntos atendem a 505 empresas, das quais 340 são multinacionais com atuação no Brasil.

Para o fundador e presidente da empresa, Manuel Domingues e Pinho, o sucesso da empresa está diretamente relacionado aos serviços de alto padrão oferecidos: “para manter nosso nível de qualidade técnica nós investimos muito em tecnologia e na atualização dos colaboradores”.

Nascido em Portugal, Manuel Domingues e Pinho veio para o Brasil com seis anos de idade, em 4

de julho de 1956, junto com a mãe e seus quatro irmãos, após o falecimento do pai. Com oito anos começou a trabalhar para ajudar nas despesas de casa. “Entreguei pão e leite na mercearia de um amigo da família, trabalhei como balconista em um bar e na tinturaria de uma tia. Aos 13, fui contratado como office-boy na CNTI (Confederação Nacional dos Trabalhadores na Indústria), onde me incentivaram a cursar Contabilidade”.

A escolha mostrou-se acertada. Domingues e Pinho concluiu o curso Técnico em Contabilidade e graduou-se em Ciências Contábeis e Administração. Um pouco antes de se formar um colega de faculdade convidou-o para ser sócio do escritório de Contabilidade de sua família. “Eu larguei meu último emprego para entrar como sócio nesse escritório, onde fiquei por sete anos, mas com o tempo vieram as divergências e eu tive de abrir meu próprio escritório”, afirmou.

Com espírito empreendedor, o empresário luso-brasileiro fundou a Domingues e Pinho Contadores

em 2 de abril de 1984. “A ideia era fazer um escritório diferenciado, com qualidade tanto no serviço como no atendimento. Hoje a empresa cresceu e se tornou uma grande rede, mas nossa filosofia continua a mesma: trabalhar com ética, seriedade e prezar pela qualidade do serviço”, declarou o empresário.

TREINANDO TALENTOS

Para atender a demanda por mão de obra qualificada, uma das apostas da empresa é o Programa Trainee DPC. Criado em 2002, o processo de seleção de profissionais recém-formados é realizado duas vezes por ano. Somente em 2012 foram 1.193 candidatos inscritos e 109 colaboradores admitidos pelo programa.

“O profissional que precisamos não é encontrado pronto no mercado, temos que oferecer os subsídios para o seu desenvolvimento”, conta o empresário. Além do Programa Trainee, a DPC oferece plano de carreira baseado no mérito, treinamentos técnicos e comportamentais adequados à rotina de trabalho e incentiva a continuidade dos estudos de seus colaboradores.

Dos 526 funcionários da empresa, 85% concluíram ou estão cursando o nível superior e cerca de 80% deles falam uma segunda língua. “A oportunidade de crescimento faz com que o funcionário sinta-se valorizado e contribui para que a equipe trabalhe motivada e comprometida com o resultado”, declara, realizado, o presidente da Domingues e Pinho Contadores. ■



DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL Agenda de atividades setembro e outubro/2013		CAPITAL	ARAÇATUBA	ARARAQUARA	BAURU	CAMPINAS	GUARULHOS
Palestras	Siscoserv- Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços	04/11					
	Lucro Resumido, Tributos e Contribuições (Atualização)	11/11				13/11 Indaiatuba	
	Sped- Escrituração Contábil Fiscal	18/11					
	Cruzamento de Informações da Receita Federal: Contábil x DIPJ x Dacon x DCTF x DIRF x DCOMP	25/11					
	* Contabilidade para PMEs e EPPs (NBCT1000/CTG 1000 e ITG 1000) - Normas e Regras	26/11					
	Planejamento Tributário- Análise Comparativa	02/12		26/11 São Carlos			26/11 Mogi das Cruzes
	PIS- Cofins Atualização	09/12					
	Contribuições Previdenciárias- Retenções	16/12					
	Novas Regras para o Crime de Lavagem de Dinheiro						21/11
	Contabilidade na Gestão dos Negócios das PMEs como Ferramenta de Gestão: "Nova Visão Empresarial"						
Oficinas Técnicas	E-Social				23/11		
	* Estoques (Método de Avaliação do Estoque pelas Normas Contábeis e Fiscais)	12/11					
	* Demonstração de Resultados do Exercício, Demonstração de Resultado Abrangente e Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.	07/11					
	* Demonstração Fluxo Caixa - DFC	19/11 e 05/12			28/11 Botucatu		
	* Práticas Contábeis Aplicadas ao Terceiro Setor					22/11	
Seminário	* Imobilizado e Perda de Recuperabilidade (Impairment)	26/11 e 10/12	26/11				
	* Norma Contábil para Pequenas e Médias Empresas - NBCTG 1000/CTG 1000 (Adoção Plena da Norma)		12/11 Birigui			27/11	
	* Relato Integrado	23/11					
	Relatórios Gerenciais						
	* Contabilidade e Auditoria nas PMEs			22/11			
	Contabilidade Pública (8h) Módulo I						
	Contabilidade Pública (8h) Módulo II						
	Aplicação Prática: Principais Aspectos para o Fechamento das Demonstrações Contábeis - (Roteiro para o Encerramento do Exercício)	10/12	14/12	12/12	07/12	04/12	11/12

* Com pontuação para Educação Profissional Continuada (Res. nº 1.377/2011)

* 2 pontos para fins de EPC Auditores (Resolução CFC nº 1.377/2011 - limite de 6 pontos no ano).

Atividades desenvolvidas sob a gestão da vice-presidência de Desenvolvimento Profissional com o apoio da Câmara de Desenvolvimento Profissional e das Comissões CRC SP Jovem, Social, Mulher, Mediação e Arbitragem, Área Pública, EPC, PME, TV CRC SP, Melhor Idade e Ciclo de Palestras.

Vagas limitadas. Certificado de Participação emitido em 72 horas

Consulte a pontuação para fins de Educação Profissional Continuada Resolução CFC nº 1.377/2011

JUNDIAÍ	MARÍLIA	OSASCO	PIRACICABA	PRESIDENTE PRUDENTE	RIBEIRÃO PRETO	SANTO ANDRÉ	SANTOS	SÃO BERNARDO DO CAMPO	SÃO JOÃO DA BOA VISTA	SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	SOROCABA
	27/11			13/11 Dracena				29/11 Diadema				
28/11 Franco da Rocha		29/11 Taboão da Serra		26/11								
									28/11	12/11 e 13/11 Votuporanga		
			22/11 Limeira		29/11						27/11	
							12/11		07/11 e 13/11 Esp. Santo Pinhal	27/11		
		13/11		12/11							22/11 Taubaté	
						27/11 São Caetano Sul						
							22/11 Praia Grande		21/11 Mogi Mirim			
			28/11									
23/11	22/11 Ourinhos	22/11			28/11 Franca	27/11	26/11					09/11 Itu
												29/11
								07/11				
								28/11				
14/12	11/12	10/12	12/12	03/12	13/12	04/12	05/12	05/12	10/12	07/12	03/12	13/12

Apoio e participação das Entidades Congraçadas de São Paulo: Fecontesp, Sindcont-SP, Ibracon, Apejesp, Sescon-SP e Aescon-SP.



AUTOESTUDO

Modalidade que complementa as atividades presenciais de atualização e aprimoramento que o CRC SP oferece em todo o Estado. A modalidade, 100% online, é concluída à distância. O profissional inscrito deverá estudar o material indicado na referência bibliográfica, assistir ao vídeo e, ao se sentir preparado, fazer a inscrição, que dará acesso ao link para responder as questões. Para obtenção do certificado, é necessário acertar no mínimo oito das dez questões (três tentativas).

APÓS A INSCRIÇÃO, O PRAZO PARA ENVIAR AS RESPOSTAS É DE 30 DIAS.

O autoestudo permite que o aluno tenha um aprendizado independente e organize seu tempo, de acordo com as outras atividades do dia a dia.

TEMAS DISPONÍVEIS:

- * ITG 1000 - Modelo Contábil para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.
- * ITG 2002 - (Resolução CFC nº 1.409/2012) - Entidades sem Finalidade de Lucros.
- * Imobilizado e Ativos Intangíveis - NBC TG 1000 seções 17 e 18.
- * Investimento em Controlada e em Coligada NBC TG 1000 seção 14.
- * Provisões, Ativos e Passivos Contingentes NBC TG 1000 seção 21.
- * Redução ao Valor Recuperável de Ativos NBC TG 1000 seção 27.
- * Adoção Inicial - Contabilidade para PMEs NBC TG 1000 seção 35.
- * Desoneração da Folha de Pagamento - Tributação sobre Receita
- * Novas Regras para o Crime de Lavagem de Dinheiro
- * Principais Aspectos para o Fechamento das Demonstrações Contábeis.
- * NBCTG 1000-CTG 1000 Seção 35 – Adoção Inicial.

**ATENÇÃO AUDITORES CADASTRADOS NO CNAI,
SÓCIOS DE AUDITORIA E EQUIPE TÉCNICA
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL CONTINUADA -
40 PONTOS até 31/12/2013**

De acordo com a Resolução CFC nº 1.377/2011, o profissional necessita cumprir um total de 40 pontos, sendo 50% em atividades (cursos, palestras, seminários, convenções, treinamento interno) que comprovem aquisição de conhecimento, devidamente credenciadas pelo sistema CFC/CRCs. O complemento da pontuação pode ser como docente, produção intelectual, participação como orientador em banca Examinadora e participação em Comissões Técnicas e Profissionais no Brasil ou no exterior.

APLICA-SE A PROFISSIONAIS DA CONTABILIDADE:

* com registro no CRC inscritos no CNAI (Cadastro Nacional de Auditores Independentes);

*com registro na CVM (Comissão de Valores Mobiliários);
*que exercem atividades de auditoria das demonstrações contábeis;
*que integram o quadro técnico de Auditores da firma, sejam eles empregados, terceirizados ou responsáveis técnicos.

O profissional pode visualizar e acompanhar a sua pontuação por meio do relatório de atividades disponível no site, serviços online (login e senha).

As atividades realizadas no exterior, docência, orientação de trabalhos acadêmicos e produção intelectual devem ser inseridas no sistema web, tão logo tenham sido realizadas até 31 de dezembro de 2013, acompanhadas dos devidos comprovantes. ■

A Resolução nº1377/2011 na íntegra está disponível no Portal do CRC SP.



**A PRIMEIRA SOLUÇÃO DE GOVERNANÇA FISCAL
E COMPLIANCE 100% NA NUVEM!**

Calendário fiscal: Permite ter uma visão de todas as atividades que devem ser executadas e um maior controle das rotinas da sua empresa.

Inteligência fiscal: Permite ao analista avaliar as informações da sua base fiscal em tempo real, auxiliando no processo de análise e tomada de decisão.

SaaS: Primeiro software 100% na nuvem ofertado como serviço, garantindo redução expressiva no T.C.O. (Custo Total da Propriedade).

Integração ERP: Integração nativa com os principais ERPs de mercado mantido como parte integrante do aplicativo.

Saiba mais no tel.: (11) 3126-7799 ou e-mail: comercial.aplicativos@sondait.com.br

www.sondait.com.br

  /SondaitBrasil

SONDA
IT



www.crcsp.org.br

PORTAL DO CRC SP

POSSUI SERVIÇOS PARA PROFISSIONAIS E ESTUDANTES DA CONTABILIDADE

Fonte de pesquisa e ferramenta fundamental de trabalho na área contábil, o Portal do CRC SP disponibiliza serviços e informações indispensáveis ao exercício da profissão.

Ao abrir o Portal do CRC SP, o usuário localiza com facilidade as informações que procura. A página é dividida em três colunas para facilitar o acesso: o menu principal, à esquerda, os destaques do Portal, no centro, e o menu de informações técnicas, à direita.

No topo da página estão os dados institucionais do CRC SP, onde é possível conferir a história, o regimento e a estrutura do Conselho, o endereço e contato das 143 delegacias do Conselho e informações sobre a profissão.

No centro estão os destaques, com informações sobre eventos, exames, premiações e convênios disponíveis aos profissionais da área contábil. A parte central traz ainda as últimas notícias e os vídeos mais recentes da TV CRC SP.

MENU PRINCIPAL

À esquerda estão informações sobre os serviços prestados pelo CRC SP. Orientações sobre Fiscalização, Registro, emissão e verificação da veracidade de documentos. O usuário pode ainda acompanhar a prestação de contas do Conselho e o andamento de processos e licitações.

No link “Desenvolvimento Profissional”, profissionais e estudantes de qualquer ano dos cursos de Ciências Contábeis e Técnico em Contabilidade podem se cadastrar no PEPC (Programa de Educação Profissional Continuada), conferir a agenda de atividades, acessar ferramentas online de aprendizado, como o autoestudo, e emitir o certificado de frequência. Outros recursos disponíveis na área de Desenvolvimento Profissional são os formulários de inscrição no programa de visitas à sede do CRC SP e de indicação do melhor aluno ao prêmio Diploma de Mérito e a Resenha de Matérias Técnicas, que reúne,

semanalmente, as principais alterações na legislação e matérias relevantes para os Profissionais da Contabilidade.

Outra seção importante é a área de publicações, onde estão localizados os periódicos do Conselho: *Balanço Socioambiental*, *Boletim CRC SP*, coluna *CRC SP Informa*, *CRC SP Online* e *Delecon*, artigos do presidente e publicações sobre legislação contábil. Os usuários das redes sociais também têm vez no Portal. No topo do menu lateral estão disponíveis os links para as páginas do Conselho no Facebook, Twitter e Youtube.

PAINEL DE SERVIÇOS

No menu à direita estão links de acesso rápido a serviços importantes para os Profissionais da Contabilidade e às publicações técnicas do Conselho,

entre as quais estão códigos sobre a legislação contábil, Código de Ética Profissional do Contador, Política de Qualidade do CRC SP, Resenha de Matérias Técnicas e a consulta ao acervo virtual do CRC SP, por meio do sistema SophiaA.

Os profissionais e estudantes registrados no CRC SP também têm acesso a serviços exclusivos. Para acessá-los basta inserir o número de registro no campo de login e a senha enviada ao seu endereço de correspondência. No painel de serviços, o usuário pode consultar boletos, parcelar débitos, verificar sua situação cadastral, acompanhar protocolos, fazer a emissão, comprovação ou cancelamento de Decore (Declaração Comprobatória de Percepção de Rendimentos), solicitar baixa ou transferência de registro, comunicar o exercício profissional em outro estado, entre outros serviços. ■

www.iobfolhamatic.com.br | www.sage.com



PACOTES PERSONALIZADOS DE ACORDO COM A SUA NECESSIDADE!



- > Softwares de gestão contábil e fiscal
 - > Informação de legislação confiável e atualizada
 - > Auditor eletrônico de arquivos SPED
 - > Consultoria telefônica
 - > Solução de Backup
- E muito mais!

Ligue agora e escolha o melhor para você. **0800 015 4400**

Patrocinador Oficial:

2013
Ano da
Contabilidade

***IOB FOLHAMATIC** **ebs** > **sage**

gestor contábil

2013
Ano da
Contabilidade



E-mail: crcsp@crcsp.org.br
Portal: www.crcsp.org.br



Rua Rosa e Silva, 60 – Higienópolis
01230-909 – São Paulo – SP