

Casa do Contabilista - Ribeirão Preto - SP

Entidades Congraçadas: SICORP - Sindicato dos Contabilistas de Ribeirão Preto e Região; AESCON-RP - Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Ribeirão Preto e Região; SESCON SP - Regional Ribeirão Preto - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo





Governo federal lança "Balcão Único" para simplificar a abertura de empresas



Microfranquia: avalie a possibilidade de ser tornar um microempresário

PÁG. 09

PÁG. 07





### **Editorial**



Luis Augusto Yamada Diretor Regional em Ribeirão Preto do Sescon-SP



Caros Leitores,

Começo esse editorial agradecendo a Deus por ter nos permitido superar um ano tão desafiador como foi o ano de 2020, muitas pessoas não tiveram a mesma "sorte". Por isso e por muitas outras coisas sou grato. Ultrapassamos a primeira quinzena de janeiro/2021 e apesar de tantas adversidades, é inegável quantos avanços foram trazidos a diversos negócios, e no setor contábil não poderia ser diferente.

Chamo a atenção nesse momento aos proprietários de negócios contábeis para o novo desenho que vejo para o nosso setor. Nós contadores teremos um papel crucial no negócio de nossos clientes, mas não apenas na área tributária e contábil que normalmente militamos.

O contador desse novo futuro, precisará de novas capacidades e talentos, como empatia, comunicação assertiva, liderança, conhecimento e análise de dados. Nós, gestores e os profissionais de nossos times, precisaremos ser profissionais plurivalentes, com excelentes habilidade em nossas áreas dominantes,mas ao mesmo tempo com a mente aberta para aprender novos conceitos e possibilidades.

Necessitaremos desenvolver o que chamamos de soft skills, principalmen-

te áreas como criatividade, inteligência emocional, resoluções de problemas.

Teremos que ter mais presença digital. Estamos cada vez mais conectados e esse é um caminho sem volta, por isso é preciso estabelecer uma conexão com seu público promovendo conteúdo de valor e mostrando que o contador é o principal consultor das empresas.

Com o aumento do número de empreendedores, precisaremos também readequar processos para tornar a comunicação com o cliente mais ágil e com menor atrito possível.

E por fim, devemos adentrar de vez na transformação digital das empresas contábeis, experimentar sistemas e tecnologias que otimizem tempo e recurso físico para que nós e nossos profissionais possamos dedicar tempo e esforço na geração de valor de nossos clientes.

Ainda não conhece os trabalhos realizados pela Casa do Contabilista (Sescon-SP, Aescon-RP e Sicorp)?

Acesse o nosso site e mídias digitais e descubra todos os benefícios que podemos lhe oferecer

Que Deus abençoe a todos.

### Expediente

Casa do Contabilista | Av. Capitão Salomão, 280/290 – Campos Elíseos | CEP 14.080-210 – Ribeirão Preto – SP | Tel / Fax: (16) 3625-7159 Ramais: AESCON RP – 21 | SICORP – 22 | Dep. de Comunicação – 24 | comunicação (acasadocontabilista.org.br

SICORP | Presidente: MOISÉS DE SOUZA ANDRADE – 1ºvice-presidente: MARCELO RIUL - 2ºvice-presidente: FLÁVIO PIMENTA 1ª Secretária: PRISCILA MASSONETO – 2ª Secretário: JOSÉ LUIZ BANHOS

1º Tesoureiro: FERNANDO ANTONIO RAMALHEIRO – 2º Tesoureiro: SEBASTIÃO FERNANDES.

**AESCON RP | Presidente:** ANA CORSINO PICÃO – **1º e 2º vice-presidentes:** ANDRÉ MAURÍCIO SOUZA DE OLIVEIRA e PALOMA CAROLINA ROBERTO DE OLIVEIRA

1ª secretário: JOSÉ EDUARDO LINHARES – 2º secretário: MATEUS ALMEIDA DOS SANTOS 1º tesoureiro: JOSÉ MARCELO CORREA – 2º tesoureiro: WILLIAN PETERSON DE ANDRADE Diretores Administrativos: WALTER ASSIS DA CUNHA, SHIRLEY APARECIDA NOCENTE GABRIEL

e ANDRÉIA MARQUES MACIEL DE CARVALHO.

CENTRO DE ESTUDOS – Coordenação Geral: JOSÉ AUGUSTO PICÃO Coordenação Técnica: ROGÉRIO CÉSAR PEREIRA, JÚLIO LUIZ CADETE DA SILVA e HEBER CARLOS DE CARVALHO. SESCON-SP Diretor da Regional de Ribeirão Preto: LUÍS AUGUSTO YAMADA | Telefone: (16) 3610-0624.

Enfoque Contábil | Informativo mensal

**Jornalista responsável:** Aline Leite – Mtb 79483; **Diagramação:** Lucas Molina *As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores.* 

## Sumário

Pagina 05: Matéria de Capa

Pagina 06: Coluna CRC

Página 07: Notícias do Setor

Página 08: Notícias do Casa

Página 09: Artigo

Empreendedorismo

Página 10: Artigo Contabilidade

Página 11: Aniversariantes







# Já estão valendo as novas regras de aposentadorias e pensões do INSS em 2021

As alterações nas regras de acesso, valor dos beneficios e tempo de recebimento de pensão por morte deixam segurados e dependentes confusos.

A Reforma da Previdência aconteceu em novembro de 2019, mas seus efeitos serão duradouros.

Alguns gatilhos serão acionados sempre quando começar um ano novo e nos próximos sete anos a melhor aposentadoria pode ficar um pouco mais longe.

As alterações em 2021 atingem a idade mínima para aposentadoria por idade, o tempo de recebimento da pensão por morte, a regra de pontos para ter benefício com valores maiores e a nova expectativa de vida divulgada em dezembro/2020 reduz o valor da aposentadoria por tempo de contribuição.



EM 2021 A IDADE MÍNIMA DA MULHER É 61 ANOS A Reforma da Previdência alterou a idade mínima para aposentadoria por idade das mulheres. Passou de 60 para 62 anos. Para os homens continua sendo 65.

Este aumento será progressivo, é a chamada regra de transição.

Em 2020 a idade exigida era 60,5 anos. Agora em 2021 será 61 anos. Em 2022, 61,5 anos e em 2023 em diante, 62 anos de idade.

Para trabalhadores rurais a idade continua sendo a mesma, 55 anos para mulher e 60 anos para o homem.



Pessoas com deficiência leve, moderada ou grave também se aposentam mais cedo: 55 anos para elas e 60 anos para eles.

Em todos os casos é necessário comprovar a carência de 180 meses ou 15 anos.

### PENSÃO POR MORTE VITALÍCIA

NOVA IDADE MÍNIMA PARA CÔNJUGES E COMPANHEIROS(AS). Para ter direito à pensão por morte, o dependente tem que provar que o casal manteve o casamento ou da união estável por pelo menos dois anos.

Antes não tinha prazo.

O Segurado que falecer terá que

ter contribuído pelo menos dezoito meses. Antes bastava uma única contribuição.

A pensão, que era de 100% caiu para 60% e a duração do benefício só será vitalícia se o cônjuge, companheiro ou companheira tiver mais de 45 anos de idade. Até o ano passado (2020) a idade era 44 anos.

Sempre quando aumentar a expectativa de vida a idade mínima para receber o beneficio de forma vitalícia também vai aumentar.

Se o dependente não tiver 45 anos de idade na data do óbito do segurado, o benefício será pago por tempo determinado que pode variar de três a vinte anos, dependendo da idade do dependente.



### EXPECTATIVA DE VIDA NO INSS

ENTENDA OS IMPACTOS NAS APOSENTADORIAS

A alteração na expectativa de vida do brasileiro repercute diretamente cálculo do valor de duas espécies de aposentadorias.

Pelos menos em duas regras de aposentadoria por tempo de contribuição ainda há aplicação do fator previdenciário:

- Na regra do direito adquirido para aquelas pessoas que conseguirem comprovar que têm direito ao benefício, mesmo sem idade mínima, até o dia 13/11/2019, data da Reforma da Previdência.
- Na regra de transição com 50% de pedágio, para os segurados que estavam há dois anos da aposentadoria na data da Reforma da Previdência.

Apesar de o fator previdenciário ser um elemento que reduz o valor da aposentadoria, em algumas situações ele pode ser mais vantajoso se for comparado com as novas regras de transição que não permitem a exclusão de 20% dos menores salários-de-contribuição na hora de calcular o salário-de-benefício. Atenção para este detalhe.

### REGRA DE 85/95 MUDOU

EM 2021 A PONTUAÇÃO É 88/98, ENTENDA

A regra de pontos, conhecida como 85/95 pontos, que permite aposentadoria com valor diferenciado, a cada ano aumenta um ponto.



Agora em 2021, já está em 88/98 pontos. Isso significa que um homem com 35 anos de contribuição só atingirá esta regra com 63 anos de idade por que a pontuação é a somatória da idade e do tempo de contribuição.

Antes da reforma da previdência o aumento era dea um ponto a cada dois anos, agora é um ponto a cada ano.

É bom lembrar que o trabalhador consegue somar dois pontos por ano: um pela nova idade que adquire, e outro se contribuir durante os doze meses.

E as frações de dias e meses também contam na pontuação.

Faça as contas.



Hilario Bocchi Advogado previdenciário na Bocchi Advogados Associados. Mestre e professor de direito previdenciário.



Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo | Presidente Gildo Freire de Araújo - Gestão 2016-2017 Delegacia Regional do CRC SP em Ribeirão

Preto | Walter Assis Cunha - e-mail: walter@ novainforme.com | Rua Santos Dumont, 516

### A democratização do conhecimento e as oportunidades de um ano desafiador

inda que 2020 tenha sido um ano atípico para a sociedade, o profissional contábil se viu em evidência. Em um mundo de turbulências e mudanças, em que muitas empresas tiveram dificuldades ou foram forçadas a mudar drasticamente suas operações, os contadores foram ainda mais alçados ao papel de consultores de negócios.

A importância do assessoramento estratégico foi fortalecida. Além da crise sanitária e na economia, os profissionais contábeis tiveram que colocar em prática dezenas de medidas provisórias, com a responsabilidade de interpretá-las corretamente e explicá-las aos seus clientes como cada uma influi em sua atividade.

O profissional da contabilidade atuou como um protagonista nos negócios das empresas em 2020, mantendo-se junto ao empresário, mitigando riscos, propondo as melhores estratégias societárias, tributárias, trabalhistas, financeiras e de gestão.

Os gestores de pequenas, médias ou grandes empresas não atravessaram sozinhos este período de incertezas, desafios e mudanças, pois puderam confiar no trabalho do profissional contábil.

Apesar de não termos sido incluídos nas profissões essenciais e sem suporte do Governo Federal, devido a uma imensa demora para as definições estratégicas em uma situação de crise, as atividades primordiais que foram demandadas por conta do novo coronavírus foram assistidas por esses competentes profissionais, que não mediram esforços para que a economia do país não fosse ainda mais prejudicada. Para cada profissão dita essencial havia um profissional contábil na linha de frente.

Hoje dependemos da vacina para recomeçar. A partir do momento em que houver a retomada definitiva, o mercado será



José Donizete Valentina Presidente do Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo (CRCSP)

mais predatório, pois essa é a tendência da livre concorrência. Aquele que irá sobreviver é o que "tem algo a mais para oferecer", não dependendo apenas do preço, mas sim de conteúdo e, principalmente, de valor agregado. Temos que estar preparados para esse possível cenário, sem nunca se esquecer de zelar pelos valores humanos e éticos, porque somente eles tornam qualquer conquista verdadeiramente válida.

O profissional contábil tem que se adaptar ao novo cenário. Presencialmente e nas plataformas digitais, na representação e defesa dos interesses da classe, oferecemos diversos conteúdos de capacitação

técnica para o desenvolvimento profissional, nas mais diversas áreas de atuação do profissional contábil, sempre promovendo seu aprimoramento e crescimento na carreira. O conteúdo de qualidade virtual produzido pelo CRCSP teve praticamente 450 mil visualizações neste ano.

Os serviços de contabilidade vêm sendo imprescindíveis para a manutenção da regularidade das atividades econômicas, o que faz com que o profissional seja cada vez mais fundamental para a sociedade brasileira. Os especialistas, aqueles que encontram as soluções com facilidade, nunca ficarão de fora. O profissional "cabeça" jamais será substituído por tecnologias ou inteligências artificiais. Por isso, estamos sendo visionários, investindo na formação e no conhecimento, pois, conhecemos como ninguém a complexidade do sistema tributário brasileiro.

Estamos trabalhando pela democratização do conhecimento, pela união e fortalecimento da nossa profissão, para que possamos sobreviver e nos adaptarmos a todas as mudanças que estão e estarão acontecendo. Afinal, apesar da pandemia, nossos sonhos devem continuar, porque o mundo não para.

### Notícias do Setor

### Termina dia 29/01 o prazo para solicitar opção pelo Simples Nacional

prazo para solicitar opção pelo Simples Nacional termina no dia 29 deste mês. As empresas que quiserem optar pelo regime devem regularizar eventuais pendências com União, Estados, Distrito Federal e Municípios. A solicitação de opção deve ser realizada

via internet, por meio do Portal do Simples Nacional, utilizando código de acesso obtido neste portal ou por certificado digital.

No momento da solicitação serão verificadas eventuais pendências com os entes federados (União, Estados, Distrito Fede-



ral e Municípios) que impeçam o ingresso no Simples. Para a regularização de pendências com a Receita Federal do Brasil ou com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional não é necessário que o contribuinte se dirija à uma unidade da RFB, basta acessar o site do Simples Nacional.

Caso o contribuinte precise regularizar pendências cadastrais, deve acessar o portal da Redesim. Para regularização de pendências com os Estados, Distrito Federal e Municípios, o contribuinte deve se dirigir à Administração Tributária responsável. Até o dia 20 foram realizadas 178.741 solici-

tações de opção, sendo deferidas 54.789. Outras 117.088 dependem do contribuinte regularizar pendências com um ou mais entes federados.

Fonte: Simples Nacional

# Governo federal lança "Balcão Único" para simplificar a abertura de empresas

inistério da Economia acaba de lançar o "Balcão Único", um sistema que permite a qualquer cidadão abrir uma empresa de forma simples e automática, reduzindo o tempo e os custos para iniciar um negócio no Brasil. O projeto – liderado pela Secretaria Especial da Receita Federal e pela Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do ME – foi desenvolvido pelo Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro).

A primeira cidade a aderir ao projeto foi São Paulo, que tornou disponível o novo sistema na última sexta-feira (15/1) para os interessados em abrir um negócio no município. A próxima cidade a oferecer a facilidade aos empreendedores será o Rio de Janeiro. A implementação do Balcão Único é feita em parceria entre o governo federal e os governos municipais e estaduais. O Balcão Único é uma integração de dados entre os órgãos de cada esfera de Governo. O sistema é disponibilizado pela Junta Comercial do estado.

"Os empreendedores podem abrir uma empresa muito mais rapidamente, sem burocracia, sem perder tempo com exigências e deslocamentos desnecessários, resolvendo tudo em um só lugar. Vamos colocar o Brasil no caminho das melhores práticas internacionais para a abertura de negócios", afirma o secretário especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do Ministério da Economia, Caio Mario Paes de Andrade.

De acordo com o último relatório do Banco Mundial, divulgado em outubro de 2019, para abrir uma empresa nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, era necessário cumprir 11 procedimentos – alguns, em órgãos distintos – o que levava, em média, 17 dias e gerava um custo que representa 4,2% da

renda per capita. Essa burocracia colocou o Brasil na 138ª posição no quesito "abertura de empresas", entre os 190 países avaliados pelo Banco Mundial.

A transformação digital em um Balcão Único no modelo de one stop shop fará o Brasil ganhar posições no ranking mundial quanto à facilidade de fazer negócios. "Trata-se de inovação e simplificação importante para o ambiente de negócio brasileiro, que busca reduzir o número de procedimentos para abrir pessoas jurídicas no país. Esta diminuição de etapas garantirá que o Brasil atinja melhor pontuação no ranking Doing Business no quesito abertura de empresas, principalmente em um cenário de retomada da economia", ressalta o secretário especial da Receita Federal do Brasil, José Barroso Tostes Neto.

Trata-se de inovação e simplificação importante para o ambiente de negócio brasileiro, que busca reduzir o número de procedimentos para abrir pessoas jurídicas no país", secretário especial da Receita Federal do Brasil, José Barroso Tostes Neto

Com o Balcão Único, a coleta de todos os dados necessários para o funcionamento da empresa é feita pelo preenchimento de um formulário eletrônico único, disponível na internet. Anteriormente, em São Paulo, o empreendedor tinha que entrar em quatro portais diferentes – dois no governo federal, um no estado e um no município – para realizar o registro e dar início ao funcionamento da empresa, além de realizar outros sete procedimentos medidos pelo Banco Mundial.

Agora, tudo poderá ser feito em um só ambiente virtual: recebimento das respostas necessárias da Prefeitura; registro da empresa; obtenção do número do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e inscrições fiscais; desbloqueio do cadastro de contribuintes; recebimento das licenças, quando necessárias; e ainda o cadastro dos empregados que serão contratados. O Balcão Único permitirá que os empreendedores possam, no momento da abertura da empresa, realizar o cadastro de empregados pelo e-Social.

"Dessa forma, todos os passos necessários para o registro e funcionamento do negócio poderão ser realizados em um único procedimento, de forma on-line, com respostas automáticas, e sem custo. É, sem dúvida, uma revolução na abertura de empresas no Brasil", ressalta o diretor do Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração, André Santa Cruz.

Depois de São Paulo e Rio de Janeiro – cidades com maior concentração de negócios no país – o governo federal pretende expandir o projeto para todo o Brasil, beneficiando e estimulando empreendedores brasileiros e estrangeiros que queiram investir no país.

Órgãos envolvidos

Entre os órgãos envolvidos no projeto estão a Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do Ministério da Economia: Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; Secretaria Especial de Modernização do Estado da Secretaria Geral da Presidência da República; Secretaria Especial de Previdência e Trabalho no Ministério da Economia: Sebrae Nacional e unidades dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro; Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo; Junta Comercial do Estado de São Paulo; a Prefeitura do Município de São Paulo; e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Fonte: Ministério da Economia

### Notícias da Casa

### Representantes do segmento contábil de Ribeirão Preto se reúnem com o novo secretário Municipal da Fazenda



o dia 13 de janeiro, representantes da Casa do Contabilista estiveram em reunião com o novo secretário da Fazenda de Ribeirão Preto, Demerval Prado Junior. O encontro teve como objetivo, apresentar ao novo comandante da pasta, as iniciativas desenvolvidas pelas entidades que compõem a Casa do Contabilista, que representa oficialmente os profissionais contábeis do município.

Estiveram presentes ao encontro, a presidente da AESCON RP - Associação das Empresas de Serviços Contábeis de Ribeirão Preto e Região, Ana Lúcia Corsino Picão, o vice-presidente, André de Oliveira e o diretor da entidade, José Augusto Picão,

além do diretor regional do SESCON RP, Luiz Augusto Yamada, o presidente do SI-CORP, Moises Andrade, o delegado representante do CRC, Walter Assis, o diretor da Secretaria da Fazenda, Hamilton Keiji Iamamulla e o diretor-presidente da Fortec - Fundação de Formação Tecnológica Ribeirão Preto, Rodrigo Simões.

Na reunião foi reforçada a parceria, por meio de decreto, que criou a Comissão de Integração Permanente para assuntos ligados ao segmento, firmada entre a entidade, a Secretaria Municipal da Fazenda e outras Secretarias Municipais. A iniciativa tem como objetivo contribuir com temas contábeis, bem como garantir que os profissionais sejam ouvidos em suas demandas, garantindo o melhor funcionamento dos serviços para profissionais, empresários e população em geral.

Também foi pauta do encontro, as tratativas junto ao SEBRAE, que visam uma alternativa para que os pequenos empreendedores do município, tenham isenção de pagamento nas tarifas de emissões de notas fiscais de serviços. Melhorias para o sistema operacional, da Secretaria da Fazenda, também foram tratadas. Os representantes da Casa do Contabilista se disponibilizaram para contribuir e participar desse processo, que envolverá treinamentos e implantação de inovações para a melhoria dos sistemas públicos.

"A integração do segmento contábil com o poder público municipal é fundamental para que as demandas desse segmento se desenvolvam. Temos uma receptividade muito boa por parte da Prefeitura, que se mantém aberta a escutar a nossa classe e, por isso, já percebemos positivos resultados. Acredito que evoluiremos ainda mais, com o empenho e conhecimento compartilhado de toda equipe", destacou a presidente da AESCON, Ana Lúcia.

### Cursos profissionalizantes, da Casa do Contabilista começaram

Teve início no sábado, dia 16, as turmas dos cursos profissionalizantes, da Casa do Contabilista. A iniciativa visa a qualificação profissional de pessoas que buscam novas oportunidades ou aperfeiçoamento.

Todos os protocolos de segurança e prevenção ao novo coronavírus foram tomados. "Estamos muito felizes de receber novas turmas de pessoas que estão em busca de conhecimento e fazer parte de histórias de crescimento. Com certeza será uma jornada que transformará muitas histórias", destacou a presidente da AESCON RP, Ana Lucia Corsino Picão.

Alguns cursos possuem vagas remanescentes e os interessados podem entrar em contato caso tenham interesse em ingressar nos cursos.

Mais informações: (16) 3625-7159.





# Artigo Empreendedorismo

### Microfranquia: avalie a possibilidade de ser tornar um microempresário

ranquias e microfranquias, de acordo com Sidnei Gonçalves, em matéria para o site Supera Franquia, são dois modelos de negócios dentro do sistema de franchising, aquele em que há sempre duas partes envolvidas: o franqueador, dono de uma marca normalmente já consolidada no mercado, e o franqueado, que é uma pessoa que deseja investir nessa marca.

Gonçalves comenta que a diferença entre uma franquia e uma microfranquia está no valor de investimento inicial que precisa ser feito pelo franqueado para montar o negócio do franqueador. Nesse sentido, as chamadas microfranquias exigem do futuro microempresário um aporte financeiro menor do que as franquias tradicionais. Atualmente, de acordo com o Sebrae, este valor é de R\$ 90 mil; portanto, as franquias que exijam um valor de investimento inicial de até R\$ 90 mil são classificadas como microfranquias.

Claudia Varella, em matéria para o UOL, afirma que, durante a pandemia, cresceu a procura pelas microfranquias. Houve casos, como o do RapidãoApp, aplicativo de delivery, em que as vendas aumentaram 400% de março a outubro, em relação ao período de novembro de 2019 (início das atividades da empresa) a fevereiro de 2020. O UOL também ouviu outras empresas que relataram aumento na venda de microfranquias ou tiveram que adaptar esse modelo de negócio durante a pandemia, como a Multysat, rede de monitoramento de veículos. Caso queira conhecer algumas opções de negócio com investimento inicial de R\$ 5.500 a R\$ 90 mil, acesse a matéria publicada pelo UOL: <a href="https://economia.">https://economia.</a> uol.com.br/empreendedorismo/noticias/ redacao/2020/11/19/aumento-procura--microfranquias-pandemia-opcoes.htm>.

Para Adriana Auriemo, diretora de microfranquias da ABF, os principais perfis dos que compraram franquia na pandemia são profissionais que perderam o emprego e, com o dinheiro da rescisão, deci-



Murilo Carneiro - consultor e professor universitário, mestre em Administração pela FEA-RP/USP, e-mail:muca.ml@uol.com.br

dem investir e pequenos empresários que aproveitam a queda dos preços dos aluguéis e a baixa dos juros para abrir novas frentes. Há ainda, mas em menor número, franqueados que decidiram expandir suas operações e investidores em busca de diversificação nos negócios.

De acordo com o Sebrae, abrir uma franquia gera inúmeras vantagens ao franqueado, tais como: iniciar um negócio contando com a credibilidade de um nome ou marca já conhecida no mercado; contar com o apoio do franqueador; existência de um plano de negócio; maior garantia de mercado; melhor planejamento dos custos de instalação e independência

jurídica e financeira.

Apesar das vantagens, Varella comenta que, antes de comprar uma franquia, é imprescindível conhecer algumas recomendações de especialistas, como, por exemplo, não investir todo o seu dinheiro no negócio e ler atentamente a Circular de Oferta de Franquia (COF). Outro alerta é tomar cuidado com franquias baratas. Para especialistas, um risco comum que se corre ao comprar negócios de baixo valor é o franqueado se tornar, na prática, um vendedor dos produtos da franqueadora, e ainda pagar taxas altas para isso. Também é preciso se preparar para gerenciar o seu próprio negócio, como estudar sempre e manter-se atualizado.



## Artigo Contabilidade

# A importância do marketing para os negócios

eralmente confundimos marketing com propaganda; porém é muito mais do que isso. O conceito remete a comercialização, estudo do mercado ou mercadologia, muito mais amplo e que envolve uma série de ferramentas, técnicas, estudos, análises e decisões.

Neste texto focarei alguns pontos básicos desta área, no intuito de criar uma reflexão para os empresários, de qualquer ramo ou porte, sobre como utilizar em seus negócios.

Um componente importante no marketing é a pesquisa de mercado. Saber quem são os seus clientes ou consumidores, quem tem o poder de decisão e/ou de compra, determinar os influenciadores e formadores de opinião, dentre outros, ajudam a determinar a comunicação com este público, no estabelecimento de preços, no estudo da demanda, na fidelização de clientes, na criação de diferencial e etc.

Para realizar tal pesquisa é claro que as empresas podem contar com aqueles que fazem tal trabalho, mas também é sugerido ter um canal para ouvidoria, painel de clientes, percepção da concorrência, tendências do mercado e oportunidades, além de outros; porém saber ouvir o cliente é muito importante neste processo, gerando assim confiabilidade e maior credibilidade, além de orientar na tomada de decisão.

Neste escopo comentarei sobre os tradicionais "4 Ps" do marketing, a saber: Produto, Preço, Praça e Promoção. Penso que estão vinculados com a pesquisa de mercado ou que podem ser um desdobramento da mesma.

O Produto, que pode ser um bem tangível ou físico, como uma mercadoria, ou algo intangível como um serviço, é aquilo que a empresa oferece e vende para atrair compradores e gerar receita.



**Demetrio Luiz Pedro Bom** Junior

Contador e Administrador de Empresas CRC SP-315480/O-1 / CRA SP 78891 Diretor Educacional Suplente – AESCON Ribeirão Preto

E-mail: demetriolpbjr@gmail.com

Muitas vendem produtos e serviços juntos. É realmente saber o que vende, o que agrega valor ao produto (ou serviço) e o que atrai o comprador, além de verificar as tendências, melhorias e oportunidades para atingir os mercados em que atua ou deseja atuar.

O Preço é o valor dado ao produto, lembrando que para o comprador isso é um custo, desembolso. Estabelecer o valor certo para o público certo é primordial. Existem várias técnicas de precificação e adotar aquela adequada ao negócio para trazer retorno e o resultado desejado, respeitando o mercado, as leis e a ética, e

fazer com que o comprador veja o valor pago não como um gasto, mas sim como um investimento, pois o produto e/ou serviço lhe trará os benefícios esperados é um grande desafio. Vale a pena investir na formação de preço condizente a empresa e ao seu mercado.

A Praça vem de localidade, de espaço, por que não dizer território de atuação. Conhecer a região que atua, a localização de clientes, a presença de concorrentes, fornecedores, distribuidores e demais parceiros se torna algo fundamental para o sucesso no negócio, especialmente em mercados onde agilidade, rapidez e boa qualidade são cada vez mais valorizados, além de um bom preco. Também poderá analisar onde uma empresa pretende atuar futuramente e para qual mercado ou localidade planeja mudar, entrar ou expandir. Tudo isso vale para localidades que atendem de forma física ou virtual.

A Promoção é, de fato, promover o seu produto ou serviço ao potencial comprador, comunicando de forma eficaz com o mesmo. Para tanto é preciso ter o preço bem definido assim como o mercado e também a qual público direcionar, dependendo do mercado-alvo de atuação. Não é simplesmente fazer promoções envolvendo descontos, mas sim tornar a marca e seus produtos conhecidos, lembrados. Aqui sim pode entrar ferramentas e canais de propaganda. Tornar conhecido, estar na "mente das pessoas", poderá trazer sucesso ao ne-

Marketing é uma área vasta e muito rica. Como citei anteriormente aqui estão brevemente comentados alguns aspectos básicos. Porém neste momento de crise acredito que investir em aspectos mercadológicos é importante para todo tipo de segmento, ajudando a conhecer melhor o cliente, o mercado e a própria empresa. Sucesso a todos.





### **Aniversariantes - Fevereiro**

- 01 RAFAEL FRACIULLI 01 RAYSSA GABRIELLY DO NASCIMENTO
- 02 MARIA TEREZA BERGAMO CAMARA
- 03 MATEUS DO PRADO
- 03 NEWTON FIGUEIRA DE MELLO
- 03 ANDREA CRISTINA AVANCI COCENZA
- 03 VERA LUCIA SILVA SEIXAS
- 05 JOSÉ CLAUDIO BATTAGLIA 05 JOSÉ CLAUDIO BATTAGLIA
- 06 JULIO LUIZ CADETE DA SILVA 06 FERNANDA DOS SANTOS
- 06 JULIO LUIZ CADETE DA SILVA
- 07 EDNEIA ELIAS DE ASSIS 07 CLÓVIS MARCEL BUSNARDO
- 09 NILO ALFREDO TUZZI 09 JOAO GUILHERME B CHIODA 09 RITA DE CASSIA LOPES BORELLI
- 10 SELMA APARECIDA BUENO 10 DANIELA TROMBELA 10 JOSE AUGUSTO PICAO
- 11 LUZARDO APARECIDO CARLUCCI
- 12 MARTA MARIA PEREIRA LAGAMBA

- 12 CESAR AUGUSTO CAMPEZ NETO
- 12 ANTONIO SEBASTIAO PARENTE
- 12 CESAR AUGUSTO CAMPEZ NETO
- 12 JOSE MAURO CERIBELLI
- 12 JOSE CARLOS ROSSI DOS REIS
- 12 MICHEL VIEIRA GERMANO
- 12 CARLA CARVALHO DE SOUZA NALINI
- 13 JEFFERSON ALEXANDRE GALVAN
- 14 ROMILDO BUSA
- 14 JOAO BRAZ SIMIONATTO
- 15 JOSE FERNANDES CHICO LOPES
- 15 DENIS MANOEL DOS SANTOS
- 15 EDNILSON EDSON FACCHIN
- 16 MOISES DE SOUZA ANDRADE 16 MOISES DE SOUZA ANDRADE
- 16 ADELINO JOSE MICHIELETO
- 16 GEIZA CRISTINA BUJARLON RUIZ DA SILVA
- 17 JANDIRA SILVESTRE RIRSCH 17 EDILAINE JOSE FELIX MONTEIRO 17 LUIZA APARECIDA SANTOS
- 17 SERGIO DA SILVA IGNACIO
- 18 ANTONIO RUY DO PRADO
- 18 EVERALDO JOÃO PAULO FERNANDES
- 18 SIDINEI BISPO DE PAULA
- 18 VANESSA GONÇALVES FESTUCCI PEREIRA

- 18 WALTER ASSIS DA CUNHA
- 19 ALESSANDRO MARCOS ANTONIO
- 19 EDUARDO SCARPELLINI
- 19 ANA PAULA BORTOLETO
- 19 RICARDO FULUKAVA DO PRADO
- 20 VANILA VITÓRIA BERNARDO CALDEIRA
- 21 JARDEL DREOSSI CELESTINO
- 22 ADRIANA LOPES VIEIRA
- 22 LUCIANA OLIVEIRA FERNANDES
- 22 ROGERIO RODRIGUES
- 22 SHEILA MARISA DANHONE DE ARAUJO
- 22 ELIANA CONCEIÇÃO FAZOLIN PETRUCELLI
- 22 ROSEMEIRE LEMES MARQUES DA SILVA
- 23 ELIAS ANTONIO RODRIGUES DE OLIVEIRA
- 25 RICARDO GARCIA CERIBELLI
- 26 PAULO CESAR CARVALHO 26 JOSE AUGUSTO VIEL FILHO
- 27 JOSE ANTONIO PEREIRA
- 28 DANILO DA SILVA PEREIRA



Grandes empresas entendem que investir em capital humano é o caminho para positivos resultados. Conheça o programa Aprendiz e saiba mais sobre os benefícios para sua empresa.



#programaaprendiz

www.casadocontabilista.org.br



(16) 3625 7159



atendimento@casadocontabilista.org.br

