REVISTA SESCON/RJ
SISTEMA FENACON

EDIÇÃO Nº 187 - ANO 2026

BALANÇO DAS EMPRESAS CONTÁBEIS



Do valor da carteira de clientes à sucessão, da rentabilidade à concorrência: o que está por trás dos números das empresas que fazem a contabilidade brasileira, considerando os desafios e demandas da atualidade.

RIOVETTI

A MAIOR REVENDEDORA DE MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO

DO RIO DE JANEIRO

APONTE A CÂMERA

www.riovetti.com.br



O futuro das empresas contábeis

Samir Nehme

O mercado contábil vive um momento de profundas transformações. A evolução tecnológica, a inteligência artificial, a automação de processos e as mudanças no comportamento dos clientes estão redefinindo a forma de atuar, de entregar valor e de construir relações duradouras. Diante desse cenário, as empresas contábeis precisam olhar para o presente, mas, sobretudo, preparar-se para o futuro.

É a partir dessa reflexão que esta edição da nossa revista traz como matéria principal uma imersão nas empresas contábeis, ou seja, uma análise sobre os desafios, oportunidades e decisões estratégicas que podem determinar a sustentabilidade dos negócios nos próximos anos.

Outro ponto que merece atenção é a relação entre as empresas contábeis e seus contratantes. Em um ambiente no qual muitos clientes priorizam o menor preço e demonstram pouca fidelidade, a disputa por honorários pode comprometer margens e desvalorizar o trabalho profissional. Esse comportamento exige uma reflexão sobre o posicionamento dos escritórios, a qualidade do atendimento, a comunicação dos benefícios entregues e a capacidade de demonstrar que contabilidade não é apenas uma obrigação legal, mas um instrumento fundamental para a gestão e o crescimento das empresas.

Outro ponto abordado é o fato de a transformação também passar pela postura dos próprios empresários contábeis. Além disso, duas questões estratégicas ganham relevância: o valuation das empresas contábeis e a sucessão empresarial. Como avaliar adequadamente um escritório? Quais fatores determinam seu valor de mercado? Como a carteira de clientes, a recorrência das receitas, a estrutura operacional, a tecnologia e a dependência do fundador influenciam essa avaliação?

São perguntas especialmente importantes em um momento no qual muitos dos profissionais que fundaram e consolidaram seus escritórios se aproximam da aposentadoria. A passagem do bastão já é uma realidade para parte do setor e traz consigo decisões delicadas: os filhos estão preparados e interessados em assumir o negócio? Funcionários antigos, que conhecem profundamente a operação e os clientes, podem se tornar sucessores? Ou a venda, a fusão e a incorporação por outra empresa representam alternativas mais adequadas? Não existe uma resposta única. Existe, sim, a necessidade de planejamento e visão de longo prazo.

Além de diversas notícias sobre as ações do Sescon/RJ, destaco, ainda, nesta edição, a editoria Vida & Gestão, dedicada ao lançamento do livro de Jader Cândido, que completa 80 anos, trazendo sua experiência e aprendizados que marcaram sua história. Iniciativas como essa reforçam a importância de reconhecer pessoas, preservar memórias e valorizar legados.

Pegando esse gancho, que esta edição contribua para essa reflexão e estimule cada empresário contábil a avaliar não apenas os resultados alcançados, mas também o valor que está construindo e o legado que pretende deixar.

Boa leitura!

Expediente

SESCON Rio de Janeiro
Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas do Estado do Rio de Janeiro
Av. Passos, 120, 6º e 7º andar, Centro, Rio de Janeiro – RJ
CEP: 20051-040 | (21) 2216-5353
sesconrj@sescon-rj.org.br | www.sescon-rj.org.br

DIRETORIA DO SESCON RIO DE JANEIRO
1º de janeiro de 2025 a 31 de dezembro de 2026

DIRETORIA EFETIVOS
Presidente
Samir Ferreira Barbosa Nehme
Vice-presidente
Mauro H. Benevenuto Machado
Tesoureiro
Carlos de Oliveira Marinho
Secretária
Aline da Costa Bolorini
Diretora Social
Ilan Rodrigues de Farias Renz

DIRETORES ADMINISTRATIVOS - EFETIVOS
Alan Rianelli Duarte Melo
Claudia Lolita da Silva Freitas
Elisângela Castelo Coelho
Jean Felipe Giehl Coelho

DIRETORIA - SUPLENTES
Francisco de Assis Melo Junior
Ivonete Barbosa dos Santos
Pedro Pereira Mendes Junior

CONSELHO CONSULTIVO
Antonio Carlos Pinto de Azeredo
Edson Dupret
Francesco Carnevale
Jader Cândido Melo
Manuel Domingues e Pinho

CONSELHO FISCAL - EFETIVOS
Anderson Ferreira Moreira
Carlos Alberto Santos Moraes
Victor Avelino da Mota

CONSELHO FISCAL - SUPLENTES
Anderson Martins Ribeiro da Silva
Aurio Rolveg Dill
Pedro Marcio Rosa

PRODUÇÃO EDITORIAL E DESIGN
Departamento de Comunicação
Carlos Henrique Martins
Yasmim Martins Camara
Editor Responsável
Alan Pereira
Reportagem
Adriana Estephany
Alan Pereira
Bianca Souza
Bruno Mota
Gabriel Maia
Diagramação e arte
Bruna Di Giorgio

PROJETO GRÁFICO
Contextual Comunicação
FOTOGRAFIA
Arquivo Sescon/RJ / FreePik / Mateus
Redação: imprensa@sescon-rj.org.br

Fale conosco: (21) 2216-5353

SUMÁRIO



03 PALAVRA DO PRESIDENTE
05 NOTÍCIAS
08 ESTRATÉGIA & GESTÃO CONTÁBIL
09 PROAGES



SESCON MULHER 10
13 PANORAMA
14 ESG & CONTABILIDADE
16 FALA EMPREENDEDOR
17 MATÉRIA DE CAPA



28 OPINIÃO
34 SE LIGA NA REFORMA
35 ENTREVISTA



VIDA E GESTÃO 37

Rio das Ostras é palco do **Cont in Rio**



A 19ª edição do Cont in Rio levou dois dias de conhecimento, atualização profissional e integração à classe contábil fluminense. Realizado nos dias 17 e 18 de setembro, no Vilarejo Praia Hotel, em Rio das Ostras, o encontro reuniu profissionais da Contabilidade, lideranças institucionais, especialistas e empresas parceiras em uma programação dedicada aos desafios e às oportunidades de um setor em constante transformação. Idealizada pelo Sescon/RJ em conjunto com o Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro (CRCRJ), a iniciativa reforçou a importância da capacitação contínua e do fortalecimento das conexões entre os profissionais.

A abertura, na tarde do dia 17, contou com a participação de representantes de entidades e instituições, entre eles Ana Claudia Melo Vieira, coordenadora do Sebrae na Região dos Lagos; Michele Mansur, presidente da OAB de Rio das Ostras; Ormildo Toledo, representante do CRCRJ no município; Paola Jacob, presidente da Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (JUCERJA); e Samir Nehme, presidente do Sescon/RJ, além de outras lideranças. O momento também foi marcado por homenagens e pela entrega de certificado de registro de pessoa jurídica a uma organização contábil, reconhecendo sua regularidade perante o sistema CFC/CRCs e a importância dessas empresas para o fortalecimento da profissão.

A programação técnica começou com duas palestras voltadas aos impactos da Reforma Tributária e à atuação dos profissionais contábeis diante das mudanças no ambiente de negócios. Pedro Barretto abordou os efeitos da reforma sobre as empresas optantes pelo Simples Nacional, enquanto Denner Rodrigues discutiu a importância do contador para o sucesso dos pequenos negócios. Os debates destacaram o papel desses profissionais na orientação dos clientes, na interpretação das novas regras e na tomada de decisões estratégicas em um cenário de transformações tributárias. A primeira noite também contou com um momento de confraternização, ampliando as oportunidades de relacionamento entre os participantes.

Na sexta-feira, dia 18, o evento ampliou as discussões com uma agenda diversificada, que combinou palestras, debates e mentorias. A abertura foi marcada pelo UeFiC, Universo Extraordinário de Feras Indomáveis da Contabilidade, formato que colocou os experientes, Paulo Pêgas e José Miguel frente a frente para discutir a Reforma Tributária sob duas perspectivas: oportunidade e desafio. A proposta estimulou a reflexão sobre os caminhos que se abrem para a profissão e a necessidade de preparo e adaptação diante das mudanças.

> **“O Cont in Rio é uma oportunidade de levar conhecimento...”**

Outro destaque foi a discussão sobre prova técnica e resolução de disputas, conduzida pelos palestrantes Luis Cláudio França e Fernando Viana Filho, a partir de dados da segunda edição da Pesquisa Perícia em Arbitragem, desenvolvida pela KPMG. A programação também abriu espaço para a

inovações no processos de registro empresarial, com a participação de Paola Jacob, presidente da JUCERJA, que apresentou o tema sob a perspectiva da transformação digital e de seus impactos no cotidiano da Contabilidade. As apresentações reforçaram como as mudanças tecnológicas e regulatórias exigem atualização constante e maior capacidade de análise dos profissionais.



As mentorias complementaram a agenda com orientações mais próximas e direcionadas. Os participantes puderam escolher entre temas como perícia contábil, carreira internacional, planejamento patrimonial, contabilidade eleitoral, assuntos tributários, fiscalização, BPO financeiro, inteligência artificial aplicada a vendas e os efeitos da Reforma Tributária para municípios e empresas. Também foram abordadas estratégias para transformar clientes em parceiros de longo prazo. A diversidade das atividades evidenciou a amplitude de possibilidades de atuação para os profissionais e a importância de desenvolver novas competências para acompanhar as demandas do mercado.

A transformação da profissão também esteve no centro das palestras da tarde, que abordaram o contador como intérprete de dados estratégicos, a sucessão familiar e a gestão de equipes, além de alternativas para ampliar a atuação dos escritórios. O palestrante, Alexandre Neves discutiu o uso de dados na tomada de decisões, enquanto João Mello trouxe reflexões sobre planejamento e continuidade das empresas familiares. A programação ainda explorou possibilidades de atuação relacionadas ao Direito Autoral e à economia criativa, com a advogada Yasmin Arrighi e Clarisse Bretas, do ECAD. José Marques encerrou a agenda técnica com uma abordagem sobre Contabilidade, RT e BPO, destacando possibilidades de crescimento e atuação estratégica.

Ao longo dos dois dias, os participantes também tiveram contato com soluções apresentadas pelas empresas expositoras, que compartilharam novidades voltadas ao cotidiano dos escritórios contábeis. A interação com os patrocinadores foi estimulada por uma dinâmica que incentivou a participação nas atividades e a visita aos estandes. A iniciativa aproximou os profissionais de ferramentas e serviços disponíveis no mercado, favorecendo a troca de experiências e o conhecimento de alternativas para aprimorar processos, ampliar a eficiência e diversificar os serviços oferecidos aos clientes.

Para o presidente do Sescon/RJ, Samir Nehme, a realização do Cont in Rio em diferentes regiões do estado é fundamental para aproximar as entidades dos profissionais e ampliar o acesso à atualização técnica. “O Cont in Rio é uma oportunidade de levar conhecimento, promover a troca de experiências e fortalecer a união da classe contábil fluminense. Ao aproximar profissionais, entidades e empresas parceiras, contribuímos para que os escritórios estejam mais preparados para enfrentar as mudanças do setor e para que o contador amplie seu papel estratégico no desenvolvimento dos negócios e da sociedade”, destaca.



Com debates sobre a Reforma Tributária, inovação, tecnologia, gestão e novas oportunidades de negócio, o Cont in Rio encerrou sua programação em Rio das Ostras com uma agenda voltada às demandas atuais da profissão. A combinação de palestras, mentorias e momentos de integração proporcionou aos participantes diferentes perspectivas sobre os desafios da contabilidade e as possibilidades de ampliar sua atuação em um mercado cada vez mais dinâmico.

Mais do que conteúdo, geração de conhecimento

O Sescon/RJ acaba de ampliar sua atuação no ambiente digital com a inauguração de um estúdio de podcast voltado à produção de conteúdos audiovisuais gratuitos para a sociedade. A iniciativa fortalece a comunicação da entidade e cria oportunidades de disseminação de conhecimento para profissionais da contabilidade, empresários, estudantes e o público em geral.

De acordo com o vice-presidente do Sescon/RJ, Mauro Benevenuto, o espaço será dedicado à produção de programas com a participação de especialistas e convidados, promovendo a troca de experiências e o debate sobre temas relevantes para o setor contábil e o universo empresarial. A programação deverá abordar mudanças na legislação, inovação, tecnologia, gestão e outros assuntos que impactam o dia a dia dos profissionais e das empresas. “Mais do que gerar conteúdo, esse nosso espaço será um canal de difusão de conhecimento”, afirma Benevenuto.

Ele enfatiza que, para os associados, o estúdio representa mais um canal de atualização profissional, acesso a informações qualificadas e aproximação com especialistas e temas estratégicos para o mercado. A iniciativa também amplia a visibilidade das pautas da categoria e reforça o compromisso do Sescon/RJ com a valorização da atividade contábil e o desenvolvimento do setor.

Com o novo espaço, a entidade dá mais um passo na modernização de sua atuação, investindo no audiovisual como ferramenta de informação, educação continuada e relacionamento. A proposta é fazer do estúdio um ambiente permanente de geração e compartilhamento de experiências, com conteúdo acessível gratuitamente e alcance para além das fronteiras da própria entidade.



TV SESCON

Conhecimento, histórias e conexões em pauta!

A **TV SESCON** é o canal de entrevistas e conteúdos do SESCON/RJ, com conversas sobre contabilidade, empreendedorismo, gestão e o futuro dos negócios.

ASSISTA

Quer conferir os episódios? Assista no nosso canal do YouTube!

Assista: YouTube
youtube.com/@sesconrj

ALUGUE O ESTÚDIO

E tem mais: o estúdio também é seu! Associados podem alugar a estrutura para gravar podcasts, entrevistas e projetos audiovisuais, com condições especiais.

Quer alugar o estúdio? Entre em contato pelo WhatsApp:

(21) 2216-5353

Opção 4 – Secretaria

SESCON/RJ
SISTEMA FENACON
40 ANOS

O desafio de limitar o atendimento

A comunicação instantânea aproximou escritórios contábeis e clientes, mas também tornou menos claras as fronteiras entre o expediente e a vida pessoal. Mensagens à noite, solicitações nos finais de semana e demandas espalhadas por diferentes grupos podem comprometer tanto o bem-estar dos profissionais quanto a organização do atendimento. O desafio é equilibrar a proximidade com o cliente e a adoção de limites que garantam eficiência e previsibilidade.



Jéssica Nogueira

Para Jéssica Nogueira, consultora de RH do Sescon/RJ, a disponibilidade permanente pode prejudicar o descanso, a saúde mental e as relações pessoais. “O trabalho tornou-se 'líquido': ele se infiltra nos momentos de descanso, nas refeições em família, no lazer com os filhos e até na hora de dormir”, explica.

Nos escritórios contábeis, a ausência de limites também pode criar uma expectativa difícil de sustentar. Quando o cliente se acostuma a receber respostas fora do horário comercial, solicitações rotineiras passam a ser tratadas como urgências.

Jéssica ressalta que a disponibilidade irrestrita pode comprometer a própria qualidade do serviço prestado. “Quando a liderança permite a urgência permanente, ela troca a saúde mental e a precisão técnica da sua equipe por uma falsa sensação de agilidade”, alerta. Para evitar esse cenário, a consultora recomenda estabelecer horários de atendimento, definir prazos de resposta e reservar canais específicos para emergências.

A organização dos processos é ponto fundamental. Para Mila Pimentel, administradora de empresa, o problema não está na quantidade de mensagens, mas na ausência de critérios para recebê-las, encaminhá-las e acompanhar sua resolução. “Uma empresa pode se comunicar muito e, ainda assim, se comunicar mal”, resume.

Quando as solicitações chegam por WhatsApp, e-mail e áudios, o escritório corre o risco de perder informações e deixar demandas sem resposta. Mila defende a definição de um canal oficial de entrada e uso de ferramentas que permitam registrar, acompanhar prazos e verificar o status de cada solicitação.

A centralização também reduz a dependência do celular pessoal do contador, evitando que o histórico do relacionamento fique concentrado em um único profissional. Para Mila, a mudança não precisa comprometer a proximidade com o cliente. “O relacionamento pode ser pessoal, mas a informação precisa ser institucional”, afirma.



Mila Pimentel

A definição de prazos de resposta é outra medida importante para alinhar expectativas. Mila recomenda considerar a urgência, a complexidade e os impactos de cada demanda, distinguindo o primeiro retorno da conclusão do serviço. “O cliente nem sempre espera uma solução imediata, mas espera saber que sua solicitação está sendo acompanhada”, explica.

Estabelecer limites, portanto, não significa reduzir o compromisso com o cliente. Significa substituir a disponibilidade permanente por um modelo de atendimento organizado, com responsabilidades definidas e previsibilidade para ambas as partes.

Reforma Tributária exige atuação estratégica do gestor contábil



A reforma tributária exige dos gestores contábeis uma participação mais próxima das decisões das empresas. O assunto foi tema da edição de setembro do Programa de Aperfeiçoamento da Gestão das Empresas de Serviços Contábeis (PROAGES), realizada no dia 2, no auditório do Sescon/RJ, sob a coordenação de Claudia Lolita e com participação do professor Edmilson Machado, mestre, contador, economista e diretor/coordenador da Comissão Tributária do Sescon/RJ.

Durante o encontro, Machado chamou a atenção para a necessidade de os profissionais ampliarem sua atuação para além das rotinas operacionais. Segundo ele, o volume de atribuições e as constantes demandas da legislação contribuíram para que muitos gestores dedicassem menos tempo ao planejamento dos negócios. “O gestor contábil, ao meu ver, sempre deveria estar à frente de determinadas situações, mas, em razão do grande número de atribuições, de legislações e de questionamentos junto ao cliente, passou a ficar mais no operacional. Mas agora, efetivamente, ele assume um papel que entendo da seguinte forma: estratégico”, afirmou.

Essa mudança envolve, entre outros aspectos, a preparação dos sistemas contábeis para as alterações na tributação. Durante o período de transição, será necessário acompanhar as obrigações relacionadas aos tributos atuais e aos novos, além de evitar inconsistências nas informações fiscais e problemas no aproveitamento dos créditos.

O planejamento tributário é outro ponto importante. Para Machado, a análise de diferentes cenários permite avaliar como as mudanças podem afetar o fluxo de caixa e a formação de preços, ajudando os empresários a compreender os impactos sobre suas atividades antes de tomar decisões.

A atuação consultiva também passa pela análise de contratos e pela relação com fornecedores. Com as mudanças na sistemática de tributação, o gestor pode avaliar os efeitos dos créditos tributários sobre os custos e orientar seus clientes nas negociações comerciais. A proposta é compreender as necessidades de cada empresa e buscar alternativas que favoreçam sua competitividade. “Não estou apenas trazendo as informações do cliente, estou trazendo o negócio do cliente”, destacou o professor, que também atua na formação de profissionais e na consultoria tributária. Para ele, conhecer a realidade das empresas é fundamental para avaliar suas condições de atuação no mercado e apoiar decisões que vão além do cumprimento das obrigações fiscais.

Com a transição tributária em andamento, o gestor contábil passa a ter uma participação ainda mais próxima das escolhas que definem os rumos das empresas, contribuindo para que os empresários compreendam as mudanças e avaliem seus efeitos sobre os próprios negócios.

Quem cuida de quem cuida?

Cuidar de uma empresa, liderar equipes, atender às expectativas e dar conta das responsabilidades pessoais são desafios que fazem parte da rotina de muitas mulheres. Em meio a tantas cobranças, porém, nem sempre sobra espaço para olhar para si mesma. Autocuidado, equilíbrio emocional e propósito também precisam fazer parte da construção de uma trajetória profissional sustentável.

Nesta edição da editoria Sescon Mulher, Carla Vieira e Cínthia Bastos propõem reflexões sobre as batalhas silenciosas enfrentadas pelas mulheres, a importância de respeitar os próprios limites e a necessidade de cuidar de quem está por trás das profissionais, líderes e empreendedoras.

Carla Vieira

Cuidar de si também é um compromisso



Entre as responsabilidades profissionais e pessoais, muitas mulheres acabam colocando as próprias necessidades em segundo plano. Para Carla Vieira, contadora dos Refrigeristas e presidente da Embaixada da Autoestima e Bem-Estar do Sescon Mulher, essa rotina de cobranças torna o autocuidado uma necessidade que não deve ser adiada antes que o corpo e a mente deem sinais de esgotamento.

A reflexão esteve no centro do encontro realizado no Sescon com o tema "Mulher por Inteiro", que propôs um olhar mais atento para os limites, a culpa e a pressão de dar conta de tudo. A mensagem foi clara: ser forte também significa reconhecer quando é preciso descansar, pedir ajuda e respeitar o próprio tempo.

> **Autocuidado não é luxo, é necessidade.**

Ao lado de Cláudia Amorim, Carla conduziu a dinâmica "O Compromisso", na qual as participantes foram convidadas a escrever uma carta para si mesmas. A atividade criou um espaço de acolhimento e reflexão, permitindo reconhecer qualidades, valorizar as batalhas superadas e pensar nos cuidados que ficaram para depois.

A proposta foi transformar essa reflexão em atitudes concretas. Mais do que um momento de pausa, o exercício convidou cada mulher a assumir um compromisso consigo mesma e escolher uma pequena mudança para incorporar à rotina.

A mensagem que fica é um convite para rever prioridades e reconhecer que o autocuidado não precisa esperar o esgotamento chegar. Como resume Carla: "Autocuidado não é luxo, é necessidade."

Cínthia Bastos

As batalhas silenciosas por trás do empreendedorismo.



Empreender exige planejamento, capacidade de decisão e disposição para enfrentar desafios. Mas nem todas as dificuldades aparecem nos indicadores de desempenho ou nos resultados financeiros.

Para Cínthia Bastos, contadora, empresária contábil, mentora,

representante regional do CRCRJ e presidente da Embaixada Tempo e Propósito, é preciso olhar também para as batalhas emocionais vividas pelas mulheres que estão à frente dos negócios.

Na palestra "As Guerras que Ninguém Vê", Cínthia trouxe para o debate as perdas, a ansiedade, as inseguranças e os recomeços que podem acompanhar a trajetória de quem lidera uma empresa. São experiências que nem sempre encontram espaço na rotina profissional, mas que influenciam a forma como as empreendedoras tomam decisões, conduzem equipes e enfrentam períodos difíceis.

Para ilustrar essas fases, a contadora recorreu à metáfora das estações da vida. Assim como os negócios passam por períodos de crescimento, mudanças e dificuldades, as pessoas também atravessam momentos de florescimento e reconstrução. Preparar uma empresa para os períodos mais desafiadores é importante, mas fortalecer emocionalmente quem está à frente dela também precisa fazer parte desse planejamento.

> **Antes de existir uma empresa forte, existe uma mulher que também precisa ser cuidada.**

A reflexão amplia a ideia de sucesso para além dos números. Resultados e crescimento são importantes, mas a capacidade de atravessar dificuldades, reconstruir caminhos e continuar com propósito também faz parte de uma trajetória consistente.

Para Cínthia, olhar para a saúde emocional de quem empreende é parte da construção de negócios sustentáveis. Afinal, o sucesso da empresa também depende de quem a conduz. Em suas palavras, "antes de existir uma empresa forte, existe uma mulher que também precisa ser cuidada."

Enfim, Carla Vieira e Cínthia Bastos trazem uma reflexão necessária para que todos se perguntem: Quem cuida de quem cuida?

moving rh

Uma parceria que une números, pessoas e resultados.



Seja um parceiro Moving RH e conecte seus clientes a soluções especializadas em recrutamento e seleção.

Mais valor para seus clientes.

Seleção criteriosa
Processo seletivo com até 5 etapas.

Contratações alinhadas
Profissionais conectados à cultura de cada empresa.

Segurança na escolha
Reposição sem custo adicional, conforme prazo e condições do serviço.

Vamos construir essa parceria?

21 98833-2645
@ contato@movingrh.com.br
movingrh.com.br

MAIS VANTAGENS?
Representante
VR Benefícios

alterdata

Vai esperar o ano virar para
profissionalizar de vez o seu escritório?

A maior *Black* do país chegou!

Adquira hoje **o maior e melhor ecossistema contábil do Brasil** e a conta...só fica para **depois do Carnaval de 2027!**

Alter Black Exclusiva

Zero mensalidade
até a Quarta-Feira de Cinzas.

Não deixe seu escritório para trás em 2027. Garanta agora a condição especial com nossos consultores!

Garanta agora!



*Verifique as condições da campanha. *Campanha válida de 01/11/2026 a 31/12/2026.

PANORAMA

Samir Nehme no CCERJ



No último dia 23 de setembro, o presidente do Sescon/RJ, Samir Nehme, tomou posse como conselheiro do Conselho de Contribuintes do Estado do Rio de (CCERJ). Indicado pelo CRCRJ, ele passa a representar os contadores no colegiado, ao lado de Paulo Henrique Pegas. O órgão julga recursos administrativos de contribuintes contra decisões fiscais do Estado. Com a mudança na legislação, que incluiu formalmente representantes do Conselho Regional de Contabilidade, o colegiado passou a contar com 20 conselheiros, distribuídos em cinco câmaras, mantendo a paridade entre representantes do Estado e dos contribuintes.

Parceria Sescon/RJ e AgeRio

O Sescon/RJ e a Agência Estadual de Fomento do Rio de Janeiro (AgeRio) avançaram na cooperação técnica voltada à divulgação das linhas de crédito oferecidas pela instituição. No dia 3 de setembro, a parceria esteve entre os assuntos tratados na articulação entre as entidades, com foco em aproximar os escritórios de contabilidade das alternativas de financiamento disponíveis para empresas e empreendedores fluminenses. A proposta é aproveitar a relação dos contadores com seus clientes para ampliar o alcance das informações sobre fomento empresarial. A articulação contou com a participação de Samir Nehme, presidente do Sescon/RJ e da AECG Rio, que esteve na sede da AgeRio para discutir pautas de interesse das entidades e os próximos passos da parceria. A iniciativa prevê a divulgação do edital e das oportunidades de crédito da agência, permitindo que os profissionais da contabilidade orientem os empresários sobre as alternativas disponíveis para financiar investimentos e apoiar o desenvolvimento de seus negócios.



Posse na Alfândega do Galeão

O Sescon/RJ acompanhou, em 2 de outubro, a posse de Julio Cesar Carvalho de Araujo como delegado da Receita Federal na Alfândega do Aeroporto Internacional do Galeão, no Rio de Janeiro. A cerimônia teve como anfitriões Claudiney Cubeiro, superintendente da 7ª Região Fiscal, e o novo delegado. Também estiveram presentes Rita de Cássia M. Fernandes, presidente do Sindaerj, e Otavio Gomes Rodrigues, vice-presidente da entidade. A unidade é responsável pela fiscalização e pelo controle aduaneiro das operações de importação e exportação realizadas pelo aeroporto.



COGIRE discute ações para o RJ

A reunião mensal do Comitê Gestor de Integração do Registro Empresarial (COGIRE), em 27 de outubro, contou com a participação do presidente do Sescon/RJ, Samir Nehme, e do diretor institucional Renato Mansur. O encontro teve como pauta as ações de desenvolvimento territorial no estado e questões ligadas ao registro empresarial, tema que envolve os procedimentos necessários à abertura e à regularização de empresas. As discussões incluíram iniciativas voltadas ao desenvolvimento dos municípios fluminenses e aspectos relacionados à integração do registro empresarial. O COGIRE reúne representantes de instituições que atuam nesse processo, com foco na articulação entre os órgãos envolvidos.

Quando o contador é processado?

A rotina contábil exige rigor técnico, cumprimento de prazos e atenção permanente às mudanças na legislação. É fato que um erro no cálculo de tributos, uma falha na folha de pagamento, a perda de um prazo ou a entrega de uma obrigação acessória incorreta podem resultar em multas e prejuízos para o cliente. Mas quando a responsabilidade é do contador? E em que circunstâncias uma falha profissional pode se transformar em processo judicial ou investigação criminal?

A resposta depende da conduta, das atribuições contratadas, dos danos causados e das provas disponíveis. O contador deve atuar com zelo, diligência, honestidade e competência técnica, mas não responde automaticamente por todas as irregularidades ou decisões empresariais de seus clientes. Entender essa fronteira é fundamental para o exercício seguro da profissão.



Yasmim da Costa Monteiro

Conselheira Efetiva e Vice-Presidente de Fiscalização, Ética e Disciplina do CRCRJ, Yasmim da Costa Monteiro, destaca que o contrato de prestação de serviços por escrito é essencial para delimitar as responsabilidades de cada parte. No âmbito profissional, negligência, imperícia ou imprudência podem caracterizar infrações ético-disciplinares, especialmente quando envolvem descumprimento injustificado de prazos, erros na folha de pagamento, omissão de obrigações acessórias contratadas ou falhas na escrituração contábil e nas demonstrações contábeis.

Segundo ela, a responsabilidade técnica também exige atenção aos períodos de competência abrangidos pelo contrato, inclusive quando o vencimento de determinada obrigação ocorre posteriormente. Já a fixação de indenizações e a comprovação do prejuízo e do nexo causal entre a conduta do contador e o dano são matérias submetidas ao Judiciário. Mas a especialista alerta: a atuação profissional tem limites. "A empresa responde pela gestão do negócio e pelo fornecimento tempestivo de informações fidedignas. Quando o cliente entrega documentos incorretos, omite receitas ou toma decisões que podem gerar consequências fiscais, cabe ao contador registrar formalmente as inconsistências e orientar sobre os riscos identificados", sinaliza.

Neste contexto, Virna de Oliveira, Chefe do Departamento de Fiscalização do CRCRJ, destaca que a Carta de Responsabilidade da Administração, prevista nas normas contábeis, é um instrumento importante, pois nela, a gestão atesta a veracidade das informações fornecidas. "A documentação deve ser complementada por protocolos de recebimento, comprovantes de transmissão de declarações e alertas escritos", detalha Virna, acrescentando que, se o cliente insistir em uma prática ilegal ou fraudulenta, o profissional não pode ser conivente e deve avaliar a renúncia ao contrato, mediante comunicação formal.

Ambas ressaltam que a responsabilidade solidária por dívidas tributárias ou trabalhistas também não decorre automaticamente do simples inadimplemento da empresa. Sua eventual atribuição depende dos requisitos legais aplicáveis e das circunstâncias concretas, inclusive da participação do profissional em atos ilícitos.



Virna de Oliveira

E quando o erro pode virar crime?

O advogado criminalista Marcos Barros Espínola ressalta que é necessário distinguir a falha técnica da conduta deliberada. Na esfera civil, a obrigação de indenizar pressupõe, em regra, a demonstração de conduta culposa, dano efetivo e nexo de causalidade. Assim, se o contador perde um prazo contratualmente sob sua responsabilidade e isso provoca uma multa, poderá ser obrigado a reparar o prejuízo, desde que os requisitos da responsabilidade civil sejam comprovados. "Na esfera criminal, a análise é diferente. Nos crimes dolosos, é necessário demonstrar a intenção de praticar a conduta ilícita ou os elementos subjetivos exigidos pelo tipo penal", explica Espínola.

Segundo ele, o mero esquecimento ou erro involuntário não equivale, por si só, a crime. Por outro lado, manipular balanços para obter crédito fraudulentamente, inserir informações falsas em documentos ou omitir receitas deliberadamente para reduzir tributos pode caracterizar participação em infrações penais, conforme as circunstâncias e as provas.

O advogado destaca que o contador não é garantidor do sucesso financeiro da empresa. Um resultado desfavorável decorrente de estratégia empresarial ou de mudança legislativa não representa automaticamente falha profissional. "A avaliação deve considerar se houve desvio da técnica aplicável e se a atuação do contador efetivamente causou o dano", aponta.



Marcos Barros Espínola

Espínola esclarece que, quando o cliente fornece documentos adulterados ou omite informações, todos os registros que identifiquem a origem dos dados, históricos de comunicação, cobranças de documentos pendentes e trilhas de auditoria dos sistemas ajudam a demonstrar a atuação do escritório. "Contudo, se o profissional conhece a fraude e contribui conscientemente para sua execução, a alegação de que apenas cumpria orientações do cliente não o isenta de responsabilidade", alerta.

Os especialistas convergem sobre a importância da prevenção documental. Além de contrato claro e atualizado, o contador deve formalizar aditamentos quando houver mudanças no escopo dos serviços, manter controles de prazos e comprovantes de entrega das obrigações e registrar orientações e alertas por escrito. Ao encerrar a relação profissional, o distrato deve definir a data de término, a devolução de arquivos e as obrigações pendentes.

Diante de suspeitas de fraude, autuações que indiquem possível responsabilidade pessoal ou risco de envolvimento em ilícitos, é recomendável buscar assessoria jurídica especializada. O seguro de responsabilidade civil profissional pode ser avaliado, por escritórios que atendem empresas com operações tributárias e trabalhistas de maior exposição financeira.

Mais do que reagir a conflitos, o contador precisa estruturar sua atuação para preveni-los. Documentar, orientar, cumprir os limites técnicos e recusar práticas ilegais são medidas essenciais para proteger o profissional, o escritório e o próprio cliente.

Associe-se ao SESCON-RJ

Transforme benefícios em resultados, através de uma rede de vantagens pensada para fortalecer você, sua empresa e seu dia contábil.

Associe-se agora e faça parte do SESCON-RJ!

Quando o **erro vem** do **outro lado**

O cliente demora a enviar os documentos, manda informações erradas ou muda de ideia quando o trabalho já está em andamento. O escritório tenta resolver, corre contra o prazo e, quando alguma coisa dá errado, ainda pode acabar levando a culpa. Esse tipo de situação mostra como a falta de organização de uma das partes pode virar um problema para todo o negócio.



Nilton Junior


Ilan Renz


Anderson Moreira

Para Nilton Junior, Diretor suplente da Fenacon e conselheiro do CRCRJ, boa parte dos conflitos poderia ser evitada com regras bem definidas desde o início da relação. Contrato detalhado, calendário de obrigações e prazos para o envio dos documentos ajudam a alinhar as expectativas. Afinal, o contador precisa de tempo para conferir as informações antes de cumprir as exigências legais. "Quando o cliente entende que a data do escritório é diferente da data do governo, metade dos conflitos desaparece", observa.

Mas combinar não basta, é preciso registrar. Uma solicitação feita por telefone ou uma orientação enviada em uma conversa informal pode acabar esquecida quando o problema aparece meses depois. "Se não houver prova de que o escritório pediu, avisou e cobrou, o contador passa a responder por falha que não foi dele", alerta Nilton. E-mails, protocolos e sistemas de atendimento ajudam a manter o histórico das solicitações e mostrar quais providências foram tomadas.

Ilan Renz, contadora e diretora social do Sescon/RJ, chama a atenção para outro cuidado: a formalização não elimina a responsabilidade técnica do contador. Quando uma informação parece incorreta, cabe ao profissional questionar, pedir esclarecimentos e avaliar se há condições de utilizá-la. "Quem fornece deve responder pela veracidade, quem processa deve responder pela diligência técnica", ressalta.

O mesmo vale quando o cliente insiste em um procedimento irregular. O contador deve explicar os riscos, apresentar alternativas legais e, se necessário, recusar a execução. O contrato ajuda a estabelecer os limites do serviço, mas não substitui o julgamento profissional. Como destaca Ilan, "um contrato pode delimitar responsabilidades, mas não pode substituir a consciência profissional".

Anderson Moreira, sócio da assessoria contábil Candido e Melo Contadores, lembra que o trabalho contábil depende de informações que estão dentro da própria empresa. Uma contratação não comunicada, uma movimentação financeira sem identificação ou um documento entregue fora do prazo podem comprometer o serviço. "A contabilidade faz parte de um processo que começa na operação do negócio e depende da participação ativa do cliente", afirma.

Para evitar que cada funcionário resolva essas situações de um jeito, Moreira defende procedimentos comuns para toda a equipe, com responsáveis definidos e acompanhamento das pendências. "O escritório precisa operar com base em processos, e não apenas na experiência de cada colaborador", destaca.

Quando atrasos, omissões e mudanças de orientação viram rotina, é hora de avaliar quanto isso custa ao escritório em tempo, retrabalho e produtividade. Rever os procedimentos, as condições comerciais e até a continuidade do atendimento pode ser necessário. Uma relação saudável não depende apenas de confiança, precisa de diálogo, responsabilidades compartilhadas e registros que ajudem a resolver os problemas antes que se transformem em prejuízo.

Universo das empresas contábeis

Por muito tempo, a empresa contábil foi vista como uma estrutura relativamente previsível, com premissas que iam desde conquistar clientes, formar uma carteira, prestar serviços recorrentes até construir, ao longo dos anos, uma relação de confiança que poderia atravessar gerações. Esse modelo, porém, está mudando rapidamente.

Hoje, uma pergunta incômoda começa a ganhar espaço entre os profissionais: o contador está pagando para trabalhar? A combinação de obrigações acessórias, mudanças constantes na legislação, exigências regulatórias, atualização tecnológica e pressão permanente por preços coloca as empresas contábeis diante de um desafio cada vez maior: como manter qualidade, rentabilidade e competitividade em um mercado no qual o cliente, muitas vezes, considera que já paga demais?

O problema se agrava porque o cliente também está ficando mais caro. Atender uma empresa atualmente significa lidar com diferentes níveis de complexidade e, muitas vezes, estruturar verdadeiros núcleos especializados dentro do escritório, envolvendo áreas como fiscal, contábil, departamento pessoal, tributário, financeiro, tecnologia e BPO. A tecnologia automatiza tarefas, mas também eleva a expectativa do cliente por velocidade, disponibilidade e informação em tempo real.

Nesse cenário, o preço deixa de ser a única questão e, talvez, nem seja mais a principal. Como demonstrar valor? Como fazer o empresário perceber que contabilidade não é simplesmente uma obrigação a cumprir, mas uma ferramenta para gestão, segurança e tomada de decisão? E, principalmente, como construir fidelidade em um mercado no qual parte dos clientes troca de contador constantemente em busca de alguns reais a menos na mensalidade?

Ao mesmo tempo em que enfrenta essa pressão, o setor vive um movimento de amadurecimento empresarial. Escritórios começam a ser vistos não apenas como negócios de prestação de serviços, mas como ativos que podem ser avaliados, comprados, vendidos, fundidos ou incorporados. A discussão sobre valuation das empresas contábeis tende, portanto, a ganhar cada vez mais relevância. Afinal, quanto vale uma carteira de clientes? O que determina o valor de um escritório? Receita, recorrência, margem, perfil da carteira, tecnologia, processos, equipe, reputação e capacidade de retenção passam a fazer parte dessa equação.

Neste contexto, há ainda uma transformação silenciosa acontecendo dentro dos próprios escritórios: a sucessão. Muitos foram construídos por profissionais que hoje se aproximam da aposentadoria. São décadas de relacionamento e carteiras construídas ao longo de uma vida profissional. Mas quem assumirá esses clientes? Filhos? Sócios? Funcionários? Outros escritórios? Empresas especializadas em aquisição de carteiras? A sucessão pode se tornar um dos grandes movimentos de consolidação do mercado nos próximos anos.

E existe, por fim, uma mudança fundamental na natureza da concorrência. O novo concorrente do contador não é mais, necessariamente, outro contador. Plataformas digitais, fintechs, bancos, ERPs, startups, empresas de BPO, escritórios jurídicos, consultorias e softwares passaram a disputar atividades e serviços que tradicionalmente estavam concentrados nos escritórios de contabilidade.

É diante desse cenário que esta edição propõe um balanço das empresas contábeis. Mais do que fotografar o presente, a intenção é compreender para onde está caminhando o setor e quais serão os modelos de negócio capazes de sobreviver — e prosperar — em um mercado cada vez mais tecnológico, complexo e competitivo, sem perder de vista as transformações que já estão em curso.

Porque, no novo mercado contábil, talvez a pergunta já não seja apenas quanto custa prestar um serviço. Mas quanto vale a empresa contábil que consegue entregar aquilo que o cliente realmente almeja e precisa.

São vários os questionamentos e reflexões que merecem atenção de todos os profissionais contábeis, especialmente aqueles que estão à frente das empresas.

O **cliente** que **custa** mais do que **paga**



Manuel Domingues Pinho

Conquistar clientes e ampliar o faturamento nem sempre significa aumentar o lucro. Nos escritórios contábeis, a elevação dos custos com pessoal e tecnologia, a complexidade das obrigações fiscais e a pressão por honorários menores têm colocado a rentabilidade no centro das preocupações. O resultado é uma equação difícil: atender mais empresas sem comprometer a qualidade dos serviços e a saúde financeira do negócio.

Para Manuel Domingues Pinho, empresário contábil e membro do conselho consultivo do Sescon/RJ, o problema está na combinação entre a pressão sobre as receitas e o aumento das despesas. "Pelo lado da receita, é a pressão dos clientes querendo reduzir os valores dos honorários contábeis para diminuir seus custos e, logicamente, melhorar os seus resultados. Pelo lado dos nossos custos/despesas, é o aumento, principalmente, do custo da mão de obra mais as despesas administrativas, incluindo tecnologia e sistemas", explica.

A operação contábil exige investimentos constantes em profissionais qualificados, capacitação e ferramentas capazes de acompanhar as exigências do sistema fiscal brasileiro. Esses gastos, porém, nem sempre são repassados aos honorários. Segundo Manuel, muitos clientes ainda enxergam a contabilidade apenas como uma obrigação legal, o que dificulta a valorização do serviço. Para mudar essa percepção, ele defende uma atuação mais próxima das empresas atendidas. "A empresa contábil precisa se mostrar parceira do cliente, capaz de compreender desafios de sua operação para apoiá-lo de forma consultiva."

Mas como saber se um contrato realmente compensa? O primeiro passo é conhecer o custo do atendimento. Pinho recomenda controlar as horas dedicadas a cada cliente e calcular o valor da mão de obra considerando salários, benefícios, encargos e treinamento. A esse montante, devem ser acrescentadas as despesas administrativas do escritório. "Como o custo principal é a mão de obra, precisamos ter um controle de tempo (*time sheet*) gasto com cada cliente, inclusive valorizando a hora do profissional", orienta.

Esse controle ajuda a identificar clientes que demandam mais trabalho do que o previsto, seja pelo volume de solicitações, seja por documentos enviados incorretamente, atrasos e retrabalho. Também permite comparar contratos com honorários semelhantes, mas que exigem esforços muito diferentes da equipe.

Para evitar que serviços adicionais consumam a margem do escritório, a orientação é definir com clareza o que está incluído no contrato. "A proposta deve especificar todos os itens previstos por departamento, informando que serviços não previstos (extras), retrabalho e demandas adicionais serão cobradas à parte", afirma Manuel. Ele recomenda estabelecer também os valores por hora conforme o nível do profissional envolvido. Quando não é possível estimar o volume de trabalho, como na implantação de uma empresa, a cobrança por hora pode ser mais adequada.

> **"A empresa contábil precisa se mostrar parceira do cliente."**

A revisão dos honorários também precisa acompanhar as mudanças na operação dos clientes. O reajuste anual previsto em contrato é importante, mas pode não ser suficiente quando há aumento significativo das demandas. "O acompanhamento constante do escopo contratado e da rentabilidade é fundamental", destaca o empresário contábil. Se o trabalho cresce, o escritório deve demonstrar as mu-

danças e negociar a atualização dos valores.

Além dos custos, a gestão precisa acompanhar a produtividade da equipe e identificar a origem do retrabalho. Quando decorre de falhas internas, o problema exige revisão dos processos; quando é provocado pelo cliente, pode representar um serviço adicional, desde que previsto e negociado contratualmente.

A necessidade de rever contratos tende a ganhar relevância com a Reforma Tributária. Manuel alerta para os impactos das mudanças sobre a rotina contábil e defende atenção à remuneração dos serviços. "O setor contábil deve ser fortemente impactado e é necessário ficar atento e renegociar contratos."

No fim, a sustentabilidade do escritório depende menos do tamanho da carteira e mais da capacidade de transformar trabalho em resultado. Conhecer os custos, delimitar os serviços contratados e negociar honorários compatíveis com as demandas são medidas essenciais para evitar que o crescimento venha acompanhado de mais despesas, sobrecarga da equipe e margens cada vez menores.

Veja, como exemplo, a simulação ao lado, que considera apenas os valores hipotéticos apresentados e não representa o cálculo completo da rentabilidade do cliente. Segundo Pinho, a composição do preço por hora também deve considerar o rateio das despesas administrativas, os impostos e o lucro desejado. Esses componentes são necessários para avaliar se o honorário cobre os custos e remunera o serviço prestado.

A conta que não fecha

Simulação hipotética: Um escritório contábil cobra R$ 600 mensais de um cliente que consome 12 horas de trabalho da equipe. Com um custo de mão de obra de R$ 55 por hora, o atendimento já custa mais do que o valor recebido.

Honorário mensal	**R$ 600,00**
Tempo dedicado	**12 horas**
Custo de mão de obra por hora	**R$ 55,00**
Custo direto do atendimento	**R$ 660,00**
Diferença entre honorário e custo direto	**R$ 60,00** por mês

Para Elis Castelo, Contadora Estrategista e diretora do Sescon/RJ, a organização e o perfil de cada empresa contratante influenciam diretamente o volume de atendimento necessário. "Em algumas situações, o atendimento necessário é maior do que o serviço contratado", observa.

A dificuldade está em reconhecer que o serviço contábil não se resume à execução das obrigações previstas. Orientar, esclarecer dúvidas e acompanhar demandas fazem parte da relação, mas precisam ser considerados na composição do preço. Quando o escritório calcula os honorários apenas pelo trabalho técnico principal, o tempo dedicado à comunicação acaba absorvido pela operação, sem remuneração específica.

Elis ressalta que a transparência no atendimento também ajuda a fortalecer a relação com o cliente. Definir responsáveis, canais de contato e prazos de retorno organiza a rotina e transmite segurança, porque o contratante sabe quem acompanha sua solicitação e quando terá uma resposta. "O tempo desse especialista precisa ser considerado", afirma.



Elis Castelo

Na avaliação de Alan Rianelli, CEO e Contador da Rianelli Contabilidade, a tecnologia pode ajudar a tornar visível esse custo. O escritório precisa acompanhar chamados, acessos, solicitações por departamento e horas efetivamente consumidas por cada empresa. "O empresário contábil precisa de tecnologia para controlar os chamados e as solicitações de cada empresa contratante", diz.

Um cálculo simples ilustra o impacto. Se um escritório tem custos mensais de R$ 40 mil e dispõe de 500 horas produtivas, cada hora custa, em média, R$ 80,00. Um cliente que demanda cinco horas representa R$ 400,00 em custo operacional; outro, que consome 15 horas, representa R$ 1.200. Se ambos

pagam R$ 1.000, o segundo já consome mais do que gera em receita, antes mesmo de considerar outros custos e a margem de lucro. O exemplo reforça que o número de obrigações, sozinho, não revela a complexidade do atendimento nem o esforço necessário para executá-lo.



Alan Rianelli

Também é importante identificar o retrabalho. Documentos enviados com atraso ou informações incorretas podem exigir conferências adicionais, correções e novos contatos. "Refazer leva mais tempo do que fazer", resume Alan. Indicadores como receita por hora, volume de solicitações, índice de retrabalho e serviços extras realizados sem cobrança ajudam a revelar onde a rentabilidade está sendo comprometida.

Para Carlos Marinho, CEO da Maxxi Doctor e diretor do Sesccon/RJ, o excesso de demandas não previstas afeta não apenas a margem financeira, mas também a produtividade e a qualidade do trabalho. "Um único cliente pode impactar negativamente na qualidade dos serviços e no retorno financeiro para o escritório", alerta. Quando a equipe passa a maior parte do tempo respondendo a urgências, pode deixar de avançar em atividades planejadas e ficar mais exposta a falhas e sobrecarga.

O registro de horas, reuniões, mensagens e solicitações permite identificar quando o atendimento ultrapassa o combinado e calcular o impacto operacional. Carlos recomenda que o contrato deixe claro o que está incluído no serviço e que seja revisto periodicamente, conforme as necessidades do cliente mudem. Dessa forma, o escritório consegue avaliar custos e margem e negociar eventuais ajustes com base em dados, não apenas em impressões.

> **"Um único cliente pode impactar negativamente a qualidade dos serviços e no retorno financeiro para o escritório."**

A organização do atendimento não significa reduzir a qualidade ou deixar de orientar. Significa combinar expectativas, definir canais e horários de contato, estabelecer prazos de resposta, organizar reuniões com pauta e informar previamente quando uma demanda representa um serviço adicional. A clareza evita que a disponibilidade permanente seja entendida como parte automática do contrato e permite que o cliente compreenda o valor do trabalho realizado.

Para Marinho, é preciso rever a ideia de que o atendimento ilimitado deve estar sempre incluído nos honorários. O empresário contábil deve "valorizar o conhecimento e as soluções que entrega", em vez de oferecer disponibilidade sem limites.

A proposta é construir uma relação transparente, em que o cliente saiba o que está contratando e o escritório tenha condições de dimensionar sua equipe, planejar a rotina e cobrar de forma compatível com a entrega.

> **"Refazer leva mais tempo do que fazer."**

No fim, a pergunta que cada escritório precisa fazer não é apenas quantos clientes atende, mas quanto tempo e estrutura cada um exige. Medir o custo real da carteira, identificar as demandas fora do escopo e rever contratos e honorários são passos importantes para crescer sem comprometer a operação. Afinal, o escritório cobra pelo serviço contratado ou pela disponibilidade que oferece?



Carlos Marinho

Quanto **vale** seu **escritório?**

Construir uma carteira de clientes ao longo de décadas é um dos principais patrimônios de um contador. Mas quanto vale, de fato, um escritório contábil? A resposta vai além do faturamento mensal e envolve fatores como rentabilidade, estabilidade dos contratos, organização interna, qualidade da equipe e capacidade de manter a operação sem a presença constante do proprietário. Em um mercado no qual fusões e aquisições ganham espaço, entender esses critérios pode fazer diferença tanto para quem pretende crescer quanto para quem planeja encerrar a carreira.

Não existe uma metodologia única para avaliar um escritório contábil. Entre os critérios utilizados pelo mercado estão os múltiplos de faturamento e de EBITDA, indicador relacionado ao resultado operacional. Guilherme Tostes, ex-presidente do Sescon/RJ, ressalta que a diversidade de perfis do setor dificulta a adoção de um padrão universal. “Desconheço que haja um método academicamente consagrado para o cálculo do valor de um escritório contábil”, afirma. Além dos indicadores financeiros, a avaliação exige atenção a possíveis passivos e riscos associados à carteira de clientes.

Para o professor Vicente Ferreira, de Microeconomia e Indústria do Instituto de Economia da UFRJ, o ponto central é a capacidade de geração de renda ao longo do tempo. “O valor de um escritório contábil é sempre calculado com base na renda que se espera que ele vai gerar no futuro para o seu proprietário ou sócios.”, explica. Essa projeção depende de elementos como o tamanho e a rentabilidade da carteira, a duração dos relacionamentos comerciais e a possibilidade de ampliar a oferta de serviços às empresas atendidas.



Vicente Ferreira

O número de clientes, portanto, não conta toda a história. Uma carteira concentrada em poucas empresas pode representar maior exposição caso um contrato importante seja perdido, enquanto a diversificação tende a distribuir esse risco. Clientes com demandas mais complexas também podem gerar margens melhores, desde que os custos e as responsabilidades envolvidos sejam considerados. A presença de contratos recorrentes também contribui para a previsibilidade das receitas, um aspecto relevante na avaliação do negócio. A evolução da carteira completa essa análise: manter contratos, conquistar novos clientes e demonstrar perspectivas de crescimento ajudam a sustentar o valor do negócio. A reputação do escritório também pode favorecer a fidelização dos clientes e a conquista de novos contratos, contribuindo para a continuidade e o crescimento da carteira.

Em uma negociação, os indicadores financeiros são apenas parte da análise. Adriana Costa, sócia-diretora do Domingues e Pinho Contadores, explica que o processo envolve os objetivos das partes e o exame de informações financeiras, operacionais, contratuais e tributárias. “Não existe uma fórmula única que determine o preço de um escritório contábil. O valor é construído a partir de uma combinação de fatores financeiros, operacionais e estratégicos”, destaca. Depois dessa avaliação, as partes precisam definir condições de pagamento, responsabilidades e como será feita a integração de clientes, equipes e sistemas após a transação.

A organização interna também pode influenciar o interesse de um comprador. Processos documentados, controles gerenciais, tecnologia adequada e uma equipe preparada ajudam a reduzir riscos e a manter a operação durante uma mudança de comando. O cenário é mais delicado quando o funcionamento do escritório depende diretamente de seu fundador. Tostes resume essa característica ao afirmar que “esse negócio tende a ser muito

pessoalizado na figura de um 'dono'". Nesse contexto, a tecnologia pode nivelar as atividades mais operacionais, aumentando a importância da capacidade da equipe de resolver problemas e entregar valor aos clientes.



Adriana Costa

Reduzir a dependência do proprietário exige mudanças na gestão cotidiana. A distribuição de responsabilidades, a qualificação dos profissionais e a formalização dos procedimentos permitem que o conhecimento e as decisões não fiquem concentrados em uma única pessoa. Além de favorecer a continuidade do atendimento, essas práticas ajudam a demonstrar que a empresa tem condições de funcionar mesmo quando o fundador deixa de participar diretamente de todas as etapas.

Essa preparação também pode abrir caminho para a aposentadoria. A venda do escritório é uma alternativa para transformar o patrimônio construído ao longo da carreira em recursos para uma nova etapa da vida, mas requer planejamento antecipado. Adriana recomenda desenvolver lideranças, fortalecer o relacionamento com os clientes, documentar processos e manter os resultados financeiros organizados. São medidas que contribuem tanto para a gestão do negócio quanto para uma eventual negociação futura.

Tostes, por sua vez, pondera que a possibilidade de vender o escritório como parte do planejamento da aposentadoria ainda está distante para muitos profissionais. "Acredito que isso seja uma realidade para poucos", pondera. Para mudar esse cenário, o contador precisa ampliar seu papel na empresa, deixando de se envolver diretamente em todas as tarefas para assumir também a gestão de uma estrutura capaz de operar de forma independente.

Mais do que estabelecer um preço para uma eventual venda, o *valuation* coloca uma questão para o presente: o escritório está construindo um negócio capaz de gerar valor independentemente de seu fundador? A resposta passa pelas escolhas feitas ao longo do tempo, da composição da carteira à formação da equipe. Para quem pretende crescer, buscar um sócio ou planejar a aposentadoria, preparar a empresa desde já pode ampliar as possibilidades no futuro e garantir maior segurança.



Guilherme Tostes

O desafio da **sucessão**

A sucessão familiar pode ser uma forma de preservar o legado de um escritório contábil construído ao longo de décadas. Mas a existência de filhos ou herdeiros não garante a continuidade do negócio. É preciso considerar se a próxima geração deseja assumir a operação, se está preparada para conduzi-la e se possui as competências necessárias para enfrentar um mercado em transformação. Quando essas questões não são discutidas antecipadamente, a transição pode gerar conflitos familiares, disputas societárias, perda de clientes e até comprometer a sobrevivência da empresa. Neste contexto, a sucessão é um tema que se apresenta desafiador, mas, segundo especialistas, há caminhos para conduzi-la da melhor forma, porém com planejamento.

Edilson Júnior, vice-presidente do Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro – CRCRJ e integrante da segunda geração de contadores de sua família, conhece de perto os desafios dessa passagem. Seu pai, Edilson Conrado Ferreira, foi quem despertou nele o interesse pela profissão. A experiência, entretanto, reforçou uma convicção: a sucessão não pode ser tratada como uma consequência automática do parentesco. "Ser filho de um contador não significa necessariamente estar preparado ou desejar assumir o negócio da família. A sucessão precisa acontecer por competência, identificação com o negócio e capacidade de liderança. E, não, simplesmente, por uma relação de parentesco", afirma.



Edilson Júnior

Segundo ele, um dos principais riscos é confundir a transmissão do patrimônio com a transferência da capacidade de administrar. Ele diz que o herdeiro pode receber quotas ou assumir formalmente a direção sem dominar os processos, conhecer suficientemente os clientes ou ter experiência para liderar a equipe. "Ao mesmo tempo, funcionários antigos, que conhecem profundamente a operação e mantêm relações de confiança com a clientela, podem sentir-se preteridos, perder motivação ou buscar oportunidades em outras empresas", alerta Júnior.

Há ainda o desafio de conciliar os vínculos familiares com as decisões empresariais. Divergências sobre remuneração, distribuição de lucros, participação societária e poder de decisão podem ultrapassar o ambiente profissional e afetar as relações pessoais. "Também é comum que o fundador tenha dificuldade para delegar, aceitar mudanças ou reconhecer que o sucessor precisará desenvolver uma maneira própria de conduzir o negócio", destaca Júnior, acrescentando que a escolha deve considerar diferentes caminhos, sem pressupor que a continuidade familiar seja necessariamente a melhor alternativa.

Para o especialista, existem filhos que podem ser excelentes sucessores, assim como funcionários que conhecem a operação e possuem as condições de se tornar grandes gestores. Da mesma forma, a entrada de um sócio estratégico pode representar uma oportunidade de renovação e crescimento.

Ricardo Monello, contador e advogado, sócio do Grupo Audisa e vice-presidente da Fenacon, também vivenciou uma sucessão familiar. Ele ingressou no escritório do pai em 1991 e permaneceu na sociedade até 1999, período em que a transição foi construída gradualmente, com a convivência profissional entre as duas gerações.

A experiência mostrou que a continuidade depende, sobretudo, da construção de confiança e credibilidade. O fundador abriu espaço para que o sucessor fosse conhecido pelos clientes e desenvolvesse seus próprios relacionamentos. Paralelamente, investiu em treinamento, estudos e participação em eventos da classe contábil.



Ricardo Monello

A transferência das carteiras também ocorreu progressivamente. Monello começou atendendo clientes menores, enquanto o pai permanecia à frente dos relacionamentos mais estratégicos. Aos poucos, passou a participar desses atendimentos até que a relação de confiança com os clientes deixou de depender exclusivamente da presença do fundador. O exemplo evidencia que apresentar um filho como sucessor não basta. É necessário dar-lhe tempo e condições para conquistar legitimidade diante da equipe e do mercado. "O que aprendi foi o trabalho conjunto do sucessor e do sucedido", relata Monello ao recordar o processo.

Outro cuidado é distinguir

três dimensões que nem sempre precisam estar concentradas na mesma pessoa: a propriedade do escritório, a gestão da empresa e a responsabilidade técnica pelos serviços contábeis. Essa definição ajuda a evitar que a condição de herdeiro seja confundida com a capacidade de administrar ou com os requisitos profissionais necessários para responder tecnicamente pelas atividades.

Monello ressalta que o planejamento também deve contemplar regras para a entrada de familiares, atribuições de cada sócio, remuneração, distribuição de resultados e resolução de conflitos. "A avaliação patrimonial e societária é igualmente importante, sobretudo quando existem herdeiros que trabalham na empresa e outros que não participam da operação", revela.

A sucessão familiar, portanto, precisa ser tratada como uma decisão empresarial e, não apenas, afetiva ou patrimonial. Quando não há um herdeiro interessado ou preparado, formar lideranças internas, incorporar um sócio estratégico, realizar uma fusão ou vender o escritório podem ser alternativas mais sustentáveis.

O objetivo não deve ser obrigar a próxima geração a repetir a trajetória do fundador, mas preservar o valor construído e permitir que o negócio continue prosperando. Afinal, como lembra Monello, o empresário precisa preparar a empresa para funcionar sem depender exclusivamente dele. O legado mais consistente é aquele que permanece mesmo depois da saída de quem o construiu.

Cliente x Fidelidade

A confiança construída ao longo dos anos já não é garantia de permanência de um cliente de escritório contábil. Em um mercado no qual a informação está mais acessível e as alternativas são facilmente comparáveis, empresas avaliam com maior frequência se o escritório de contabilidade continua atendendo às suas expectativas. O preço pesa, mas não explica sozinho a rotatividade. Atendimento, agilidade, tecnologia e capacidade de contribuir para os resultados do negócio também influenciam a decisão de permanecer ou trocar de contador.

Para Selma Gama, ex-presidente do Sescon/RJ e CEO da Nova Conta Serviços Contábeis, o acesso à informação ajuda a explicar essa mudança de comportamento, sobretudo entre os clientes mais jovens. "Antigamente, a confiança era construída e valorizada ao longo dos anos e ela se mantém, até hoje, em relação aos clientes mais antigos", observa. Hoje, porém, o conhecimento sobre os serviços contábeis e os cuidados necessários à mudança dá ao contratante mais segurança para avaliar outras opções.



Selma Gama

O preço continua sendo um fator importante, especialmente nos períodos de renovação contratual. O problema surge quando o cliente compara mensalidades sem considerar diferenças de escopo, complexidade e responsabilidade técnica. O crescimento da empresa, a contratação de funcionários e o aumento das movimentações bancárias, por exemplo, podem ampliar significativamente o trabalho do escritório.

Nesse cenário, Selma destaca que a necessidade de demonstrar o valor dos serviços torna-se indispensável. "Há sempre um desafio contínuo de demonstrar que a responsabilidade técnica do contador vai muito além do cumprimento das obrigações acessórias", ressalta, acrescentando que, sem essa percepção, o honorário tende a ser visto como uma despesa a reduzir e, não, como um investimento na segurança e na gestão empresarial.

De acordo com a ex-presidente, atendimento e tecnologia também entram na conta. A demora nas respostas, a dificuldade de con-

tato e a comunicação pouco clara podem desgastar a relação, mesmo quando o serviço técnico é bem executado. "Tempo de retorno é a chave da fidelização", afirma. Para ela, a agilidade precisa vir acompanhada do alinhamento de expectativas, já que o escritório atende simultaneamente a diferentes clientes, cada um com suas demandas e prazos.

A tecnologia, por sua vez, elevou o padrão de exigência. Automatizar processos é importante, mas não suficiente. O diferencial está em usar os recursos disponíveis para ganhar eficiência e dedicar mais tempo à análise e à orientação. Selma distingue o "contador dinâmico", estratégico e atualizado, daquele que apenas registra o passado, sem propor melhorias. A especialização e a consultoria também ganham relevância, sobretudo para empresas de maior porte e operações complexas. Isso não significa, entretanto, que títulos e conhecimentos técnicos bastem. Acessibilidade, clareza e capacidade de oferecer respostas corretas continuam essenciais para negócios de todos os tamanhos.

A fidelização se fortalece quando o contador ultrapassa a rotina fiscal e passa a contribuir para decisões que afetam a saúde da empresa. Alertas sobre precificação, juros, inadimplência, estoque, fluxo de caixa, controles internos e riscos trabalhistas ajudam o empresário a identificar problemas que nem sempre estão evidentes. É nessa atuação preventiva que o profissional deixa de ser visto apenas como prestador de serviços e passa a ocupar um espaço estratégico.

Para reduzir a rotatividade, Selma recomenda ouvir os clientes de forma sistemática, com entrevistas com gestores e pesquisas de satisfação pelo menos uma vez por ano. Reclamações recorrentes, demora nas respostas e mudanças de postura são sinais que merecem atenção. "Raramente somos pegos de surpresa", afirma. Agir antes do rompimento pode permitir a recuperação da confiança, embora nem toda saída decorra de uma falha do contador.

A relação também precisa ser sustentável para o escritório. Contratos devem ser revistos periodicamente para acompanhar o aumento das demandas e das responsabilidades. Honorários defasados comprometem a rentabilidade e dificultam reajustes futuros. O desafio, portanto, não é manter clientes a qualquer custo, mas construir relações nas quais preço, qualidade, entrega e remuneração sejam compatíveis.

A troca de fornecedor faz parte da dinâmica do mercado. Ainda assim, conquistar um cliente novo para substituir outro perdido por falhas evitáveis exige esforço adicional. Mais do que buscar fidelidade incondicional, os escritórios precisam oferecer razões concretas para que o cliente queira permanecer.

O QUE FAZ UM CLIENTE FICAR POR 10 ANOS?

A longevidade de uma relação comercial não depende apenas de confiança ou tempo de casa. Ela é construída e renovada pela capacidade de o escritório entregar valor continuamente.

- **Confiança e segurança:** informações corretas, cumprimento de prazos e responsabilidade técnica.
- **Atendimento acessível:** respostas ágeis, comunicação clara e expectativas bem alinhadas.
- **Valor percebido:** demonstração dos serviços realizados e dos riscos evitados, sem limitar a conversa ao preço.
- **Atuação consultiva:** orientações que ajudem a empresa a tomar decisões melhores e prevenir problemas.
- **Relacionamento próximo:** escuta ativa, acompanhamento das necessidades e antecipação de mudanças.
- **Contrato equilibrado:** honorários compatíveis com o volume, a complexidade e a responsabilidade dos serviços.



Concorrência que vai além do **contador**

A concorrência dos escritórios contábeis já não se restringe a outros profissionais do setor. Plataformas digitais, sistemas de gestão, bancos, empresas de tecnologia e escritórios jurídicos passaram a oferecer serviços que antes faziam parte da rotina das contabilidades, disputando desde tarefas operacionais até atividades de consultoria. O movimento amplia as opções para empresas e empreendedores, mas também pressiona os escritórios a demonstrar o valor do trabalho que entregam.



Luiz Ricardo Almeida

Luiz Ricardo Almeida, diretor de Tecnologia do Sescon/RJ, observa que os concorrentes dos escritórios contábeis nem sempre atuam no mesmo segmento. "Quem disputa com o contador não se apresenta como contador", afirma. Segundo ele, a concorrência aparece em diferentes frentes, como na contabilidade online que vende a rotina burocrática, nos sistemas de gestão que emitem notas fiscais e calculam impostos e nos bancos digitais que acompanham a movimentação financeira dos clientes. Em outra esfera, Almeida acrescenta, advogados tributaristas também disputam espaço nas reuniões de orientação aos empresários.

A mudança já pode ser observada em atividades que ganharam soluções automatizadas. Almeida cita a abertura de empresas, a emissão de notas fiscais, a geração de guias do Simples Nacional, a declaração do Imposto de Renda com dados pré-preenchidos e a conciliação bancária. Empresas como Contabilizei, Conta Azul e Omie exemplificam esse avanço, enquanto escritórios de advocacia ampliam sua atuação em áreas como planejamento tributário e recuperação de créditos. Nesse cenário, a disputa alcança tanto os serviços operacionais quanto as atividades que exigem orientação especializada.

Para Sandro Parisi, CEO da SS Parisi, a automação tende a avançar principalmente sobre tarefas repetitivas, mas encontra limites quando o serviço exige análise e relacionamento com o cliente. "Existem até empresas que se propõem a substituir os serviços de contadores, o que eu pessoalmente acredito que vão até certo ponto, pois, além da complexidade dos trabalhos contábeis e da necessidade de um acompanhamento mais próximo ao cliente, esses fatores são e sempre serão barreiras para as automações", avalia.

Parisi também chama atenção para a disputa em torno da consultoria e dos serviços especializados. Segundo ele, empresas de recuperação de impostos pagos indevidamente vêm ganhando espaço, embora a atuação exija cautela e acompanhamento profissional. O executivo relaciona esse avanço à maneira como parte dos clientes compreende o trabalho contábil, ainda associado principalmente ao cumprimento de exigências legais. "Muitos clientes, infelizmente, ainda nos enxergam como uma necessidade para questões legais e, neste caso, buscam preços mais baratos e recorrem a estas propostas", afirma.



Sandro Parisi

Essa percepção interfere diretamente na forma como os serviços são avaliados e contratados. Quando a contabilidade é vista apenas como uma obrigação legal ou um cálculo de imposto, o preço tende a ganhar peso na decisão, colo-

cando os escritórios em comparação com soluções que oferecem serviços padronizados. Almeida resume o desafio enfrentado pelos profissionais. "O honorário da rotina vai ser comparado com a assinatura mais barata da internet. Porque é isso que o cliente vê quando pesquisa. Quem entrega só o que o sistema faz vai ser pago como sistema."

Diante desse cenário, a adaptação passa pela incorporação de ferramentas tecnológicas e pela ampliação do atendimento consultivo. Parisi defende que os escritórios automatizem processos para dedicar mais tempo às necessidades específicas de cada empresa. Ele também destaca a importância de preparar as equipes para acompanhar as mudanças trazidas pela Reforma Tributária. "Ou seja, automatizar ao máximo com ferramentas e soluções, e preparar a equipe para estar mais próxima do cliente, sendo mais consultivo", afirma.

> **"A Inteligência Artificial não faz ninguém especialista no que não é, ela ajuda quem já é"**

A combinação entre tecnologia e conhecimento especializado também é central na avaliação de Luiz Ricardo. O diretor destaca o papel da inteligência artificial como ferramenta de apoio à atuação dos profissionais, especialmente na análise de informações e na interpretação de situações específicas. "A Inteligência Artificial não faz ninguém especialista no que não é, ela ajuda quem já é", resume.

Mais do que incorporar novas ferramentas, o desafio dos escritórios contábeis está em mostrar aos clientes o que diferencia seu trabalho das soluções padronizadas disponíveis no mercado. A capacidade de interpretar informações, identificar oportunidades, antecipar problemas e orientar decisões passa a ter um papel ainda mais relevante em um ambiente no qual parte das tarefas pode ser executada por sistemas. É nesse espaço, entre a eficiência tecnológica e a compreensão das necessidades de cada empresa, que os profissionais podem fortalecer sua atuação.





Thalita Barbosa

CEO da Conta Comigo Soluções Contábeis e Coordenadora da Comissão de Comércio Exterior do CRCRJ

E aí contador... **por que tanto medo do Comércio Exterior?**

Como contadora, especialista na área tributária e Coautora do Livro Reforma Tributária Comentada, venho aqui mostrar para você contador, que o comércio exterior não precisa ser um bicho de sete cabeças no seu caminho e sim uma oportunidade para impulsionar seus clientes e seu escritório de contabilidade.

Durante muito tempo, o Comércio Exterior foi visto como uma área exclusiva de grandes empresas, multinacionais e especialistas altamente técnicos. Muitos contadores ainda acreditam que atuar com importação e exportação exige uma estrutura complexa, investimentos elevados e um conhecimento quase inacessível. Mas será que essa realidade ainda existe? A resposta é **não.**

O Comércio Exterior mudou. A legislação evoluiu, os processos ficaram mais digitais e as oportunidades cresceram de forma significativa, principalmente para os pequenos e médios empresários. E é justamente nesse cenário que o contador pode assumir um papel estratégico.

O Contador deixou de ser apenas o responsável pela escrituração. Se seu escritório permanece atendendo somente aos aspectos burocráticos, mantendo aquela visão ultrapassada do contador guarda-livros e gerador de guias, seu espaço no mercado está em sérios riscos. Hoje, o empresário espera muito mais do seu contador. Ele quer alguém que apresente oportunidades de crescimento, redução de custos e expansão do negócio. E uma dessas oportunidades está justamente na internacionalização das empresas.

Quantos clientes do seu escritório poderiam vender seus produtos para outros países? Quantos poderiam importar equipamentos, insumos ou mercadorias com maior competitividade? Muitas vezes, a resposta é: vários. O problema é que ninguém apresenta essa possibilidade por desconhecimento de como funciona a operação. Enquanto isso, outros profissionais acabam ocupando esse espaço consultivo gerando novos leads e impulsionando a expansão dos negócios no comércio exterior.

Durante anos, a habilitação no Sistema RADAR era considerada um dos principais obstáculos para empresas que desejavam atuar no Comércio Exterior. Hoje, esse processo tornou-se muito mais simples. Com a digitalização dos procedimentos e a evolução dos sistemas da Receita Federal, grande parte das habilitações passou a ocorrer de forma eletrônica, reduzindo burocracias, tempo de análise e exigências documentais em diversas situações. Isso significa que empresas de diferentes portes conseguem iniciar suas operações internacionais com muito mais facilidade do que há alguns anos. O contador que compreende esse processo passa a agregar valor imediato ao seu cliente.

O Simples Nacional também pode exportar

Talvez um dos maiores mitos seja acreditar que empresas optantes pelo Simples Nacional não possuem espaço no Comércio Exterior. Na verdade, elas possuem. E existe uma informação que poucos empresários e até

mesmo alguns profissionais da contabilidade desconhecem. O limite anual de R$ 4,8 milhões previsto para permanência no Simples Nacional refere-se à receita bruta auferida no mercado interno.

Além desse limite, a legislação permite que a empresa obtenha mais R$ 4,8 milhões em receitas decorrentes de exportação, desde que sejam observadas as regras do regime. Na prática, isso significa que uma empresa pode alcançar até aproximadamente R$ 9,6 milhões em receitas, sendo: até R$ 4,8 milhões provenientes de vendas no mercado nacional; e até R$ 4,8 milhões provenientes de exportações.

Essa possibilidade amplia significativamente o potencial de crescimento das pequenas empresas brasileiras sem que elas precisem, por esse motivo, deixar o Simples Nacional. É uma oportunidade que ainda é pouco explorada e que pode representar um diferencial competitivo importante para muitos clientes.

Uma das grandes vantagens da exportação é que o sistema tributário brasileiro possui mecanismos destinados a evitar que determinados tributos internos sejam incorporados ao preço dos produtos e serviços destinados ao mercado internacional. A desoneração é aplicável também para as empresas optantes pelo Simples Nacional.

Na receita de exportação de produtos e serviços, são retirados do cálculo os percentuais correspondentes aos tributos alcançados pela desoneração, ou seja, é uma operação com custo reduzido quando comparada as vendas no mercado nacional. Para exportação de mercadorias, em regra, são desconsiderados: **ICMS; IPI; PIS e COFINS.**

Para as empresas do Regime Ordinário nas operações de exportação também são possíveis aproveitar os créditos tributários relacionados às aquisições utilizadas na produção ou comercialização dos produtos exportados. E esses créditos acumulados poderão ser compensados/restituídos pelo contribuinte através de processos administrativos ou PERDCOMP.

MEI também pode atuar no Comércio Exterior? A resposta é SIM. Outro mito bastante comum é acreditar que o Microempreendedor Individual (MEI) não pode importar ou exportar. Na realidade, o MEI pode realizar operações de Comércio Exterior, desde que observe as normas aplicáveis ao seu enquadramento, às atividades permitidas, às exigências aduaneiras e aos limites estabelecidos pela legislação.

Em muitos casos, o empreendedor inicia pequenas operações internacionais para testar mercados, adquirir produtos específicos ou vender para clientes no exterior. Naturalmente, conforme o crescimento do negócio, pode surgir a necessidade de alteração do enquadramento tributário. Ainda assim, o fato é que o Comércio Exterior não é uma exclusividade das grandes empresas.

Para realizar uma operação com o Comércio Exterior por conta própria é necessário habilitação do radar. O radar é uma licença de autorização da Receita Federal para acesso ao portal do Siscomex para realizar as operações de importação e exportação. Será com base neste que teremos a definição do limite que a empresa poderá movimentar de acordo com a capacidade financeira.

As três principais modalidades da habilitação no **Siscomex** (conhecido como Radar da Receita Federal) para pessoa jurídica são: **Expressa** (limite de US$ 50 mil por semestre), **Limitada** (limite de US$ 150 mil por semestre) e Ilimitada (sem limite de valor aduaneiro para importação). **Já no caso da Exportação não há limite de valor** na habilitação do Radar da Receita Federal. As restrições de valores (seja nas modalidades Expressa, Limitada ou Ilimitada) aplicam-se exclusivamente às operações de **importação.**

Existe um enorme mercado esperando pelo contador. O Brasil possui milhares de pequenas empresas com produtos competitivos que poderiam alcançar consumidores em diversos países. Da mesma forma, inúmeras empresas poderiam reduzir custos por meio da importação de máquinas, equipamentos, matérias-primas e mercadorias. O que muitas delas precisam é de orientação. E quem está ao lado do empresário todos os meses? O contador.

Quando o profissional domina os principais conceitos do Comércio Exterior, ele deixa de ser apenas um cumpridor de obrigações acessórias e passa a atuar como consultor estratégico. Isso fortalece o relacionamento com os clientes, amplia o portfólio de serviços e gera novas fontes de receita para o escritório.

Uma operação de importação realizada no Estado de SP com custo financeiro de 18% sobre a nacionali-

zação poderá ser reduzida a 0% caso a importação seja realizada por estados como Espirito Santo com a utilização do Invest ou Compete E-Commerce e no Rio de Janeiro com o incentivo do Rio Comex. O Rio Comex tem vigência até 2032 e além do diferimento no ICMS de bens acabados, temos crédito presumido de até 70% nas saídas interestaduais e redução na base de cálculo nas vendas internas.

Para utilizar o RIOCOMEX, a empresa precisa **se enquadrar nos requisitos do regime e realizar a adesão conforme as regras da SEFAZ-RJ.** Entre os requisitos previstos estão, por exemplo, a **habilitação na modalidade ilimitada no Siscomex** e o atendimento a critérios de interesse econômico, além da regularidade ambiental. E é nesse ponto que ter o apoio de profissionais e parceiros qualificados é fundamental para que seu cliente seja direcionado para o incentivo que faça mais sentido para as operações realizadas de acordo com as particularidades do negócio.

A Reforma Tributária, a digitalização dos processos fiscais e a crescente internacionalização dos negócios estão transformando a profissão contábil. Nesse novo cenário, o conhecimento em Comércio Exterior deixa de ser um diferencial e passa a representar uma competência cada vez mais valorizada. Não é necessário tornar-se um despachante aduaneiro ou dominar todos os detalhes operacionais para começar. Mas é preciso entender a operação e contar com parceiros de confiança que poderão amparar as operações do seu cliente com segurança garantindo a credibilidade do seu escritório.

O primeiro passo é compreender as oportunidades existentes, conhecer os conceitos fundamentais e estar preparado para identificar, entre os seus próprios clientes, aqueles que podem crescer por meio das operações internacionais. Com a Reforma Tributária o comercio exterior permanece com as desonerações dos tributos atuais, mas passará por algumas transformações com o objetivo de tornar o mercado mais transparente, justo e menos complexo. Talvez a pergunta já não seja mais: "Por que atuar com Comércio Exterior?" Mas sim: "Quanto tempo o meu escritório ainda vai deixar essa oportunidade passar?"

QUER DAR MAIS
VISIBILIDADE
À SUA MARCA?

RESERVE SEU ESPAÇO NA PRÓXIMA EDIÇÃO DA REVISTA SESCON/RJ!

DESTAQUE-SE!



Ilan Renz

Contadora, empresária contábil, especialista em IRPF, conselheira do CRCRJ, diretora social do SESCON/RJ e vogal suplente da JUCERJA

Além dos números

Inteligência Artificial: O maior desafio não é a tecnologia

Sempre que surge uma grande inovação tecnológica, a primeira pergunta costuma ser a mesma. "Quem ela vai substituir?" Foi assim com as máquinas na Revolução Industrial, com os computadores, com a internet. E não poderia ser diferente com a Inteligência Artificial (IA). Nos últimos anos, tornou-se comum ouvir previsões de que inúmeras profissões desaparecerão, substituídas por algoritmos cada vez mais sofisticados. A contabilidade, naturalmente, passou a fazer parte desse debate.

Mas talvez estejamos fazendo a pergunta errada. A questão nunca foi saber se a IA substituirá o contador. A verdadeira pergunta é outra: Que tipo de contador continuará sendo indispensável em um mundo onde a informação deixou de ser escassa?

Durante muito tempo, o conhecimento técnico representou uma vantagem competitiva significativa. Quem dominava a legislação, interpretava corretamente as normas e compreendia a complexidade tributária possuía um diferencial importante no mercado. Hoje, esse cenário começou a mudar. Em poucos segundos, ferramentas baseadas em IA conseguem localizar normas, resumir decisões judiciais, comparar dispositivos legais, organizar dados financeiros, elaborar relatórios e produzir análises preliminares que, há poucos anos, exigiriam horas de trabalho. Negar essa realidade seria ignorar uma das maiores transformações profissionais do nosso tempo.

Ao mesmo tempo, acreditar que essas ferramentas eliminam a necessidade do contador revela um equívoco igualmente perigoso. A IA trabalha com probabilidades. O contador trabalha com responsabilidades. Essa diferença parece pequena. Mas muda absolutamente tudo.

Uma plataforma pode sugerir interpretações. O profissional responde pelas decisões. Um algoritmo pode identificar tendências. O contador assume as consequências. Uma ferramenta pode produzir um parecer. Quem assina continua sendo uma pessoa. É justamente nesse ponto que a profissão se fortalece. Quanto mais as atividades operacionais forem automatizadas, maior será o espaço destinado àquilo que nenhuma máquina consegue reproduzir plenamente: o julgamento profissional.

A contabilidade nunca foi apenas uma ciência dos números. Ela sempre foi uma ciência da decisão. Os números apenas fornecem as informações. São as pessoas que atribuem significado a elas. Imagine duas empresas apresentando exatamente os mesmos indicadores financeiros. A IA provavelmente identificará padrões semelhantes. Entretanto, apenas um profissional experiente será capaz de compreender aspectos que não aparecem nas planilhas: o perfil dos sócios, a cultura organizacional, o momento do mercado, os objetivos do negócio, os riscos envolvidos e até mesmo fatores humanos que influenciam diretamente o sucesso das decisões.

Nenhuma tecnologia substitui contexto. E contexto continua sendo uma construção humana. Naturalmente, isso não significa que o contador possa ignorar a Inteligência Artificial. Pelo contrário. A maior ameaça não está na tecnologia. Está na resistência em utilizá-la. Profissionais que insistirem em executar exclusivamen-

te tarefas repetitivas enfrentarão um mercado cada vez mais competitivo.

A automação continuará reduzindo tempo, custos e atividades operacionais. Esse movimento é irreversível. Por outro lado, aqueles que aprenderem a utilizar essas ferramentas como apoio estratégico ampliarão significativamente sua capacidade de gerar valor. A IA não elimina o contador. Ela elimina desperdícios, retrabalho, tarefas mecânicas. Elimina horas dedicadas àquilo que pouco contribui para o desenvolvimento dos clientes. E talvez seja justamente esse o maior benefício da tecnologia. Ela devolve ao contador aquilo que durante muitos anos lhe faltou. Tempo.

Tempo para conversar e para compreender melhor os negócios. Para estudar, orientar, planejar e desenvolver estratégias. Tempo para exercer aquilo que sempre deveria ter sido sua principal função: aconselhar. Entretanto, essa transformação também traz novos desafios. Ferramentas de IA podem produzir respostas convincentes e, ainda assim, incorretas. Podem apresentar referências inexistentes. Interpretar inadequadamente determinados dispositivos legais. Desconsiderar alterações legislativas recentes. Ignorar particularidades de casos concretos.

Por essa razão, a supervisão humana deixa de ser recomendável. Passa a ser indispensável. O profissional continua responsável por validar informações, confrontar interpretações, analisar riscos e assegurar que as decisões estejam fundamentadas em critérios técnicos consistentes. Delegar integralmente essa responsabilidade à tecnologia representa não apenas um erro profissional, mas também um risco ético. Talvez estejamos vivendo uma das fases mais interessantes da história da contabilidade.

Durante décadas, fomos valorizados principalmente pelo conhecimento que acumulávamos. No futuro, seremos reconhecidos pela qualidade das perguntas que fazemos.

A Inteligência Artificial responde rapidamente. Mas ainda não sabe formular as perguntas certas. Ela informa, o contador interpreta. Ela calcula, o contador decide. Ela organiza, o contador lidera.

Esse talvez seja o verdadeiro futuro da profissão. Não competir com as máquinas. Mas utilizar sua capacidade para ampliar aquilo que nos torna humanos: empatia, criatividade, pensamento crítico, comunicação, ética, visão estratégica. Essas competências nunca estiveram tão valorizadas.

Curiosamente, quanto mais inteligente se torna a tecnologia, maior passa a ser a importância das habilidades que nenhuma tecnologia consegue reproduzir integralmente. Talvez esse seja o maior paradoxo da IA. Ela não diminui o valor do contador. Ela evidencia aquilo que sempre representou o verdadeiro valor da profissão. Não é a capacidade de produzir informações. É a capacidade de transformar informações em decisões responsáveis.

A Inteligência Artificial continuará evoluindo. Novas ferramentas surgirão. Outras desaparecerão. Mas uma característica permanecerá essencial: a confiança. Porque empresas não entregam seu futuro a algoritmos.

Entregam a profissionais capazes de utilizar a tecnologia com conhecimento, responsabilidade e discernimento.

E talvez seja justamente essa a maior oportunidade da nossa geração. Não sermos substituídos pela Inteligência Artificial. Mas nos tornarmos profissionais ainda mais humanos graças a ela.

Porque, no final das contas, os números contam histórias. E a missão do contador é ajudar essas histórias a terminarem da melhor maneira possível.





Aline Costa

Contadora, advogada, empresária contábil e mentora de empresários contábeis

2027 começa agora...

menos improviso, mais gestão e resultados

O futuro das empresas contábeis não será definido apenas pelas mudanças do mercado, mas pela capacidade de seus gestores de transformar desafios em estratégias e estratégias em resultados. Novembro chegou. E, enquanto muitos empresários começam a pensar no encerramento de mais um exercício, os gestores que desejam crescer já deveriam estar olhando para 2027.

O próximo ano promete exigir ainda mais das empresas contábeis. A Reforma Tributária avança, a tecnologia transforma processos, os clientes demandam uma atuação cada vez mais consultiva e a gestão de pessoas continua sendo um dos desafios do nosso setor.

Mas existe uma pergunta que considero fundamental: estamos realmente preparando nossas empresas para esse novo cenário ou apenas esperando que ele aconteça? Ao longo da minha trajetória como empresária contábil, aprendi que trabalhar muito não significa, produzir bons resultados. Podemos ter uma operação movimentada, uma equipe ocupada e uma agenda cheia, mas, se não sabemos exatamente onde queremos chegar, corremos o risco de apenas repetir o ano anterior.

Gestão exige direção. E direção exige metas. Antes de estabelecer objetivos para 2027, precisamos olhar com maturidade para 2026. O que funcionou? Onde perdemos eficiência? Quais serviços foram rentáveis? Nossa equipe evoluiu? Conseguimos conquistar novos clientes sem comprometer a qualidade das entregas? Essas respostas devem orientar o planejamento.

Não estou falando de metas bonitas, registradas em uma apresentação e esquecidas na primeira semana de janeiro. Estou falando de indicadores claros, responsabilidades definidas e acompanhamento constante.

Crescimento de faturamento, rentabilidade, produtividade, retenção de clientes, desenvolvimento de lideranças e ampliação dos serviços consultivos precisam deixar de ser apenas desejos e se transformar em compromissos mensuráveis.

Outro ponto essencial é compreender que não existe planejamento estratégico eficiente quando o empresário continua sendo indispensável em todas as etapas da operação.

Precisamos desenvolver pessoas, delegar responsabilidades, estruturar processos e utilizar a tecnologia para ganhar eficiência. O gestor deve dedicar menos tempo a apagar incêndios e mais tempo a construir o futuro do negócio.

A Reforma Tributária, por exemplo, não deve ser encarada apenas como mais uma obrigação técnica. Ela representa uma oportunidade de reposicionamento, valorização profissional e criação de novos serviços. Mas somente conseguirá aproveitar esse movimento quem investir em conhecimento, organização e estratégia.

Em 2027, haverão desafios. Entretanto, eles não precisam significar estagnação. Podem representar o impulso necessário para rever modelos, fortalecer equipes e construir empresas mais sólidas e lucrativas.

Minha provocação para este fim de ano é simples: não planeje apenas o quanto deseja crescer, mas o precisa mudar para que isso aconteça. Resultados não surgem de boas intenções. São consequências de decisões, disciplina e execução.

Teresópolis recebe seminário sobre a **Reforma Tributária**



Empresários, contadores e profissionais ligados à gestão de negócios se reuniram em 24 de setembro, em Teresópolis, para discutir os impactos da Reforma Tributária e os caminhos para a adaptação às novas regras do sistema tributário brasileiro. Realizado no Hotel Sesc Alpina, o seminário "Reforma Tributária sem Mistério" foi promovido pelo Sebrae Rio, em parceria com o Sescon/RJ e a Associação dos Profissionais da Contabilidade de Teresópolis (APCTERE), com o objetivo de aproximar as mudanças da legislação da realidade de empresas e profissionais da contabilidade.

A iniciativa integra o esforço das entidades para ampliar o acesso à informação e contribuir para que os negócios se preparem com antecedência para o período de transição tributária. As alterações exigirão atenção aos prazos, às rotinas fiscais, aos sistemas de gestão e ao planejamento financeiro, especialmente entre micro e pequenas empresas, que precisam avaliar os efeitos das novas regras sobre suas operações.

Vice-presidente do Sescon/RJ, Mauro Benevenuto ressaltou a importância de aproximar o debate técnico dos empresários e profissionais que lidam diariamente com as obrigações tributárias. "A Reforma Tributária traz mudanças que exigem planejamento e atualização. Nosso papel é contribuir para que contadores e empresários compreendam o que está por vir, identifiquem os impactos em suas atividades e tenham condições de tomar decisões mais seguras durante a transição."

A programação contemplou os diferentes regimes tributários e os cuidados necessários para a adequação das empresas. Entre os temas abordados estiveram os prazos e as mudanças para negócios enquadrados no Simples Nacional, incluindo microempreendedores individuais (MEI), microempresas e empresas de pequeno porte, além daqueles que adotam o Lucro Presumido e o Lucro Real.

O encontro também discutiu o papel do empresário e do contador diante do novo cenário, destacando a importância da atuação conjunta na avaliação dos impactos da reforma.

Outro destaque foi a apresentação prática da calculadora do Sebrae, ferramenta voltada ao planejamento financeiro e à análise de cenários.

A atividade buscou demonstrar como recursos de apoio podem auxiliar os profissionais na avaliação dos efeitos das mudanças e na orientação de seus clientes, transformando informações técnicas em subsídios para a gestão dos negócios.

Para o presidente da APCTERE, Francisco Melo, a realização do seminário em Teresópolis reforça a importância de levar conhecimento aos profissionais e empreendedores da Região Serrana. "A informação é fundamental para que empresas e escritórios contábeis enfrentem esse período de mudanças com mais segurança. Promover esse diálogo no município fortalece a contabilidade local e permite que os profissionais estejam mais preparados para orientar seus clientes diante das novas exigências."

Com a transição tributária em curso, o desafio será transformar as orientações discutidas em decisões do dia a dia. Para os escritórios contábeis, isso significa acompanhar a implementação das novas regras, revisar procedimentos e ajudar os clientes a compreender como as mudanças podem afetar seus negócios.

A preparação deixa, assim, de ser uma etapa pontual e passa a fazer parte da rotina de empresas e profissionais.

Pequena propriedade rural e a proteção da atividade familiar



Dinoã Souza

A constituição Federal assegura proteção especial à pequena propriedade rural trabalhada pela família, impedindo, em determinadas condições, que o imóvel seja penhorado para o pagamento de dívidas relacionadas à atividade produtiva. Para que esse direito seja reconhecido, porém, é fundamental comprovar o cumprimento dos requisitos legais e manter a documentação organizada. Nesta entrevista, Dinoã Souza, empresária contábil e associada ao Sescon/RJ, explica os limites dessa proteção e destaca o papel estratégico da contabilidade na preservação do patrimônio e na continuidade da atividade rural familiar.

O que a Constituição Federal estabelece sobre esse tema?

O artigo 5º, inciso XXVI, da Constituição Federal determina que a pequena propriedade rural, desde que trabalhada pela família, é impenhorável para pagamento de débitos decorrentes de sua atividade produtiva, observados os requisitos legais. O objetivo é preservar o patrimônio necessário à continuidade da produção e à subsistência da família rural.

Essa proteção vale apenas para imóveis registrados em uma única matrícula?

Não necessariamente. Os tribunais brasileiros têm reconhecido a possibilidade de proteção mesmo quando a área rural está dividida em mais de uma matrícula imobiliária, desde que estejam presentes os requisitos legais. A análise pode considerar a realidade econômica da propriedade e a exploração integrada dos imóveis pela mesma unidade familiar, e, não apenas, a configuração dos registros.

A impenhorabilidade é automática ou o produtor precisa comprovar que tem direito a ela?

A proteção não deve ser considerada automática em qualquer situação. Em uma eventual discussão judicial, é necessário demonstrar que o imóvel atende aos requisitos legais e que a atividade rural é explorada pela própria família. Por isso, a organização documental é fundamental para sustentar o reconhecimento desse direito.

Quais documentos podem ajudar a comprovar a exploração familiar da propriedade?

Documentos como o Cadastro Ambiental Rural (CAR), declarações e comprovantes relativos ao Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR), notas fiscais de comercialização da produção, comprovantes de residência, contratos rurais e registros financeiros podem contribuir para demonstrar a atividade produtiva e sua relação com a família. A documentação necessária dependerá das características de cada caso.

Qual é o papel do contador na proteção do patrimônio rural?

A atuação contábil vai além do cumprimento das obrigações fiscais e tributárias. O contador contribui para organizar as informações econômicas e patrimoniais do produtor, manter a escrituração das operações e reunir registros consistentes sobre a dinâmica da atividade rural. Esse trabalho pode ser decisivo para fornecer elementos que auxiliem na comprovação dos requisitos legais em uma eventual disputa judicial.

Como a escrituração contábil e o controle patrimonial podem fazer a diferença?

A escrituração adequada, o controle patrimonial e a manutenção de documentos confiáveis ajudam a demonstrar como a atividade rural funciona, quais são suas receitas e despesas e como os recursos são utilizados. Dessa forma, a contabilidade deixa de ser apenas uma ferramenta de conformidade e passa a contribuir para a segurança jurídica e a preservação do patrimônio produtivo familiar.

Quais cuidados o produtor deve ter ao contratar financiamentos rurais?

O crédito é importante para financiar a produção e viabilizar investimentos, mas o produtor precisa compreender as garantias oferecidas nas operações financeiras. Hipotecas e alienações fiduciárias, por exemplo, apresentam características e consequências jurídicas distintas. Antes de assumir compromissos, é recomendável avaliar as condições contratuais e os riscos envolvidos com o apoio de profissionais das áreas contábil e jurídica.

O que produtores rurais devem fazer para fortalecer essa proteção?

É essencial manter a documentação organizada, registrar adequadamente as operações, acompanhar a situação patrimonial e avaliar os riscos financeiros das decisões tomadas. A atuação integrada entre produtor, contador e assessoria jurídica contribui para demonstrar o cumprimento dos requisitos legais, prevenir problemas e preservar a continuidade da atividade produtiva familiar.

A proteção constitucional continua sendo efetiva diante dos desafios atuais do campo?

Sim. A impenhorabilidade da pequena propriedade rural permanece como um importante mecanismo de proteção da agricultura familiar. Sua efetividade, depende da análise das circunstâncias concretas e da comprovação dos requisitos legais. Nesse contexto, a contabilidade tem papel estratégico ao transformar informações econômicas e patrimoniais em elementos que contribuem para a segurança jurídica e a continuidade da produção rural.





O que se ainda aprende aos 80 anos?

Em autobiografia escrita em apenas 30 dias, Jader Candido de Melo revisita decisões, erros e mudanças na contabilidade — e mostra por que experiência não dispensa disposição para mudar.

Jader Candido de Melo

Conselheiro consultivo do Sescon/RJ, completou 80 anos em 2026 e reuniu memórias pessoais e profissionais na autobiografia Minha História de Vida.

Quando ingressou no Conselho Fiscal do Sescon-RJ, Jader Candido de Melo conheceu Vicente de Paulo Moniz, que, aos 80 anos, continuava trabalhando, participava do sindicato e ainda integrava o conselho do CRCRJ. Aquilo lhe parecia extraordinário. "Como pode um cara com 80 anos estar na ativa, trabalhando e participando de uma entidade sindical?", escreveu, anos depois. Em 2026, a pergunta ganhou outro personagem: o prório Jader, agora octogenário, sócio de um escritório contábil e integrante do Conselho Consultivo do Sescon/RJ.

Aos 80 anos, decidiu organizar as lembranças. Entre 2 e 31 de agosto, escreveu Minha História de Vida, sem recorrer a diário ou anotações. O autor salta de uma negociação difícil para uma travessura de infância, interrompe histórias de negócios para falar de livros e não economiza autocrítica. Quem espera uma sucessão de conquistas encontra também contas malfeitas, clientes perdidos e decisões tomadas com confiança demais.

Uma dessas decisões veio em 1988. Depois de uma carreira no grupo ligado ao Estaleiro Caneco, onde chegou à Superintendência Financeira aos 33 anos e comandou sete gerentes e mais de 130 colaboradores, Jader deixou o emprego para trabalhar por conta própria. Tinha experiência em finanças, contabilidade e tributos, formação em Administração e um MBA na UFRJ. Achava que estava pronto. Não estava, pelo menos não para tudo.

> **"Como pode um cara com 80 anos estar na ativa, trabalhando e participando de uma entidade sindical?"**

A reserva que imaginava suficiente para um ano duraria seis meses, depois de incluídos os gastos de instalação. Clientes, nenhum. No primeiro trajeto de carro ao Centro, percebeu até que perdera uma facilidade invisível da vida de executivo: o estacionamento da empresa. O detalhe resume a distância entre administrar uma grande estrutura e montar outra do zero.

O aprendizado veio depressa. Na Acal Consultoria e Auditoria, entrou com 8% da sociedade e passou a elaborar propostas e buscar contratos. Segundo seu relato, em seis meses ajudou a mais que dobrar a receita fixa e chegou a 50% de participação. Em 1994, após uma cisão societária que também envolveu divergências sobre a divisão de ativos, participou da criação da Across, origem da atual Candido e Melo Contadores. Para viabilizar a nova operação, os três gerentes necessários receberam proposta de participação societária. Era outra forma de dividir responsabilidades e riscos.

Mas o tropeço que mais incomoda Jader não ficou no começo da carreira. Em 2025, seu escritório perdeu um cliente atendido havia mais de três décadas, depois de um conflito relacionado a erros no processamento da folha de pagamento. Na autobiografia, ele atribui a perda

à própria dificuldade de administrar a situação. Logo depois, outros três clientes saíram por questões de preço; dois voltaram a procurar o escritório e um retornou em 2026.

Não há fórmula de sucesso nessa passagem. Há algo mais útil para quem administra empresas: a constatação de que relações construídas durante anos também podem se desfazer.

O valor do serviço é outro assunto que atravessa o livro. Seu pai, Jarbas, técnico em Contabilidade, atendia conhecidos na declaração do Imposto de Renda e às vezes aceitava uma cerveja como pagamento. Uma cliente entregava doze caixas ao longo do ano. Quando Jader passou a atendê-la, cobrou honorários equivalentes ao presente habitual. Perdeu a cliente. A anedota diverte, mas expõe uma discussão que continua atual nos escritórios: quanto vale o conhecimento de quem assume responsabilidades sobre os números dos outros?

A pergunta se estende à gestão da equipe. Jader relata que seu escritório mantém uma política de cargos e salários e oferece benefícios como assistência médica e odontológica, participação nos lucros, treinamentos e incentivos por desempenho.

Ao mesmo tempo, ele reconhece que o modelo comercial que sustentou boa parte da trajetória — uma carteira formada por indicações, sem propaganda — não pode ser tratado como garantia de futuro. "O mundo mudou, a economia mudou, as gerações foram sendo substituídas pelas novas e teremos que nos reinventar para manter as conquistas", escreve.

É nessa disposição de acompanhar a profissão que a relação com o Sescon/RJ ganha relevância. Jader recorda a participação em diferentes administrações e cita iniciativas que ajudaram a aproximar empresas e profissionais: Conescap, Cafés com Palestras, Proages, cursos e assessoramentos.

Também participou de ações para formação de menores aprendizes e patrulheiros, com introdução às áreas contábil, fiscal e de departamento pessoal. Entre os projetos lembrados está o Programa de Qualidade Contábil, inspirado nos parâmetros da ISO 9000/2001. Os exemplos mostram a preocupação com a qualificação e a entrada de novas gerações no setor.

> **"O mundo mudou, a economia mudou, as gerações foram sendo substituídas pelas novas e teremos que nos reinventar para manter as conquistas"**

O vínculo com a entidade permanece, embora Jader registre que uma questão de saúde limita sua presença atualmente. É um detalhe importante numa história sobre envelhecer: continuar interessado e participar não significa ignorar as mudanças que o tempo impõe.

E há vida fora das empresas. Em julho de 2026, Jader e Lavínia completaram 55 anos de casamento. Conheceram-se em Olaria, ainda jovens. A filha Simone, a neta Sofia, os amigos, as viagens e as refeições de família dividem espaço com as memórias profissionais. Leitor entusiasmado, ele lamenta ter descoberto os livros mais tarde e hoje transita entre filosofia, economia, história e comportamento. O humor aparece até quando admite ter sido briguento ou exigente demais.

No capítulo sobre como gostaria de ser lembrado, escreve que apreciaria deixar um exemplo de "trabalho, serviço, esforço, luta e doação". Mas talvez a passagem mais reveladora esteja bem antes, naquele encontro no Sescon/RJ.

Oitenta anos pareciam, então, uma idade improvável para seguir trabalhando e participando. Hoje, Jader já sabe que a resposta não cabe numa data de aniversário. E sua autobiografia, escrita em um mês, deixa uma pista: há sempre alguma história para rever — e alguma coisa nova para aprender.



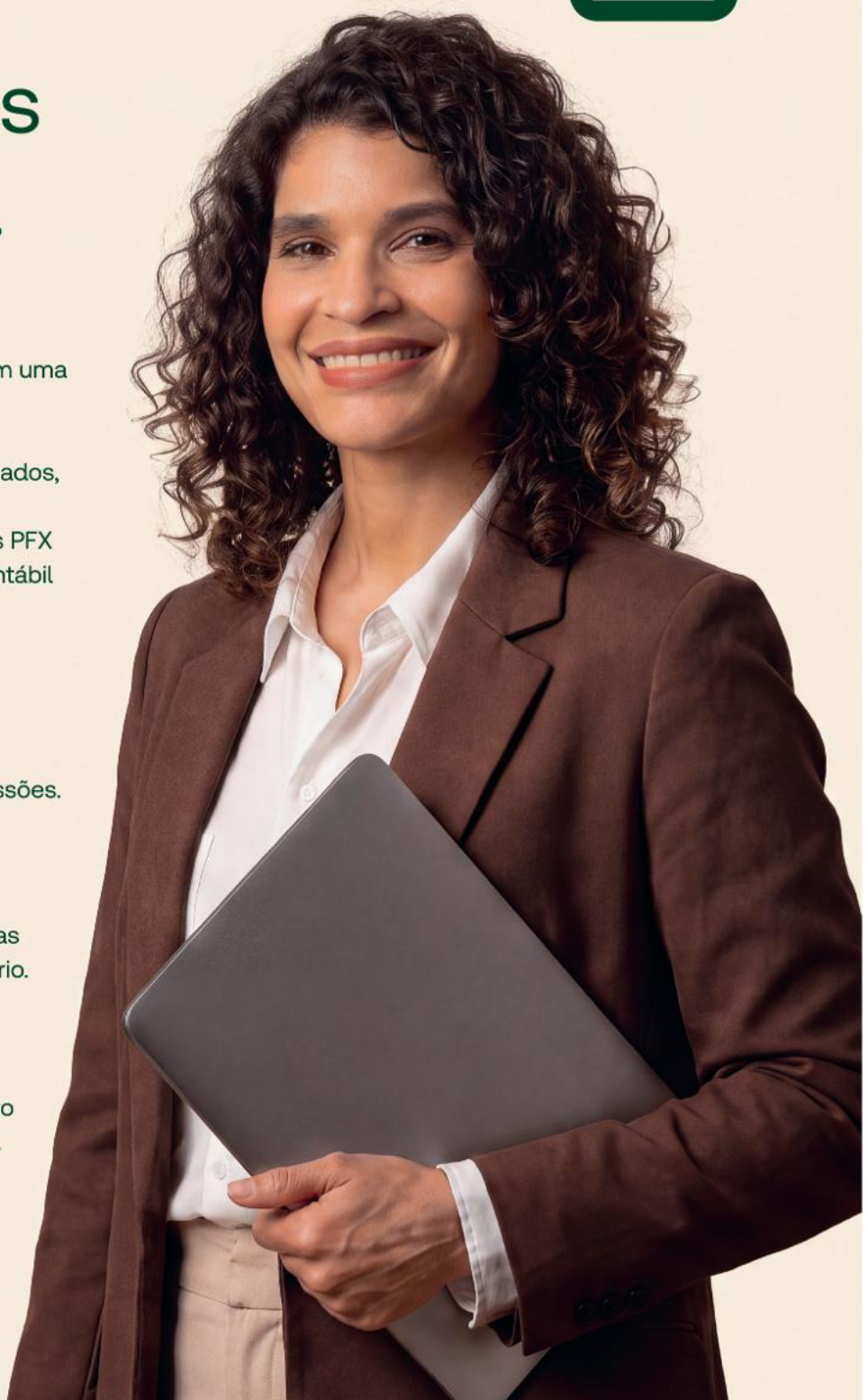
Domínio Certificados Digitais

SAIBA MAIS:

Você no **controle** dos certificados.

Ganhe autonomia para o seu escritório e transforme uma obrigação desgastante em uma nova oportunidade de receita.

Solicite e acompanhe emissões de certificados, receba alertas de vencimento, antecipe renovações e mantenha senhas e arquivos PFX seguros. Tudo centralizado no sistema contábil que você já conhece e confia.



Painel completo

Visualize certificados, receba alertas de vencimentos e acompanhe status de emissões.

Segurança operacional

Menos circulação de arquivos PFX e senhas dispersas. Mais segurança pra seu escritório.

Oportunidade de receita

Renove certificados com preço competitivo e ofereça gestão como serviço recorrente.

Domínio Certificados Digitais
Organize, centralize e rentabilize.

Domínio® | Thomson Reuters™ O sistema contábil como deve ser.

PESQUISA

Perfil do **Profissional da Contabilidade**



O CFC, com apoio do CRCRJ, está realizando a **Pesquisa Perfil do Profissional da Contabilidade**. Sua participação é fundamental para construir um panorama real da nossa profissão, identicar demandas e fortalecer iniciativas em benefício de toda a classe

Contribua para **decisões mais eficientes**

Fortaleça a **representatividade da classe**

Ajude a construir **o futuro da profissão**



ACESSE E PARTICIPE DA PESQUISA

Aponte a câmera do seu celular e participe

CFC | CRCRJ