

SERVIÇOS | CONTABILIDADE | ASSESSORAMENTO | INFORMAÇÕES | PESQUISAS

SESCAP *revista* LDR

Janeiro-Agosto - 2017

GESTÃO



Mova-se na velocidade do mercado

FÓRUM DE GESTÃO

EXCELÊNCIA NA GESTÃO DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS

LOCAL: Hotel Boulevard
DIA: 18 de agosto de 2017
HORÁRIO: Das 8h00 às 17h45

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:
(43) 3329-3473 - sescapldr.com.br
Rua Piauí, 72 - 2º andar - Londrina - PR

Realização:



Apoio:



Apoio Institucional:



Patrocínio:



Nos últimos anos temos acompanhado notícias que fazem com que empresários, profissionais liberais e empregados de qualquer setor produtivo pensem na possibilidade de abandonar seus negócios e mudarem-se com suas famílias para outro país, "dito mais sério que o nosso"!!!

Esses questionamentos vão ao encontro do artigo que trazemos nessa edição da Revista Sescap sob o título "Qual momento estamos vivendo?" de autoria do consultor Edmilson Palermo Soares.

Todos sabemos que a mudança depende única e exclusivamente de nós, ou seja, se queremos uma situação diferente da atualmente vivida por nós, e, se queremos um país melhor para nossos filhos e netos, precisamos repensar nossas atitudes quanto aos nossos negócios, trabalho, família e saúde também.

Em meio a esse turbilhão de acontecimentos, debatemos temas importantes como a reforma tributária e colocamos o assunto em pauta como você pode conferir nas páginas a seguir. Participamos da Agenda Política e Legislativa 2017/2018, durante I Assembleia do Conselho de Representantes (ACR) da Fenacon.

Como minha conversa diária se dá basicamente com empresários e com colaboradores de nossa empresa e de nossos clientes, ouço constantemente a queixa de que "neste país é impossível sobreviver", que a "política arreventa com nossa economia e em contrapartida com o financeiro das empresas, dos empresários de seus colaboradores".

Portanto, a grande questão é: Está tudo bem?

Sabemos que não está!

Então por que continuamos a fazer tudo como no período antes da crise?

Precisamos urgentemente parar de pensar que, com um simples estalar de dedos do Presidente da República, Governador, Prefeito ou Juiz, tudo voltará aos patamares de anos atrás! Na verdade tudo depende de nós sim, mas precisamos adequar nossas

empresas e nossas vidas pessoais a uma nova realidade que, em virtude da escassez econômica e financeira, nos obriga a sermos mais controlados em todas as nossas ações! E pensando no movimento que precisamos fazer para crescermos que inserimos na

revista um artigo assinado pelo empresário contábil com formação em marketing, Anderson Hernandez, que também será palestrante do 3º Fórum de Gestão Sescap-Ldr, e que explica como a área comercial da sua empresa pode aumentar os resultados de marketing.

Como disse Mahatma Gandhi: "Você deve ser a mudança que você deseja ver no mundo!" Assim sendo, em sua empresa, tenha sempre respostas imediatas para as seguintes perguntas: 1- Quanto, de fato, a minha empresa está lucrando?

2- O que eu preciso fazer para aumentar a lucratividade?

3- Onde estão meus maiores gastos?

4- Qual o mínimo que eu preciso faturar para pagar todas as contas do mês?

5- Minha escolha tributária é a melhor opção?

Estas perguntas somente poderão ser respondidas se tivermos informações financeiras consistentes, disponibilizadas em um bom software que nos possibilite responde-las. E se você ainda não tem respostas a elas na ponta da língua, não perca tempo e vá imediatamente atrás destas respostas!

Portanto o que estamos esperando? O governo quer a parte dele, fornecedores querem a parte dele, empregados querem a parte dele, e nós não queremos a nossa parte?



Foto: Carmen Kley

Jaime Júnior Silva Cardozo
Presidente Sescap-Ldr

Dir. Presidente

Jaime Junior Silva Cardozo

1º Vice Presidente

Euclides Nandes Correia

2º Vice Presidente

Antonio Ribeiro

Diretor Financeiro

Nivaldo Lopes

Diretor Financeiro adjunto

Marcos Ferreira

Diretor Administrativo

Nelson Barizon

Diretor administrativo adjunto

Junior Mafra

Diretor Institucional

Wiliam Aparecido Gimenez

Diretor Institucional adjunto

Jair Vicente da Silva

Diretor de Comunicação e Eventos

Othon Andrade Filho

Diretora de Eventos adjunto

Jacqueline Wanessa dos Santos

Diretor Regional

Rodrigo Candido Damas

Diretor Regional adjunto

Paulo Kazuo Yamamoto

Diretor do Patrimônio

Osmar Tavares de Jesus

Diretor do Patrimônio Adjunto

Paulo Roberto Martins Tristao

Conselho Fiscal

Cristiano Camilo Fonseca

Terezinha Aparecida Esquiante

Laercio Jocundo Jovial

Conselho Fiscal - Suplentes

Maria Aparecida Marçal

Junior Leonidas P.Silva Junior

Viviane Roque Batista

Diretoria Suplente

Jair Vicente da Silva

Roberto Nogueira Venancio

Luciano de Oliveira Pinho

Paulo Kazuo Yamamoto

João Darqui de Castro Vieira

Edvaldo Silva Vieira

Projeto Gráfico:

Londrina S/A Agência Digital

Criação, Diagramação e Edição:

Londrina S/A Agência Digital

Jornalista Responsável:

Kellen Lopes (MTB 6570/PR)

Jornalista colaborador:

Douglas Lopes

Imagens:

Shutter

freepik.com

Acervo Sescap-Ldr

Impressão:

Midiograf

Índice



Empresas de serviço

6

A área comercial na sua empresa de serviços para aumentar os resultados de marketing



Artigo

08

"Qual momento que estamos vivendo?"



Em pauta

10

Reforma da Previdência Social



Mercado & Carreira

12

Os desafios da liderança nas empresas de serviços



Coluna Sescap-Ldr

14

Coletiva de imprensa

Declare Certo

Debate Reforma Tributária

Semana do MEI

Em Brasília

Bolo Tributário

Transparência em eficiência na gestão pública

Responsabilidade Social

Escola Oficina



Artigo Acadêmico

19

A EVOLUÇÃO DA MULHER NA PROFISSÃO CONTÁBIL



Contabilidade

20

Transforme sua contabilidade em informações de alto valor



Valorizando pessoas

24

Depoimentos



Vitrine Sescap-Ldr

26

Sugestão de leituras



Espaço Gourmet

27

Cerveja e queijo a combinação perfeita



DOMÍNIO WEB, LEVE O SEU ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE PARA ONDE VOCÊ ESTIVER

Acesse o sistema de seu escritório de onde estiver, a qualquer momento, com o serviço de armazenamento em nuvem Domínio Web e aumente o desempenho da sua empresa. O sistema permite que você tenha praticidade durante uma consultoria externa. Para acessar as soluções Domínio, basta conectar-se à internet. Domínio Web, desenvolvido para facilitar o seu dia a dia.

Tek Norte Serviços de Informática e Sistema
Londrina: **(43) 3031-4966** | Maringá: **(44) 3112-0642**
E-mail: **comercial@teknorte.com.br**

Revenda Autorizada

TEK Norte sistemas

the answer company™
THOMSON REUTERS®

A ÁREA COMERCIAL NA SUA EMPRESA DE SERVIÇOS PARA AUMENTAR OS RESULTADOS DE MARKETING



Uma das maneiras práticas de se conquistar clientes em uma empresa de serviços é ter um departamento comercial, mas vocês sabem a diferença entre o departamento de Marketing e o departamento Comercial de uma empresa? Eu vou explicar de forma simples o que são e o que fazem, e também as diferenças que apresentam entre si. Quando você pensa em marketing o visualiza como um meio de atração, pré-relacionamento do prospect até a efetivação como cliente. Quem é o prospect? É aquele que ainda não é o seu cliente, mas apresenta uma intenção e necessita dos seus serviços. No marketing você também atua

na satisfação do cliente depois da compra dos serviços.

No momento em que ele solicita essa proposta quem vai cuidar dessa relação é o departamento comercial. O profissional que vai fazer esse processo de negociação, se no caso não for você, tem que ser habilitado para isso, tem que conhecer o que está fazendo, e existem algumas características que vão fazer a diferença. Esse profissional precisa conhecer a área técnica em que o serviço é realizado e precisa ter discernimento para que a partir das necessidades do cliente em potencial consiga avaliar os preços que serão aplicados.

Em suma, ele precisa conhecer os processos internos da sua empresa, conhecer o processo de relação com o cliente, e saber como fazer a negociação desse serviço e a venda. É de extrema importância que ele tenha habilidades de negociação pra então ter o melhor resultado com o seu cliente.

Se olhar o processo como um todo você vai ver que não é tão simples assim, não é simplesmente contratar uma pessoa e dizer agora você vai negociar pra mim. Se a sua empresa é uma empresa pequena eu diria a você que o ideal é que você mesmo faça essa parte comercial se está na posição de proprietário da empresa.

Agora se você não tem uma área comercial na sua empresa de serviços, então é melhor você repensar todo o seu processo. Mas, Anderson eu sou uma empresa muito pequena! Então seja você o comercial. Separe parte do seu tempo para poder fazer isso, você precisa estar habilitado para lidar com essa área comercial, por mais que seja o proprietário da empresa.

Mas como fazer para melhorar seus resulta-

dos? Vamos a algumas dicas práticas:

- Estruture uma área comercial para atender os prospects interessados e negociar com eles;

- Crie processos de atração de novos clientes com estratégias de marketing aplicadas ao seu segmento;

- Aprenda a vender seus serviços caso não seja um bom vendedor e negociador. Existe cursos que te ajudam nesse sentido;

- Dedique parte do seu tempo para atuar comercialmente ou tenha uma pessoa habilitada para fazer isso;

- Por fim analise cada resultado obtido para melhorar seus resultados futuros.

Não espere mais, comece a melhorar ou implementar uma área comercial na sua empresa de serviços e com certeza fará a diferença dentro dos seus resultados.

Espero que tenha gostado e que esse conteúdo tenha contribuído com você.

Muito sucesso boas vendas!

Por Anderson Hernandes
Palestrante especializado em
marketing e gestão de negócios

WINDTEL

SISTEMAS

Sistema de gestão empresarial com integração dos sistemas contábeis



**Sistema simples,
fácil de usar
e acessível!**

Entre em contato e saiba mais!

Revenda Autorizada

TEKnorte sistemas

Londrina | 43 3031-4990

Maringá | 44 3112-2495

E-mail | comercial.windel@teknorte.com.br

windel.com.br
comercial@windel.com.br

Ligue agora, é grátis
0800 600 2220

Siga-nos
nas redes
sociais



Estamos vivendo um momento de grandes mudanças no cenário econômico, social e político, tanto no Brasil como no mundo.

O movimento de globalização iniciado após a queda do muro de Berlim está agora perdendo força e começa a ser avaliado e questionado.

Vemos que países estão deixando a União Europeia, o Euro está perdendo força frente ao dólar, a guerra da Síria está gerando uma movimentação populacional para a Europa que começa a gerar grandes problemas.

Diante de todas estas mudanças, estamos com nossas empresas vivendo decisões difíceis todos os dias.

O cenário atual nos mostrou que os anos de vento em popa terminaram, e as coisas não estão mais dando certo por si só, ou seja, não é tudo que se faz que dá certo.

A primeira coisa que me vem à cabeça são as palavras de Charles Darwin: "Não é o mais forte que sobrevive, não é o mais inteligente. É aquele que melhor

se adapta".

O que isso tem a ver com o momento do mercado? Tudo.

O que você vinha fazendo no passado e que deu certo, não mais vai funcionar. Os nossos clientes não estão mais dispostos a pagar por um produto ou serviço um valor que não tenha um benefício a altura deste custo.

Estamos vivendo um momento de "varejo de substituição". As pessoas estão dispostas a trocar os produtos e serviços que vinham consumindo por um produto similar, que tenha uma relação de custo/benefício melhor.

Deixa eu dar um exemplo: "Se eu consumia uma roupa de determinada marca, deixo de comprar esta marca e busco outra que possa me oferecer o mesmo resultado, sem ter que pagar mais, somente por causa da marca." Como então posso me preparar para este mercado?

Converse com seus clientes, esteja aberto a escutar o que eles estão querendo, e não se iluda com o que



you think they want. Adapt quickly, and be successful.

Another important thing, don't be fooled by the numbers of your revenue. Earning more won't make you pay your bills. What pays the bills is the result.

Don't look for profit in the box. What is left in the box at a certain moment is not profit.

Look to evaluate what is your margin of contribution, or in other words, what is left after paying for suppliers, sellers, taxes, freight. And this is what will save you.

If a product or service does not generate a healthy margin of contribution, should you insist on it? Only if you can generate volume of revenue? This will depend on whether I have other products or services that pay the bill. Take care of your fixed costs, because these can be your big problem. Negotiate everything, rent, contracts (telephony, insurance, health plans, providers

of service, etc.), check the size of your operation to see if it is covered.

Finally, my advice is to check if you are using your credit lines correctly, to have the lowest possible financial cost, and not have products and services that do not require at this moment (such as: insurance, titles of capitalization, consortiums, providentia).

Check if you do not have a number of current accounts larger than necessary, because otherwise you will be paying maintenance beyond the necessary.

In conclusion, what will save you is an excellent management of the business, and not just thinking about selling your products or services. If you don't know how to do this, look for someone who can help you.

Edmilson Palermo Soares
Consultoria, assessoria, estratégia e gestão



REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL

Em dezembro de 2016 o governo federal enviou ao Congresso Nacional Proposta de Reforma da Previdência, com o principal argumento de que é necessário eliminar o déficit previdenciário. Em abril de 2017 foi apresentado pelo Relator da Comissão Especial da Câmara dos Deputados parecer substitutivo com alterações em relação à proposta original, atualmente em votação. A proteção previdenciária já vem sendo lentamente alterada, como na Lei 13.135/2015 que limitou a duração da pensão por morte em razão da idade do cônjuge ou companheiro beneficiário, e limitou o valor dos auxílios-doença.

Caso a reforma seja aprovada nos termos apresentados pelo Relator, o Regime Geral da Previdência Social sofrerá alterações drásticas: as aposentadorias por tempo de contribuição e idade serão fundidas em um único benefício, que exigirá o mínimo 25 anos de contribuição, e idade mínima de 65 anos para homens e 62 anos para mulheres, com cinco anos a menos para os rurais. Professores só se aposentarão aos 60 anos de idade, desde que comprovem 25 anos de magistério. A pensão por morte também será reduzida para 50% da média

salarial, acrescida de 10% para cada dependente, cujas cotas não serão reversíveis; e a pensão só poderá ser cumulada com aposentadoria caso a soma não ultrapasse dois salários mínimos. A aposentadoria por invalidez será de apenas 70% da média salarial, só aumentando o percentual após 25 anos de contribuição (exceto acidente do trabalho que garantirá 100%). Todas as idades mínimas serão aumentadas conforme subir a expectativa de sobrevida da população, incluindo os benefícios assistenciais. Para quem já está prestes a se aposentar, está se estabelecendo uma idade mínima e um pedágio de tempo de contribuição equivalente a 30% do que restar, na data da publicação da emenda, para a pessoa ter direito nas regras atuais.

As propostas trazem restrição de direitos sociais sob o fundamento de se alavancar a economia, contudo a reflexão é importante: como o empobrecimento da sociedade poderá trazer estabilidade ou avanço na economia?

Informações fornecidas pelo Estado através dos Anuários Estatísticos da Previdência Social, e também dados produzidos pelo DIEESE e pela ANFIP demonstram que existe superávit na

Seguridade Social, e que este superávit só não se confirma, porque o governo retira recursos deste sistema através da DRU – Desvinculação de Receitas da União, desviando 30% da arrecadação para outras áreas. Além disso, há um estoque de dívida previdenciária não cobrada, hoje próxima dos R\$ 500 bilhões. Cada vez que se discute redução de carga tributária, o governo acena com diminuição de encargos da seguridade social. Se há déficit, por que a insistência na DRU? Por que toda redução de carga tributária só se dá em cima de tributos da Seguridade Social? E, como pode um sistema estar deficitário e nunca ter atrasado um único pagamento de benefício?

Se temos que reformar a previdência social que a façamos com respeito à dignidade da pessoa humana, analisando todos os aspectos peculiares de nossa sociedade ainda em desenvolvimento, para que ela seja justa e de fato promova a evolução da sociedade e não retrocesso social.

Edmeire Aoki Sugeta

Advogada, especialista em direito previdenciário, conselheira da OAB/Subseção Londrina, conselheira fiscal e coordenadora adjunta do Paraná do Instituto Brasileiro de Direito Previdenciário e membro da comissão de direito previdenciário da OAB/Subseção Londrina

Emerson Costa Lemes

Contador, especialista em direito do trabalho e previdenciário, perito, membro do IBDP e APEPAR; membro fundador do Observatório de Gestão Pública de Londrina



Relógio e Software de Ponto Eletrônico

Registrador Eletrônico de Ponto (REP)



- Agilidade na impressão
- Suporta até 15.000 empregados e 15.000 digitais
- Exportação para diversos sistemas contábeis
- Atende à Legislação Brasileira de Ponto Eletrônico

Certificado pelo INMETRO e Homologado pelo MTE (cfe. Portaria 1510/2009)

Software Chronos

- Gestão eficiente do controle de frequência, ocorrências e apontamentos
- Hora trabalhada, hora extra, demissão, afastamento, absenteísmo
- Possibilidade de aquisição apenas do software
- Suporte técnico especializado da implantação à integração com o escritório de contabilidade

Solicite uma proposta comercial

Tek Norte Sistemas
(43) 3031-4990 / (44) 3112-2495
comercial.windel@teknorte.com.br
www.teknorte.com.br

Tek Norte
sistemas

OS DESAFIOS DA LIDERANÇA NAS EMPRESAS DE SERVIÇOS

Dirigir uma indústria ou empresa do comércio é bem diferente de liderar um negócio na área de serviços. Mas, afinal, o que muda? Se você é dono ou executivo de um hotel, banco, escritório contábil ou salão de beleza, quais os grandes desafios comuns que estão em jogo?

Vamos entender cada um deles:

1) Criar diferenciação.

Isso não significa, necessariamente, fazer algo inédito e sim entregar o que seu cliente quer e ainda não encontra na concorrência. Ou seja, construir uma boa proposta de valor. Para isso, recomendo que vocês discutam internamente questões, como: "O que a sua empresa tem de especial em relação aos principais competidores?" ou "Por que seus clientes devem preferi-lo em

vez de optarem por outras ofertas disponíveis no mercado?".

2) Alcançar uma produtividade acima da média.

A capacidade de fazer mais com menos é crucial numa empresa de serviços. Enquanto algumas companhias atendem dez clientes por dia, por exemplo, é comum constatar que outras suportem vinte ou mais com o mesmo número de funcionários. E qual o segredo dessas organizações? Elas geralmente possuem processos eficazes e pessoas competentes. Não vá pelo caminho de quem acredita que a cada novo cliente que chega um outro colaborador deve ser contratado. Inchar

o quadro não resolve os problemas quando os processos internos estão confusos. Aliás, pode piorar aquilo que já está ruim.

3) Cuidar dos detalhes.

Isso significa atentar-se a todos os “momentos da verdade” que envolvem a experiência do cliente. Recordo-me, certa vez, de ter ido a um consultório médico decorado com bom gosto, mas que pecava por questões simples, como a falta de papel higiênico no banheiro e a exposição de revistas velhas na recepção. Da próxima vez que você entrar na sua empresa, procure observá-la com o mesmo tipo de distanciamento dos clientes que pisam pela primeira vez no

estabelecimento. Provavelmente, você identificará na hora algumas pequenas coisas que podem ser feitas ou apresentadas de um modo diferente e melhor.

4) Contar com as pessoas certas.

Como diz o consultor argentino Claudio Fernández-Aráoz, não é como, nem o que, mas quem. Você pode ter uma estratégia incrível em sua cabeça, mas ela não vale quase nada sem uma equipe capaz de implementá-la. Por

isso, contrate bons profissionais e faça tudo o que está ao seu alcance para mantê-los na empresa. A rotatividade de pessoal é um dos principais destruidores de vantagem competitiva nas companhias do setor.

5) Transformar seus clientes em fãs.

Quando contratamos um serviço, contratamos uma promessa. Procure fazer com que o maior patrimônio da sua empresa seja exatamente a satisfação dos clientes que admiram o que e como vocês fazem o que fazem. Pesquisas revelam que as pessoas estão cada vez mais sedentas de se relacionar com marcas que as surpreendem e com as quais guardam valores comuns. Em resumo: é necessário tomá-las fãs do seu negócio!

Possivelmente, você já leu outros textos que abordavam questões próximas a essas que mencionei logo acima. Ou seja, não escrevi nada de que não soubesse. Apenas lembre-se de que saber e não fazer é o mesmo que não saber. Vocês têm dado a atenção necessária para cada um desses cinco desafios? Prestadoras de serviços excelentes não ignoram nenhum deles. Pense nisso!

Wellington Moreira
Palestrante e consultor empresarial

Coletiva de imprensa

O Sescap-Ldr recebeu a imprensa para uma coletiva sobre o IRPF 2017. Esse é o 3º ano que a entidade realiza essa ação.



Declare Certo



O Sescap-Ldr promoveu o 'Declare Certo 2017' em parceria com a Fenacon, Puc e Sincoval. O evento movimentou o calçadão de Londrina.

Debate Reforma Tributária

O vice-presidente do Sescap- Ldr, Euclides Nandes Correia representou a entidade durante debate na Rádio CBN sobre a 'Reforma Tributária'. Tema este que também foi assunto de palestra realizada pelo Sescap-Ldr e ministrada pelo Deputado Federal, Luiz Carlos Hauly.



Semana do MEI

O presidente do Sescap-Ldr, Jaime Cardozo representou a entidade durante a solenidade de abertura da Semana Nacional do Microempreendedor Individual (MEI), que aconteceu na Prefeitura de Londrina.



Em Brasília

A Fenacon lançou, em Brasília, a edição da Agenda Política e Legislativa 2017/2018, durante I Assembleia do Conselho de Representantes (ACR) da Fenacon e do Instituto Fenacon. A ACR contou com a participação de representantes dos 37 sindicatos que compõe o Sistema Fenacon Sescap/Sescon e tem por objetivo a prestação de

contas e traçar os objetivos do segmento. Em paralelo, profissionais de comunicação de todos os Sescon's e Sescap's do país se reuniram para o 3º Encontro Rede de Notícias Sistema Fenacon para discutir assuntos que envolvem comunicação. O Sescap-Ldr foi representado pelo presidente Jaime Cardozo e pela jornalista Kellen Lopes.



Bolo Tributário

O Sescap-Ldr promoveu no dia 25 de maio o II Bolo Tributário em parceria com o Sincoval, Fecomércio, PUC e Sesi. O objetivo foi mostrar para população o quanto se paga de tributos no Brasil, como esse recurso deveria ser aplicado e ao mesmo tempo chamar à atenção da população e autoridades para a elevada carga tributária, bem como debater a Reforma Tributária e lembrar do dia Nacional de Respeito aos Contribuintes. Durante o evento foram distribuídos mais de mil pedaços de bolo representando a partilha dos impostos na esfera federal, estadual e municipal.



Transparência e eficiência na gestão pública

O presidente do Conselho Regional do Paraná (CRCPR), Marcos Sebastião Rigoni assinou um termo de cooperação técnica com a Câmara Municipal de Londrina com vigência até 2018. O objetivo é aprimorar os mecanismos de transparência e eficiência na gestão pública. Por meio do termo, os contadores poderão contribuir com soluções de problemas e tomada de decisões na área de contabilidade. Para isso, haverá uma agenda de trabalho. O presidente da Câmara Municipal, Mário Takahashi, disse que a assinatura visa aproximar o Legislativo da comunidade londrinense e das entidades representativas. O presidente do Sescap-Ldr, Jaime Cardozo participou do ato.



Responsabilidade Social

Os chocolates arrecadados durante os eventos promovidos pelo Sescap-Ldr foram doados para a tarde festiva de Páscoa do C.E.I Guiomar Moreira.



Escola Oficina

O Sescap-Ldr em parceria com Exactus Software realiza a formatura da 22ª Turma da Escola Oficina. Coordenado pela associada do Sescap-Ldr, Marisa Furlan o projeto visa ensinar, treinar e inserir jovens e adultos no mercado de trabalho.





VILAGE[®]

MARCA E PATENTES

**REGISTRO DE MARCA | PATENTE
DIREITO AUTORAL | REGULATÓRIOS
BRASIL E EXTERIOR
ASSESSORIA JURÍDICA**

0800 703 9009

londrina@vilage.com.br

www.vilage.com.br

***Atendimento pessoal
e personalizado
para contabilistas.***

Av. Higienópolis, 1601, Térreo - Conj. 15
Londrina/PR

A EVOLUÇÃO DA MULHER NA PROFISSÃO CONTÁBIL

A mulher de forma profissional, vem evoluindo desde a 1ª guerra mundial, quando tiveram que se dividir entre trabalhos domésticos e trabalhos remunerados. Os homens foram convocados para lutar na guerra, e elas mostraram suas habilidades e competências para sustentar a família. Hoje elas são exemplo para muitos na sociedade em muitas áreas. Essa evolução não veio de graça, enfrentaram dificuldades e preconceitos. Com a sua garra e determinação, cada dia conquista mais o mercado de trabalho, e aos poucos vai reduzindo os preconceitos. Obvio que ainda enfrentam lutas diárias para acabar com as diferenças.

Na II guerra mundial, o cenário já foi diferente, elas já eram procuradas para ocupar o lugar dos homens. Já haviam mostrado competências nas tarefas na guerra anterior. É triste, mas a mulher só pôde mostrar sua evolução com este período negro da história mundial. Com o término da guerra, elas comprovaram capacidade, habilidades e competências para atuar no mercado de trabalho e assim viram a oportunidade de crescimento. Mesmo mostrando serem capazes, sofreram preconceitos e dificuldades para ingressarem no mercado tão masculino. A participação da mulher cresce a cada dia, mas infelizmente ainda de forma desigual. O percentual de trabalhadoras com carteira assinada é grande, mas se olhar ocupação, cargos, salários, existe um abismo incalculável.

Nos últimos anos, vem aumentando o número de mulheres a procura de uma profissão.

Na profissão contábil não é diferente. Nas salas de aulas, em cada 60 alunos, de 30 a 40 são mulheres, e se destacam entre os melhores alunos. Hoje, nos escritórios contábeis, as mesas estão sendo ocupadas por mulheres, em grande maioria. O diferencial delas é a dedicação na área que atuam, o que na atualidade vem sendo essencial, o fator humano também conta e colocam o seu melhor em ação para se ajustarem ao meio. Essa dedicação fez com que os profissionais contábeis abrissem espaço para elas trabalharem ao lado deles, trazendo novas possibilidades a profissão.

A área contábil se renova constantemente e as mulheres se mostram sempre atentas as mudanças e se adaptam bem. Hoje somos coordenadoras, chefes, gestoras, consultoras, diretoras e até presidentes de empresas de todos os portes. Também somos diversas Profissionais da Contabilidade empreendedoras que estão à frente de grandes escritórios contábeis. Existe o paradigma antigo de que mulheres são para trabalho doméstico e levará um tempo para que isso não domine mais a cabeça das pessoas e atinja a igualdade entre homens e mulheres. No Brasil, ainda caminhamos a passos lentos neste quesito.

Instituição de Ensino Superior: INESUL

Autora: Valéria Cristina Galian

Orientadora: Prof. e Coordenadora do curso de Ciências Contábeis da Faculdade Inesul, Paola Guariso Crepaldi



Transforme sua contabilidade em informações de alto valor-

O futuro da contabilidade é promissor para os escritórios contábeis e certamente não será como em "O Exterminador do Futuro", onde a Cybernet se tornou autoconsciente e começou a eliminar a humanidade.

No mundo real do Brasil o Harpya, sistema de inteligência fiscal da Receita Federal faz o papel da Cybernet e ameaça exterminar os darfeiros ao mostrar que é capaz de absorver grande parte da burocracia fiscal, dando espaço e tempo à contabilidade para decisão nos escritórios contábeis.

Basta observar os fatos. Muitos brasileiros já conseguem sozinhos resolver a folha de pagamento no eSocial da doméstica e a declaração de imposto de renda pessoa física já começou a vir preenchida. Com tantas informações fiscais entregues ao governo de forma estruturada e em tempo real, não é difícil conceber que os impostos como ICMS, IPI, PIS, COFINS e Simples venham a ser calculados automaticamente em breve, pelo menos para os pequenos negócios.

Por outro lado vivemos um momento em que qualquer micro empresa consegue organizar suas informações financeiras, comerciais e de estoques

com baixo investimento e os sistemas dos escritórios contábeis possuem um ótimo grau de confiabilidade, gerando oportunidades únicas.

Neste artigo falaremos como o contador pode ganhar mais fazendo as mesmas coisas de maneira diferente, agarrando um novo mercado que surge.

A CONTABILIDADE É MAIS QUE IMPOSTOS

A contabilidade vai muito além da burocracia ou tem pouco a ver com ela. Ela torna possível que empresas conheçam sua capacidade de gerar de caixa, os riscos e oportunidades que representa para investidores, fornecedores, credores e governos, destaca as práticas que merecem ser repetidas ou potencializadas, assim como aquelas que devem ser reduzidas ou eliminadas.

É a mais poderosa ferramenta de gestão sendo instrumento para projetar preços, simular resultados e cenários, fundamentar metas e monitorar resultados, hoje, até em tempo real.

Contabilidade é ferramenta de gestão, mas os contadores brasileiros exploram menos de 5% do mercado. Qual o motivo? Pense bem, até a pouco tempo as

pequenas empresas não possuíam infraestrutura que viabilizassem controle. O mercado evoluiu e vivemos um novo cenário no qual os empresários pedem ajuda, como mostraremos a seguir. Se você não está habilitado é hora de se preparar.

A HISTÓRIA DA CONTABILIDADE E DOS ERP'S EM TRÊS PARÁGRAFOS

Até 1980 a contabilidade era totalmente manuscrita. O máximo que um contador conseguia fazer era registrar o que ocorria. Analisar profundamente os saldos, médias e discrepâncias de indicadores era trabalho inviável para a esmagadora maioria das empresas, pois levava meses e custava muito caro.

Em 1995 os computadores se popularizaram e em 2000 os sistemas de gestão integrada (ERPs, na sigla em inglês) começaram a ser utilizados nas médias empresas, proporcionando a contabilização automática das operações empresariais. Contudo, ainda agora poucos os contadores e poucas empresas dominam esse assunto e muitos sequer aproveitam as informações produzidas e menos de 5% tem a contabilidade para decisão.

A partir de 2013 os ERPs agora em versão web, chegaram às pequenas empresas e a falta de profissionais qualificados para operá-los se agravou em razão da grande expansão. Por outro lado eles ficaram mais simples de usar e os contadores ganharam a oportunidade de se aproximar do empresário, deixando agora de fazer o retrabalho no escritório para integrar diretamente ao sistema contábil. E os clientes estão ali, pedindo que alguém os ajude na condição de consultor nas questões relacionadas à caixa, estoques, resultados e emissão de documentos fiscais.

COMO GERAR INFORMAÇÕES DE ALTO VALOR GERENCIAL

Muitas das informações produzidas no escritório contábil ou empresa são criadas originalmente para atender fins fiscais. Na maioria dos casos, contador e empresário sequer imaginam o quanto elas são ricas para a tomada de decisões e não sabem o que fazer com ela. Sem contar que tecnologias poderosas presentes em ferramentas como o Microsoft Office e que todos possuem são frequentemente ignoradas.

O Sescap Londrina e Região estará oferecendo uma série de treinamentos voltados para a capacitação de contadores para que estes atuem na condição de consultores dos empresários em matéria contábil em um nível gerencial, resolvendo questões do dia a dia em assuntos que já dominam, mas, praticam pouco. Os cursos serão ministrados por Othon Andrade, especialista em inteligência contábil e fiscal.

Othon foi sócio de empresas de ERPs, criou a tecnologia que mostra a carga tributária em milhões de empresas em todo Brasil, fundou a empresa de tecnologia ContadorX e é sócio da Contabmais contabilidade para decisões, além de ser diretor de comunicação do Sescap Londrina e Região. "Vamos mostrar na prática ao contador como gerar novas receitas, automatizar processos e a tomar decisões. Ele sentirá mais segurança para explorar as novas oportunidades que o mercado apresenta", afirma Othon, que ministrará a série de treinamentos.

POTENCIALIZE SUA CARREIRA!

VEJA OS PRÓXIMOS CURSOS EXCLUSIVOS DO SESCAP-LDR

1- Rotinas Práticas de Departamento Pessoal com Ênfase no eSocial

Data: 10 de Agosto

Carga Horária: 8h

2- Simples Nacional

Data: 22 de agosto

Carga Horária: 4h

3- Reforma Trabalhista - Lei 13.467/2017

Data: 25 de Agosto

Carga Horária: 8h

4- Contabilidade Avançada

Data: 28 de Agosto

Carga Horária: 8h

5- Tributação da área rural e aspectos ambientais

Data: 31 de Agosto

Carga Horária: 4h

6- Cálculos de Folha de Pagamento

Data: 14 de Setembro

Carga Horária: 8h

7- Tributação do Terceiro Setor

Data: 15 de Setembro

Carga Horária: 4h30

8- Reforma Trabalhista - O que muda para o empresário

Data: 19 de setembro

Carga Horária: 8h

9- Gestão de Custos

Data: 20 de Setembro

Carga Horária: 8h

10- E-social

Data: 21 de setembro

Carga Horária: 8h

11- Procedimentos sobre férias e 13º salário

Data: 17 de outubro

Carga Horária: 4h

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES:

(43) 3329-3473 - sescapldr.com.br/cursos

SEJA UM PROFISIONAL QUALIFICADO!



Ineditismo e vanguarda da Exactus na integração entre *empresa cliente e empresa de contabilidade*, que

EVOLUIU...

...e a sua?



O máximo de interconexão entre a empresa de contabilidade e o seu cliente.

Otimização para qualquer software concorrente que sua empresa esteja utilizando, consulte-nos.

Participe do maior Clube Contábil - Administrativo do país:
RNTiEi - Rede Nacional de Tecnologia da Informação Exactus Intelligence.

e - cliente eficiente.



e - Facilitus
e - Box
Finder XML



e - Busca
Receita Federal



eSocial



Gestão da empresa
contábil Directus



NFC - e



Gestão para clientes
da empresa contábil
(Amplus, Conectus e Eficatus)
Totalmente nas nuvens.

O **e-Cliente Eficiente** integra todas as movimentações financeiras: recebimentos, pagamentos, bancos, caixas, apurações de estoques, seja qual for o software de gestão que seu cliente esteja usando...

... **isto é VANGUARDA, e-EFICATUS!**

47

0800 400 6001
"Nossos softwares têm mais vida"
www.exactus.com.br



EXACTUS
SOFTWARE

"O Sescap-Ldr me permite atualização profissional, além de um relacionamento muito mais próximo com outros profissionais e empresas da área. Considero excelente o trabalho desenvolvido pelo sindicato, pois visa o fortalecimento da categoria e faz com que eu não fique fora do rebanho. Em relação a certificação digital, esse é o futuro e esse serviço o Sescap-Ldr faz como ninguém. Sou associado desde 2006 e pra mim é algo importante tanto no campo profissional, como no convívio e amizade".

Fábio Proença - Euro Assessoria

"Sindicatos têm muitos, mas para nós que somos associados fica claro que o Sescap-Ldr não é mais um. Percebemos a atuação muito incisiva que ele tem junto à Fenacon em apoio à nossa categoria. Fora isso, o Sescap-Ldr oferece cursos e realiza certificações digitais. Encaminho todos os meus clientes para realizarem a certificação digital no Sescap-Ldr e nunca tive qualquer problema e, por isso, não troco por nada. Nosso escritório é um dos associados fundadores".

**Eder Mota Ferreira
Escritório Contábil Santo Antonio**

"O que nos faz ser associado ao Sescap-Ldr é o fortalecimento que o sindicato promove aos escritórios associados. São valores e responsabilidade perante à classe na busca incessante de servir a quem ele defende, além do comprometimento com a ética e a moral junto ao profissional contábil. Fora isso, contamos ainda com um excelente trabalho de educação continuada na área contábil sempre visando o aperfeiçoamento profissional. Destacamos que o trabalho de certificação digital oferecido pelo Sescap-Ldr é excepcional e extremamente ágil. Não à toa que estamos associados há 20 anos". **Patrik Belizario- WGAC Contabilidade**

"O Sescap-Ldr é a base pra que continuemos atualizado. Em nosso escritório, fazemos uso dos grupos de estudo e dos cursos, sempre com ótimos rendimentos. Indicamos todos os nossos clientes para que a certificação digital seja feita no Sescap-Ldr e sempre deu certo."

Alessandra Pires da Silva - Royalty Contabilidade e Assessoria Empresarial

"Acho essencial o escritório contábil ser associado ao Sescap-Ldr devido a todo serviço prestado de apoio e treinamento. O sindicato apoia não só o empresário contábil, como também os funcionários que participam dos cursos de desenvolvimento oferecidos por ele. Na hora da certificação digital, o Sescap-Ldr mais uma vez me oferece a comodidade que preciso com todo suporte aos nossos clientes, nos dando tranquilidade. Somos associados há 20 anos.

Leandro Pantano - Avance Contábil

"O Sescap-Ldr tem nos ajudado muito, inclusive na parte de assessoria com profissionais qualificados e cursos aos meus funcionários, por exemplo. Isso nos faz sentir muito bem respaldados. A certificação digital dos meus clientes é feita toda pelo Sescap-Ldr. Interessante citar ainda que logo quando teve início esse serviço, eles ficaram nos dando todo o suporte e atenção para nossas dificuldades. Sou associada pioneira ao Sescap-Ldr".

Sonia Regina Machado dos Santos - Maanain Organizações Contábeis

Cambé

"Pra nós, sermos associados ao Sescap-Ldr, faz uma diferença muito grande, pois compartilhamos conhecimento, troca de informações e participamos de grupos de estudos. A certificação digital é excelente e rápida e o mais bacana é que se surge qualquer dificuldade, temos todo o respaldo da equipe do sindicato. Somos associados ao Sescap-Ldr desde a abertura do escritório, há seis anos"

Analita Lima Soto
Personality Contabilidade
e Consultoria Empresarial

Ibiporã

"Com o Sescap-Ldr temos uma base de orientação muito eficiente onde nossas dúvidas podem ser sanadas facilmente como no caso de homologações mais complexas, por exemplo. O sindicato trabalha em acordo ao interesse da categoria e também em nível nacional por meio do seu vínculo com a Fenacon. A certificação digital é rápida e muito satisfatória. Somos associados ao Sescap-Ldr desde 2009.

Roberval dos Santos
Organização Contábil Soma

Cornélio Procópio

"O Sescap-Ldr nos permite uma reciclagem, treinamento e associativismo, permitindo unir forças entre a categoria. Tudo isso é de extrema importância para o escritório que quer se manter atualizado em meio há um cenário de tantas transformações. Somos associados há 10 anos".

Marcelo Mazzia - Marcelo Mazzia Contadores Associados

Bandeirantes

"O Sescap-Ldr tem uma importância muito grande no conhecimento e nas atualizações de nosso trabalho. Atualmente a certificação digital é obrigatória em nosso dia a dia e, com esse recurso que o Sescap-Ldr proporciona, nosso atendimento fica facilitado. Somos associados ao sindicato há aproximadamente 10 anos. Precisamos estar sempre atualizados e como o Sescap-Ldr é um sindicato de muito respeito e credibilidade, não tem como ficar de fora desta associação.

Mário Lordani
Escritório Contábil Lordani

Rolândia

"O Sescap-Ldr tem sempre nos trazido ferramentas de aprimoramento e cursos de atualizações, o que é muito importante ainda mais numa profissão que sofre alterações diárias na forma de trabalhar. O fato de o sindicatos sempre apoiar a profissão é o que nos faz sermos associados há mais de 10 anos, mais especificamente desde 2003".

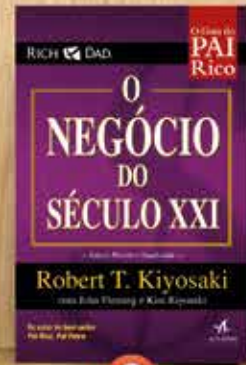
Márcio Lopes do Carmo
Acon Assessoria Contábil



1



2



3



4



5



6

1 A mentalidade do Fundador

Por que o crescimento rentável é tão difícil de alcançar e sustentar? A maioria dos executivos administra suas empresas como se a solução para esse problema residisse no ambiente externo: encontrar um mercado atraente, formular a estratégia certa, ganhar novos clientes. Por meio de ricas análises e exemplos inspiradores, este livro mostra como qualquer líder – e não apenas um fundador – pode inculcar e fomentar uma mentalidade de fundador em toda a sua organização e encontrar um crescimento rentável duradouro.

2 Educar para ser

O livro “Educar para SER” é da autora Maria Augusta Rossini, que é de Londrina, e vem de encontro à necessidade que sentimos de ultrapassar o ensino acadêmico por meio de experiências coletivas e significativas. Possibilita aos leitores a busca de novos paradigmas coerentes às necessidades de uma sociedade carente de princípios éticos, morais e sociais. “Educar para SER” foi traduzido e lançado também em Madri- Espanha. É Londrina exportando educação.

3 O Guia do Pai Rico - o Negócio do Século XXI

A economia não é a questão. A questão é você. Você está furioso com a corrupção no mundo empresarial? Com o sistema financeiro e os bancos? Com o governo, que faz muito pelas coisas erradas e pouco pelas coisas certas? Ou está zangado consigo mesmo por não ter conseguido controlar suas finanças antes? A vida é dura. A questão é: O que você está fazendo a respeito? Reclamar e resmungar sobre a economia ou responsabilizar os outros não são atitudes que asseguram seu futuro financeiro. Se você quiser riqueza, precisa criá-la. Você precisa assumir o controle de seu futuro, controlando sua fonte de renda – hoje! Você precisa de seu próprio negócio. Estes podem ser tempos difíceis para a maioria das pessoas, mas, para

muitos empresários, são tempos plenos de potencial econômico. Não apenas agora é a hora de ter o próprio negócio, como nunca houve um tempo melhor!

4 Organizações Exponenciais

Nenhuma empresa poderá acompanhar o ritmo de crescimento definido pelas organizações exponenciais, se não estiverem dispostas a realizar algo radicalmente novo – uma nova visão da organização que seja tão tecnologicamente inteligente, adaptável e abrangente quanto o novo mundo em que vai operar – e, no final de tudo, transformar.

5 “Por Que Fazemos o Que Fazemos?”

Uma rotina atribulada, a falta de motivação e a dúvida constante a respeito de sua própria existência e tudo o que diz respeito a quem realmente somos é tema constante de debates e conversas até então descompromissadas.

Diante de uma sociedade que não aceita mais viver por obrigação ou trabalhar apenas para ganhar dinheiro, o livro “Por Que Fazemos o Que Fazemos?” lista as dúvidas mais comuns dos profissionais brasileiros, elucidadas por Mario Sergio Cortella, filósofo com vasto conhecimento sobre o comportamento humano.

6 Responsabilidade Integral

O livro “Responsabilidade Integral” de autoria de Clodomiro José Bannwart Júnior, Dilson Catarino, Cleiton Lima e Liliâne Nunes, e visa à apreensão reflexiva da relação indivíduo-sociedade, disponibilizando as condições para que o indivíduo possa refletir sobre sua construção biográfica de forma integrada ao contexto de sua sociabilidade. Trata-se de uma metodologia apta à elaboração do planejamento estratégico dos recursos humanos mais essenciais ao ser humano: sua capacidade racional e emocional, em consonância com a leitura do contexto social por meio de ações, atitudes e comportamentos.



Queijo: derreta-se a seguir

Por Douglas Lopes

Em meio a um cenário político conturbado na França dos anos 1960, Charles de Gaulle, o 18º presidente francês, foi enfático ao questionar “como se pode governar um país que tem 246 espécies de queijo?”. A frase que ficou famosa em sua biografia foi usada num contexto específico e pode dar uma ideia não só da multiplicidade de opiniões acerca daquele momento histórico, como também da variedade de paladares, laticínios e suas complexidades. E como numa república democrática, o queijo também é bastante democrático sendo encontrado com os mais diversos tipos de sabores, texturas e matérias-primas, podendo ser derivado do leite da vaca, búfala, cabra ou ovelha e também produzido em diferentes regiões como na França (roquefort), na Holanda (gouda),

na Itália (parmeseiro) e no Brasil (serra da Canastra).

A sommelier da Associazione Italiana Sommelier, com sede em Milão, Stella Mariano, é taxativa quanto ao melhor queijo. “Todos os tipos de queijos têm características bem próprias inseridas numa determinada cultura e tradição. Definir um queijo como o melhor é desrespeitar todos os demais. O que eu acho mais saboroso não é tecnicamente o melhor, por exemplo, mas sim o que mais atrai o meu paladar”, defende Stella.

Tábua de queijos tem ordem e deve ser degustada em sentido horário

Antepasto

Se a intenção é montar uma tábua



de queijos para ser servida antes da refeição principal, a sommelier Stella Mariano orienta começar com um queijo de mofo branco, como o camembert ou o brie, por exemplo. "Nada de acrescentar mel, nozes ou damasco se este queijo for servido antes do prato principal". Como acompanhamento, ela recomenda vinhos brancos de leve ou média estrutura. Na sequência cai muito bem um queijo tipo suíço, por exemplo, como o gruyere ou o emmental. E para acompanhá-lo, uma taça de vinho tinto de safra e bem macio. "Sim, é fundamental o vinho certo pra cada queijo que degustar", explica a especialista. Em seguida é interessante passar para um queijo parmigiano de 12 a 25 meses. E pra finalizar a tábua, um queijo azul do tipo roquefort ou gorgonzola com um vinho muito estruturado "como o Brunele de Montarcino ou Barolo", dá a dica.

Refeição principal

No caso da tábua ser o prato principal da ocasião, é de bom tom acrescentar de acompanhamento em relação à tábua anterior, pães, salames e presunto cru como o de Parma.

Pós-refeição

O queijo é tão eclético que pode ser servido, inclusive, após a sobremesa ou até mesmo a substituindo. "Agora sim podemos acrescentar ao brie mel e nozes ou o damascos secos. Muitas pessoas trocam as nozes por amêndoas, mas é errado", ressalta Stella. Para a gorgonzola também pode ser acrescentado o mel, mas só e acompanhado de um vinho de colheita tardia.

Queijo e cerveja: o casamento perfeito só com o par ideal

Se você sempre desconfiou que queijo e cerveja combinassem tão bem quanto queijo e vinho a resposta é afirmati-

va, mas assim como a bebida derivada da uva, neste caso também é preciso ficar atento às combinações, conforme sugere Rodrigo Galli, proprietário de uma loja de cervejas artesanais em Londrina com muitas horas-copo (apesar do termo engraçado, é usado como uma referência na área), além de ser um cervejeiro caseiro.

Para queijos frescos e suave como o Minas ou ricota, a indicação é uma cerveja American wheat bear ou uma Amber Lagers, por exemplo. Se o queijo for do tipo macio como mascarpone requeijão, camembert ou brie, a indicação de Galli é por algum rótulo Belgian Tripel ou Fruit Beers.

Caso o queijo em questão seja um semi-macio como gouda, american, colby ou monterey, as combinações podem ser feitas com Bocks suaves e Oktoberfestbier. O cervejeiro recomenda para queijos semiduros, aquele que se pode cortar, como o cheddar tradicional, edam, gruyere ou emmental Ipas e rótulos particularmente mais frutados e com trigo.

Queijos duros como parmigiano, parmesão, grana padano e pecorino são muito bem-vindos com Strong Ales, Doppelbock, Stout e Porter. Galli aconselha cervejas fortes e doces como Belgian Strong Ales, Strong Porters, Barley Wines, Stouts e Imperial Stouts para o consumo de queijos marmorizados, também chamados de queijos azuis como o roquefort, stilton e gorgonzola. Para os queijos de cabra o uma IPA ou ESB caem muito bem. Outros queijos bastante consumidos como a mozzarella e o provolone, cervejas de trigo são uma boa pedida.

Casu marzzu: o queijo proibido

A ilha da Sardenha, localizada ao sul da Itália, é uma região pobre e predominantemente agrícola. A ponta da

bota que desenha a geografia italiana esconde um dos queijos mais raros do mundo e que não pode sequer ser comprado. "O governo italiano não permite a venda do casu marzzu, um queijo de leite de ovelha, por um motivo bem específico, ele é consumido acompanhado de larvas vivas de mosca em sua maturação", observa Stella.

Embora posto na ilegalidade por razões de ordem sanitária, este queijo é encontrado no mercado negro sardo. Derivado do queijo pecorino, o casu marzu vai além da típica fermentação, chegando a um estágio que muitos considerariam uma

decomposição, produzida pela ação digestiva das larvas de uma das espécies de mosca-do-queijo. A sommelier explica que esta larva garante ao queijo uma cremosidade ímpar e um sabor único. Seu acesso é tão difícil que até mesmo Stella que viveu por anos na Itália disse nunca ter experimentado, apesar da curiosidade.

Agradecimentos:

*Elixir Maltado
Cervejas Artesanais*



Convênios e Benefícios

Associados do Sescap-Ldr possuem estas e outras vantagens exclusivas. Confira!

- **Assistência Médica**
- **Assistência Odontológica**
- **Cartão Alimentação**
- **Certificados Digitais**
- **Consultoria Gratuita***
- **Cursos de Idiomas**
- **Cursos e Treinamentos**
(Sescap-Ldr e Unifenacon)
- **Cursos Superiores**
(graduação e pós graduação)
- **Ensino Médio**
- **Sala do Contador**
na Prefeitura de Londrina
- **Seguro de Responsabilidade Civil**
- **Seguro de vida**
- **Software e Sistemas Contábeis**

Ser associado Sescap-Ldr
faz a diferença!

SESCAP
LDR

(43) 3329-3473 - sescapldr.com.br
Rua Piauí, 72 - 2º andar - Londrina - PR

Baile do balanço



Dia: 06.10.2017 | Horário: 20h30

Local: Buffet Elite

Reserve seu convite!

Mais informações: (43) 3329-3473

Rua Piauí, 72 - 2º andar | Londrina-Pr

Certificado Digital



PARA VOCÊ.
PARA SEUS CLIENTES.



Certificados
Digitais oferecidos
pelo Sescap-Ldr:

- e-CNPJ
- e-CPF
- NF-e

- CT-e
- Conectividade Social (PF)
- Hardware avulso

ESPAÇO  VIP oferece:

FIDELIDADE *Prime*

- **Minhas compras**
(acompanhe suas compras)
- **Perfil**
(personalize sua página)
- **Notícias**
(últimas notícias sobre certificado digital)
- **Agenda Legal**
(Calendário Contábil)

**ACUMULE PONTOS
E TROQUE POR:**

- **Mensalidades de Associados**
(Mensal, semestral e anual)
- **Cursos Unifenacon**
(Sescap - Sescon)
- **Reversão Patronal**
- **Certificação Digital**
(Para você e seus clientes)
- **Resgate em Dinheiro**

**Vantagens
exclusivas:**



Convênio com Estacionamento



Atendimento com horário agendado



(43) 3329-3473 - sescapldr.com.br
Rua Piauí, 72 - 2º andar - Londrina - PR

