

Esporte e contabilidade: um paradoxo de dedicação e excelência

Igor Meireles (*)

A medida que as Olimpíadas chegam ao fim, muitos de nós somos levados a refletir sobre o significado de competir no mais alto nível, seja nos esportes ou no mundo dos negócios. Para mim, como pai de jovens nadadores, a conexão entre o esporte e a vida profissional sempre foi evidente.

Assim como os atletas olímpicos inspiram milhões com sua dedicação e habilidade, os contadores que lidam com subsidiárias de empresas estrangeiras enfrentam desafios igualmente complexos, exigindo resiliência, adaptação e um rigor técnico digno de um "atleta corporativo".

Consideremos o contador como esse atleta: sua arena é um campo de normas internacionais e desafios culturais, onde a preparação e a estratégia são tão essenciais quanto para um competidor olímpico. Quando as Olimpíadas terminam, não são apenas as medalhas e os recordes que ficam na memória, mas também a jornada de preparação, a resiliência diante das adversidades e a estratégia para superar os obstáculos — qualidades indispensáveis tanto para atletas quanto para contadores.

A performance de um contador, assim como a de um atleta, depende de treinamento rigoroso e formação contínua. O domínio das normas, sejam elas locais ou estrangeiras, é vital para garantir que as subsidiárias estejam em conformidade e maximizem seu desempenho financeiro.

Tal como um atleta que se adapta a diferentes condições de competição, o contador deve ser capaz de navegar por diversas culturas organizacionais e sistemas legais, demonstrando

resiliência e capacidade de adaptação.

Estratégia também é fundamental.

Nos esportes, pode determinar o vencedor; na contabilidade, a inovação e a tecnologia são os diferenciais competitivos. Contadores que adotam ferramentas e automação de processos não apenas otimizam operações, mas também fornecem insights valiosos que orientam decisões estratégicas para as empresas que atendem.

Além disso, tanto no esporte quanto na contabilidade, o trabalho em equipe é essencial. Assim como uma equipe de revezamento precisa de sincronia para vencer, os contadores colaboram com diversas áreas e filiais internacionais para garantir a fluidez das operações financeiras e o alinhamento dos objetivos corporativos.

Por fim, a busca por resultados é uma constante em ambos os mundos. Atletas almejam medalhas e recordes, enquanto contadores trabalham para atingir prazos, garantir a precisão dos números e manter a saúde fiscal das empresas. Avaliações constantes de performance permitem ajustes necessários para alcançar os resultados desejados, seja no campo esportivo ou no ambiente corporativo.

Enquanto as luzes dos estádios olímpicos se apagam, é importante reconhecer que o espírito de dedicação e excelência se reflete igualmente no trabalho vital dos contadores. Afinal, seja no esporte ou nos negócios, é essa busca incessante pela melhoria e pelo sucesso que define os verdadeiros campeões.

(*) - É sócio e responsável pelas áreas de BPO e Consultoria Tributária na Bernhoeft (<https://www.bernhoeft.com.br/>).

Equipes com metas e estruturação podem vender muito mais

Definir metas pode ser uma tarefa desafiadora para muitos gestores de empresas. Ao mesmo tempo, quando bem estabelecidas, podem fazer uma grande diferença em relação à performance alcançada pelas equipes

"Saber como estabelecer as metas, de forma que elas deem diretrizes para o trabalho do time, criando desafios para os profissionais, ao mesmo tempo em que sejam realistas e possíveis de serem atingidas pode trazer diversos benefícios para os negócios.

Dependendo do segmento e do nível de estrutura da empresa em relação aos processos, é possível aumentar em até duas vezes o volume de vendas", avalia Haroldo Matsumoto, sócio e diretor da Prospheira Educação Corporativa – consultoria multidisciplinar de gestão.

Metas são indicadores que mostram às equipes, especialmente as de vendas, quais resultados – e em quanto tempo – a empresa espera que eles alcancem. São projeções que representam os objetivos comerciais estabelecidos para cada período. Para defini-las, o consultor recomenda que seja feita uma análise de mercado a fim de assegurar que a expectativa da empresa é realista e plausível.

"Oriento que as empresas comparem os dados do setor com os indicadores da própria companhia e façam uma



análise levando em conta a capacidade dos vendedores. Então, será possível encontrar o equilíbrio e chegar a um número que desafia e ao mesmo tempo motiva a equipe.

Além das metas, outra orientação importante que destaca é que sejam traçados indicadores de esforço como, por exemplo, quantas mensagens de WhatsApp o vendedor ou o próprio empreendedor responde por dia? Quantas propostas consegue enviar? Quantos retornos de propostas está fazendo? Têm pleno conhecimento de quantos produtos/serviços? Quantos treinamentos de aperfeiçoamento realizou no semestre?

Esses itens ajudam a medir o esforço empregado. Quan-

to maiores eles forem, mais colaboram para aumentar as vendas, explica. Ao definir metas, torna-se possível dar um direcionamento adequado ao time de vendas, assim como estabelecer as estratégias comerciais e quais esforços serão realizados. Na visão do especialista, a partir do momento em que as pessoas têm um propósito, tornam-se mais engajadas em suas atividades.

Além disso, há um outro lado: a ausência de metas pode provocar problemas, como falta de transparência em relação ao desempenho das equipes, falta de motivação e engajamento, problemas de comunicação e direcionamento de esforços e dificuldades na hora de mensurar resultados e identificar falhas.

"Também acredito que seja interessante definir metas de curto, médio e longo prazo. Assim, além de se tornar possível corrigir as rotas, caso algo não aconteça de acordo com o planejado, é possível trabalhar no micro, olhando para o macro, ou seja, cada vendedor, por exemplo, terá uma meta menor até chegar àquela maior. Subir um degrau por vez ajuda no processo e mantém as pessoas comprometidas com o todo", avalia Matsumoto.

Outro aspecto importante, de acordo com o consultor, é permitir que a equipe de vendedores participe do processo de definição das metas e que elas sejam revisadas periodicamente, considerando as variações do mercado. Também é pertinente que se criem ações internas que aumentem o engajamento das equipes.

"As lideranças têm papel importante nesse processo. Precisam acompanhar os indicadores, oferecer condições para que a performance desejada seja atingida e acompanhar cada vendedor, individualmente, auxiliando nos pontos em que houver dificuldades", finaliza Haroldo. - Fonte e mais informações: (www.prospheira.com.br).

A contabilidade como estratégia para o crescimento das empresas

Esqueça aquela visão da contabilidade simplesmente como um sistema de registro e controle das transações financeiras de uma organização. Atualmente, a contabilidade não é apenas uma obrigação legal, mas uma ferramenta estratégica para o crescimento e a sustentabilidade das empresas.

Fernando José, contador e líder da área contábil na Agilize, primeira contabilidade online do Brasil, explica que, com relatórios financeiros detalhados e precisos, os gestores podem tomar decisões informadas, planejar o futuro e identificar oportunidades de melhoria e expansão.

"É estratégica porque assegura conformidade legal, orienta sobre o melhor regime tributário e práticas para minimizar a carga fiscal dentro da legalidade, e fornece informações vitais para decisões importantes", afirma Fernando.

Reconhecer a importância da contabilidade é fundamental para os empreendedores que buscam o sucesso.

Ao analisar detalhadamente as finanças, os contadores podem identificar áreas onde a empresa pode economizar e sugerir estratégias para aumentar a rentabilidade. "Os dados contábeis refletem o dia a dia da empresa. Todas as movimentações econômicas ou financeiras são tratadas, analisadas e se tornam um forte aliado do empresário na tomada de decisões.

Por exemplo, ao analisar uma Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), o sócio pode verificar quais custos estão consumindo a receita e reduzindo a margem de lucro. Com base nisso, ele decide por reduzir determinados custos", explica, ao destacar que as vantagens de uma contabilidade online, onde os dados são tratados de



forma mais eficiente e rápida graças à tecnologia.

No entanto, ressalta que o sistema não faz tudo sozinho; todos os dados são analisados por um expert em contabilidade. "Um serviço específico que se torna muito mais fácil online é a emissão de notas fiscais, que deve ser automatizada, eliminando a necessidade de preenchimento manual e reduzindo o tempo e a possibilidade de erros. Além disso, as notas fiscais são armazenadas eletronicamente, facilitando a consulta e a gestão".

O contador deve ser visto cada vez mais como um parceiro estratégico das pequenas empresas, ajudando a evitar multas e penalidades devastadoras, e fornecendo análises financeiras precisas que oferecem insights valiosos para decisões de investimento, expansão e outras iniciativas. Dessa forma, contribui significativamente para o crescimento sustentável do negócio. - Fonte e mais informações: (<https://agilize.com.br/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **BRUNO DIEGO RAIOL DE SOUZA**, estado civil divorciado, filho de Isaias Lopes de Souza e de Norma Cristina Gomes Raiol, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JULIANA FURTADO BELTRÃO**, estado civil divorciada, filha de Joelcio Pamplona Beltrão e de Raimunda de Fátima Rodrigues Furtado, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O convivente: **JOSÉ ANTONIO LOPES SILVA**, estado civil divorciado, filho de Nicolau Lopes Silva Junior e de Sebastiana D'Avilla Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A convivente: **MIRIAM REGINA GABRIEL**, estado civil solteira, filha de Armando Gabriel e de Neyde Carvalho Gabriel, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **EDGAR PELLIZZON**, estado civil solteiro, profissão desenvolvedor, nascido nesta Capital, Bela Vista, SP, no dia 29/04/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Ferdinando Pellizzon e de Meiri Marcia Campo Pellizzon. A pretendente: **RENATA YURI YUASA**, estado civil solteira, profissão advogada, nascida nesta Capital, Vila Mariana, SP, no dia 10/05/1990, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Helio Futoshi Yuasa e de Elisa Tomoko Hirakawa Yuasa.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma IziSign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://izisign.com.br/Verificar/74D7-77FC-7574-BCEE> ou vá até o site <https://izisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 74D7-77FC-7574-BCEE



Hash do Documento

7022B08A1ECEFE26C67EC3802212C0BCD3B28780E779C27D2EA157C59B1FF0B

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 20/08/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 20/08/2024
19:14 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS
LTDA - 05.687.343/0001-90

