

## Ética e Integridade

Denise  
DebiasiBi2  
PARTNERSTransparência  
nas prefeituras brasileiras

É importante que se diga que cada vez mais a transparência é um valor obrigatório na sociedade contemporânea. Se há algumas décadas esse item era visto como uma postura positiva e agregadora, agora é condição básica para a interação de pessoas, empresas e instituições. Em outras palavras, ou se tem transparência e permanece no jogo social ou não se tem transparência e sai voluntária ou involuntariamente da brincadeira.

Na maioria dos relacionamentos matrimoniais, é impensável que se guarde segredos e se esconda a sujeira para debaixo do tapete, como acontecia há algumas gerações. Nas companhias listadas nas bolsas de valores, é preciso apresentar rotineiramente as principais informações corporativas ao mercado. A empresa que não fizer isso será acusada de conduta criminosa. Nos negócios sem ações públicas, a falta de transparência entre sócios, com os funcionários, com os clientes e com os fornecedores também é um tiro no pé. Rapidamente, o setor inteiro passa a olhar com maus olhos os agentes mais fechados e enigmáticos. Até personalidades públicas e profissionais das mais diferentes áreas de atuação são monitorados e cobrados pelos comportamentos na esfera pessoal e na postura nas redes sociais.

Diante dessa overdose de transparência, não seria difícil imaginar que o setor público também fosse engolido por tal exigência. Pois foi exatamente o que ocorreu nos últimos anos tanto no Brasil quanto no mundo. Por aqui, a Lei de Responsabilidade Fiscal de 2000 e a lei complementar subsequente de 2009 obrigaram os governos municipais, estaduais e federal a apresentarem sistematicamente à população certas informações da gestão pública. Quem desrespeita as normas está cometendo infrações. Portanto, ou se é transparente com os cidadãos ou se administra incorretamente a máquina estatal.

Como estamos às vésperas de eleições municipais, achei por bem fazer um levantamento de como estão os índices das maiores prefeituras brasileiras quando o quesito é transparência. Para tal, recorri primeiramente aos dados da ONG Transparência Brasil, que divulgou em julho os resultados mais recentes das capitais estaduais. E o cenário não é nada positivo. A maioria dos municípios falha em exibir dados sobre contratos, execuções orçamentárias, valores arrecadados e

descriptivos dos orçamentos. Muitas nem sequer possuem portais de informação atualizados e reais.

Segundo o levantamento da ONG, três em cada quatro prefeituras apresentam níveis "regular" ou "ruim" de transparência. Ou seja, mais de 20 milhões de brasileiros vivem em capitais em que o acesso aos dados públicos é inadequado. No primeiro lugar das boas práticas governamentais está Vitória - ES com nota de 98,6%. Ela foi a única que atingiu resultado que pode ser classificado como "ótimo". Isso só foi possível graças ao ajuste das contas públicas e às boas práticas administrativas. O pódio das capitais brasileiras é completado por Recife - PE, com índice de 79,0, e São Paulo - SP com 78,9. Esse são resultados considerados "bons". As seis piores, que foram classificadas com desempenho "ruim", são Natal - RN, Rio Branco - AC, Boa Vista - RR, Belém - PA, Teresina - PI e Macapá - AM.

Contudo, há outro levantamento que acho mais significativo para mostrar o tamanho do problema. Ele foi realizado pelo Tribunal de Contas da União (TCU) entre 2021 e 2022 com mais de dois mil municípios de oito estados. Nele, vemos que 66% das prefeituras não possuem ferramentas adequadas de transparência administrativa. Como consequência, a população não tem acesso às informações básicas do governo municipal.

Com o período eleitoral batendo à porta, é essencial os eleitores observarem a dinâmica de sua prefeitura e as propostas dos candidatos tanto do Executivo quanto do Legislativo para essa questão. A importância da transparência é que ela é a base para o controle da corrupção e para a avaliação do desempenho dos gestores públicos. Sem dados atualizados, verídicos, claros e disponíveis, não conseguimos fazer análises pertinentes dos nossos representantes. Pense nisso quando você for avaliar os políticos e os governantes da sua cidade. Assim como exigimos transparência em nossas relações pessoais e profissionais, vamos as exigir nas interações com prefeitos e vereadores.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

Empresário contábil explica  
quando é hora de aumentar os  
honorários cobrados

No mercado da contabilidade é natural que exista uma relação de longo prazo entre empresários contábeis e clientes.

É durante esse tempo que uma série de mudanças podem ocorrer em ambos os negócios, requerendo ajustes necessários para a continuidade desse relacionamento.

Segundo Jhonny Martins, vice-presidente do SERAC, hub de soluções corporativas, sendo referência nas áreas contábil, jurídica, educacional e de tecnologia, empreendedores costumam ser resilientes e é natural que muitos negócios que começam pequeno acabem crescendo ao longo dos anos, o que também gera mais complexidade do ponto de vista contábil.

"Se uma empresa cresce, aumentam as obrigações, os lançamentos, a quantidade de notas fiscais e a receita. É por isso que não dá para o empresário contábil continuar cobrando a mesma coisa que cobrava no início", afirma. De acordo com o executivo, é fundamental haver um posicionamento por parte de



quem faz a contabilidade, assim como organização e transparência.

"É preciso que o contador mostre para o cliente o quanto ele cresceu ao longo do período em que têm essa parceria. Nada será mais justificável do que mostrar uma timesheet com a evolução do trabalho ao longo dos anos. Com isso, o empresário pode explicar a necessidade de reajustar honorários e custos", orienta.

Para Jhonny, é fundamental que o empresário contábil mantenha sua posição caso

o cliente não queira pagar o valor justo. "Preço é posicionamento e confiança, portanto, se ele não aceitar o que foi colocado, não vai funcionar. É algo que não terá futuro. Esse é o momento do contador optar por não continuar com esse cliente, pois é apenas escolhendo os clientes certos para o negócio que se torna possível estabelecer uma parceria sólida onde ambos vão prosperar", finaliza.

Confira quatro justificativas que podem ser usadas para aumentar os honorários cobrados na contabilidade:

• **Aumento da complexidade das operações** - Se a empresa do cliente cresceu ou diversificou as operações, as atividades contábeis podem ter se tornado mais complexas.

• **Mudanças na legislação** - A legislação tributária e contábil está em constante mudança, e a adaptação a novas leis e regulamentações exige mais esforço, atualização e revisões nos processos.

• **Acréscimo de serviços** - Se a empresa de contabilidade passou a oferecer serviços adicionais, como consultoria fiscal, planejamento tributário ou suporte em auditorias, é razoável ajustar os preços.

• **Inflação e custos operacionais** - Com a inflação e o aumento dos custos como salários, tecnologia e despesas gerais, pode ser necessário reajustar o valor cobrado. - Fonte e outras informações: (<https://souserac.com/>).

Cinco diferenciais que brilham os  
olhos de candidatos às vagas C-Level

O mundo corporativo mudou consideravelmente nos últimos anos. E essa transformação foi puxada pelos próprios profissionais, que hoje tiraram o poder das mãos das empresas para guiar suas carreiras e se tornaram protagonistas de suas próprias jornadas profissionais. E isso vale para várias hierarquias de liderança, incluindo os executivos C-Level.

Segundo André Freire, sócio-diretor da EXEC, empresa focada em Executive Search, há cinco anos os executivos buscavam outros tipos de diferenciais para aceitar uma vaga de emprego. "Eles estavam atentos aos benefícios extras que a empresa poderia oferecer, como carro, escola para os filhos. Hoje isso não atrai mais a atenção deles, principalmente os mais jovens".

Freire aponta cinco diferenciais que os executivos C-Level estão levando em conta na hora de aceitar um emprego. Confira:

- 1) Empresa que tenha um ambiente pautado nos princípios ESG** - Segundo Freire, esse é um dos diferenciais mais requisitados atualmente pelos executivos. "É um ambiente que prioriza a ética, a sustentabilidade e a diversidade, sendo esta última cada vez mais importante na visão deles pois entendem que a diversidade traz uma visão mais ampla do negócio e proporciona trocas mais ricas".
- 2) Trabalho com propósito** - Antigamente, os executivos ingressavam em uma empresa e ali construíam sua carreira por anos. Hoje, se não

houver um propósito em sua atuação, o executivo C-Level não demonstra interesse na cadeira. Isso é bastante latente principalmente nas novas gerações, que sobem mais rápido ao cargo de CEO, pois têm uma visão mais pragmática sobre a carreira, que hoje está no controle deles. Esses profissionais não pensam duas vezes em buscar algo que os preencha.

- 3) Oportunidade que lhes traga autonomia e inovação** - Diferentemente de décadas anteriores, hoje o profissional quer um ambiente onde consiga inovar e tenha espaço para errar. Na visão deles, se a empresa não erra, ela não cresce, assim como os próprios profissionais. Eles querem locais que possibilitem colocar em prática novas metodologias, como o trabalho ágil, por exemplo, e que tenham acesso a novas tecnologias para promover crescimento.

- 4) Liberdade para trabalhar de onde quiser** - A pandemia transformou o modelo de trabalho tradicional, no qual era considerado produtivo e comprometido aquele funcionário que ficava horas dentro do escritório. Com a necessidade do isolamento, as empresas tiveram que se adaptar à rotina do home office, algo que inclusive passou a ser realidade dos próprios CEOs.

Hoje, com o retorno ao trabalho presencial, muitos deles valorizam uma proposta de trabalho que ofereça uma jornada híbrida, que proporcione a eles uma liberdade

de localização. Ele não precisa mais morar na cidade-sede da empresa e a pandemia mostrou que eles conseguem atuar sem a necessidade de estar todos os dias no escritório. O home office despertou neles a importância de ter uma vida mais equilibrada.

- 5) Busca por projetos e não por trabalho** - De acordo com Freire, essa é uma visão mais futurista, mas que deve ganhar corpo a médio e longo prazo. "Não faz sentido um profissional se dedicar 10/12 horas por dia em uma empresa fazendo certas coisas nas quais ele não é tão bom e ter espaço para se dedicar para outras nas quais ele faz com excelência".

Para ele, os CEOs estão em busca de projetos que estejam alinhados às suas qualidades e anseios, podendo trabalhar em várias empresas ao mesmo tempo, segundo coleta de informações em suas vivências de coaching e mentorias. Hoje já existem os squads nas empresas, que junta gente bacana e preparada para trabalhar em determinados projetos. Se há cinco anos o candidato falasse que gostaria de trabalhar com projetos, não conseguiria a vaga.

Para Freire, essas mudanças não têm mais volta. O executivo tomou as rédeas de sua carreira e o dinheiro não será mais um atrativo para levá-lo a um cargo de CEO. Tem gente que declina de propostas financeiramente muito atraentes porque esses diferenciais não estavam no pacote". - Fonte e outras informações: (<https://www.exec.com.br/>)