

- [Sobre](#)
- [Pautas e Releases](#)
- [Seja Colunista](#)
- [RSS para Entradas](#)

Procurar no Site...



© Direito Autoral - registro on-line

- [Início](#)
- [Gestão](#)
 - [Contábil](#)
 - [Jurídica](#)
 - [Marketing](#)
 - [RH](#)
 - [ERP](#)
 - [Pública](#)
 - [Opinião](#)
 - [Segurança](#)
- [Notícias](#)
 - [Mercado](#)
 - [Empresas & Negócios](#)
 - [Vagas](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Vida Digital](#)
 - [DN Tv](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Direito](#)
 - [Ambiental](#)
 - [Medico](#)
 - [Previdenciário](#)
 - [Tributário](#)
 - [Marcas e Patentes](#)
 - [Direito Autoral e Software](#)
 - [Civil](#)
 - [Marketing Jurídico](#)
- [Eventos](#)
 - [Teatro](#)
 - [Palestra](#)

Problemas mais comuns na empresa em funcionamento (final)

Escrito por [Equipe D&N Gestão](#) Nov 29, 2010



*Por Wilson Giglio (Diagnóstico Empresarial – Parte 5 – Final)

[\(veja o artigo anterior\)](#)

Depois de apontar mais de 30 erros possíveis, nos tópicos acima, correspondentes ao próprio empreendedor e ao início do empreendimento, vamos comentar, agora, os problemas mais comuns que acontecem após o início da mesma.

4.1) ROTATIVIDADE DE COLABORADORES

Este é um dos grandes problemas em qualquer empresa, de qualquer tamanho. Quando você admite um colaborador não espera que após alguns meses ou mesmo alguns anos a pessoa troque a sua empresa por outra ou você tenha que, infelizmente, dispensar o mesmo em função da falta de interesse ou perda daquele comprometimento inicial. Seja qual for o motivo podemos dizer que a “culpa” é de quem recrutou o mesmo ou da própria empresa, no decorrer do tempo. Como?

O colaborador precisa, além do normal em uma relação de trabalho, sentir-se necessário na empresa, ter responsabilidades, ter possibilidades reais de crescimento, de aprendizado constante, de liberdade e de perspectivas futuras. Por outro lado o mesmo terá uma série de compromissos com a empresa. Procure, na contratação do colaborador, fazer todos os testes necessários, conheça bem com quem vai trabalhar, com quem vai fazer parte da sua equipe, conheça seus sonhos e suas características, sua experiência e seu grau de comprometimento com a sua empresa. Quanto mais você conhecer o seu futuro colega de trabalho mais fácil será para ambos. Procure, sempre, motivar seus colaboradores, oferecer prêmios, facilitar cursos de aperfeiçoamento e capacitação, oferecer um bom salário, um bom ambiente de trabalho. Com tantas vantagens o mesmo irá pensar duas vezes antes de tomar uma atitude e você sempre poderá mostrar ao mesmo as vantagens de trabalhar com você, na sua equipe, mantendo sempre o astral e o comprometimento lá em cima.

4.2) MISTURAR PESSOA FÍSICA E PESSOA JURÍDICA

Alguns empresários começam, no decorrer do tempo, a misturar suas contas correntes bancárias e / ou o livro caixa da empresa. No começo é só para pagar uma despesa e depois a coisa vai aumentando, sem nenhum controle, até que quase todo o movimento financeiro da empresa passa a ser feito na conta do empresário ou de um sócio. Isto não pode, nunca, acontecer. A partir deste momento a documentação da empresa ficará inidônea, ou seja, não terá a validade que a legislação requer.

É muito importante que a empresa mantenha, independentemente, seus controles financeiros, a elaboração de cópia de cheques para um efetivo controle é importante. O extrato bancário da empresa deverá ser IGUAL ao movimento financeiro feito pela mesma. Se a empresa precisa de um empréstimo especial o empreendedor pode fazê-lo, de acordo com legislação, mas a empresa não pode EMPRESTAR para o sócio ou empreendedor, a empresa poderá fazer distribuição de lucros, se houver.

4.3) DEFINIÇÃO DE RESPONSABILIDADES

A definição de responsabilidades de cada integrante da equipe é um dos documentos mais importantes dentro da empresa. Qual a missão de cada um? Quais as atribuições de cada um? Quais será a responsabilidade da pessoa, perante os afazeres diários dentro da empresa? Quais serão as suas responsabilidades? Sugiro que você descreva, detalhadamente, para cada uma das pessoas da sua equipe tudo isto, bem como as características que cada um deve ter para assumir estas responsabilidades, tais como: grau de instrução, experiência, cursos especializados, etc...

4.4) FLUXOGRAMA E ORGANOGRAMA

O Organograma servirá de base para você “desenhar” como será a sua empresa. Quem será o responsável por cada departamento, por cada setor, a quem estará subordinado. Existem diversos tipos de Organograma, procure o que mais se adapta a sua empresa e mãos a obra. Feito isto você deverá se preocupar em elaborar o FLUXOGRAMA de cada serviço feito na sua empresa, cada rotina deverá ter um fluxograma próprio, que poderá ser adaptado e alterado a qualquer momento. Mais do que um documento ou um planejamento de rotina este documento servirá, a qualquer tempo, para instruir novos colaboradores. Imagine que ao contratar um novo colaborador você investe nele, normalmente, até 3 meses até que o mesmo se adapte ao trabalho e a empresa. Com este documento interno este tempo reduz-se para, no máximo, 1 (um) mês, tendo em vista que todo o trabalho a ser desenvolvido pelo mesmo estará

ali, completamente detalhado, com modelos e fórmulas já prontas, bastará ter a experiência necessária para dar continuidade.

4.5) PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Muitas são as formas LEGAIS de você fazer o planejamento tributário da empresa, algumas bem simples são: deixe os faturamentos do dia 30 e 31 do mês para o primeiro dia útil do mês seguinte, quando for necessário, isto fará com que os impostos incidentes sobre estas vendas serem protelados legalmente. Mas se você fizer isto todos os meses não terá vantagem alguma, pois perderá automaticamente, esta vantagem, uma vez que o faturamento apenas passará de um mês para outro.

Outra vantagem simples é com relação às compras, no mês que você está tendo muito débito de ICMS / IPI poderá antecipar algumas compras, pelo menos para amenizar esta situação, mas lembre-se que, em contrapartida, os seus compromissos irão aumentar com fornecedores. De qualquer maneira será interessante estar consultando, sempre, o seu responsável pela contabilidade e setor fiscal, ele é a pessoa mais apropriada para lhe prestar assessoria neste sentido. O planejamento tributário correto está intrinsecamente ligado a forma de tributação da empresa.

4.6) FALTA DE CONTROLES FINANCEIROS

Quando um empresário trabalha sozinho sabemos que é difícil ter todos os controles financeiros em suas mãos, nem sempre se dá o verdadeiro valor ou importância para isto. O empresário deixa, simplesmente, as contas correrem e, apenas, vai depositando, pagando e sacando o dinheiro da empresa quando lhe convém ou quando é necessário. Isto está completamente errado, pois desta forma, o mesmo não tem o mínimo de controle da empresa e, pode com certeza, ter surpresas inesperadas por esta falta de controle e, na maioria, ruins. Se não sabe ou não tem tempo suficiente contrate uma pessoa para, além de outras tarefas de escritório, fazer os seguintes controles: Contas a receber, Contas a Pagar, Controles Bancários e, o tão famoso e imprescindível, FLUXO DE CAIXA. Com estes controles você verá que gerenciar a sua empresa ficará bem mais fácil e você terá uma excelente visão da liquidez de sua empresa, podendo, com estas ferramentas, tomar decisões de emergência e administrar melhor os seus recursos financeiros.

4.7) FALTA DE CONTROLE DE ESTOQUE

É necessário um controle de estoque? Sem dúvida que sim, até mesmo porque o inventário, pelo menos uma vez no ano, deverá ser enviado para o responsável pela contabilidade. Mesmo que a sua empresa seja pequena você tem que ter este controle atualizado. Já vi, muitas vezes, empresários se perderem em estoques, ou porque, aproveitando uma oportunidade, compram demais e outros que compram de menos. Alguns têm produtos que compraram há muitos anos e não vendem mais e outros que deixam faltar produtos no estoque para atender seus clientes. O Controle de Estoque proporcionará ao empresário uma posição diária de seu estoque, podendo controlá-lo com a eficácia que ele merece. Além do que, com o controle de estoque, é possível, mensalmente, elaborar o DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício) demonstrando o custo dos produtos ou mercadorias vendidas e o LUCRO / PREJUÍZO do mês correspondente. Sem o controle de estoque é IMPOSSÍVEL fazer este demonstrativo corretamente. Além do que existem inúmeras outras vantagens de se manter este controle, tais como: programar suas compras, manter um estoque mínimo (no máximo de duas semanas a um mês de vendas ou produção), manter o custo atualizado, não agregar muitos compromissos, melhoria de sua condição financeira através de planejamento, etc...

4.8) COMPRAS DEMASIADAS PELA OPORTUNIDADE

Embora já tenha mencionado este assunto no tópico anterior acho que ele merece um pouco mais de atenção. Já presenciei, muitas vezes, um empresário que precisa de tal produto ou mercadoria ou matéria prima comprar muito mais do que está necessitando no momento, apenas para aproveitar o “preço de ocasião” ou a “oportunidade imperdível” ou a “liquidação do século”. Em alguns casos, já vi acontecer isto, o empresário compra 200 ou 300% a mais do que precisa para aquele momento e acaba demorando 2 a 3 anos para “desovar” aquela oportunidade. Isto realmente não compensa, pois o “capital de giro”, vai ficar parado e poderá faltar para outros investimento ou mesmo outros produtos. Compre sempre o que for necessário para, no máximo, um mês, a não ser que o giro de determinado produto seja constante e o preço de compra, realmente, valha a pena.

4.9) ORGANIZAÇÃO GERAL

Quando falamos em organização geral estamos englobando a empresa como um todo. Uma excelente administração faz com que a organização geral seja “sentida” e “vista” por todos os companheiros da empresa. A organização envolve não somente os controles de cada departamento, de cada trabalho, mas um conjunto de todos os envolvidos. Pratique o programa 5S na sua empresa e você verá que, em pouco tempo, todos estarão empenhados na melhoria de cada sistema organizacional, servindo, inclusive, como motivação pessoal.

O clima de desorganização gera conflitos, bagunças, documentos perdidos, etc... e isto acaba se transferindo para as ações da equipe. Não deixe isto acontecer.

4.10) ACOMPANHAMENTO DAS OBRIGAÇÕES DA EMPRESA

O empresário tem tanto trabalho e tantas obrigações dentro da empresa que, na maioria das vezes, não sabe e não faz a menor idéia do trabalho do responsável pelos setores da: contabilidade / fiscal / trabalhista e legal da empresa. Não sabe, inclusive, que mesmo tendo

uma pessoa responsável por estes trabalhos a REAL responsabilidade é dele mesmo e da empresa. São tantas leis e obrigações que devem ser cumpridas que até mesmo o responsável por estes setores, as vezes, acaba se perdendo um pouco, em razão, principalmente, da alteração constante da legislação. Por isto é muito importante que o empresário tenha em mãos uma lista com todas as obrigações mensais, trimestrais, semestrais e anuais da empresa e tenha uma pessoa, na sua empresa, que possa acompanhar o desenvolvimento e a entrega destas obrigações. Acompanhar estes documentos significa verificar se os números contidos correspondem aos informados anteriormente, verificar se foram entregues nas datas estipuladas pela legislação e verificar, sempre, as certidões negativas para que esteja sempre em dia com todos os seus compromissos.

4.11) ADMINISTRAÇÃO DE TEMPO

Muito já tem se falado a respeito de administração de tempo e onde há fumaça há fogo. Como administrar melhor o seu tempo ? Como ter tempo para fazer todas as coisas como empresário, como pai, como marido, etc...? A melhor maneira é você fazer uma agenda diária e distribuir, adequadamente, o seu tempo de maneira que sobre tempo, até, para você mesmo. Não se esqueça que você tem que trabalhar para viver e não viver para trabalhar. Saiba analisar as prioridades e, se for necessário, contrate mais alguém para te ajudar, para ficar com mais tempo livre e poder ver novas oportunidades que o mercado oferece. Dizem que quem trabalha muito não tem tempo para ganhar dinheiro... não deixe que isto aconteça com você. Ganhar dinheiro e dar uma boa condição para a sua família é importante, mas mais importante, é a família ter você presente constantemente. Afinal de contas, você, quando for embora, não vai levar nada daqui a não ser boas lembranças. Se for o caso leia um livro a respeito ou faça um curso neste sentido, tenho certeza de que você poderá aprender muita coisa, por mais que já saiba.

4.12) FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Se você tiver um controle efetivo de seus clientes, com cadastro atualizado dos mesmos, mesmo que você tenha uma loja de varejo, poderá, sempre, ter em mãos um relatório constante. Neste cadastro você poderá ter, além de endereço e telefone, o e-mail do mesmo, para que o informe de promoções, liquidações e, até mesmo, enviar um e-mail lhe dando parabéns pelo aniversário ou desejando-lhe um feliz dia dos pais ou das mães ou um feliz natal e ano novo, etc...

Mas, além disto, você poderá fazer levantamentos constantes do tipo: que produtos são mais consumidos (embora você deva ter este controle, também, no estoque), quais são os 20% dos principais clientes que representam 80% do faturamento da empresa e os 80% dos clientes que representam 20% do faturamento da empresa, para que você possa definir melhor o seu foco. Além disto você poderá fazer um excelente trabalho de pós-venda, verificando a satisfação do seu cliente, solicitando a ele opiniões a respeito de sua equipe, de seus produtos, o que pode ser melhorado, o que o cliente gostaria que a sua empresa tivesse, etc... Esta é uma das melhores maneiras de fidelizar o seu cliente e, conseqüentemente, garantir a evolução da sua empresa no mercado.

4.13) SONEGAÇÃO OU FRAUDE

Por estes dias estava fazendo um PLANO DE NEGÓCIOS para um cliente que pretendia faturar R\$ 600.000,00 com a venda de 600 equipamentos à R\$ 1.000,00. Ele teria mercado para isto e um contrato de vendas fechado. O custo de fabricação do equipamento seria de R\$ 700,00 e os impostos representariam R\$ 220,00 (já descontados os créditos), totalizando a importância de R\$ 920,00, sobrando, desta forma, apenas R\$ 80,00 de Lucro Bruto para ele, por equipamento. Continuando com o cálculo teríamos R\$ 80,00 de lucro bruto vezes 1.000 peças = R\$ 80.000,00. Excelente, não fosse o caso de que as despesas operacionais (administrativas, financeiras, comerciais e tributárias) chegassem ao patamar de R\$ 79.000,00 por mês. Sobraria apenas R\$ 1.000,00 por mês para ele e mais dois sócios. Os mesmos, chegaram à conclusão de que o negócio só valeria a pena se encontrassem uma maneira de SONEGAR os impostos. Infelizmente esta é uma realidade no Brasil onde, o governo, é nosso sócio majoritário, visto que a 2a. maior parcela de custo vai para ele. O que fazer já que SONEGAR ou FRAUDAR o governo é crime? Neste caso ele tem duas opções: ou diminui o CUSTO do produto e de suas DESPESAS OPERACIONAIS ou VENDE MAIS, ou ambas as alternativas Não existe outra resposta para isto. Por isto o PLANO DE NEGÓCIOS é muito importante, na hora que você monta-lo verifique todos estes dados, pois de repente, ter tanto trabalho e tanta responsabilidade para apenas ter R\$ 1.000,00 de lucro, para dividir por três sócios, não vale a pena. Apenas para dizer que é empresário e que tem uma empresa este valor não compensa, não é verdade? Além do mais a SONEGAÇÃO está se tornando impossível no Brasil, o Ministério da Fazenda já têm os seus dados bancários e sabe o quanto você movimentou na pessoa jurídica e na física, a Secretaria da Fazenda, através do sintegra, já tem os dados de seus clientes e fornecedores, portanto, o seu movimento já está registrado em todos os órgãos e, com estes dados, a sua empresa pode sofrer uma fiscalização a qualquer tempo, basta que alguma informação sua não coincida com os dados que eles já tem. Tome muito cuidado com isto, você já está sendo monitorado há muito tempo.

Em razão disto é muito importante que você tenha todo o seu movimento financeiro registrado adequadamente na sua contabilidade (através do Livro Caixa e contabilidade comercial), esta é a melhor forma de você demonstrar para o FISCO que tudo o que você vende está devidamente registrado e os impostos apurados estão sendo pagos regularmente. Qualquer tipo de negócio só começa a valer a pena se o seu LUCRO LIQUIDO representar mensalmente, pelo menos, 5% do valor total investido na empresa, caso contrário é melhor você arrumar uma outra aplicação financeira que valha a pena, com menos ganho, mas menos dor de cabeça.

Se a sua empresa está deixando de pagar impostos e contribuições para cobrir outros compromissos tome uma providência de imediato, refaça o seu plano de negócios, seu plano estratégico, contrate uma consultoria para fazer um diagnóstico da empresa e, com base nesta, tomar todas as providências necessárias para que você possa tomar uma decisão imediata, na maioria das vezes o remédio é amargo mas acaba valendo a pena.

4.14) NORMAS INTERNAS E DE COLABORADORES

Estes são mais dois documentos interessantes para a sua empresa. Quando um funcionário é admitido deverá receber, em mãos, estes dois documentos, o de Normas Internas explicará ao colaborador o funcionamento da empresa e a Norma dos Colaboradores as rotinas que o mesmo deverá obedecer. São documentos simples, mas que fazem muita diferença. Desta forma, juntamente com o fluxograma da tarefa a ser executada, farão com que o colaborador diminua o prazo de adaptação e, conseqüentemente, irá gerar mais retorno do valor investido no mesmo.

Quanto mais rápido ele aprender e conhecer a empresa mais retorno poderá dar em curto prazo.

*Por Wilson Giglio (veja o artigo anterior)

4.15) O FISCAL CHEGOU, E AGORA?

Corro para o banheiro e mando a secretária dizer que não estou? Finjo que sou o moto-boy e saio de fininho? Chamo o Contador ou o Advogado? O que fazer? Na realidade se você estiver em dia com seus tributos, fazer o acompanhamento regular das obrigações da sua empresa, junto com o Contador e não estiver sonhando nada basta que você atenda normalmente. Mantenha a calma, solicite a identificação do mesmo, peça a sua secretária para verificar a idoneidade e veracidade do fiscal (de preferência sem ele ver ou saber) e mostre solicitude em tudo. Ele vai lhe fazer algumas perguntas, caso não saiba contate o seu contador para lhe ajudar. Normalmente o agente fiscal irá lhe entregar uma relação de documentos que a sua empresa deverá apresentar dentro de um prazo. Faça a remessa imediatamente desta notificação para o seu Contador e, juntamente com ele, providencie tudo o que for solicitado. Verifique se está tudo em ordem e que não falte nada. Entregue para a fiscalização, aonde ela mencionou a entrega (se na empresa ou no órgão) e aguarde o pronunciamento do mesmo. Caso seja encontrada alguma irregularidade o órgão lhe dará tempo à correção e apresentação de justificativa das mesmas. Somente depois disto é que poderá haver um auto de infração. Neste caso, se você tiver razão, poderá entrar com uma defesa. Caso contrário deverá pagar a multa correspondente nos autos pelas irregularidades cometidas. Lembre-se que toda a responsabilidade é sua e da empresa, por isto é que você deve acompanhar, constantemente as informações que são transmitidas ao contador da empresa e verificar, sempre, se as obrigações da empresa estão sendo cumpridas de acordo com a legislação. A responsabilidade do Contador é limitada pelas informações que lhe são prestadas, embora as obrigações legais, se constadas no Contrato de Prestação de Serviços, são do mesmo. Neste caso a empresa poderá entrar com uma ação contra o responsável para ressarcimento de danos e outros, neste caso fale com seu advogado e com o CRC da jurisdição de sua empresa.

4.16) INSUFICIÊNCIA FINANCEIRA

Para que você chegue a esta conclusão basta você verificar, em seu FLUXO DE CAIXA, a situação da sua empresa. Se estiver, também, deixando de pagar impostos para cumprir outros compromissos é por que a situação está crítica. Se você está descontando títulos em banco e / ou utilizando o cheque especial à situação, também, não está de acordo. Está faltando alguma coisa, algo deu errado, não importa a culpa de quem seja, do mercado, de calotes, de muito estoque, de ações fiscais, de ações trabalhistas; qualquer que seja o motivo o fato concreto é: você não soube administrar adequadamente sua empresa. Infelizmente este é o único fator preponderante. O que você tem que fazer agora é realizar, urgentemente, um DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL para verificar o que está errado na empresa e, se ainda for possível, tentar aplicar algumas ações estratégicas para reverter à situação. Não existe outro caminho. Um estudo preliminar pode, por exemplo, determinar que a empresa deverá ter outros produtos para comercialização, elaboração de um site dinâmico para atrair mais clientes pela internet, diversificar mais seus produtos, mudar de estado (alguns oferecem excelentes benefícios), reduzir custos e despesas, fazer um levantamento dos produtos que mais lhe dão lucro e deixar os que lhe dão prejuízos de lado, oferecer um UP aos seus clientes preferenciais, etc.... São muitas as alternativas possíveis, mas tudo vai depender, exclusivamente, do levantamento que deverá ser realizado por uma Consultoria especializada no assunto, que realmente possa te ajudar a alavancar a empresa, se for o caso. Na maioria das vezes este é um trabalho rápido, o que demora e não tem uma previsão correta de concretização é o do retorno. Vai depender do interesse da empresa e seus colaboradores, o quanto à empresa tem para investir nisto, da boa vontade de todos, do sacrifício que muitas vezes o próprio empresário terá que fazer para que as chances de recuperação sejam eficientes. Já conheci muitos casos onde o empresário teve que se desfazer de sua residência na praia ou de seu carro para poder salvar a empresa. Isto exigirá uma certa dose de compromisso e boa vontade, mas no final (em 85% dos casos que já vimos) vale a pena. Afinal de contas o sonho ainda é possível, desde que o empresário tome esta atitude o mais urgentemente possível, quando ver que a situação começa a ficar constrangedora, quando ver que já não é mais possível honrar os compromissos adequadamente, quando deixa de recolher impostos, é o momento certo para tomar uma atitude.

Bom, acho que já descrevemos o bastante para ajudar o empreendedor ou empresário a fazer uma boa reflexão a respeito dos assuntos aqui abordados, se você, que leu tudo isto, tem mais algum assunto ou sugestão a fazer, fique a vontade, o nosso interesse é ajuda-lo o máximo possível. Temos esperança de que com este material você mesmo possa fazer uma análise da sua empresa e, com isto, melhorar a administração da mesma.

* Wilson Giglio é Contador, Administrador de Empresas, Consultor Empresarial e Palestrante, Autor do Manual do Empresário, do Manual de Rotinas Trabalhistas e de 22 Cursos em CD, voltado para empresários e seus colaboradores.

www.parceirodosempresarios.com.br

Diretor de Capacitação www.aceguarulhos.com.br

e-mail: wilson@parceirodosempresarios.com.br



1 Resposta para “Problemas mais comuns na empresa em funcionamento (final)”

1. [Escolhas e opções iniciais: O que saber? \(parte 4\) | Direito & Negócios](#) says:
[01/12/2010 at 4:24 pm](#)

[...] ...continua. [...]

[Reply](#)

Comente esta materia...

Nome (requerido)

Mail (nao sera publicado) (requerido)

Website



Notify me of follow-up comments by email.

Notify me of new posts by email.



VÍDEOS

[1](#) [2](#) [3](#)

[Conheça Itapema \(SC\)](#)

Categories

- [Ambiental](#)
- [Civil](#)
- [Contábil](#)
- [Direito](#)
- [Direito Autoral e Software](#)
- [DN Tv](#)
- [Empresas & Negócios](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [ERP](#)
- [Eventos](#)
- [Gestão](#)
- [Jurídica](#)
- [Marcas e Patentes](#)
- [Marketing](#)
- [Marketing Jurídico](#)
- [Medico](#)
- [Mercado](#)
- [Notícias](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Opinião](#)
- [Palestra](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Previdenciário](#)
- [Pública](#)
- [RH](#)
- [Segurança](#)
- [Teatro](#)
- [Tributário](#)
- [Vagas](#)
- [Vida Digital](#)

Últimas postagens

- [Uma rede de franquia requer mais do que um software para gerenciar](#)
- [C&A comemora 170 anos e segmento de fast fashion cresce como nunca](#)
- [Grupo Four Mídia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)
- [Grupo Four Mídia lança as capas térmicas de pizza em ação para a Fototica](#)
- [Grupo Four Mídia comemora a veiculação de cinco milhões de saquinhos de pão](#)
- [Grupo Four Mídia desenvolve campanha para a Vivo](#)
- [Grupo Coleman anuncia investimento](#)
- [American lança plano de expansão da marca nas cidades-sede da Copa do Mundo de 2014](#)
- [Festa comemora 25 anos de Sescon-DF](#)
- [Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)



- [Contábil](#)

[Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)

O Conselho Regional de Contabilidade do Distrito Federal (CRC/DF), por meio de sua...



- [Novelas & Leis](#)

[Berilo, o bígamo](#)

Na novela Passione o personagem Berilo, interpretado por Bruno Gagliasso, é um divertido...



- [Energia e Ambiente](#)

[Grupo Four Midia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)

Guarda-sol foi desenvolvido especialmente para carregar celulares e resfriar latinhas na praia. O...



- [RH](#)

[Gestão de Pessoas – Desapego](#)

Parte II – A Doença do Poder. Antes de assumir aquele cargo era...

PERMANECER ATUALIZADO

[Ambiental](#) [Civil](#) [Contábil](#) [Direito](#) [Direito Autoral e Software](#) [DN Tv](#) [Empresas & Negócios](#) [Energia e Ambiente](#) [ERP](#) [Eventos](#) [Gestão](#) [Jurídica](#) [Marcas e Patentes](#) [Marketing](#) [Marketing Jurídico](#) [Medico](#) [Mercado](#) [Notícias](#) [Novelas & Leis](#) [Opinião](#) [Palestra](#) [Petróleo & Gás](#) [Previdenciário](#) [Pública](#) [RH](#) [Segurança](#) [Teatro](#) [Tributário](#) [Vagas](#) [Vida Digital](#)

LINKS PRINCIPAIS

PUBLICIDADE



+30 ✖

[Login](#)