

NOVEMBRO/2025

PERSONALIDADE DE VENDAS

ADVB. Ninguém é líder por acaso.



RAUL
Corrêa da Silva

61ª PERSONALIDADE DE VENDAS | ADVB 2024 - 2025

Fez da BDO um exemplo
de **ética** e **liderança**
no mercado brasileiro.



▶ Auditoria | Consultoria | Tributos | BPO

Atitude construindo o futuro.

Presença global
com *expertise* local.



BDO

ADVB - ASSOCIAÇÃO DOS DIRIGENTES DE VENDAS E MARKETING DO BRASIL

DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE

Miguel Ignatios

VICE-PRESIDENTES ELEITOS

Lívio Antonio Giosa
Fausto Guilherme Longo
Roger Maciel de Oliveira
Leonardo Fonseca Netto

VICE-PRESIDENTE DE COMUNICAÇÃO

Beto Marques

DIRETOR

ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO
Lázaro Aparecido Almeida Pinto

CONSELHO CONSULTIVO

PRESIDENTE

Ney Zanella dos Santos

VICE-PRESIDENTE

Marcelo Rozenberg

FBM - FUNDAÇÃO BRASILEIRA DE MARKETING

PRESIDENTE EXECUTIVO

Cláudio Conz

VICE-PRESIDENTES ELEITOS

Jose Roberto Sevieri
Nily Geller
Marcio Santos Fraga
Marcello Lantieri Bonagura

ADVB - Associação dos Dirigentes de
Vendas e Marketing do Brasil

FBM - Fundação Brasileira de Marketing

IRES - Instituto ADVB de
Responsabilidade Socioambiental

Rua Vergueiro, 875 - conj. 132
São Paulo - SP - CEP 01504-001
Tel: (11) 3287-0000
advb@advb.org - www.advb.org

 advbsp

 ADVB SP

 @ADVBSP

 ADVBSP-tv

Patrocinadores



REVISTA PERSONALIDADE DE VENDAS

EMPRESA RESPONSÁVEL

Pan Brasil Comunicação
Empresarial
www.panbrasil.com.br

EDITOR-CHEFE

Paulo Pandjarian, MSc (USP)
(Mtb 25.195)

DIAGRAMAÇÃO | CAPA

Raiany Bomfim

FOTO DE CAPA

Daniel Cansini

A força da confiança e da liderança humanizada

Miguel Ignatios, presidente da ADVB - Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil



O Prêmio Personalidade de Vendas ADVB - Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil, criado em 1962, tornou-se um dos mais respeitados reconhecimentos do mundo corporativo brasileiro. Ao longo de mais de seis décadas, ele vem homenageando líderes que representam o espírito do tempo — profissionais que vão além dos números e fazem da venda um ato de inspiração, propósito e transformação. É uma tradição que une passado, presente e futuro da liderança empresarial no país.

Desde os pioneiros como Abram Szajman, Valentim dos Santos Diniz, Eugenio Staub, Antonio Carlos Romanoski, Roberto Marinho, Abraham Kasinski, Jorge Gerdau Johannpeter, Chieko Aoki e Sônia Hess, até nomes mais recentes como Cândido Jr. (Hapvida), Valter Patriani (Construtora Patriani), Alfredo Cotait (ACSP - FACESP - CACB) e Antonio

Carlos Piponzi (Grupo RD Saúde), o prêmio construiu uma verdadeira galeria de líderes que traduzem a força da criatividade, da inovação e da ética empresarial brasileira.

Em 2025, a escolha de Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO, reafirma a essência desse prêmio: reconhecer quem traduz a confiança em valor, a técnica em humanidade e o resultado em reputação. Raul construiu uma trajetória exemplar, combinando excelência profissional com sensibilidade e ética. À frente da BDO, consolidou uma cultura organizacional que valoriza pessoas, estimula o aprendizado contínuo e transforma conhecimento em credibilidade — o ativo mais importante de qualquer empresa.

Ao homenageá-lo, a ADVB também destaca uma visão contemporânea de liderança: aquela que entende que

vender não é apenas transacionar, mas construir pontes duradouras de confiança. Raul é a prova viva de que o verdadeiro sucesso nasce do equilíbrio entre o rigor técnico e a empatia humana, entre a disciplina da gestão e a leveza da cultura. Sua atuação empresarial, seu envolvimento com a música e o esporte e sua dedicação em formar pessoas expressam a amplitude de um líder que inspira dentro e fora do ambiente corporativo.

Cada edição do Prêmio Personalidade de Vendas reafirma o compromisso da ADVB com a valorização do talento e da ética. Ao inscrever o nome de Raul Corrêa da Silva em sua galeria de notáveis, a ADVB celebra um exemplo raro de coerência e humanidade — alguém que mostra, com gestos e resultados, que a melhor venda é aquela que convence pela verdade.



04 | Expediente

05 | Palavra do Presidente
Miguel Ignatios

06 | Sumário

07 | Palavra do Diretor do Prêmio
Lívio Giosa

08 | Galeria
Personalidade de Vendas ADVB desde 1962

10 | Mensagem
Antonio Carlos Píponzi, Personalidade de Vendas ADVB 2024

11 | Mensagem
Alfredo Cotait, Personalidade de Vendas ADVB 2023

12 | Mensagem
Ney Zanella, Presidente do Conselho da ADVB

13 | Mensagem
Roberto Mateus Ordine, presidente da ACSP

14 | Mensagem
João Carlos Castilho Garcia, Presidente do CRC-SP

15 | Mensagem
Antonio Carlos Santos, Presidente do Sescon-SP e Aescon-SP

16 | Mensagem
Cláudio Conz, presidente da FBM

18 | Entrevista
Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO, Personalidade de Vendas ADVB 2024-2025

28 | BDO no mundo e no Brasil

36 | Memória





Raul Corrêa da Silva é Personalidade de Vendas/2025

O Prêmio Personalidade de Vendas é considerado o “master do mercado”. De todas as premiações constantes do portfólio da ADVB este é o mais acirrado e o mais esperado.

A iniciativa parte da Diretoria da Entidade que indica até 3 (três) nomes para participarem do pleito, tendo em vista sua performance, gestão realizadora e com resultados positivos.

Os nomes passam, então, por um crivo do Presidente e dos Vices-Presidentes estatutários que elegem um dos nomes, com o aval da Presidência do Conselho.

Este ano, o nome de Raul Corrêa da Silva foi cravado por unanimidade!

Particularmente, tive a honra de conviver e conhecer melhor o Raul.

Desde os nossos tempos de Arthur Andersen, passando por trabalhos em parceria com a minha empresa de Consultoria, bem como participando ativamente da ANEFAC – Associação

Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade, Raul Corrêa sempre se destacou pelo seu conhecimento, equilíbrio, tirocínio e espírito agregador com seus colaboradores e amigos.

Fora do mundo empresarial e da Contabilidade, Raul mostrou toda a sua sensibilidade, participando de cenas marcantes de sua vida no campo da música, da cultura em geral, do esporte e da gastronomia.

Com este espírito empreendedor e extremamente ético, Raul Corrêa da Silva posicionou a BDO como uma das cinco principais firmas de Auditoria, Consultoria, Tax e BPO do Brasil.

Hoje, ao liderar, através da BDO, mais de 2.000 colaboradores, distribuídos em 28 escritórios no Brasil, seu ritmo extravasa os contornos da empresa, projetando seus exemplos de vida para os clientes, amigos e admiradores.

Neste instante, portanto, a ADVB cumpre o seu papel: buscar no mercado exemplo de líder empresarial que valoriza cada vez mais o prêmio Personalidade de Vendas. E, em 2025, a nossa honra é entregar a você, Raul, esta homenagem mais do que merecida! Parabéns!

Lívio Giosa, Vice-Presidente da ADVB – Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil.

GALERIA PERSONALIDADE DE VENDAS

ADVB - DESDE 1962



GALERIA PERSONALIDADE DE VENDAS

ADVB - DESDE 1962



MENSAGEM | Antonio Carlos Pipponzi

| 60ª Personalidade de Vendas ADVB e Presidente do Conselho de Administração da RD Saúde



Crédito: Divulgação

É com imensa alegria e gratidão que, como Personalidade de Vendas ADVB 2024, escrevo esta mensagem para celebrar a entrega do título de **Personalidade de Vendas ADVB 2025 a Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO**. Mais do que uma cerimônia, este momento simboliza a passagem de um legado, a continuidade de uma história construída com dedicação, ética e paixão pelo que se faz.

Ao longo de sua trajetória, Raul transformou o mercado de auditoria e consultoria com inovação, competência e humanidade. Sua liderança vai além dos números: inspira confiança, gera propósito e fortalece a cultura de excelência na BDO, consolidando a empresa como referência nacional e internacional. É raro encontrar alguém capaz de unir rigor técnico e sensibilidade humana com tanta naturalidade, e essa combinação é exatamente o que torna sua trajetória exemplar.

Além de seu impacto no mundo corporativo, Raul é um incentivador da cultura e da arte. Ao idealizar o projeto **O Fino da Bossa**, resgatou o espírito de um programa histórico, criando um espaço de convivência, inspiração e geração de valor humano. Essa capacidade de transformar paixão em legado reflete sua visão de liderança: servir, inspirar e deixar marcas duradouras que vão além do ambiente profissional.

Assumir o título de Personalidade de Vendas em 2024 foi, para mim, mais do que uma honra: foi também um compromisso com a excelência e a ética que movem nosso mercado. Passar este bastão a Raul é reconhecer que o verdadeiro sucesso se mede pelo impacto positivo que deixamos nas pessoas, nas empresas e na sociedade. Ele encarna essa filosofia com autenticidade, integridade e generosidade, tornando-se referência para todos nós que acreditamos que vender é, antes de tudo, inspirar confiança.

Parabenizo Raul Corrêa da Silva por esta merecida homenagem e celebro com orgulho o início de uma nova etapa, na qual seu exemplo seguirá guiando o mercado e inspirando futuras gerações de líderes.



Crédito: Divulgação

Celebrar Raul Corrêa da Silva como **Personalidade de Vendas ADVB 2025** é reconhecer uma trajetória que traduz, em cada gesto e decisão, o verdadeiro sentido da liderança moderna: unir competência e humanidade, técnica e sensibilidade, razão e emoção. À frente da BDO, Raul transformou a contabilidade em linguagem de confiança, provando que vender é, antes de tudo, inspirar credibilidade.

A ADVB, ao conceder-lhe esta distinção, reafirma seu papel histórico de identificar líderes que vão além dos resultados financeiros e constroem legados baseados em valores sólidos. Raul é um desses raros exemplos de empresário que enxerga o sucesso como consequência natural da coerência entre o que se diz e o que se faz. Seu olhar sobre a gestão, o mercado e as pessoas combina rigor técnico e empatia — atributos que tornam sua trajetória exemplar.

Sua liderança na BDO revela a força de uma cultura corporativa que valoriza o talento humano, a ética e a confiança. Não por acaso, a empresa alcançou relevância nacional e internacional mantendo o mesmo DNA que a originou: proximidade, credibilidade e propósito. Essa coerência é o que diferencia os grandes líderes — aqueles que sabem que a reputação é o ativo mais precioso de qualquer organização.

Mas Raul transcende o mundo corporativo. É no campo da cultura e da arte que revela outra face do líder contemporâneo: o empreendedor que entende a importância do repertório humano. No Fino da Bossa, ele transformou a paixão pela música em espaço de convivência e criação, aproximando gerações e reafirmando que a verdadeira inovação nasce da escuta, da sensibilidade e da capacidade de transformar afeto em valor.

Sua trajetória é também lição de pertencimento. Seja na BDO, na música ou no Corinthians, Raul reafirma que liderar é servir, é inspirar, é deixar um legado. E é exatamente isso que o faz merecedor dessa láurea: sua capacidade de vender o que há de mais valioso em qualquer negócio — a confiança.

Ao homenagear Raul Corrêa da Silva, a ADVB homenageia a integridade, a perseverança e a visão de futuro que moldam o Brasil que dá certo.

MENSAGEM | Ney Zanella dos Santos

| Presidente do Conselho da ADVB – Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil



Crédito: Divulgação

Há empreendedores que vão além de dirigir negócios — orientam caminhos, inspiram pessoas e contribuem para transformar o meio em que atuam. Sua influência ultrapassa resultados financeiros e manifesta-se na capacidade de dar propósito ao trabalho, gerar impacto positivo e fortalecer valores que elevam toda uma comunidade.

Raul Corrêa da Silva é um desses raros nomes que unem conhecimento técnico, sensibilidade humana e fidelidade a valores sólidos em tempos de pressa e superficialidade.

Ao homenageá-lo como **Personalidade de Vendas ADVB 2025**, reconhecemos mais que o êxito de um gestor: celebramos um modo de fazer negócios com ética e humanidade. Sob sua liderança, a BDO tornou-se reflexo de seu pensamento — uma empresa sólida, transparente e respeitada.

Além de líder empresarial, Raul é também um promotor de cultura e convivência. Ao idealizar O Fino da Bossa — projeto que resgatou o espírito do histórico programa dos anos 1960, que revelou grandes nomes da música brasileira — reafirmou a importância da cultura como força de transformação social. Fez da música um espaço de encontro, escuta e partilha, fortalecendo laços entre gerações e contribuindo para a valorização da arte e da identidade brasileira.

A ADVB reúne, em sua trajetória, personalidades que ajudaram a moldar o pensamento empresarial brasileiro. Raul Corrêa da Silva integra essa galeria com a convicção de que a confiança é o legado mais duradouro que uma pessoa ou instituição pode oferecer à sociedade — e de que o verdadeiro sucesso se mede também pela capacidade de gerar valor humano e social.

MENSAGEM | Roberto Mateus Ordine

| Presidente da Associação Comercial de São Paulo



Crédito: Divulgação

Recebo com bastante alegria a notícia da premiação do nosso querido e competente Raul Corrêa da Silva, advogado e administrador de empresas, Chairman e CEO da BDO. Que conduz a renomada companhia especializada em auditoria e consultoria com maestria. O prêmio **Personalidade de Vendas ADVB** (Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil) é muito significativo no mercado e ter o Raul como o grande vencedor é motivo de muito orgulho para todos nós que acompanhamos seu trabalho ao longo desses anos.

Quem segue seu trabalho sabe que o Raul realizou transformações significativas na empresa como o foco em inovação e alto padrão de qualidade nos serviços oferecidos por sua companhia, que é tida como referência no mercado de auditoria, consultoria e contabilidade.

Além disso, Raul é um profissional que está sempre engajado em seu setor e buscando melhorias por meio de iniciativas e debates focados não somente em melhores práticas como também na atualização e valorização de profissionais.

Raul é um empreendedor nato que sabe o que faz e como faz. É aquele profissional que tem uma solução para todo problema e tem o dom de gerir negócios com ética e transparência, que fazem parte dos valores da BDO. Ele é merecedor desse prêmio. Essa homenagem solidifica e chancela seu legado profissional cujo impacto positivo inspira a todos nós e certamente alcançará as novas gerações.

O prêmio **Personalidade de Vendas ADVB** é um importante reconhecimento do mercado para empresas e profissionais que contribuem de forma significativa e fazem a diferença por meio de boas práticas, inovação, liderança, gestão e responsabilidade socioambiental. A busca contínua de excelência é uma das premissas do prêmio, que foca na estratégia dos negócios sempre direcionados para soluções inovadoras que agreguem valor ao mercado e à sociedade como um todo.

Quem o conhece sabe o quanto o Raul é engajado em seus projetos e um apaixonado pelo que faz. Por isso, repito, é um profissional muito merecedor dessa homenagem e motivo de orgulho para aqueles que o acompanham, convivem e se inspiram em sua trajetória de sucesso. Parabéns, Raul!



Crédito: Divulgação

Celebrar a trajetória de Raul Corrêa da Silva é reconhecer o poder transformador da contabilidade quando exercida com propósito, competência e humanidade. A outorga do título de **Personalidade de Vendas ADVB 2025** a um contador é, ao mesmo tempo, um tributo e um símbolo: demonstra que o valor de nossa profissão ultrapassa os limites dos balanços e relatórios, alcançando o coração das relações de confiança que sustentam os negócios e a própria economia.

Raul é um exemplo de como o contador contemporâneo pode ser agente de transformação — não apenas do ponto de vista técnico, mas também humano e institucional. À frente da **BDO**, construiu uma empresa que traduz, na prática, a essência do que defendemos no **CRCSP**: ética inegociável, excelência profissional e compromisso com o desenvolvimento sustentável das organizações. Sua liderança reflete uma visão moderna da contabilidade — uma ciência aplicada à governança, à transparência e à criação de valor.

A história de Raul também é a história da credibilidade como ativo. Em um mercado cada vez mais orientado por dados, auditoria e compliance, a confiança é o verdadeiro produto que se entrega. É nesse ponto que a profissão contábil revela sua grandeza: ao assegurar integridade, traduzir complexidade e permitir que decisões sejam tomadas com base em informação de qualidade.

Por isso, esta homenagem transcende a figura do empresário e atinge todo o universo contábil. Ela reforça que o contador é, antes de tudo, um guardião da verdade dos números — e, portanto, um pilar da economia e da sociedade. A trajetória de Raul inspira gerações de profissionais a compreender que técnica e sensibilidade não são opostas, mas complementares; que vender, como ele próprio diz, é um ato de confiança e coerência; e que o sucesso duradouro nasce do equilíbrio entre competência e caráter.

O **CRCSP**, em nome da classe contábil paulista, saúda Raul Corrêa da Silva pela merecida distinção e reconhece em sua caminhada o reflexo de tudo o que buscamos promover: a valorização do profissional da contabilidade como protagonista no desenvolvimento econômico e social do país.

MENSAGEM | por Antonio Carlos Santos

| Presidente do Sescon-SP e Aescon-SP



Crédito: Divulgação

Há pessoas que, pela forma como conduzem sua trajetória, tornam-se referência para toda uma classe profissional. Raul Corrêa da Silva é uma dessas lideranças. À frente da BDO, construiu uma carreira sólida, guiada pela integridade, pelo conhecimento técnico e por uma visão humana dos negócios, virtudes que o projetam como exemplo de ética, competência e inspiração para o empresariado brasileiro.

Parceiro de longa data do Sescon-SP, da Aescon-SP e da classe contábil, Raul tem contribuído de forma efetiva para o fortalecimento das empresas e dos profissionais da contabilidade. Sua presença constante em eventos e iniciativas da entidade demonstra o compromisso em apoiar o desenvolvimento do setor e em impulsionar a valorização da profissão em meio a um cenário de grandes desafios e transformações.

Vivemos um momento em que a inovação redefine processos, modelos de negócios e relações profissionais. A contabilidade, cada vez mais estratégica, assume papel essencial na geração de valor, na análise de dados e na orientação das decisões empresariais. Nesse contexto, Raul se destaca como liderança que compreende o equilíbrio entre a tradição da profissão e as demandas de um futuro movido por tecnologia, conhecimento e propósito.

Sob sua liderança, a BDO reafirma diariamente o compromisso com a excelência e a responsabilidade, oferecendo soluções que combinam técnica, credibilidade e proximidade com o cliente.

A ADVB, em sua história de reconhecimento às personalidades que inspiram e transformam, celebra com mérito um nome que traduz o equilíbrio entre resultados e valores, estratégia e humanidade.

Em nome do Sescon-SP e da Aescon-SP, registro minha admiração e reconhecimento a esse profissional exemplar, cuja trajetória honra nossa classe e reafirma o papel da contabilidade como força de inovação e progresso no Brasil.



Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO Brasil, é uma figura emblemática no panorama empresarial brasileiro, sendo reconhecido por sua liderança inovadora e pela busca incessante pela excelência. A entrega do prêmio **Personalidade de Vendas ADVB 2024-2025** é um tributo justo a um profissional que não apenas gera resultados, mas também transforma realidades e inspira pessoas ao seu redor.

A carreira de Raul é marcada por uma visão estratégica aguçada e decisões que moldaram o cenário de consultoria e serviços profissionais no Brasil. Sob sua liderança, a BDO se destacou como uma das principais empresas do setor, não apenas pela qualidade de suas soluções, mas também pelo compromisso com a ética e a responsabilidade social. Raul compreende que, em um mundo em constante mudança, a adaptação e a inovação são essenciais para se manter à frente da concorrência.

“Um dos aspectos que distingue Raul é sua compreensão profunda de que vendas não se limitam a transações comerciais. Para ele, vendas são a essência da criação de valor sustentável.”

Essa filosofia é evidente em sua abordagem à liderança, que prioriza o desenvolvimento de relacionamentos autênticos com clientes e colaboradores. Ele acredita que a confiança mútua e a entrega consistente de resultados são fundamentais para construir parcerias duradouras e bem-sucedidas.

A BDO, sob sua orientação, ampliou significativamente sua presença no mercado brasileiro. Isso foi alcançado através da consolidação de parcerias estratégicas e da implementação de soluções inovadoras que atendem às necessidades dos clientes em um ambiente de negócios dinâmico. Raul sempre enfatiza a importância de ouvir as demandas do mercado e de adaptar-se rapidamente às novas realidades, um aspecto que se tornou ainda mais crucial com a aceleração da transformação digital.

A Personalidade de Vendas ADVB é um reconhecimento destinado a profissionais que não apenas atingem metas, mas que também inspiram suas equipes e transformam a cultura organizacional.

“ Raul é um exemplo claro desse tipo de liderança. Sua capacidade de mobilizar talentos e fomentar uma cultura de excelência fez da BDO uma referência em qualidade e confiabilidade. ”

Ele cria ambientes onde a inovação pode prosperar, incentivando sua equipe a explorar novas ideias e a desafiar o status quo.

Em um contexto empresarial em que a transformação digital redefine as regras do jogo, Raul demonstrou uma visão estratégica ao posicionar a BDO na vanguarda da adoção de tecnologias emergentes e inteligência artificial. Ele não apenas abraça a mudança, mas a lidera, utilizando a tecnologia como um catalisador para melhorar processos e oferecer soluções mais eficazes aos clientes. Sua liderança transformacional é marcada por um

compromisso inabalável com a ética e a responsabilidade corporativa, estabelecendo um padrão elevado para a gestão empresarial no Brasil.

O reconhecimento da ADVB vai além dos números impressionantes conquistados sob sua direção. É um tributo ao impacto positivo que sua liderança exerceu sobre colaboradores, clientes e o ecossistema empresarial como um todo. Raul representa um executivo que compreende que o verdadeiro sucesso em vendas está intrinsecamente ligado ao desenvolvimento de pessoas e à criação de soluções que agreguem valor real.

“ Ele acredita que cada transação é uma oportunidade de construir relacionamentos duradouros e de contribuir para o sucesso dos clientes. ”

Neste dia 12 de novembro de 2025, quando a ADVB entrega o prêmio Personalidade de Vendas ao Chairman e CEO da BDO, celebramos não apenas um profissional de excelência, mas um visionário que continua a moldar o futuro do mercado de consultoria e serviços profissionais no Brasil. Sua trajetória é uma fonte de inspiração para gerações de vendedores e líderes, incutindo a busca pela excelência com propósito, ética e um compromisso genuíno com resultados transformadores. Raul Corrêa da Silva não é apenas um líder em vendas; ele é um agente de mudança que acredita no poder do trabalho conjunto e na importância de um legado positivo para as futuras gerações.

Ao refletirmos sobre o impacto de Raul na indústria, fica claro que seu exemplo é uma chamada à ação para todos os profissionais que desejam não apenas alcançar o sucesso, mas também deixar

uma marca significativa no mundo dos negócios. A sua liderança é um convite para que todos nós busquemos a excelência em nossas respectivas áreas, sempre lembrando que o verdadeiro valor reside nas relações que construímos e nas mudanças que promovemos.

“ Quantas vezes almoçando no hotel Jaraguá, no centro de São Paulo, interrompíamos o almoço de um ou outro, para falar do Corinthians, apaixonados que somos pelo nosso time, e o trabalho que ele exercia como diretor. ”



O contador que transformou números em humanidade

A Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB) concedeu, em 2025, o título de Personalidade de Vendas ADVB a Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO, coroando uma trajetória marcada por ética, excelência técnica e uma rara combinação entre visão empresarial e sensibilidade humana. O reconhecimento — um dos mais tradicionais e respeitados do universo corporativo brasileiro — não se limita a premiar resultados numéricos, mas celebra líderes que inspiram, influenciam e constroem pontes entre pessoas, mercados e valores. Desde sua criação, em 1962, o prêmio tornou-se uma verdadeira galeria de honra, reunindo nomes que ajudaram a escrever capítulos decisivos da economia nacional e da cultura empreendedora do país. Nomes como Abram Szajman, Valentim dos Santos Diniz, Eugenio Staub, Antonio Carlos Romanoski, Roberto Marinho, Abraham Kasinski, Jorge Gerdau Johannpeter, Chieko Aoki, Sônia Hess, entre tantos outros, formam esse mosaico de personalidades que, ao longo das décadas, traduziram a força da liderança e da criatividade brasileira.

A cada edição, a ADVB renova esse legado, reconhecendo trajetórias que representam o espírito do tempo e a capacidade de adaptação a um mercado em constante transformação. Nos últimos anos, a lista dos agraciados reforça essa diversidade de talentos e perfis, refletindo diferentes setores e estilos de gestão: Cândido Jr. (Hapvida), Valter Patriani (Construtora Patriani), Alfredo Cotait (ACSP – FACESP – CACB) e Antonio Carlos Piponzi (Grupo RD Saúde) foram alguns dos mais recentes homenageados que antecedem Raul Corrêa da Silva — todos unidos pela mesma capacidade de inspirar, inovar e gerar prosperidade em tempos desafiadores.

Neste contexto, a escolha de Raul Corrêa da Silva simboliza mais do que o reconhecimento a um empresário de sucesso: representa a valorização de um perfil de liderança humanizada, que enxerga o lucro como consequência natural de

relações pautadas pela confiança, pela transparência e pela paixão pelo que se faz. À frente da BDO — uma das maiores empresas de auditoria e consultoria do país — Raul construiu uma reputação sólida, tanto pela condução ética e visionária dos negócios quanto pela sua atuação social, cultural e esportiva. Ele é o exemplo vivo de que vender é, antes de tudo, convencer pela verdade: a verdade dos números, das ideias e das atitudes. Sua presença entre os imortais do prêmio ADVB reafirma a crença de que o verdadeiro sucesso empresarial nasce da soma entre competência e caráter.

Minibio

Formado em Ciências Contábeis, Administração e Direito, Raul Corrêa da Silva construiu uma carreira sólida e exemplar, marcada pela combinação rara entre rigor técnico, visão estratégica e sensibilidade humana. Fundador e Chairman da BDO, ele transformou a empresa em uma das maiores e mais respeitadas firmas de auditoria e consultoria do país. Sob sua liderança, a BDO alcançou um patamar de excelência que hoje se traduz em 28 escritórios distribuídos por todas as regiões do Brasil, com mais de 80 sócios e 2.200 profissionais altamente qualificados, atuando em áreas que vão desde a auditoria e o advisory até os serviços de tributos e BPO. Esse crescimento, consistente e sustentável, reflete uma filosofia de gestão baseada em pessoas, ética e meritocracia — princípios que Raul defende como pilares inegociáveis para qualquer organização que almeje longevidade e reputação.

Ao longo das últimas décadas, sua trajetória se confunde com a própria história de consolidação da rede BDO no Brasil, uma empresa que atravessou aquisições, integrações e movimentos de expansão orgânica sem perder o foco no segmento middle market — aquele formado por empresas médias e em crescimento, que exigem soluções de alta qualidade, respostas rápidas,

proximidade com os tomadores de decisão, mas adaptadas à sua realidade operacional. Foi sob essa visão que Raul conduziu a empresa a um faturamento superior a R\$ 450 milhões em 2024, reforçando o protagonismo da BDO no cenário nacional e internacional. Mais do que números, porém, o sucesso de sua gestão é medido pelo fortalecimento da cultura corporativa, pela valorização de talentos internos e pela reputação de integridade que acompanha a marca.

Mas Raul Corrêa da Silva é muito mais do que um executivo de sucesso. Ele é um homem de múltiplas paixões e talentos, que transita com naturalidade entre os mundos da economia, da cultura e do esporte. No universo da música popular brasileira, é figura ativa, produtor e incentivador de artistas, idealizador do piano-bar O Fino da Bossa, espaço que se tornou referência em São

Paulo pela qualidade artística e pela atmosfera de encontro entre gerações. No campo esportivo, sua ligação histórica com o Sport Club Corinthians Paulista ultrapassa o papel de torcedor: envolve uma contribuição efetiva à área cultural do clube e a promoção de iniciativas que aproximam a arte do futebol, a emoção da gestão, a paixão da responsabilidade.

Em cada uma dessas frentes — empresarial, cultural e esportiva — Raul reafirma um mesmo princípio: liderar é servir, inspirar e construir pontes. Seja ao orientar jovens contadores, ao apoiar músicos ou ao preservar memórias do esporte, ele demonstra que o verdadeiro legado de um líder não está apenas nos resultados financeiros, mas na capacidade de tocar vidas, transmitir valores e deixar um exemplo de coerência e humanidade.



Crédito: Divulgação

Raul Corrêa da Silva, Chairman e CEO da BDO

| ENTREVISTA | Raul Corrêa da Silva

Empresa, liderança e mercado

Personalidade de Vendas: Como o senhor enxerga a relação entre auditoria, confiança e vendas — afinal, por que um auditor recebe o título de Personalidade de Vendas?

Raul Corrêa da Silva: Vender é, no fundo, gerar confiança. A auditoria, a contabilidade, a consultoria, a perícia, o advisory — todas essas atividades têm em comum o fato de serem exercidas por profissionais cuja principal missão é organizar, traduzir e transmitir segurança aos mercados, oferecendo informação clara, precisa e verificável para que gestores e investidores possam tomar decisões corretas. Eu costumo dizer que a contabilidade é a linguagem universal da confiança. Sem ela, não há credibilidade, e sem credibilidade, não existe venda possível.

Quando o cliente nos procura, ele não está apenas comprando um relatório técnico — ele está adquirindo a tranquilidade de poder confiar nos números, na equipe, no processo e na ética de quem o conduz. Se uma organização não consegue demonstrar transparência em sua própria gestão, ela perde a legitimidade de oferecer soluções aos outros. É por isso que a venda, nesse contexto, não é um ato pontual: é um exercício contínuo de coerência entre discurso e prática.

Construir uma empresa como a BDO, com 28 escritórios espalhados pelo país e mais de 2.200 profissionais, não foi apenas resultado de planejamento ou investimento. Foi, sobretudo, fruto de um trabalho diário de convencimento — primeiro, convencer os clientes de que podiam acreditar na gente; depois, convencer os colaboradores de que valia a pena crescer conosco. E convencer, nesse sentido, é uma forma sofisticada de vender. É vender credibilidade, é vender propósito, é vender o senso de que o que se faz tem valor real e duradouro. Um auditor recebe o título de Personalidade de Vendas justamente porque a venda, aqui, vai muito além do produto ou do serviço. É a venda da confiança institucional, é a venda da reputação, é a venda do caráter. E reputação se constrói ao longo do tempo, com gestos diários, com coerência e com a consciência de que, no final das contas, o que realmente sustenta qualquer negócio é a fé que o outro deposita na sua palavra.

PVA: Em números: qual é o papel da estratégia de crescimento orgânico versus aquisições na consolidação da BDO no Brasil?

RCS: Crescemos com as duas frentes. A base se faz com trabalho diário, entrega e cultura; a expansão com aquisições acelera capilaridade e conhecimento local. Nos últimos anos incorporamos operações — por exemplo, da Baker Tilly em algumas cidades — e abrimos novas bases em Palmas, com planos estruturados para João Pessoa, São Luís e Varginha. Tudo isso foi feito sem perder nosso DNA, sem abrir mão daquilo que define a BDO: ética, proximidade com o cliente e valorização das pessoas. O desafio é integrar culturas, preservar valores e transformar o know-how adquirido em benefício concreto para o cliente.

O crescimento orgânico, por sua vez, é o que garante solidez e identidade. Ele nasce do investimento constante em formação de profissionais, em desenvolvimento de novos produtos e serviços, aperfeiçoamento tecnológico e processos internos eficientes, que permitem que a empresa cresça de dentro para fora, com sustentabilidade e coerência. Já as aquisições representam o movimento complementar — o passo estratégico que acelera presença e amplia o alcance de mercado. Mas nada disso teria sentido se não houvesse um fio condutor, um propósito unificador. O que mantém a BDO coesa é a cultura de confiança e colaboração, algo que não se compra nem se herda: se constrói, dia após dia, nas relações humanas que sustentam o negócio.

“Tudo é venda” — Raul resume: vender é transmitir confiança — serviços, reputação, ideias. ”

PVA: Qual é o principal risco para uma firma de auditoria que persegue crescimento rápido?

RCS: O maior risco é perder a coesão cultural. Uma empresa forte é uma empresa com cultura forte — e cultura se alimenta de valores repetidos, de práticas cotidianas, de líderes que dão o exemplo. Se a velocidade romper a arquitetura de governança e qualidade, o crescimento vira fragilidade. Por isso, focamos em formação certa de pessoas — da base para cima — e em manter padrões que nos permitam crescer sem perder qualidade.

Crescer é necessário, mas é preciso que o crescimento venha acompanhado de propósito e identidade. Quando a empresa avança de forma



Raul recebeu, em 2019, o prêmio The Digital Accountancy Awards na categoria Lifetime Achievement, pelos seus mais de 50 anos de serviços prestados à contabilidade

muito acelerada, há o perigo de se criar uma estrutura grande, mas vazia de significado. Por isso, valorizamos o tempo da maturação — o tempo de integrar equipes, consolidar processos e fortalecer valores. É esse equilíbrio entre expansão e consistência que garante que a BDO continue crescendo sem jamais abrir mão daquilo que mais importa: a confiança construída com as pessoas e com o mercado.

PVA: Como a BDO tem vendido inovação (produtos como RAS, FID, advisory) para um mercado que exige cada vez mais preço e eficiência?

RCS: Inovação se vende com caso prático. Hoje, nossos painéis de Business Intelligence, os serviços de Transaction Advisory, Valuation e Risk Advisory são apresentados com métricas, indicadores e histórias reais de clientes. O comprador de serviços profissionais quer retorno percebido; então, nossa venda é conversacional e técnica: demonstramos valor com dados e com um time experiente. Não existe mágica — é trabalho de

consultoria que entrega diagnóstico, execução e resultado mensurável. A inovação, no nosso caso, está menos em prometer algo “novo” e mais em traduzir complexidade em soluções simples e aplicáveis. Muitas vezes, o cliente não busca uma revolução tecnológica, mas alguém que o ajude a interpretar melhor as informações que já possui. Por isso, combinamos tecnologia, método e experiência humana — e esse equilíbrio é o que diferencia a BDO. Inovar é antecipar problemas e propor caminhos possíveis, com realismo e pragmatismo. É vender eficiência sem perder a essência: o olhar humano sobre os números.

“ **Cultura como alicerce — a empresa só cresce de forma sustentável se a cultura for forte e praticada.** ”

Música, bar e a dimensão cultural do empresário

PVA: O senhor transformou um hobby em empreendimento (O Fino da Bossa). Como sucede essa transmutação do privado para o público?

RCS: Passei da casa para a rua — e a ideia foi exatamente ampliar o sarau que eu fazia em casa. O Fino da Bossa nasceu para ser um negócio cultural, com regras: os shows têm curadoria, o artista é escolhido e, de tradição para homenagem (a Belchior), toda apresentação carrega uma canção do autor. É cultura com plano de negócio: fechamento pontual, curadoria, cardápio pensado. Tratar a paixão como operação é o que permite que duas paixões — a música e a empresa — convivam sem atropelar uma à outra.

O objetivo sempre foi criar um espaço onde o público pudesse vivenciar a música de forma autêntica, enquanto se mantém a sustentabilidade do negócio. Dessa forma, o Fino da Bossa funciona como um ponto de encontro cultural, incentivando novos talentos e aproximando as pessoas da MPB, sem jamais perder de vista a disciplina e a gestão que orientam qualquer empreendimento bem-sucedido.

Crédito: Divulgação



Raul Corrêa da Silva no Fino da Bossa, piano bar que fundou em 2021

PVA: A relação com artistas e com o cancioneiro popular é algo pessoal — como isso alimenta a liderança corporativa?

RCS: A música exige escuta; liderança também. Quando você escuta um músico, aprende a sensibilidade, a paciência, o timing. Eu tive na minha sala nomes que frequentavam o sarau — Belchior, Zé Rodrix, gente que vivia a música — e isso alimentou minha visão de que empresas são também lugares de afetos e repertório. O repertório cultural amplia a empatia, e empatia é essencial na gestão de times e de clientes.

“ Além disso, a convivência com artistas e o contato constante com diferentes estilos e interpretações reforçam a capacidade de lidar com diversidade de ideias e perspectivas, habilidade crucial para a tomada de decisão e a inovação dentro da empresa. A música ensina que cada nota tem seu lugar e seu tempo, assim como cada pessoa tem seu papel e ritmo na construção de resultados coletivos. ”

PVA: O bar exige envolvimento — como conciliar agenda: abrir a empresa às 8h e fechar o bar às 23h?

RCS: Disciplina e time. O bar tem processos; a BDO tem liderança e estrutura. Fechamos o bar pontualmente para que não atrapalhe a operação corporativa. Delegar bem, confiar em equipes e estabelecer rotinas claras é o que permite conciliar paixões distintas sem que uma sufoque a outra.

Além disso, é fundamental planejar cada detalhe antecipadamente. No Fino da Bossa, isso significa definir escalas, organizar logística de fornecedores, manter a qualidade do cardápio e garantir que os artistas estejam confortáveis e bem preparados para os shows. Na BDO, trata-se

de liderar reuniões estratégicas, revisar resultados, orientar equipes e tomar decisões cruciais para o crescimento da empresa. Ao aplicar métodos de gestão eficientes em ambos os mundos, consigo manter a consistência e a excelência, sem comprometer nem a operação corporativa nem a experiência cultural oferecida pelo bar.

Outra chave está na construção de equipes autônomas e comprometidas. Confiar nas pessoas para executar tarefas com responsabilidade permite que eu esteja presente onde minha atuação é mais estratégica, enquanto as operações diárias fluem com segurança. É um equilíbrio que exige atenção, mas também oferece enorme aprendizado: administrar um negócio de auditoria e consultoria e, simultaneamente, um espaço cultural ensina sobre gestão de pessoas, criatividade, flexibilidade e, acima de tudo, sobre a importância de alinhar paixão e disciplina. Ao final, o que garante o sucesso é justamente essa combinação de processos bem estruturados, liderança ativa e amor pelo que se faz.

PVA: Há histórias musicais que viraram práticas no bar — algum episódio emblemático?

RCS: Muitas. Por exemplo, a homenagem fixa a Belchior: o brinde que não aconteceu virou ritual — cada artista toca uma música sua enquanto um drink é oferecido. Isso virou narrativa e atração; fez do bar um lugar de memória afetiva e identidade, o que agrega valor ao negócio. São pequenos laços que se transformam em diferenciais competitivos.

Além desse ritual, muitos momentos marcantes reforçam a personalidade do Fino da Bossa. Cada apresentação é planejada para criar uma experiência única, desde a escolha do repertório até a interação com o público. Histórias que nasceram no sarau de casa, encontros informais com artistas, trocas de ideias e memórias pessoais passaram a compor o cotidiano do bar, transformando simples shows em encontros memoráveis. Essa atenção aos detalhes não apenas fideliza o público, mas também fortalece a marca cultural do espaço, criando uma atmosfera em que música, história e hospitalidade caminham juntas.

“ Transformar hobby em negócio requer rigor — O Fino da Bossa é paixão + operação. ”

Adicionalmente, essas práticas consolidam uma cultura própria, onde música e gestão se encontram. Ao transformar lembranças afetivas em experiências compartilhadas, o bar consegue equilibrar emoção e profissionalismo, tornando-se um modelo de como a narrativa e o cuidado com a experiência do cliente podem gerar valor tangível. É essa combinação de memória, criatividade e disciplina que faz do Fino da Bossa não apenas um negócio, mas também um ponto de referência cultural e emocional na cidade.

Crédito: Divulgação



Com Romina Lima, Adriano Corrêa, Ney Matogrosso, Vera Havir e Mirella Havir

Memória, Corinthians e legado

PVA: Sua ligação com o Corinthians aparece em vários relatos. O que o clube representa para sua formação?

RCS: O Corinthians é escola de pertencimento. Fui parte de grupos que ajudaram a estruturar torcidas e projetos culturais do clube; a paixão pelo time me ensinou a trabalhar com comunidades, a conviver com diversidade de opiniões e a construir narrativas coletivas. Um clube é, nas suas camadas, uma empresa e uma rede social – e isso forma caráter.

Além disso, a vivência no clube reforçou a importância da disciplina, do comprometimento e da liderança colaborativa. Aprender a coordenar esforços coletivos, lidar com rivalidades e celebrar conquistas conjuntas moldou minha visão de gestão, mostrando que resultados consistentes dependem tanto de estratégia quanto de engajamento e espírito de equipe.

Uma história de **Atitude**



No museu BDO

PVA: O senhor coleciona objetos, recortes e memórias (há um museu da BDO). Qual é o papel das memórias no projeto empresarial?

RCS: O museu funciona como gramática da identidade. Guardar recortes — do “vendedor de pipas” ao horário de inauguração de um escritório — é lembrar as origens e contar a história para quem entra na empresa. Memória gera sentido; sentido gera pertencimento; pertencimento produz cuidado e responsabilidade.

Essas memórias servem como referência para decisões futuras, inspirando equipes e reforçando a cultura organizacional. Ao revisitar conquistas, desafios e momentos simbólicos, os colaboradores compreendem melhor o percurso da empresa e se sentem motivados a contribuir, mantendo viva a história e fortalecendo a conexão entre passado, presente e futuro do negócio.

“ Memória institucional — o museu e os recortes não são nostalgia: são arquitetura de sentido para times e clientes. ”

PVA: Que legado o senhor quer deixar — para a BDO, para a profissão e para as novas gerações?

RCS: Que a profissão continue sendo um pilar de confiança para a economia. Que a BDO seja reconhecida por cultura forte, por formação de pessoas e por ética. E que jovens profissionais vejam na contabilidade, na auditoria e no advisory caminhos que combinam técnica com propósito — não apenas

números, mas histórias humanas. Espero inspirar uma mentalidade de liderança consciente e inovadora, em que resultados e valores caminhem lado a lado. Que a próxima geração compreenda que o sucesso sustentável depende da integração entre conhecimento técnico, empatia, criatividade e responsabilidade social, construindo organizações capazes de transformar positivamente pessoas, mercados e comunidades.

PVA: Por fim: olhando para 2025 e adiante, qual conselho prático o senhor dá a quem quer liderar uma empresa de serviços profissionais?

RCS: Cultive a base. Forme pessoas. Priorize excelência prática (o 8 sobre o 10, que não paralisa).

Lembre que o mercado compra confiança convertida em processos: qualidade replicável, cultura viva e capacidade de contar resultados concretos. E, por fim, nunca abandone a curiosidade — a vida e o mercado mudam rápido; curiosidade é adaptabilidade.

É essencial equilibrar visão estratégica com atenção aos detalhes do dia a dia. Liderar não é apenas planejar o futuro, mas também entender o presente, acompanhar a execução e valorizar cada contribuição individual. Esse equilíbrio entre planejamento, acompanhamento e desenvolvimento de pessoas é o que garante crescimento sustentável e fortalece a reputação da empresa em todos os níveis.

“ Equilíbrio entre excelência e praticidade — buscar o 8 com consistência é melhor que perseguir o 10 que paralisa. ”



Crédito: Divulgação

Com a equipe durante a Convecon 2025

Galeria de notáveis

Raul Corrêa da Silva recebe o título de **Personalidade de Vendas ADVB em 2025** por uma carreira que une técnica e humanidade. A distinção coloca na vitrine pública um executivo que aprendeu muito cedo que vender é, sobretudo, convencer humanidade — não apenas contas — e que cultura e negócios podem conviver de forma virtuosa. A galeria da ADVB, que reúne nomes desde 1962, ganha um novo capítulo com um líder que transformou pipas de infância em estruturas empresariais e saraus em negócios que sobrevivem por afeto e gestão.

Conexão global, força local

No universo da auditoria e da consultoria, poucas marcas representam tão bem a combinação entre alcance internacional e proximidade com o cliente quanto a BDO. Com presença em 164 países, mais de 120 mil profissionais e cerca de 1.800 escritórios, a rede global é reconhecida por unir conhecimento técnico, agilidade, proximidade com os clientes, inovação e um padrão de qualidade que se replica em todos os continentes.

No Brasil, essa trajetória ganhou sotaque próprio pelas mãos de Raul Corrêa da Silva, fundador e CEO da BDO Brasil, que transformou uma empresa nacional em um braço relevante de uma das maiores organizações de serviços profissionais do mundo. Sob sua liderança, a BDO Brasil evoluiu de uma firma de auditoria de médio porte para uma instituição robusta, com 28 escritórios, mais de 80 sócios, 2.200 colaboradores e um portfólio diversificado que abrange auditoria, consultoria, tributos e controladoria.

O executivo construiu uma operação que se tornou referência em ética, qualidade e resultados, conectando a agilidade de uma empresa nacional à solidez de uma rede global presente em mais de 160 países. Ao longo de sua carreira, o executivo consolidou-se como uma das vozes mais respeitadas do setor contábil e de consultoria, contribuindo ativamente para o fortalecimento do ambiente empresarial e para a difusão de práticas de gestão ética e transparente.

Essa combinação de independência e integração é o que dá à BDO Brasil um papel estratégico dentro da rede: traduzir padrões globais em soluções locais, com foco na realidade e na cultura empresarial brasileira. Hoje, é a quinta maior do setor no país e a maior com capital nacional, posição conquistada com base em crescimento orgânico, aquisições estratégicas e uma cultura de gestão voltada para excelência e transparência.



Em 2024, registrou faturamento de R\$ 450 milhões, crescimento de 22% em relação ao ano anterior, além de um aumento expressivo na base de clientes listados em bolsa. Esse desempenho reflete uma estratégia de longo prazo, apoiada em tecnologia, governança e valorização de talentos — pilares que consolidaram a confiança do mercado e garantem solidez à marca. Mais do que uma história empresarial, a BDO Brasil representa uma jornada de liderança, cultura e reinvenção.

A trajetória de Raul Corrêa da Silva também ilustra esse espírito: o de um líder que alia

técnica, visão estratégica e sensibilidade humana para conduzir uma organização de alto desempenho. Ao longo dos anos, ele formou equipes, integrou novos escritórios e manteve a essência de uma empresa próxima de seus clientes, comprometida com resultados e excelência nos trabalhos.

A seguir, conheça como uma empresa fundada em 2001 ganhou dimensão global, manteve alma brasileira e consolidou sua força local — tornando-se um exemplo de como ética, propósito e inovação podem caminhar juntos.



Crédito: Divulgação

Itens da coleção pessoal de Raul Corrêa da Silva da Revolução Constitucionalista de 1932

Raiz global, presente local

A BDO International é uma rede de firmas independentes de auditoria, consultoria, impostos e controladoria que compartilham padrões de qualidade, metodologia e princípios éticos comuns. Cada firma-membro é juridicamente autônoma, mas comprometida com os mesmos valores de excelência e transparência, o que garante uma atuação alinhada e confiável em todos os mercados onde a marca está presente.

Criada em 1963 e consolidada sob o nome BDO em 1973, a rede construiu uma trajetória marcada por crescimento contínuo e pela padronização global de seus processos. Hoje, ocupa o posto de quinta maior organização de serviços profissionais do mundo, reunindo mais de 120 mil profissionais distribuídos em cerca de 1.800 escritórios, em 164 países. Esse alcance expressivo reflete um modelo de expansão que valoriza tanto a escala internacional quanto o conhecimento aprofundado das realidades locais.

O desempenho financeiro confirma a força dessa estrutura: em 2024, a BDO alcançou faturamento global de US\$ 15 bilhões, resultado de uma rede coesa que mantém foco na qualidade técnica e na proximidade com o cliente. Por trás desses números, há uma filosofia de atuação que privilegia a independência entre equipes, a troca de experiências e a padronização de práticas que asseguram eficiência e confiança em todos os serviços prestados.

Essa integração mundial é um dos grandes diferenciais da BDO. As firmas compartilham plataformas, clientes, metodologias de auditoria e sistemas de controle de qualidade que permitem atender empresas de qualquer porte com o mesmo nível de rigor e consistência. Essa sinergia é reforçada por programas internacionais de formação, intercâmbio e desenvolvimento de talentos, o que garante que o conhecimento circule entre países e fortaleça a expertise técnica da rede como um todo.

Mais do que presença global, a BDO construiu uma reputação baseada em relacionamento e compreensão das particularidades de cada mercado. Em todos os países onde atua, a rede busca combinar a visão estratégica internacional com a sensibilidade local — característica que lhe permite compreender legislações específicas, contextos econômicos e práticas empresariais diversas.

Para empresas em expansão ou grupos multinacionais, essa combinação é determinante. Ter uma equipe que fala a língua local e, ao mesmo tempo, aplica padrões internacionais, oferece segurança e previsibilidade em um ambiente de negócios cada vez mais complexo. Essa é a essência do modelo BDO: um equilíbrio preciso entre escala global e atuação próxima, técnica e humana, que faz da rede uma parceira estratégica para organizações em todos os estágios de crescimento.

“ Presente em 164 países, a BDO superou US\$ 15 bilhões de receita global em 2024. ”

De RCS a BDO Brasil: a construção de uma marca

A história da BDO no Brasil começa com a criação da RCS Auditores e Consultores, fundada em 2001 por Raul Corrêa da Silva. Desde o início, a empresa nasceu com a ambição de oferecer serviços de auditoria e consultoria de alta qualidade, baseados em ética, precisão técnica e proximidade com o cliente. Em um mercado dominado por grandes multinacionais, a RCS se destacou por unir excelência profissional a uma gestão de perfil brasileiro, moderna e voltada para resultados concretos.

A trajetória da RCS é marcada por um crescimento sólido e planejado. Em 2009, a empresa deu um passo importante ao se fundir com a Tufani, Reis e Soares, ampliando sua estrutura operacional e seu portfólio de serviços. Dois anos mais tarde, em 2011, alcançaria um novo patamar: a RCS passou a representar oficialmente a marca BDO no país, tornando-se parte da quinta maior rede de auditoria e consultoria do mundo. A integração trouxe novas metodologias, padrões globais de qualidade e uma plataforma de atuação mais ampla, sem que a empresa perdesse sua essência local.

Com o passar dos anos, a BDO Brasil consolidou sua posição como uma das principais organizações do setor. A liderança de Raul Corrêa da Silva foi decisiva nesse processo, conduzindo uma empresa que conseguiu crescer mantendo independência, reputação e uma cultura interna de excelência. Hoje, a BDO é reconhecida como a quinta maior empresa de auditoria e consultoria do Brasil e a maior do setor com capital nacional, posição conquistada por meio de estratégia consistente, foco em resultados e valorização de pessoas.

O crescimento da BDO no país ocorreu de forma orgânica e também por aquisições estratégicas. Entre as mais recentes, destaca-se a integração das operações da

Baker Tilly em Belo Horizonte e Brasília, que ampliou a presença da marca em mercados regionais estratégicos. A empresa também expandiu suas bases em Uberlândia, Palmas e Sorocaba, fortalecendo a atuação em polos econômicos relevantes. Esse movimento de expansão resultou em uma estrutura cada vez mais capilarizada e eficiente. Os excelentes resultados recentes refletem não apenas a solidez financeira, mas também a confiança de um número crescente de clientes em diferentes setores da economia.



Em 2025 foi escolhido como Profissional do Ano pela Anefac

“ A BDO Brasil cresceu 22% em 2024, atingindo R\$ 450 milhões em faturamento. ”

O desempenho também foi impulsionado pela ampliação da carteira de companhias de capital aberto, especialmente após o rodízio obrigatório de firmas de auditoria exigido pela legislação. Mesmo nesse contexto desafiador, a BDO obteve um aumento de 8,5% no número de empresas listadas auditadas, confirmando sua capacidade

de conquistar espaço entre as maiores corporações do país. Esses resultados expressam a maturidade de uma organização que soube crescer sem perder identidade. A BDO Brasil combina a experiência global da rede com a sensibilidade local de quem conhece de perto o ambiente de negócios brasileiro. Essa dualidade — global e nacional, técnica e humana — é o que faz da BDO uma marca respeitada e admirada no mercado.

Com uma trajetória construída sobre bases sólidas, a empresa segue expandindo suas fronteiras e consolidando sua presença em novos mercados, mantendo viva a essência que a fez nascer: a busca pela excelência, a valorização das pessoas e a entrega de resultados que inspiram confiança.

O líder por trás da trajetória

Raul Corrêa da Silva, formado em Ciências Contábeis, Administração de Empresas e Direito, com pós graduação em Administração Contábil e Financeira, é um exemplo de profissional que une competência técnica e visão empreendedora. Fundou sua primeira empresa em 1982 e, ao longo das décadas, construiu uma carreira que ultrapassou as fronteiras do setor. À frente da BDO Brasil, ele transformou um negócio nascido da vocação contábil em uma referência nacional de ética e inovação.

Raul também é empreendedor cultural: proprietário dos restaurantes Cantaloup e Loup e do piano-bar Fino da Bossa, criado para abrir espaço a novos talentos da MPB.

A história ilustra um perfil de liderança plural, que sabe conciliar rigor profissional com visão humana e criativa. No dia a dia, Raul mantém rotina disciplinada: abre o expediente às 8h na empresa e encerra os shows do Fino da Bossa pontualmente às 23h, prova de equilíbrio entre paixões e propósitos.

Estratégia e diferenciação

O posicionamento da BDO Brasil é claro: foco no middle market — empresas de médio porte que buscam serviços sofisticados sem perder a atenção personalizada.

Esse segmento tem sido fundamental para o crescimento da empresa, que também vem ganhando espaço entre as companhias de capital aberto. Hoje, a BDO atua com cerca de 10% das empresas listadas na B3, combinando robustez técnica e agilidade operacional.

“ A empresa é líder no middle market e a maior do setor com capital nacional. ”

Entre seus principais serviços estão auditoria de demonstrações contábeis, consultoria tributária, fiscal e societária, gestão de riscos (RAS), investigações e disputas (FID), fusão e aquisição (M&A), valuation, planejamento estratégico, sucessão familiar, advisory em projetos complexos e terceirização contábil, judicial e trabalhista. A amplitude de soluções permite que clientes tenham acesso a um portfólio completo de serviços, conectado a boas práticas globais e executado com conhecimento local.

Crédito: Divulgação



Com o prefeito Ricardo Nunes na sede da BDO, em São Paulo

Tecnologia, qualidade e pessoas

Nos últimos anos, a BDO intensificou investimentos em inovação e tecnologia. A rede global opera com plataformas integradas de auditoria, automação de processos, inteligência artificial e análise de dados, refletindo também na operação brasileira.

No país, a BDO tem usado soluções digitais para aperfeiçoar a coleta de informações, reforçar a segurança de dados e garantir mais precisão nas entregas.

Além disso, investe fortemente na formação de profissionais — todos os anos são centenas de treinamentos presenciais e online, preparando líderes e especialistas para novos desafios.

A empresa mantém compromisso firme com ética, governança e sustentabilidade, publicando relatórios anuais de atividades e ESG.

A BDO Brasil reforça sua cultura interna com valores baseados em respeito, confiança e colaboração.

“Expansão territorial e investimento em tecnologia marcaram os planos para 2025.”

Cuidar das pessoas

A BDO tem também como filosofia cuidar das pessoas. Afinal de contas, elas são o principal ativo de uma empresa que vende serviços. Por este motivo, mantém uma série de parcerias com instituições de ensino para que os profissionais possam se aperfeiçoar; incentiva a prática de esportes, com benefícios e com uma corrida anual; incentiva o consumo de cultura – incluindo facilidades para que os colaboradores frequentem o recém-nomeado Teatro BDO Jaraguá; e, sobretudo, incentiva o equilíbrio entre vida pessoal e profissional. “Os nossos computadores desligam às 18 horas para que as pessoas possam ter outras atividades. É como eu sempre digo, a vida não é só débito e crédito”, ressalta Raul.

Desafios e aprendizados

A trajetória de crescimento também exige resiliência. Integrar culturas de novos escritórios, acompanhar mudanças regulatórias e manter a qualidade em expansão constante são tarefas complexas. A BDO atua em um setor altamente regulado, onde a precisão técnica e a reputação são essenciais. Por isso, investe em processos de controle interno e em monitoramento de qualidade constante, reforçando sua responsabilidade perante clientes e órgãos reguladores. Essas experiências ensinaram que crescer não é somente aumentar números, mas garantir sustentabilidade e credibilidade a longo prazo.



Confraternização da BDO em 2021

“Raul Corrêa da Silva conduz a firma com foco em ética, pessoas e inovação.”

Rumo ao futuro

O plano da BDO Brasil para os próximos anos é continuar expandindo sua presença no território nacional e reforçando a amplitude de seu portfólio de serviços. A empresa tem uma estratégia claramente voltada ao crescimento sustentável, com foco na qualidade e na proximidade com o cliente. Essa expansão é tanto geográfica quanto técnica, buscando fortalecer a presença em novas regiões e consolidar áreas que já se tornaram referências dentro da organização. Novos escritórios estão sendo abertos em João Pessoa, São Luís e Varginha e em outras localidades consideradas estratégicas para o atendimento a empresas de médio e grande porte. Paralelamente, unidades importantes como Curitiba, Goiânia e Rio de Janeiro estão em processo de ampliação, acompanhando o aumento da base de clientes e o volume crescente de projetos. A expansão física reflete a filosofia da empresa de estar próxima dos negócios que atende — um princípio que, ao longo dos anos, tem sido um diferencial competitivo da marca no país.

O movimento de crescimento vem acompanhado de investimentos constantes em inovação e tecnologia. A BDO aposta em inteligência artificial, automação e análise de dados como pilares para aprimorar processos de auditoria, consultoria e gestão de riscos. Essas ferramentas têm como objetivo oferecer respostas mais rápidas, relatórios mais precisos e insights estratégicos que apoiem a tomada de decisão dos clientes. O uso de tecnologia avançada também reforça o compromisso da empresa com a transparência e a eficiência operacional. O cenário econômico e regulatório brasileiro projeta oportunidades adicionais para a BDO. As mudanças fiscais e tributárias em andamento no país tendem a ampliar a demanda por serviços especializados de consultoria e planejamento tributário — áreas nas quais a empresa já atua com reconhecida competência. Além disso, o fortalecimento das práticas de governança, sustentabilidade e conformidade abre espaço para novas soluções em Risk Advisory Services e Financial Advisory, segmentos em que a BDO tem expertise consolidada. Com base em seus valores corporativos — ética, qualidade, responsabilidade e valorização de pessoas — e sob a liderança de Raul Corrêa da Silva, a BDO Brasil segue fiel à sua missão de oferecer serviços de alto padrão, alinhados às exigências de um mercado em transformação. A combinação entre tradição e inovação, que marcou toda a trajetória da empresa, continuará sendo a essência de sua atuação. Os próximos anos, a BDO pretende reforçar ainda mais sua posição como a maior empresa de auditoria e consultoria com capital nacional, mantendo o

ritmo de crescimento e ampliando o leque de soluções oferecidas. Essa visão de futuro reflete o compromisso de longo prazo da companhia: crescer com consistência, manter a confiança do mercado e continuar sendo referência de qualidade e credibilidade no setor de serviços profissionais no Brasil. A história da BDO Brasil é um exemplo de como uma empresa nacional pode se inserir em um contexto global sem perder identidade. Com capital humano forte, propósito claro e estratégia consistente, a organização construiu uma marca respeitada em um setor de altas exigências. Raul Corrêa da Silva resume bem essa trajetória: “Cuidar das pessoas é a habilidade mais fundamental. Um time só vence quando tem propósito, disciplina e valores claros. Um líder precisa acreditar na sua equipe e valorizar quem está com ele. Acredito que tudo dá certo com a ajuda da equipe e de Deus.” É essa filosofia que mantém a BDO Brasil em movimento — conectada ao mundo, firme em suas raízes locais e comprometida com o futuro.

“Tradição e modernidade fazem da BDO Brasil um símbolo de conexão global com força local.”

Depoimentos

“Trabalhar com o Raul sempre foi desafiador no melhor sentido da palavra. No início, fazíamos de tudo, e isso foi extremamente enriquecedor. Ele tem uma energia infinita, que contagia e impulsiona quem está por perto. Mesmo não estando mais tão próxima no dia a dia, continuo sentindo que é sempre um aprendizado constante.

Entre tantos momentos marcantes, um em especial me ensinou muito sobre valores. Certa vez, fui destratada por um cliente em uma situação delicada. Raul reuniu o time e deixou claro que aquele tipo de comportamento não era aceitável. Disse que, se necessário, aquele cliente não faria mais parte da nossa carteira. Foi uma lição poderosa sobre respeito e defesa dos nossos princípios. A maior lição que ele me ensinou foi: “Quem fala sempre a verdade não precisa se lembrar do que disse.” Essa frase resume muito do que ele representa e é algo que levo para a vida. O estilo de liderança do Raul impactou profundamente minha trajetória profissional. Aprendi a ter um olhar mais humano. Ele sempre demonstrou preocupação genuína com todos, o que me ensinou a considerar o impacto das minhas decisões sobre a equipe e os clientes.

Admiro muito a forma como conduz a equipe: ele ouve todos antes de tomar uma decisão. Essa escuta ativa é algo raro e valioso. Quando surgem desafios, ele inspira pelo exemplo. Mesmo diante de preocupações, não deixava transparecer. Tento seguir esse modelo de liderança, embora ainda não consiga esconder tão bem as frustrações! Se tivesse que definir o Raul em uma palavra, seria “confiante”. Porque ele transmite segurança e firmeza em tudo o que faz. E quanto ao legado que ele deixa, acredito que se resume em três pilares: Responsabilidade, Credibilidade e Soluções, o famoso RCS. Pode parecer clichê, mas é exatamente isso que ele representa”.

Viviane Bauer, sócia da BDO e atual presidente da 5ª Regional do Ibracon, trabalha ao lado de Raul Corrêa da Silva há 23 anos.

“Conviver com o Raul ao longo de tantos anos foi uma experiência profundamente enriquecedora. São 41 anos de história compartilhada, desde que comecei como trainee em 1984, na primeira empresa que ele montou. Desde então, nossa trajetória se entrelaçou em diversos momentos, com aprendizados constantes e uma parceria construída com base em respeito, admiração e confiança. Raul sempre foi uma figura envolvente. Seu carisma é notável e sua capacidade de formar cultura ao redor de si é impressionante. Ele tem aquele dom raro de transformar ideias: você entra em uma conversa com um pensamento e sai convencido pela visão dele, que geralmente é mais ampla, mais estratégica e mais inspiradora.

Tudo que sei, profissionalmente, devo a ele. Desde os primeiros passos como trainee, passando por cargos de sênior e gerente. Até hoje sigo aprendendo com sua postura, seus valores e sua forma de enxergar o mundo. Nossa convivência sempre foi marcada por cumplicidade e troca. Aprendi com ele não apenas sobre a profissão, mas também sobre a vida. Ele é um líder que inspira pelo exemplo, que centraliza com sabedoria e resolve com firmeza. Trabalhar ao lado dele é saber que há direção, propósito e ética em cada decisão. Se me permitem, há algumas palavras que definem perfeitamente o profissional Raul Corrêa da Silva: ética, integridade, visão, atitude e referência. São características que ele carrega com naturalidade e que fazem dele um líder capaz de conduzir uma empresa com mais de 2.200 profissionais com excelência. Sua trajetória é marcada por um espírito empreendedor que vem desde a infância. Em nossas conversas, ele já compartilhou

histórias de quando vendia pipas, organizava torcida para o Corinthians e demonstrava, desde cedo, uma inquietação criativa e uma vontade de fazer acontecer. Com o tempo, essa energia se transformou em liderança. Mesmo enfrentando desafios, como uma sociedade difícil no início da carreira, ele soube se reinventar e mostrar o quanto uma liderança sólida pode transformar uma empresa. Neste momento de reconhecimento, quero deixar minha mensagem de gratidão. Agradeço por tudo que ele fez por mim, por ser um grande amigo e por ter sido, sem dúvida, o número um da minha trajetória profissional”.

Santiago Luz, sócio da BDO e trabalha ao lado de Raul Corrêa da Silva há 41 anos.

“Minha relação com o Raul começou em 1986, quando adquirimos a Valisere. Desde o primeiro encontro, houve uma conexão imediata — como se costuma dizer hoje, uma verdadeira “química”. Ele demonstrava profundo conhecimento sobre o que falava, o que me transmitiu segurança para iniciarmos uma parceria. Nosso primeiro contato foi quase uma aposta: se ele estivesse certo sobre um determinado tema, eu daria a conta. E foi exatamente o que aconteceu. Ao longo dos anos, minha experiência como cliente sempre foi marcada pela competência e disponibilidade do Raul. Mesmo nos momentos em que não estávamos diretamente trabalhando juntos — como no período em que ele saiu da Terco e precisou cumprir uma quarentena — o reencontro aconteceu de forma surpreendente.

Coincidência ou não (no judaísmo, dizemos que coincidência não existe), nos encontramos por acaso em um restaurante que eu raramente frequentava, justamente no domingo anterior ao fim da quarentena. Na terça-feira seguinte, já estávamos assinando um novo contrato. Desde então, seguimos juntos em mais uma fase dessa trajetória, que começou com a RCS e depois se tornou BDO — nomes que, para mim, pouco importavam, pois o que sempre contou foi a confiança que tenho nele e na equipe brilhante que o acompanha, especialmente o Santiago Luz, por quem tenho grande admiração. Se tivesse que definir o Raul em uma palavra, seria “lutador”. Ele aceitou todos os desafios que surgiram e venceu cada um deles com mérito. Seu exemplo de dedicação, coragem e ética é algo que levo para a vida.”

Aron Rosset, CEO na empresa Rosset Têxtil, cliente do Raul Corrêa da Silva desde 1986.

MEMÓRIA



Raul Correa da Silva com a mãe, Laura



Em homenagem na Câmara dos Vereadores de São Paulo



Na época da escola



Capa do Livro "Versos para sua prosa"



Craques do futebol e da BDO



Com o filho Adriano



Raul Corrêa da Silva discursando durante festa de final de ano da BDO em 2023



Dois momentos com a avó e as irmãs



Matéria do Diário de São Paulo sobre a trajetória de Raul



Com a mãe e as irmãs



Com Mirella Havir e Vera Havir no lançamento do seu livro



Em família, com a esposa, Vera Havir, os filhos Mirella Havir e Adriano Corrêa, genro, nora e netos



Com a esposa Vera Havir na festa de confraternização da BDO em 2019



Na largada da BDO Run & Walk 2025



Raul com parte do seu acervo sobre a Revolução de 1932



Em discurso ao ser paraninfo de uma das turmas do projeto Desenhando o Futuro do Sescon-SP



Com alguns dos atletas patrocinados pela BDO, Davizinho, Rony Gomes, Jean Coloca e Alex Schultz



Raul no primeiro escritório da RCS



Na Copa do Mundo de 2018, a BDO levou seus profissionais para ver os jogos no cinema



Raul com Victor Ramacciotti



Raul com os filhos Alexandre e Adriano



Raul participando da campanha Sangue Corinthiano



Raul colocando a leitura em dia em um momento de lazer



Com a família durante homenagem do Sindcont



Em 2011, quando a RCS passou a representar a BDO no Brasil, se tornando a quinta maior do setor



Com o filho Adriano Corrêa



Com a esposa Vera Havir



Raul com a mãe, Laura, e a tia Percília



Comemorar o Dia das Crianças é uma tradição na BDO



Em ação da BDO na estreia do filme "O Contador"



Raul Corrêa com a irmã Ana Lucia, Mila e a sua esposa, Vera



Em um dos tradicionais cafés da manhã com os sócios na BDO

O IRES DEFENDE A CAUSA DA SUSTENTABILIDADE.

O IRES – INSTITUTO ADVB DE RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL, fundado em 1996, realiza um trabalho constante de conscientização dos empresários para que desenvolvam ações éticas, social e ambientalmente responsáveis junto à sociedade e dentro da própria organização.

MISSÕES DO IRES

CONSCIENTIZAR os empresários sobre a importância de praticarem posturas cidadãs e políticas éticas em relação às ações socioambientais voltadas para os públicos interno e externo às organizações e ao próprio meio ambiente.

PROMOVER ações que repercutam concretamente na construção de valores nos quais a responsabilidade socioambiental e práticas sustentáveis possam ser encaradas como elemento estratégico na atuação das organizações.

DESENVOLVER mecanismos que possam, cada vez mais, valorizar as empresas que aplicam a sustentabilidade na sua estratégia e no seu relacionamento institucional junto aos seus stakeholders.

SENSIBILIZAR as empresas e a sociedade para desenvolverem iniciativas voltadas à sustentabilidade.

PRINCIPAIS EIXOS DE ATUAÇÃO DO IRES:



RECONHECIMENTO ATRAVÉS DO PRÊMIO TOP DE SUSTENTABILIDADE ADVB



PRODUÇÃO INTELECTUAL E CONTEÚDO PARA APLICAÇÃO PRÁTICA



PESQUISA SOBRE RESPONSABILIDADE SOCIAL E PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS NAS EMPRESAS



CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL



ASSOCIE-SE À ADVB.



ADVB[®]

Ninguém é líder por acaso.

Há 68 anos a Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil - ADVB constrói relacionamentos permanentes entre corporações, líderes empresariais e executivos, ampliando as oportunidades de negócios. Associando-se, além do networking de qualidade, você e sua empresa terão acesso a benefícios como descontos em Congressos, Conferências, Cursos, Palestras, participação em Fóruns, Debates e Eventos Oficiais de Premiação. Afinal, ninguém é líder por acaso.

11 3287-0000
associe-se@advb.org
www.advb.org

ADVB[®]
Ninguém é líder por acaso.

Associação dos
Dirigentes de
Vendas e Marketing
do Brasil

CONHECIMENTO | RECONHECIMENTO | RELACIONAMENTO