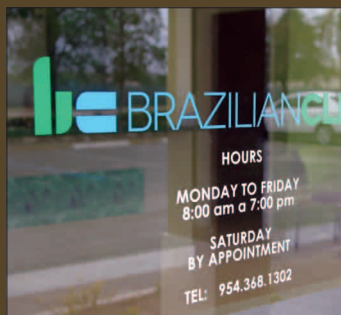


# GESTÃO EMPRESARIAL

PUBLICAÇÃO DO GBRASIL - GRUPO BRASIL DE EMPRESAS DE CONTABILIDADE JULHO 2015 EDIÇÃO Nº 32

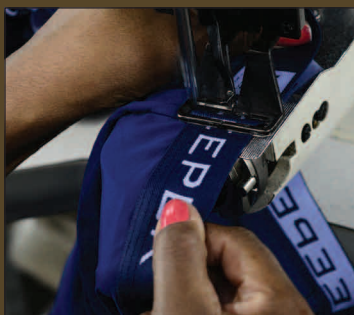
## EM RÁPIDAS MORDISCADAS

*Cooperativas de crédito crescem 20% ao ano e invadem o reinado absoluto dos bancos*



### BRAZILIAN CLINIC

Ortopedista brasileiro aposta no mercado americano e abre clínica médica com atendimento em português em Miami



### MALHAS KEEPER

Numa região de Minas Gerais que foi um dia considerada a Manchester brasileira, Malhas Keeper dá um drible na crise e segura os pênaltis da indústria chinesa no mercado nacional

Superar grandes desafios exige  
experiência e competência

ÉTICA COMPETÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
DISCIPLINA EXCELÊNCIA CONFIANÇA  
RESPONSABILIDADE QUALIDADE ORGANIZAÇÃO  
CONFIANÇA TRANSPARÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
EXPERIÊNCIA ÉTICA QUALIDADE ORGANIZAÇÃO  
DISCIPLINA COMPETÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
TRANSPARÊNCIA ÉTICA QUALIDADE ORGANIZAÇÃO  
ORGANIZAÇÃO EXPERIÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
RESPONSABILIDADE ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
CONFIANÇA ÉTICA EXCELÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
COMPETÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
ÉTICA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
CONFIANÇA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
TRANSPARÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
CONFIANÇA EXPERIÊNCIA COMPETÊNCIA ORGANIZAÇÃO  
ÉTICA QUALIDADE ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
DISCIPLINA EXCELÊNCIA CONFIANÇA ORGANIZAÇÃO  
RESPONSABILIDADE QUALIDADE ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
TRANSPARÊNCIA EXPERIÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
COMPETÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
CONFIANÇA ÉTICA EXCELÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
DISCIPLINA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
TRANSPARÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO  
RESPONSABILIDADE EXPERIÊNCIA ORGANIZAÇÃO ORGANIZAÇÃO

## DOMINGUES E PINHO CONTADORES

Contabilidade | Consultoria Tributária e Contábil | Paralegal | Tributos | Consultoria Pessoa Física | Recursos Humanos | Deptº Pessoal | SISCOSEF / BACEN | Tecnologia da Informação | Gestão Financeira | Obrigações Acessórias | Gestão Documental | Consultoria Trabalhista e Previdenciária

## FAZENDO A RODA GIRAR

**U**ma recordação que tenho de minhas viagens ao interior do Rio Grande do Sul é a estreita relação da comunidade local com o cooperativismo de crédito. O nome Sicredi sempre foi um velho conhecido entre as famílias de Lajeado, cidade natal de minha esposa. Tudo se resolve ali: o pagamento, o empréstimo, a poupança, a compra do carro, da casa... O vínculo cultural muito forte da população com esta instituição financeira centenária para mim sempre foi algo curioso. Durante muitos anos ele forçou bancos comerciais a ter uma presença menor em algumas cidades dos interior do estado. Ao ler a nossa reportagem de capa, noto que o cooperativismo de crédito transpôs de vez as fronteiras gaúchas. O que parecia um hábito local se revelou uma tendência para todo o Brasil. Deixaram de ser apenas um fator cultural e cresceram alicerçadas pela legislação federal cada vez mais favorável à adesão de novos associados. Em nossa reportagem, conseguimos saber como operam, o que pensam e o que planejam os três maiores sistemas de cooperativas de crédito no Brasil - Sicoob, Sicredi e Unicred.

A área médica chega dominando a edição. Três reportagens fazem um retrato de como a iniciativa privada se organiza, cresce e se reinventa paralelamente ao sistema de saúde público que agoniza. Uma degradação que ocorre não só aqui no Brasil, mas também nos Estados Unidos, onde um médico brasileiro resolveu arriscar e empreender. A Brazilian Clinic, em Miami, abre as portas para os imigrantes brasileiros que um dia foram atrás do sonho americano e por ali ficaram, mas não conquistaram condições de ter assistência médica por falta de legalização. De Santa Maria-RS, nos vem a ilha de excelência Labimed, fruto do sonho de um médico e pesquisador da área de oncologia pediátrica. Na Paraíba, um cardiologista e empreendedor vai atrás de meios mais sustentáveis para a assistência médica, criando o cartão Mais Saúde.

A Malhas Keeper – uma cinquentenária malharia da Zona da Mata Mineira, em Juiz de Fora, mostra como está sobrevivendo aos sucessivos ataques da conjuntura econômica brasileira. Originalmente uma fabricante de meias masculinas, ela assistiu a muitos de seus *players* sucumbir, mas conquistou seu espaço e cresceu alavancada pela capacidade de se recriar, com rapidez, em cenários adversos. Hoje atua de modo verticalizado, produzindo sua própria malha, elaborando confecções diversas, abastecendo atacadistas e varejistas de todo o território nacional e montando, ainda, uma rede de lojas franqueadas.

Esta edição da GESTÃO traz também um pouco da economia do Piauí, com os bons ventos trazidos pela energia eólica e o vigor da agricultura do cerrado.

Este é um pouco do nosso Brasil de força e de raça para você, leitor que empreende e busca inspiração para vencer as estatísticas econômicas nada animadoras anunciadas pelos órgãos oficiais e instituições de pesquisa empresarial. Este é um País que nem sempre está estampado na grande mídia, mas que nós, do GBrasil, temos o maior orgulho em mostrar.



Foto: Estúdio Luzia

**MANUEL DOMINGUES E PINHO**  
Presidente do GBrasil  
[gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br](mailto:gbrasil@gbrasilcontabilidade.com.br)

**EDITORIAL 3**

Fazendo a roda girar

**CONSULTORIA GBRASIL 5**

Simples, mas exige atenção

**MEDICINA DIAGNÓSTICA 8**

Labimed: resultados fora da curva



**ENTREVISTA 12**

Neymar Cabral de Lima:  
O lado B de Miami



**REPORTAGEM DE CAPA 16**

Cooperativas de crédito:  
Rápidas mordiscadas no mercado bancário



**21 MERCADO DE SAÚDE**

Mais Saúde: Uma nova via de assistência médica



**24 INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO**

Malhas Keeper:  
Defendendo os pênaltis de 2014



**30 ESTADOS BRASILEIROS**

Piauí: Energia dos ventos move a economia



**34 EM SÍNTESE**

**37 NOVOS CLIENTES GBRASIL**



**GESTÃO EMPRESARIAL** é uma publicação do GBrasil - Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade, distribuída a clientes e parceiros estratégicos em todo o território nacional.

**SEDE GBRASIL**

Av. Clodomiro Amazonas, 1435  
04537-012 - São Paulo-SP  
Tel./Fax: 55 (11) 3814-8436  
www.gbrasilcontabilidade.com.br

**CONSELHO EDITORIAL**

Pedro Coelho Neto - Coordenador  
(Marpe Contadores Associados)  
Didmar Duwe  
(D.Duwe Contabilidade)  
Julio Linuesa Perez  
(Orcose Contabilidade)

Simone Zanon  
(T&M Consulting)  
Tertulino Ribeiro Passos  
(Análise Contabilidade)  
Flávio Azevedo Pinto  
(Opção Contábil)  
Renato Toigo  
(Toigo Contadores Associados)  
Cassius Coelho  
(Marpe Contadores Associados)  
Reinaldo Cardoso da Silveira  
(Org. Silveira de Contabilidade)  
Nilson José Goedert  
(RG Contadores Associados)  
Francisco Lúcio Gomes  
(Agenda Contábil)  
Manuel Domingues e Pinho  
(Domingues e Pinho Contadores)

Rider Rodrigues Pontes  
(Unicon - União Contábil)

**PRODUÇÃO, EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO**

Editora Borges Brasil  
São Paulo - SP

**Jornalista Responsável:**  
Diva de Moura Borges  
diva.borges@uol.com.br

**Projeto Gráfico:**  
Moema Cavalcanti

**Atendimento ao Anunciante:**  
Julio R.Castro  
Tel. (11) 3814-8436  
Tel. (48) 9981-9321

**Colaboraram nesta edição:**  
João Menoni  
José Paulo Ferrer (Revisão)

**Fotografias & Ilustrações:**

Aelson F.Amaral (MG)  
Ale Dias (SP)  
André Sesterhenn Coelho de Sá (SC)  
Estudio Luzia (SP)  
Fred Vianna (MG)  
Marcelo Ventura (SP)  
Max Brito (PB)  
Montalvo Machado (SP)  
Weimer Carvalho (GO)  
Thinkstock / Bigstock

**TRAGEM DESTA EDIÇÃO:**  
10.000 exemplares

**Impressão:**  
Leograf Editora  
Edição 32, encerrada em 01.07.15

## SIMPLES, MAS EXIGE ATENÇÃO

CONSULTORES DO GBRASIL EXPLICAM AS VANTAGENS, DESVANTAGENS E IMPLICAÇÕES LEGAIS AO SE ADOTAR O REGIME SIMPLES DE TRIBUTAÇÃO

Weimer Carvalho



**VOLMAR SCALCO**  
Scalco Contabilidade  
Campo Grande - MT

### QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE QUEM OPTA PELO SIMPLES?

► As duas principais são a possibilidade de pagar menos tributos e, como o nome já diz, de modo simples, com uma guia de arrecadação única. Ali estão embutidos IRPJ, ISS, INSS de empregados (patronal), ICMS, CSLL, PIS e COFINS. Diminui o papel e diminui a carga tributária. A alíquota única varia entre 4% a 22,06%, dependendo do faturamento e da atividade econômica. Mas existem outras vantagens importantes para o empresário do Simples. A empresa fica livre de algumas burocracias, como a entrega da DCTF, por exemplo, e da EFD-Contribuições. O seu cadastro com o poder público passa a ser único, por CNPJ. Não há necessidade de se fazer um cadastro estadual e um cadastro municipal. Em caso de querer fechar a empresa, ficou mais fácil dar baixa. O empresário pode requerer isso mesmo com dívida tributária. Essa dívida vai para a pessoa física dele. A empresa Simples pode recorrer ao Juizado Especial para resolver de modo mais simples e rápido as questões na Justiça. Em caso de protesto de títulos, as taxas cobradas são menores. Ela tem ainda predileção nas licitações públicas – caso a concorrência apresente um empate, a empresa do Simples leva a preferência. ►

### QUEM NÃO PODE OPTAR POR ESSE REGIME?

► São proibidas as empresas que têm receita superior a R\$ 3,6 milhões/ano e também aquelas que possuam problemas de cadastro fiscal e dívidas tributárias de qualquer nível. É preciso regularizar essas pendências para entrar no Simples. Não podem participar de modo algum as cooperativas, empresas estrangeiras, e os fabricantes e atacadistas de cigarros, armas, munições, explosivos, bebidas alcoólicas e as empresas que operem com importação de combustíveis. Estão também de fora do Simples, os bancos, as sociedades de créditos ou factoring, as de produção, transmissão ou venda de energia elétrica, as de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas, as de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros, as de locação de mão de obra, de loteamento ou incorporação de imóveis, as sociedades por ações e as empresas de cujo capital participe outra pessoa jurídica. Aqui cabe uma explicação: um empresário do Simples pode participar de outra empresa, desde que a soma do faturamento dessas empresas não ultrapasse o limite de R\$ 3,6 milhões/ano. Em regra geral é isso; mas é importante entender cada caso, analisando em profundidade para se verificar a não-adequação. ►



Foto: Weimer Carvalho

**RONALDO HELLA**  
D.Duwe Contabilidade  
Porto Velho - RO



**FLÁVIO DE SOUZA PEREZ**  
Orcose Contabilidade e Assessoria  
São Paulo - SP

## HÁ CASOS EM QUE O LUCRO PRESUMIDO OU O LUCRO REAL PODEM SER MAIS VANTAJOSOS QUE O SIMPLES?

► Sim. Isto pode ocorrer sobretudo nas empresas que possuem poucos empregados. Como o INSS patronal é fixo e já está embutido na alíquota Simples, quando se tem poucos empregados, a taxa sobre o faturamento pode ser mais alta do que o INSS individual a recolher. Outra desvantagem do Simples é a impossibilidade de aproveitamento de créditos tributários em benefício da própria empresa. O mesmo ocorre quando ela negocia com empresas não-optantes do Simples. Há a limitação quanto à transferência de créditos tributários. Existe também a necessidade de recolhimento do diferencial de alíquotas na aquisição de mercadorias para revenda de outros Estados. Um exemplo de perfeita adequação de uma empresa ao Lucro Presumido em vez do Simples pode ser dado na área de serviços de engenharia. Se ela possui, hipoteticamente, um faturamento mensal de R\$ 100 mil e uma folha de pagamentos de R\$ 10 mil, ela terá uma carga de 19,13% no Lucro Presumido e de 20,34% no Simples Nacional. O que pesa nesse cálculo é a folha de pagamento de pequena expressão, apenas 10% do faturamento. Para empresas do anexo VI da lei – de medicina, veterinária, odontologia e arquitetura etc. – também não vale a pena. A alíquota inicial no Simples é de 16,93%, e no Presumido, a máxima é 16,33%. ►

## MINHA EMPRESA CORRE RISCO DE SER DESENQUADRADA DO SIMPLES DURANTE O ANO FISCAL?

► Sim. O desenquadramento pode ocorrer em caso de alteração contratual que acrescente algum dos itens impeditivos de opção ao Simples Nacional como, por exemplo, o ingresso de um sócio estrangeiro. Pode haver desenquadramento também por excesso de receita bruta – acima de R\$ 3,6 milhões. A ultrapassagem do limite máximo permitido deve ser comunicada à Receita Federal até o último dia útil do mês subsequente, produzindo efeitos a partir do mês subsequente ao do excesso.

## POSSO PEDIR O ENQUADRAMENTO DA MINHA EMPRESA AINDA ESTE ANO?

► O prazo para pedido de adesão ao Simples Nacional para empresas já constituídas é até o último dia útil de janeiro de cada ano. Para as empresas recém-criadas, o prazo é até 30 dias após a liberação da última inscrição (estadual ou municipal), desde que não tenham decorrido 180 dias da inscrição do CNPJ. Em 2014, foi introduzida uma novidade nesse sentido. O site da Receita Federal passou a receber as solicitações de adesão ao regime Simples nos meses de novembro e dezembro. ►



**ELIZANDRA TAVEIRA**  
Fatos Contábil  
São José dos Campos - SP

## O QUE MUDOU NA LEI DO SIMPLES PARA O ANO DE 2015?

► Com a Lei Complementar nº 147, de 07.08.2014, houve a inclusão de novas atividades permitidas, como as atividades de produção e comércio atacadista de refrigerantes, corretagem de seguros e de imóveis, consultoria, serviços advocatícios e atividades de natureza intelectual, como as exercidas pelas clínicas médicas, odontológicas, de psicologia, fisioterapia, dentre outras atividades. Outra novidade importante foi o limite extra para exportação de serviços, ou seja, a partir de 2015 foram estabelecidos dois limites para enquadramento no Simples Nacional, sendo o primeiro de R\$ 3,6 milhões, para vendas no mercado interno, e o segundo, no mesmo valor, para exportação de mercadorias e de serviços para o exterior. Foi incluída também a possibilidade de baixa das empresas mesmo com pendências ou débitos tributários. Isso poderá ser feito a qualquer tempo. Saliente-se, entretanto, que o pedido de baixa implicará na responsabilidade solidária dos empresários, dos titulares, dos sócios e dos administradores no período de ocorrência dos respectivos fatos geradores. ►



Foto: Weimer Carvalho

**RUI CADETE**  
Rui Cadete Consultores e Auditores  
Natal - RN



Excelente para o seu  
cliente, **gratuito** para o seu  
escritório de contabilidade!

- ✓ Controle de vendas
- ✓ Controle de estoque
- ✓ Controle financeiro
- ✓ Emissão de boletos e NF-e



Mais produtividade para seu escritório?  
Conheça o **ContaAzul para Contadores!**

Acesse: [contaazul.com/contabilidade](http://contaazul.com/contabilidade)

## LABIMED

# RESULTADOS FORA DA CURVA

*Em Santa Maria, no interior do Rio Grande do Sul, laboratório de análises clínicas há 50 anos antecipa tecnologias, métodos e contribui para a evolução da pesquisa e do tratamento na área de onco-hematologia no Brasil*

**N**um mercado agitado nos últimos anos por várias fusões e aquisições e um alto grau de inovação tecnológica, o laboratório Labimed, em Santa Maria-RS, segue como um exemplo de êxito solitário e fora da curva. Considerado uma referência na área de onco-hematologia no Brasil, o laboratório cresce uma média de 12% ao ano de forma orgânica e consistente, pautado pela filosofia de seu idealizador, o médico Waldir Veiga Pereira, doutor em onco-hematologia pela Universidade de São Paulo e especialização pelo St Jude Children's Research Hospital (Tennessee, EUA).

Há cinquenta anos, quando criou o laboratório no interior do Rio Grande do Sul, as

chances de se ter uma criança com leucemia curada no Brasil era praticamente zero. A descrença na comunidade médica internacional era avassaladora. Embora houvesse evidências concretas, fugia ao paradigma ser o câncer curável fora dos limites das intervenções cirúrgicas ou dos campos de irradiação.

Nos anos 80, Waldir, após a vivência internacional na área, integrou um grupo de pesquisadores que mudou esse cenário no Brasil, dando acesso a tratamentos aos pequenos pacientes sem qualquer distinção de classe social ou poder aquisitivo. Ao longo de 20 anos houve um incremento progressivo no índice de cura desta doença. As chances de cura do tipo mais comum de leucemia (*linfocítica aguda na infância e adolescência*) saltaram de menos

de 1% para até 90%, nos casos de crianças atendidas por equipes e centros de excelência.

É o que ocorre com os pacientes do Centro de Hematologia e Oncologia do Hospital Universitário de Santa Maria, onde o médico é presidente e professor há quatro décadas. Pelo extenso trabalho nessa área, aliás, o médico recebeu da Universidade Federal de Santa Maria em 2012 o tí-



O médico Waldir Veiga Pereira, doutor em onco-hematologia: amplo trabalho de pesquisa pela cura da leucemia no Brasil





tulo de *Doutor Honoris Causa*. “Muitas dessas minhas ações não foram fáceis; grande parte delas foi concretizada com recursos extra-orçamentários, através do voluntariado e da contribuição financeira de instituições e empresas privadas”, recorda.

Doutor Waldir está por trás de inúmeros outros projetos como o primeiro Centro de Transplante de Medula Óssea do Rio Grande do Sul e a Turma do Ique, uma espécie de centro de convivência que dá suporte a crianças em tratamento contra o câncer. “Ele é uma pessoa sonhadora e persistente. Dá gosto ver como ele trabalha pela Turma do Ique. Sempre que possível, buscamos entre nossos clientes, parceiros que apoiem financeiramente os seus projetos”, comenta a contadora Simone Zanon, da T&M Consulting.

A premissa de que o lucro nunca pode vir antes da competência e da ética se mantém firme entre seus sócios no Labimed, assim como o compromisso de atender o mercado local, onde estão as seis unidades de atendimento do laboratório. Nem por isso a inovação tecnológica, tão frenética na área, teve de ser sacrificada em todos esses anos. Pelo contrário. O Labimed sempre introduziu equipamentos, conceitos e recursos de ponta. Desde 2003 oferece resultados pela internet, opera 24 horas por dia e se dá ao luxo de exibir dois equipamentos de última geração da Siemens

e da Sebia. Os modelos recém-adquiridos fazem estreia na América Latina neste primeiro semestre, trazendo uma série de inovações em análises clínicas.

Um deles, o Versacell X3, permite a integração de três sistemas de análise sanguínea – bioquímica, imunologia e hormônios – a partir de um único tubo colhido. “Isso reduz o volume de sangue a ser coletado e o tempo do exame; o que é bom, especialmente para crianças e pessoas com difícil acesso para coleta. Temos também mais agilidade nos resultados dos exames. Por ser totalmente automatizado, o processo de análise oferece maior biossegurança para seus operadores”, explica a farmacêutica-bioquímica Marta Duarte, diretora de produção do laboratório.

A segunda novidade do Labimed é o Capillarys 2 Flex Piercing, que faz a eletroforese de proteínas e a hemoglobina glicada. Os exames permitem detectar processos inflamatórios, diabetes, alguns tipos de câncer e distúrbios do fígado, dos rins e dos ossos. Por ter alta resolução e sensibilidade, o equipamento da Sebia é capaz de quantificar pequenas concentrações e dar mais agilidade e segurança nos resultados.

### Serviços diferenciados

Um dado significativo é que 95% dos exames oferecidos aos pacientes são realizados pelo



próprio laboratório, ou seja, a parcela de análises terceirizadas é bem pequena em relação aos seus congêneres no mercado. Outros detalhes contribuem para fazer da Labimed um serviço diferenciado. A coleta de curvas hormonais, por exemplo, é feita com acompanhamento médico em áreas reservadas. O laboratório também oferece encaminhamento de testes de paternidade e exames toxicológicos de larga escala de detecção, – serviços não muito comuns nos laboratórios.

Para atender a 800 pacientes/dia e um volume de 135 mil análises/mês, o Labimed conta com uma equipe de 165 colaboradores, entre eles, 16 bioquímicos e dois biomédicos. Entre seus sócios estão três médicos, dois farmacêuticos-bioquímicos e uma odontóloga que participam ativamente da gestão do laboratório. ■

## À MARGEM DA PRESSÃO DO MERCADO

*Formatação de preços no Labimed envolve amplo trabalho da T&M Consulting, em Santa Maria-RS*

A equação qualidade *versus* custos nunca foi tão acompanhada pela rede de laboratórios Labimed. Num momento econômico em que bate à porta a concorrência com preços avassaladores em ritmo de produção industrial, e os planos de saúde, por sua vez, fazem pressão, o Labimed persegue com rigor e firmeza seus custos cuidando para que nada ocorra fora da linha da ética e da qualidade dos serviços que presta. Isso significa preservar as especificações de insumos reagentes, materiais clínicos e manter investimentos em equipamentos de ponta.

Cabe à T&M Consulting, associada GBrasil em Santa Maria, apoiá-la na formação de preços dos diferentes tipos de exames em suas áreas especializadas, como bioquímica, citologia e hematologia.

“A filosofia do Labimed é primar sempre pela qualidade e isso às vezes fica bem difícil em razão dos custos e dos valores praticados pelos convênios e planos de saúde. Ajudamos a empresa a equalizar esses custos e manter o laboratório no patamar em que sempre esteve no que tange a serviços competentes e de qualidade. Não é algo simples, mas desafiador”, confessa a contadora Simone Zanon.

Entre os serviços prestados para o laboratório, a parte mais complexa, segundo a T&M Consulting, é a produção de folha de pagamentos, principalmente em razão de ser um laboratório que tem serviços 24 horas, com profissionais de diversas áreas da saúde.

“Mas é muito bom trabalhar com pessoas que não têm medo de desafios. É gratificante trabalhar com o Labimed”, analisa.



Estúdio Luzia

**EXPERIÊNCIA, MODERNIDADE,  
SEGURANÇA E VERSATILIDADE.  
Tudo que sua empresa precisa.**



Há 38 anos, a Tecol Consultoria Empresarial S/C Ltda oferece a seus clientes atendimento rápido e preciso na busca de soluções contábeis plenamente aplicáveis, atualizadas, menos onerosas e sempre dentro das possibilidades reais de cada contratante. É moderna, versátil, pontual, com larga experiência nos assuntos pertinentes às Ciências Contábeis, tendo como pólo a cidade de Juiz de Fora e região, atuando também em outros estados.



# NO LADO “B” DE MIAMI

NEYMAR CABRAL DE LIMA

MÉDICO ORTOPEDISTA E EMPRESÁRIO, DONO DA BRAZILIAN CLINIC E DO BRAZILIAN PLAN, EM MIAMI, E DO INSTITUTO DE ORTOPEDIA DE PALMAS - IOP, EM TOCANTINS



**N**eymar Cabral de Lima, um ortopedista nascido em Porto Velho, capital de Rondônia, graduado e pós-graduado em Goiânia -GO, empresário do setor de saúde há mais de 20 anos em Palmas-TO, decidiu investir no lado “B” da comunidade brasileira em Miami. Um lado que fica longe das ostentações do calçadão Promenade, dos grandes condomínios de luxo, das lojas de grife e dos sofisticados restaurantes da Ocean Drive. Seu negócio é a Miami que abriga uma legião de imigrantes brasileiros que não vê um médico há 10, 15 anos. Gente que deixou o Brasil em busca de oportunidades na Terra do Tio Sam e que pelo bem ou pelo mal, acabou ficando. Expatriados que acumularam alguns bens, um pouco de dinheiro, mas também um passivo crônico na saúde. Pompano, Boca Raton e Deerfield Beach são algumas cidades da Flórida que abrigam grandes contingentes de imigrantes brasileiros, muitos ilegais e sem condições burocráticas e financeiras de bancar uma assistência médica.

Em uma entrevista por telefone, enquanto se deslocava de Miami para Orlando, o médico contou à revista GESTÃO a sua empreitada com a Brazilian Clinic, recém-inau-

gurada em Pompano Beach. A clínica contempla as grandes especialidades médicas e será a primeira de 20 unidades de atendimento a essa comunidade na Flórida. Um atendimento diferente dos moldes americanos; mais humanizado e acessível à realidade dessa população. O projeto é ousado – como ele mesmo avalia e define – e está sendo alavancado por uma primeira experiência de negócio nos Estados Unidos, o Brazilian Plan, um plano de saúde de baixo custo, fácil acesso e com uma rede de operadores credenciados em toda a Flórida.

“Nós queremos ser referência médica do brasileiro em solo americano, inclusive para o turista brasileiro”, revela Neymar. Ele salienta a abordagem social do projeto, mas destaca também alguns dados estatísticos que alimentam a sua visão empreendedora: “O Aeroporto de Miami recebe cerca de 5 mil brasileiros por dia. É claro que Miami é um grande “hub” e o passageiro segue dali para Nova York, San Diego, Washington etc. Mas de qualquer forma, muitos ficam em Miami. Nós queremos considerar esse perfil de brasileiro também. Essa coisa da língua, do atendimento em português, pode ser a nossa chave de acesso”, avalia. Confira a entrevista a seguir.

### ■ Como foi a descoberta da Flórida como potencial mercado para investimento no setor de saúde?

Meus dois filhos vieram fazer *High School* aqui em Miami e ficaram. O mais velho, hoje com 21 anos, está cursando o segundo ano na Universidade de Miami, na fase preparatória para entrada no curso de Medicina. Eu e minha esposa acabamos nos transferindo para cá, num processo inicial de transição em que parte do tempo ficamos aqui, parte em Palmas, no Brasil. Nessa convivência percebi o enorme contingente de brasileiros na região; uma comunidade que vem se fortalecendo e se estruturando, mas que na área de saúde sempre teve necessidades não contempladas. Muitos brasileiros, sem *Green Card* ou mesmo com visto de estudante, que não têm acesso ao *Social Security*. E também não podem adquirir um plano de saúde convencional aqui na América porque eles exigem, do mesmo modo, o *Green Card* e o *Social Security* para esse tipo de aquisição. Eles só têm acesso à medicina totalmente privada e que é extremamente cara. Para se ter uma ideia, passei mal há cerca de dois meses aqui e tive uma apendicite. Fui atendido e operado no sistema particular. A conta foi US\$ 82 mil, algo em torno de R\$ 240 mil. No Brasil, dificilmente chegaria a esse valor.

### ■ Como essa comunidade de imigrantes brasileiros ilegais resolve seus problemas de saúde?

Não há necessidade de papel nenhum para ser socorrido aqui. Mas depois lhe passam a conta pelo correio. Então, os brasileiros evitam ser atendidos. A única forma de reverter essa cobrança é provar para o governo, na justiça, que você não tem condições econômico-financeiras de saldar esses valores. Isso é complexo e expõe o imigrante, pois ele pode perder o pouco que tem, que é o nome limpo. Assim, o imigrante brasileiro sem *Green Card* se trata de modo empírico e vai tornando suas doenças simples em doenças crônicas. Boa parte continua se tratando por telefone, com um médico conhecido no Brasil. Mas a grande maioria não é atendida e sofre de doenças crônicas como diabetes e hipertensão. Há mulheres com mais de 10 ou 15 anos sem fazer exames preventivos. E não é só por motivos financeiros, também pela barreira da língua; não sabem falar sobre seus problemas em inglês.

### ■ Quantos são os brasileiros nessa condição?

Cerca de 350 mil, na Flórida. Algumas estimativas, sem muita precisão, apontam que de 40% a 50% estão desprovidos de *Social Security* e na ilegalidade. O consulado brasileiro em Miami tem dados de amostragem nesse sentido.

### ■ Como a Brazilian Clinic, em Pompano Beach, está ajudando essa comunidade?

Atendemos o brasileiro independentemente da condição migratória e por um preço bem mais acessível. Reunimos num só lugar as principais especialidades médicas: pediatria, clínica médica, ortopedia, cirurgia geral e ginecologia. Também ofertamos exames de raios-x, ultrassom, laboratório de análises clínicas, densitometria óssea, eletrocardiograma. Ele tem o atendimento na sua língua e com profissionais de sua etnia. Resolvemos seu caso ou então encaminhamos para alguém que resolva considerando as situações de maior complexidade. Não temos dificuldades em fazer parcerias ou nos associar para esses casos.

### ■ Falar português é um diferencial importante para este público?

Sim, porque grande parte desses imigrantes não fala inglês, mesmo morando há 10, 15 anos nos Estados Unidos. Eles trabalham com brasileiros, frequentam uma igreja brasileira e convivem apenas com brasileiros. Acabam não praticando o inglês e ir para uma consulta médica e descrever sintomas é muito difícil. Na Brazilian Clinic, a recepcionista fala o português, o atendimento telefônico é em português e o médico fala ou, no mínimo, entende o português... A ideia é ter 20 unidades da Brazilian Clinic na Flórida; uma para cada agrupamento de 50 mil brasileiros. Começamos por Pompano, que é onde há maior contingente de brasileiros. Nossa inauguração formal foi dia 9 de abril e em trinta dias atendemos em torno de 500 pacientes.

### ■ O sr. poderia nos dar um exemplo de atendimento típico da Brazilian Clinic nessa realidade de desamparo dos imigrantes brasileiros?

Um homem que há 15 anos não ia ao médico. A sua queixa o remetia a um urologista, onde foi identificada uma hiperplasia de próstata numa fase inicial. Isso é relevante porque quando identificada no início, evita-se a evolução para um câncer. Conseguimos resolver um problema no tempo adequado. Mas temos casos frequentes de mulheres sem preventivo, pessoas com diabetes – isso temos centenas. O que mais me motiva, além de implantar um novo conceito, é suprir uma necessidade que existe, que é o acesso de uma comunidade marginalizada e que, ao ter sua saúde tratada, vai ter um sentimento de dignidade. Nosso vínculo com a embaixada e o consulado do Brasil aqui é contínuo. Procuo sempre trocar ideias de como ampliar esse projeto e atender à comunidade brasileira. Esse projeto é relevante sob o ponto de vista social.

■ E como funciona o Brazilian Plan, que deu início à sua jornada empreendedora nos EUA?

É um *prepay plan* que aceita pessoas sem o *Green Card*. É um projeto maior e bem mais complexo porque engloba vários parceiros. São cerca de 600 médicos cadastrados, – americanos, hispanos, indianos, brasileiros, 110 odontólogos, 40 *urgent care* – unidades de pronto atendimento. Este plano opera em conjunto com uma empresa americana chamada ProMed, que possui 18 mil vidas. Nós da Brazilian Plan temos 700 vidas. Um plano de saúde padrão médio nos Estados Unidos gira em torno de US\$ 150 a US\$ 350 por mês por pessoa. O Brazilian Plan custa US\$ 80/mês e está atendendo quase toda a Flórida, sendo muito presente no Sul do Estado. A Brazilian Clinic, nesse contexto, vai atender o Brazilian Plan e todos os seguros e planos de saúde americanos.

“O GRANDE DESAFIO FOI QUERER IMPLANTAR UM NEGÓCIO COM A CULTURA DO MEU PAÍS DE ORIGEM NUM PAÍS TOTALMENTE DIFERENTE. TIVE QUE REDESENHAR MINHA MANEIRA DE GESTÃO.”

■ Há outras comunidades de imigrantes, por exemplo hispânicas, em Miami, que recebem atendimento médico nesses moldes como você está propondo?

Existe um conceito parecido em algumas comunidades cubanas. Há um grande serviço chamado León. Ao norte de Miami há também outros serviços médicos que trabalham nessa linha de atender imigrantes que falam o espanhol e outros brasileiros; mas são consultórios isolados, diferente do conceito da Brazilian Clinic.

■ Você teve dificuldades legais para abrir sua empresa em solo americano?

Sim, enormes. As leis são muito restritivas. A nossa reforma na sede da Brazilian Clinic, por exemplo, era para ser feita em 90 dias e levamos 8 meses por causa das licenças. Fizemos uma mudança estrutural para abrigar consultórios maiores, dentro do modelo brasileiro – aqui eles são bem menores, em torno de 9 m<sup>2</sup> e o nosso tem entre 12 m<sup>2</sup> e 15 m<sup>2</sup>. Há licenças para tudo: demolição, elétrica, hidráulica, arquitetônica, sistema de ar-condicionado, forro. São equipes diferentes e uma só pode continuar sua etapa depois que a fiscalização vier e conferir o trabalho anterior. No Brasil fazemos

tudo e depois o fiscal vem e confere. Mas o grande desafio foi querer implantar um negócio com a cultura do meu País de origem num país totalmente diferente. Tive que redesenhar minha maneira de gestão.

■ Em quais aspectos você teve que mudar?

O modo de se relacionar. É muito comum no Brasil as relações informais. Elas começam primeiro na informalidade e depois se formalizam. Na América isso é impossível. Tudo é definido primeiramente de forma contratual para que depois qualquer ação ou medida seja tomada.

■ A parte contábil também é mais complexa?

Não. É mais prática. Uma alteração de nome ou endereço, tudo é feito online. A contabilidade é incrível – bem mais simples porque ela coincide praticamente com o extrato bancário. Este também foi outro desafio, porque no Brasil se faz correções *a posteriori*. Para o fisco americano, o que aconteceu no banco é a realidade e não há o que discutir.

■ Os recursos humanos da Brazilian Clinic são contratados formalmente?

Somos um espaço físico nos moldes de um shopping. Há vários parceiros que partilham custos de estrutura e potencializam suas receitas. Mas desse projeto sou apenas um CEO, um investidor; esta é a ocupação que legalmente posso exercer. Porque o “Dr. Neymar” não tem licença de ortopedista nos Estados Unidos. Então, outros profissionais da área de saúde, com *occupational licensing*, exercem aqui a sua atividade.

■ Foi difícil encontrar parceiros que entendessem o projeto da Brazilian Clinic?

Difícil, não: foi dificilimo! Na área médica aqui, ou o profissional aluga uma sala própria ou recebe um salário. A Brazilian Clinic contempla em média 18 profissionais – eles são americanos, hispanos e brasileiros.

■ É muito diferente do seu Instituto Ortopédico de Palmas - IOP?

O que estamos tentando estabelecer aqui é o mesmo que implantamos em Palmas, que hoje é considerado um dos grandes hospitais da Região Norte. Ali temos 22 especialidades médicas e mais estrutura de UTI, centros cirúrgicos, todos os métodos diagnósticos, neurocirurgia, cirurgia geral etc. São 12 mil m<sup>2</sup> de área construída. Essas 22 especialidades coexistem, mas cada uma delas trabalha de forma autônoma, com administração individual. Compartilhamos somente o condomínio.

Os custos são partilhados pelos 22, mas a receita é potencializada em três, cinco, dez vezes mais... A Brazilian Clinic foi concebida nos mesmos moldes dentro de cinco grandes especialidades.

**O Instituto Ortopédico de Palmas também atende com preços populares, no Brasil?**

■ Não atendemos pelo SUS; apenas particular e convênio. Acabamos de criar também o Cartão IOP, a versão brasileira do Brazilian Plan e que vem crescendo rapidamente. Hoje o Brazilian Plan cresce 5% por semana. O cartão IOP está crescendo 25% por semana.

**Qual é o valor do investimento até agora nos Estados Unidos?**

Prefiro falar de conceitos do que de valores. É um volume considerável, seja no Brasil ou aqui. É um projeto extremamente ousado. Criamos uma nova maneira de pensar e contemplar toda uma comunidade. Pretendo ter o retorno desse investimento no prazo de um ano.

**O governo americano não questiona o fato de atenderem os imigrantes ilegais?**

Creio que somos uma solução para o governo dos Estados Unidos. E vamos resolver o problema de saúde daquele que nos procurar, independentemente de sua situação legal. Conforme o volume for aumentando na rede, a nossa ideia é ser uma interface para o sistema formal.

**Há quanto tempo a Instituto de Ortopedia de Palmas é atendido pela Opção Contábil, associada GBrasil no Tocantins?**

Eu me formei em Goiânia e no dia seguinte fui para Palmas, em 10 de fevereiro de 1994. Estou com eles desde o início, com meu primeiro consultório e quando era a Contato Contabilidade, depois adquirida pela Opção. Ao lado do empresário Marcos Koche, posso dizer que construímos muitas coisas naquela cidade. Todos os meus grandes projetos discutia com Marcos e, agora, com Flavio Pinto. É uma parceria muito útil e importante. ■



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

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

Conheça mais sobre o Domínio Web em:  
[www.dominiosistemas.com.br](http://www.dominiosistemas.com.br)  
Informações comerciais: 0800 645 4004

# RÁPIDAS MORDISCADAS NO MERCADO BANCÁRIO

*Cooperativas de crédito dobram o número de cooperados, triplicam seus ativos nos últimos cinco anos e ensaiam garantir uma boa fatia do mercado bancário*

**A** pesar de terem sido introduzidas no Brasil em 1902, as cooperativas de crédito apenas agora, um século depois, ganharam impulso no sistema financeiro nacional. Com ativos calculados em R\$ 158 bilhões\* pelo Banco Central, elas respondem hoje por 2,02% do total do sistema financeiro nacional. Esse índice poderia colocar as 1.139 unidades cooperativas existentes no 9º lugar no ranking dos maiores ativos dos bancos comerciais, ficando entre o Safra e o BTG Pactual. No mais completo espírito cooperativista, seriam centenas de formigueiros com cerca de 7 milhões de formigas modiscando o bolo dos bancos. As estatísticas mostram que nos últimos cinco anos, o número de cooperados dobrou e os ativos triplicaram.

Na contrapartida, o mercado bancário, apesar de reinar absoluto, vem perdendo algum fôlego de crescimento. Os grandes bancos convencionais sinalizam uma fase de cautela e de restrição na concessão de créditos, com aumento de tarifas e redução de despesas para ajustar suas receitas. Entre 2013 e 2014, o volume de depósitos no sistema bancário convencional teve um decréscimo de 3,95%. Nas cooperativas de crédito, a realidade foi bem diferente. A captação de depósitos cresceu 22% neste mesmo período. No acumulado dos últimos cinco anos, os depósitos cresceram nove vezes mais que os bancos comerciais segundo dados do Sistema OCB (Organização das Cooperativas Brasi-

leiras). Dados mais recentes mostram que o ritmo continua ascendente. O Sicoob, considerado um dos maiores sistemas cooperativos do mercado, com cerca de um terço do total de ativos do setor, teve um lucro líquido de R\$ 536,4 milhões no primeiro trimestre deste ano – uma variação positiva de 31,6% em relação ao mesmo período de 2014. O volume de ativos nesses três primeiros meses do ano alcançou a marca de R\$ 52,8 bilhões, uma evolução de 18,6%.

## Novo marco regulatório

A alavancagem das cooperativas de crédito no Brasil só foi possível depois de 2007, com um novo marco legal\*\* que permitiu a livre adesão de novos associados. Antes, o público era segmentado e exclusivo: agricultores, empregados de determinada empresa, profissionais de algumas profissões ou atividades, pequenos empresários etc. A esses grupos específicos, a cooperativa garantia a oferta de crédito com juros menores, taxas de serviço inferiores às praticadas pelos bancos convencionais e um maior rendimento em suas aplicações.

Esses bons motivos para aderir a uma cooperativa de crédito passaram a ser acessíveis a qualquer empresa ou cidadão comum. Pelo menos naquelas cooperativas que adotaram o modelo de livre admissão de cooperados. “O grande diferencial é que aqui o cliente, o cooperado, é o dono, portanto, se beneficia com juros mais baixos, rendimentos maiores e um melhor atendimento, mais humano e solidário”, observa o diretor operacional do Sicoob Confederação, Francisco Silvio Reposse Júnior.

\* março de 2015

\*\*Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 3.442 - 2007



## COOPERATIVAS *VERSUS* BANCOS

|   | COOPERATIVAS     | BANCOS    |
|---|------------------|-----------|
| Empréstimo pessoal (taxa de juros mensal)       | 2,23%            | 3,34%     |
| Cheque especial (taxa de juros mensal)          | 5,95%            | 10,07%    |
| Cheque especial (taxa de juros anual)           | 100,84%          | 216,52%   |
| Cartão de crédito (taxa de juros mensal)        | 5,99%            | 15,39%    |
| Cartão de crédito (taxa de juros anual)         | 100,99%          | 470,66%   |
| Tarifa de manutenção de conta corrente (mensal) | Não há cobrança* | R\$ 57,00 |
| Tarifa DOC ou TED (por operação, via internet)  | R\$ 6,00         | R\$ 7,95  |
| Taxa de inadimplência Pessoa Física             | 1,60%            | 2,83%     |
| Taxa de inadimplência Pessoa Jurídica           | 1,60%            | 2,76%     |

\*Prática adotada pela grande maioria das cooperativas

Referências: Sicoob, Unicred e maiores bancos do mercado

### Sem juros altos, sem empurroterapia

O empresário Nilson Goedert, da RG Contadores, empresa de Florianópolis-SC que há 30 anos atende e acompanha a evolução do sistema de cooperativas no Brasil, assistiu o nascimento da Unicred - braço cooperativo de crédito dos médicos associados ao sistema Unimed e que vem abrindo a adesão para outros profissionais de saúde e empresas de múltiplos segmentos da Grande Florianópolis. Atual conselheiro fiscal desta singular Unicred, Goedert destaca a função social do cooperativismo, em que o foco principal é o desenvolvimento do cooperado e não o lucro puro e simples. Ele traça um paralelo objetivo entre os dois eixos do sistema financeiro nacional.

“No caso dos bancos, o lucro se reserva somente aos acionistas. Nas cooperativas, eventuais sobras são distribuídas entre os associados, que são seus verdadeiros acionistas. Nas aplicações financeiras bancárias, ganha mais quem aplica mais. Na cooperativa, esse rendimento é igual para todos, independentemente do valor investido. São também poucas as tarifas que a cooperativa cobra e as que cobra, são em média 50% mais baratas que o sistema bancário convencional. Outro inconveniente do banco é a política de empurroterapia na hora de conceder crédito ao correntista. Empurram seguros, títulos de capitalização e ou-

tros produtos que acabam encarecendo ainda mais o crédito. Na cooperativa, esse comportamento não existe, e além disso, oferecem uma taxa de juros bem mais baixa que a dos bancos.”

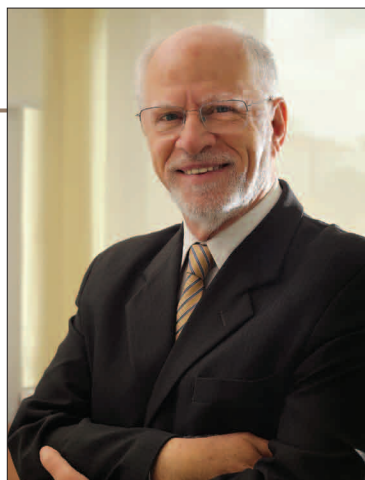
Na opinião de Nilson Goedert, o mercado financeiro no País está sinalizando grandes mudanças com o avanço das cooperativas de crédito. “Está incomodando os bancos e vai incomodar muito mais. Na Alemanha, 50% da movimentação bancária é das cooperativas de crédito. No Brasil é apenas 2%. Há um mercado grande de expansão e isso só não ocorreu antes porque a lei não favorecia”, analisa o contador, citando uma das restrições com a qual o setor ainda lida. “Para abrir nova unidade, a cooperativa precisa ter um apoio local no município. O banco não. Ele chega, abre as portas e pronto. As exigências para as cooperativas nesse sentido são bem maiores”, compara.

### Operação similar à dos bancos

A operação das cooperativas de crédito vem se assemelhando cada vez mais à dos bancos após a queda das barreiras legais. Praticamente todos os produtos e serviços oferecidos pelos grandes bancos são encontrados no sistema cooperativo: caixas eletrônicos, internet e mobile banking, cheques, transferências eletrônicas para qualquer instituição bancária



Nilson Goedert, da RG Contadores, empresa de Florianópolis-SC que há 30 anos atende e acompanha a evolução do sistema de cooperativas no Brasil



Léo Trombka, presidente da Unicred do Brasil, reforça o crescimento do setor em 2015. "Não vamos reduzir prazos e nem aumentar juros"



Francisco Silvio Reposse Júnior, do Sicoob: "Aqui o cliente é o dono (..) se beneficia com juros mais baixos, rendimentos maiores e um melhor atendimento, mais humano e solidário"

(DOC e TED), cartões de crédito das principais bandeiras, portfólio de investimentos, consórcios, serviços de cobrança, débito automático e previdência privada. "Algumas operações são possíveis mediante convênios, como câmbio, poupança, consórcio, cartão, crédito imobiliário e Letras do Tesouro Nacional. Podemos conceder crédito para compra de imóveis, mas com recursos oriundos de nossas captações", explica o médico Remaço Fischer, presidente da Unicred Florianópolis, cooperativa singular que está entre as 30 maiores do País segundo o ranking 2014 do setor divulgado pelo Banco Central e Organização das Cooperativas do Brasil - OCB.

### Crise reforça crescimento cooperativo

A estratégia das cooperativas diante da retração da economia praticamente não mudou e o momento de crise, segundo Léo Trombka, presidente da Unicred do Brasil, reforça o crescimento do setor. "Não vamos reduzir prazos e nem aumentar juros. Sabemos que o volume de operações diminuiu em função da retração do mercado. Há um recolhimento geral. Mas enxergamos o momento atual como uma oportunidade para o sistema cooperativo de crédito mostrar seu diferencial. Foi o que ocorreu em 2008, na crise bancária nos Estados Unidos, com o subprime. Os bancos estavam naquele momento sem liquidez e nós tínhamos até excesso de liquidez. Porque no nosso modelo, não visamos lucros".

O sistema Unicred está presente em 8 estados brasileiros e possui 200 mil cooperados

organizados em 275 unidades de negócio, 47 unidades cooperativas e cinco centrais Unicred. "Desde 2008 até agora estamos crescendo em média 20% ao ano em termos de ativos. Isso significa que há cada três anos o sistema dobra. Essa taxa é que aguardamos também para 2015", afirma Trombka.

Por reunir principalmente profissionais e empresas da área de saúde, a Unicred apresenta um perfil econômico diferente das demais cooperativas. Seu tíquete médio em ativos é de R\$ 38 mil, e o do sistema cooperativo brasileiro é quase a metade desse valor. Em empréstimos, a média é R\$ 23.200,00 por operação, contra R\$ 10.500,00 do sistema global.

Em termos de expansão de unidades, a Unicred verifica dois movimentos distintos: fusões nas regiões Sul e Sudeste, impulsionadas pela busca de melhor gerenciamento das singulares, e a criação de novas unidades no Norte e Nordeste, onde a presença da cooperativa ainda é pequena. "Estamos abrindo a adesão gradativamente porque somos mais jovens no sistema cooperativo e estamos ganhando musculatura. Nossa vantagem é que temos a *expertise* na área de saúde", observa Léo Trombka.

O cenário traçado pelo presidente da Unicred do Brasil para o mercado como um todo também é muito positivo, com o setor caminhando para uma participação de 10% do mercado devido à maior alavancagem de recursos para empréstimos. "O número de correntistas tem aumentado e as cooperativas atingem áre-

as em que eventualmente os bancos não estão. Gradativamente vamos nos aproximando das realidades que existem na Alemanha, na França, no Canadá, na Noruega, nos Estados Unidos ou na Inglaterra, onde o sistema cooperativo de crédito é muito forte.” Trombka toma como principal exemplo a França, onde 65% do sistema financeiro está nas mãos de cooperativas. “A Credit Agricole, considerada a maior cooperativa de crédito do mundo, é classificada também como o quinto maior banco do planeta em volume de ativos administrados”, cita.

As ações conjuntas do sistema para fortalecer o setor sustentam as boas perspectivas. As cooperativas de crédito criaram um fundo garantidor único de depósitos, tal qual o sistema bancário, e uma auditoria cooperativa, a CNAC - Confederação Nacional de Auditoria Cooperativa. “A nossa grande fortaleza será quando todos os nossos grandes sistemas cooperativos tornarem-se um sistema único”, avalia o presidente da Unicred do Brasil.



Edson Georges Nassar, CEO do Banco Cooperativo, da Confederação e da Fundação Sicredi. Com mais de 3 milhões de associados, o Sicredi está presente em 11 estados, sendo que em 214 cidades ela é a única instituição financeira existente

### Sicredi: pioneiro no cooperativismo

O Sicredi, o mais antigo sistema de cooperativas de crédito no País e o maior em volume de associados – mais de 3 milhões –, cresceu 20% em ativos em 2014 e espera manter o ritmo em 2015. O CEO Edson Georges Nassar tem a convicção de que o setor continuará com a sua rota de crescimento e de relevância no

setor financeiro nacional. “Num cenário com elevação da taxa de juros, um contexto internacional turbulento e ações em curso para ajustes na política econômica do País, o cooperativismo de crédito sobressai e mantém-se em curva ascendente de indicadores.”

O Sicredi foi criado em 1902, no município de Nova Petrópolis, no Rio Grande do Sul, e teve suas raízes na área agrícola. Hoje está presente em 11 estados com 90% de seus cooperados de pessoa física, sendo que 21% desses vêm do meio rural. Em termos de volume de ativos, o sistema ocupa o segundo lugar no mercado cooperativista, com R\$ 48,6 bilhões acumulados até março de 2015. Seu diferencial é a alta capilaridade. Em 214 cidades brasileiras, o Sicredi é a única instituição financeira existente, de acordo com levantamento do Banco Central.

“As cooperativas de crédito fomentam a inclusão financeira – principalmente em pequenos municípios – de microempresários e pequenos agricultores. Os resultados de uma cooperativa são repassados aos seus associados, os donos do negócio, proporcionalmente ao volume das suas operações e reinvestidos no lugar onde vivem, fortalecendo a economia da região”, salienta Nassar.

A tradição tem feito o Sicredi uma referência em cooperativismo de crédito no Brasil e também para vários países da América Latina. São 97 cooperativas e 1.349 pontos de atendimento, quatro centrais regionais, uma confederação, uma fundação e um banco cooperativo e suas empresas controladas.

Entre os principais desafios para o crescimento do Sicredi estão a inclusão do jovem na base de associados e a modernização dos canais de atendimento para adequá-los às demandas da sociedade. Numa ação dirigida, o sistema conseguiu fazer crescer em 2014 19,9% dos jovens entre 18 e 25 anos em sua base de associados. Os investimentos em tecnologia ampliaram os canais de conveniência. “Os avanços na Plataforma Multicanal, que inclui as operações por internet, telefone e mobile, facilitaram o uso dos canais eletrônicos pelos associados. Em 2014, 63% das transações foram realizadas nesses meios de atendimento”, informa Nassar. ■



# Anos

**Multiplicando  
compromissos,  
evoluindo por você.**

**A Marpe comemora mais um  
aniversário e agradece a  
você, pela confiança e  
credibilidade.**

São quatro décadas formando profissionais, acompanhando a evolução técnica e tecnológica, fortalecendo relacionamentos com os clientes, sempre com ética e confiança num futuro melhor.

- ◆ **Contabilidade;**
- ◆ **Assessoria contábil e tributária;**
- ◆ **Auditoria contábil e financeira;**
  - ◆ **Recrutamento e seleção;**
  - ◆ **Treinamento.**

Contabilidade

Auditoria

Recursos Humanos



Associado:



# MAIS SAÚDE

## UMA NOVA VIA DE ASSISTÊNCIA MÉDICA

*Empreendedores de saúde da Paraíba estabelecem contato direto com bancos em busca de financiamento sustentável para pacientes, médicos e setores de suporte ao diagnóstico e tratamento*

Foto: Max Brito



**A**parentemente, é apenas um cartão de crédito com bandeira administrada pela Caixa Econômica Federal para utilização na rede conveniada *Mais Saúde*, empresa do Grupo AMI. Por trás de seu chip ou tarja magnética, entretanto, estão taxas bem inferiores às aquelas praticadas pelo sistema financeiro tradicional e uma lista específica de produtos e serviços de saúde com custos altamente negociados. Fazem parte dela médicos, fisioterapeutas, fonoaudiólogos, psicólogos, dentistas, laboratórios, hospitais e até farmácias. Esses consultórios e estabelecimentos têm máquinas próprias de leitura do cartão *Mais Saúde* e podem financiar os gastos dos seus pacientes/clientes em até 48 parcelas, conforme o valor do procedimento e os limites de crédito liberados ao usuário final pela instituição financeira envolvida. Os parce-

lamentos centram-se em procedimentos mais complexos e caros, como as cirurgias e internações hospitalares.

O cartão é um projeto piloto no estado da Paraíba idealizado por empresários do setor de saúde, com experiência de mais de 20 anos no mercado local. A concretização está sendo viabilizada por meio de um contrato com a Caixa Econômica Federal-CEF e o aval da comunidade médica local, que reconhece o Grupo AMI como parceira nessa área. Entre os empreendedores, o médico Hellosman Martins Araruna, de 50 anos, considera a iniciativa uma via de inovação na assistência médica no Brasil.

O universo da assistência médica no Brasil se divide hoje em três vertentes. A primeira e maior delas é a pública, o SUS, que por problemas orçamentários, não consegue atender a população como um todo. A segunda, a medicina suplementar em suas diversas modalidades: planos de saúde, cooperativas, autogestão e seguradoras. E a terceira, a medicina privada, onde uma consulta pode custar até R\$ 1.000,00 e que é inacessível à maior parte da população.

O usuário do *Mais Saúde*, segundo Hellosman, é aquele que reconhece a exaustão do modelo SUS e não tem acesso a nenhuma das duas vias privadas. “Somos uma alternativa para aqueles que não querem ou não conseguem pagar um plano de saúde. Ele paga apenas quando utilizar, diferente do plano de saúde que se paga todos os meses. O custo benefício para o usuário de plano hoje não é bom”, explica Hellosman.

De acordo com a Agência Nacional de Saú-

de Suplementar, dos 200 milhões de brasileiros, cerca de 50 milhões possuem um plano de saúde. Desse total de planos contratados, 66,3% são corporativos, ou seja, são pagos por empresas que oferecem o benefício aos seus empregados. A receita das 1.041 operadoras nesse segmento somou R\$ 127 bilhões em 2014, de acordo com as estatísticas da ANS.



Hellosman Martins: projeto de expansão do cartão Mais Saúde para todo o Nordeste

### Planos de saúde devem se remodelar

Hellosman analisa que o segmento de planos de saúde, apesar de ter um grande peso na economia brasileira, deve passar por uma reengenharia vital em sua operação nos próximos anos. “Essas empresas seguem um modelo americano ultrapassado, criado 70 anos atrás. Da forma como atuam hoje, em breve os custos vão superar as receitas. Os preços dos planos são controlados pelo governo e estão hoje engessados”, analisa o médico que soma 20 anos de experiência com medicina de grupo com o AMI Saúde, uma espécie de sistema de auto-gestão. Essa tendência de desencontro entre receitas e despesas, na opinião do médico, vem se agravando com o aumento da longevidade da população e a sofisticação dos recursos de diagnóstico. “Para se ofertar tudo que está disponível hoje em termos de tecnologia, não é possível praticar preço imposto por medidas governamentais. Esse modelo está caindo aos pedaços, pois retrata uma realidade de quando existiam no País apenas 100 milhões de brasi-

leiros e um outro cenário de tratamento e diagnóstico”, avalia Hellosman.

### Tabela da AMB como referência

As negociações de preços com médicos, clínicas, hospitais e laboratórios que compõem a lista de fornecedores do sistema *Mais Saúde*, na Paraíba, são pautadas pela tabela de honorários da Associação Médica Brasileira - AMB. A entidade renova sua tabela a cada dois anos mediante reuniões com representantes das 57 sociedades de especialidade para discutir e analisar cada procedimento médico. A cada edição da Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Médicos - CBHPM, são introduzidos novos serviços, atualizados e eliminados outros. A tabela é aceita pela comunidade médica como a referência de valor mínimo a ser praticado, respeitando a qualidade do serviço oferecido ao paciente.

“Essa é, aliás, a grande discussão com os planos de saúde que muitas vezes não respeitam esses valores”, comenta Hellosman. O valor mínimo para a consulta médica é hoje preconizado pela AMB como R\$ 80,00. Os eventos médicos de um modo geral são entre 25% e 50% mais baratos do que aquele valor praticado num ambiente totalmente particular. Até o fechamento desta edição, o *Mais Saúde* listava mais de mil profissionais e estabelecimentos de saúde vinculados ao seu sistema de pagamentos.

### Planos de expansão no Nordeste

A depender da resposta do público, o cartão *Mais Saúde* deverá romper as fronteiras da Paraíba e se estender para todo o Nordeste. “Estamos em negociação com outras instituições financeiras e com sócios-operadores para ampliar o nosso público. Hoje eles estão restritos aos correntistas da Caixa Econômica Federal”, esclarece. “Nossa proposta é criar uma nova cultura de utilização desse cartão de crédito, onde o usuário tem atendimento particular com preço de convênio. O profissional de saúde, por sua vez, recebe à vista, direto em sua conta corrente”, resume o empresário.

O produto conta com versões para pessoa física e empresas clientes da CEF. Um terceiro cartão, o *Mais Saúde Premium*, em fase de implantação, irá atender cor-

rentistas de outras instituições financeiras.

## A origem do Grupo AMI

A Roberto Cavalcanti & Associados, representante GBrasil na Paraíba, acompanha o Grupo AMI há mais de 15 anos. O contador Roberto Cavalcanti recorda que em meio a grandes embates entre planos de saúde e usuários do sistema suplementar, os médicos Hellosman Martins Araruna Júnior e Reinaldo Sebadelhe inovaram e criaram a AMI Saúde Sistema de Gestão. A proposta foi oferecer um produto de assistência à saúde com uma administração transparente do dinheiro pago mensalmente pelo cliente. “O AMI Saúde usa o saldo acumulado do cliente para pagar os procedimentos no momento da utilização. Tudo é feito com transparência, com extratos detalhados e auditoria dos serviços utilizados”, explica. O valores repassados aos fornecedores e descontados do usuário derivam de tabela negociada e baseada nos valores médios pra-

Estúdio Luzia



Roberto Cavalcanti: o grande diferencial do AmiCard é o acordo com a CEF

ticados pelos planos de saúde convencionais.

Na opinião do empresário contábil, com a AmiCard Administradora de Cartões mais uma vez o Grupo AMI inova, criando mecanismos de pagamento mais céleres e em sintonia com os interesses dos profissionais de saúde e dos pacientes. “O grande diferencial é o acordo com a CEF”, afirma. A R.C.Associados responde por toda a contabilidade, controle fiscal e de departamento pessoal do Grupo. ■



## Inteligência Fiscal e Contábil

A solução Prosoft Connect adiciona Inteligência Fiscal e Contábil aos softwares utilizados no seu escritório. Conta com ferramentas para realizar:



Gerenciamento da Emissão de Certidões Negativas de Débito;



Gerenciamento de Notas Fiscais Eletrônicas;



Análise Fiscal e Tributária;



Auditoria do SPED.

# #connect

## MALHAS KEEPER DEFENDENDO OS PÊNALTIS DE 2014

*Com adequação do portfólio de produtos e renovação tecnológica, a cinquentenária Malhas Keeper vence a crise nas indústrias têxteis e de confecção vivida pela região de Juiz de Fora, em Minas Gerais*

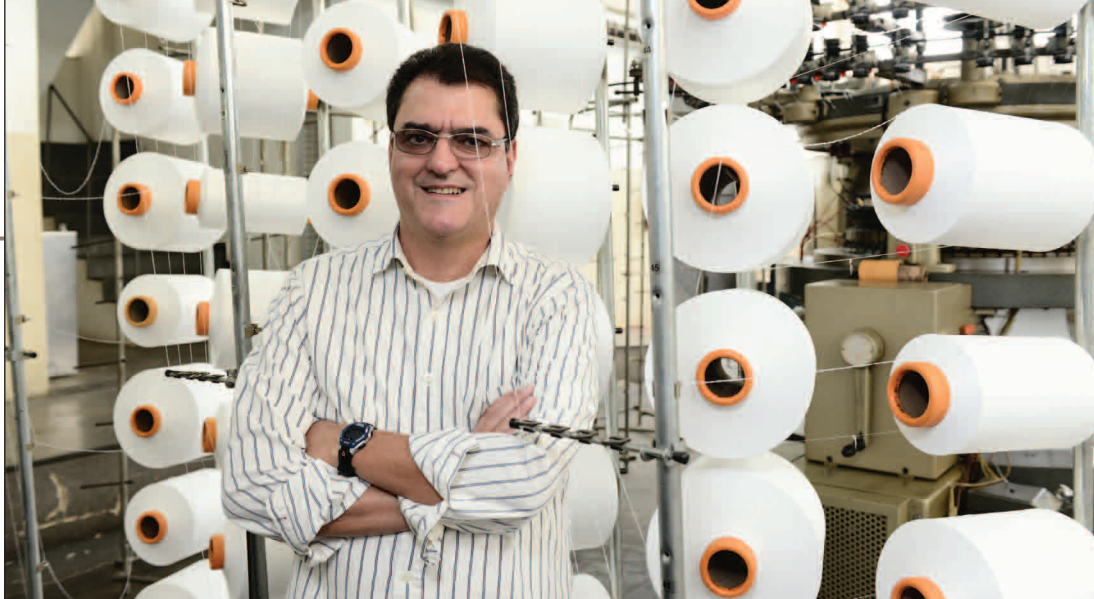
Fotos: Aelson F.Amaral



**D**ois mil e cartorze não foi um bom ano para a Malhas Keeper, fabricante de cuecas e moda feminina. Aliás, é um ano que o empresário Leonardo Rebouças pretende esquecer. Por vários motivos. Um deles foi a perda do pai, Wagner Rebouças, de 83 anos, fundador da tradicional empresa de Juiz de Fora, na Zona da Mata Mineira. Dela fazem parte ainda seus quatro irmãos, todos com atividades específicas: tecnologia industrial, marketing e vendas, design de moda, administrativo e recursos humanos. “Costumo dizer que ele era mais empresário do que nós cinco juntos”, observa o economista de 55 anos, que nasceu praticamente na mesma época em que o negócio foi criado pela família, em 1959. Ao impacto da perda do pai somou-se a queda de 25% no faturamento no balanço de 2014. “A cueca chinesa invadiu o mercado brasileiro em 2013 e 2014. Isso impactou as vendas e nos prejudicou muito. A produção caiu de 550 mil para 480 mil peças/mês. Demitimos 63 empregados na virada do ano”, contabiliza o empresário. Ele lembra ainda os efeitos negativos do pouco desempenho da economia brasileira e da Copa do Mundo no Brasil. “Atrapalhou demais porque o País parou nesse período; nossa produção diminuiu e ainda vivemos a depressão do pós-jogo contra a Alemanha”, recorda com desalento.

Mas diferente do resultado de 7x1 da fatídica partida, a “goal” Keeper vem segurando muito mais bolas do que Julio César. Em seu longo jogo de cinco décadas, a indústria mudou várias vezes a estratégia e se fortaleceu para vencer no pulverizado mercado têxtil e





O empresário e economista Leonardo Gabriel Rebouças, segunda geração da Malhas Keeper: atuando de *goal keeper* ao lado dos outros quatro irmãos para vencer a repercussão negativa das confecções importadas no mercado brasileiro.

de confecções. Neste momento, está salvando o pênalti chinês com uma mudança no portfólio. A indústria agregou mais itens de moda feminina entre seus produtos e vem preenchendo com vantagem a lacuna deixada pela cueca. A produção desse tipo de produto saltou para 14.500 peças/mês, cerca de 20% mais do que em 2014. “Os asiáticos conseguem competir em peças-padrão, mas em moda eles não conseguem fazer frente. É complexo demais para eles por causa do biotipo das brasileiras, que exige uma modelagem diferente”, analisa Leonardo.

### Foco nos produtos mais lucrativos

Outra medida para virar o jogo foi eliminar do catálogo de vendas os itens com menos de 2% de participação no faturamento. “Dentro da nossa nova cultura de células de produção, nos concentramos nos produtos mais lucrativos. Tiramos, por exemplo, a linha de cuecas infantis. Estamos focando na moda casual, onde nos consideramos muito competitivos”, explica. Depois de um amplo trabalho de consultoria no plantel de costura, a Keeper também modificou drasticamente a forma de produzir com o objetivo de diminuir o tempo de elaboração das peças. Ela abandonou o modelo desmembrado e especializado de produção e transformou suas células produtivas em pequenas microfábricas, nas quais entram os tecidos cortados e saem os produtos acabados, prontos para ser faturados.

A expansão da rede de lojas franqueadas é outra estratégia de êxito que vem sendo realizada pela Keeper. O projeto se pauta na boa reputação da marca e nas vendas crescentes

em suas oito lojas situadas em Juiz de Fora. O sucesso vem da percepção das consumidoras em relação a marca Keeper, que se sedimentou como moda bem elaborada e de qualidade, aliada a um bom preço. O mercado está sendo criteriosamente estudado pela empresa e a intenção, segundo Leonardo Rebouças, é consolidar o modelo de franquia e expandir as lojas para outras regiões do País.

“É claro que este varejo não sustenta a operação da fábrica. Ele responde apenas por 30% do faturamento da empresa. Mas a intenção é crescer a participação”, afirma. Os outros 70% das receitas da Keeper estão hoje divididas em vendas para atacadistas, redes de loja, representantes comerciais e varejos diversos em todo o Brasil.

A indústria fabrica também cuecas para marcas de terceiros. A carteira de clientes neste segmento já ostentou nomes como C&A e São Paulo Alpargatas. “Hoje essa fabricação não é expressiva por causa da competição com os produtos importados, a margem de lucro reduzida nessas operações e os altos riscos que representam os contratos de grandes volumes”, explica Leonardo.

### Cartão amarelo para as importações danosas

Sobre esse nicho de mercado, o empresário comenta com pesar a presença danosa e maquiçosa dos importados nas maiores redes varejistas de moda do País. Além da China, está havendo um avanço significativo de importados da Índia, Indonésia, Bangladesh e Vietnã. “É absurdo isso, e também triste para a indústria brasileira. Enfrentamos concorrentes da Índia, por exemplo, que possuem máquinas



A marca de moda feminina e cuecas conta com uma rede de oito lojas em Juiz de Fora e pretende ampliar para outras regiões do País.

altamente modernas, financiadas pelo governo com prazo de 30 anos e juros subsidiados, e que operam em fábricas de chão de terra batida, com trabalhadores indianos descalços, em jornadas de 13 horas por dia e sem hora extra. Na China, há fábricas de jeans em que os empregados trabalham e vivem dentro da unidade de produção, em alojamentos, e só vão para casa aos fins de semana. Isso não é vida. Não dá para competir”, desabafa.

Dados do IEMI, instituto especializado em estudos de mercado, confirmam o estrago que a avalanche de importados vem fazendo na indústria do vestuário no Brasil. Entre 2010 e 2014, as importações dobraram de volume. Elas saltaram de 6% para 13% em número de peças. China e Hong Kong aparecem de forma preponderante, espelhando o movimento do mercado mundial. Os dois países respondem pelo abastecimento de 49,7% da demanda de produtos de vestuário; ou seja, a metade do mercado do planeta. A Índia aparece em segundo, com a distante marca de 7%; o Paquistão vem em terceiro, com 3,7%, e o Brasil em quarto, com 2,5% do mercado.

### Segmento de grande impacto social

Em número de peças exportadas, entretanto, o Brasil vem sofrendo quedas pesadas e sucessivas. Em 2010, o País exportou 40,1 milhões de peças de vestuário. Em 2014, o número caiu quase pela metade, ficando em 22,6 milhões de peças. A previsão para 2015, segundo o IEMI, também não é otimista. As importações devem continuar invadindo as lojas de moda brasileiras. “As expectativas são que os artigos importados alcancem este ano 13,6% sobre o

consumo aparente em volume de peças”, afirma Marcelo Prado, diretor do IEMI. No ano passado, a indústria nacional do vestuário, formada por 25,6 mil empresas, apresentou uma baixa de 0,5% na produção e 67 fábricas fecharam suas portas. O setor gera 1,6 milhão de empregos – 12,26% do setor industrial –, sendo 47% deles concentrados na Região Sudeste. Do total de postos de trabalho, 70,6% estão nas microempresas. “É um segmento de grande relevância econômica e impacto social”, analisa o instituto de pesquisa.

“O Brasil deveria focar na exportação. Esse governo que está aí há 12 anos focou no mercado interno. Foi ótima a retomada do consumo interno com o aumento de renda. Mas quem é economista sabe que isso tem vida curta. Estamos vivendo uma inflação de demanda e a melhor maneira de combatê-la é aumentar a produtividade e competitividade da empresas e incentivá-las a exportar, com medidas como a liberação da importação de matérias-primas e de máquinas”, analisa Leonardo Rebouças. A marca Keeper já fez duas pequenas incursões no Mercosul e na Espanha, em ações isoladas, que duraram pouco tempo e não prosperaram. Sua relação com o mercado externo hoje se resume à compra de parte dos fios que utiliza da malharia, em países da América do Sul e Ásia.

### A grande derrocada das malharias mineiras

A Malhas Keeper está classificada entre as médias empresas brasileiras do vestuário, empregando 330 pessoas, sendo 250 delas costureiras. Sua linha de produção é verticalizada, com produção própria da malha usada em suas



Unidade de confecção Cerâmica emprega 250 costureiras que trabalham sob o modelo de células produtivas: tecido cortado é transformado no produto final. À direita, o contador Célio Faria de Paula, da Tecol Consultoria, que acompanha a Keeper há mais de 30 anos e assistiu de perto os desafios mais importantes da indústria

confecções. Ela compra o fio cru de algodão e sintético, produz o tecido e faz o tingimento em sua unidade têxtil do Distrito Industrial Milho Branco, que emprega 30 pessoas. A confecção das peças – tanto cuecas como moda feminina – é feita na unidade fabril do Bairro Cerâmica. Uma terceira unidade, no Bairro Santa Tereziña, abriga a matéria-prima e estoques.

A Keeper é considerada uma das poucas sobreviventes de maior porte do Polo Têxtil da Zona da Mata, em Minas Gerais, estado que ocupa hoje a terceira maior produção do setor no País. Nas décadas de 80 e 90, muitas dessas indústrias da região de Juiz de Fora sucumbiram à abertura de mercado, não aguentando a competição com o produto externo, tanto em qualidade como em preço. Grandes e tradicionais organizações como Sarmento, Bernardo Mascarenhas e Santa Cruz, que empregavam mais de duas mil pessoas, entraram em colapso financeiro e fecharam suas portas. As sedes dessas empresas transformam-se em museus, shopping e centro cultural e são retratos vivos da história da cidade que no final do século XIX era considerada a Manchester brasileira, tal a concentração de empresas têxteis.

“Na décadas de 80 e 90, tínhamos quase 40 indústrias têxteis e de vestuário em carteira, fazendo a terceirização de serviço contábil conosco. A grande maioria, – cerca de 85% – encerrou suas atividades, fato que nos fez perder metade do nosso faturamento nessa época”, relata o empresário contábil Célio Faria de Paula, da Tecol Consultoria, associada GBrasil em Juiz de Fora. Entre a meia dúzia de vitoriosas está a Keeper, a qual terceiriza seus serviços contábeis, fiscais e trabalhistas com a

Tecol há mais de 30 anos. Numa parceria estreita e de grande confiança, a Tecol acompanhou a evolução da Keeper, com uma história diferente das demais.

Segundo o contador, as empresas que faliram naquele período tinham um histórico de pouco investimento em modernização de máquinas e a falta de percepção de mercado para estabelecer estratégias do negócio. Não foi o caso da Keeper. “Ela sobreviveu porque soube acompanhar as mudanças tecnológicas e também pelo empenho, determinação e conhecimento dos diretores. Eles se enfiaram no mercado internacional em busca das novas práticas e oportunidades; iniciaram a prospecção de novos mercados e buscaram um melhor posicionamento dos produtos”, avalia Célio. Outro ponto positivo da Keeper, na sua opinião, é que seus executivos sempre ouviram as orientações do contador e as colocaram em prática. “Muitos empresários, infelizmente, não têm essa conduta”, afirma.

### Guinadas tecnológicas e de gestão

Neste cenário caótico, foram muitos os gols defendidos pela Keeper para se manter firme e lucrativa. Algumas guinadas tecnológicas e de gestão foram fundamentais para a sobrevivência da empresa iniciada na década de 50 por dois irmãos operários especialistas em calderaria e uma máquina Scotch Williams destinada ao fabrico de meias masculinas.

A primeira guinada tecnológica aconteceu na virada da década de 70 para 80, com a compra de maquinário para produção de vestuário e roupa íntima. “Meu pai sempre foi arrojado e corajoso. Nunca teve medo de tomar



Fotos: Aelson F. Amaral

Na unidade industrial de Milho Branco, a Keeper transforma nos teares circulares o fio cru de algodão e sintético em malha e dá o tingimento ao tecido de acordo com a demanda da confecção, que funciona na unidade Cerâmica

decisões de investimento. Sempre apostou no negócio”, observa Leonardo. Na década de 90, os mapas de corte produzidos de forma computadorizada foram um divisor de águas para os custos da operação. Foi possível diminuir a grande perda de tecido com os encaixes manuais dos moldes. “A inovação era a tecnologia alemã CAD, extremamente cara no início. Quando houve oportunidade de acesso, por meio de uma empresa catarinense, investimos”, recorda Leonardo. A terceira e grande última virada tecnológica aconteceu em 2010, com a aquisição de máquinas de corte robotizadas. O equipamento passou a permitir o corte com precisão, agilidade e sem a necessidade da interferência de operários – ganhos em agilidade, qualidade e custos.

### Segunda geração em sintonia

Na parte de gestão, uma das mudanças importantes da indústria foi a chegada dos cinco filhos ao negócio, na década de 80. Eles trouxeram conhecimento técnico e nova visão do mercado. Como economista, ainda na faculdade, na década de 80, Leonardo imprimiu nova dinâmica. “Não produzíamos mais meias nessa época. Estávamos focados em moda íntima para mulheres e homens. Minha mãe, que passou a integrar a sociedade com meu

pai logo nos primeiros anos da empresa após a saída do meu tio, introduziu também a produção de moda feminina.”

O filho mais velho do casal Rebouças, Lúcio, de 59 anos, deixou uma sólida carreira de engenheiro electricista na Rede Ferroviária Federal e veio somar força em toda a parte técnica da operação no início da década de 80. “Brinco que ele, de tão apaixonado pelo setor têxtil, não é simplesmente um engenheiro electricista, mas um engenheiro electricista têxtil”, afirma Leonardo destacando o grande conhecimento do irmão em tecnologia têxtil. Cada uma das três irmãs também somam valor à empresa familiar. Eliane, a mais velha, 60 anos, estudou psicologia e se envolveu com o chão de fábrica, lidando com as costureiras na linha de produção. Rita, de 55 anos, especializou-se em design de moda, e passou a projetar as coleções. A caçula dos Rebouças, Dayse, 50 anos, dedica-se à parte comercial e abertura de novos mercados.

“Acho que a segunda geração veio na hora certa. O universo conspirou a favor porque meu pai nunca exigiu isso de nós. Cada um foi para uma área e tudo se complementou”, avalia Leonardo. O parceiro de todas as horas, o contador Célio Faria de Paula, confirma: “É uma empresa familiar que deu muito certo”. ■

# Kasznar <sup>1919</sup> Leonardos

PROPRIEDADE  
INTELLECTUAL

Sem inovação e criatividade nenhuma empresa prospera. Procure sempre aconselhamento adequado a respeito da melhor forma de proteger marcas, invenções e segredos comerciais e afaste os riscos de infração de direitos de concorrentes.

KASZNAR LEONARDOS alia quase um século de experiência aos conhecimentos e tecnologias mais modernos a fim de auxiliar seus clientes. Somos 23 advogados e 19 técnicos de patentes, dentre os profissionais mais admirados do Brasil, à sua disposição. Para mais informações, acesse [www.kasznarleonardos.com](http://www.kasznarleonardos.com)



#### Rio de Janeiro

Rua Teófilo Otoni, 63 | 5º ao 8º andares  
20090-080 | Rio de Janeiro | RJ | Brasil  
t. (21) 2113.1919 | f. (21) 2113.1920  
[mail@kasznarleonardos.com](mailto:mail@kasznarleonardos.com)

#### São Paulo

Av. Nove de Julho, 3.147 | 7º e 11º andares  
01407-000 | São Paulo | SP | Brasil  
t. (11) 2122.6600 | f. (11) 2122.6633  
[mailsp@kasznarleonardos.com](mailto:mailsp@kasznarleonardos.com)

#### Porto Alegre

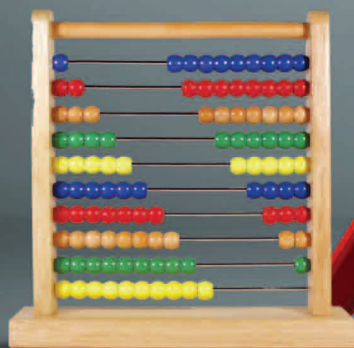
Rua Félix da Cunha, 1009 | 7º andar  
90570-000 | Porto Alegre | RS | Brasil  
t/f. (51) 3013.5749 | (51) 3085.9192  
[mailrs@kasznarleonardos.com](mailto:mailrs@kasznarleonardos.com)

## EACO. TRADIÇÃO, QUALIDADE E INOVAÇÃO.

*Mais do que Contabilidade, uma Moderna Gestão de Negócio.*

Há 37 anos no mercado, a EACO atua em todo o país, aplicando métodos e conceitos adequados às exigências e normas internacionais de contabilidade, disponibilizando os mais eficazes instrumentos para a gestão segura de seu negócio.

Na EACO, além da Assessoria fisco-contábil, o cliente conta com controle de processos, análise de custos e informações atualizadas para avaliação de desempenho e estratégias de gestão de negócio.



Venha conhecer cada um dos serviços oferecidos pela EACO.

### Portfólio de Serviços.

- Execução e Assessoria nas áreas contábeis Tributária, Trabalhista e Previdenciária
- Estruturação e Legalização de Empresas
- Assessoria Societária-Incorporação, Fusão e Cisão de Empresas
- Planejamento Tributário
- Perícias
- Imposto de Renda Pessoa Física
- Serviços Especiais na área contábil

Uma empresa associada ao Grupo GBrasil

Rua XV de Novembro, 297 :: 7º Andar :: CEP 80020 310 :: Curitiba - PR  
55 (41) 3224-9208 :: [www.eaco.com.br](http://www.eaco.com.br)



## PIAUI

## ENERGIA DOS VENTOS MOVE A ECONOMIA

*Agronegócio e energia eólica transformam a paisagem do estado que vive período de grande desenvolvimento*

Foto: Marcelo Cardoso



Luís Coelho, secretário de Mineração, Petróleo e Energias Renováveis do Piauí, em visita ao Parque Eólico Chapada do Araripe, em Marcolândia

**E**nergias alternativas, principalmente a eólica, poderão tornar o Piauí autosustentável dentro dos próximos dois anos. A previsão, feita pelo governo local, indica ainda que o estado poderá se tornar um dos maiores clusters do setor no País, com grandes chances de ser superavitário e vender sua energia excedente ao sistema nacional de distribuição. O potencial eólico competitivo está estimado em 5.600 MW, o equivalente à metade da produção prevista para a Usina Hidrelétrica de Belo Monte. Hoje, segundo dados da Abeeólica (Associação Brasileira de Energia Eólica), o Piauí possui 58 parques que, quando estiverem todos em operação, terão uma capacidade de geração de 1.600,6 MW. O estado ocupa o quinto lugar no volume de empreendimentos nacionais do setor. Os primeiros são Bahia (210), Rio Grande do Norte (177), Ceará (103) e Rio Grande do Sul (92).

O volume de investimentos nos projetos piauienses é da ordem de R\$ 7,2 bilhões, segundo estimativas da Abeeólica. Desse total, R\$ 3,6 bilhões serão aplicados no decorrer desse ano. Entre os maiores investidores estão Casa dos Ventos, Contour Global/Chesf, Queiroz Galvão e Atlantic. Quatro projetos já instalados, na região de Parnaíba, pertencem à Omega Energia e Tractebel.

“Em um momento no qual o Brasil repensa sua matriz energética, nosso estado desponta como produtor e exportador de energias alternativas”, afirma o secretário de Mineração, Petróleo e Energias Renováveis do Piauí, Luís Coelho. Incentivos fiscais específicos para a produção de energias solar e eólica já existem. O estado oferece diferimento do diferencial de alíquota nas aquisições para ativo imobilizado até a desincorporação.

**Fruticultura**  
O Perímetro Irrigado Tabuleiros litorâneos é área orgânica certificada, com produção de acerola, coco, caju, goiaba e limão livres de produtos químicos.



**Energia eólica**  
O litoral do Piauí, com ventos fortes e constantes, é um dos melhores locais do mundo para a produção de energia eólica. A primeira usina produz 18 MW, investimento do grupo franco-belga GDF Suez



**Agroenergia**  
O Piauí tem condições excepcionais de solo, clima e recursos hídricos para produção de biocombustíveis, como etanol e biodiesel



**OCEANO ATLÂNTICO**

**Turismo**  
A cidade de Parnaíba é a porta de entrada internacional para a Rota das Emoções, roteiro turístico que reúne o Delta do Parnaíba, os Lençóis Maranhenses e Jericoaquara.



**Logística, comércio e serviços**  
A capital Teresina é referência em saúde e educação, polo comercial e de serviços



**Pedras preciosas**  
O município de Pedro II, no norte do Estado, possui reservas de opalas. Em Gibués, ao Sul, o garimpo de diamantes.

**Cultivo de Florestas**  
A disponibilidade de terras, as condições hidroclimáticas e a localização estratégica favorecem a produção de madeira certificada. Suzano e Gerdau estão investindo na produção de eucaliptos.



**MARANHÃO**

**CEARÁ**



**Petróleo e gás**  
Três blocos de exploração de petróleo e gás, localizados na bacia sedimentar do Rio Parnaíba, tiveram sua prospeção iniciada em maio pela Ouro Preto Óleo e Gás S.A. A pesquisa envolve 14 municípios do estado.



**Apicultura orgânica**  
O estado é considerado um dos maiores produtores de mel de abelha do País, com a vantagem de ser livre de agrotóxicos.

**PIAUI**

**PERNAMBUCO**



**Fruticultura**  
No município de São João do Piauí, numa região semiárida, cresce a produção de uvas de alta qualidade. No Perímetro Irrigado Platôs de Guadalupe, também são produzidas 23 mil toneladas de frutas anualmente com destaque para as culturas de banana, coco, goiaba, melancia, maracujá e acerola.

**BAHIA**

**Minérios**  
O Piauí é considerado a nova fronteira mineral brasileira. A Vale opera no município de Capitão Gervásio Oliveira, onde está a segunda maior reserva de níquel do Brasil A Bemisa, por sua vez, explora reservas de ferro no município de Paulistana.



**Turismo arqueológico e ecoturismo**  
O Piauí possui o maior acervo de arte rupestre do mundo. Considerado o "Louvre da Pré-história", o Parque Nacional Serra da Capivara possui mais de 900 sítios arqueológicos



**Agronegócios**  
O cerrado piauiense é recordista brasileiro em produtividade de grãos. Os destaques são a soja e o milho.

Fonte: Cadastro Industrial do Piauí (2013/2014) - FIEP

## Produção de grãos quadruplicada

Os bons ventos também sopram com força no campo agrícola. Em 2015, os cerrados piauienses irão produzir mais de 3 milhões de toneladas somente de soja e de milho, a maior produção de grãos já registrada no estado, conforme dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

A região de cerrado, responsável por mais de dois terços da produção agrícola piauiense, cobre cerca de 70 mil dos 250 mil quilômetros quadrados do estado. Pelo menos 19 municípios se destacam na produção de grãos e experimentam uma nova realidade econômica, que deve concorrer para a realização de investimentos na industrialização nos próximos anos, a exemplo do que já está ocorrendo nas cidades de Uruçuí e Bom Jesus, conforme prevê a Federação das Indústrias do Piauí (Fiepi). Desde 2005, a produção de grãos quadruplicou.

Fatores políticos, sociais e tecnológicos contribuíram para essa rápida evolução. Com terras férteis, baratas e em grandes quantidades, o estado atraiu produtores gaúchos, paranaenses e paulistas motivados a desbravar os cerrados piauienses há 16 anos. Na área governamental, a criação da região geográfica denominada Matopiba (acrônimo criado com as iniciais de Ma-

ranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), que recobre parcialmente os quatro estados, uniu forças da Embrapa e do Incra para subsidiar o governo em suas políticas de expansão de fronteira agrícola baseada em tecnologias modernas de alta produtividade. A iniciativa prevê o desenvolvimento e a operacionalização de um sistema de planejamento territorial estratégico para a região.

## R\$ 45 bilhões em uma década

Os investimentos em curso ou programados para o estado nos próximos dez anos podem chegar a R\$ 45 bilhões, segundo cálculos da Secretaria Estadual de Planejamento (Seplan). Os recursos, oriundos dos setores público e privado, serão destinados a obras estruturantes, plantas empresariais, empreendimentos imobiliários e na abertura de novas áreas de cultivo de grãos, de frutas e de florestas, além da mineração. No chamado “Triângulo Piauiense da Mineração”, nos municípios de Paulistana, São João do Piauí e São Raimundo Nonato, avançam as pesquisas para exploração de minério de ferro, níquel e manganês.

O agronegócio e a mineração também são a base do maior investimento em transporte no estado: a ferrovia Transnordestina. A obra, de 1.728 km de extensão, vai ligar regiões produtivas de grãos e de exploração mineral aos portos de Suape (PE) e Pecem (CE). O objetivo é criar um corredor de desenvolvimento a partir da exploração e produção de commodities agrícolas e minerais. A ferrovia está prevista para 2018, segundo o último balanço do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2). O investimento total é de R\$ 7,5 bilhões.

Na capital Teresina concentra-se o maior e mais diversificado parque industrial do estado, entretanto, em cidades como Piri-piri emergem fábricas de confecções que estão modificando a realidade local da mesma forma que a Zona de Processamento de Exportação – ZPE, em Parnaíba. Para a Fiepi, o estado “deixa de ser percebido por um viés equivocado de ‘patinho feio’ para ser notado como uma terra de oportunidades, um lugar para investimentos com elevada taxa de retorno do capital aplicado”.

## 50 novas empresas por dia

A Junta Comercial do Piauí (Jucepi) contabilizou a abertura de mais de 7,6 mil empresas somente nos primeiros cinco meses de 2015, uma média de 50 novas empreendimentos por dia. Os microempreendedores individuais (MEIs) respon-

## REFLEXOS NA ECONOMIA LOCAL

A nova frente agrícola aberta nos cerrados piauienses vem impulsionando vários eixos da economia local, principalmente o comércio. A tradicional Cacique Combustíveis, por exemplo, dobrou seu volume de vendas nos últimos cinco anos na região do entorno da produção de soja e milho. Com mais de 600 colaboradores, ela transformou-se hoje num grupo importante com 29 postos de combustível, nove lojas Cacique Pneus, empresas de lubrificantes e de transporte e um faturamento bruto anual em torno de R\$ 400 milhões, com participação no mercado estadual acima de 10%. Na visão do empresário Audir Lages de Carvalho Filho, o Piauí tem ainda muito potencial e grandes oportunidades. “Estamos localizados em uma região estratégica, com acesso a grandes portos, terra fértil e plana, muita água no subsolo, minério, aptidão para a pecuária e agricultura.” Politicamente, ele pensa que está na hora de o estado perder o rótulo de pobreza: “Temos ainda uma região que precisa de muita atenção pelo seu baixo nível de desenvolvimento, mas mesmo assim, com grandes possibilidades na agricultura”. A família Lages de Carvalho começou seu negócio na área de postos de combustível quando o estado ainda tinha poucos veículos, no final da década de 1960, com um posto na capital, Teresina.



Audir Lages de Carvalho Filho, do Grupo Cacique



## PIAUI EM NÚMEROS

**População:** 3,28 milhões de habitantes (estimada IBGE - 2014)

**PIB:** R\$ 25,7 bilhões (Cepro/IBGE - 2012)

**Municípios:** 224

**Balança comercial (MDIC/Secex - 2014)**

Exportações: US\$ 255,9 milhões

Importações: US\$ 246,2 milhões

**Principais produtos exportados (MDIC/Secex - 2014)**

Soja (68,16%), ceras vegetais (20,92%), algodão (4,17%) e mel natural (3,40%)

**Principais destinos das exportações:**

China (39,81%), Alemanha (12,18%), Estados Unidos (10,47%) e Espanha (8,94%)

**Produção agrícola**

Terceiro estado da Região Nordeste em produção de grãos (cereais, leguminosas e oleaginosas) e 11º do Brasil com participação de 1,7% do total produzido no País (IBGE, maio/2015).

*Principais produtos (Cepro/IBGE - 2014)*

**Soja** (1,5 milhão/t, 61% maior que 2013), **milho** (1 milhão/t, 113% maior que 2013) e **arroz** (144 mil/t, 0,37% maior que 2013)

**Produção industrial (IBGE/2012)**

Nº de indústrias: 983

Nº empregos no setor: 26 mil

**Comércio (Confederação Nacional do Comércio)**

128,4 mil empresas ativas, sendo 93,3% micro e pequenas empresas

dem por 80% das novas empresas. Em 2014, foram constituídas 16,3 mil empresas. Das 128 mil empresas ativas, 93,3%, são micro e pequenos empreendimentos. Metade das novas empresas foram estabelecidas em Teresina. No interior, os municípios que se destacam são Parnaíba, Picos, Floriano e Piripiri.

nente, por isso, torna-se fundamental o acompanhamento de todas as atividades dos clientes dentro do processo produtivo, facilitando a assessoria e a consultoria contábil.

Em relação aos incentivos fiscais, o contador reforça que o estado tem uma das mais atrativas legislações do Brasil. Atualmente, as empresas do setor da indústria podem ter de 10 a 15 anos de isenção total ou parcial do ICMS para se instalar no estado. “A Lei de Incentivos Fiscais do Piauí está sendo determinante para a atração de novos empreendimentos”, afirma. Passos também destaca o incentivo que a prefeitura de Teresina oferece às empresas de call center que desejam se instalar na capital por meio da isenção total ou parcial do ISS.



Tertulino Ribeiro Passos, da Análise Contabilidade

### Incentivos fiscais

O presidente da Comissão Técnica de Assessoramento do Conselho de Desenvolvimento Industrial do Piauí, Philippe Salha, destaca que o estado possui uma das melhores Leis de Incentivos Fiscais do País: “Queremos transformar o Piauí em um polo industrial e agroindustrial.

Hoje, temos a melhor produção de soja, milho e algodão do Brasil, uma das maiores reservas de minério de ferro e uma enorme capacidade de produção de energia eólica, na região de Marcolândia. E ainda temos muito para crescer”.

O secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico e Tecnológico, José Icemar Lavor Nery, lembra que as empresas beneficiadas com incentivos fiscais destinam 2% do seu faturamento ao Fundo Industrial do Piauí. Somente este ano, o fundo deverá gerar recursos da ordem de R\$ 7 milhões. As prioridades na aplicação serão nas obras no Polo Empresarial Norte e no Distrito Industrial Sul, ambos na capital, e na criação de polos industriais no interior.

Para o empresário Tertulino Ribeiro Passos, da Análise Contabilidade, associada GBrasil no Piauí, o desenvolvimento do agronegócio no estado, principalmente o cultivo da soja, proporcionou uma verdadeira reação em cadeia em outros setores como o de serviços e a indústria. “Todos se beneficiam desse momento. Nossos clientes crescem e, ao mesmo tempo, impulsionam seus parceiros”, afirma. “Atuamos em uma área muito dinâmica que requer atenção perma-

### Turismo aventura: Delta e sítios arqueológicos

Natureza, aventura e descobertas científicas estão em consonância no Piauí. O Parque Nacional Serra da Capivara, em São Raimundo Nonato, importante sítio arqueológico, onde pesquisadores afirmam estar o mais antigo vestígio da presença humana no continente americano, é considerado um dos destinos turísticos singulares no País.

Outro ponto geográfico inédito do Piauí fica na divisa com o Maranhão. É o Delta do Parnaíba, um estuário com 70 ilhas e natureza intocada. Parnaíba, a mais importante cidade dessa região, é a porta de entrada. Desde 2005, o local faz parte do roteiro integrado de turismo *Rota das Emoções*, formado ainda pelos Lençóis Maranhenses (MA) e Jericoacoara (CE). A iniciativa do Sebrae e do Ministério do Turismo uniu lideranças locais, empreendedores e entidades com o objetivo de desenvolver esta região. Em 2009, o destino foi eleito o Melhor Roteiro Turístico do País, pelo Ministério do Turismo. ■



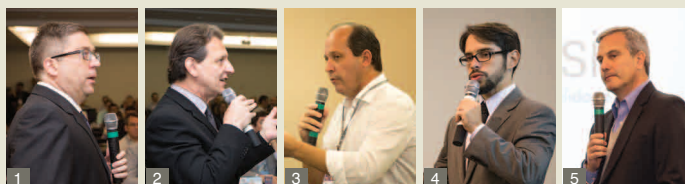
Philippe Salha, da Comissão Técnica de Assessoramento do Conselho de Desenvolvimento Industrial do Piauí

## EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS DE TI DO GBRASIL SE REÚNEM EM SÃO PAULO

O 43º Encontro do Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade reuniu em São Paulo, no Hotel Tryp Paulista, representantes de suas 39 associadas nos dias 21 e 22 de maio. Entre os temas do evento semestral da aliança estiveram marcas e patentes, soluções em cloud computing e holding familiar. Os advogados **Gabriel Francisco Leonardos (1)** e **Elisabeth Kasznar Fekete**, do escritório Kasznar Leonardos Propriedade Intelectual, revelaram que pedidos de patentes no Brasil somaram 33 mil em 2014, sendo 82% deles feitos por empresas estrangeiras. “O percentual de pedidos de empresas brasileiras é pífio”, analisou Gabriel Leonardos chamando a atenção de como os empreendedores nacionais deveriam se preocupar mais com essa questão. **Ricardo Lião (2)**, secretário executivo do Conselho de Controle de Atividades Financeiras – COAF, trouxe ao público detalhes da estrutura operacional e tecnológica do órgão, que recentemente passou a exigir dos profissionais de contabilidade a obrigação de informar operações financeiras suspeitas de crime de lavagem de dinheiro. O evento foi marcado ainda pela inclusão de uma nova associada, a Escudo Real Contábil e Auditoria, fundada há 45 anos



Fotos: Estúdio Luzia



na Baixada Santista pelo contador Roberto Pereira Silva e hoje tem como diretor diretor operacional **José Augusto Soares Silva (3)**.

**Encontro de TI** – No dia 20 de maio, o 5º Encontro de TI antecedeu o 43º Encontro GBrasil e reuniu, no mesmo local, profissionais de TI das empresas associadas. O objetivo principal do encontro é promover

a troca de conhecimento entre os gestores de TI das empresas do Grupo. O especialista em Direito Digital, **Renato Leite Monteiro (4)**, da Advocacia Opice Blum, foi convidado a falar dos riscos jurídicos das empresas na era da hiperconectividade. Outro convidado, **Walter Soubiê (5)**, professor da Febracorp, falou de governança de TI nas empresas contábeis.

## ORCOSE CONTABILIDADE É HOMENAGEADA EM SEUS 50 ANOS DE FUNDAÇÃO



Na foto ao lado, José Serafim Abrantes, presidente da Orcose (ao centro), recebe a homenagem do GBrasil, ladeado por Julio Linuesa Perez (à direita) e Manuel Domingues e Pinho

A Orcose Contabilidade e Assessoria comemorou seus 50 anos de fundação na capital paulista em jantar especial no dia 21 de maio, no Espaço 011 Eventos, ao lado de clientes, amigos e empresários GBrasil. Manuel Domingues e Pinho, presidente do GBrasil, homenageou diretores da empresa e destacou a importância da Orcose no mercado contábil nacional. Salientou a figura do fundador José Serafim Abrantes e também do diretor Julio Linuesa Perez no desenvolvimento das empresas e dos profissionais da contabilidade no País. Ele lembrou a trajetória de grande dedicação de Serafim às entidades contábeis, entre elas, o Conselho Federal de Contabilidade, onde ocupou a presidência. Manuel Domingues frisou ainda o elevado padrão de transparência, ética e respeito ao profissional da empresa contábil paulista e que, segundo ele, são seguidos com extremo rigor. “Não são apenas valores escritos, mas realidade. (...) É um orgulho para todos nós do GBrasil tê-la como parceira”, afirmou.

## JORNALISTAS CONSULTAM CONTADORES GBRASIL NA TEMPORADA DE IRPF 2015



À esquerda, Mário Mateus, em Belo Horizonte, em entrevista ao Jornal Bandeirantes. À direita, Daniel Salgueiro no Bom Dia Alagoas, da rede Globo em Maceió.

A procura por informações detalhadas sobre o Imposto de Renda Pessoa Física é sempre intensa no período que antecede a entrega das declarações à Receita Federal do Brasil. Nos meses de março e abril, a imprensa em geral busca fontes confiáveis para prestar informações ao seu público cativo. Este ano não foi diferente e, em muitas capitais e cidades do interior do

País, jornalistas procuraram contadores do GBrasil para falar a respeito do tema. Entre as muitas contribuições dos especialistas do GBrasil em televisão, rádio, jornal e portais de informação na internet, estiveram Daniel Salgueiro, da Controle Associados de Maceió-AL, Mário Mateus, da Matur Organização Contábil de Belo Horizonte-MG, e Ronaldo Hella, da D.Duwe

Contabilidade, de Porto Velho-RO. Daniel Salgueiro completou 13 anos de participação no programa Bom Dia Alagoas, da Rede Globo, onde todas as quintas-feiras de abril ele responde perguntas de telespectadores, ao vivo, no telejornal. Mário Mateus, por sua vez, entrou em rede nacional no Jornal Bandeirantes, falando na reta final da entrega das declarações, em 29 de abril. O empresário contábil também fez outras incursões em jornais e programas de TV. Ronaldo Hella dedicou uma hora em entrevista para o programa Conteúdo Amazônico, da TV Allamanda, repetidora do SBT em Porto Velho-RO, esclarecendo uma série de dúvidas dos telespectadores.

Também contribuíram em suas bases, os contadores Derseu de Paula (Foz do Iguaçu-PR), Susana Nascimento (Aracaju-SE) e Euclides Locatelli (Curitiba-PR), prestando esclarecimentos em programas jornalísticos de emissoras de rádio locais.

**GATTI** | 50 ANOS  
CONTABILIDADE

[www.gatti.com.br](http://www.gatti.com.br)

Ser referência no mercado contábil, requer Tradição e Competência.

**GBrasil**  
Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

Rio Grande do Sul | Porto Alegre

## MANUEL DOMINGUES E PINHO NA AMCHAM RIO



Na solenidade de posse da nova diretoria da Amcham/RJ (da esq. p/ dir.): Pedro Almeida (IBM), Fábio Maia (Amil), Fábio L. Castro (Prudential), Manuel Domingues e Pinho (DPC), Noel De Simone (Casa da Criação), Carlos Guimarães (Sul América) e Marco Antonio Gonçalves (Bradesco Seguros)

A Câmara de Comércio Americana do Rio de Janeiro (Amcham Rio) tem novo presidente. É Rafael Sampaio da Motta, CEO da Case Benefícios e Seguros. A solenidade de posse aconteceu em abril, no Windsor Atlântica Hotel, no Rio de Janeiro, e contou com a participação da embaixadora dos Estados Unidos no Brasil, Liliana Ayalde, e do governador do Rio, Luiz Fernando Pezão. O novo corpo diretivo da Amcham/RJ reúne pesos pesados das economias fluminense

e tem o presidente do GBrasil, **Manuel Domingues e Pinho** (Domingues e Pinho Contadores) como diretor financeiro.

A Amcham Rio é a mais antiga Câmara de América Latina e uma das mais tradicionais entidades empresariais do País. Em 2016, ela completará 100 anos de fundação, com o trabalho intenso e permanente de incentivar a relações comerciais entre o Brasil e os Estados Unidos. O Brasil é hoje o 8º parceiro comercial dos EUA.

## NOVA DELEGADA DO CRC EM SANTA MARIA



A empresária GBrasil **Simone Zanon**, da T&M Consulting, é a nova delegada do Conselho Regional de Contabilidade em Santa Maria-RS. Ela assumiu o cargo em maio, durante a solenidade que inaugurou o Espaço Contábil, uma iniciativa de quatro entidades da classe contábil gaúcha: CRC/RS, Sesccon-RS, Sincotecsm e Associação dos Profissionais da Contabilidade de Santa Maria. O local passou a concentrar vários serviços prestados por essas entidades aos profissionais da área, facilitando e agilizando as suas demandas.

## LOCATELLI NO CONSELHO DE CONTRIBUINTES DO PR



O empresário Euclides Locatelli, da Eaco Consultoria e Contabilidade (associado GBrasil em Curitiba-PR) passou a integrar, em maio, o Conselho de Contribuintes e Recursos Fiscais do Estado do Paraná - CCFR. Ele foi nomeado pelo governador do Estado, representando a Federação das Empresas de Transporte de Cargas no Estado do Paraná - Fetranpar. O CCFR julga processos administrativos de origem tributária em segunda instância, resolvendo as divergências entre os contribuintes e o Estado. Sua composição é paritária, sendo metade dos conselheiros do setor público, e metade do setor privado.

## EXEMPLO DE EMPREENDEDORISMO CONTÁBIL

O empresário **Reinaldo Silveira**, da Organização Silveira de Contabilidade (associada GBrasil em Salvador-BA), foi um dos palestrantes da 10ª Convenção de Contabilidade de Minas Gerais, ocorrida de 17 a 19 de junho, em Uberlândia-MG. Ele foi convidado a falar a um público de cerca de 700



profissionais sobre "Empreendedorismo contábil", mostrando seu caso de sucesso à frente de uma das relevantes empresas do setor na Bahia.

Silveira mostrou os principais indicadores de sua empresa contábil, os diferenciais competitivos e também os valores que norteiam as suas ações. O grande salto de qualidade da empresa, segundo ele, ocorreu em 2002, quando passou a integrar o GBrasil.

"A partir desse momento, a Organização Silveira passou a se diferenciar, pois adotou sistemas e processos modernos. Aprendemos a fazer, empreendemos e conquista-

mos grandes clientes. Mais do que isso, encantamos os clientes", comentou.

Hoje, a empresa desenvolve ações para qualificar a mão de obra, com programas de trainee e de capacitação. Além disso conta com uma metodologia de captação de clientes e investimentos permanentes em tecnologia com foco nos resultados.

"Temos o compromisso com a ética e com o serviço prestado, e garanto que a profissão contábil é a melhor que existe, porque vendemos conhecimento", analisou. A palestra contou com a mediação do vice-presidente de Registro do CRC/MG, Mário César de Magalhães Mateus.

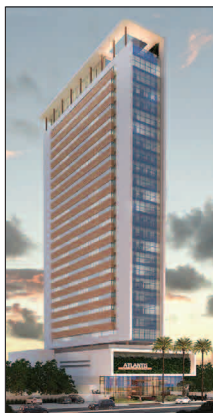
## WYNDHAM HOTEL GROUP

MAIOR GRUPO HOLELEIRO DO MUNDO EM CONTÍNUA EXPANSÃO NO BRASIL

A Domingues e Pinho Contadores, associada GBrasil no Rio de Janeiro, foi contratada pelo Wyndham Hotel Group para a execução de serviços de gestão financeira, fiscal, contábil e de departamento pessoal. Segundo Paulo Pena, diretor geral para a América Latina e Caribe, os próximos três anos serão muito importantes. “Vamos ganhar uma representatividade considerável na região, principalmente no Brasil, onde já operamos 20 hotéis com vários parceiros locais, entre eles, a Latinn Hotels, Meliá, Nobile e Vert”. Atualmente, o Wyndham Hotel Group tem uma sólida presença na América Latina e no Caribe, com mais de 140 hotéis e 16.565 quartos sob as marcas Super 8, Wyndham Hotels and Resorts, Ramada, Ramada Encore, Days Inn, Wingate by



Wyndham, Microtel Inn & Suites by Wyndham, TRYP by Wyndham e Howard Johnson. No Brasil, as unidades mais recentes são o Ramada Hotel & Suites Campos dos Goytacazes, em parceria com a Vert Hoteis, e o Super 8 Caxias do Sul, em parceria com a Latinn Hotels.



## ATLANTIS CONSTRUTORA

EDIFÍCIOS DE ALTO PADRÃO EM JOÃO PESSOA-PB

A Roberto Cavalcanti & Associados é a nova provedora de serviços contábeis, fiscais e trabalhistas da Atlantis Ocean Incorporações e Construções SPE Ltda e da Atlantis Varandas Incorporações e Construções SPE Ltda, que há 18 anos atuam no mercado da construção no estado da Paraíba. O foco da construtora são edifícios comerciais e residenciais de alto padrão. Seus projetos são conhecidos em áreas nobres da capital João Pessoa, nos bairros de Tambaú e Cabo Branco. Entre suas obras estão Atlantis Plaza, Atlantis Aquamarine e Atlantis Home Service, todos considerados edifícios referência pela arquitetura, padrão de construção e alto valor agregado.

## CASA LÉA

REDE VAREJISTA DE COSMÉTICOS EM MACEIÓ-AL

A Controle Contadores Associados, de Maceió-AL, assumiu em janeiro o *outsourcing* contábil, fiscal e de departamento pessoal da rede varejista de cosméticos Casa Léa. Com seis lojas em Alagoas e 140 empregados, a varejista representa as grandes marcas de cosméticos nacionais e importadas e tem como público alvo os salões de beleza da região. A empresa nasceu das mãos de Eduardo Silva e soma-se aos negócios da família Vieira, proprietária da tradicional Casa Vieira Magazines, rede de quatro lojas de departamentos fundada em 1968, em Maceió. O grupo é dono também de uma franquia Bob's e mais quatro lojas de moda feminina, infanto-juvenil, masculina e acessórios na capital alagoana.



**AC - RIO BRANCO**

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PRADO  
Rua Pará, 107 Habitasa  
69905-082 - Rio Branco - AC  
Tel. (68) 3224-3019  
Representante: Maurício Prado  
[www.ocprado.com.br](http://www.ocprado.com.br)

**AL - MACEIÓ**

CONTROLE CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Guedes Gondim, 128  
57020-260 - Maceió - AL  
Tel. (82) 2121-0000  
Representante: Thiago Salgueiro  
[www.controlecontadores.com.br](http://www.controlecontadores.com.br)

**AM - MANAUS**

DHC AUDITORIA  
Rua 29 n°. 1164 Cj. Castelo Branco, Parque 10  
69055-470 - Manaus - AM  
Tel. (92) 3634-6212  
Representante: Ernandes Melo  
[www.dhcmanaus.com.br](http://www.dhcmanaus.com.br)

**AP - MACAPÁ**

CUNHA & TAVARES CONSULTORIA  
Av. Pedro Lazarino, 516 - Bairro Beírol  
68902-080 - Macapá - AP  
Tel. (96) 3223-4242  
Representante: Paulo Roberto Tavares  
[www.cunhaetavares.com.br](http://www.cunhaetavares.com.br)

**BA - SALVADOR**

ORGANIZAÇÃO SILVEIRA DE CONTABILIDADE  
Rua Torquato Bahia, 04 - 6º andar  
40015-110 - Comércio - Salvador - BA  
Tel. (71) 2104-5401  
Representante: Reinaldo Silveira  
[www.organizacaoasilveira.com.br](http://www.organizacaoasilveira.com.br)

**CE - FORTALEZA**

MARPE - CONTADORES ASSOCIADOS  
Av. Pontes Vieira, 1079 - Dionísio Torres  
60135-237 - Fortaleza - CE  
Tel. (85) 3401-2499  
Representante: Pedro Coelho Neto  
[www.marpecontabilidade.com.br](http://www.marpecontabilidade.com.br)

**DF - BRASÍLIA**

AGENDA CONTÁBIL  
QMSW 02, cj C, n° 16 - Setor Sudoeste  
70680-200 - Brasília - DF  
Tel. (61) 3321-1101  
Representante: Lúcio Gomes  
[www.agendacontabil.com.br](http://www.agendacontabil.com.br)

**ES - VITÓRIA**

UNICON - UNIÃO CONTÁBIL  
Rua Graciano Neves, 230 - Centro  
29015-330 - Vitória - ES  
Tel. (27) 2104-0900  
Representante: Rider Pontes  
[www.unicon.com.br](http://www.unicon.com.br)

**GO - GOIÂNIA**

CONTAC - CONTABILIDADE  
Av. Oeste, 319 - Setor Aeroporto  
74075-110 - Goiânia - GO  
Tel. (62) 3240-0400  
Representante: Agostinho Pedrosa  
[www.contacnet.com.br](http://www.contacnet.com.br)

**MA - SÃO LUÍS**

ASSESSORIA E CONSULTORIA REAL  
Av. Borborema, quadra 18 - n° 22 - Calhau  
65071-360 - São Luís - MA  
Tel. (98) 3313-6800  
Representante: Ribamar Pires  
[www.assessoriareal.com.br](http://www.assessoriareal.com.br)

**MG - BELO HORIZONTE**

MATUR ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL  
Rua Carijós, 244 - 11º andar  
30120-060 - Belo Horizonte - MG  
Tel. (31) 3311-8111  
Representante: Mário Mateus  
[www.matur.com.br](http://www.matur.com.br)

**MG - JUIZ DE FORA**

TECOL - CONSULTORIA EMPRESARIAL  
Rua Dr. João Pinheiro, 173  
36015-040 - Juiz de Fora - MG  
Tel. (32) 3215-6631  
Representante: Celio Faria de Paula  
[www.tecol.com.br](http://www.tecol.com.br)

**MG - UBERLÂNDIA**

ASERCO ASSESSORIA E SERVIÇOS CONTÁBEIS  
Rua Ivaldo Alves do Nascimento, 966  
38400-683 - Uberlândia - MG  
Tel. (34) 3291-9100  
Representante: Valdemar Moraes  
[www.aserco.com.br](http://www.aserco.com.br)

**MS - CAMPO GRANDE**

AUDITA CONTABILIDADE  
Rua Olavo Bilac, 20  
79005-090 - Campo Grande - MS  
Tel. (67) 3383-1892  
Representante: Solindo Medeiros  
[www.auditacontabilidade.com.br](http://www.auditacontabilidade.com.br)

**MT - CUIABÁ**

CONTABILIDADE SCALCO  
Rua Comandante Costa, 1519  
78020-400 - Cuiabá - MT  
Tel. (65) 3363-1600  
Representante: Valmir Scalco  
[www.scalcomt.com.br](http://www.scalcomt.com.br)

**MT - SINOP**

CGF Contabilidade  
Rua das Aroeiras, 58  
78550-238 - Sinop - MT  
Tel. (66) 3511-5800  
Representante: Cleber Furlanetti  
[www.cgfcontabilidade.com.br](http://www.cgfcontabilidade.com.br)

**PA - BELÉM**

C&C - SERVIÇOS CONTÁBEIS  
Tv. Nove de Janeiro, 2.155, 1º andar, Sl. B  
66060-585 - Belém - PA  
Tel. (91) 3249-9768  
Representante: Carlos Correa  
[www.cec.cnt.br](http://www.cec.cnt.br)

**PB - JOÃO PESSOA**

ROBERTO CAVALCANTI & ASSOCIADOS  
Av. Almirante Barroso, 1020 - Centro  
58013-120 - João Pessoa - PB  
Tel. (83) 3048-4243  
Representante: Roberto Cavalcanti  
[www.robertocavalcanti.cnt.br](http://www.robertocavalcanti.cnt.br)

**PE - RECIFE | SERRA TALHADA**

ACENE CONTABILIDADE  
Rua João Ivo da Silva, 323 - Madalena  
50720-100 - Recife - PE  
Tel. (81) 2125-0300  
Representante: Carmelo Farias  
[www.acenecontabilidade.com.br](http://www.acenecontabilidade.com.br)

**PI - TERESINA**

ANÁLISE CONTABILIDADE  
Rua Valença, 3.453- Sul Bairro Tabuleta  
64018-535 - Teresina - PI  
Tel. (86) 3222-6337  
Representante: Tertulino Passos  
[www.analisecontabilidade.com.br](http://www.analisecontabilidade.com.br)

**PR - CURITIBA**

EACO - CONSULTORIA E CONTABILIDADE  
Rua XV de Novembro, 297 - 7º andar  
80020-310 - Curitiba - PR  
Tel. (41) 3224-9208  
Representante: Euclides Locatelli  
[www.eaco.com.br](http://www.eaco.com.br)

## PR - FOZ DO IGUAÇU

DE PAULA CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Antonio Raposo, 310 - Centro  
85851-090 - Foz do Iguaçu - PR  
Tel. (45) 2105-2000  
Representante: Derseu de Paula  
[www.depaulacontadores.com.br](http://www.depaulacontadores.com.br)

## RJ - RIO DE JANEIRO - MACAÉ

DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES  
Av. Rio Branco, 311 - 4º andar - Centro  
20040-903 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel. (21) 3231-3700  
Representante: Luciana Uchôa  
[www.dpc.com.br](http://www.dpc.com.br)

## RN - NATAL

RUI CADETE CONSULTORES E AUDITORES  
Rua Apodi, 209 - Cidade Alta  
59025-170 - Natal - RN  
Tel. (84) 3616-5500  
Representante: Rui Cadete  
[www.ruicadete.com.br](http://www.ruicadete.com.br)

## RO - PORTO VELHO

D. DUWE CONTABILIDADE  
Rua Júlio de Castilho, 730 - Olaria  
76801-238 - Porto Velho - RO  
Tel. (69) 2182-3388  
Representante: Ronaldo Hella  
[www.dduwe.com.br](http://www.dduwe.com.br)

## RR - BOA VISTA

SAMPAYO FERRAZ CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Ajuricaba, 738 - Centro  
69301-070 - Boa Vista - RR  
Tel. (95) 3224-0544  
Representante: Pedro Ferraz da Silva  
[www.sampayoferraz.com.br](http://www.sampayoferraz.com.br)

## RS - PORTO ALEGRE

GATTI CONTABILIDADE  
Rua Santa Catarina, 361  
91030-330 - Porto Alegre - RS  
Tel. (51) 2108-9900  
Representante: Maurício Gatti  
[www.gatti.com.br](http://www.gatti.com.br)

## RS - CAXIAS DO SUL

TOIGO CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Guerin Sanvito, 695  
95012-340 - Caxias do Sul - RS  
Tel. (54) 4009-9899  
Representante: Fabiano Toigo  
[www.toigo.com.br](http://www.toigo.com.br)

## RS - SANTA MARIA

T&M CONSULTING  
Av. Medianeira, 1660 - Sobreloja  
97060-002 - Santa Maria - RS  
Tel. (55) 3304-2636  
Representante: Simone Zanon  
[www.tmconsulting.com.br](http://www.tmconsulting.com.br)

## SC - FLORIANÓPOLIS

RG CONTADORES ASSOCIADOS  
Rua Dom Jaime Câmara, 77 - Sala 1001  
88015-120 - Florianópolis - SC  
Tel. (48) 3037-1200  
Representante: Nilton Joel Goedert  
[www.rgcontadores.com.br](http://www.rgcontadores.com.br)

## SC - BLUMENAU, JOINVILLE, ITAJAÍ

J. MAINHARDT & ASSOCIADOS  
Rua 2 de Setembro, 2639 - 1º, 2º, 3º ands.  
89052-001 - Blumenau - SC  
Blumenau - Tel. (47) 3231-8800  
Representante: Giovanni Mainhardt  
[www.mainhardt.com.br](http://www.mainhardt.com.br)

## SE - ARACAJU

SERCON SERVIÇOS CONTÁBEIS  
Rua Waldemar Dantas, 100 - Grageru  
49025-300 - Aracaju - SE  
Tel. (79) 2106-6400  
Representante: Susana S. Nascimento  
[www.sercontabil.com.br](http://www.sercontabil.com.br)

## SP - SÃO PAULO

■ ORCOSE CONTABILIDADE E ASSESSORIA  
Rua Clodomiro Amazonas, 1435  
04537-012 - São Paulo - SP  
Tel. (11) 3531-3233  
Representante: Júlio Linuesa Perez  
[www.orcose.com.br](http://www.orcose.com.br)

## ■ DPC - DOMINGUES E PINHO CONTADORES

Rua do Paraíso, 45 - 4º andar - Paraíso  
04103-000 - São Paulo - SP  
Tel. (11) 3330-3330  
Representante: Luiz Flávio Cordeiro  
[www.dpc.com.br](http://www.dpc.com.br)

## SP - ARAÇATUBA

REAL ARAÇATUBENSE  
Rua Tabajaras, 322-A  
16010-390 - Araçatuba - SP  
Tel. (18) 2103-5967  
Representante: André Luis Américo  
[www.realaracatubense.com.br](http://www.realaracatubense.com.br)

## SP - BAURU

DE MARTINO CONTABILIDADE  
Rua Gustavo Maciel, 13-20  
17015-321 - Bauru - SP  
Tel. (14) 3227-4110  
Representante: Carlos De Martino  
[www.demartino.com.br](http://www.demartino.com.br)

## SP - PRAIA GRANDE

ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA  
Rua Fumio Miyazi, 215 - Boqueirão  
11701-160 - Praia Grande - SP  
Tel. (13) 3023-7000  
Representante: José Augusto Soares da Silva  
[www.escudoreal.com.br](http://www.escudoreal.com.br)

## SP - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

FATOS CONTÁBIL  
Av. Dr. Adhemar de Barros, 1177  
12245-010 - São José dos Campos - SP  
Tel. (12) 3909-2920  
Representante: Lilian Ribeiro  
[www.fatos.cnt.br](http://www.fatos.cnt.br)

## TO - PALMAS

OPÇÃO CONTADORES ASSOCIADOS  
504 Sul - Al. 04, Nº 45 L.40 QI G - Plano Dir. Sul  
77021-690 - Palmas - TO  
Tel. (63) 3219-7100  
Representante: Flavio Azevedo Pinto  
[www.opcon.com.br](http://www.opcon.com.br)

## GBRASIL (Sede)

Rua Clodomiro Amazonas, 1435  
CEP 04537-012 - São Paulo - SP  
Tel. 55 (11) 3814-8436  
[www.gbrasilcontabilidade.com.br](http://www.gbrasilcontabilidade.com.br)

# Para os sintomas de crise

O GBrasil acredita que não há melhor remédio contra qualquer crise econômica do que uma boa dose de gestão, orientação e eficiência nos controles financeiros, tributários e patrimoniais de uma empresa. É um medicamento polivalente, de uso regular e sem contra-indicações de porte, segmento econômico ou localização.



[www.gbrasilcontabilidade.com.br](http://www.gbrasilcontabilidade.com.br)