

CONTAJUL

CONTABILIDADE

WWW.CONTAJUL.COM • CONTATO@CONTAJUL.COM
(31) 2115-8100 • 3395-2354



Agosto e Setembro de 2021



MPEs à prova do tempo e das crises

**ENTRANDO NO MUNDO
DOS NEGÓCIOS COM O PÉ DIREITO**

Ter tudo em ordem desde a abertura
é o melhor caminho para o sucesso

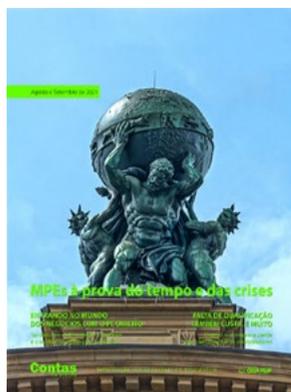
**FALTA DE QUALIFICAÇÃO
TAMBÉM CUSTA. E MUITO**

Quanto sua empresa perde
por não capacitar os colaboradores

Contas
EM REVISTA

Informação indispensável ao empresário

EDITORA
QUARUP



Agosto
e Setembro
de 2021

3 Editorial

Em busca da perpetuidade

4 Capa

*Longevidade e experiência
para contornar a crise*

8 Cenofisco Orienta

*PGFN – ICMS fora da base
de cálculo do PIS e da Cofins*

Startups – Enquadramento

Startups – Investidores

10 Fiscal

*Transações financeiras exigem
controle rigoroso*

12 Gestão

*Legalização e planejamento
contribuem para o sucesso*

14 Gestão de Pessoas

Qualificação para além do óbvio

16 Painel

*5 formas de não errar
no cross-selling e no upselling*

17 Datas & Dados

Obrigações

Indicadores

Simple Nacional

Contas
EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup
em parceria com empresas contábeis.

EDITORIA RESPONSÁVEL

Aliane Villa

REDAÇÃO

Cucas Conteúdo Inteligente

CONSELHO CONSULTIVO

Bahia: Patrícia Maria dos Santos Jorge

São Paulo: Alexandre Pantoja
e Gabriel de Carvalho Jacintho

EDITORIAÇÃO

Cleber Figueiroa

CAPA

Composição: Cleber Figueiroa
sobre foto Asergieiev | iStock

IMAGENS

iStock | Adobe Stock

DIRETOR COMERCIAL

Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING

Janaína V. Marin

FECHAMENTO

Matérias: 30/06/21

Seção Datas & Dados: 09/07/21

EDITORA
QUARUP

11 4972-7222

contas@contasemrevista.com.br

www.contasemrevista.com.br

Rua Manuel Ribeiro, 167 - Vila Vitória

Santo André - SP - CEP: 09172-730

É VEDADA A REPRODUÇÃO FÍSICA
OU ELETRÔNICA DE QUAISQUER CONTEÚDOS SEM
A PRÉVIA AUTORIZAÇÃO DOS EDITORES

Em busca da perpetuidade

Todo empreendedor trabalha para consolidar seu modelo de negócios, seja ele um pequeno empreendimento, seja uma empresa de grande porte. Até chegar à consolidação, momento conhecido como perpetuidade, há um longo e tortuoso caminho a percorrer. Os anos iniciais são desafiadores, pois pressupõem capacidade de investir e estruturar a organização, preparando-a para avanços futuros.

No Brasil, essa primeira fase é intransponível para mais de 50% dos empreendedores. Segundo dados do IBGE, cerca de metade das empresas fecham nos primeiros cinco anos de existência. Vencida essa etapa, há outros obstáculos a superar. Os passos seguintes vão em direção ao crescimento, levando a organização a ganhar escala, ampliar a participação de mercado e alcançar uma lucratividade maior.

A consolidação acontece anos ou décadas depois, quando os avanços da empresa atingem um patamar de crescimento estabilizado a uma taxa que sofre pouca variação de um ano para o outro. Junto com a perpetuidade vem a experiência para lidar com situações inesperadas, como instabilidades no mercado de atuação ou crises econômicas, por exemplo.

Para chegar aos 50 ou 100 anos, uma empresa precisa ter passado por transformação tecnológica, períodos de recessão, mudanças no perfil dos clientes e uma série de outros eventos adversos, incluindo crises internas, e ter tido visão para construir uma saída e se manter em atividade.

Uma pandemia como a que estamos vivendo é algo ainda mais crítico, particularmente para negócios que dependem da circulação de pessoas. Por isso, mesmo empresários mais experientes e bem-sucedidos tendem a considerar esta a pior crise que já enfrentaram. Entretanto, sabem que a tempestade, assim como a calmaria, não dura para sempre. É preciso estar preparado para reagir adequadamente a essas duas situações.

Nesta edição contamos a história de duas empresas longevas, que alcançaram a perpetuidade e, hoje, estão contornando a crise mais severa que já viveram. As lições que têm a compartilhar servem de inspiração para quem vem percorrendo a jornada em busca da perpetuidade.

Boa leitura!





Longevidade e experiência para contornar a crise

A pandemia é o período mais crítico vivido por empresas que estão há décadas no mercado, sobretudo as que atuam nos segmentos mais impactados. Capacidade de adaptação e inovação têm garantido a sobrevivência desses negócios.

Inaugurada em 1872 e instalada no centro da cidade de São Paulo, nas proximidades da Catedral da Sé, a Padaria Santa Tereza é a mais antiga do País e mantém suas atividades há quase 150 anos, desde um período em que o Brasil ainda era um império. A Proclamação da República só aconteceria quase duas décadas depois da fundação do estabelecimento, que prosperou apesar das instabilidades econômicas, políticas e sociais que impactaram o mundo desde então.

Para a atual gestão do negócio, que administra a padaria há mais de 25 anos, nenhum período foi tão crítico para as operações quanto o atual. A pandemia reduziu a circulação de frequentadores, que girava entre três mil e quatro mil pessoas por dia, para cerca de 300 nos momentos mais severos da crise. A sócia-proprietária da Santa Tereza, Natália Maturana de

Almeida, diz que diminuiu o quadro de funcionários de 110 para 50.

Ela ainda era uma criança quando o avô comprou a padaria, em 1995. Foi um investimento arriscado, avaliou o pai dela à época, porque o local estava bastante ultrapassado, dependendo de reformas e melhorias para modernizar não somente a estrutura e equipamentos, mas também seu próprio gerenciamento, com o aprimoramento do cardápio e dos serviços oferecidos, por exemplo. “Meu avô era apaixonado pela Padaria Santa Tereza”, justifica.

“Meu pai começou a reforma de dentro para fora. De 1995 a 1999 fez reformas internas e em 1999 reformou a estrutura lá embaixo, de frente de loja”. Aos poucos, a padaria deixava as crises do passado para trás e consolidava sua renovação, sem abdicar da tradição, marca indissociável do negócio.

O diferencial competitivo da padaria era o grande movimento de pessoas que circulavam pela região central da capital paulista

Em 2006, uma nova obra transformou o piso superior do estabelecimento em um restaurante, viabilizando novas oportunidades de negócios, como os serviços de alimentação no almoço e no *happy hour*. “Fizemos o projeto remetendo à memória, recordações e ao centro histórico de São Paulo”, lembra Almeida. O cuidado em preservar o valor histórico do negócio não se reflete apenas na arquitetura. A Padaria Santa Tereza ainda serve dois de seus produtos mais tradicionais, mantendo a mesma receita centenária: a coxa creme e a canja.

“Meu avô, que já é falecido, diria que nós estamos vivendo momentos de guerra”, comenta a proprietária sobre o período atual. “Desde o começo





Divulgação

Salão da Padaria Santa Tereza

da pandemia, meu pai não vem mais para cá, nem tanto por conta de se cuidar, mais por desespero”. O diferencial competitivo da padaria era o grande movimento de pessoas que circulavam pela região central da capital paulista e frequentavam o Fórum João Mendes, onde funciona o Tribunal de Justiça de São Paulo, próximo ao estabelecimento. Com a crise sanitária, a presença constante de clientes no estabelecimento reduziu drasticamente.

Quando a pandemia chegou, o modelo de negócio da Santa Tereza já tinha evoluído, inclusive em relação aos serviços de entrega. A diferença é que a padaria, normalmente, atendia o mercado corporativo para realização de eventos. Essa foi outra frente de atuação do negócio impactada pela crise.

Com o avanço da vacinação, Almeida já projeta um aumento no movimento da padaria no terceiro trimestre deste ano, embora em volume ainda inferior ao que havia antes da

pandemia. “As empresas que sobreviverem a esse período vão conseguir se adequar ao novo cenário”. Esse processo de adequação já foi iniciado pela Santa Tereza. Por isso, a expectativa para o futuro é positiva: “Eu acredito que o pós-pandemia vai ser melhor”.

Credibilidade e foco no cliente

A Experimento Intercâmbio foi fundada no Brasil em 1964, como membro brasileiro da *The Federation of the Experiment in International Living* (EIL), a primeira organização mundial a promover programas de educação experimental através do aprendizado internacional, constituída em 1932.

Com 56 anos de mercado, “é a maior rede especializada exclusivamente em intercâmbio cultural do País”, ressalta o diretor-geral da Experimento, Roberto Vertemati. “No decorrer das mais de cinco décadas, a Experimento ampliou seu portfólio de produtos e sua presença geográfica no Brasil”, contextualiza.



Rui Flavio Guião

Primeiros grupos da Experimento (anos 60) de brasileiros viajando para os EUA

A marca abriu sua primeira loja franqueada em 1998, ano em que renovou sua identidade visual e lançou novos programas de intercâmbio. Quando completou 50 anos de atuação no Brasil, em 2014, a rede colhia os frutos da expansão iniciada no final dos anos 1990. Entre 2010 e 2014, foi eleita a melhor empresa de intercâmbio da América Latina pela Premiação Star Awards. “Por receber cinco prêmios consecutivos, a Experimento foi condecorada de forma vitalícia”, conta Vertemati.

Em dezembro de 2016, a marca, administrada desde 1978 pela família Zocchio, foi adquirida pela CVC Corp, maior companhia do setor turístico da América Latina e que assumiu 100% do controle acionário da empresa. A transição resultou em mudanças que impulsionaram o crescimento do negócio. “A Experimento passou, pela primeira vez, a parcelar as viagens de intercâmbio em até 10 vezes sem juros e a ter um plano agressivo de abertura de lojas por todo o Brasil”, explica o diretor-geral. Hoje a marca possui 59 lojas em 17 Estados brasileiros.

*Um negócio só se mantém por tanto
tempo no mercado
com credibilidade, serviço de qualidade
e foco total no cliente*

Ao longo dessa trajetória, a necessidade de se reinventar nunca foi tão grande quanto no biênio 2020-2021. “Sem dúvida o maior desafio para a empresa, e para o setor de turismo como um todo, foi a pandemia”, avalia. “O turismo internacional deve retomar mais lentamente, o que afeta de forma direta o nosso negócio que envolve programas de estudo e trabalho no exterior”.

Vertemati acrescenta que “foi o momento de se reinventar, assim como, ao longo desses 56 anos, passamos por diversas transformações e evoluções”. Em 2020, a marca firmou parcerias com escolas internacionais e lançou cursos online, com professores nativos, para dar andamento aos planos de aprendizagem dos alunos.

Neste ano, a empresa lançou o programa “Experimente o Brasil”, com roteiros nacionais focados em sustentabilidade, cidadania e cultura. Além disso, incluiu Portugal como destino internacional oferecido aos clientes. “O mais importante é estarmos certos de que prestamos um serviço de qualidade e colocamos sempre o nosso cliente no centro de todas as nossas estratégias. Isso é o que nos trouxe até aqui e, com certeza, é o que nos levará adiante”.

O diretor afirma que a inovação é determinante para que a empresa consiga superar esta fase. Segundo ele, um negócio só se mantém por tanto tempo no mercado com credibilidade, serviço de qualidade e foco total no cliente.



Startups – Enquadramento

Quais empresas podem se enquadrar como startups?

Podem se enquadrar como startups as empresas nascentes ou em operação recente cuja atuação se caracteriza pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

São elegíveis para o enquadramento na modalidade de tratamento especial destinada ao fomento de startups o empresário individual, a empresa individual de responsabilidade limitada, as sociedades empresárias, as sociedades cooperativas e as sociedades simples:

- a) com receita bruta de até R\$ 16 milhões no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 meses, independentemente da forma societária adotada;
- b) com até 10 anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil:
 - b.1) para as empresas decorrentes de incorporação, será considerado o tempo de inscrição da empresa incorporadora;
 - b.2) para as empresas decorrentes de fusão, será considerado o maior tempo de inscrição entre as empresas fundidas; e
 - b.3) para as empresas decorrentes de cisão, será considerado o tempo de inscrição da empresa cindida, na hipótese de criação de nova sociedade, ou da empresa que a absorver, na hipótese de transferência de patrimônio para a empresa existente.

c) que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo:

- c.1) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do caput do art. 2º da [Lei nº 10.973/04](#); ou
- c.2) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da [Lei Complementar nº 123/06](#).

Base legal: art. 4º da [Lei Complementar nº 182/21](#).

Vanessa Alves - Consultora e redatora Cenofisco

Startups – Investidores

A pessoa física ou jurídica que realizar aporte de capital em startups fará parte do quadro sócio ou acionista?

A pessoa física ou jurídica que realizar aporte de capital em startups não será considerada sócia ou acionista nem possuirá direito à gerência ou a voto na administração da empresa, conforme pactuação contratual.

Também não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, e a ele não se estenderá o disposto no art. 50 da [Lei nº 10.406/02](#) (Código Civil), no art. 855-A do [Decreto-Lei nº 5.452/43](#) (CLT), e nos arts. 124, 134 e 135 da [Lei nº 5.172/66](#) (Código Tributário Nacional), e em outras disposições atinentes à desconsideração da personalidade jurídica existentes na legislação vigente. Ressaltamos que neste caso, não se aplicam as hipóteses de dolo, de fraude ou de simulação com o envolvimento do investidor.

Base legal: art. 8º da [Lei Complementar nº 182/21](#).

Vanessa Alves - Consultora e redatora Cenofisco



PGFN - ICMS fora da base de cálculo do PIS e da Cofins

Qual é o posicionamento da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) a respeito da tese de que o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) não compõe a base de cálculo para fins de incidência do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins)?

No dia 13 de maio de 2021, o Supremo Tribunal Federal (STF) decidiu de maneira favorável ao contribuinte, a respeito da tese da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/Pasep e Cofins.

O posicionamento da PGFN foi externado em 24 de maio, por meio do [Parecer nº 7.698/21](#) e do [Despacho nº 246/21](#), que tratam do Recurso Extraordinário 574.706, com a fixação da seguinte tese: O ICMS não compõe a base de cálculo para fins de incidência do PIS e da Cofins.

Destacamos a seguir os principais pontos tratados no Parecer em relação ao posicionamento da PGFN:

- a) a produção de efeitos se dará após 15 de março de 2017, ressalvadas as ações judiciais e requerimentos administrativos protocoladas até esta data;
- b) o ICMS a ser excluído da base de cálculo das contribuições PIS/Pasep e Cofins é o valor destacado nas notas fiscais;
- c) em relação aos processos em andamento sobre o tema, a PGFN não irá contestar e recorrer;
- d) a partir de 15 de março de 2017, todos os contribuintes poderão recuperar na esfera administrativa, os valores recolhidos indevidamente, mesmo aqueles contribuintes que não entraram com ações judiciais.

Assim, com este posicionamento cristalino da PGFN em favor do contribuinte, aguardamos o posicionamento da Receita Federal do Brasil, com a publicação das regulamentações necessárias à imediata aplicação da decisão de nossa Suprema Corte, inclusive com relação aos procedimentos operacionais para a solicitação da restituição e compensação, para que não haja nenhum indeferimento posterior.

Terezinha Massambani - Consultora e redatora Cenofisco

5 maneiras
para tornar o seu
dia a dia mais ágil e
seguro.

- 1** **Comece o dia atualizado** com os assuntos de maior importância para sua rotina diária.
- 2** **Economize seu precioso tempo**, pois tudo de mais importante está consolidado em nosso Portal.
- 3** **Não fique na dúvida.** Nosso conteúdo é atualizado **DIARIAMENTE** para que você não perca nenhum detalhe, nenhuma atualização e nenhuma novidade.
- 4** **Você não está sozinho.** Conte com a mais experiente equipe de consultores, pronta para atender a qualquer dúvida, buscando soluções adequadas e eficazes.
- 5** **Melhorias constantes.** Estamos atentos e valorizamos o feedback dos nossos assinantes, buscamos diariamente aperfeiçoar nosso trabalho, mantendo o compromisso com nossos clientes de entregar a mais alta qualidade em atualização, informação e orientação.

CENOFISCO
Centro de Orientação Fiscal



Não deixe de consultar o Cenofisco antes de iniciar o seu dia. Isso fará a diferença na hora de entender as alterações do seu negócio.

07 DIAS de acesso
GRÁTIS ao
PORTAL CENOFISCO

São Paulo
(11) 4862-0714/4862-0715

CENOFISCO.COM.BR

Transações financeiras exigem controle rigoroso

Registrar a origem de depósitos e de movimentações em dinheiro não é apenas exigência legal, mas uma boa prática que auxilia a empresa a gerenciar riscos e manter a conformidade de suas operações.

A movimentação financeira por parte das empresas é cada vez mais passível de verificações e cruzamentos de dados por parte de órgãos e entidades que regulam o sistema financeiro e tributário do País. Essas apurações são feitas com base nas transações registradas e informadas por instituições financeiras, mas também contam com as informações prestadas pelo próprio contribuinte, quando entrega sua declaração de Imposto de Renda ou cumpre determinada obrigação acessória.

O controle rigoroso das informações sobre transações financeiras é antes de tudo uma boa prática de gestão para o negócio, auxiliando gestores a administrarem as contas da organização. Entretanto, está relacionado, também, às obrigações legais assumidas pela empresa e à gestão de riscos para o negócio.

A Declaração de Operações Liquidadas com Moeda em Espécie (DME) é

uma dessas obrigações. Instituída pela [Instrução Normativa RFB nº 1.761/17](#) e em vigor desde janeiro de 2018, ela deve ser preenchida e entregue sempre que uma pessoa física ou jurídica tenha recebido valores em espécie cuja soma seja igual ou superior a R\$ 30 mil, ou o equivalente em outra moeda. Manter esse e outros registros é indispensável para proteger a empresa contra sanções por inadequação ou para comprovar a licitude de suas operações quando necessário.

Em 30 de abril de 2021, o Supremo Tribunal Federal (STF) autorizou a incidência do Imposto de Renda sobre depósitos bancários que não tenham origem comprovada pelo titular e desde que ele tenha sido intimado para comprovar e não o fez. Essa situação se aplica aos casos em que a Receita Federal presumir que ganhos de receita ou de faturamento foram omitidos por parte da pessoa física ou jurídica.



Compliance criminal

A advogada criminalista, sócia-fundadora da DMKT Advocacia Criminal e autora do livro *Criminal compliance na perspectiva da lei de lavagem de dinheiro*, Dra. Débora Motta Cardoso, sublinha que o registro financeiro é um documento importante para preservar a empresa, pois ele é peça central na linha de investigação policial para casos de crimes financeiros.

“Quanto mais registradas estiverem as movimentações feitas por uma empresa, menor a chance de ela ser envolvida em práticas de lavagem de dinheiro”, esclarece. “Ainda que um cliente ou um funcionário tenha praticado crime, o bom registro vai mostrar que a empresa não se envolveu no delito”.

Essa é uma das ferramentas mais relevantes do compliance criminal, conjunto de medidas para garantir conformidade da empresa à lei, evitando a prática de crime na organização. “A empresa tem que ter a segurança de que, caso seja chamada a esclarecer alguma coisa, tenha documento para comprovar sua licitude na operação. Se o compliance documenta passo a passo a atividade que está realizando

Registrar todas as operações, identificando origem e destino, é um requisito básico. Os registros das empresas devem constar da contabilidade

e ficar bem demonstrado que a empresa tomou todas as cautelas normais de ser diligente, está excluída a responsabilidade”, orienta Cardoso.

Penalidades

Em relação à DME, o presidente do Sindicato dos Contabilistas de São Paulo (Sindcont-SP), Geraldo Carlos Lima, alerta para problemas que as empresas podem enfrentar caso descumpram a obrigação. As sanções, esclarece, estão previstas no artigo 9º da [Instrução Normativa RFB nº 1.761/17](#), que fixa multa entre R\$ 100 e R\$ 1,5 mil, dependendo do regime jurídico ou da condição do contribuinte.

Além da multa, a Receita Federal pode acionar o Ministério Público Federal, caso haja indícios de crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, di-

reitos e valores, conforme previstos no artigo 1º da [Lei nº 9.613/98](#). Por isso, Lima recomenda que as empresas sempre comuniquem à Receita Federal as operações financeiras realizadas em espécie com valor igual ou superior a R\$ 30 mil “ou o equivalente em outra moeda com a mesma pessoa física ou jurídica”.

O presidente do Sindcont-SP afirma ainda que “registrar todas as operações, identificando sua origem e destino”, é um requisito básico para a empresa. “No caso de pessoa jurídica, os registros devem estar na contabilidade; já no caso de pessoa física, há a opção do livro-caixa”. Essa é a maneira mais adequada para evitar a incidência do imposto de renda sobre depósitos bancários que não tenham origem comprovada, validada pelo STF.



Legalização e planejamento contribuem para o sucesso

O empreendedorismo surge da necessidade ou da visão para aproveitar uma oportunidade de negócios. Independentemente da situação, o negócio tem potencial para prosperar se iniciar as operações com tudo em ordem.

A abertura de empresas aumentou 8,7% no Brasil em 2020, segundo levantamento feito pela Serasa Experian. O crescimento é recorde para a série histórica, iniciada pela entidade em 2011. Há outro dado que também atingiu o maior patamar já registrado no ano passado: a taxa média de desemprego, que chegou a 13,5%, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A relação entre as duas informações é direta e revela que muitos brasileiros recorreram ao empreendedorismo por necessidade.

Em menos de um ano, parte desses negócios já terão fechado as portas,

proporção que crescerá com o passar do tempo. Um estudo feito pelo IBGE entre 2008 e 2018 demonstra que 18,5% das empresas encerram as atividades antes de completar um ano. Em cinco anos, apenas 47,5% dos negócios sobrevivem. E apenas 25,3% chegam ao décimo ano. Ou seja, a cada 100 empreendimentos abertos, apenas 25 completam 10 anos em atividade.

“Observamos estatísticas de mortalidade muito grande entre as empresas, principalmente, neste momento”, comenta o presidente do Sindicato de Empresas de Serviços Contábeis e Assessoramento, Perícias, Informa-

Ao começar o negócio com tudo legalizado, o empresário não tem de correr atrás do que deixou de fazer e que será cobrado no futuro

ções e Pesquisas no Estado de São Paulo (Sescon-SP), Reynaldo Lima Jr. O dirigente explica que o principal fator que contribui para o insucesso dos negócios é a falta de planejamento, que, preferencialmente, deve ser feito antes mesmo da abertura da empresa.

“O primeiro passo que orientamos é procurar um especialista (e o que indicamos é o profissional da contabilidade) para ajudar a construir um plano de negócios”, destaca. Para quem está iniciando, essa medida pode ser vista como um custo, mas esse cuidado tem o potencial para poupar recursos e evitar gastos com erros que poderiam ser evitados.

A legalização do negócio é outra etapa indispensável, mas Lima esclarece que esse procedimento, em si, é muito simples e rápido. Sendo um negócio de baixo

risco, um comércio, por exemplo, que tenha toda a documentação em ordem, é possível fazer a abertura em um dia no Estado de São Paulo.

O presidente do Sescon-SP afirma que é comum empreendedores chegarem aos escritórios de contabilidade com a ideia do negócio já pronta e com alguns investimentos já feitos. “Até conseguimos contornar algumas coisas. Tem aquele que já constituiu a empresa, deu um jeitinho, mas aí temos que consertar a formatação dela. E tem aquele que já está funcionando e, às vezes, é necessário esperar para mudar a forma de tributação porque a atividade está errada. No fundo, tem jeito, mas esses erros custam dinheiro”, adverte.

Uma hora a conta chega

A diretora-executiva da Zaros Escola de Negócios, Simone Zaros, costuma dizer a seus alunos empreendedores que “uma hora a conta chega”. Seguir todos os procedimentos e boas práticas relacionadas à constituição de um empreendimento é o melhor caminho para ter sucesso e focar no que realmente importa: as estratégias de negócios.

O início das atividades de uma empresa exige que ela passe por algumas etapas e procedimentos, como planejamento, estudo de mercado, formatação do produto ou serviço, avaliação do público e legalização do negócio. “Um sócio de microempresa começa na garra, talvez por uma necessidade, mas tem que ter em mente que terá, depois, de arrumar a casa – e se fizer isso o quanto antes, é muito melhor e gera resultados mais efetivos e duradouros”.



A principal orientação para essa fase do negócio é buscar apoio de profissionais. Zaros recomenda o suporte de “um escritório de contabilidade confiável, que vai verificar em qual categoria essa empresa se encaixa (MEI, Simples, Lucro Presumido, etc.)”. Ela ressalta que é importante refazer essa análise de enquadramento anualmente para que a empresa sempre esteja na legalidade, mas garanta as melhores condições tributárias. Outra recomendação é quanto à abertura de marca e registros, com apoio de um advogado especializado na área.

O que o empresário ganha por já começar o negócio com tudo legalizado? “Primeiro, ele vai dormir com a consciência tranquila, em vez de ficar se preocupando em dar um jeitinho aqui ou ali”, responde Zaros. “Além disso, vai ter o foco no desenvolvimento do serviço ou do produto. Estará olhando o oceano azul, as oportunidades. Gastando e investindo a energia para o crescimento, e não correndo atrás de algo que deixou de fazer e que será cobrado no futuro”, conclui.





Qualificação para além do óbvio

Desenvolvimento corporativo pode ser estimulado de forma simples e com baixo custo. O fundamental, para ter bons resultados, é fazer a gestão do conhecimento, ter ações consistentes e ir além da formação técnica.

Treinar e qualificar colaboradores é um investimento necessário a qualquer empresa, por estar associado ao melhor desempenho das equipes e do negócio e, ainda, proporcionar um ambiente de trabalho mais agradável para todos. “Para entender o custo de aprendizagem, basta verificar qual é o custo da ignorância”, alerta o sócio-diretor da Youleader Brasil, marca integrante do grupo Great Place to Work (GPTW), Cauê Oliveira.

“Certa vez, estive em uma palestra numa empresa e perguntaram ao CEO se ele tinha medo de gastar dinheiro treinando e capacitando todo mundo e, de repente, as pessoas irem embora trabalhar em outra empresa, talvez até na concorrência. Ele respondeu que, sim, eventualmente pensava nisso, mas acrescentou que

tinha um medo ainda maior: de não treinar ninguém e eles ficarem”. O exemplo trazido por Oliveira estimula a reflexão: quanto uma equipe qualificada rende para o negócio? E quanto a empresa perde por não desenvolver seus colaboradores?

Em momentos críticos, como o atual, essas perguntas ganham ainda mais relevância, observa a vice-presidente internacional da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-Brasil), Leyla Nascimento. “Diante de um momento de muitas mudanças, de cenários diferenciados e da necessidade de as empresas buscarem outras frentes de negócio, é necessário capacitação, treinamento e integração das equipes”, orienta. Para isso, é preciso ter um plano bem desenhado e direcionar verba para



programas de desenvolvimento. Ela aconselha as empresas a reunirem os gestores com a área de Recursos Humanos para que, juntos, elaborem um plano prevendo as necessidades da empresa e os objetivos a serem alcançados nos próximos dois anos. Essa análise deve indicar quais são as áreas que, atualmente, enfrentam maior dificuldade para ter pessoas preparadas e alinhadas.

Empresas de menor porte e que têm poucos recursos para investir em treinamento podem recorrer a cursos e consultorias do Sistema S, indica Nascimento. “Existem também empresas privadas e startups com soluções para esses negócios”, acrescenta.

Curadoria do conhecimento

Oliveira esclarece que há uma metodologia comum no ambiente corporativo chamada 70-20-10. Esses números representam a origem da aprendizagem corporativa: 70% vem do dia a dia (da rotina dentro da empresa), 20% é decorrente de mentoria (quando o colaborador tem o apoio e acompanhamento de alguém, que pode ser o próprio líder) e apenas 10% vem da capacitação formal (treinamentos, palestras e cursos). Os gestores devem saber estimular todas essas formas de desenvolvimento.

Nem sempre os cursos precisam estar focados apenas no conhecimento técnico e na função exercida pelo profissional. “As melhores empresas para trabalhar realmente desenvolvem as pessoas como um todo, de uma forma holística. Tem empresa, por exemplo, que estimula o colaborador a participar de um coral.

Quando você participa de um coral, aprende a trabalhar em equipe, a cantar em harmonia. Tudo isso pode ser, de uma forma ou outra, aproveitado na empresa”.

A obtenção de certificados também deixou de ser uma exigência. “A maioria das empresas está mais interessada no que está por trás do certificado, que é o conhecimento”, destaca. Por isso, quando organizam seus planos de desenvolvimento, as melhores empresas para trabalhar estão mais interessadas na qualidade do que na quantidade de horas ofertadas.

“Empresas de menor porte podem ter entraves financeiros, de investimento, mas o mundo está muito mais democrático em termos de acesso à informação”, pontua. “O papel da empresa é o da curadoria, porque, ao mesmo tempo em que temos acesso às informações, temos um excesso de informações. A empresa que não tem condição de contratar uma consultoria pode fazer essa curadoria e aplicar treinamentos e capacitações de forma interna”, explica Oliveira. Outra possibilidade é estimular os próprios colaboradores a compartilharem conhecimento em treinamentos internos sobre assuntos que dominam.

A formação de líderes e gestores é outra necessidade. O sócio-diretor da Youleader Brasil salienta que os treinamentos sobre liderança são fundamentais e devem ser recorrentes. Nascimento concorda e acrescenta que outras prioridades na qualificação dos líderes devem ser temas relacionados à comunicação, negociação e tomada de decisão.



5 formas de não errar no *cross-selling* e no *upselling*

Se conquistar novos clientes custa mais do que manter os atuais, vender mais para estes pode ser uma ótima estratégia para aumentar seu faturamento.

1. Saiba a diferença. Enquanto no *cross-selling* (ou venda cruzada) o cliente é estimulado a adquirir itens complementares ao que está comprando, no *upselling* ele é apresentado a um produto com mais atrativos – e, portanto, mais caro. Na venda de um celular, por exemplo, *cross-selling* seria ofertar também um carregador portátil ou uma capa protetora e *upselling* seria oferecer um modelo mais novo ou com mais memória.

2. Conheça o cliente. Ouça seu cliente com atenção – indagando-o sobre pontos que não ficaram claros sempre que preciso – para saber quais são suas necessidades, expectativas e prioridades. Só assim você saberá se deve fazer uma oferta complementar para ele e o que oferecer.

3. Tenha critério. Para que funcionem e aumentem seu faturamento, estas técnicas precisam solucionar os problemas do cliente e respeitar suas reais necessidades. A sugestão deve ser feita com naturalidade e limitar-se a uns poucos produtos que tenham afinidade e preço compatível com o inicialmente buscado.

4. Venda valor. O consumidor precisa ver sentido em sua oferta para que ele gaste mais. Por isso, você precisa ajudá-lo a perceber os benefícios que ele terá na aquisição do artigo adicional ou mais caro. Se você estiver focado na satisfação do cliente, não terá dificuldade em proporcionar-lhe uma experiência de compra mais completa.

5. Treine a equipe. A sensibilidade para diferenciar o cliente com potencial para outras aquisições daquele que deve ter suas limitações respeitadas pode ser desenvolvida com capacitação adequada. E, nesse sentido, treinar a equipe é um investimento com retorno garantido.



Agosto'21

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
06	FGTS - Jul.'21 Salários - Jul.'21 ⁽²⁾ Simples Doméstico - Jul.'21
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
13	DCTFWeb - Empresas com faturamento anual acima de R\$ 4,8 milhões - Jul.'21 EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Jun.'21 EFD-Reinf - Jul.'21 eSocial - Jul.'21
16	Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Jul.'21
20	Cofins/CSLL/PIS fonte - Jul.'21 Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Jul.'21 DCTF - Jun.'21 IRRF - Jul.'21 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Jul.'21 Previdência Social - Jul.'21 Simples - Mar'21 (2ª parcela) e Jul.'21
25	Cofins - Jul.'21 IPI - Jul.'21 PIS - Jul.'21
30	DeSTDA - Jul.'21
31	Contribuição sindical facultativa ^(5 e 6) CSLL - Jul.'21 CSLL - Trimestral - 2ª cota Declaração de Operações Liquidadas com Moeda em Espécie (DME) - Jul.'21 eFinanceira - 1º semestre de 2021 IRPF - Alienação de bens ou direitos - Jul.'21 IRPF - Carnê leão - Jul.'21 IRPF - Renda variável - Jul.'21 IRPJ - Jul.'21 IRPJ - Lucro inflacionário - Jul.'21 IRPJ - Renda variável - Jul.'21 IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Jul.'21 IRPJ - Trimestral - 2ª cota Pert - Ago.'21 Pert-SN - Ago.'21 Refis - Jul.'21 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Ago.'21 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Ago.'21

(1) Estas datas **não** consideram os feriados estaduais e municipais. (2) Exceto se outra data for especificada em Convenção Coletiva de Trabalho. (3) O inciso V, do art. 225 do [Decreto nº 3.048/99](#), que exigia a apresentação de cópia da GPS ao sindicato até o dia 10 foi revogado pelo [Decreto nº 10.410/20](#). Contudo, esse envio do documento continua obrigatório de acordo com o art. 3º da [Lei nº 8.870/94](#). (4) Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. (5) A [Lei nº 13.467/17](#) extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. (6) Empregados optantes admitidos em junho que não contribuíram no exercício de 2021.



Setembro'21

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
06	FGTS - Ago.'21 e parcelamento MP nº 1.046/21 Salários - Ago.'21 ⁽²⁾ Simples Doméstico - Ago.'21 e parcelamento MP nº 1.046/21
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
15	DCTFWeb - Empresas com faturamento anual acima de R\$ 4,8 milhões - Ago.'21 EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Jul.'21 EFD-Reinf - Ago.'21 eSocial - Ago.'21 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Ago.'21
20	Cofins/CSLL/PIS fonte - Ago.'21 Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Ago.'21 IRRF - Ago.'21 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Ago.'21 Previdência Social - Ago.'21 Simples - Abr'21 (1ª parcela ou única) e Ago.'21
22	DCTF - Jul.'21
24	Cofins - Ago.'21 IPI - Ago.'21 PIS - Ago.'21
28	DeSTDA - Ago.'21
30	Contribuição sindical facultativa ^(5 e 6) CSLL - Ago.'21 CSLL - Trimestral - 3ª cota Declaração de Operações Liquidadas com Moeda em Espécie (DME) - Ago.'21 Declaração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (DITR) - Ano-base 2020 Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) - Ano-base 2020 - 1ª cota ou única IRPF - Alienação de bens ou direitos - Ago.'21 IRPF - Carnê leão - Ago.'21 IRPF - Renda variável - Ago.'21 IRPJ - Ago.'21 IRPJ - Lucro inflacionário - Ago.'21 IRPJ - Renda variável - Ago.'21 IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Ago.'21 IRPJ - Trimestral - 3ª cota Pert - Set.'21 Pert-SN - Set.'21 Refis - Ago.'21 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Set.'21 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Set.'21

(1) Estas datas não consideram os feriados estaduais e municipais. (2) Exceto se outra data for especificada em Convenção Coletiva de Trabalho. (3) O inciso V, do art. 225 do [Decreto nº 3.048/99](#), que exigia a apresentação de cópia da GPS ao sindicato até o dia 10 foi revogado pelo [Decreto nº 10.410/20](#). Contudo, esse envio do documento continua obrigatório de acordo com o art. 3º da [Lei nº 8.870/94](#). (4) Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. (5) A [Lei nº 13.467/17](#) extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. (6) Empregados optantes admitidos em julho que não contribuíram no exercício de 2021.



Tabela de Contribuição dos Segurados Empregado, Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso (a partir de jan.'21)

Salário de Contribuição (R\$)	Alíquotas (%)*
até 1.100,00	7,5
de 1.100,01 até 2.203,48	9,0
de 2.203,49 até 3.305,22	12,0
de 3.305,23 até 6.433,57	14,0

* Cada alíquota incide sobre a respectiva faixa de valores do salário de contribuição.

Imposto de Renda (a partir de abr.'15)

Rendimentos (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
até 1.903,98	—	—
de 1.903,99 até 2.826,65	7,5	142,80
de 2.826,66 até 3.751,05	15,0	354,80
de 3.751,06 até 4.664,68	22,5	636,13
acima de 4.664,68	27,5	869,36

Deduções: 1) R\$ 189,59 por dependente; 2) R\$ 1.903,98 por aposentadoria ou pensão a quem já completou 65 anos; 3) pensão alimentícia; 4) valor de contribuição para o mês, à Previdência Social; e 5) contribuições para a previdência privada e Fapi pagas pelo contribuinte.

Outros Indicadores (R\$)

Salário mínimo	1.100,00
Salário-família - até 1.503,25	51,27
Teto INSS	6.433,57
Ufir (dez'00)	1,0641
Ufemg	3,9440
Uferr	401,97
Ufesp	29,09
Ufirce	4,68333
Ufir/RJ	3,7053

UFR/PI	3,68
UPFAL	28,11
UPF/BA (dez'00)	39,71
UPF/PA	3,7292
UPF/RO	92,54
UPF/RS	21,1581
URF/AC	92,54
VRTE/ES	3,6459



Índices Econômicos

	Jun/21	Mai/21	Abr/21	Mar/21	Fev/21	Jan/21	Dez/20	Nov/20	Out/20	Set/20	Ago/20	Jul/20	12 meses
IGP-M	0,60	4,10	1,51	2,94	2,53	2,58	0,96	3,28	3,23	4,34	2,74	2,23	35,75
IGP-DI	0,11	3,40	2,22	2,17	2,71	2,91	0,76	2,64	3,68	3,30	3,87	2,34	34,53
FGV IPA-DI	-0,26	4,20	2,90	2,59	3,40	3,92	0,68	3,31	4,86	4,38	5,44	3,14	45,96
IPC-DI	0,64	0,81	0,23	1,00	0,54	0,27	1,07	0,94	0,65	0,82	0,53	0,49	8,29
INCC-DI	2,16	2,22	0,90	1,30	1,89	0,89	0,70	1,28	1,73	1,16	0,72	1,17	17,36
IBGE INPC	0,60	0,96	0,38	0,86	0,82	0,27	1,46	0,95	0,89	0,87	0,36	0,44	9,22
IPCA	0,53	0,83	0,31	0,93	0,86	0,25	1,35	0,89	0,86	0,64	0,24	0,36	8,35
Fipe IPC	0,81	0,41	0,44	0,71	0,23	0,86	0,79	1,03	1,19	1,12	0,78	0,25	8,95
TJLP	0,38	0,38	0,38	0,36	0,36	0,36	0,37	0,37	0,37	0,40	0,40	0,40	4,61
TR	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,00
Bacen Selic	0,31	0,27	0,21	0,20	0,13	0,15	0,16	0,15	0,16	0,16	0,16	0,19	2,26
Poup.⁽¹⁾	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	6,17
Poup.⁽²⁾	0,2019	0,1590	0,1590	0,1159	0,1159	0,1159	0,1159	0,1159	0,1159	0,1159	0,1303	0,1303	1,60
SFH UPC	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	23,54	0,00

(1) Rendimentos no primeiro dia do mês para depósitos até 03/05/2012. (2) Rendimentos no primeiro dia do mês para depósitos a partir de 04/05/2012.

Anexo I - Comércio

Receita bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS ⁽¹⁾
Até 180.000,00	4,00	-	5,50	3,50	12,74	2,76	41,50	34,00
De 180.000,01 a 360.000,00	7,30	5.940,00	5,50	3,50	12,74	2,76	41,50	34,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,50	13.860,00	5,50	3,50	12,74	2,76	42,00	33,50
De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,70	22.500,00	5,50	3,50	12,74	2,76	42,00	33,50
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,30	87.300,00	5,50	3,50	12,74	2,76	42,00	33,50
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19,00	378.000,00	13,50	10,00	28,27	6,13	42,10	—

(1) Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ICMS será calculado pela fórmula: $(RBT12 \times 14,30\% - R\$ 87.300,00) / RBT12 \times 33,5\%$.

Anexo II - Indústria

Receita bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	IPI ⁽²⁾	ICMS
Até 180.000,00	4,50	—	5,50	3,50	11,51	2,49	37,50	7,50	32,00
De 180.000,01 a 360.000,00	7,80	5.940,00	5,50	3,50	11,51	2,49	37,50	7,50	32,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,00	13.860,00	5,50	3,50	11,51	2,49	37,50	7,50	32,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,20	22.500,00	5,50	3,50	11,51	2,49	37,50	7,50	32,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,70	85.500,00	5,50	3,50	11,51	2,49	37,50	7,50	32,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,00	720.000,00	8,50	7,50	20,96	4,54	23,50	35,00	—

(2) Para atividade com incidência simultânea de IPI e ISS, quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.

Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: $\{[(RBT12 \times 21\%) - R\$ 125.640,00] / RBT12\} \times 33,5\%$.

O percentual efetivo resultante também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 8,09%; CSLL = 5,15%; Cofins = 16,93%; PIS/Pasep = 3,66%; CPP = 55,14%; IPI = 11,03%. Total = 100%.

Anexo III - Serviços

Receita bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS ⁽³⁾
Até 180.000,00	6,00	—	4,00	3,50	12,82	2,78	43,40	33,50
De 180.000,01 a 360.000,00	11,20	9.360,00	4,00	3,50	14,05	3,05	43,40	32,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,50	17.640,00	4,00	3,50	13,64	2,96	43,40	32,50
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00	35.640,00	4,00	3,50	13,64	2,96	43,40	32,50
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00	125.640,00	4,00	3,50	12,82	2,78	43,40	33,50 ⁽³⁾
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00	648.000,00	35,00	15,00	16,03	3,47	30,50	—

(3) Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.

Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: $\{[(RBT12 \times 21\%) - R\$ 125.640,00] / RBT12\} \times 33,5\%$.

Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 6,02%; CSLL = 5,26%; Cofins = 19,28%; PIS/Pasep = 4,18%; CPP = 65,26%. Total = 100%.

Anexo IV – Serviços

Receita bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	ISS ⁽⁴⁾
Até 180.000,00	4,50	—	18,80	15,20	17,67	3,83	44,50
De 180.000,01 a 360.000,00	9,00	8.100,00	19,80	15,20	20,55	4,45	40,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,20	12.420,00	20,80	15,20	19,73	4,27	40,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	14,00	39.780,00	17,80	19,20	18,90	4,10	40,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22,00	183.780,00	18,80	19,20	18,08	3,92	40,00 ⁽⁴⁾
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00	828.000,00	53,50	21,50	20,55	4,45	—

(4) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na quinta faixa, quando a Alíquota Efetiva (AE) for superior a 12,5%, a repartição será: IRPJ = (AE - 5%) x 31,33%; CSLL = (AE - 5%) x 32,00%; Cofins = (AE - 5%) x 30,13%; PIS/Pasep = (AE - 5%) x 6,54%; ISS = Percentual de ISS fixo em 5%. Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.

Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: $\{[RBT12 \times 22\%] - R\$ 183.780,00\} / RBT12 \times 40\%$.

Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 31,33%; CSLL = 32%; Cofins = 30,13%; PIS/Pasep = 6,54%. Total = 100%.

Anexo V – Serviços

Receita bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R\$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS ⁽⁵⁾
Até 180.000,00	15,50	—	25,00	15,00	14,10	3,05	28,85	14,00
De 180.000,01 a 360.000,00	18,00	4.500,00	23,00	15,00	14,10	3,05	27,85	17,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,50	9.900,00	24,00	15,00	14,92	3,23	23,85	19,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50	17.100,00	21,00	15,00	15,74	3,41	23,85	21,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00	62.100,00	23,00	12,50	14,10	3,05	23,85	23,50 ⁽⁵⁾
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50	540.000,00	35,00	15,50	16,44	3,56	29,50	—

(5) Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais. Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.

Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: $\{[(RBT12 \times 23\%) - R\$ 62.100,00] / RBT12\} \times 23,5\%$.

Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 30,07%; CSLL = 16,34%; Cofins = 18,43%; PIS/Pasep = 3,99%; CPP = 31,17%. Total = 100%.

Tributação das atividades do setor de serviços – Anexo IV: a) construção de imóveis e obras de engenharia em geral, inclusive sob a forma de subempreitada; b) execução de projetos e serviços de paisagismo, bem como decoração de interiores; c) serviço de vigilância, limpeza ou conservação; e d) serviços advocatícios. **Anexo III (“r” >= 28%) ou Anexo V (“r” < 28%):** a) administração e locação de imóveis de terceiros; b) academias de dança, de capoeira, de ioga e de artes marciais; c) academias de atividades físicas, desportivas, de natação e escolas de esportes; d) elaboração de programas de computadores, inclusive jogos eletrônicos, desde que desenvolvidos em estabelecimento do optante; e) licenciamento ou cessão de direito de uso de programas de computação; f) planejamento, confecção, manutenção e atualização de páginas eletrônicas, desde que realizados em estabelecimento do optante; g) empresas montadoras de estandes para feiras; h) laboratórios de análises clínicas ou de patologia clínica; i) serviços de tomografia, diagnósticos médicos por imagem, registros gráficos e métodos óticos, bem como ressonância magnética; j) serviços de prótese em geral; k) fisioterapia; l) medicina, inclusive laboratorial, e enfermagem; m) medicina veterinária; n) odontologia e prótese dentária; o) psicologia, psicanálise, terapia ocupacional, acupuntura, podologia, fonoaudiologia, clínicas de nutrição e de vacinação e bancos de leite; p) serviços de comissaria, de despachantes, de tradução e de interpretação; q) arquitetura e urbanismo; r) engenharia, medição, cartografia, topografia, geologia, geodésia, testes, suporte e análises técnicas e tecnológicas, pesquisa, design, desenho e agronomia; s) representação comercial e demais atividades de intermediação de negócios e serviços de terceiros; t) perícia, leilão e avaliação; u) auditoria, economia, consultoria, gestão, organização, controle e administração; v) jornalismo e publicidade; w) agenciamento; e x) outras atividades do setor de serviços que tenham por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, desde que não sujeitas à tributação na forma dos Anexos III e IV. **As demais atividades são tributadas pelo Anexo III.**

CONTABILIDADE



ASSESSORIA
FISCAL



ANÁLISE
DE DADOS



BALANÇO



FINANCEIRO



CÁLCULOS



CONSULTORIA

Estamos aqui para você e para a sua empresa!

Sabemos que gerir seu negócio, cuidar das vendas, da gestão e da sua equipe são tarefas que tomam muito do seu tempo. Se elas já eram complexas antes, agora exigem muito mais foco, cuidado e energia.

E é exatamente por isso que estamos aqui: para garantir que você possa ficar um pouco mais tranquilo, sem se preocupar muito com as burocracias fiscais, contábeis e trabalhistas de seu negócio e, ainda, para que possa receber informações gerenciais sempre que precisar. Nossa equipe conta com profissionais qualificados e dedicados para que você tenha o melhor serviço à sua disposição.

O nosso objetivo sempre foi assessorar e cuidar do crescimento da sua empresa. Nesse período tão desafiador que estamos vivendo, queremos reforçar nossa mensagem: conte sempre conosco.