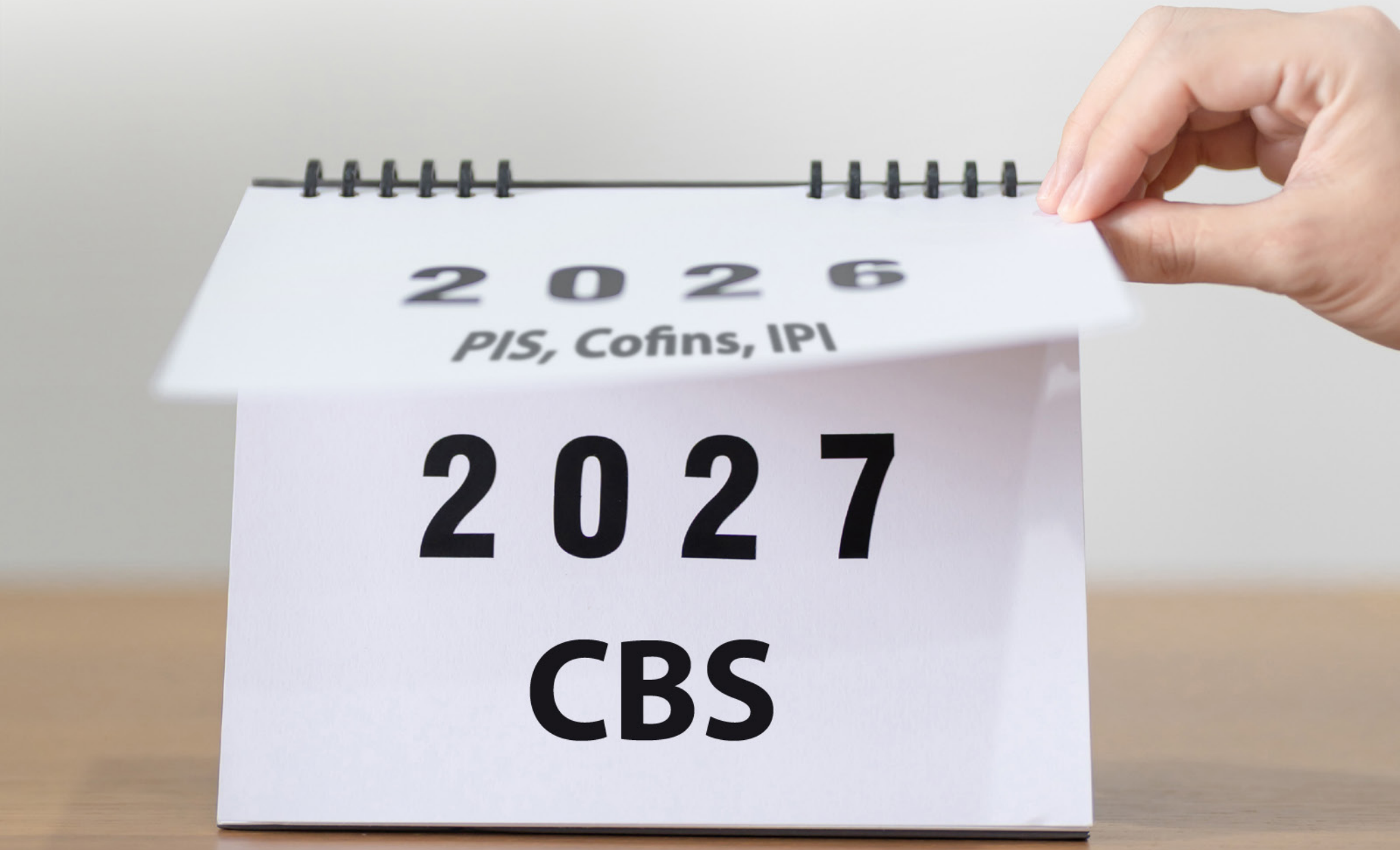
CONTAJUL
CONTABILIDADE
WWW.CONTAJUL.COM • CONTATO@CONTAJUL.COM
(31) 2115-8100 • 3395-2354

Dezembro de 2026 e Janeiro de 2027



A hora da virada da reforma tributária

GESTÃO FINANCEIRA ESTRATÉGICA PARA TEMPOS DIFÍCEIS

Um guia para reverter o endividamento e gerar o próprio capital de giro

ELABORE UM BOM PLANO DE MARKETING PARA 2027

O que levar em conta para obter resultados consistentes no próximo ano

Contas EM REVISTA
Informação indispensável ao empresário
EDITORA QUARUP

Dezembro de 2026 e Janeiro de 2027

3 Editorial
Transição tributária e crédito caro exigem decisões antecipadas

4 Capa
Reforma tributária exige revisão de preços, contratos e sistemas

10 Painel
O que conferir antes da virada da reforma tributária

11 Cenofisco Orienta

14 Reforma Tributária
Desinformação dificulta a adaptação à reforma tributária

18 Gestão Financeira
Planejar a renegociação de dívidas para voltar a crescer

22 Marketing
Plano de marketing auxilia na tomada de decisões estratégicas

26 Datas & Dados
Obrigações
Indicadores
Simples Nacional

Contas EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup em parceria com empresas contábeis.

EDITORA RESPONSÁVEL
Aliane Villa

REDAÇÃO
Cucas Conteúdo Inteligente

CONSELHO CONSULTIVO
Bahia: Patrícia Maria dos Santos Jorge
Minas Gerais: Antu Sergio Lopes da Silva
São Paulo: Alexandre Pantoja
e Gabriel de Carvalho Jacintho

EDITORAÇÃO
Cleber Figueiroa

CAPA
Composição: Cleber Figueiroa
sobre foto Jo Panuwat D | Adobe Stock

IMAGENS
Adobe Stock e Freepik

DIRETOR COMERCIAL
Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING
Janaína V. Marin

FECHAMENTO
Matérias: 30/10/26
Seção Datas & Dados: 12/11/26

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.

Transição tributária e **crédito caro** exigem decisões antecipadas

Nesta edição, reunimos os temas que devem orientar o planejamento da sua empresa para 2027. Na matéria de capa, abordamos a reforma tributária e as ações necessárias à adaptação. Mais do que ajustar sistemas, a transição exige simular a carga tributária, revisar preços, contratos e testar a operação completa, do cadastro do produto à emissão do documento fiscal. Um trabalho que depende da atuação conjunta das áreas fiscal, financeira e comercial. E, como nem tudo o que circula sobre o tema é confiável, identificar conteúdos que generalizam exigências ou distorcem prazos é fundamental para definir o que se aplica a cada empresa durante esse processo.

No âmbito financeiro, renegociar as dívidas e organizar o caixa deve ser prioridade. Com o crédito caro, o caminho é separar o lucro contábil do dinheiro em conta, elencar os compromissos de maior custo e cortar despesas sem comprometer o que sustenta a receita, para que o capital de giro nasça da própria operação.

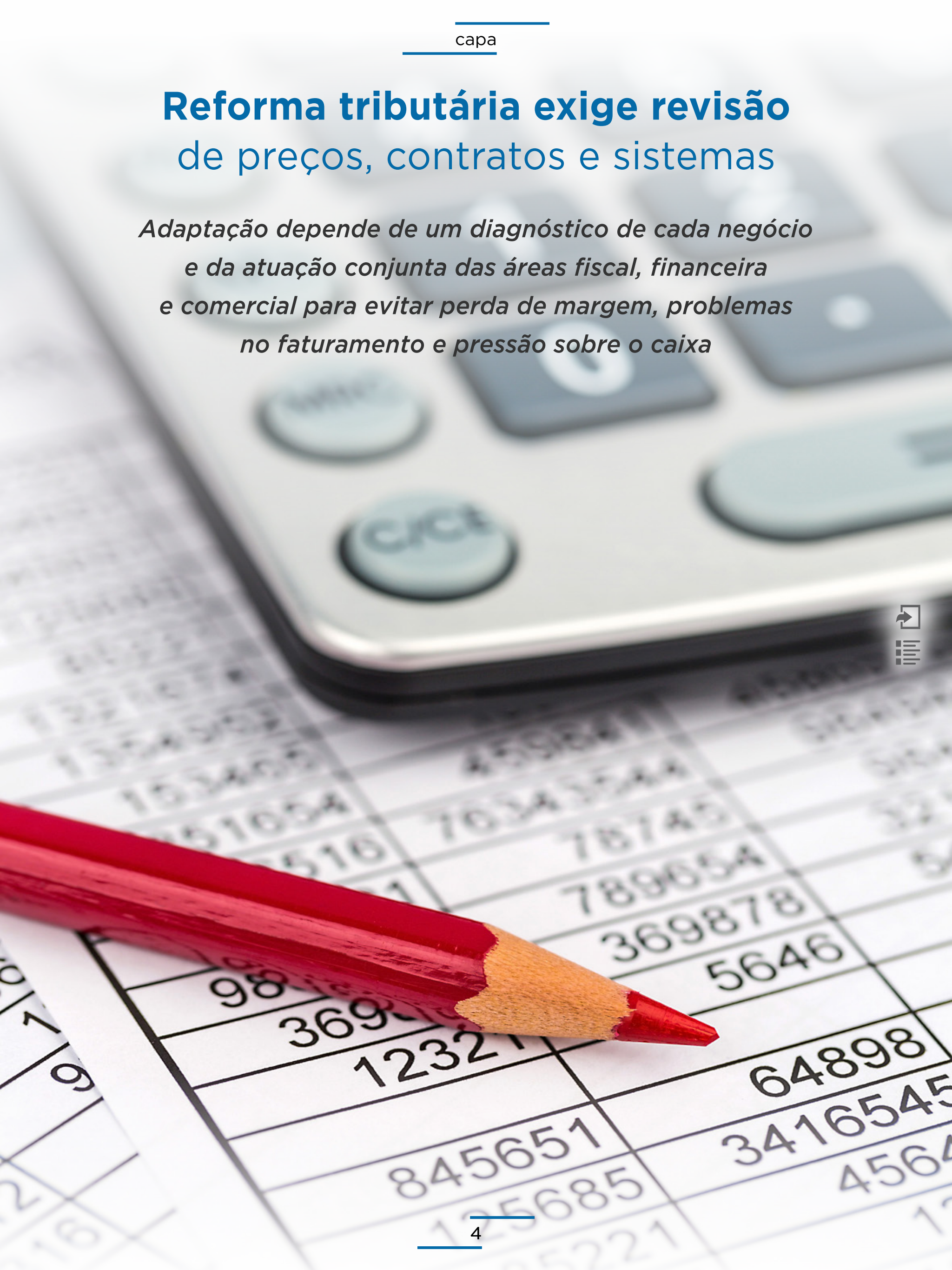
Já em marketing, a inteligência artificial está redesenhando a jornada de compra, mas o ponto de partida continua sendo o cliente. O plano para o próximo ano dependerá de escolher bem as frentes de investimento e de acompanhar os indicadores com constância.

Esperamos que as matérias desta edição, elaboradas com o apoio de especialistas, sejam úteis para as decisões que 2027 exigirá.

Boa leitura!

Reforma tributária exige revisão de preços, contratos e sistemas

Adaptação depende de um diagnóstico de cada negócio e da atuação conjunta das áreas fiscal, financeira e comercial para evitar perda de margem, problemas no faturamento e pressão sobre o caixa



Em janeiro de 2027, a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) passa a substituir o Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), marcando o início da cobrança de um dos novos tributos. O Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) segue uma implantação gradual: a substituição do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços (ISS) começará apenas em 2029.

Para as empresas, é hora de checar aspectos como emissão de notas, aproveitamento de créditos, preços e contratos. Além disso, o planejamento do próximo ano precisa considerar como essas mudanças vão afetar cada negócio.

Calcular antes de definir preços

O advogado tributarista e sócio do escritório FF Law, Edison Carlos Fernandes, recomenda começar pela simulação dos efeitos da reforma. A empresa precisa estimar os tributos incidentes sobre suas vendas e os créditos relacionados às compras de bens e serviços. Com esses dados, pode avaliar a carga tributária esperada e verificar se os preços atuais preservam a margem de cada operação.

A análise também deve considerar para quem a empresa vende. Segundo Fernandes, clientes empresariais sujeitos ao regime regular podem aproveitar créditos fiscais, enquanto consumidores pessoas físicas não têm esse direito.

Essa diferença interfere na negociação de preços e na posição da empresa diante dos concorrentes. Para negócios do Simples Nacional, o volume de compras e o perfil dos clientes são fatores a examinar antes da escolha da forma de recolhimento da CBS e do IBS. "A posição da empresa do Simples na cadeia de produção e consumo e a quantidade de compras de bens, serviços e direitos influenciam no impacto da reforma tributária", explica Fernandes.

Depois da virada, deve-se acompanhar carga tributária efetiva, margens, créditos, fluxo de caixa e rentabilidade por cliente ou operação

O cálculo deve chegar ao orçamento e ao fluxo de caixa. O advogado chama atenção para o prazo de recolhimento da CBS e para a necessidade de acompanhar a apuração dos créditos. Se eles forem menores do que o previsto ou demorarem a aparecer, a empresa poderá precisar de mais recursos para manter a operação.

Neste momento, a questão mais urgente a ser tratada pela empresa é garantir a emissão do documento fiscal de acordo com as novas regras. É o momento para observar, também, se há necessidade de corrigir processos. "Atrasos na apuração dos créditos fiscais e redução da lucratividade esperada podem ser sinais de que é preciso promover ajustes. Também podem chamar atenção demandas reiteradas por fornecedores e clientes sobre procedimentos fiscais e sobre preço", detalha Fernandes.

Rever contratos e preparar a próxima etapa

A revisão dos contratos é outra tarefa anterior à virada. O advogado tributarista e sócio do escritório Galvão Villani, Navarro, Zangiácomo e Bardella Advogados, Carlos Eduardo Navarro, orienta a examinar tanto os acordos com fornecedores quanto os firmados com clientes. O objetivo é identificar quem absorverá eventuais mudanças de custo e em que condições os preços poderão ser renegociados. “A não negociação ou a má negociação pode aumentar custos e acarretar perda de margem”, alerta.

Navarro inclui no planejamento os ajustes no plano de contas, nas operações entre empresas relacionadas, na logística e nas obrigações fiscais. São pontos que dependem das características de cada negócio. Uma alteração na tributação de determinada operação, por exemplo, precisa ser refletida nos registros contábeis e considerada nas decisões comerciais correspondentes.

A preparação não termina em janeiro. Navarro aponta a passagem de 2028 para 2029, quando começa a substituição gradual do ICMS e do ISS pelo IBS, como outro momento crítico para as empresas. Também prevê dúvidas de interpretação durante a transição.



Diante de uma regra incerta, a recomendação é identificar a posição da administração tributária,

inclusive por meio dos canais formais de consulta, antes de decidir como proceder. “O pior risco é sempre aquele que o empresário desconhece”, ressalta Navarro.

Testar a operação completa

Para o presidente da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon), Reynaldo Pereira Lima Junior, uma das falhas mais comuns é deixar a adaptação concentrada na contabilidade ou no departamento fiscal. Preços, compras, vendas, tecnologia e finanças também precisam participar: uma classificação tributária incorreta pode afetar a nota fiscal, os créditos esperados e o resultado da venda.

A questão mais urgente a ser tratada pela empresa é garantir a emissão dos documentos fiscais em conformidade com as novas regras

Lima Junior aconselha testar o caminho completo de cada operação: cadastro do produto ou serviço, classificação tributária, cálculo, emissão do documento fiscal e integração com os registros fiscais e contábeis. O teste deve incluir situações relevantes para a empresa, como compras, devoluções, cancelamentos, bonificações e transferências. “Uma nota fiscal autorizada pelo sistema não significa, necessariamente, uma nota tributariamente correta”, esclarece.



O diagnóstico começa com informações que o empresário pode reunir agora: faturamento por atividade, principais produtos e serviços, compras, clientes, fornecedores, contratos, custos, despesas e margens. Com esse material, a empresa e o contador conseguem identificar as operações que exigem correção, simular os efeitos de 2027 e estabelecer uma ordem de execução.

Depois da virada, Lima Junior sugere acompanhar a carga tributária efetiva, as margens, os créditos, o fluxo de caixa e a rentabilidade por cliente ou operação. “Se a empresa começa a vender mais e ganhar menos, os créditos esperados não aparecem, determinados clientes deixam de ser rentáveis ou o caixa fica pressionado, o planejamento precisa ser revisto rapidamente”. O acompanhamento deve continuar nos primeiros meses, quando os resultados poderão ser comparados com as projeções feitas.

O que conferir antes da virada da reforma tributária



Antes de a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) começar a ser cobrada, em janeiro de 2027, confira o que sua empresa já concluiu — e que providências ainda precisam ser tomadas:



Os produtos e serviços vendidos foram cadastrados com a classificação tributária aplicável à CBS?

O sistema emitiu notas corretas em testes de vendas, devoluções e cancelamentos e enviou os dados à contabilidade?





Você já simulou débitos e créditos da CBS com base nas compras e vendas reais da empresa?

Os preços foram recalculados para verificar a margem de cada produto ou serviço em 2027?





Os contratos com clientes e fornecedores foram revistos para tratar mudanças de tributos e preços?

O orçamento prevê quando a CBS será recolhida e quando os créditos poderão ser aproveitados?





Se a empresa está no Simples, foi comparado o efeito das formas de recolhimento da CBS e do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS)?

As equipes fiscal, financeira, comercial e de tecnologia sabem quais ajustes devem executar e quem conferirá os resultados?



O empregado pode cancelar ou alterar as férias já programadas?

Em regra, o empregado não pode cancelar ou alterar unilateralmente as férias já programadas e formalizadas, pois a definição e a alteração do período de férias cabem ao empregador, conforme o art. 136 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

No entanto, a mudança pode ocorrer nas seguintes situações:

1. **acordo entre empregado e empregador:** se o trabalhador precisar alterar as datas (por motivos pessoais ou imprevistos) e a empresa concordar, a alteração pode ser feita em comum acordo, desde que haja tempo hábil de ajuste e concordância do RH.

2. **alteração por iniciativa da empresa (situação excepcional):** a empresa pode cancelar ou adiar as férias já marcadas apenas se houver uma imperiosa necessidade do serviço. Nesses casos, o empregador deve ressarcir o empregado por eventuais prejuízos financeiros comprovados (como cancelamento de passagens aéreas ou reservas de hotel).

3. **impossibilidade técnica após o pagamento:** o pagamento das férias deve ser feito até dois dias antes do início do período (art. 145 da CLT). Se os valores e o adiantamento do 13º salário (se solicitado) já tiverem sido processados ou pagos, o cancelamento ou adiamento torna-se burocraticamente inviável sem reajustes contábeis.

Rosânia de Lima Costa - 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.

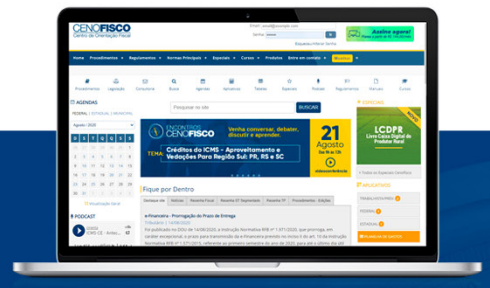
2 **Economize seu precioso tempo**, pois tudo de mais importante está consolidado em nosso Portal.

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

Como proceder a alteração no plano de contas para atender a reforma tributária?

O plano de contas é uma relação organizada e previamente estabelecida de contas que serão utilizadas para o registro dos atos e fatos das entidades dentro da contabilidade. No plano, as contas são classificadas em grupos de acordo com a sua natureza.

A montagem de um plano de contas deve ser personalizada, por entidade, já que os usuários das informações podem necessitar de detalhamentos específicos que um modelo de plano de contas geral pode não compreender.

É importante ressaltar que a separação de grupos em circulante e não circulante tem o objetivo de adequar as demonstrações contábeis às normas internacionais de contabilidade, visando uma melhor comparação, interpretação e transparência dos valores.

Portanto, nas mudanças substanciais do plano de contas cabe ao responsável consultar outras pessoas, seja para levantar as necessidades (administração da empresa) seja para colher sugestões (classificador).

Independentemente do tamanho da entidade e dos sistemas centralizados ou descentralizados, devemos lembrar que o plano de contas deve ser preparado de forma a atender as necessidades de controle e, também, observar os requisitos mínimos exigidos pela legislação societária, fiscal e comercial. Também existe a necessidade da confecção de um manual de contas que possibilite um entendimento adequado da utilização de cada conta.

No processo de revisão do plano de contas deve-se designar uma pessoa responsável para autorizar as alterações com o objetivo de controle interno, pois seria muito danoso para os trabalhos se todos pudessem alterar o plano de contas.

Quando se fala em alteração, consideramos qualquer tipo de mudança, que pode ser a inclusão de nova conta; ou retirada de conta já existente; ou alteração de código ou título de conta.

Se o responsável perceber que verbalmente as solicitações e decisões pela alteração do plano de contas não estão confiáveis, é recomendável, conforme o porte da empresa, instituir um controle interno de alterações no plano de contas.

A dinâmica da empresa e da legislação é intensa, o que justifica periodicamente o responsável consultar os interessados sobre a viabilidade de se fazer alterações relevantes no plano de contas, com observância das legislações societária, comercial, tributária, trabalhista e contábil.

Como regra, recomenda-se que faça uma revisão periodicamente, adotando um prazo parâmetro, pois há casos que justificam um prazo menor e outros casos em que se admite um prazo maior.

Note que a revisão periódica deve se ater a mudanças substanciais e não simples a inclusão de uma conta; ou retirada de conta existente; ou alteração de código ou título de conta, pois esses processos já ocorrem de forma rotineira quando justificadas.

Outro fato é que a revisão periódica não significa que haverá alterações, mas deve o responsável analisar as propostas e só quando verdadeiramente justificáveis efetivar as mudanças.

A revisão também será necessária quando ocorrer constantemente solicitações para inclusão de uma conta; ou retirada de conta existente; ou alteração de código ou título de conta.

Com a implementação da reforma tributária, que cria novos tributos e promove a extinção de outros, o plano de contas da entidade deve passar por uma revisão para que possa contemplar as contas relacionadas aos novos tributos.

A alteração no plano de contas terá a inclusão de novas contas que contempla, no passivo circulante, as contas a pagar do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), para contabilizar os valores a pagar que incidirão sobre as operações de bens, serviços e direitos. Também deverá contemplar contas para a contabilização dos créditos a apropriar e apropriados de IBS e CBS, no ativo circulante, e contas para registrar o IBS e a CBS nas contas de resultados.

Assim como terá novas contas, as contas relacionadas aos tributos que serão extintos, deverão ser excluídas do plano de contas a partir do momento que essas contas não tiverem mais utilização para a contabilização de valores a pagar e de nem valores de créditos ou valores a recuperar.

Vanessa Alves - Consultora e redatora Cenofisco

Desinformação dificulta a adaptação à **reforma tributária**

Mensagens que generalizam exigências ou que não esclarecem completamente a aplicação das regras podem induzir empresas a erros no cumprimento das obrigações fiscais e nas decisões operacionais

Informações incorretas ou descontextualizadas sobre a reforma tributária podem levar empresas a rever preços, contratar sistemas ou mudar o regime de tributação sem necessidade. Normalmente, os conteúdos se baseiam em mudanças que realmente estão previstas, mas nem sempre explicam questões específicas ou detalham corretamente prazos e regras.

O presidente do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Joaquim Bezerra, observa que algumas mensagens reproduzem uma regra verdadeira, mas deixam de informar a quais empresas ela se aplica ou quando começa a valer. “Os boatos mais difíceis de esclarecer são aqueles que têm uma parte verdadeira”, afirma.

Diversos conteúdos são colocados em redes sociais e em grupos de WhatsApp para embasar a venda de cursos, planilhas ou ferramentas

A questão é que esses conteúdos podem resultar em problemas que não se limitam ao recolhimento errado de tributos. É o caso de decisões que envolvem, por exemplo, investimentos em sistemas ou tecnologias.

Antes de confiar em uma mensagem, o empresário deve conferir quem a publicou, quando foi divulgada e em qual norma ou orientação oficial se baseia. Conteúdos alarmistas, que impõem uma providência imediata a todas as empresas, exigem atenção especial.

Outro ponto importante é contar com o apoio do contador, que consegue avaliar as obrigações de acordo com cada modelo de negócio. “O escritório pode se antecipar à dúvida do cliente, criando boletins

curtos, alertas, reuniões periódicas e canais específicos para comunicar aquilo que efetivamente impacta a vida da empresa", sugere.

Não há resposta única para todos os casos

O analista de competitividade e especialista em Direito Tributário do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Edgard Fernandes, cita uma informação recorrente nas redes sociais: empresas do Simples Nacional que vendem para outras empresas teriam de abandonar o regime ou mudar obrigatoriamente a forma de recolher os novos tributos. "As empresas não vão ter que sair automaticamente", explica.

Também circulam afirmações de que a reforma aumentará os tributos de todas as empresas. Diante desse tipo de mensagem, a providência é simular os efeitos sobre as operações da própria empresa antes de qualquer decisão. "A orientação é observar o que está por trás desse conteúdo", adverte Fernandes. "Temos diversos conteúdos que estão sendo colocados em redes sociais e em grupos de WhatsApp e que, na verdade, embasam a venda de um curso, uma planilha ou uma ferramenta".



Esse tipo de mensagem, em especial, merece verificação. A oferta comercial, por si só, não invalida a informação, mas o empresário precisa avaliar sua veracidade e se o caso se aplica à sua realidade ou não. O próprio Sebrae disponibiliza conteúdos e instrumentos de simulação em seu portal da reforma tributária.

Ainda assim, Fernandes reforça que as principais questões e decisões sobre as mudanças devem ser discutidas com o contador.

Onde consultar informações sobre a reforma tributária

De acordo com a Receita Federal, é possível reconhecer um conteúdo suspeito observando sinais como linguagem alarmista, ausência de fontes oficiais, promessas de soluções rápidas e informações sem contexto ou desatualizadas. Para evitar esse risco, a recomendação é confirmar se o conteúdo está alinhado às orientações divulgadas pelos órgãos oficiais.

A seguir, algumas fontes de consulta seguras:

- **Calculadora de tributos:** https://consumo.tributos.gov.br/servico/calcular-tributos-consumo/calculadora
- **Conselho Federal de Contabilidade:** www.cfc.org.br
- **Fenacon:** www.fenacon.org.br
- **Receita Federal – Programa da reforma tributária:** www.gov.br/receitafederal/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/programas-e-atividades/reforma-tributaria-do-consumo
- **Receita Federal – Reforma de Fato:** www.gov.br/receitafederal/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/programas-e-atividades/reforma-tributaria-do-consumo/reforma-de-fato
- **Receita Federal – YouTube:** https://www.youtube.com/@TVReceitaFederal/videos
- **Sebrae – Reforma tributária:** www.sebrae.com.br/reformatributaria
- **Simulador da reforma tributária:** https://sebrae.com.br/empreendedores/simulador-da-reforma-tributaria



Planejar a renegociação de dívidas para voltar a crescer

Em um cenário de crédito caro e escasso, quem termina o ano com dívidas precisa reorganizar a operação para garantir a sobrevivência – e o crescimento sustentado – em 2027

Embora a taxa básica de juros (Selic) já tenha iniciado um ciclo de queda, o alívio pode chegar com atraso ao departamento financeiro das empresas: à taxa referencial somam-se risco de crédito, inadimplência esperada, impostos e a margem dos bancos. Com o crédito caro, o desafio é fazer o capital de giro nascer da própria operação.

Reorganizar dívida significa reduzir custo financeiro e, simultaneamente, alongar vencimentos e preservar uma reserva mínima de liquidez

Para começar a reorganizar o caixa, é preciso estar com os dados na ponta do lápis antes de tomar qualquer decisão: separar o que é faturamento do que é fluxo e o lucro contábil do dinheiro em conta.

É essencial, nessa etapa diagnóstica, monitorar a geração de caixa operacional e o ciclo de conversão, que vai da compra dos insumos ao recebimento dos clientes, passando pelo prazo de pagamento aos fornecedores.

“Se a empresa demonstra lucro no papel, mas o saldo em conta não cresce ou até diminui, é um sinal de alerta”, afirma o *head* de Finanças da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), Guilherme Dultra.

O quadro se agrava quando a operação deixa de gerar fluxo. “Dívida saudável compra tempo para um investimento gerar caixa; dívida problemática compra tempo para uma empresa continuar pagando contas”, explica o Coordenador do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (Fecap), Ahmed Sameer El Khatib.

Quando os empréstimos passam a bancar a folha e os fornecedores, por exemplo, o crédito está financiando desequilíbrio, não crescimento. E quanto maior a percepção de risco, maiores os juros: um círculo vicioso que só se rompe agindo sobre a causa operacional.

Quitar primeiro o que custa mais

Após levantar todas as dívidas e classificar a natureza dos compromissos assumidos, é preciso desenhar um plano para começar a quitar os débitos. Nesse processo, o tamanho da dívida não deve ser o único fator a analisar; mais importante é ponderar sobre o custo e o risco.

Comece identificando o custo efetivo total: cheque especial, cartão corporativo e antecipações de recebíveis normalmente encabeçam a lista. Depois, analise o risco patrimonial, ou seja, as dívidas com garantia sobre imóvel ou maquinário imprescindível à operação, que exigem prioridade na renegociação.

“Reorganizar dívida significa reduzir custo financeiro e, simultaneamente, alongar vencimentos e preservar uma reserva mínima de liquidez”, orienta El Khatib.

Consolidar dívidas só faz sentido com o custo total calculado: parcela menor não é, necessariamente, operação mais barata.

Cortar sem destruir valor

Na despesa, o corte inteligente ataca desperdício e ineficiência, a exemplo de contratos renovados sem renegociação, estoques excessivos e processos passíveis de automação. A inteligência artificial pode ajudar

ao assumir conciliações e fluxos burocráticos, liberando equipes para tarefas estratégicas, exemplifica Dultra.



O corte perigoso atinge o que sustenta receita e qualidade, como bons vendedores, matéria-prima essencial e manutenção preventiva.

Planejar antes de negociar

Financiar clientes em 60 ou 90 dias sem caixa para isso transforma a empresa em banco do próprio cliente, e a antecipação de recebíveis, em rotina. “A empresa começa a trazer continuamente receita futura para pagar despesas presentes”, alerta El Khatib.

Na renegociação, a regra é chegar antes da inadimplência, com fluxo de caixa projetado e proposta concreta. Bancos preferem receber em novos prazos a executar garantias, comenta Dultra.

O ideal é renegociar dívidas altas e de curto prazo para assumir parcelas compatíveis com a geração mensal de caixa.

Começar 2027 com projeções reais

A mudança de ano no calendário não representa mudança para a empresa se não houver um plano de ação desenhado para o novo ciclo.

Para não viver em 2027 os mesmos desafios de 2026, é preciso transformar objetivos em números. Revisar as despesas uma por uma, projetar o caixa dos próximos 12 meses, definir as metas de redução do ciclo financeiro, a política de crédito a clientes e, finalmente, alinhar os investimentos à geração de caixa.

Plano de marketing auxilia na tomada de **decisões estratégicas**

Entender as necessidades do cliente e escolher bem as frentes de investimento são os primeiros passos para alocar de maneira inteligente os recursos disponíveis



A inteligência artificial (IA) está redesenhando a jornada de compra: em vez de digitar palavras-chave para buscar o que precisa na internet, o consumidor já pode dialogar com agentes que pesquisam, comparam e recomendam produtos. Somam-se a isso um público cada vez mais digital e os novos canais e formatos de conteúdo que surgem diariamente. Nesse cenário, fazer um bom planejamento de marketing e vendas, para não desperdiçar recursos nem atrair clientes que não têm o perfil ideal, é condição para a empresa se manter no mercado.

Na definição de um plano para 2027, o primeiro passo é levantar dados do segmento e da própria operação, analisá-los e convertê-los em ações. E tudo isso ficou mais simples com a IA. “Se os bancos de dados da empresa estiverem integrados, os agentes de IA conseguem analisar rapidamente as informações, sugerir preços e investimentos, prever vendas, estimar compras e analisar cenários”, resume o economista e administrador com especialização em Marketing, professor do Núcleo Retail Studio da ESPM, Ricardo Pastore. Assim, os gestores poderão decidir com mais segurança.

Tão importante quanto saber o valor a ser gasto é saber para quem direcionar as ações: quem é o cliente ideal, quais canais ele acessa e o que percebe como valor. “É fundamental ouvir o cliente que você já tem e entender as demandas dele. O cliente deve estar no centro da estratégia, afinal, é ele quem financia a empresa”, sintetiza o professor do curso de Marketing da *FIA Business School*, Emerson Mainardes.

Onde investir primeiro

As frentes de investimento cumprem papéis diferentes: a mídia paga gera alcance e aquisição de clientes; o conteúdo constrói autoridade; a gestão de relacionamento com o cliente (CRM) sustenta retenção e recompra; e a automação personaliza a comunicação em escala. “O erro mais comum é esperar que uma única ferramenta resolva todos os problemas do negócio”, alerta Pastore.

Marketing é investimento,
não despesa. Por isso, deve-se destinar
um percentual sobre a receita,
no orçamento anual, para esse fim

A combinação ideal depende do perfil de cada empresa, mas dois princípios valem para todas: concentrar esforços no ponto de contato que o cliente mais valoriza e começar pela base atual de consumidores. Mas não basta ligar para o cliente e fazer ofertas pontuais. “É preciso construir uma relação: entender se o cliente está satisfeito, quais demandas ainda não foram atendidas e como ele gostaria de ser apoiado”, orienta Mainardes. Conteúdo útil, recomendações de uso do produto ou serviço e até mesmo a indicação de parceiros de confiança posicionam a empresa como consultora do cliente. “Isso muda a percepção de valor da marca e coloca o preço em segundo plano”, complementa.

O que medir

O planejamento macro deve se desdobrar em metas. E o método Smart é um caminho para desenhá-las, garantindo que sejam

específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e que tenham um prazo definido para serem atingidas.

Para começar a executar um plano robusto de marketing, pode ser necessário um aporte dos sócios ou uma linha de investimento específica. Depois, com a operação estabilizada, um percentual sobre a receita deverá ser destinado, no orçamento anual, para o marketing. "O marketing deve ser visto como investimento, nunca como despesa", defende Pastore.



Com uma implementação adequada, será possível verificar quanto cada real investido gerou de resultado. No painel de acompanhamento, entre cinco e seis indicadores bastam: novos clientes, taxa de conversão, ticket médio, taxa de recompra e retorno sobre o investimento (ROI). Segundo Mainardes, vale fazer a checagem, no mínimo, uma vez por semana.

Para 2027, a recomendação dos especialistas é dedicar mais tempo à análise de dados na hora de definir o investimento e ter ousadia na execução. "O sucesso em 2027 não dependerá de quem gastar mais em marketing, mas de quem compreender melhor seu cliente, utilizar os dados de forma inteligente e transformar estratégia em execução consistente", conclui Pastore.

Dezembro'26

Dia[1]	Obrigações
04	Salários – Nov.'26[2]
10	GPS – Envio ao sindicato[3]
14	EFD-Contribuições – PIS/Cofins – Out.'26
15	EFD-Reinf – Nov.'26 eSocial – Nov.'26 Previdência Social – Contribuinte individual[4] – Nov.'26
18	13º salário – 2ª parcela Cofins – Entidades financeiras e equiparadas – Nov.'26 Darf eSocial/EFD-Reinf – Nov.'26 e contr. previdenciária do 13º salário DCTFWeb – 13º salário Dirbi – Out.'26 FGTS – Nov.'26 e 1ª parcela do 13º salário PIS – Entidades finan. e equiparadas – Nov.'26 Simples Doméstico – Nov.'26 e FGTS da 1ª parcela do 13º salário
21	Simples – Nov.'26
24	Cofins – Faturamento – Nov.'26 IPI – Nov.'26 PIS – Faturamento – Nov.'26
28	DeSTDA – Nov.'26
30	Contribuição sindical facultativa[5 e 6] CSLL – Nov.'26

Dezembro'26 (continuação)

Dia[1]	Obrigações
30 (cont.)	CSLL – Trimestral – 3ª cota
	DCTFWeb – Nov.'26
	DME – Nov.'26
	Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) – 4ª cota
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Nov.'26
	IRPF – Carnê leão – Nov.'26
	IRPF – Renda variável – Nov.'26
	IRPJ – Lucro inflacionário – Nov.'26
	IRPJ – Nov.'26
	IRPJ – Renda variável – Nov.'26
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Nov.'26
	IRPJ – Trimestral – 3ª cota
	Pert – Dez.'26
	Pert-SN – Dez.'26
	Refis – Nov.'26
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Dez.'26
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Dez.'26
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Dez.'26

(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 3.048/1999, 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 8.870/1994. **(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 outubro que não contribuíram no exercício de 2026.

Janeiro'27

Dia[1]	Obrigações
07	Salários – Dez.'26[2]
08	13º Salário'26 – Eventuais diferenças sobre salários variáveis[3] GPS – Envio ao sindicato[4]
15	EFD-Contribuições – PIS/Cofins – Nov.'26 EFD-Reinf – Dez.'26 eSocial – Dez.'26 Previdência Social – Contribuinte individual[5] – Dez.'26
20	Cofins – Entidades financeiras e equiparadas – Dez.'26 Darf eSocial/EFD-Reinf – Dez.'26 e IRRF do 13º salário Dirbi – Nov.'26 FGTS – Dez.'26 e 2ª parcela do 13º salário PIS – Entidades financeiras e equiparadas – Dez.'26 Simples – Dez.'26 Simples Doméstico – Dez.'26 e 13º salário
25	Cofins – Faturamento – Dez.'26 IPI – Dez.'26 PIS – Faturamento – Dez.'26
28	DeSTDA – Dez.'26
29	Contribuição sindical facultativa[6 e 7] Contribuição sindical patronal facultativa[6]

Janeiro'27 (continuação)

Dia[1]	Obrigações
29 (cont.)	CSLL – Dez.'26
	CSLL – Trimestral – 1ª cota ou única
	DCTFWeb – Dez.'26
	DME – Dez.'26
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Dez.'26
	IRPF – Carnê leão – Dez.'26
	IRPF – Renda variável – Dez.'26
	IRPJ – Dez.'26
	IRPJ – Lucro inflacionário – Dez.'26
	IRPJ – Renda variável – Dez.'26
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Dez.'26
	IRPJ – Trimestral – 1ª cota ou única
	Pert – Jan.'27
	Pert-SN – Jan.'27
	Refis – Dez.'26
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Jan.'27
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Jan.'27
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Jan.'27

(1) Estas datas **não** consideram os feriados estaduais e municipais. **(2)** Exceto se outra data for especificada em Convenção Coletiva de Trabalho. **(3)** O Decreto nº 10.854/21 determina que essas diferenças sejam pagas em 10 de janeiro, mas existem entendimentos de que o pagamento deve ser feito até o quinto dia útil de janeiro (dia 07), em função do disposto no artigo 459 da CLT. **(4)** O inciso V, do art. 225 do Decreto nº 3.048/1999, 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 8.870/1994. **(5)** Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. **(6)** A Lei nº 13.467/17 extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. **(7)** Empregados optantes admitidos em novembro que não contribuíram no exercício de 2026.

Tabela de Contribuição à Previdência Social (dez.'26)

Salário de Contribuição (R$)	Alíquotas (%)*
até 1.621,00	7,5
de 1.621,01 até 2.902,84	9,0
de 2.902,85 até 4.354,27	12,0
de 4.354,28 até 8.475,55	14,0

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

Tabela de Incidência Mensal do Imposto de Renda (a partir de jan.'26)

Rendimentos (R$)	Alíquota (%)	Deduzir (R$)
até 2.428,80	0	0
de 2.428,81 até 2.826,65	7,5	182,16
de 2.826,66 até 3.751,05	15,0	394,16
de 3.751,06 até 4.664,68	22,5	675,49
acima de 4.664,68	27,5	908,73

Deduções: 1) R$ 189,59 por dependente; **2)** R$ 1.903,98 por aposentadoria ou pensão a quem completou 65 anos; **3)** pensão alimentícia; **4)** valor de contribuição para o mês à Previdência Social; e **5)** contribuições à previdência privada e Fapi pagas pelo contribuinte. **Alternativamente:** desconto simplificado mensal de R$ 607,20.

Tabela de Redução Mensal do Imposto de Renda (a partir de jan.'26)

Rendimentos (R$)	Redução (R$)
até 5.000,00	Até 312,89 (zerando o imposto)
de 5.000,01 até 7.350,00	978,62 – (0,133145 × renda mensal), até zerar para quem ganha a partir de 7.350,00

Outros Indicadores (R$)

Salário mínimo (dez.'26)	1.621,00	Ufir/RJ (dez.'26)	4,9604
Salário-família - Até 1.980,38 (dez.'26)	67,54	UFR/PI (dez.'26)	4,95
Teto INSS (dez.'26)	8.475,55	UPFAL (dez.'26)	37,62
Ufir (dez.'00)	1,0641	UPF/BA (dez.'00)	39,71
Ufemg (dez.'26)	5,7899	UPF/PA (dez.'26)	5,0155
Uferr (dez.'26)	540,57	UPF/RO (dez.'26)	124,46
Ufesp (dez.'26)	38,42	UPF/RS (dez.'26)	28,3264
Ufirce (dez.'26)	6,29872	URF/AC (dez.'26)	124,47
		VRTE/ES (dez.'26)	4,9383

Índices Econômicos

Mês	FGV					IBGE	
	IGP-M	IGP-DI	IPA-DI	IPC-DI	INCC-DI	IPCA	INPC
Out/26	1,47	1,15	1,52	0,32	0,37	0,14	0,22
Set/26	1,57	1,50	1,95	0,67	0,22	0,82	0,82
Ago/26	-0,22	0,06	0,10	-0,37	0,66	-0,32	-0,32
Jul/26	-1,16	-0,86	-1,31	-0,08	0,61	0,07	-0,01
Jun/26	-0,50	-0,79	-1,36	0,36	0,78	0,16	0,14
Mai/26	0,84	0,87	0,95	0,60	0,88	0,58	0,65
Abr/26	2,73	2,41	3,09	0,88	1,00	0,67	0,81
Mar/26	0,52	1,14	1,38	0,67	0,54	0,88	0,91
Fev/26	-0,73	-0,84	-1,21	-0,14	0,28	0,70	0,56
Jan/26	0,41	0,20	0,00	0,59	0,72	0,33	0,39
Dez/25	-0,01	0,10	0,03	0,28	0,21	0,33	0,21
Nov/25	0,27	0,01	-0,11	0,28	0,27	0,18	0,03
12 meses	5,24	5,03	5,03	4,14	6,72	4,63	4,49

Mês	Fipe	Bacen					SFH
	IPC	TJLP	TR	Selic	Poup.(1)	Poup.(2)	UPC
Out/26	0,44	0,77	0,1616	1,07	0,6624	0,6624	25,42
Set/26	0,51	0,76	0,1690	1,08	0,6698	0,6698	25,29
Ago/26	0,01	0,76	0,1693	1,09	0,6701	0,6701	25,29
Jul/26	-0,03	0,76	0,1729	1,22	0,6738	0,6738	25,29
Jun/26	0,18	0,76	0,1709	1,12	0,6718	0,6718	25,16
Mai/26	0,45	0,76	0,1687	1,07	0,6695	0,6695	25,16
Abr/26	0,40	0,76	0,1679	1,09	0,6687	0,6687	25,16
Mar/26	0,59	0,77	0,1735	1,21	0,6744	0,6744	25,04
Fev/26	0,25	0,77	0,1207	1,00	0,6213	0,6213	25,04
Jan/26	0,21	0,77	0,1718	1,16	0,6727	0,6727	25,04
Dez/25	0,32	0,76	0,1742	1,22	0,6751	0,6751	24,91
Nov/25	0,20	0,76	0,1634	1,05	0,6642	0,6642	24,91
12 meses	3,59	9,55	2,00	14,19	8,29	8,29	0,41

(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 (dez.'26)

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 x 14,30%) – R$ 87.300,00]/RBT12} x 33,5%.

Anexo II – Indústria (dez.'26)

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 x 21%) – R$ 125.640,00]/RBT12} x 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 (dez.'26)

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 x 21%) – R$ 125.640,00]/RBT12} x 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 (dez.'26)

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 x 22%) - R$ 183.780,00]/RBT12} x 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 (dez.'26)

Receita bruta em 12 meses (R$)	Alíquota nom. (%)	Deduzir (R$)	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/ Pasep	CPP	ISS[3]
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 x 23%) – R$ 62.100,00]/RBT12} x 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.**

Por trás de **decisões mais seguras**, existe uma **contabilidade estratégica**.



A reforma tributária marca um novo capítulo para as empresas brasileiras. Mudanças importantes estão em andamento e exigem mais do que atenção às regras: elas pedem análise, planejamento e visão de futuro.

Nesse cenário, o profissional contábil assume, ainda mais, o papel de **parceiro estratégico** dos negócios. Somos nós quem interpretamos as mudanças, antecipamos os impactos, orientamos escolhas e ajudamos a transformar complexidade em clareza para a tomada de decisões.

Nosso compromisso é caminhar ao seu lado, oferecendo informação qualificada, segurança e suporte para que sua empresa atravesse esse período com tranquilidade e esteja preparada para crescer de forma sustentável.

Conte sempre conosco.