

Fevereiro e Março de 2025

Qualidade %
Custo %

Eficiência como fator de crescimento

COMO PROSPECTAR CLIENTES NO MUNDO DIGITAL

Ferramentas que auxiliam as empresas
em suas estratégias de marketing

NOVOS COLABORADORES MERECEM MAIS DO QUE BOAS-VINDAS

Um processo de integração bem-feito
garante o sucesso da contratação

Fevereiro e Março de 2025

Contas
EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup
em parceria com empresas contábeis.

3 Editorial

*Eficiência para navegar
na complexidade*

4 Capa

*Eficiência dá sustentação
ao crescimento empresarial*

10 Painel

*6 dicas para ganhar
eficiência na empresa*

11 Cenofisco Orienta

14 Gestão

*Ferramentas digitais favorecem
a prospecção de clientes*

18 Gestão de Pessoas

*Integração é momento estratégico
para engajar colaboradores*

22 Gestão

*Fraudes ameaçam a saúde
financeira das empresas*

26 Datas & Dados

*Obrigações
Indicadores
Simples Nacional*

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 Anderson Piza | Adobe Stock

IMAGENS

Adobe Stock e Freepik

DIRETOR COMERCIAL

Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING

Janaína V. Marin

FECHAMENTO

Matérias: 13/12/24
Seção Datas & Dados: 10/01/25

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.**

Eficiência para navegar na complexidade

Como crescer num contexto empresarial marcado por transformações constantes, mercados instáveis e pressões que vêm de todos os lados? A resposta passa pela eficiência – e organizações que continuam evoluindo mesmo diante desses desafios já descobriram isso faz tempo.

Num cenário de mudanças contínuas e incertezas crescentes, a capacidade de aproveitar ao máximo os recursos tornou-se essencial para a sobrevivência e o crescimento das empresas. A eficiência, entendida como a melhor relação possível entre resultados alcançados e recursos empregados, vai além de uma simples meta operacional. Ela expressa a coerência entre objetivos estratégicos, práticas cotidianas e o compromisso de construir uma trajetória consistente no longo prazo.

Ser eficiente não significa apenas cortar custos ou acelerar o ritmo de produção. Trata-se de encontrar o equilíbrio adequado entre a qualidade do que se entrega, o tempo investido e o esforço empregado, com vistas a gerar valor real para clientes, colaboradores, acionistas e para a própria comunidade na qual a empresa está inserida. Eficiência é, sobretudo, a arte de fazer mais – e melhor – com menos.

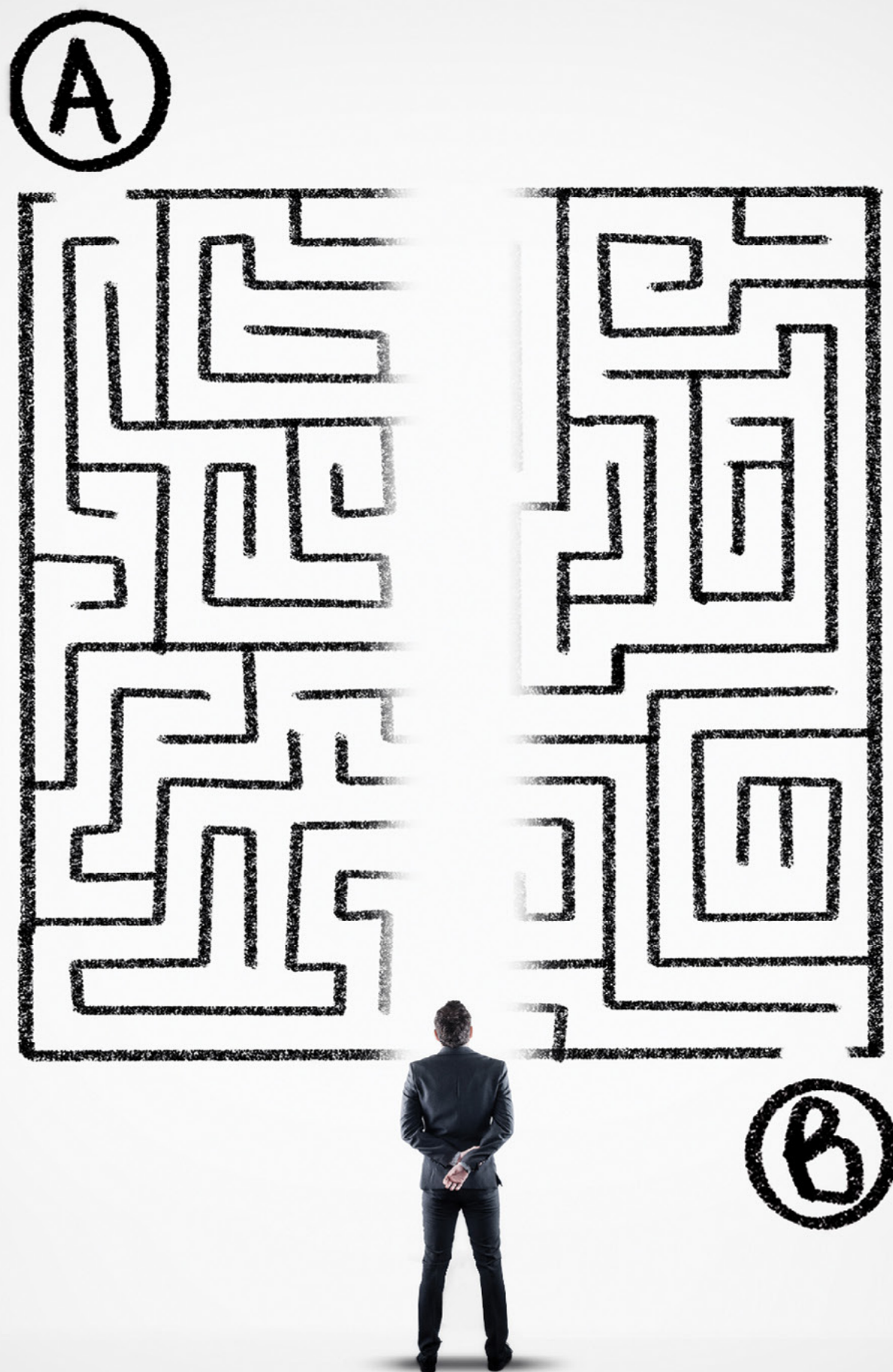
Nesta edição, a matéria de capa aborda esse tema, buscando esclarecer a relação entre eficiência e crescimento empresarial. Esperamos que as análises apresentadas auxiliem sua empresa a construir rotinas mais produtivas, tomar decisões acertadas e aproveitar as oportunidades, mesmo em tempos incertos. Afinal, fazer mais com o que se tem, de modo inteligente e sustentável, é a melhor forma de se preparar para o futuro.

Boa leitura!



Eficiência dá sustentação ao **crescimento empresarial**

*Ferramentas, metodologias e análise de indicadores orientam
empresas a otimizar recursos, eliminar desperdícios
e impulsionar resultados, fortalecendo a competitividade*



Quem está à frente de um negócio sabe que a capacidade de utilizar bem os recursos existentes é determinante para garantir as operações diárias de uma empresa e, principalmente, sustentar sua trajetória de crescimento. Ou seja, é fundamental ser eficiente para que os resultados sejam alcançados.

De acordo com o professor e consultor da Fundação Vanzolini na área de *Lean Production*, Paulino Graciano Francischini, a eficiência envolve a relação entre o que a empresa está produzindo (produtos ou serviços) e os recursos empregados para isso. “A melhor definição está no que a empresa entende por ‘eficiência’. Isso está descrito no planejamento estratégico”, destaca. “Deve-se atentar para que a definição seja clara e acompanhada por um indicador para medi-la”.



As métricas que podem ser utilizadas são variadas, como aquelas relativas à lucratividade total, custo total e lucro líquido. Pode haver, ainda, medidas parciais, que avaliam a eficiência ou a produtividade da mão de obra, como toneladas produzidas e horas-homem utilizadas.

Para identificar oportunidades de melhoria, Francischini aconselha comparar o desempenho atual com períodos anteriores ou mesmo com dados de concorrentes, buscando um “*benchmark*” que sirva de referência. A partir daí, é possível desdobrar indicadores globais em métricas mais específicas, analisando aspectos como custos de produção, despesas operacionais e qualidade dos produtos.

Outro ponto fundamental é focar no “gargalo” do processo produtivo, seja na indústria ou nos serviços. Ao eliminar esse entrave, aumenta-se o fluxo produtivo e, conseqüentemente, a eficiência.

Francischini orienta que, para pequenas e médias empresas (PMEs), o foco inicial pode ser o combate aos desperdícios – defeitos, estoques desnecessários e excessos que não geram valor – e o redesenho do produto para facilitar a manufatura, iniciativas que demandam baixo investimento e trazem ganhos significativos. “Essas melhorias de processo produtivo são atingidas com baixo ou nenhum investimento”, enfatiza.

Melhorias na prática

O sócio e diretor de projetos da Merithu, Stefano Hildebrandt, salienta que, para avaliar a eficiência de uma empresa, é necessário entender de que maneira os resultados estão sendo gerados. “Normalmente são estabelecidos indicadores financeiros, para verificar a saúde do negócio e compará-la com outras empresas



do setor; produtivos, com o objetivo de avaliar a melhor relação da utilização dos recursos; assim como outras métricas vinculadas a processos-chave da empresa”.

*Mapear e documentar a forma como
os processos internos são
executados permite identificar gastos
e gargalos no fluxo de trabalho*

Comparações quanto às metas, histórico interno e benchmarks externos podem trazer insights relevantes sobre oportunidades de melhorias. Além disso, ouvir o cliente é essencial: pesquisas como o *Net Promoter Score* (NPS), indicador que avalia a disposição do cliente de recomendar a empresa, ajudam a revelar pontos fracos e sugerir ajustes no uso dos recursos. “O mapeamento de processos críticos é outra ferramenta que possibilita a identificação de problemas, acompanhando o fluxo de trabalho, o tempo despendido em cada atividade e redundâncias existentes”, comenta.



A partir dessas abordagens, as empresas começam a rever suas estruturas e práticas, aprimorando o olhar sobre o próprio negócio. Ou seja, é o caminho para “colocar a casa em ordem” antes de alçar voos mais altos.

Quanto às metodologias que podem ser associadas a esse trabalho, Hildebrandt menciona o ciclo PDCA (sigla, em inglês para planejar, fazer, checar e agir), um dos mais utilizados e consolidados no ambiente corporativo. Dessa forma, serve para orientar a melhoria contínua: planeja-se a correção, executa-se a ação, confere-se o resultado e, caso necessário, ajusta-se a rota.

O consultor adverte que o maior desafio não é implementar as melhorias, mas garantir que elas saiam do papel e se mantenham no dia a dia da empresa. Nesse ponto entra a sinergia entre a cultura organizacional e o perfil da liderança. É preciso criar rituais de acompanhamento, com reuniões frequentes e comunicação clara, reduzindo resistências internas. É quando os líderes fazem a diferença, engajando a equipe e mostrando os benefícios das mudanças.

Alinhamento cultural

O diretor de marketing da UFABC jr. Consultoria, Victor Oliveira Andrade, explica que, ao analisar a eficiência da empresa, é preciso ter cuidado para não focar apenas em custos mais evidentes, como consumo de energia ou matéria-prima. “Acreditar que cálculos de eficiência se limitam às máquinas é um erro muito comum”, alerta. “O tempo desempenhado pelo seu colaborador na execução de uma tarefa determina o custo real da operação da sua empresa, e saber o quão eficiente está seu time é a melhor maneira de medir oportunidades de aumentar os lucros”.



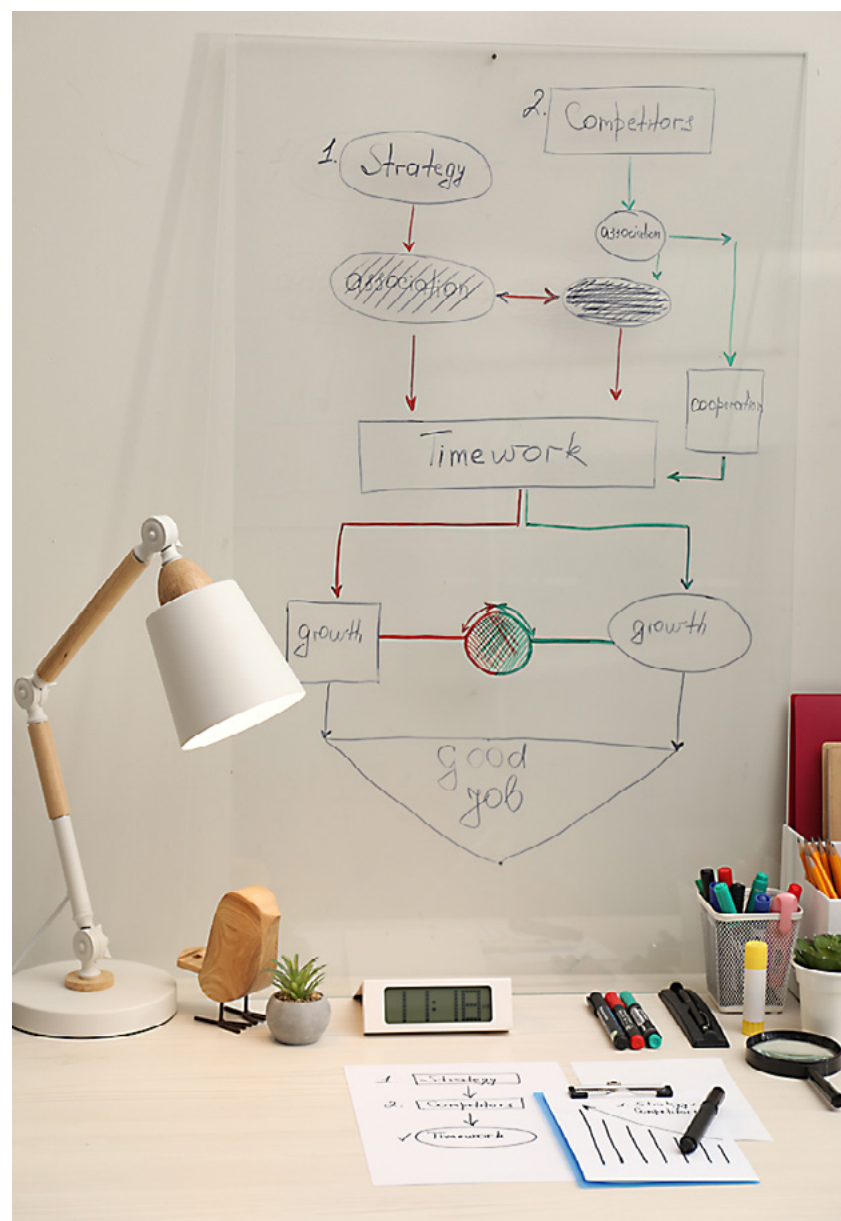
*Eficiência envolve a relação entre
o que a empresa está produzindo
(produtos ou serviços) e os recursos
empregados para isso*

Para ter uma visão completa do cenário, a gerente de projetos da UFABC jr., Helena Carreira Segatto, sugere três pontos centrais: processos internos, análise externa e mensuração de resultados.

“Primeiramente, por meio dos processos internos que já existem, mapeando e documentando a forma como são executados, sendo possível identificar gastos e gargalos dentro do fluxo de trabalho puramente operacionais”, detalha.

Na análise externa, o objetivo é verificar “o comportamento do mercado e suas tendências, e como os concorrentes têm procurado as melhores práticas para contornar as adversidades e se desenvolver”, acrescenta Segatto. A mensuração de resultados, por sua vez, deve ser vista como aliada na busca pela excelência.

Entre as maiores dificuldades, Andrade elenca a falta de mensurações durante o processo, a ausência de padronização, responsabilidades mal definidas e a resistência dos funcionários às novas práticas. Na prática de consultoria da UFABC jr., o fator cultural é, normalmente, o maior desafio a ser enfrentado. “Os colaboradores sempre tendem a resistir às melhorias”, argumenta. “Saber trabalhar a mentalidade da sua equipe é fundamental para uma empresa que quer crescer e aumentar a lucratividade”.



6 dicas para ganhar eficiência na empresa

Mapeie processos:

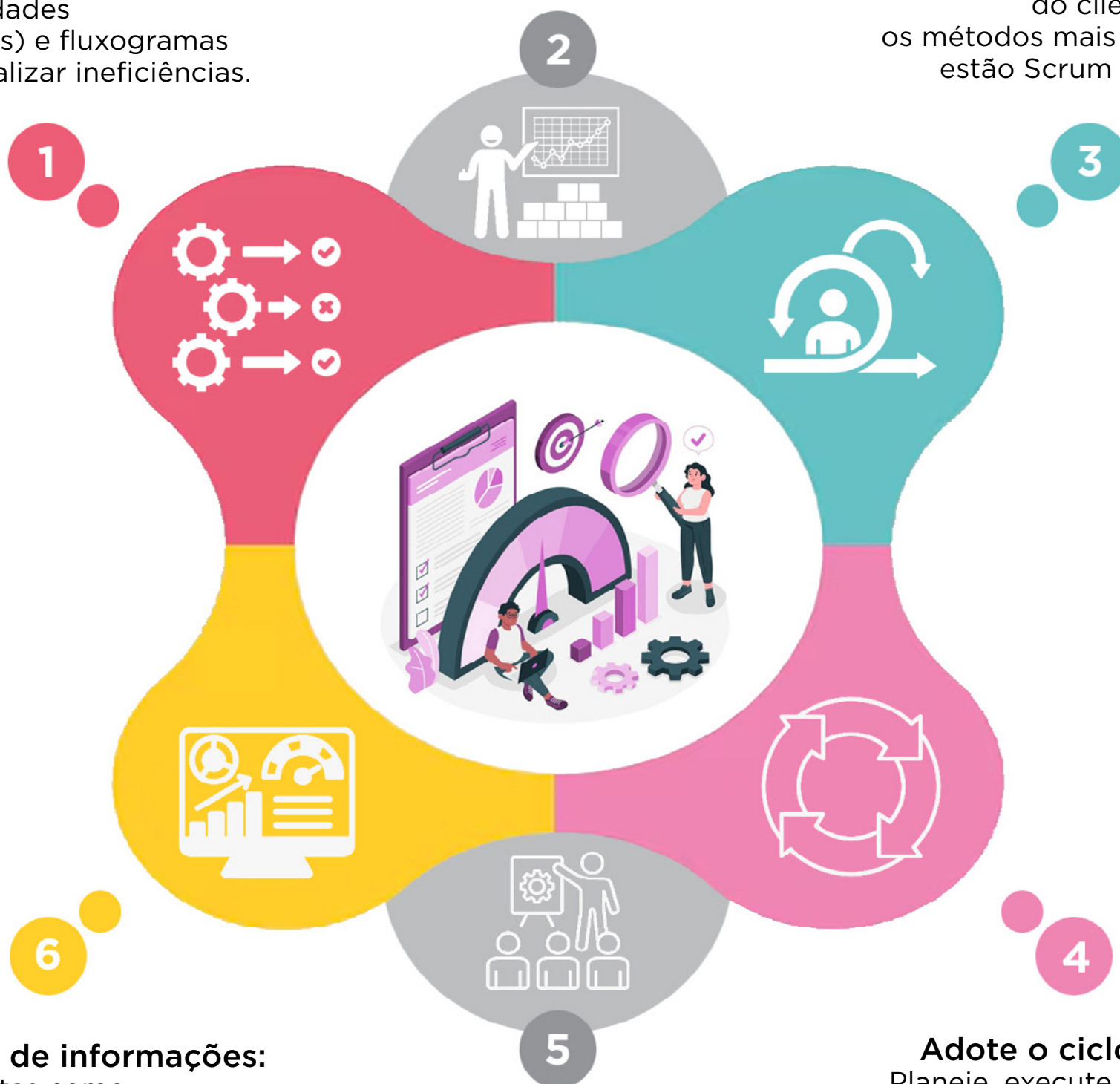
Identifique gargalos e redundâncias. Use a análise Swot (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) e fluxogramas para visualizar ineficiências.

Aplique *lean management*:

Lean significa enxuto. Elimine desperdícios, como estoques parados e movimentações desnecessárias. Metodologias como *lean manufacturing* (produção) e *lean service* (serviços) ajudam a focar no que gera valor.

Use metodologias ágeis:

Divida projetos complexos em partes menores, entregando valor gradualmente e ajustando a operação rapidamente conforme o feedback do cliente. Entre os métodos mais utilizados estão Scrum e Kanban.



Muna-se de informações:

Ferramentas como ERP (gestão de recursos) e CRM (gestão de clientes) ajudam a monitorar métricas e tomar decisões baseadas em dados.

Invista em pessoas:

Treinamentos alinham colaboradores às mudanças e consolidam a cultura de eficiência.

Adote o ciclo PDCA:

Planeje, execute, verifique os resultados e ajuste. Esse ciclo contínuo é essencial para promover melhorias continuamente.

Com a entrada em produção do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) Digital, ainda preciso fazer a Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social (Gfip) "sem movimento"?

Com a implementação do FGTS Digital, a utilização de Gfip "sem movimento" não é necessária para justificar ausência de remunerações desde março de 2024, pois a verificação de regularidade na prestação de informações é realizada diretamente com base nas declarações prestadas pelo empregador via Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial).

Essa declaração continua sendo utilizada pela Caixa no momento de gerar uma Certidão de Regularidade do FGTS (CRF), para justificar a ausência de remunerações em alguma competência até fevereiro de 2024.

Além disso, a Gfip "sem movimento" era utilizada pela Receita Federal para o cumprimento de obrigação tributária acessória. No entanto, essa obrigação já foi substituída pelo eSocial e a forma e periodicidade de prestação dessa declaração está disponível no item 12 do [Manual de Orientação do eSocial](#) (MOS), disponível para consulta no [portal do eSocial](#).

Rosânia de Lima Costa - Consultora e redatora Cenofisco

Quem deve entregar a Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (Defis)?

A Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), optante pelo Simples Nacional,

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

deverá apresentar anualmente à Receita Federal do Brasil (RFB) declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais, que deverá ser disponibilizada aos órgãos de fiscalização tributária e previdenciária (art. 25 da [Lei Complementar nº 123/06](#)).

O art. 72 da [Resolução CGSN nº 140/18](#) determina que a ME ou a EPP, optante pelo Simples Nacional, deverá apresentar a Defis.

As informações prestadas pelo contribuinte na Defis serão compartilhadas entre a RFB e os órgãos de fiscalização tributária dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

A Defis deve ser preenchida e transmitida pela internet para a RFB, por meio de módulo do aplicativo PGDAS-D, até 31 de março do ano-calendário subsequente ao da ocorrência dos fatos geradores dos tributos previstos no Simples Nacional.

Nas hipóteses em que a ME ou a EPP tenha sido incorporada, cindida, total ou parcialmente, extinta ou fundida, a Defis relativa à situação especial deverá ser entregue até:

- a) o último dia do mês de junho, quando o evento ocorrer no primeiro quadrimestre do ano-calendário; ou
- b) o último dia do mês subsequente ao do evento, nos demais casos.

A Defis poderá ser retificada e terá a mesma natureza da declaração originalmente apresentada, observando-se que o direito de retificar as informações extingue-se em cinco anos contados a partir do primeiro dia do exercício seguinte àquele ao qual se refere a declaração.

Na hipótese de permanecer inativa durante todo o ano-calendário, deverá informar esta condição na Defis. A apuração no PGDAS-D deverá ser realizada e transmitida, mensalmente, ainda que a ME ou a EPP não tenha auferido receita em determinado mês ou permaneça inativa durante todo o ano-calendário, hipótese em que o campo de receita bruta deverá ser preenchido com valor igual a zero.



Para a entrega em atraso da Defis não há previsão legal de multa, porém, as apurações dos períodos a partir de março de cada ano no PGDAS-D ficam condicionadas à entrega da Defis relativa ao ano anterior.

Terezinha Massambani – Consultora e redatora Cenofisco

Quais foram as alterações na e-Financeira?

As regras da e-Financeira foram introduzidas pela [Instrução Normativa \(IN\) nº 2.219/24](#), que revoga a [IN nº 1.571/15](#), atualiza as regras e amplia a obrigatoriedade de envio de informações para novas entidades.

Além das instituições financeiras tradicionais, entidades como administradoras de cartão de crédito e instituições de pagamento devem enviar informações por meio da e-Financeira, constituída por arquivos digitais referentes a cadastros, operações financeiras, previdência privada e repasse de valores recebidos por meio dos instrumentos de pagamento.

Desde 1º de janeiro de 2025 está revogada a [IN nº 341/03](#), que instituiu a Declaração de Operações com Cartões de Crédito (Decred), e o art. 1º da [IN nº 2.073/22](#).



A e-Financeira passa a incorporar dados anteriormente coletados pela Decred, descontinuada desde janeiro, observando-se que a entrega de Decred em atraso ou retificadora referente a fatos anteriores fica permitida até 31 de dezembro de 2026.

Essa ampliação e atualização das regras foi previamente apresentada a entidades e interessados, e as medidas visam aprimorar o controle e a fiscalização das operações financeiras, garantindo uma maior coleta de dados, contribuindo para o combate à evasão fiscal e promovendo a transparência nas operações financeiras.

A prestação de informações relativas ao repasse de valores recebidos por meio dos instrumentos de pagamento é obrigatória para as operações realizadas desde 1º de janeiro de 2025.

Terezinha Massambani – Consultora e redatora Cenofisco

ROI



0.0981243

0.9812652

1.1983457

1.0128639

1.3478651

Ferramentas digitais favorecem a prospecção de clientes

Presença online precisa ser construída de forma gradativa, com investimentos bem planejados, elaborados de acordo com os objetivos estratégicos do negócio e o perfil do público-alvo

Com inúmeras oportunidades de alcance e interações com potenciais clientes, o ambiente digital se transformou em um espaço cada vez mais disputado pelas empresas. É nesse cenário que surgem cada vez mais ferramentas voltadas às estratégias de marketing.

O coordenador e professor da pós-graduação em Gestão de Marketing e Estratégias Digitais da Faculdade Presbiteriana Mackenzie Rio, Johnny Soares, esclarece que, diante de tantas opções, é importante que os gestores se mantenham atualizados e analisem tanto as funcionalidades quanto os benefícios de cada ferramenta.

Além disso, é fundamental manter o foco nos objetivos a serem alcançados, como formar uma base de potenciais clientes (*leads*) para construir relacionamento, automatizar ações de marketing, obter insights a partir de dados, entre outros propósitos. “Porque existem inúmeras ferramentas e plataformas no mercado, das mais simples às mais robustas”, ressalta.



Soares avalia que as tecnologias que integram inteligência artificial e automação, a exemplo dos mais recentes chatbots, “têm ganhado destaque por oferecer soluções personalizadas e com resultados impressionantes”. É o caso de plataformas como HubSpot, Salesforce, Amplitude e Mixpanel, que permitem “analisar como diferentes segmentos de usuários interagem com um produto, rastrear eventos, obter insights e acompanhar toda a jornada do cliente, desde a captura de *leads* até a conversão”.

Para a identificação de *leads* qualificados, Soares destaca ferramentas como LinkedIn Sales Navigator, Speedio e Apollo.io. Em termos de previsão de tendências, soluções de análise preditiva,

como o Clearbit, ajudam a priorizar contatos com maior probabilidade de conversão.

Além dos canais tradicionais, como Google Ads e Meta Ads (plataforma de anúncios da Meta), Soares cita o TikTok Ads, voltado para públicos jovens, ampliando o alcance das campanhas. Entretanto, ele frisa que aspectos como compatibilidade com sistemas internos, a exemplo do *Customer Relationship Management* (CRM) e do *Enterprise Resource Planning* (ERP), bem como a conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), são essenciais para garantir segurança e eficiência no uso dessas ferramentas.

Para micro e pequenas empresas (MPEs) sem presença digital consolidada, Soares recomenda um início simples: criar um site otimizado e perfis em redes sociais adequadas ao público, além de adotar ferramentas acessíveis como Google Meu Negócio e WhatsApp Business.

Da estratégia ao resultado

O professor de marketing digital da ESPM, João Finamor, amplia essa perspectiva ao defender uma abordagem completa, que considera etapas de planejamento, execução e análise. Ferramentas como Miro, úteis para criar fluxogramas e organizar ideias, e Trello, voltado à gestão de tarefas, ajudam a estruturar o projeto e alinhar equipes.

A escuta ativa do consumidor é outro pilar nessa jornada. Soluções de *social listening*, como Estilingue, são adequadas para mapear redes sociais, identificar menções positivas e negativas, compreender o que o público comenta e deseja. Isso orienta a escolha dos canais e evita o investimento em plataformas que não são compatíveis com o perfil buscado. “O maior erro na prospecção é não entender o cliente e não saber onde ele está”, adverte o professor.

No momento de atrair efetivamente esses clientes, Finamor indica o uso de tráfego pago, apoiado em Google Ads e Meta Ads, ferramentas já consolidadas e versáteis. Para analisar os resultados e ajustar campanhas, ferramentas como o Google Data Studio são eficazes, pois agregam dados de forma visual e acessível, facilitando análises e processos decisórios.



Tecnologias que integram inteligência artificial e automação destacam-se por oferecer soluções personalizadas e resultados impressionantes

Para MPEs, Finamor sugere um crescimento progressivo. Começar por um canal principal, testar anúncios pagos e, à medida que os resultados apareçam, aumentar o alcance para outras redes sociais, parcerias com influenciadores ou programas de afiliados. Essa “espiral de investimento consciente” envolve mais do que recursos financeiros: requer equipe capacitada, tempo de aprendizado e adaptações constantes.

Integração é momento estratégico para **engajar** **colaboradores**



*Um onboarding
estruturado, alinhado
à cultura e livre
de práticas abusivas,
promove adaptação rápida
do recém-contratado,
reforça valores e fortalece
o vínculo que leva
à retenção dos talentos*

Uma nova contratação representa oportunidade: isso vale tanto para a pessoa que passa a fazer parte da equipe quanto para a empresa, que ganha mais um reforço no time. É uma via de mão dupla que começa a ser construída na integração (processo de *onboarding*).

Logo nos primeiros dias de trabalho, o modo como o novo colaborador é recebido pode determinar sua motivação, a compreensão da cultura interna e, conseqüentemente, sua permanência na organização. O diretor da ABRH Brasil, Marcelo Pirani, pontua que “cultura é a música que toca dentro da empresa, aquilo que a gente acha importante, divulga e que aclimata as pessoas”.

*Cartilhas de integração são
pontos-chave porque proporcionam
uniformidade na comunicação,
aceleram a adaptação e minimizam dúvida*



Durante o *onboarding* é imprescindível que o recém-chegado entenda não apenas as normas internas, mas também qual será seu papel naquele contexto. “A empresa tem que ser muito clara, comunicar adequadamente e reforçar as obviedades para que esse alinhamento seja relevante tanto para a organização quanto para o colaborador”, afirma Pirani.

Erros comuns no processo de integração incluem mascarar a realidade do ambiente de trabalho ou não apresentar de forma sincera os valores praticados no dia a dia. Para evitar isso, é preciso tornar o processo transparente e, acima de tudo, coerente com o que se vivencia internamente.

A disponibilização de manuais e cartilhas pode contribuir, desde que não se limite ao papel. “Olhar para os manuais quer dizer também traduzi-los na prática, refletir comportamentos e habilidades cotidianas”, ressalta Pirani. Assim, a liderança assume um papel essencial: “o líder deve estar preparado para ajudar as pessoas a entenderem como vão atuar e de que maneira podem oferecer o melhor de seu desempenho”, comenta o diretor da ABRH Brasil.

No que diz respeito a evitar práticas abusivas, a integração é um momento oportuno para apresentar, de forma clara e intencional, as políticas de respeito à diversidade, canalizando preocupações éticas e morais. “É preciso dizer, olhar nos olhos, mostrar nossa preocupação com a diversidade e com condutas adequadas, para não nos desviarmos dos comportamentos desejados”, conclui Pirani.

Desempenho, retenção e alinhamento ético



“Um processo de integração eficiente envolve planejamento prévio, boas-vindas acolhedoras, clareza sobre missão, visão e valores, além de treinamentos iniciais e designação de um mentor para orientar o recém-chegado”, orienta o coordenador do curso de RH da Unifacex e palestrante com foco em humanização na área de gestão de pessoas, Saulo Diniz.

A forma como esse *onboarding* é conduzido impacta na retenção e no desempenho do funcionário. O processo consegue reter o novo colaborador ao reduzir a ansiedade, gerar senso de pertencimento, promover o alinhamento de expectativas e, claro, causar uma primeira impressão positiva. O desempenho, por sua vez, pode ser estimulado por fatores como agilidade na adaptação, valores organizacionais motivadores, condições de confiança e autonomia e fortalecimento de relacionamentos.

Por outro lado, Diniz alerta para erros recorrentes nesse processo, como sobrecarregar o recém-contratado com informações, deixar de apresentar a cultura na prática ou não estabelecer “check-ins” regulares para oferecer feedback e suporte. A solução passa por dividir o conteúdo em etapas, reforçar a importância da cultura em exemplos concretos e criar pontos de contato contínuos para esclarecer dúvidas.

A elaboração de manuais ou cartilhas de integração é outro ponto-chave. Segundo Diniz, esses documentos proporcionam uniformidade na comunicação, aceleram a adaptação e minimizam dúvidas.



O palestrante salienta, ainda, que a integração é o momento de reforçar como a empresa age para combater práticas abusivas. Diniz elenca cinco medidas necessárias para alcançar esse objetivo:

- criação e divulgação de políticas antidiscriminatórias;
- treinamento em ética e respeito;
- canais de denúncia;
- liderança consciente; e
- monitoramento contínuo.

Fraudes ameaçam a saúde financeira das empresas

Mais da metade das empresas brasileiras já foi vítima de práticas ilícitas - como desvios financeiros, roubos e furtos - realizadas por profissionais internos; apenas 20% dos prejuízos foram recuperados



O impacto de uma fraude interna pode ser significativo para a gestão financeira de qualquer negócio. No entanto, o prejuízo não é apenas econômico: há ainda a perda de credibilidade e a constatação de que existem brechas nos processos.

Entre as empresas brasileiras, 63% já identificaram uma ou mais fraudes nos últimos 12 meses, segundo o estudo *Diagnóstico das Fraudes no Brasil*, realizado pela consultoria Grant Thornton, em 2024. Para 90% dos participantes da pesquisa, os fraudadores praticaram a ação motivados pela oportunidade que encontraram.

“A falha ou ausência de controles e mecanismos de dupla checagem abrem as portas para o fraudador”, comenta o líder de Serviços Forenses da Grant Thornton, Alessandro Gratão. Ou seja, o caminho para evitar as práticas ilícitas passa pelo fortalecimento das medidas de prevenção, detecção e respostas a esses riscos.

Sobre o “perfil do fraudador”, o estudo da Grant Thornton “remete a profissionais com conhecimento dos processos (mais de um ano de empresa), com idade entre 26 e 45 anos, e que possuem grande autonomia no fluxo de decisão e aprovação”, detalha Gratão. Outro dado aponta que 87% dos fraudadores identificados no Brasil são homens – o executivo alerta que essa característica pode estar relacionada ao perfil dos cargos de liderança nas empresas brasileiras, que ainda são ocupados majoritariamente por homens.

A pesquisa aponta que, em geral, apenas 20% do prejuízo é recuperado. Em 80% dos casos, o profissional envolvido na prática tem apenas o vínculo empregatício encerrado. “Hoje, no Brasil, apenas



dois em cada 10 fraudadores são acionados judicialmente e grande parte deles se movimenta no mercado sem que o antecedente seja conhecido ou passível de identificação pelos futuros empregadores”, observa Gratão.

*O caminho para evitar as práticas
ilícitas passa pelo fortalecimento
das medidas de prevenção, detecção
e respostas a esses riscos*

Entre as medidas recomendadas às empresas, destacam-se criação de código de conduta alinhado aos valores organizacionais, realização de treinamentos, aplicação de medidas disciplinares, adoção de controles preventivos e de mecanismos de dupla checagem. Além disso, Gratão salienta a importância do canal de denúncias para que colaboradores ou terceiros possam reportar os casos. “Companhias que possuem o canal implementado conseguem identificar as fraudes num menor espaço de tempo em comparação com outras que não possuem”, afirma.



Proteção e segurança jurídica

Para o *head* da área penal empresarial do Vernalha Pereira Advogados, Dante D'Aquino, o cenário exige atenção constante, pois as fraudes ganham contornos cada vez mais complexos e se adaptam a novos ambientes, inclusive o digital. Mesmo com sistemas de governança corporativa e compliance, ainda há brechas: o fraudador pode alterar boletos, favorecer fornecedores ou se aproveitar de processos concentrados em poucas mãos.

“É preciso fazer o dever de casa”, frisa D’Aquino sobre os mecanismos de proteção. “Além do básico, que é ter uma dupla checagem, é necessário instituir a conferência da contabilidade, das contas, das contratações dos novos produtos ou fornecedores, dos orçamentos e das pessoas que estão nessa cadeia, porque é aí que mora a vantagem”.

Diante de indícios de fraudes, a empresa também tem opções legais para agir, buscando recuperar os prejuízos. O recomendado é contar com apoio jurídico, para que um advogado oriente os procedimentos, desde o levantamento adequado das evidências até o processo judicial.

“Esse profissional pode fazer uma notícia de crime no lugar de um boletim de ocorrência, porque a notícia de crime é mais completa, e pode formular pedidos na investigação, que são as chamadas medidas cautelares”, esclarece D’Aquino. Isso permite a adoção de práticas como quebras de sigilo bancário e fiscal, bloqueio de bens e busca de evidências.

O especialista ressalta que, dessa forma, a empresa garante a segurança jurídica, tanto na relação com o profissional quanto para demonstrar o cumprimento de instrumentos regulatórios, como leis anticorrupção, de licitações e de combate a crimes econômicos.



Fevereiro'25

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
06	Salários - Jan.'25 ⁽²⁾
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
14	EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Dez.'24
17	EFD-Reinf - Jan.'25 EFD-Reinf - Lucros e dividendos - 4º trimestre de 2024 eSocial - Jan.'25 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Jan.'25
20	Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Jan.'25 Darf eSocial/EFD-Reinf - Jan.'25 Dirbi - Dez.'24 FGTS - Jan.'25 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Jan.'25 Simples - Jan.'25 Simples Doméstico - Jan.'25
25	Cofins - Faturamento - Jan.'25 DCTFWeb - Jan.'25 IPI - Jan.'25 PIS - Faturamento - Jan.'25
28	Comprovante de rendimentos pessoa física e jurídica - 2024 Contribuição sindical facultativa ^(5 e 6) Contribuição sindical facultativa - Autônomos e profissionais liberais ⁽⁵⁾ CSLL - Jan.'25 CSLL - Trimestral - 2ª cota



Fevereiro'25 (continuação)

Dia⁽¹⁾

Obrigações

28 (cont.)	Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (Dimob) - 2024 Declaração de Serviços Médicos (Dmed) - 2024 Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (Dirf) - 2024 DeSTDA - Jan.'25 DME - Jan.'25 eFinanceira - 2º semestre de 2024 IRPF - Alienação de bens ou direitos - Jan.'25 IRPF - Carnê leão - Jan.'25 IRPF - Renda variável - Jan.'25 IRPJ - Jan.'25 IRPJ - Lucro inflacionário - Jan.'25 IRPJ - Renda variável - Jan.'25 IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Jan.'25 IRPJ - Trimestral - 2ª cota Pert - Fev.'25 Pert-SN - Fev.'25 Refis - Jan.'25 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Fev.'25 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Fev.'25 Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) - Fev.'25
---------------	---

(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 dezembro que não contribuíram no exercício de 2024.

Março'25

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
07	Salários - Fev.'25 ⁽²⁾
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
17	EFD-Reinf - Fev.'25 eSocial - Fev.'25 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Fev.'25
18	EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Jan.'25
20	Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'25 Darf eSocial/EFD-Reinf - Fev.'25 Dirbi - Jan.'25 FGTS - Fev.'25 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'25 Simples - Fev.'25 Simples Doméstico - Fev.'25
25	Cofins - Faturamento - Fev.'25 DCTFWeb - Fev.'25 IPI - Fev.'25 PIS - Faturamento - Fev.'25
28	DeSTDA - Fev.'25
31	CSLL - Fev.'25 CSLL - Trimestral - 3ª cota



Março'25 (continuação)

Dia⁽¹⁾

Obrigações

31 (cont.)	Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (Defis) – 2024
	DME – Fev.'25
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Fev.'25
	IRPF – Carnê leão – Fev.'25
	IRPF – Renda variável – Fev.'25
	IRPJ – Fev.'25
	IRPJ – Lucro inflacionário – Fev.'25
	IRPJ – Renda variável – Fev.'25
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Fev.'25
	IRPJ – Trimestral – 3ª cota
	Pert – Mar.'25
	Pert-SN – Mar.'25
	Refis – Fev.'25
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Mar.'25
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Mar.'25
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Mar.'25

(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.

Tabela de Contribuição dos Segurados Empregado,
Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso (a partir de jan.'25)

Salário de Contribuição (R\$)	Alíquotas (%)*
até 1.518,00	7,5
de 1.518,01 até 2.793,88	9,0
de 2.793,89 até 4.190,83	12,0
de 4.190,84 até 8.157,41	14,0

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

Imposto de Renda (a partir de fev.'24)

Rendimentos (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir(R\$)
até 2.259,20	0	0
de 2.259,21 até 2.826,65	7,5	169,44
de 2.826,66 até 3.751,05	15,0	381,44
de 3.751,06 até 4.664,68	22,5	662,77
acima de 4.664,68	27,5	896,00



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.
Alternativamente: desconto simplificado mensal de R\$ 564,80.

Outros Indicadores (R\$)

Salário mínimo	1.518,00	Ufir/RJ	4,7508
Salário-família:		UFR/PI	4,74
Até 1.906,04	65,00	UPFAL	36,03
Teto INSS	8.157,41	UPF/BA (dez'00)	39,71
Ufir (dez'00)	1,0641	UPF/PA	4,8013
Ufemg	5,5310	UPF/RO	119,14
Uferr	517,49	UPF/RS	27,1300
Ufesp	37,02	URF/AC	119,15
Ufirce	6,02969	VRTE/ES	4,7175

Índices Econômicos

Mês	FGV					IBGE	
	IGP-M	IGP-DI	IPA-DI	IPC-DI	INCC-DI	IPCA	INPC
Dez/24	0,94	0,87	1,08	0,31	0,50	0,52	0,48
Nov/24	1,30	1,18	1,66	-0,13	0,40	0,39	0,33
Out/24	1,52	1,54	2,01	0,30	0,68	0,56	0,61
Set/24	0,62	1,03	1,20	0,63	0,58	0,44	0,48
Ago/24	0,29	0,12	0,11	-0,16	0,70	-0,02	-0,14
Jul/24	0,61	0,83	0,93	0,54	0,72	0,38	0,26
Jun/24	0,81	0,50	0,55	0,22	0,71	0,21	0,25
Mai/24	0,89	0,87	0,97	0,53	0,86	0,46	0,46
Abr/24	0,31	0,72	0,84	0,42	0,52	0,38	0,37
Mar/24	-0,47	-0,30	-0,50	0,10	0,28	0,16	0,19
Fev/24	-0,52	-0,41	-0,76	0,55	0,13	0,83	0,81
Jan/24	0,07	-0,27	-0,59	0,61	0,27	0,42	0,57
12 meses	6,54	6,86	7,72	3,99	6,54	4,83	4,77

Mês	Fipe			Bacen			SFH
	IPC	TJLP	TR	Selic	Poup. ⁽¹⁾	Poup. ⁽²⁾	UPC
Dez/24	0,34	0,60	0,0822	0,93	0,5826	0,5826	24,49
Nov/24	1,17	0,60	0,0649	0,79	0,5652	0,5652	24,49
Out/24	0,80	0,60	0,0977	0,93	0,5982	0,5982	24,49
Set/24	0,18	0,56	0,0675	0,84	0,5678	0,5678	24,44
Ago/24	0,18	0,56	0,0707	0,87	0,5711	0,5711	24,44
Jul/24	0,06	0,56	0,0739	0,91	0,5743	0,5743	24,44
Jun/24	0,26	0,54	0,0365	0,79	0,5367	0,5367	24,38
Mai/24	0,09	0,54	0,0870	0,83	0,5874	0,5874	24,38
Abr/24	0,33	0,54	0,1023	0,89	0,6028	0,6028	24,38
Mar/24	0,26	0,53	0,0331	0,83	0,5333	0,5333	24,35
Fev/24	0,46	0,53	0,0079	0,80	0,5079	0,5079	24,35
Jan/24	0,46	0,53	0,0875	0,97	0,5879	0,5879	24,35
12 meses	4,68	6,89	0,81	13,04	7,03	7,03	0,11

(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 ⁽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: $\{[(RBT12 \times 23\%) - R\$ 62.100,00] / RBT12\} \times 23,5\%$.

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.**



Todo empreendimento de sucesso possui uma excelente empresa contábil como sua parceira.

Nós trabalhamos muito para sermos um grande aliado estratégico para o seu negócio, indo muito além do cuidado com os registros e as tantas burocracias: através da nossa expertise, podemos oferecer insights valiosos para o planejamento estratégico e as tomadas de decisões da sua empresa.

Sabemos que gerir uma empresa é algo que demanda muito tempo e energia e que, muitas vezes, pode ser algo bastante solitário. Por isso, aproveitamos essa oportunidade para reforçar que estamos à disposição para discutir como podemos agregar ainda mais valor ao seu negócio.

Conte sempre conosco.