



# paulista

contabilidade empresarial

(11) 2284-8866

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

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

**Contas**  
EM REVISTA

Informação indispensável ao empresário

EDITORA  
**QUARUP**

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.

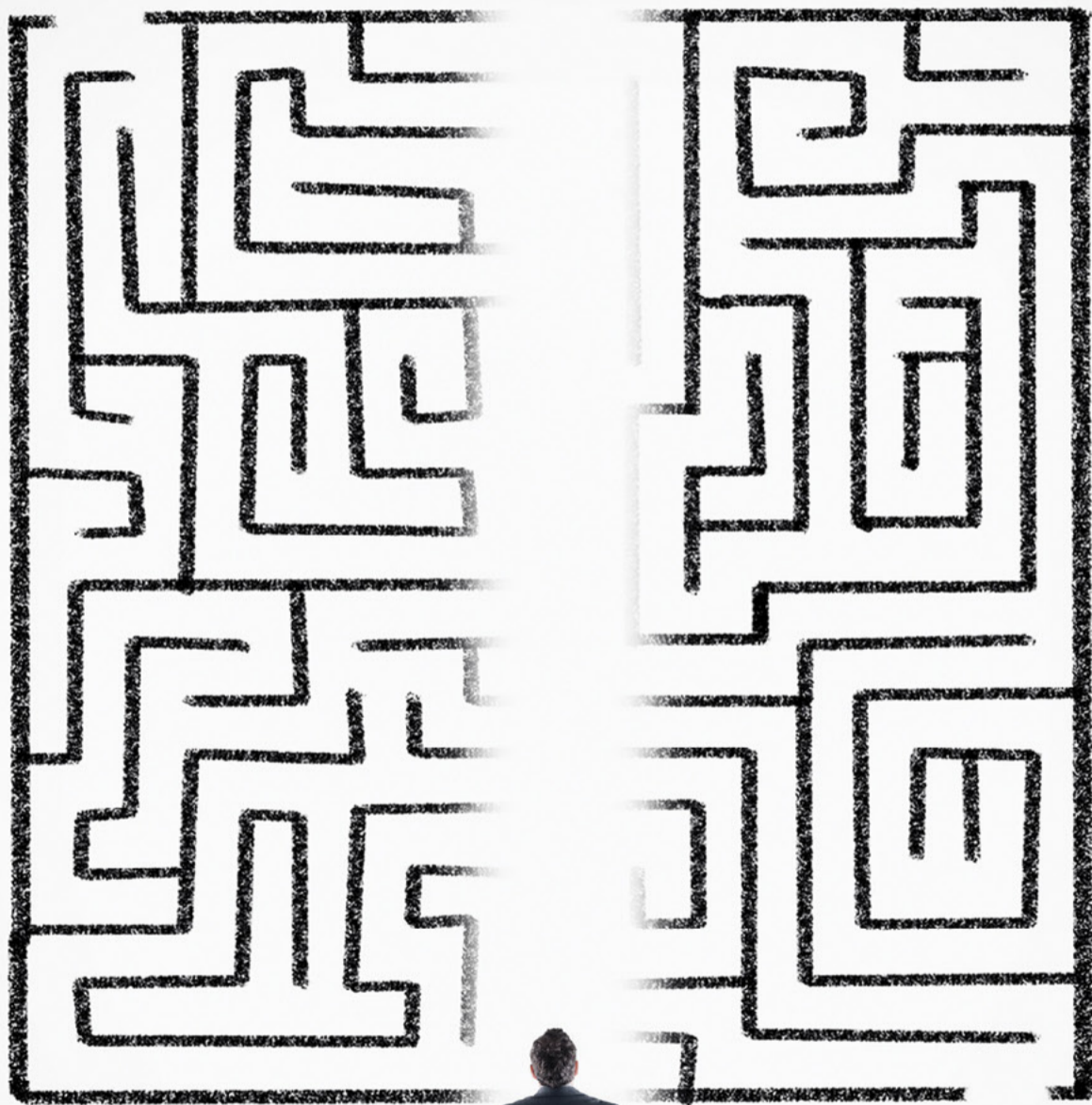
Boa leitura!



# 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*

A



B



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*

---

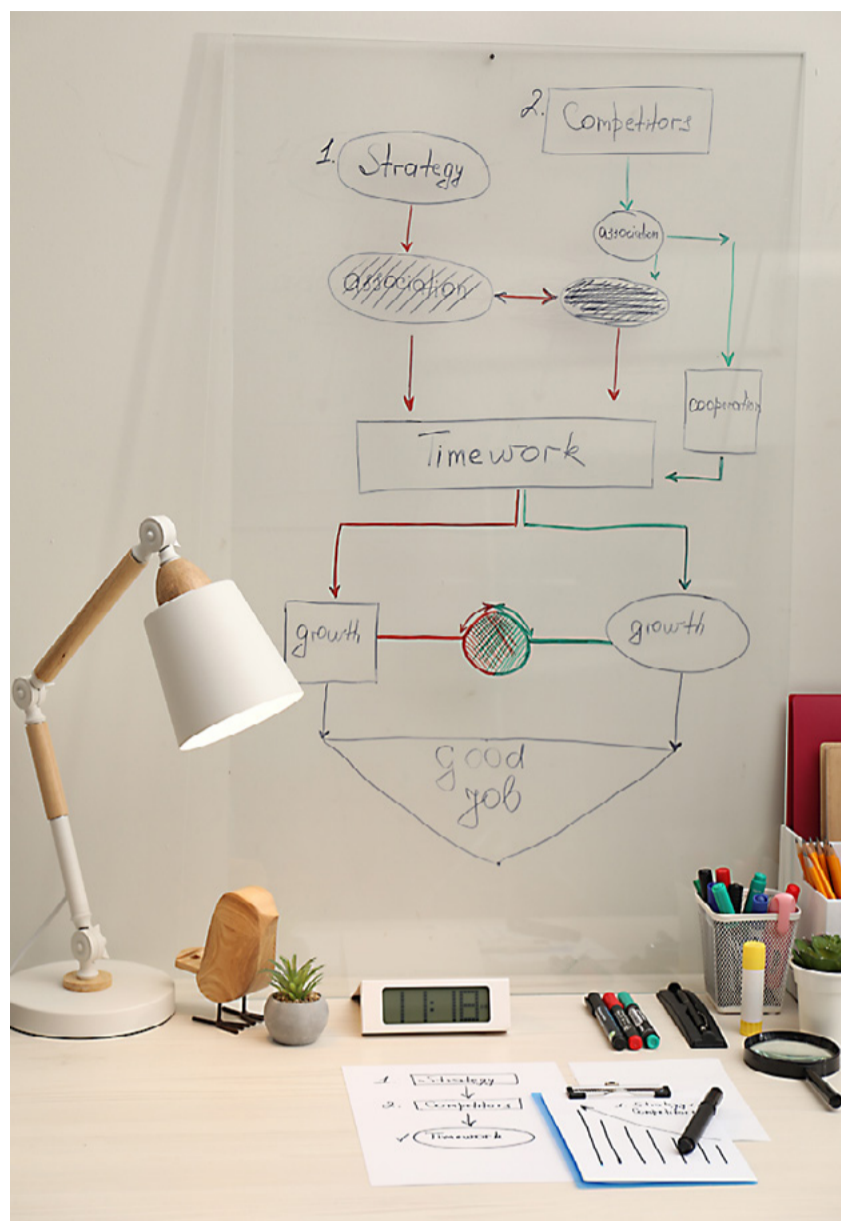
Para ter uma visão completa do cenário, a gerente de projetos da UFABC jr., Helena Carreira Segatto, sugere três pontos centrais: processos internos, análise externa e mensuração de resultados.



“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:

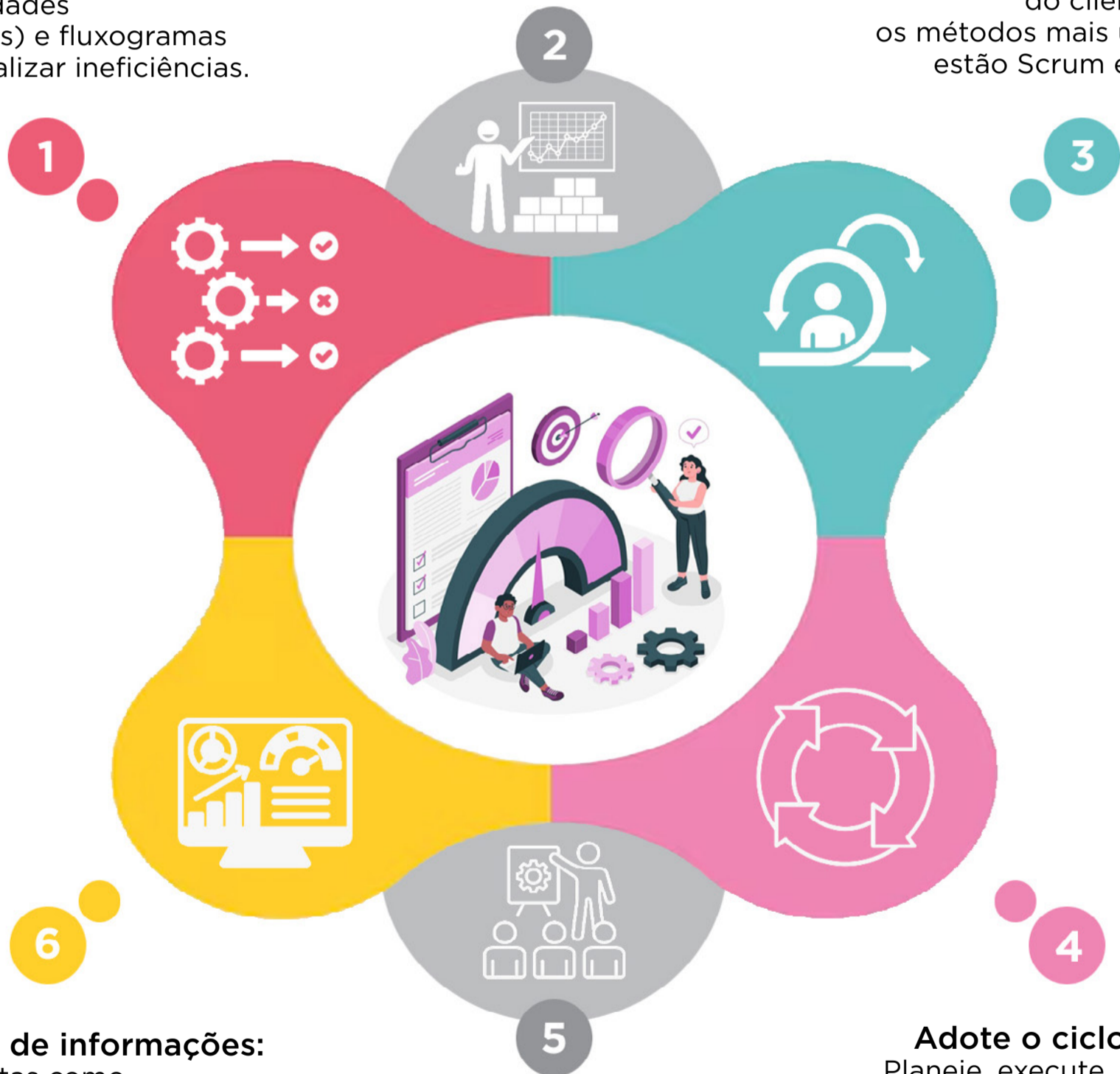
Identifique gargalos e redundâncias. Use a análise Swot (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) e fluxogramas para visualizar ineficiências.

## 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

YOUR BALANCE

|       |     |       |     |
|-------|-----|-------|-----|
| \$    | €   | ¥     | £   |
| 1.000 | 700 | 8.000 | 370 |



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 movimentam 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.

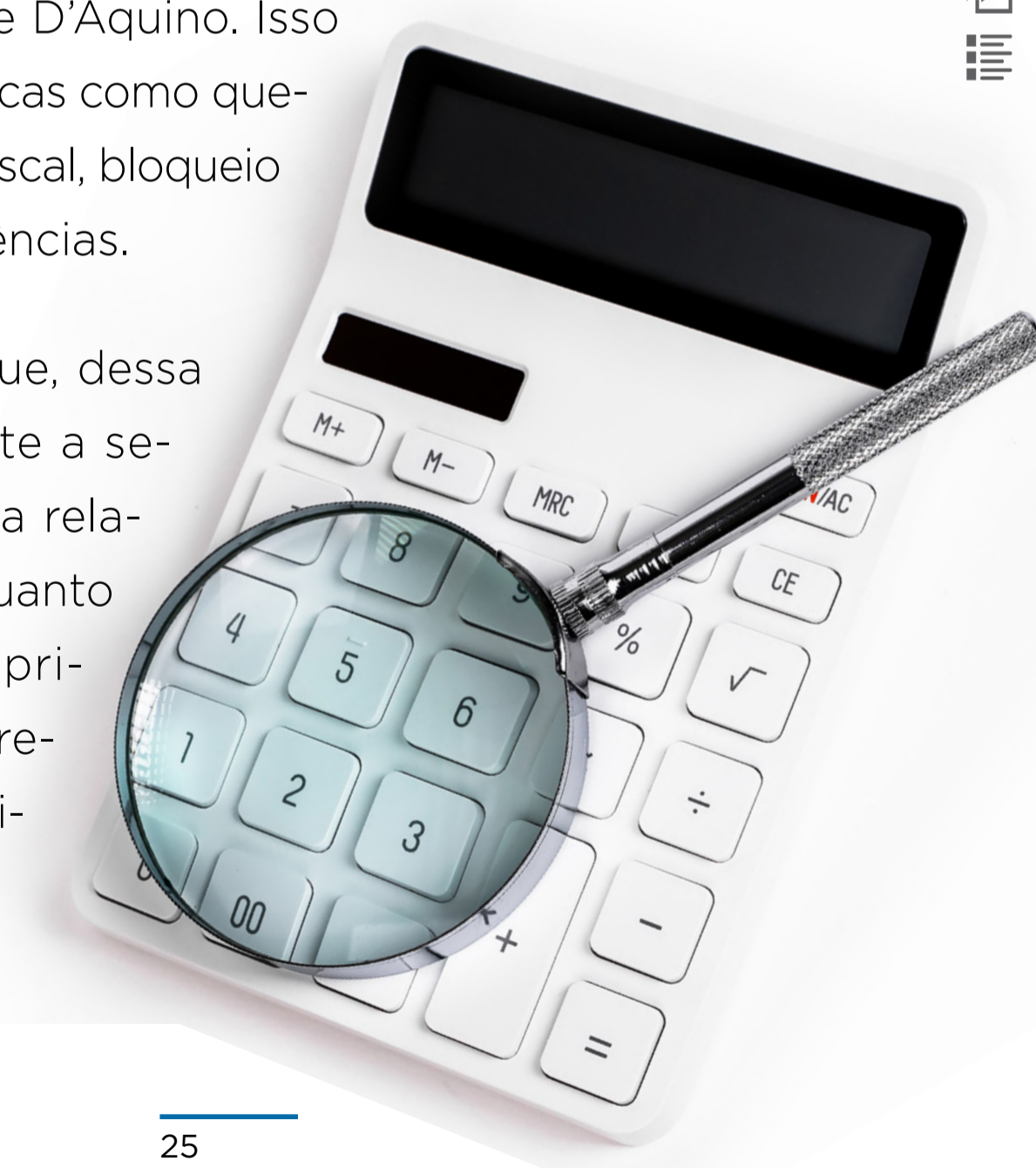


“É preciso fazer o dever de casa”, frisa D’Aquino sobre os mecanismos de proteção. “Além do básico, que é ter uma dupla checagem, é necessário instituir a conferência da contabilidade, das contas, das contratações dos novos produtos ou fornecedores, dos orçamentos e das pessoas que estão nessa cadeia, 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 <sup>(1)</sup> | Obrigações   |
|--------------------|--|
| 06                 | Salários - Jan.'25 <sup>(2)</sup>  |
| 10                 | GPS - Envio ao sindicato <sup>(3)</sup>  |
| 14                 | EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Dez.'24   |
| 17                 | EFD-Reinf - Jan.'25<br>EFD-Reinf - Lucros e dividendos<br>- 4º trimestre de 2024<br>eSocial - Jan.'25<br>Previdência Social - Contribuinte<br>individual <sup>(4)</sup> - Jan.'25  |
| 20                 | Cofins - Entidades financeiras e equiparadas<br>- Jan.'25<br>Darf eSocial/EFD-Reinf - Jan.'25<br>Dirbi - Dez.'24<br>FGTS - Jan.'25<br>PIS - Entidades financeiras e equiparadas<br>- Jan.'25<br>Simples - Jan.'25<br>Simples Doméstico - Jan.'25                   |
| 25                 | Cofins - Faturamento - Jan.'25<br>DCTFWeb - Jan.'25<br>IPI - Jan.'25<br>PIS - Faturamento - Jan.'25  |
| 28                 | Comprovante de rendimentos pessoa<br>física e jurídica - 2024<br>Contribuição sindical facultativa <sup>(5 e 6)</sup><br>Contribuição sindical facultativa<br>- Autônomos e profissionais liberais <sup>(5)</sup><br>CSLL - Jan.'25<br>CSLL - Trimestral - 2ª cota |



## Fevereiro'25 (continuação)

| Dia <sup>(1)</sup> | Obrigações   |
|--------------------|--|
| 28<br>(cont.)      | Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (Dimob) - 2024<br>Declaração de Serviços Médicos (Dmed) - 2024<br>Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (Dirf) - 2024<br>DeSTDA - Jan.'25<br>DME - Jan.'25<br>eFinanceira - 2º semestre de 2024<br>IRPF - Alienação de bens ou direitos - Jan.'25<br>IRPF - Carnê leão - Jan.'25<br>IRPF - Renda variável - Jan.'25<br>IRPJ - Jan.'25<br>IRPJ - Lucro inflacionário - Jan.'25<br>IRPJ - Renda variável - Jan.'25<br>IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Jan.'25<br>IRPJ - Trimestral - 2ª cota<br>Pert - Fev.'25<br>Pert-SN - Fev.'25<br>Refis - Jan.'25<br>Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Fev.'25<br>Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Fev.'25<br>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 <sup>(1)</sup> | Obrigações   |
|--------------------|--|
| 07                 | Salários - Fev.'25 <sup>(2)</sup>  |
| 10                 | GPS - Envio ao sindicato <sup>(3)</sup>  |
| 17                 | EFD-Reinf - Fev.'25<br>eSocial - Fev.'25<br>Previdência Social - Contribuinte individual <sup>(4)</sup> - Fev.'25  |
| 18                 | EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Jan.'25   |
| 20                 | Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'25<br>Darf eSocial/EFD-Reinf - Fev.'25<br>Dirbi - Jan.'25<br>FGTS - Fev.'25<br>PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'25<br>Simples - Fev.'25<br>Simples Doméstico - Fev.'25 |
| 25                 | Cofins - Faturamento - Fev.'25<br>DCTFWeb - Fev.'25<br>IPI - Fev.'25<br>PIS - Faturamento - Fev.'25  |
| 28                 | DeSTDA - Fev.'25   |
| 31                 | CSLL - Fev.'25<br>CSLL - Trimestral - 3ª cota  |



## Março'25 (continuação)

Dia<sup>(1)</sup>

Obrigações

---

|               |  |
|---------------|--|
| 31<br>(cont.) | Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (Defis) – 2024<br>DME – Fev.'25<br>IRPF – Alienação de bens ou direitos – Fev.'25<br>IRPF – Carnê leão – Fev.'25<br>IRPF – Renda variável – Fev.'25<br>IRPJ – Fev.'25<br>IRPJ – Lucro inflacionário – Fev.'25<br>IRPJ – Renda variável – Fev.'25<br>IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Fev.'25<br>IRPJ – Trimestral – 3ª cota<br>Pert – Mar.'25<br>Pert-SN – Mar.'25<br>Refis – Fev.'25<br>Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Mar.'25<br>Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Mar.'25<br>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  |
| <b>12 meses</b> | 6,54  | 6,86   | 7,72   | 3,99   | 6,54    | 4,83  | 4,77  |

| Mês             | Fipe |      |        | Bacen |                      |                      | SFH   |
|-----------------|------|------|--------|-------|----------------------|----------------------|-------|
|                 | IPC  | TJLP | TR     | Selic | Poup. <sup>(1)</sup> | Poup. <sup>(2)</sup> | 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 |
| <b>12 meses</b> | 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 <sup>(1)</sup> |
|---------------------------------|-------------------|---------------|-------|-------|--------|-----------|-------|---------------------|
| 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 <sup>(2)</sup> | 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 <sup>(3)</sup>   |
|---------------------------------|-------------------|---------------|-------|-------|--------|-----------|-------|----------------------|
| 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 <sup>(3)</sup> |
| 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 <sup>(4)</sup>   |
|---------------------------------|-------------------|---------------|-------|-------|--------|-----------|----------------------|
| 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 <sup>(4)</sup> |
| 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 <sup>(5)</sup>   |
|---------------------------------|-------------------|---------------|-------|-------|--------|-----------|-------|----------------------|
| 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 <sup>(5)</sup> |
| 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.**

A desk setup featuring a laptop, a calculator, a notebook, and financial documents. The calculator is a black scientific calculator with a green display, resting on a brown spiral notebook. The notebook is open to a page with a pie chart. In the background, there is a laptop keyboard, a pair of glasses, and a pen. The overall scene is a professional workspace for financial analysis.

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.**