

Sede SP

☎ (11) 5925-6733 / 3729-3367

☎ (11) 99424-2432

Avenida Danton Jobim, 148

Capela do Socorro

CEP 04782-000 - São Paulo/SP

Filial RJ

☎ (21) 3620-0627 / 3620-1974

(21) 99219-2433

Rua José Clemente, 86 - 4º Andar

Salas 402, 403 e 404 - Centro

CEP 24020-105 - Niterói/RJ

www.souzaesouzacontabilidade.com.br

contato@souzaesouzacontabilidade.com.br

Abril e Maio de 2025

Má gestão financeira ameaça as empresas

**TENHA OS CLIENTES INSATISFEITOS
OU EXIGENTES COMO ALIADOS**

As reclamações deles podem contribuir para
aprimorar o seu negócio

**COMO RETER E MULTIPLICAR
O APRENDIZADO EM SUA EMPRESA**

Conhecimento deve ser compartilhado
e posto em prática coletivamente

Contas
EM REVISTA

Informação indispensável ao empresário

EDITORA
QUARUP

Abril e Maio de 2025

Contas
EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup
em parceria com empresas contábeis.

3 Editorial

*Gestão financeira não
comporta improvisos*

4 Capa

*Gestão financeira garante
viabilidade e previsibilidade*

10 Painel

*8 dicas para ajustar
a gestão financeira*

11 Cenofisco Orienta

14 Marketing

*Encantamento exige mais
estratégia do que investimento*

18 Gestão de Pessoas

*Reter conhecimento é mais
desafiador do que desenvolver*

22 Oportunidade

*Acordo Mercosul-União Europeia
abre mercado para o Brasil*

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 Elena Blokhina | Adobe Stock

IMAGENS

Adobe Stock e Freepik

DIRETOR COMERCIAL

Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING

Janaína V. Marin

FECHAMENTO

Matérias: 28/02/25
Seção Datas & Dados: 12/03/25

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.**

Gestão financeira não comporta improvisos

O sucesso de uma empresa raramente está ligado a um golpe de sorte ou apenas ao talento individual de seu fundador. Mais do que nunca, o desenvolvimento dos negócios exige decisões fundamentadas em dados, planejamento estratégico e equilíbrio financeiro.

Em cenários bastante competitivos, há pouca, ou quase nenhuma, margem de manobra em caso de erros. Por isso, a gestão financeira não comporta improvisos – isso fica claro na matéria de capa desta edição.


Sabemos que olhar para a operação é indispensável e traz receita para a empresa. No entanto, a viabilidade e a previsibilidade financeiras conectam todas as áreas do negócio: da criatividade e inovação, passando pela produção ou prestação de serviços, até a etapa final de relacionamento com o cliente. Ainda assim, essas questões são, muitas vezes, negligenciadas.

Vale a pena fazer a reflexão: quantas informações valiosas estão passando despercebidas por falta de um controle financeiro mais atento? E, quando faltam informações, o empreendedor pode fazer escolhas que representem, por exemplo, desperdício de recursos ou investimentos equivocados. O improviso nos faz assumir riscos desnecessários.

A gestão financeira amparada por dados não faz milagre e nem se aventura pelo campo da futurologia – por mais que, intimamente, todos tenhamos esse desejo. O que ela faz é mostrar os caminhos que estão diante do empresário e cabe a ele tomar as decisões. Mas antes de definir os rumos, é possível traçar as rotas, planejar o roteiro e até mesmo ouvir outras pessoas para ampliar as visões sobre a direção a seguir.

Boa leitura!





Gestão financeira garante **viabilidade** e **previsibilidade**

Para evitar dívidas e dificuldades inesperadas, os empresários precisam ir além da percepção intuitiva e combinar o instinto com uma gestão financeira baseada em dados e indicadores



A pesquisa *Matriz da maturidade empreendedora: desafios e oportunidades*, realizada pela Fundação Dom Cabral (FDC), revela que 45% dos empreendedores estão endividados. Independentemente do nível de amadurecimento, a gestão financeira é destacada como um dos principais desafios enfrentados na condução dos negócios.

O primeiro passo para contornar essas dificuldades é entender melhor o que significa fazer a gestão financeira, que vai muito além do controle sobre contas a pagar e a receber. Trata-se de compreender a viabilidade do negócio no longo prazo, monitorar indicadores e usar dados para embasar decisões estratégicas.

Muitas vezes, acontece o oposto: há uma confiança excessiva na própria intuição. Isso vale tanto para questões financeiras quanto para aspectos comerciais – no estudo da FDC, mais da metade dos empresários manifestou desinteresse em realizar análises de mercado.

“A falta do conhecimento sobre a gestão financeira faz com que a empresa seja completamente míope com relação à estratégia de mercado”, alerta a professora da FDC e especialista em gestão empresarial, Elisângela Furtado. É a visão clara e estruturada da situação financeira que sustenta o negócio, assegurando, por exemplo, a precificação correta, os investimentos em expansão, os lucros, entre outros pontos.

Embora as dificuldades maiores acometam os pequenos negócios, a confiança excessiva na intuição está presente em todos os níveis de empreendedorismo. “Pela pesquisa que realizamos, até grandes



empresários confiam na própria leitura de mercado sem buscar dados concretos. É uma característica comum, mas pode ser arriscada. O mercado muda rapidamente e confiar apenas na intuição pode levar a decisões equivocadas”, explica Furtado.

A saída é adotar ferramentas e indicadores que ofereçam condições de análise mais precisas. Outra recomendação é tomar consciência do contexto e contar com apoio especializado sempre que necessário. “Os empreendedores enxergam dores e criam soluções para o mercado, mas isso não quer dizer que são pessoas que têm superpoderes para resolver qualquer tipo de problema”, ressalta a professora.

Valor e previsibilidade da gestão

“O empresário tem uma facilidade quase que intuitiva para relacionar vendas, marketing e recursos humanos, que são áreas iniciais para qualquer negócio. Só que isso é uma pequena parte do iceberg, porque, à medida que o negócio começa a se desenvolver, é preciso ter embasamento técnico para finanças, o que, muitas vezes, é relegado a segundo plano”, argumenta o professor de finanças corporativas, investimentos e controladoria da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS), Rafael Disconzi Rodrigues.



O cenário se complica diante das adversidades, que não são poucas. “Enquanto a maré está boa, ele está indo bem. Depois, quando vem a crise, ele realmente não sabe o que fazer, porque falta esse embasamento técnico”, acrescenta Rodrigues. Em outras palavras, o empresário está gerenciando o negócio sem previsibilidade – e essa é uma palavra-chave quando o assunto é gestão financeira.

O contador tem um papel estratégico nesse processo, ajudando a organizar as finanças, interpretar dados e estruturar planejamentos

“A gestão financeira representa o alicerce que sustenta todas as demais áreas da organização”, esclarece o professor. “Para as pequenas e médias empresas, o controle adequado dessas finanças é vital porque, muitas vezes, elas operam com recursos limitados e precisam maximizar a eficiência dessa alocação de capital”.

Rodrigues aponta que a gestão possibilita três coisas indispensáveis para administração financeira da empresa e todas estão relacionadas à previsibilidade. “Primeiro, traz uma visão clara do fluxo de caixa. E não é só identificar entradas e saídas, mas principalmente antecipar potenciais desequilíbrios financeiros”, comenta.

O segundo item é que a gestão financeira permite que o gestor tome melhores decisões de investimento e financiamento, o que impacta a viabilidade do negócio. “Com informações atualizadas e



confiáveis, é possível avaliar retornos e riscos dessas decisões, escolhendo os melhores caminhos para investir ou captar recursos”.

O terceiro aspecto é a mitigação de risco e preparação para imprevistos. “Quando eu entendo a dinâmica do meu negócio sob uma perspectiva futura, eu começo a pensar em reserva financeira, que não se compõe na crise”.

Visão integrada e apoio contábil

Para manter uma gestão financeira eficiente, é essencial monitorar indicadores como fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, estoque e faturamento. “Esses pontos estão interligados e devem ser acompanhados de forma integrada para garantir que a empresa consiga gerar lucro e manter sua competitividade no mercado”, afirma o presidente do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo (Sescon-SP), Antonio Carlos Santos.



A falta do conhecimento sobre a gestão financeira faz com que a empresa seja completamente míope com relação à estratégia de mercado

O contador tem um papel estratégico nesse processo, ajudando a organizar as finanças, interpretar dados e estruturar planejamentos. Relatórios como a Demonstração de Resultados e o Balanço Patrimonial permitem identificar pontos críticos e oportunidades de melhoria.



Além disso, o *Business Process Outsourcing Financeiro* (BPO, terceirização de processos de negócios financeiros, em português) pode aumentar a eficiência. “O empresário ganha mais tempo para cuidar do seu próprio negócio, focando nas áreas estratégicas e operacionais, enquanto deixa as questões financeiras nas mãos de especialistas”, pondera Santos.

A gestão tributária também exige atenção. Santos adverte que nem sempre o Simples Nacional é a melhor opção de regime. “É preciso fazer contas e projeções antes da opção. Cada regime possui vantagens e desvantagens, e a escolha errada pode resultar em um pagamento de tributos maior do que o necessário”.

Outro risco é o endividamento. Santos recomenda “monitorar de perto a inadimplência e os passivos, adotando práticas como controle de crédito, análise de risco e planejamento financeiro”. A tecnologia facilita todos esses acompanhamentos.

Saiba mais

Confira algumas dicas práticas para melhorar a gestão financeira da sua empresa na próxima página.



8 dicas para ajustar a gestão financeira



Fonte: Rafael Disconzi Rodrigues. Professor de finanças corporativas, investimentos e controladoria da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS)

Quem deve entregar a DASN-Simei?

O microempreendedor individual (MEI), deverá anualmente entregar a Declaração Anual Simplificada para o Microempreendedor Individual (DASN-Simei), que foi instituída pelo art. 109 da [Resolução CGSN nº 140/18](#), e deve ser apresentada por todos os empresários que foram optantes pelo Simei em pelo menos um dia do ano-calendário a que ela se refere.

O Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos abrangidos pelo Simples Nacional (Simei) é a forma pela qual o MEI paga, por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), um valor fixo mensal correspondente à soma das seguintes parcelas:

- Contribuição para a Seguridade Social relativa à pessoa do empresário, na qualidade de contribuinte individual, correspondente a 5% do limite mínimo mensal do salário de contribuição;
- R\$ 1,00 a título de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto;
- R\$ 5,00 a título de ISS, caso seja contribuinte desse imposto.

O prazo para entrega da DASN-Simei, situação normal, é até o último dia do mês de maio do ano-calendário seguinte (30 de abril de 2025).

A declaração estará disponível para preenchimento a partir de janeiro do ano seguinte.

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



A DASN-Simei importa dados do Programa Gerador de DAS do MEI (PGMEI), bem como coleta outras informações sobre a pessoa jurídica declarante, devendo observar que, para entregar, é necessário que as declarações anuais (DASN-Simei) dos anos anteriores tenham sido entregues, caso tenha sido MEI também nos anos anteriores, e todas as apurações mensais do ano a que se refere a declaração tenham sido realizadas no PGMEI.

A DASN-Simei conterá apenas:

- a) a receita bruta total auferida relativa ao ano-calendário anterior;
- b) a receita bruta total auferida relativa ao ano-calendário anterior, referente às atividades sujeitas ao ICMS; e
- c) informação referente à contratação de empregado, quando houver.

As informações prestadas pelo contribuinte na DASN-Simei serão compartilhadas entre a Receita Federal do Brasil e os órgãos de fiscalização tributária dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

A DASN-Simei constitui confissão de dívida e instrumento hábil e suficiente para a exigência dos tributos que não tenham sido recolhidos, apurados com base nas informações nela prestadas, e o direito de retificar as informações prestadas na DASN-Simei extingue-se no prazo de cinco anos, contados a partir do primeiro dia do exercício seguinte àquele ao qual se refere a declaração.

Terezinha Massambani - Consultora e redatora Cenofisco

Com a inclusão do Módulo de Inclusão de Tributos (MIT) houve alteração da data de apresentação da DCTFWeb?

A [Instrução Normativa \(IN\) RFB nº 2.248](#), publicada em 7 de fevereiro de 2025, altera a [IN RFB nº 2.237/24](#), que dispõe sobre a Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTFWeb).



Pela nova redação, a DCTFWeb mensal deverá ser apresentada até o último dia útil do mês seguinte ao da ocorrência dos fatos geradores.

Rosânia de Lima Costa - Consultora e redatora Cenofisco

Com a alteração da data de apresentação da DCTFWeb, como fica a emissão do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (Darf)?

Tendo em vista a postergação do prazo de entrega da DCTFWeb e considerando a boa prática adotada de emissão de Darf diretamente na DCTFWeb, a aplicação foi ajustada para permitir que os contribuintes possam emitir o Darf na DCTFWeb antes de sua transmissão (antes, a emissão do Darf era condicionada à transmissão da DCTFWeb).

Assim, os contribuintes que já tiverem encerrado o Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial) ou a Escrituração Fiscal Digital de Retenções e Outras Informações Fiscais (EFD-Reinf) e desejarem emitir o Darf para recolhimento no prazo de vencimento dos tributos informados nessas escriturações, poderão fazê-lo normalmente, sem nenhum prejuízo. Nesse caso, após o envio do MIT poderá ser emitido novo Darf com os valores dos demais tributos, utilizando as ferramentas de abatimento disponíveis na aplicação.

Os contribuintes podem também enviar todas as origens (eSocial, EFD-Reinf e MIT) e emitir um único Darf com todos os seus tributos informados na declaração. Nesse caso, a aplicação gerará um único documento que terá como data de pagamento o dia do vencimento do tributo (Código de Receita) mais recente.

É importante salientar que, no caso dos contribuintes que não têm tributos a informar no MIT, não há necessidade de nenhuma mudança em seus procedimentos atuais.

Rosânia de Lima Costa
- Consultora e redatora Cenofisco



DCTFWeb

Encantamento exige mais estratégia do que investimento



*Talvez, nem sempre o cliente
tenha razão, mas só é possível
constatar isso se a sua
queixa for recebida e analisada;
desse processo podem
ser obtidas informações valiosas
para aprimorar o atendimento*



Clientes insatisfeitos são um problema ou uma oportunidade? A resposta depende de como sua empresa encara o desafio. Enquanto algumas veem a insatisfação como um incômodo, outras a utilizam como um termômetro para aprimorar seus produtos e serviços – e é essa postura que pode diferenciá-las da concorrência.

Resolver insatisfações começa pela escuta. “Sem inventar a roda, eu diria que devemos sempre voltar ao básico: ouvir o cliente”, orienta o professor e coordenador dos cursos de Especialização em Gestão Estratégica de Marketing do Senac Francisco Matarazzo, Ernesto Luiz Marques Nunes.

*Comentários, postagens e reclamações
impactam a reputação da marca
e podem prejudicar o trabalho e o investimento
feito em comunicação*

“Empresas, como pessoas, cometem erros. Se sua empresa tem a reputação de assumir os erros cometidos e oferece opções exequíveis e eficazes de solução, meio caminho andado para conseguir reverter a insatisfação”, afirma Nunes.

Mais do que resolver a reclamação, é importante entender que a queixa pode ser valiosa. Quando um cliente reclama, ele está sinalizando um ponto de melhoria que pode ser essencial para a evolução da empresa.

Empresas que ignoram esse feedback perdem a chance de corrigir falhas e ainda correm o risco de ver clientes migrarem para a concorrência sem sequer entender os motivos. “Muitos clientes



simplesmente ‘abandonam’ a empresa sem explicitar suas razões. Se dirigem à concorrência e isso é tudo”, alerta Nunes. Para evitar esse cenário, é essencial criar canais de escuta ativa, seja por meio de pesquisas de satisfação, monitoramento de redes sociais ou análise de dados transacionais.

Se a meta é ir além da satisfação e realmente encantar o cliente, o segredo está na cultura organizacional. O treinamento das equipes é um dos pilares desse processo. “Treinar pessoas para oferecer um tratamento ‘nota sete’ custa o mesmo do que treiná-las para oferecer um tratamento ‘nota 10’”, destaca Nunes. Ou seja, cortesia, empatia e escuta ativa não dependem de grandes investimentos financeiros, mas sim do comprometimento da empresa.

Da atenção à melhoria

“Um dos grandes desafios para as empresas atualmente é o fato de vivermos na era da contínua e efêmera novidade, cada vez mais acelerada e virtualizada, que criou nos consumidores a urgência de tudo”, avalia a sócia-fundadora da Umbigo do Mundo, Marina Pechlivanis. A empresa é especializada em posicionamento de marca e cultura corporativa.

Será que vale a pena entrar nessa corrida desenfreada? É importante que a empresa analise a situação de forma sistêmica, estabelecendo seus diferenciais e limites e considerando aspectos relacionados aos propósitos e responsabilidade socioambiental.

Ao entender que insatisfação ou exigência faz sentido, é preciso resolver os problemas com agilidade e eficácia. Se a meta é ir além da satisfação e realmente encantar o cliente, o segredo está na cultura organizacional.



Pechlivanis ensina qual é a “fórmula mágica” usada pela Umbigo do Mundo na gestão de encantamento. O segredo está na combinação de atitudes que ela elenca como “Atento, Aberto, Determinado e Pronto para Experimentar”.

“Se você não está atento, nem vai perceber que o cliente está insatisfeito. Se estiver atento, mas não estiver aberto para acolher o que aconteceu, também não adianta. Caso esteja atento e aberto, mas não tenha determinação para mudar o que não está bom, não vai funcionar. E, para completar, se estiver atento, aberto, determinado e não experimentar para ver no que vai dar, então ficará parado no mesmo lugar”, explica, frisando que “tudo isso precisa acontecer com muito critério, e bem rápido”.

A agilidade nesse processo é um dos pontos de atenção, pois ignorar um cliente insatisfeito pode custar caro. Pechlivanis adverte para o fato de que comentários, postagens e reclamações impactam a reputação da marca e podem prejudicar todo o trabalho e investimento feito em comunicação.

Instituir indicadores, ferramentas ou métodos para gerenciar esses pontos é essencial para captar a percepção dos clientes, tanto os insatisfeitos quanto os exigentes. Os dois perfis podem contribuir com processos de melhoria contínua.





Reter conhecimento é mais desafiador do que desenvolver

O desenvolvimento profissional não precisa ser caro para ser eficiente; pequenas mudanças podem fazer do aprendizado um processo estratégico, contínuo e integrado à cultura organizacional

O conhecimento desenvolvido pelos colaboradores é um dos maiores ativos intangíveis de qualquer negócio. Esse aprendizado vem tanto da prática profissional quanto dos treinamentos, capacitações e até mesmo da troca de experiências entre as pessoas que atuam na empresa. O problema é que nem sempre essa riqueza é vista ou mesmo lapidada. Perder isso é pior do que ver talentos deixarem a empresa.

O desenvolvimento não precisa ser realizado por meio de altos investimentos financeiros; ele pode acontecer por meio de práticas simples, como feedbacks constantes, rodas de conversa e a integração dos conhecimentos adquiridos. “É tudo o que ajuda o colaborador a se desenvolver profissionalmente”, descreve a diretora da Associação Brasileira de Recursos Humanos do Rio Grande do Sul (ABRH-RS) e sócia da Venant Desenvolvendo Pessoas e Times, Graça Costi.

Quando esse processo de aprendizagem não é tratado como prioridade, as consequências não demoram a aparecer: queda de desempenho, rotatividade e perda de talentos. E valorizar as oportunidades de desenvolvimento não tem a ver apenas com o conhecimento que é proporcionado às pessoas, mas também com a forma como a empresa absorve isso. Ou seja, o aprendizado tem que ser exercitado, dividido e trazido tanto para os processos quanto para a cultura organizacional.

Para ser efetivo, o desenvolvimento precisa estar alinhado às necessidades reais da empresa. “Vejo muito modismo e pouca efetividade”, observa Costi, citando que é comum que as empresas façam grandes investimentos em projetos com a finalidade de desenvolver pessoas, sem, no entanto, ver os resultados. Isso quando o



aprendizado não está conectado às demandas estratégicas da empresa ou quando os conhecimentos adquiridos permanecem isolados, sem serem disseminados e aplicados coletivamente.

Os líderes são indispensáveis nesse processo. “A liderança tem que sair do modelo tradicional de comando e controle, e ser colocada em um papel de educadora mesmo”, ressalta Costi. Criar um ambiente seguro para a troca de ideias, onde erros são vistos como oportunidades de aprendizado, é fundamental. Práticas como mentorias internas e rodas de conversa são soluções acessíveis e eficazes para reter e multiplicar o conhecimento dentro da organização.

Propósito claro e alinhado

A professora da FIA Business School, Elza Veloso, destaca a importância de diferenciar capacitação e desenvolvimento. “Quando a gente pensa em desenvolvimento, a gente está pensando no longo prazo”, explica. Ou seja, não basta oferecer cursos pontuais – é essencial criar um ambiente de aprendizado contínuo, onde os colaboradores possam crescer dentro da realidade e das necessidades do negócio.



É comum as empresas fazerem grandes investimentos em projetos com a finalidade de desenvolver pessoas, mas não verem os resultados

Cada empresa tem uma vocação diferente quando se trata de desenvolvimento de pessoas. Enquanto um grande banco investe na formação de talentos internos, visando a retenção e o crescimento



dentro da organização, uma rede de fast-food estrutura programas que preparam os profissionais para o mercado – uma estratégia compatível com sua alta rotatividade.

O problema surge quando as empresas não definem o que esperam do desenvolvimento. “Se a empresa não define o que quer com o desenvolvimento, ela pode acabar frustrada, porque há sempre o risco de perder talentos para outras oportunidades”, alerta Veloso.

Além disso, é importante entender se os colaboradores estão interessados e engajados nesse plano. “Nem todos os profissionais querem crescer ou assumir novas responsabilidades. O papel da empresa é oferecer as ferramentas, mas o colaborador precisa querer se desenvolver”, argumenta Veloso.

Além de avaliar o impacto dos programas de desenvolvimento, as empresas devem criar formas de medir o retorno desse aprendizado. Métodos formais, como avaliações de desempenho e testes práticos, ajudam a mensurar a evolução dos colaboradores. Mas ferramentas informais, como feedbacks contínuos, também são fundamentais para entender se o desenvolvimento está, de fato, gerando mudanças no ambiente organizacional.



Acordo Mercosul-União Europeia abre mercado para o Brasil

De acordo com o governo brasileiro, o Produto Interno Bruto (PIB) dos países que integram os blocos totaliza cerca de US\$ 22 trilhões, com um mercado de 718 milhões de consumidores



O Acordo entre o Mercosul e a União Europeia, anunciado em dezembro, é o maior tratado comercial já negociado pelo bloco sul-americano. “O impacto pode ser muito grande, inclusive, para as pequenas e médias empresas (PMEs)”, sublinha o especialista em comércio internacional e sócio-fundador da BMJ, Welber Barral.

O acordo é negociado há mais de duas décadas, comenta Barral, que foi secretário de Comércio Exterior do Brasil, de 2007 a 2011, e atuou como árbitro no Tribunal Permanente de Revisão do Mercosul e no sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC).

“É um acordo que tem livre comércio, que tira o imposto de importação aqui e lá, mas também tem a parte de investimentos, de compras governamentais, ambiental e financeira; é realmente bastante avançado e amplo”, ressalta Barral. “Mais de 90% dos produtos estão abrangidos pelo acordo”.

A presença de negócios europeus na economia brasileira, que já é expressiva, também pode ser ampliada. Barral lembra, por exemplo, que São Paulo é considerada a “maior cidade industrial da Alemanha”, devido ao alto número de empresas alemãs. “A ideia é que esses investimentos aumentem ainda mais dos dois lados”, destaca Barral.

Mesmo pequenos negócios que não têm a perspectiva de exportar podem encontrar oportunidades ao se tornarem representantes e distribuidores de produtos europeus no Brasil, ou ao oferecer serviços e produtos para empresas europeias que desejam atuar no país.

O tratado não entra em vigor imediatamente – ainda vai passar por etapas de revisão legal, tradução, aprovação parlamentar e ratificação,



o que pode levar cerca de quatro anos. Mesmo assim, os efeitos já devem começar a ser sentidos. “Só o anúncio já gera muito interesse do empresariado, movimentando negócios, feiras e intenção de descobrir mais o mercado de um lado e de outro”, afirma Barral.

Mais exportações e empregos

O superintendente de Relações Internacionais da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Frederico Lamego, menciona que o acordo amplia o acesso das empresas brasileiras a um dos mercados mais exigentes do mundo, mas também fortalece a economia nacional por meio do aumento da produtividade e da criação de empregos. “É um acordo muito positivo; são mais de 25 anos de negociação e os benefícios são inúmeros”, diz.

Segundo Lamego, a abertura do mercado europeu tem potencial para impulsionar a indústria brasileira. Hoje, aproximadamente 49% das exportações do Brasil para a União Europeia já são de produtos manufaturados e a expectativa é que essa participação cresça ainda mais.



O impacto também será significativo para o mercado de trabalho. Para cada R\$ 1 bilhão em exportações para o bloco europeu, são criados 21,7 mil empregos no Brasil, um número superior ao de



outros mercados. Lamego compara com a China, onde o mesmo volume de exportação gera 14,4 mil postos de trabalho. Isso acontece porque na relação comercial com a União Europeia, os produtos industrializados têm um peso maior do que na comparação com o mercado chinês, em que predomina o agronegócio.

*Pequenos negócios podem exportar,
representar e distribuir produtos
europeus ou tornarem-se fornecedores
de empresas europeias*

“O nosso entendimento é que as empresas brasileiras, de todos os tamanhos, vão ter benefícios com a entrada do acordo”, cita Lamego. Ainda assim, ele alerta para a importância de medidas de estímulo, como a promoção comercial voltada para o fortalecimento da marca Brasil, beneficiando a competitividade dos produtos nacionais e favorecendo a participação das PMEs.

Lamego pondera que existem outras iniciativas de incentivo em curso, como a desoneração das exportações por meio da reforma tributária e o programa do governo Brasil Mais Produtivo, desenvolvido para aumentar a produtividade das PMEs.

As empresas que desejam aproveitar essas oportunidades já devem começar a se preparar, enquanto o acordo não entra em vigor. Neste momento, é importante estudar o mercado; conhecer certificações e regulamentos vigentes nos países europeus; avaliar a possibilidade de firmar parcerias estratégicas; e rever a oferta de produtos e serviços com foco nos diferenciais competitivos.



Abri'25

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
04	Salários - Mar.'25 ⁽²⁾
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
14	EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Fev.'25
15	EFD-Reinf - Mar.'25 eSocial - Mar.'25 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Mar.'25
17	Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Mar.'25 Darf eSocial/EFD-Reinf - Mar.'25 Dirbi - Fev.'25 FGTS - Mar.'25 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Mar.'25 Simples Doméstico - Mar.'25
22	Simples - Mar.'25
25	Cofins - Faturamento - Mar.'25 IPI - Mar.'25 PIS - Faturamento - Mar.'25
28	DeSTDA - Mar.'25
30	Contribuição sindical facultativa - 2025 ⁽⁵⁾ CSLL - Mar.'25



Abril'25 (continuação)

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
30 (cont.)	CSLL – Trimestral – 1ª cota ou única
	DCTFWeb – Mar.'25
	DME – Mar.'25
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Mar.'25
	IRPF – Carnê leão – Mar.'25
	IRPF – Renda variável – Mar.'25
	IRPJ – Lucro inflacionário – Mar.'25
	IRPJ – Mar.'25
	IRPJ – Renda variável – Mar.'25
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Mar.'25
	IRPJ – Trimestral – 1ª cota ou única
	Pert – Abr.'25
	Pert-SN – Abr.'25
	Refis – Mar.'25
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Abr.'25
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Abr.'25
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Abr.'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.

Maio'25

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
07	Salários - Abr.'25 ⁽²⁾
09	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
15	EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Mar.'25 EFD-Reinf - Abr.'25 EFD-Reinf - Lucros e dividendos - 1º trimestre de 2025 eSocial - Abr.'25 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Abr.'25
20	Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Abr.'25 Darf eSocial/EFD-Reinf - Abr.'25 Dirbi - Mar.'25 FGTS - Abr.'25 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Abr.'25 Simples - Abr.'25 Simples Doméstico - Abr.'25
23	Cofins - Faturamento - Abr.'25 IPI - Abr.'25 PIS - Faturamento - Abr.'25
28	DeSTDA - Abr.'25
30	CSLL - Abr.'25 CSLL - Trimestral - 2ª cota DCTFWeb - Abr.'25



Maio'25 (continuação)

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
30 (cont.)	Declaração Anual do Simples Nacional para o MEI (DASN-Simei) - Ano-base 2024 Declaração do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física - Ano-base 2024 DME - Abr.'25 Escrituração Contábil Digital (ECD) - Ano-base 2024 IRPF - Alienação de bens ou direitos - Abr.'25 IRPF - Carnê leão - Abr.'25 IRPF - Renda variável - Abr.'25 IRPJ - Abr.'25 IRPJ - Lucro inflacionário - Abr.'25 IRPJ - Renda variável - Abr.'25 IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Abr.'25 IRPJ - Trimestral - 2ª cota Pert - Mai.'25 Pert-SN - Mai.'25 Refis - Abr.'25 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Mai.'25 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Mai.'25 Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) - Mai.'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
Fev/25	1,06	1,00	1,03	1,18	0,40	1,31	1,48
Jan/25	0,27	0,11	0,03	0,02	0,83	0,16	0,00
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
12 meses	8,44	8,78	10,36	4,03	7,42	5,06	4,87

Mês	Fipe			Bacen			SFH
	IPC	TJLP	TR	Selic	Poup. ⁽¹⁾	Poup. ⁽²⁾	UPC
Fev/25	0,51	0,64	0,1324	0,99	0,6331	0,6331	24,55
Jan/25	0,24	0,64	0,1690	1,01	0,6698	0,6698	24,55
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
12 meses	4,52	7,13	1,02	11,08	7,25	7,25	0,16

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

Anexo I - Comércio

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

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

Anexo II - Indústria

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

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

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

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

Anexo III - Serviços

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

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

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

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

Anexo IV – Serviços

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

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

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

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

Anexo V – Serviços

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

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

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

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

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



Profissional contábil: um parceiro essencial para o seu negócio

Gerir uma empresa exige tempo, dedicação e decisões estratégicas. Em meio a tantas responsabilidades, contar com o apoio de uma assessoria contábil de confiança faz toda a diferença.

Nós cuidamos das burocracias fiscais, auxiliamos no planejamento financeiro e fornecemos informações estratégicas para que você possa focar no crescimento do seu negócio. Nosso compromisso é garantir que suas decisões sejam embasadas em dados relevantes, para que o futuro da sua empresa possa ser mais previsível.

Estamos à disposição para contribuir com o seu sucesso.
Conte sempre conosco!