GRUPO

GSV

(31) 2527-3244 / 2527-3332
www.grupogsv.com.br
gabriel@grupogsv.com.br

Rua Tenente Brito Melo, 476 - Conj. 701
Barro Preto - Belo Horizonte/MG - Cep 30180-072

2021
em essência

Contas EM REVISTA

Informação indispensável ao empresário

EDITORA QUARUP

2021
em essência

3 Editorial
O nosso melhor para você

4 Dez.'20-Jan.'21
Obrigações acessórias dependem de alinhamento

6 Fev.-Mar.'21
Sucesso empresarial depende da profissionalização da gestão

9 Jun.-Jul.'21
Endividamento eleva o peso da crise nas pequenas empresas

12 Abr.-Mai.'21
Venda de ativo imobilizado requer atenção

14 Abr.-Mai.'21
Reduções de custos são sempre possíveis

16 Ago.-Set.'21
Transações financeiras exigem controle rigoroso

18 Ago.-Set.'21
Legalização e planejamento contribuem para o sucesso

20 Out.-Nov.'21
Planejamento 2022: entre expectativas e incertezas

Contas EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup em parceria com empresas contábeis.

EDITORA RESPONSÁVEL
Aliane Villa

REDAÇÃO
Cucas Conteúdo Inteligente

CONSELHO CONSULTIVO
Bahia: Patrícia Maria dos Santos Jorge
São Paulo: Alexandre Pantoja
e Gabriel de Carvalho Jacintho

EDITORAÇÃO
Cleber Figueiroa

CAPA
Composição: Cleber Figueiroa

IMAGENS
iStock | Adobe Stock

DIRETOR COMERCIAL
Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING
Janaína V. Marin

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

O **nosso melhor** para você

Os dois últimos anos têm sido, para dizer o mínimo, desafiadores. Não tivemos apenas de atravessar tormentas: precisamos, como disse Camões, navegar "por mares nunca dantes navegados". E navegamos. E novamente chegamos ao fim de um ano em que a incerteza foi a mais constante companhia.

Ao longo de 2021, compartilhamos com você nossa revista digital, com artigos destinados a ajudar sua empresa a enfrentar tanto as situações provocadas pelas crises sanitária e econômica como as obrigações cotidianas, que não deixaram de existir porque um vírus desestabilizou o mundo.

Sabemos que, se tocar um negócio já não é uma tarefa simples em épocas normais, em tempos adversos a complexidade torna-se ainda maior, o que pode ter impedido você de acompanhar todas as nossas edições ou de lê-las integralmente.

A nosso ver, porém, alguns desses textos eram tão "imperdíveis" que decidimos preparar esta edição especial, com uma seleção de nossas melhores matérias, para você ter a oportunidade de lê-las pela primeira vez ou, mesmo, de rever algumas delas. Por isso, nas próximas páginas, você vai encontrar informações imprescindíveis para o êxito de qualquer empreendimento, como a profissionalização da gestão, redução de custos e planejamento. Também vai receber dicas sobre temas que nossa experiência profissional considera importantes, a exemplo da necessidade de controle de suas transações financeiras, dos cuidados para lidar com o endividamento e da atenção a ser dispensada às obrigações acessórias.

Apesar do alívio trazido pelo arrefecimento da pandemia nos últimos meses, as análises do mercado indicam uma economia ainda frágil e sujeita a turbulências no próximo ano. Assim, esperamos que a leitura ou a releitura desse material sirva de inspiração para o sucesso de sua empresa em 2022.

Boa leitura e conte sempre conosco.

Obrigações acessórias dependem de alinhamento

Contadores e clientes precisam trabalhar em sintonia para minimizar riscos e agilizar o cumprimento das exigências associadas ao pagamento de tributos, como envio de declarações e escriturações digitais.

"Obrigações acessórias são todas aquelas obrigações tributárias adicionais ao pagamento do tributo devido (obrigação principal)", descreve o sócio da área de Consultoria Tributária e Outsourcing da Deloitte, Luiz Fernando Rezende. Essas exigências se estendem a todos os contribuintes (pessoas físicas ou jurídicas). A Declaração do Imposto de Renda Pessoa Física é um exemplo de obrigação acessória.

"O Brasil está entre os países com maior complexidade fiscal no mundo, nenhum outro país tem um nível semelhante de demandas de cumprimento de obrigações acessórias", assegura Rezende. Segundo dados apurados pelo Banco Mundial em 2020, as empresas brasileiras dedicam, em média, 1,5 mil horas por ano para realizar atividades relacionadas a pagamento de impostos (a maior parte delas são obrigações acessórias).

O estudo "Tax do Amanhã", feito pela Deloitte, aprofundou ainda mais a análise do Banco Mundial, observando a realidade das empresas de maior porte. Naquelas com faturamento superior a R$ 6 bilhões, o tempo médio gasto pode chegar a quase 37 mil horas por ano. A mesma pesquisa avaliou quais eram as expectativas dos participantes em relação à reforma tributária. Os quatro itens mais citados foram: simplificação de impostos, eliminação de redundância das obrigações acessórias, menor custo de compliance tributário (pessoas, sistemas, processos, etc.) e redução das obrigações acessórias.

"Qualquer falha ligada à obrigação acessória pode acarretar sérios problemas para as empresas", acrescenta Rezende. As atribuições dos contadores e das empresas precisam estar bem alinhadas para que não haja erro nesse processo. O papel do contador é entregar informações

publicada originalmente na edição de dez.'20-jan.'21

com exatidão e no tempo certo. "O papel da empresa é prover as informações com qualidade e com a antecedência necessária para que o contador possa não só preencher as obrigações acessórias tempestivamente, mas também efetuar análises com intuito de assegurar que estejam consistentes com as atividades desempenhadas pela empresa".

Responsabilidades delimitadas

Além de fornecer informações precisas, as empresas precisam desenvolver condições para isso, investindo em infraestrutura, tecnologia e fluxos de trabalho eficientes, salienta a consultora e redatora tributária do Centro de Orientação Fiscal (Cenofisco), Terezinha Massambani. "O objetivo da obrigação acessória é fazer com que o próprio contribuinte declare os fatos geradores de tributos que ocorrem nas empresas", explica.

Por isso, é tão importante que o cumprimento das obrigações acessórias seja rigoroso. "Recomenda-se fazer periodicamente uma checagem dos valores enviados aos fiscos, principalmente em relação à Declaração de Débitos e Créditos Federais (DCTF), pois ela alimenta os sistemas de conta corrente da Receita Federal e qualquer inconsistência poderá impedir a emissão da Certidão Negativa de Débitos (CND), com risco de acarretar a perda de negócios".

A orientação de Massambani justifica-se pelo fato de a Receita Federal do Brasil realizar uma operação chamada Malha Fiscal da Pessoa Jurídica, que consiste na análise e no cruzamento de dados informados por empresas ou terceiros. Assim, são identificadas inconsistências que, caso não sejam regularizadas, podem gerar "lançamento de ofício, mediante a exigência das diferenças apuradas, com acréscimo de multas".

Segundo o Banco Mundial, o pagamento de impostos consome, em média, 1,5 mil horas por ano das empresas brasileiras

Como, em caso de irregularidades culposas ou dolosas, os contadores respondem solidariamente, a relação que se estabelece entre esses profissionais e as empresas deve ser baseada em mútua confiança. Por isso, é importante que as atribuições de cada uma das partes também estejam delimitadas. Esse é o objetivo da Carta de Responsabilidade da Administração, instituída em 2012 pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), que define quais são as responsabilidades dos contadores e dos administradores. "A Carta de Responsabilidade é utilizada para que o profissional contábil se resguarde, no caso de haver manipulações de documentos por parte dos responsáveis pelas entidades", esclarece Massambani.

publicada originalmente na edição de dez.'20-jan.'21

Sucesso empresarial depende da profissionalização da gestão

O complexo ambiente de negócios no Brasil impõe inúmeras dificuldades para a evolução das empresas. Entretanto, a pior barreira a ser enfrentada vem de dentro: é a falta de administração qualificada.

Como um país que tem uma das mais elevadas taxas de empreendedorismo do mundo é, ao mesmo tempo, um dos líderes em mortalidade empresarial? Os dados conflitantes revelam a discrepante situação vivida pelas empresas no Brasil. "Em quatro ou cinco anos, 60% das empresas morrem", contextualiza o presidente do Conselho Federal de Administração (CFA), administrador Mauro Kreuz. "Vivemos uma séria crise de gestão nas micro e pequenas empresas", sublinha.

Os problemas começam na constituição do negócio, aberto normalmente por necessidade, e não por oportunidade. Kreuz comenta que o empreendedorismo brasileiro é, predominantemente, seguidor tardio das inovações. "O inovador alcança altas e rápidas taxas de retorno. O seguidor rápido é aquele que logo se adapta e tem ganhos moderados. E existe o seguidor tardio, que é a grande maioria no Brasil. Estes começam mal, se estruturam mal, não conseguem recuperar o capital. Isso ajuda a explicar a alta taxa de mortalidade".

A boa notícia é que todo negócio pode se reformular para corrigir a trajetória, investindo em uma gestão profissionalizada, na qual ou o empresário se profissionaliza como administrador ou busca apoio especializado.

publicada originalmente na edição de fev-mar.'21

"Mas para isso é preciso reconhecer as próprias limitações, esse é o ponto central", ressalta o administrador. A questão é passar de uma gestão ainda muito vinculada à experiência e à intuição do gestor para uma administração racionalizada.

Ao buscar a profissionalização administrativa, o empreendedor precisa rever seu modelo de gestão e suas práticas, buscando aprimorá-los. Inevitavelmente, vai se deparar com a necessidade de formalizar todos os seus processos gerenciais e operacionais. Mas, afinal, o que são os processos? "É um conjunto sequencial de etapas e ações que têm um objetivo em comum e que sempre avançam em direção à geração ou entrega de resultados", define o presidente do CFA.

Existe a ideia de que sofisticar a gestão da empresa representa custo, mas a visão deveria ser: quanto custa não profissionalizar?

Dinâmicos e progressivos, os processos contribuem para mitigação de riscos ao negócio e são fundamentais para que a empresa evolua com segurança. "Mesmo sendo um conceito tão simples, o que mais a gente sente falta nas empresas é de processos que lhes permitam avançar", avalia Kreuz. "Processos precisam ser institucionalizados", frisa. Ao documentá-los, a empresa terá dados para entender, monitorar e aprimorar seus processos.

Objetivos e resultados

"Existe a ideia de que sofisticar a gestão da empresa representa custo, mas não deveria ser visto dessa maneira", salienta a sócia-diretora de Private Enterprise da KPMG, Carolina Oliveira. "Quanto custa não profissionalizar?", questiona. "Fora a possibilidade de perder o negócio por não antever riscos que são óbvios e que poderiam ter sido solucionados".

Há uma série de erros gerenciais cometidos com frequência nas empresas. Um dos mais frequentes é a falta de clareza sobre os objetivos da organização. "A estratégia e os objetivos da empresa ficam muito centralizados nos fundadores e na grande liderança da empresa e não são bem comunicados para quem está na operação", afirma Oliveira. "Não existe nenhum planejamento estratégico que sobreviva a isso, porque ele vira uma folha de papel e não consegue ser executado. A centralização dos processos em poucas pessoas é um fator extremamente crítico por impedir que a empresa tenha um crescimento orgânico, em que todos têm responsabilidades e objetivos claros e reportam a execução dessa estratégia".

Atualmente, novos métodos de gestão têm se destacado por contribuir para a qualificação da gestão e dos processos. Oliveira cita os métodos ágeis como sendo muito adequados

para empresas que atuam com produtos digitais e que estão focadas em identificar necessidades e problemas dos clientes; estabelecer uma jornada de compras; desenvolver produtos; e colocá-los em teste. “Assim, vão testando e relançando produtos em um ciclo de sprints (etapas) e validação”.

Na KPMG, um modelo de gestão, que tem sido adotado com clientes de diferentes portes e segmentos, é o OKR (*Objectives and Key Results*, objetivos e resultados-chave). Segundo Oliveira, o método é uma evolução de outros modelos, como BSC (*Balanced Scorecard*) e o PDCA (também conhecido como ciclo de melhoria contínua). “O OKR é um modelo mais pautado em resultado. Geralmente, se estabelece um ciclo de três meses e o que pode ser executado nesse período”, explica. O método é mais flexível, permitindo mudanças de rota com maior facilidade. “É mais curto, com foco maior na execução e permite mudanças ágeis”.

Gestão sob controle

“O grande desafio das empresas quando o tema é profissionalização da gestão é o controle e o planejamento”, argumenta a coordenadora da Empresa Júnior Fundação Getúlio Vargas (EJFGV), Gabriela Gatti. “Muitas vezes, os sócios ou a diretoria trabalham com foco em ‘apagar fogo’ e não conseguem nem planejar o futuro da empresa nem controlar o sucesso de seus planos”, acrescenta o presidente da EJFGV, Lucca Sampaio.

Desenvolver um plano estratégico ajuda a retomar esse controle, mas é preciso levar em conta tanto os problemas e os desafios internos quanto

o macroambiente. “A partir disso, é importante definir uma macrometa e como cada área deverá agir para atingi-la, definindo responsáveis em cada setor”, orienta Sampaio. Em sua opinião, é indispensável “ter objetivos e resultados-chave para cada iniciativa, controlando também o desempenho de cada um dos funcionários. Assim, a empresa terá clareza de onde quer chegar e como deve agir para isso”.

Entre os problemas de gestão mais comuns identificados nas pequenas e médias empresas para as quais a EJFGV presta consultoria estão o retrabalho, a má definição de funções, a falta de automatização de processos, o uso inadequado de ferramentas, a desmotivação entre os funcionários e as falhas de gestão. A administração profissionalizada existe para identificar os métodos e as ferramentas que podem contribuir para corrigir todos esses problemas e gerenciar outros riscos para o negócio.

publicada originalmente na edição de fev-mar.’21

Endividamento eleva o peso da crise **nas pequenas empresas**

Com o fluxo de caixa comprometido pela pandemia, negócios de pequeno porte precisam avaliar o impacto das dívidas nas finanças, aprimorar controles e buscar alternativas para equilibrar o orçamento.

O baixo faturamento é o principal desafio enfrentado pelas empresas brasileiras na gestão financeira dos negócios. Equilibrar as contas a receber e a pagar nunca é tarefa simples quando se tem um orçamento limitado, mas essa realidade ficou ainda mais complexa com a crise provocada pela pandemia da Covid-19.

Segundo dados do Sebrae, no Brasil, 51% dos negócios são conduzidos por microempreendedores individuais, com faturamento anual de até R$ 81 mil por ano. As microempresas (receita bruta anual de até R$ 360 mil) representam pouco mais de 34% das empresas. Menos de 5% são empresas de pequeno porte (com rendimentos entre R$ 360 mil e R$ 4,8 milhões ao ano).

A consultora da Econsult Consultoria Econômica (empresa júnior vinculada à Universidade de Brasília), Mariana Cassel, contextualiza que aproximadamente 85% das empresas nacionais faturam até R$ 360 mil anuais. “Como o perfil da maioria dos empresários brasileiros é de pequeno faturamento, observa-se que há pouco ou nenhum controle financeiro nessas empresas”, argumenta.

São justamente esses negócios que enfrentam os maiores desafios em relação ao endividamento, avalia o vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), Ailton Leite. “Em decorrência da pandemia, houve o suporte do governo federal na obtenção de crédito, com regras mais flexíveis que ajudaram na captação das empresas”, lembra. “Isso elevou o nível do endividamento”.

publicada originalmente na edição de jun.-jul.’21

Ele salienta que o impacto do endividamento é maior entre micro, pequenas e médias empresas e nos setores mais afetados pela paralisação das atividades, como turismo e serviços.

"Neste cenário, torna-se mais complexo reverter a situação", sublinha a vice-presidente técnica do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul (CRCRS), Nádia Grasselli. "Embora tenhamos a possibilidade de renegociação de dívidas, a receita não está acompanhando o crescimento das despesas", afirma.

O ajuste requer ações que auxiliem a empresa a incrementar seus ganhos em conjunto com aquelas direcionadas a equilibrar as contas

Por esse motivo, Grasselli ressalta que as medidas de ajuste das finanças não podem estar limitadas à redução de custos e do nível de endividamento, devendo abarcar, também, ações que auxiliem a empresa a incrementar seus ganhos em conjunto com aquelas direcionadas a equilibrar as contas. "Precisamos mudar a estratégia em relação à política de vendas, agregar mais produtos ou serviços e verificar quais são as necessidades dos clientes", recomenda. "Não se deve adiar decisões, pois quanto maior a morosidade em buscar soluções, mais comprometimento se instala na empresa. A sobrevivência do negócio está baseada em medidas assertivas".

Controle em tempo real

As dificuldades financeiras enfrentadas pelas empresas frequentemente têm origem em falhas relacionadas ao controle das informações e do orçamento. "Um dos erros mais cometidos é a falta de registro preciso das receitas e despesas", aponta Cassel. Misturar as finanças pessoais com as da empresa é outro erro comum, acrescenta a consultora.

Leite avalia que "não saber a situação do fluxo de caixa ao final do mês é o maior erro que as empresas cometem". Daí a importância de "ter esses dados em tempo real, sempre provisionando e estimando eventuais problemas nos recebimentos, pois o risco de calote nos recebíveis é factível e pode desencadear um efeito dominó".

Para evitar riscos ao negócio e enfrentar com um pouco mais de segurança momentos críticos como o atual, o empresário deve fazer uma reserva financeira, aconselha o vice-presidente da Anefac. "O ideal é que essa reserva cubra os gastos por um período mínimo de 12 meses".

Diagnóstico e correção de rumos

A partir de um controle rigoroso sobre as finanças do negócio, é possível avaliar o nível de endividamento

publicada originalmente na edição de jun.-jul.'21

da empresa, sua capacidade de pagamento e as melhores soluções para diminuir o problema. Entretanto, se não existe um registro adequado das receitas, das despesas e de outros indicadores financeiros, dificilmente será possível identificar o tamanho do desafio relacionado às dívidas.

"A análise do endividamento de uma empresa envolve o cálculo de uma série de variáveis", explica a consultora da Econsult. O levantamento é feito utilizando-se os dados relacionados às dívidas em conjunto com os demais indicadores financeiros do negócio.

Outra informação fundamental é a que leva a entender as razões pelas quais a empresa se endividou. Grasselli ressalta que a dívida assumida para capital de giro (voltada para se arcar com os compromissos do dia a dia) é mais prejudicial ao negócio do que a dívida feita com a finalidade de realizar investimentos (que pressupõe ganho produtivo e de eficiência). "O endividamento deveria estar concentrado no longo prazo para não comprometer o fluxo de caixa", salienta.

A melhor compreensão sobre o endividamento da empresa facilita a tomada de decisão sobre alternativas para equilibrar as finanças. A renegociação da dívida é o primeiro passo a ser dado. "Em geral, há um espaço para quem quer pagar suas dívidas e a renegociação pode ser uma boa alternativa para todos", comenta Cassel. Leite frisa que essa é uma ação de curto prazo que pode trazer efeitos imediatos sobre o fluxo de caixa.

No caso das organizações que ainda dependem de crédito para viabilizar suas operações ou que buscam opções de crédito mais barato para quitar débitos elevados, há possibilidade de recorrer ao Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), que foi reaberto. "É uma linha de crédito de longo prazo, com juros mais acessíveis", esclarece Grasselli.

O ideal é que a empresa tenha uma reserva financeira que cubra os gastos por pelo menos 12 meses para poder atravessar momentos críticos

A portabilidade do crédito também é uma solução viável. "Muitas vezes, até para renegociar, fica mais fácil se você tiver uma proposta de outra empresa (para portabilidade)", enfatiza Cassel. Leite orienta que essa opção "sempre deve ser estudada e negociada com os bancos. Se for feita, além da redução nas taxas de juros, também se deve negociar nova forma de pagamento, obtendo carência para iniciar os pagamentos, prazos maiores, substituição de pagamentos mensais por trimestrais, entre outras facilidades".

publicada originalmente na edição de jun.-jul.'21

Venda de ativo imobilizado requer atenção

Um bem adquirido pela empresa pode atender a diferentes finalidades e gerar distintos resultados financeiros para o negócio. Esses pontos influenciam a tributação que incide sobre a venda do ativo.

Matéria-prima, equipamentos, máquinas, imóveis e veículos são exemplos de bens que podem fazer parte da rotina de qualquer empresa. Esses ativos são adquiridos para realizar a atividade principal da organização ou para dar suporte às suas operações, condições que, para fins contábeis e fiscais, não são um mero detalhe. Um conjunto de imóveis comprados por uma imobiliária para ser vendido é diferente daquele comprado pela mesma empresa para instalar seus escritórios.

Os imóveis que serão comercializados compõem o ativo circulante da organização, que, no regime do lucro presumido, são oferecidos à tributação de acordo com seu regime tributário e considerando seu faturamento bruto. Já os imóveis usados administrativamente são classificados como ativo não circulante, exigindo um tratamento fiscal diferente quando são vendidos, pois pressupõem ganho de capital, a ser apurado de acordo com o valor de compra, de depreciação e de venda.

Essa distinção nem sempre é clara para o empresário. O risco de realizar transações sem observar as regras contábeis e fiscais aplicadas à situação é o de que a empresa seja questionada pela Receita Federal, que, por meio de uma série de cruzamento de dados, pode identificar as inconsistências.

Planejamento antecipado

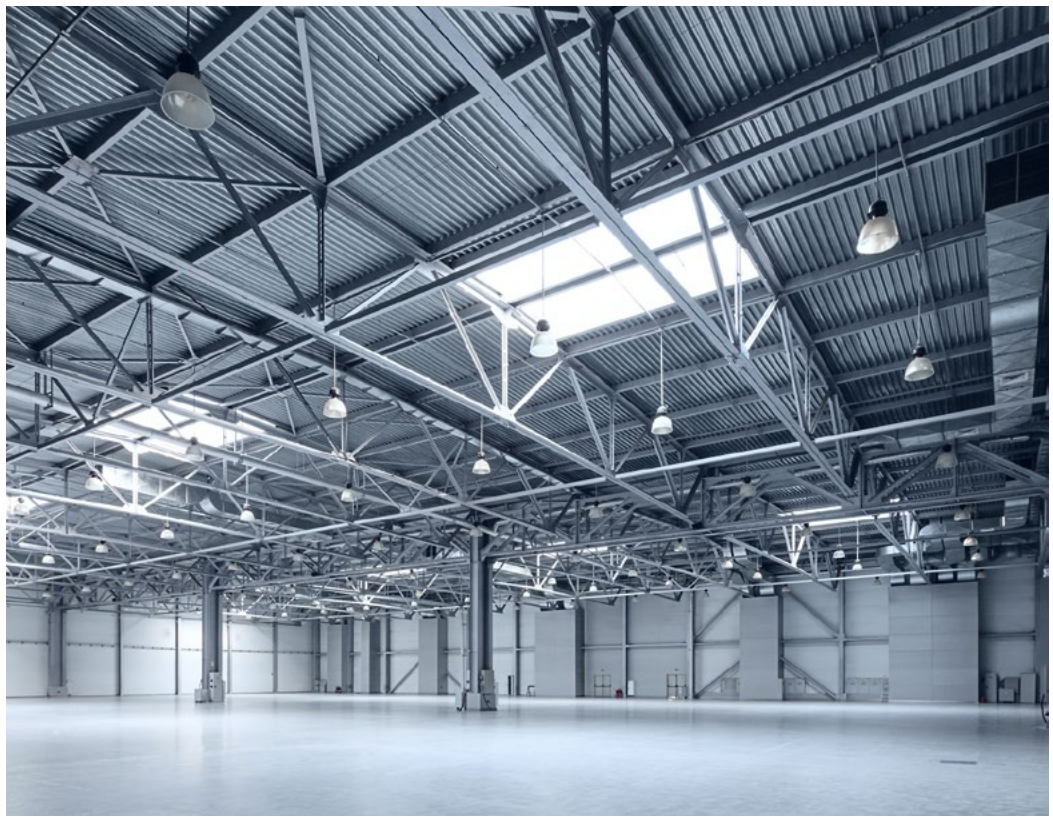
"O recomendado é se antecipar. As empresas têm que alinhar a estratégia empresarial com a contabilização, sempre antevendo a tributação. Por isso, é importante que se antecipem, que façam uma espécie de planejamento", orienta o advogado tributarista e professor de Direito Tributário, Rodrigo Schwartz Holanda. É possível, inclusive, fazer a reclassificação dos bens para adequá-los à venda, procedimento que deve seguir normas específicas. "O que não pode é contabilizar os bens de uma forma e na hora de vender alterar com a finalidade de reduzir a tributação, pois isso pode gerar questionamentos", adverte.

É importante informar o contador sobre a finalidade do ativo no momento presente, em que ele está sendo alocado, e no futuro

publicada originalmente na edição de abr-mai.'21

O ganho de capital com venda de ativo imobilizado pode acarretar a incidência de Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). A consultora e instrutora de cursos do Cenofisco, Terezinha Massambani, detalha que, no caso das empresas de lucro presumido, "as alíquotas a serem aplicadas serão de 15% de alíquota normal de IR com 10% de adicional, se for o caso, e 9% de CSLL", conforme a Instrução Normativa da Receita Federal nº 1.700/17. "Não há recolhimento em separado, pois será tributado juntamente com os demais rendimentos", esclarece.

No lucro real, "o ganho de capital será acrescido à base de cálculo do lucro estimado mensal e se for balanço de suspensão/redução, será parte integrante da apuração", continua a consultora. "Também não há recolhimento em separado; será recolhido nos códigos utilizados para o IRPJ/CSLL para lucro real, que pode ser anual, trimestral, optante, obrigado, etc.".



Já para o Simples, Massambani explica que "se o bem for alienado em até 12 meses de sua aquisição, será tratado como receita bruta sujeita à tributação pelas tabelas do Simples Nacional", de acordo com a Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional nº 140/18.

Planejar antecipadamente como será feita a classificação, a reclassificação e a venda do bem, com o apoio de um contador, é a melhor estratégia para evitar erros nesse processo e para ajustar a transação à condição menos onerosa para a empresa. Esse planejamento deve ser feito desde a compra do bem. "O empresário tem que passar a informação sobre a compra do bem e sobre a finalidade (objetivo de uso do ativo)", frisa Schwartz. "É importante que o contabilista seja informado sobre a finalidade do ativo no momento presente, em que ele está sendo alocado, e no futuro".

Massambani acrescenta que, embora registros extracontábeis não sejam obrigatórios, essa é uma prática muito útil para o controle do patrimônio. "O registro individual de bens é essencial, porque possibilita a identificação do valor de aquisição e acréscimos posteriores, bem como o valor da respectiva depreciação de bens eventualmente baixados", destaca. Além disso, permite organizar as informações por centros de custo, possibilitando mais controles físicos e contábeis sobre bens do ativo imobilizado.

publicada originalmente na edição de abr-mai.'21

Reduções de custos são sempre possíveis

Acompanhar as informações financeiras do negócio e avaliar a estrutura de custos da empresa são medidas que ajudam a revelar novas estratégias para equilibrar as contas.

Antes de definir como será feito o enxugamento dos custos, é fundamental reunir informações precisas e indicadores que permitam o acompanhamento dos resultados financeiros do negócio. O consultor de empresas e professor do curso "Administração Financeira para Pequenas e Médias Empresas" da ESPM-Sul, Cesar Roth, cita que a falta de domínio no que se refere a essas informações é a principal falha cometida no momento de ajustar o orçamento.

"Encostem-se na contabilidade, procurem algum auxílio de entidades de apoio a pequenas empresas ou mesmo um consultor. Isso vai ajudar a identificar alguns números para que a tomada de decisões possa ter algum embasamento", recomenda. Outra orientação do especialista é para que o empresário compreenda a estrutura financeira do negócio, destrinchando o faturamento.

No caso de uma empresa do Simples, podemos pegar a totalidade do faturamento (100%) e identificar que 10% desse montante é a carga tributária. "Sobre isso, não se tem domínio. É uma obrigação legal", afirma Roth.

Se a matéria-prima que essa organização utiliza representa entre 40% e 50% do faturamento, essa é uma conta que deve ser observada com

publicada originalmente na edição de abr-mai.'21

mais atenção. “Como reduzir custo nessa empresa? Sendo um exímio comprador”, argumenta. “Essa empresa não pode ter um repositor de produtos, precisa ter um comprador que saiba buscar preço, qualidade e prazo”, destaca. “A conta é simples: se o negócio fatura R$ 200 mil por mês e tem um gasto com matéria-prima de R$ 100 mil, ao reduzir essas compras em 5%, vai economizar R$ 5 mil por mês, totalizando R$ 60 mil ao ano. Vale a pena investir em um software para isso ou num profissional mais qualificado para executar essa função”.

Segundo Roth, a folha de pagamento (salários e encargos) é outro conjunto de contas que requer atenção e precisa se adequar à receita, não ultrapassando 15% do faturamento. “Se 65% do faturamento for comprometido com imposto, matéria-prima e folha de pagamento, todas as outras despesas fixas não poderão passar de 10% a 15% da receita”, acrescenta, sublinhando que mesmo as pequenas economias ajudam no longo prazo. O consultor sugere que o empresário ajuste o pró-labore, se for o caso, tornando-o compatível com o faturamento do negócio.

Controle constante

“A ideia de reduzir os custos de uma empresa não deve ser uma medida apenas em momentos emergenciais do negócio”, alerta o conselheiro do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e coordenador do Programa de Voluntariado da Classe Contábil (PVCC), o contador Elias Dib Caddah Neto. Ele esclarece que o foco do corte deve ser a preservação do caixa da organização. Nesse processo, os aspectos mais negligenciados pelos empresários são o planejamento e a customização. “Isso porque, antes de pôr em prática qualquer estratégia voltada para a empresa, é necessário conhecer o negócio e as suas necessidades e fragilidades”. As soluções vão depender da realidade interna de cada empresa e do cenário externo.

“A partir disso, podemos mencionar alguns questionamentos: a empresa possui fôlego para manter vários benefícios? Será que está gerenciando bem o seu estoque? Os investimentos realizados condizem com as demandas e com a realidade do negócio? Se fizéssemos essas perguntas a um grupo de empresas, concluiríamos que as respostas seriam diferentes, ou seja, cada uma está dentro de um contexto específico e precisa de um assessoramento alinhado do seu contador”. Entre as ações que podem ser consideradas, ele destaca “a renegociação de dívidas, de parcelamentos e de obrigações, se possível, solicitando descontos”.

Os investimentos voltados para otimização de resultados e redução de custos devem, “de fato, trazer os benefícios e os lucros esperados”, frisa o conselheiro. “Esse pensamento é ainda mais importante no contexto atual da crise gerada pela pandemia da Covid-19, em que cautela é a palavra de ordem”. A recomendação é avaliar a situação em conjunto com um profissional da contabilidade, para que os cenários sejam estudados de acordo com as características e peculiaridades da empresa.

publicada originalmente na edição de abr-mai.’21

Transações financeiras exigem controle rigoroso

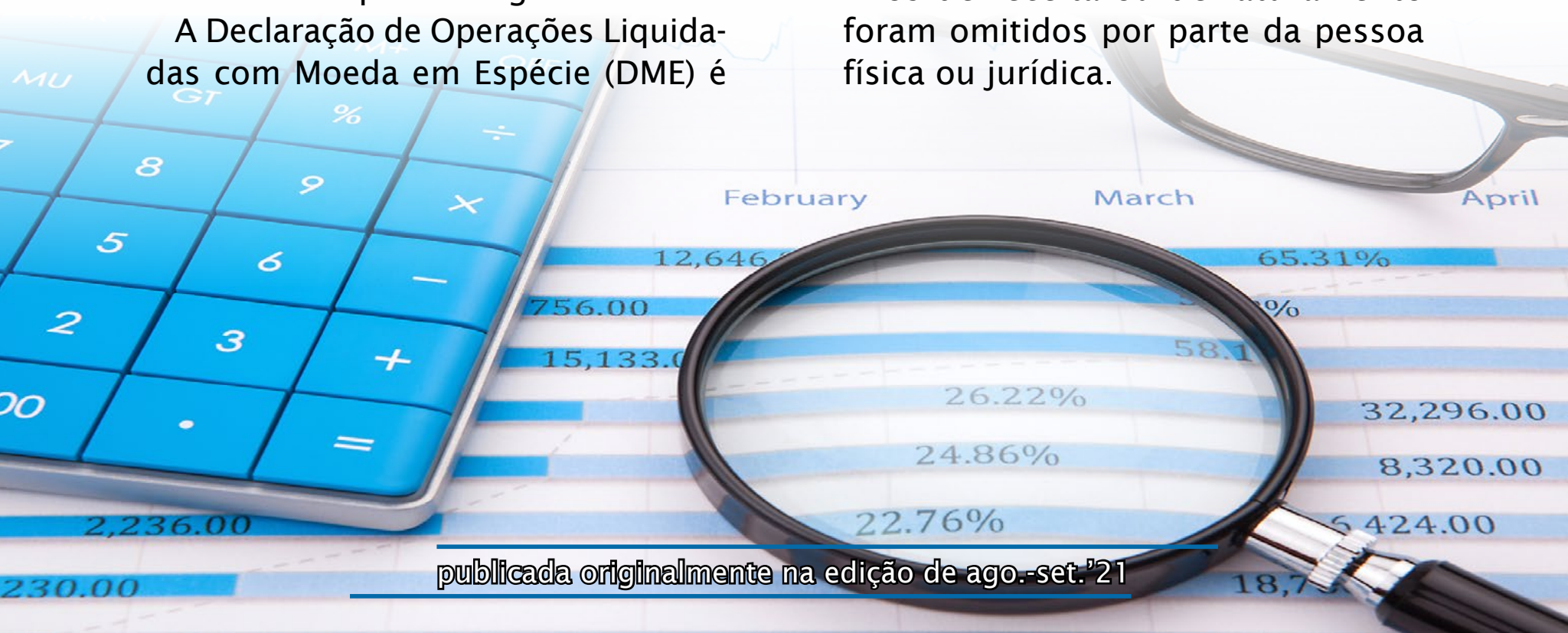
Registrar a origem de depósitos e de movimentações em dinheiro não é apenas exigência legal, mas uma boa prática que auxilia a empresa a gerenciar riscos e manter a conformidade de suas operações.

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

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

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

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



publicada originalmente na edição de ago.-set.'21

Compliance criminal

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

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

Essa é uma das ferramentas mais relevantes do compliance criminal, conjunto de medidas para garantir conformidade da empresa à lei, evitando a prática de crime na organização. "A empresa tem que ter a segurança de que, caso seja chamada a esclarecer alguma coisa, tenha documento para comprovar sua licitude na operação. Se o compliance documenta passo a passo a atividade que está realizando e ficar bem demonstrado que a empresa tomou todas as cautelas normais de ser diligente, está excluída a responsabilidade", orienta Cardoso.

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

Penalidades

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

Além da multa, a Receita Federal pode acionar o Ministério Público Federal, caso haja indícios de crimes de "lavagem" ou ocultação de bens, direitos e valores, conforme previstos no artigo 1º da Lei nº 9.613/98. Por isso, Lima recomenda que as empresas sempre comuniquem à Receita Federal as operações financeiras realizadas em espécie com valor igual ou superior a R$ 30 mil "ou o equivalente em outra moeda com a mesma pessoa física ou jurídica".

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

publicada originalmente na edição de ago.-set.'21

Legalização e planejamento contribuem para o sucesso

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

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

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

"Observamos estatísticas de mortalidade muito grande entre as empresas, principalmente, neste momento", comenta o presidente do Sindicato de Empresas de Serviços Contábeis e Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo (Sescon-SP), Reynaldo Lima Jr. O dirigente explica que o principal fator que contribui para o insucesso dos negócios é a falta de planejamento, que, preferencialmente, deve ser feito antes mesmo da abertura da empresa.

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

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

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

publicada originalmente na edição de ago.-set.'21

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

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

Uma hora a conta chega

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

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

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

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

publicada originalmente na edição de ago.-set.'21

Planejamento 2022: **entre expectativas e incertezas**

A vacinação representa otimismo e indica que o próximo ano trará melhores oportunidades para os negócios. O planejamento empresarial, entretanto, exige cautela, análise rigorosa e flexibilidade

publicada originalmente na edição de out.-nov.'21

Perspectivas positivas para o ano de 2022 devem ser consideradas com racionalidade no planejamento empresarial. Há um entusiasmo promovido pelo avanço da vacinação e a reabertura gradativa das atividades econômicas, mas é preciso analisar criteriosamente os aspectos que sustentam as expectativas.

O professor da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (Fecap), Edson Barbero, avalia que o cenário dependerá muito do setor de atuação da empresa, tendendo a favorecer, principalmente, negócios que mais dependem da circulação de pessoas, como turismo, restaurantes, bares e parte do comércio. Porém, mesmo nesses casos, empresários e gestores precisam construir a percepção sobre como o mercado vai reagir.

"A principal fonte de conhecimento é o diálogo empático com os clientes", afirma Barbero. "Em linhas gerais, 2022 vai ser um retorno, mas o cenário ainda é de incerteza", pondera. A articulação com todos os stakeholders (além de clientes, fornecedores, colaboradores e investidores, por exemplo) trará muitas respostas relevantes sobre aspectos como cadeia de fornecimento, gestão de equipes, necessidade de contratação, entre outros pontos, para o planejamento de 2022.

Os planos precisam contemplar o processo de evolução em relação à transformação digital do negócio. O professor observa que muitas empresas começaram a promover a digitalização recentemente e, agora, devem entender como podem usar as ferramentas digitais com mais eficiência e efetividade. Talvez, o empresário sinta a necessidade de investir mais; entretanto, Barbero recomenda que fortes investimentos sejam avaliados com cuidado, pois, além da pandemia, há efeitos econômicos e políticos que podem impactar as empresas e o mercado consumidor. Os pontos prioritários do planejamento para 2022 devem ser a preservação do caixa, a elaboração de planos de curto prazo (por exemplo, trimestrais) e a criação de uma matriz de riscos. "O que puder fazer para manter a saúde e a liquidez do caixa é relevante, pois não estamos em um período de pujança econômica", orienta. Planejar para o curto prazo e revisar o planejamento constantemente são medidas que favorecem a flexibilidade em momentos de instabilidade como o atual.

O que puder fazer para manter a saúde e a liquidez do caixa é relevante, pois não estamos em um período de pujança econômica

Barbero frisa que todo negócio precisa ter uma matriz de riscos que permita identificar os eventos que podem ocorrer e impactar o negócio. É o caso, por

publicada originalmente na edição de out.-nov.'21

exemplo, da pandemia e seus efeitos, do desempenho da economia e da instabilidade política. Para cada ocorrência mapeada é preciso projetar uma resposta adequada – assim, a empresa estabelece caminhos para contornar as adversidades previstas.

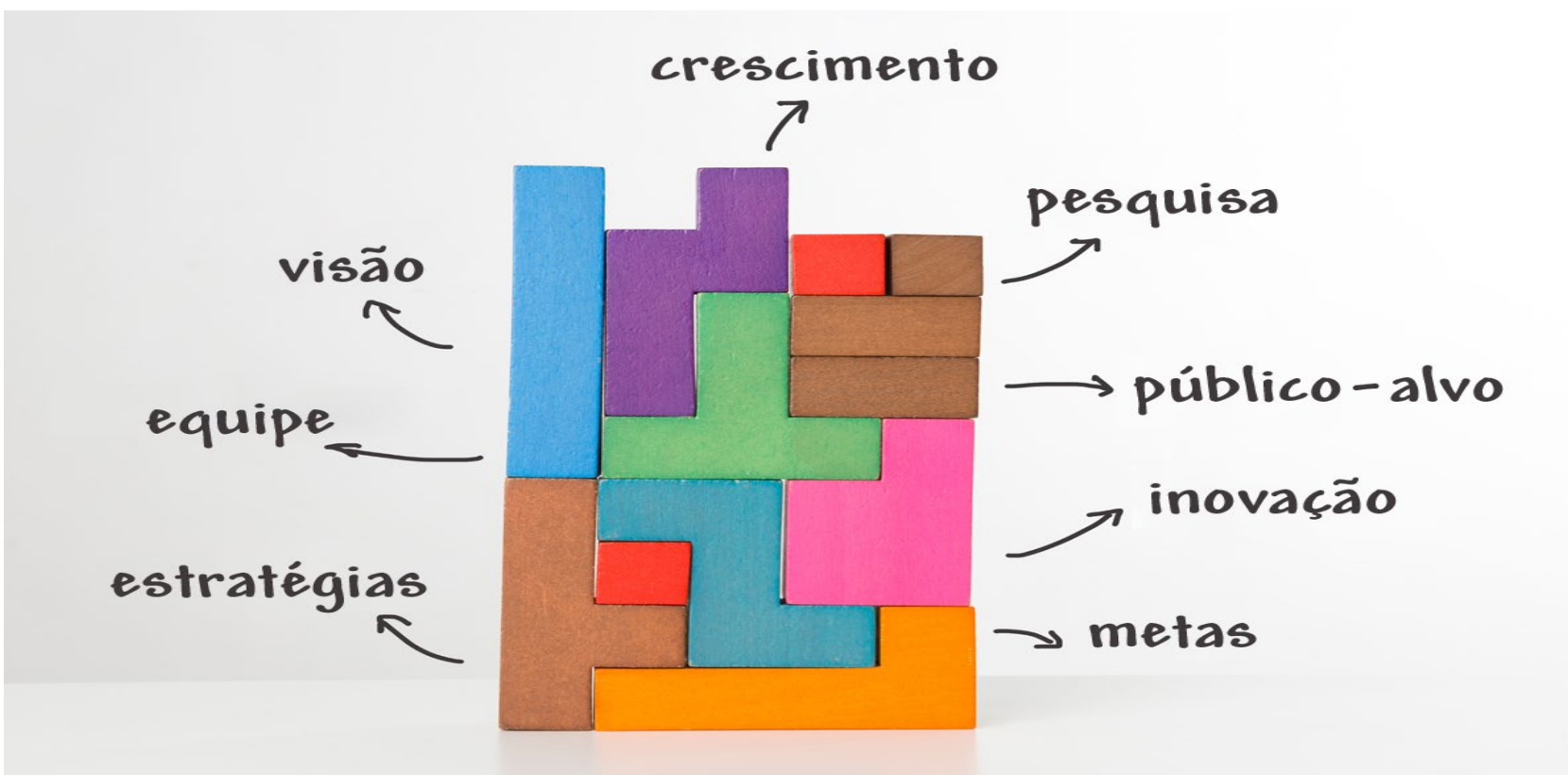
Do cenário pessimista ao otimista

Os consultores, professores e autores do livro *Guia prático de planejamento e gestão estratégica descomplicada em ambientes turbulentos* (em editoração), Heles Soares Júnior e Júlio Miranda, dizem que não percebem otimismo por parte dos empresários, mas, sim, uma forte expectativa. Eles endossam a orientação para que haja cautela em relação aos planos, mas esclarecem que isso não significa que as empresas devem se retrair ou ignorar o longo prazo.

Mesmo considerando a demanda reprimida, que pode estimular atividades como turismo, eventos e alguns ramos do comércio, é importante ter em mente que a retomada do mercado não significa, necessariamente, que as coisas voltarão a ser como eram. Os consultores lembram que a pandemia provocou mudanças de hábitos de consumo e continua acelerando transformações que impactam todos os negócios e suas cadeias produtivas.

Nesse sentido, a recomendação é monitorar a dinâmica do mercado e da concorrência, a possibilidade de criação de novos mercados, a evolução da tecnologia, as mudanças nas relações de trabalho, os movimentos econômicos e políticos, entre outros aspectos que afetam o ambiente de negócios.

Soares Jr. e Miranda ressaltam que se trata de um contexto de complexidade, que exige planejamento e gestão estratégica por parte das empresas. O planejamento deve ser feito para cenários alternativos: básico, otimista e pessimista. Para cada um desses cenários é preciso traçar



publicada originalmente na edição de out.-nov.'21

diferentes linhas de ações estratégicas básicas. “É por essa razão que defendemos que planos estratégicos devem ser trilhas, nunca trilhos”, sustentam.

As lições aprendidas entre 2020 e 2021, a partir da própria realidade e das experiências de outras organizações, não devem ser esquecidas, mas, sim, incorporadas definitivamente. Os consultores entendem que este é o momento de “reforçar e consolidar as mudanças feitas pelas empresas, tais como transformação digital, redução de custos, melhorias nos processos com a eliminação de gargalos e racionalização de métodos, etc.”.

A pandemia gerou novos hábitos de consumo e continua acelerando mudanças que impactam todos os negócios e suas cadeias produtivas

O bom desempenho dos negócios depende, ainda, do alinhamento integral entre as atividades desenvolvidas e os planos estratégicos, baseado num modelo de gestão mais dinâmico.

Novas configurações de trabalho

“Nunca planejamento, foco, dinamismo gerencial e flexibilidade foram tão relevantes como neste momento”, argumentam Soares Jr. e Miranda. “Estamos frente a frente com a Indústria 4.0, que é altamente tecnológica e de grande valorização da responsabilidade social, ambiental e de governança”.

Períodos de transição, como o atual, exigem diferentes esforços de adaptação. Um deles refere-se ao mercado de trabalho. De acordo com o estudo *O futuro do trabalho*, publicado em outubro de 2020 pelo Fórum Econômico Mundial, a pandemia acelerou o processo de automação, afetando inúmeras profissões.

A organização estima que 85 milhões de empregos serão impactados pela divisão de trabalho entre pessoas e máquinas até 2025, em 26 países analisados, entre os quais, o Brasil. O relatório aponta que, entre os profissionais que permanecerem em suas funções, 50% precisarão de requalificação. “Isso obrigará as empresas a exercerem papel importante na educação e formação de mão de obra”, alertam.

Por esse motivo, o alinhamento permanente com os públicos relevantes para a empresa ganhou ainda mais importância e requer a conciliação de medidas de curto, médio e longo prazos. As novas configurações de trabalho devem consolidar o sistema híbrido, dividido entre presencial e remoto. O risco está colocado para empresas e pessoas com maior dificuldade de adaptação a esse contexto.

publicada originalmente na edição de out.-nov.’21

CONTABILIDADE

ASSESSORIA FISCAL

CÁLCULOS

ANÁLISE DE DADOS

BALANÇO

CONSULTORIA

FINANCEIRO

Estamos aqui para você e para a sua empresa!

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

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

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