MAC
Assessoria

(11) 3984-7804 / 3985-6890
(11) 98877-2242
mac.ascom@yahoo.com.br
www.contabilidademarazul.com.br

Agosto e Setembro de 2026



Vendas focadas na relação com o cliente

O QUE LEVAR EM CONTA NA HORA DE FORMAR PREÇOS

Pontos a serem considerados para uma correta precificação

REFORMA TRIBUTÁRIA ENTRA NO DIA A DIA DAS EMPRESAS

Informação da CBS e do IBS em notas fiscais torna-se obrigatória

Contas EM REVISTA

Informação indispensável ao empresário

EDITORA QUARUP

Agosto e Setembro de 2026

3 Editorial
Precificação e estratégia em tempos de transformação

4 Capa
Vendas consultivas agregam valor e fidelizam cliente

10 Painel
Como saber qual modelo de vendas usar

11 Cenofisco Orienta

14 Reforma Tributária
Empresas devem adaptar notas à CBS e ao IBS

18 Gestão
Economia circular transforma resíduos em receita

22 Financeiro
Precificação estratégica garante rentabilidade

26 Datas & Dados
Obrigações
Indicadores
Simples Nacional

Contas EM REVISTA

Publicação bimestral da Editora Quarup
em parceria com empresas contábeis.

EDITORA RESPONSÁVEL
Aliane Villa

REDAÇÃO
Cucas Conteúdo Inteligente

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

EDITORAÇÃO
Cleber Figueiroa

CAPA
Composição: Cleber Figueiroa
sobre foto ArLawKa | Adobe Stock

IMAGENS
Adobe Stock e Freepik

DIRETOR COMERCIAL
Fernando A. D. Marin

GERENTE DE MARKETING
Janaína V. Marin

FECHAMENTO
Matérias: 30/06/26
Seção Datas & Dados: 10/07/26

EDITORA QUARUP

11 4972-7222
contas@contasemrevista.com.br
www.contasemrevista.com.br
Rua Manuel Ribeiro, 167 - Vila Vitória
Santo André - SP - CEP: 09172-730

É vedada a reprodução física ou eletrônica de quaisquer conteúdos sem a prévia autorização dos editores.

Precificação e estratégia em tempos de transformação

O segundo semestre de 2026 começa com um marco decisivo: a partir de agosto, a conformidade fiscal com a CBS e o IBS deixa de ser opcional e passa a ser condição para operar. Quem não se adaptar corre o risco de ter notas bloqueadas, perder a dispensa de recolhimento e, em última instância, paralisar as vendas. A preparação, como mostramos nesta edição, exige a revisão de contratos, diálogo com fornecedores e um plano mínimo de ação.

O mesmo rigor se aplica à formação de preços. Precificar por intuição ou espelhando a concorrência é um risco que a empresa não pode correr. Dominar a estrutura de gastos, conhecer a margem de contribuição de cada produto e entender o valor percebido pelo cliente são passos essenciais para transformar o preço em ferramenta de crescimento sustentável.

Também mostramos como a venda consultiva pode ser um diferencial em um ambiente saturado de ofertas genéricas. Ao compreender as reais necessidades do cliente, o empreendedor constrói relações de confiança duradouras. Na mesma linha de adaptação às inovações e mudanças do mercado, a economia circular surge como oportunidade concreta de reduzir custos operacionais e gerar novas receitas com o reaproveitamento de materiais que antes eram descartados.

Os próximos meses exigirão atenção, planejamento e disposição para rever processos. As empresas que encararem esse momento como oportunidade de se estruturar melhor, do ponto de vista fiscal, financeiro e comercial, sairão mais fortes.

Boa leitura!

Vendas consultivas agregam valor e fidelizam cliente

Compreender as necessidades reais do cliente antes da oferta é o primeiro passo para fazer uma venda consultiva e se destacar em relação à concorrência, mesmo sem praticar o menor preço

Em um cenário de saturação de ofertas, converter um cliente com promessas genéricas focadas em produtos ou serviços tornou-se tarefa complexa. Cada vez mais, o mercado exige personalização e soluções direcionadas.

Conforme define o treinador e palestrante de alta performance em vendas e áreas estratégicas, Marcelo Ortega, autor das obras *Sucesso em Vendas e Inteligência em Vendas*, a abordagem consultiva assemelha-se à conduta de um médico. Para Ortega, não se deve oferecer uma solução técnica sem antes realizar uma anamnese profunda das dores do comprador. É preciso identificar se o que o cliente solicita é, de fato, o que ele precisa para prosperar.

Nesta dinâmica, o vendedor deixa de ser um mero tirador de pedidos para se tornar um conselheiro de confiança. O objetivo central não é apenas fechar um contrato, mas estabelecer uma relação de longo prazo.

Técnicas para aumentar as vendas
devem ser amparadas na ética.
A oferta deve ser feita apenas se houver
benefício real ao cliente

A consultora empresarial e mentora de vendas consultivas, Adriana Soares Nogueira, destaca que entender as dores latentes do cliente permite que a oferta seja personalizada, fazendo com que o valor percebido supere objeções financeiras. Quando o cliente compreende que a solução resolve um gargalo crítico, o preço torna-se secundário diante do retorno sobre o investimento.

Mas a venda consultiva exige uma mudança de perspectiva, pois o foco é resolver o problema do cliente, tornando a meta de vendas uma consequência natural do processo.

Segundo o professor de Economia da Universidade Anhembi Morumbi, Denis Medina, o tempo investido na etapa de imersão no negócio do cliente é o que garante a precisão no fechamento. Medina esclarece que o diagnóstico preventivo funciona como uma barreira contra o desperdício de capital. Ao identificar falhas na gestão de estoque do cliente, por exemplo, oferecer uma campanha de vendas agressiva pode ser fatal, pois o aumento da demanda sem estrutura gerará prejuízo. O consultor deve apontar que o cliente precisa, primeiro, organizar a operação. Esse tipo de atitude ajuda a construir uma imagem de experiência e autoridade.



Estratégia pode sofrer adaptações a depender do público

A aplicação da venda consultiva exige adaptações dependendo do modelo de negócio. No universo *business to business* (B2B, de empresa para empresa, em português), o processo é caracterizado pela complexidade. O foco central deve ser o retorno do investimento e

a eficiência operacional. Uma empresa que fornece insumos, por exemplo, precisará demonstrar como sua consultoria reduzirá desperdícios para ser contratada.

Quando o cliente entende que
a solução resolve um gargalo crítico,
o preço torna-se secundário
diante do retorno sobre o investimento

Já no modelo *business to consumer* (B2C, de empresa para consumidor, em português), a abordagem assume um caráter comportamental. Embora a lógica do diagnóstico permaneça, o componente emocional e a experiência do usuário ganham peso. Para uma empresa que atua no varejo, por exemplo, a venda consultiva envolve considerar o estilo de vida e os desejos do consumidor. Nesse caso, o consultor pode atuar como um curador, filtrando opções para entregar satisfação pessoal.

Em ambos os modelos, a tecnologia suporta a organização de dados, mas o fator determinante para o fechamento do negócio continua sendo a confiança estabelecida entre as pessoas.

Qualquer que seja o público, também é preciso cuidado para não confundir a aplicação de uma estratégia com *scripts* robotizados. É importante ouvir mais do que falar, até para descobrir a motivação real por trás da decisão de compra. Só assim é possível conectar a solução técnica à expectativa do consumidor de uma forma que os algoritmos de inteligência artificial ainda não são capazes de replicar.

Técnicas para ampliar resultados

É possível ampliar os resultados da venda consultiva por meio da oferta contínua de valor na base atual de clientes, utilizando duas técnicas principais:

- **Upselling:** Quando se oferece uma versão mais moderna ou aprimorada do produto ou serviço que o cliente já utiliza, adequada ao novo momento.

- **Cross-selling:** Quando há uma venda de serviços complementares. Se uma empresa contrata uma consultoria tributária, por exemplo, pode ter também interesse em um planejamento sucessório.

O mais importante, nesse contexto, é agir com ética e integridade. A oferta só deve ser feita se houver benefício real ao cliente. Isso reforça o compromisso com o crescimento sustentável do parceiro e é fundamental para a fidelização.

Metodologia *spin selling*

A metodologia *spin selling* está na base do conceito de venda consultiva e não deve ser vista como um roteiro rígido, mas como um processo de construção de valor.

Ele é estruturado em quatro dimensões que guiam o cliente da inconsciência do problema até a solução. “Muitas vezes, o cliente já conhece o problema, mas ainda não percebeu o custo de não tomar uma decisão. E é justamente aí que a venda consultiva ganha força”, explica Nogueira.

Para transformar o atendimento em uma consultoria, pode-se seguir as seguintes etapas:



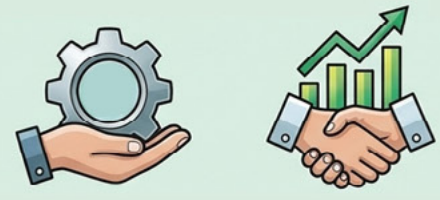
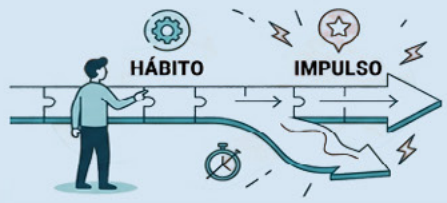
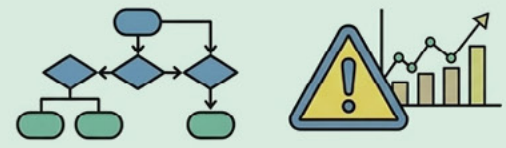
1. **Situação.** Inicie com uma investigação profunda do cenário atual do cliente. O foco é coletar dados técnicos sobre processos, tecnologias e fluxos vigentes para compreender o contexto operacional como um todo.

2. **Problema.** Identifique insatisfações e gargalos ocultos que o empreendedor muitas vezes ignora devido à rotina exaustiva. O objetivo é trazer à tona dores latentes que impedem o crescimento saudável do negócio.

3. **Implicação.** Explore as consequências negativas e os custos tangíveis da inércia. Ao projetar o impacto financeiro de um problema não resolvido, utilizando métricas como as perdas mensais, estabelece-se um senso de urgência e clareza sobre o prejuízo acumulado.

4. **Necessidade de solução.** Conduza o cliente a verbalizar os ganhos de eficiência e os benefícios práticos da mudança. Nessa fase, o comprador assume o protagonismo ao reconhecer a solução como um investimento vital para atingir seus objetivos estratégicos.

Como saber qual **modelo de vendas** usar

Situação	Venda transacional	Venda consultiva
Foco principal	Produto ou serviço, preço e fechamento rápido. 	Necessidade, solução e sucesso do cliente. 
Perfil do cliente	Busca conveniência ou menor preço. 	Busca segurança, estratégia e impacto real. 
Complexidade	Baixa. Decisões baseadas em impulso ou hábito. 	Alta. Pode envolver múltiplos fatores de decisão ou riscos operacionais. 
Duração do ciclo	Curto. A transação ocorre em um único contato. 	Médio a longo. Com possibilidade de *upselling* e *cross-selling*. 
Papel do vendedor	Demonstrador técnico. 	Conselheiro estratégico. 

Como será a contabilização dos descontos por atrasos e/ou faltas injustificadas na folha de pagamento?

Dentre as obrigações acessórias citadas no art. 225 do Decreto nº 3.048/1999 (Regulamento da Previdência Social), destacamos as seguintes:

a) preparar folha de pagamento da remuneração paga, devida ou creditada a todos os segurados a seu serviço, devendo manter, em cada estabelecimento, uma via da respectiva folha e recibos de pagamentos;

b) lançar mensalmente em títulos próprios de sua contabilidade, de forma discriminada, os fatos geradores de todas as contribuições, o montante das quantias descontadas, as contribuições da empresa e os totais recolhidos; e

c) prestar ao Instituto Nacional do Seguro Social e à Secretaria da Receita Federal todas as informações cadastrais, financeiras e contábeis de interesse dos mesmos, na forma por eles estabelecida, bem como os esclarecimentos necessários à fiscalização.

Os lançamentos referentes aos fatos geradores de todas as contribuições, o montante das quantias descontadas, as contribuições da empresa e os totais recolhidos devem ser devidamente escriturados nos livros Diário e Razão e serão exigidos pela fiscalização após 90 dias contados da ocorrência dos fatos geradores das contribuições, devendo:

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.

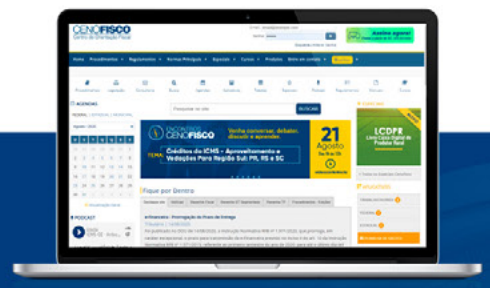
2 **Economize seu precioso tempo**, pois tudo de mais importante está consolidado em nosso Portal.

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) atender ao princípio contábil do regime de competência; e

b) registrar, em contas individualizadas, todos os fatos geradores de contribuições previdenciárias, de forma a identificar, clara e precisamente, as rubricas integrantes e não integrantes do salário de contribuição, bem como as contribuições descontadas do segurado, as da empresa e os totais recolhidos, por estabelecimento da empresa, por obra de construção civil e por tomador de serviços.

Uma vez apurados todos os proventos (valores a receber) e descontos, procede-se a elaboração da folha de pagamento e dos respectivos recibos, que observa o seguinte procedimento:

a) discriminam-se os proventos (horas normais, horas extras, adicionais, etc.) e os descontos (contribuição previdenciária, adiantamentos, vale-transporte, vale-refeição, etc.);

b) faz-se uma soma geral das parcelas pagas e outra das descontadas; e

c) do total das parcelas pagas deduz-se o total das descontadas, obtendo-se como resultado o valor líquido a ser percebido pelo empregado.

Ressaltamos ainda que algumas empresas descontam, além de atrasos e faltas injustificadas, o descanso semanal remunerado (Lei nº 605/1949).

O registro contábil da folha de pagamento será a débito na conta “Despesas com Salários e Ordenados”, em conta de resultado e a crédito na conta “Salários e Ordenados a Pagar”, no passivo circulante; e o registro contábil do desconto referente aos atrasos e/ou faltas injustificadas será a débito na conta “Salários e Ordenados a Pagar”, no passivo circulante, e a crédito na conta “Despesas com Salários e Ordenados”, em conta de resultado.

A empresa também pode optar pela contabilização da folha de pagamento pelo valor líquido (já computados os atrasos ou as faltas).

Vanessa Alves - Consultora e redatora Cenofisco

O que é a Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) e quando ela entra em vigor?



A partir de 1º de janeiro de 2027, entra em vigor a nova CBS, que passa a ser cobrada integralmente, marcando a extinção definitiva da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS/Pasep) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins).

Diferentemente do sistema atual, que possui diversas restrições ao aproveitamento de créditos, a CBS operará sob o regime de não cumulatividade plena. Isso significa que o tributo pago em etapas anteriores da cadeia produtiva gera crédito para a empresa compradora, incidindo apenas sobre o valor adicionado em cada etapa.

A CBS incide sobre operações com bens (materiais ou imateriais, incluindo direitos) e serviços. Sua base de cálculo é o valor da operação, sendo vedado o "cálculo por dentro" (o imposto não compõe sua própria base de cálculo), o que aumenta a transparência para o consumidor final.

Por ser uma contribuição federal, a arrecadação da CBS é vinculada ao financiamento da Seguridade Social, conforme previsto no art. 195 da Constituição Federal, com competência atribuída à Receita Federal do Brasil (RFB).

O ano de 2027 é o marco da "virada federal" na reforma tributária. Enquanto o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS, estadual/municipal) terá uma transição mais longa, a CBS assume o protagonismo imediato ao substituir o PIS/Pasep e a Cofins, trazendo o modelo de Imposto sobre Valor Agregado (IVA) para a esfera da União com foco em créditos financeiros e tributação no destino.

Base legal: Constituição Federal de 1988, Emenda Constitucional nº 132/23, Leis Complementares nº 214/25 e nº 227/26 e Decreto nº 12.955/26.

Terezinha Massambani – Consultora e redatora Cenofisco



Empresas devem adaptar notas à CBS e ao IBS

Em caráter preparatório, organizações já precisam informar os novos tributos nos documentos fiscais para manter a dispensa de recolhimento e evitar falhas operacionais nas apurações



O ano de 2026 marca o início de testes na transição para a reforma tributária. Em abril, foram publicadas as regulamentações que detalham como a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) devem ser informados nos documentos fiscais. Essa etapa tem caráter preparatório, mas a dispensa de recolhimento dos novos tributos depende do cumprimento das regras previstas para o período.

O auditor-Fiscal da Receita Federal, Marcos Hübner Flores, afirma que cada operação precisa ser classificada corretamente, com identificação do tratamento tributário aplicável, como alíquota padrão, isenção, redução de alíquota ou outro enquadramento previsto. “Esse é o trabalho que precisa ser feito em 2026”, afirma.

A CBS e o IBS compõem o modelo de Imposto sobre Valor Agregado (IVA) dual adotado pelo Brasil, mas têm competências diferentes: a CBS é federal e substituirá o Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins); o IBS será administrado por estados, Distrito Federal e municípios e substituirá gradualmente o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) e o Imposto sobre Serviços (ISS).

A Receita Federal recomenda que as empresas revisem mercadorias e serviços vendidos, adaptem seus emissores de notas fiscais e verifiquem se a calculadora de tributos foi integrada aos sistemas. A ferramenta calcula CBS e IBS a partir da classificação informada pelo contribuinte, o que reduz o risco de divergência em relação à apuração oficial.

O que muda em 2026

Para este ano, que inicia a fase de teste e adaptação, ficaram estabelecidas as alíquotas de 0,9% para a CBS e 0,1% para o IBS. Além disso, não haverá aplicação de multas relacionadas à adaptação – o que só deve ocorrer a partir de 2027. Segundo Flores, caso seja identificado que o contribuinte ainda não está destacando CBS e IBS nos documentos fiscais, as administrações tributárias devem orientar a regularização. Se houver notificação, o prazo para corrigir as informações será de 60 dias.

É necessário acompanhar o Domicílio Tributário Eletrônico (DTE), pois a comunicação com os contribuintes será feita por esse canal

Empresas optantes pelo Simples Nacional estão dispensadas neste momento e só terão obrigatoriedade a partir de 2027, embora possam antecipar a adaptação. "Percebemos que já existem empresas do Simples destacando CBS e IBS em suas notas fiscais, de forma antecipada. Elas já estão preparadas para o ano que vem", observa Flores.

Campos fiscais e apuração assistida

Para o pós-doutor em Direito Financeiro, Tributário e Público e sócio do Eduardo Jardim Advogados Associados, Luciano de Almeida Pereira, o preenchimento dos campos da CBS e do IBS representa uma nova obrigação acessória. Em 2026, a obrigação principal tem caráter de teste, mas a obrigação de prestar corretamente as informações ao fisco já produz efeitos operacionais.

Entre as informações exigidas estão o destaque dos valores de CBS e IBS, o Código de Situação Tributária (CST), o Código de Classificação Tributária (cClassTrib) e os totalizadores do documento fiscal. Esses campos identificam o tratamento aplicável a cada bem, serviço ou operação e alimentam a apuração assistida.

O risco mais imediato, segundo Pereira, é operacional. Sem atualização dos sistemas fiscais, a empresa pode enfrentar rejeição de documentos, dificuldade de emissão de notas e interrupção do faturamento. Por isso, a adequação não deve ser tratada apenas como tarefa do departamento fiscal, mas como um projeto que envolve tecnologia, cadastros, compras, vendas, controladoria e gestão.

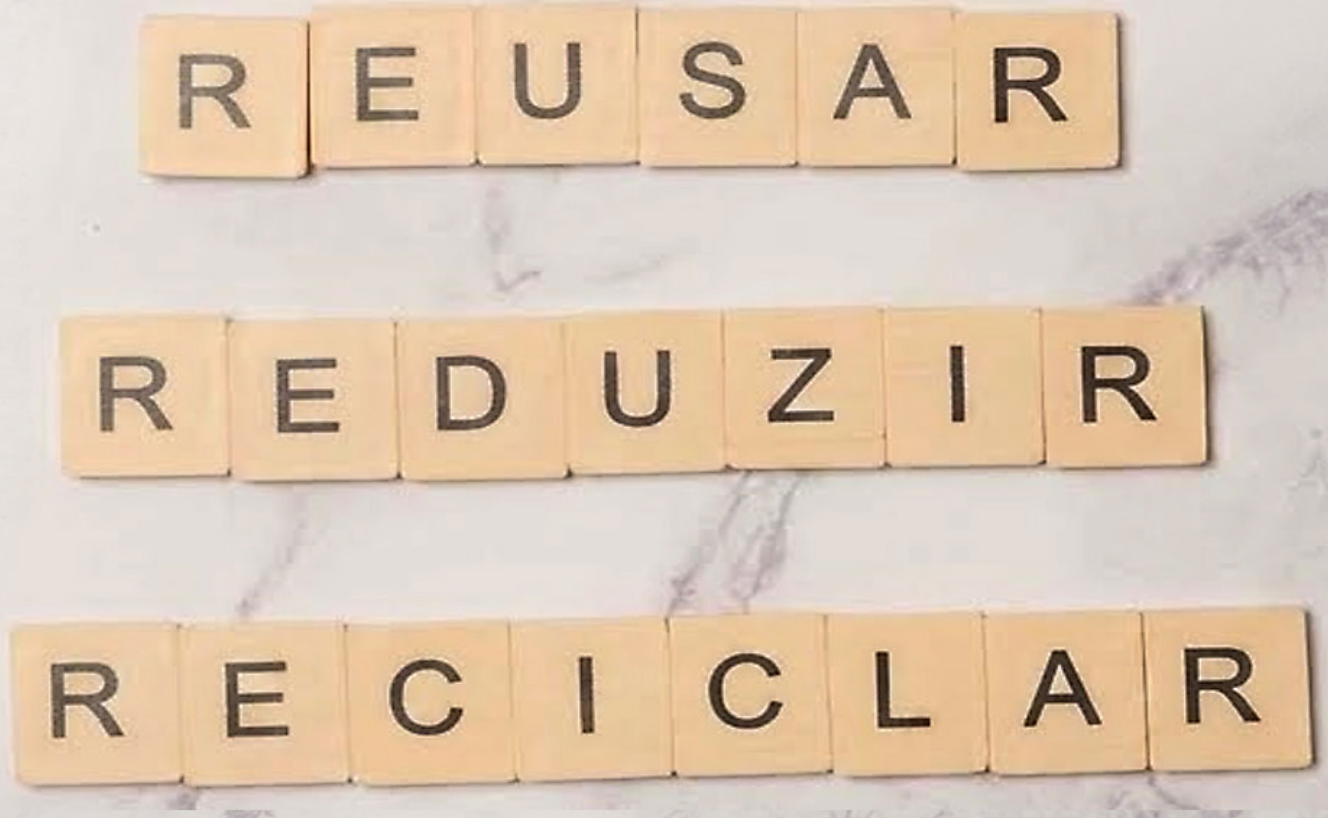
Pereira recomenda que empresários montem um plano mínimo de ação. Entre as medidas estão a criação de um comitê de transição, o mapeamento de processos de compras e vendas, testes no sistema de emissão de notas, saneamento de cadastros, revisão contratual e diálogo com fornecedores e clientes.

Outra orientação é avaliar impactos no caixa, sobretudo com a futura implantação do *split payment*, mecanismo que separa, no pagamento eletrônico, a parcela destinada ao fornecedor e a parte correspondente ao tributo. Também é necessário observar o Domicílio Tributário Eletrônico (DTE), pois a comunicação com os contribuintes será feita por esse canal.



Economia circular transforma resíduos em **receita**





Transição para o modelo circular permite que empresas otimizem recursos, reduzam custos operacionais e gerem novas receitas por meio do reaproveitamento de materiais

A economia circular não deve ser vista apenas como pauta ambiental, mas como uma lógica que, aplicada aos negócios, aumenta a competitividade. A base do modelo é manter as matérias-primas no ciclo econômico pelo maior tempo possível. Fazer essa transição significa deixar de tratar o resíduo como custo de descarte para entendê-lo como recurso que pode ser reinserido na cadeia.

Segundo o Superintendente de Meio Ambiente e Sustentabilidade da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Davi Bomtempo, a mudança exige uma revisão profunda de processos, desde a escolha dos insumos até o relacionamento com acionistas. O objetivo é dissociar o crescimento econômico do consumo crescente de recursos virgens, garantindo um desenvolvimento sustentável e resiliente às oscilações do mercado global.

Diferentemente do que muitos gestores acreditam, a economia circular não se limita à reciclagem. A presidente do Instituto Brasileiro de Economia Circular (Ibec), Beatriz Luz, explica que o conceito é mais amplo e envolve um novo design de negócios. O foco deve estar na inteligência aplicada ao projeto do produto, garantindo que ele seja pensado para ser reparado, reutilizado ou desmontado com facilidade.

Ao redesenhar o modelo de negócio, a empresa deixa de vender apenas produto e passa a oferecer soluções que priorizam o uso e o desempenho. Essa mudança de mentalidade é essencial para inovar, criando ciclos fechados onde o desperdício é virtualmente eliminado e a eficiência é maximizada.

Vantagens de adotar o modelo circular

A implementação de práticas circulares oferece vantagens competitivas tangíveis. A principal é a redução de custos operacionais: ao otimizar insumos e reaproveitar materiais que antes seriam descartados, a empresa diminui a dependência de matérias-primas virgens, cujos preços são voláteis. Além disso, a eficiência energética e a redução no consumo de água contribuem para uma operação mais enxuta e menos vulnerável a crises de abastecimento.



Outro ponto relevante é a abertura de novas fontes de receita. Resíduos que geravam despesas de logística e tratamento podem ser transformados em subprodutos ou vendidos como insumo para outras indústrias. Essa simbiose industrial fortalece a cadeia produtiva e cria um ecossistema colaborativo. A adoção do modelo também melhora a imagem da marca perante consumidores conscientes, que priorizam empresas com compromissos claros de sustentabilidade.

Setores como o têxtil, de cosméticos e embalagens já apresentam resultados expressivos. No segmento têxtil, retalhos e peças em desuso são transformados em novos produtos de alto

valor, evitando que toneladas de tecido terminem em aterros. Na indústria de cosméticos, o foco em refis e logística reversa permite que recipientes retornem ao ciclo produtivo diversas vezes, reduzindo drasticamente a pegada de carbono.

Na economia circular, o resíduo é entendido como recurso que pode ser reinserido na cadeia, em vez de ser visto como custo de descarte

Acompanhando diversas empresas nessa jornada, Luz cita casos de sucesso na conversão de desperdício em oportunidade. Um deles envolve uma empresa de sanduíches que gerava excedentes de pães. Por meio de uma parceria estratégica com uma indústria de bebidas, o resíduo subutilizado passou a ser a base de uma cerveja de trigo, conhecida como *toast brewing*. "A empresa criou uma nova marca integrada com outra cadeia, gerando valor, posicionamento e visibilidade inéditos", afirma.

No Brasil, a presidente do Ibec destaca o exemplo de uma indústria de óleo de babaçu que aproveitava apenas 6% do fruto, descartando os 94% restantes. Após reformular seus processos, a companhia alcançou o aproveitamento integral do recurso, convertendo o descarte em carvão ativado e insumos para o setor de limpeza. Segundo Luz, a transição exige resiliência: "Mudar a lógica de produção depende de investimentos e pode ser complexo no início. Mas é fundamental mapear e reconhecer o potencial de cada negócio, pensando nos resultados de longo prazo", conclui.



Precificação estratégica garante rentabilidade

Definir o preço de venda exige equilíbrio entre a análise rigorosa de custos e o valor percebido pelo mercado, especialmente diante das mudanças trazidas pela reforma tributária

A definição do preço de venda é um dos fatores mais críticos para a sobrevivência de qualquer negócio. No entanto, em muitas organizações, essa decisão ainda é baseada em métodos intuitivos ou na simples observação da concorrência, o que pode levar a prejuízos importantes. O presidente do Conselho Federal de Administração (CFA), Leonardo Macedo, destaca que a precificação não deve ser vista como um evento isolado, mas como um processo contínuo que exige dados precisos e uma leitura clara do posicionamento da empresa no mercado.

Para precificar com segurança, é fundamental dominar a estrutura de gastos. O professor da Fundação Getulio Vargas (FGV) e sócio-fundador da Lucre Consultoria em Lucratividade, Roberto Assef, explica que um dos erros mais comuns é ratear custos fixos no preço unitário. "O rateio de custos fixos pode distorcer a realidade da lucratividade de cada item. O foco deve estar na margem de contribuição: a diferença entre o preço de venda e os custos e despesas variáveis", afirma.

Diferenciar custos diretos (aqueles ligados diretamente à produção ou ao serviço) de custos indiretos é essencial à compreensão de quanto sobra de cada produto para pagar os custos fixos e gerar lucro. Ao ignorar essa lógica, o empresário corre o risco de vender grandes volumes de itens que, na prática, drenam recursos da operação. A análise técnica permite identificar quais produtos ou serviços são os verdadeiros geradores de riqueza para o negócio.

O impacto da reforma tributária

O cenário ganha complexidade com a reforma tributária. A substituição do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o

Financiamento da Seguridade Social (Cofins) pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS); e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços (ISS) pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) altera a lógica de custos.

Para Macedo, o período de transição, que se estenderá até 2032, exigirá vigilância constante sobre o creditamento tributário. A capacidade das empresas de se adaptarem a essas novas regras, garantindo que os impostos não comprometam a margem de lucro por falta de planejamento, será um diferencial competitivo.

Concorrência e construção de valor

Embora os custos forneçam o limite mínimo do preço, o mercado é quem define o máximo. Ainda assim, copiar o preço do concorrente é arriscado, pois as estruturas de custos raramente são idênticas. A análise da concorrência pode servir como referência, mas a decisão final deve considerar o valor percebido pelo cliente: atributos como localização, atendimento, força da marca e agilidade na entrega permitem praticar preços superiores sem perder volume de vendas.

A precificação deve ser vista como um processo contínuo que exige dados precisos e leitura clara do posicionamento da empresa no mercado

No momento de definir o valor, Assef sugere que o empresário identifique quais diferenciais são realmente valorizados pelo seu público-alvo. Quando o cliente percebe que a solução resolve uma dor específica



que possui, de forma satisfatória, a sensibilidade ao preço diminui. É nesse espaço que a rentabilidade cresce.

Nessa jornada técnica, contar com softwares e ferramentas de gestão como o Precifique, desenvolvido pelo Sebrae, auxilia na organização de dados e no cálculo preciso das margens.

Em um ambiente econômico volátil e com mudanças tributárias em andamento, a empresa que domina seus números transforma o preço em uma ferramenta de crescimento sustentável e garante não apenas a venda, mas a saúde financeira em longo prazo.

Passo a passo para a formação de preços

1. Levantar todos os custos e despesas do negócio.
2. Identificar a carga tributária incidente.
3. Definir a margem de lucro desejada.
4. Analisar o mercado e o posicionamento da empresa.
5. Avaliar a percepção de valor do cliente.
6. Calcular o preço-base.
7. Testar a viabilidade comercial.
8. Monitorar resultados e realizar ajustes periódicos.

Agosto'26

Dia[1]	Obrigações
06	Salários – Jul.'26[2]
10	GPS – Envio ao sindicato[3]
14	EFD-Contribuições – PIS/Cofins – Jun.'26
17	EFD-Reinf – Jul.'26 EFD-Reinf – Lucros e dividendos – 2º trimestre de 2026 eSocial – Jul.'26 Previdência Social – Contribuinte individual[4] – Jul.'26
20	Cofins – Entidades financeiras e equiparadas – Jul.'26 Darf eSocial/EFD-Reinf – Jul.'26 Dirbi – Jun.'26 FGTS – Jul.'26 PIS – Entidades financeiras e equiparadas – Jul.'26 Simples – Jul.'26 Simples Doméstico – Jul.'26
25	Cofins – Faturamento – Jul.'26 IPI – Jul.'26 PIS – Faturamento – Jul.'26
28	DeSTDA – Jul.'26
31	Contribuição sindical facultativa[5 e 6] CSLL – Jul.'26 CSLL – Trimestral – 2ª cota

Agosto'26 (continuação)

Dia[1]	Obrigações
31 (cont.)	DCTFWeb – Jul.'26
	DME – Jul.'26
	eFinanceira – 1º semestre de 2026
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Jul.'26
	IRPF – Carnê leão – Jul.'26
	IRPF – Renda variável – Jul.'26
	IRPJ – Jul.'26
	IRPJ – Lucro inflacionário – Jul.'26
	IRPJ – Renda variável – Jul.'26
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Jul.'26
	IRPJ – Trimestral – 2ª cota
	Pert – Ago.'26
	Pert-SN – Ago.'26
	Refis – Jul.'26
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Ago.'26
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Ago.'26
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Ago.'26

(1) Estas datas **não** consideram os feriados estaduais e municipais. **(2)** Exceto se outra data for especificada em Convenção Coletiva de Trabalho. **(3)** O inciso V, do art. 225 do Decreto nº 3.048/1999, que exigia a apresentação de cópia da GPS ao sindicato até o dia 10 foi revogado pelo Decreto nº 10.410/20. Contudo, esse envio do documento continua obrigatório de acordo com o art. 3º da Lei nº 8.870/1994. **(4)** Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. **(5)** A Lei nº 13.467/17 extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. **(6)** Empregados optantes admitidos em junho que não contribuíram no exercício de 2026.

Setembro'26

Dia[1]	Obrigações
04	Salários – Ago.'26[2]
10	GPS – Envio ao sindicato[3]
15	EFD-Contribuições – PIS/Cofins – Jul.'26 EFD-Reinf – Ago.'26 eSocial – Ago.'26 Previdência Social – Contribuinte individual[4] – Ago.'26
18	Cofins – Entidades financeiras e equiparadas – Ago.'26 Darf eSocial/EFD-Reinf – Ago.'26 Dirbi – Jul.'26 FGTS – Ago.'26 PIS – Entidades financeiras e equiparadas – Ago.'26 Simples Doméstico – Ago.'26
21	Simples – Ago.'26
25	Cofins – Faturamento – Ago.'26 IPI – Ago.'26 PIS – Faturamento – Ago.'26
28	DeSTDA – Ago.'26
30	Contribuição sindical facultativa[5 e 6] CSLL – Ago.'26 CSLL – Trimestral – 3ª cota DCTFWeb – Ago.'26 DME – Ago.'26

Setembro'26 (continuação)

Dia[1]	Obrigações
30 (cont.)	Decl. do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (DITR) – 2026
	Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) – 1ª cota ou única
	IRPF – Alienação de bens ou direitos – Ago.'26
	IRPF – Carnê leão – Ago.'26
	IRPF – Renda variável – Ago.'26
	IRPJ – Ago.'26
	IRPJ – Lucro inflacionário – Ago.'26
	IRPJ – Renda variável – Ago.'26
	IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Ago.'26
	IRPJ – Trimestral – 3ª cota
	Pert – Set.'26
	Pert-SN – Set.'26
	Refis – Ago.'26
	Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Set.'26
	Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Set.'26
	Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Set.'26

(1) Estas datas **não** consideram os feriados estaduais e municipais. **(2)** Exceto se outra data for especificada em Convenção Coletiva de Trabalho. **(3)** O inciso V, do art. 225 do Decreto nº 3.048/1999, que exigia a apresentação de cópia da GPS ao sindicato até o dia 10 foi revogado pelo Decreto nº 10.410/20. Contudo, esse envio do documento continua obrigatório de acordo com o art. 3º da Lei nº 8.870/1994. **(4)** Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. **(5)** A Lei nº 13.467/17 extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. **(6)** Empregados optantes admitidos em julho que não contribuíram no exercício de 2026.

Tabela de Contribuição à Previdência Social (a partir de jan.'26)

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

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

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

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

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

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

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

Outros Indicadores (R$)

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

Índices Econômicos

Mês	FGV					IBGE	
	IGP-M	IGP-DI	IPA-DI	IPC-DI	INCC-DI	IPCA	INPC
Jun/26	-0,50	-0,79	-1,36	0,36	0,78	0,16	0,14
Mai/26	0,84	0,87	0,95	0,60	0,88	0,58	0,65
Abr/26	2,73	2,41	3,09	0,88	1,00	0,67	0,81
Mar/26	0,52	1,14	1,38	0,67	0,54	0,88	0,91
Fev/26	-0,73	-0,84	-1,21	-0,14	0,28	0,70	0,56
Jan/26	0,41	0,20	0,00	0,59	0,72	0,33	0,39
Dez/25	-0,01	0,10	0,03	0,28	0,21	0,33	0,21
Nov/25	0,27	0,01	-0,11	0,28	0,27	0,18	0,03
Out/25	-0,36	-0,03	-0,13	0,14	0,30	0,09	0,03
Set/25	0,42	0,36	0,30	0,65	0,17	0,48	0,52
Ago/25	0,36	0,20	0,35	-0,44	0,52	-0,11	-0,21
Jul/25	-0,77	-0,07	-0,34	0,37	0,91	0,26	0,21
12 meses	3,16	3,59	2,91	4,32	6,76	4,64	4,33

Mês	Fipe	Bacen					SFH
	IPC	TJLP	TR	Selic	Poup.(1)	Poup.(2)	UPC
Jun/26	0,18	0,76	0,1709	1,12	0,6718	0,6718	25,16
Mai/26	0,45	0,76	0,1687	1,07	0,6695	0,6695	25,16
Abr/26	0,40	0,76	0,1679	1,09	0,6687	0,6687	25,16
Mar/26	0,59	0,77	0,1735	1,21	0,6744	0,6744	25,04
Fev/26	0,25	0,77	0,1207	1,00	0,6213	0,6213	25,04
Jan/26	0,21	0,77	0,1718	1,16	0,6727	0,6727	25,04
Dez/25	0,32	0,76	0,1742	1,22	0,6751	0,6751	24,91
Nov/25	0,20	0,76	0,1634	1,05	0,6642	0,6642	24,91
Out/25	0,27	0,76	0,1758	1,28	0,6767	0,6767	24,91
Set/25	0,65	0,75	0,1742	1,22	0,6751	0,6751	24,78
Ago/25	0,04	0,72	0,1722	1,16	0,6731	0,6731	24,78
Jul/25	0,28	0,72	0,1758	1,28	0,6767	0,6767	24,78
12 meses	3,92	9,45	2,03	14,72	8,32	8,32	0,30

(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 x 14,30%) – R$ 87.300,00]/RBT12} x 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 x 21%) – R$ 125.640,00]/RBT12} x 33,5%.
O percentual efetivo resultante também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 8,09%; CSLL = 5,15%; Cofins = 16,93%; PIS/Pasep = 3,66%; CPP = 55,14%; IPI = 11,03%. Total = 100%.

Anexo III – Serviços

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

(3) Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.
Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: {[(RBT12 x 21%) – R$ 125.640,00]/RBT12} x 33,5%.
Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 6,02%; CSLL = 5,26%; Cofins = 19,28%; PIS/Pasep = 4,18%; CPP = 65,26%. Total = 100%.

Anexo IV – Serviços

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

(4) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na quinta faixa, quando a Alíquota Efetiva (AE) for superior a 12,5%, a repartição será: IRPJ = (AE – 5%) x 31,33%; CSLL = (AE – 5%) x 32,00%; Cofins = (AE – 5%) x 30,13%; PIS/Pasep = (AE – 5%) x 6,54%; ISS = Percentual de ISS fixo em 5%.
Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.
Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: {[RBT12 x 22%) - R$ 183.780,00]/RBT12} x 40%.
Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 31,33%; CSLL = 32%; Cofins = 30,13%; PIS/Pasep = 6,54%. Total = 100%.

Anexo V – Serviços

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

(5) Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, transferindo-se a diferença para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.
Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da quinta faixa, para a parcela que não ultrapassar o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado pela fórmula: {[(RBT12 x 23%) – R$ 62.100,00]/RBT12} x 23,5%.
Esse percentual também ficará limitado a 5%, redistribuindo-se eventual diferença para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais: IRPJ = 30,07%; CSLL = 16,34%; Cofins = 18,43%; PIS/Pasep = 3,99%; CPP = 31,17%. Total = 100%.

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

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



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

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

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

Conte sempre conosco.