

GUIA PRÁTICO • REFORMA TRIBUTÁRIA

CONTRA-GOLPE TRIBUTÁRIO

O MANUAL DE SOBREVIVÊNCIA DO EMPRESÁRIO À REFORMA TRIBUTÁRIA

Entenda como IBS, CBS e as novas regras podem impactar o caixa, os preços, os créditos e o lucro da sua empresa.

SOBRE ESTE MATERIAL

A **Reforma Tributária** foi aprovada pela EC 132/2023 e regulamentada pela LC 214/2025. Seu objetivo é simplificar o sistema de tributação sobre o consumo.

O **IBS** (Imposto sobre Bens e Serviços) substituirá o ICMS, de competência estadual, e o ISS, de competência municipal.

A **CBS** (Contribuição sobre Bens e Serviços) é um tributo federal e substituirá o PIS e a COFINS, unificando as regras de créditos, reduzindo a cumulatividade e trazendo mais transparência ao destaque dos tributos.

Esses dois tributos passam a compor o novo modelo de tributação conhecido como **IVA DUAL**.

O novo modelo introduz uma arquitetura avançada, baseada em integração digital, validação automática de dados e fiscalização cada vez mais integrada.

SOBRE O ESPECIALISTA

Guilherme Manoel

Contador, pós-graduado em Finanças e empresário contábil.

Minha trajetória na contabilidade começou em 2015, quando ingressei na graduação em Ciências Contábeis. Desde então, construí minha atuação acompanhando de perto a realidade de empresas e empresários, especialmente os desafios que existem por trás dos números.

Hoje, como diretor da Nóvea Soluções, atuo ajudando empresários a compreender melhor seus números e a transformar a contabilidade em uma ferramenta de gestão e planejamento.



Ao longo dessa jornada, percebi que muitos dos problemas enfrentados pelas empresas não começam no imposto. Eles surgem antes: na falta de controle financeiro, no estoque, na formação de preços, nas retiradas dos sócios e na ausência de informações para tomar decisões.

Com a chegada da Reforma Tributária, esse conhecimento se torna ainda mais importante. O empresário precisará entender não apenas quanto paga de imposto, mas como cada decisão tomada dentro da empresa pode afetar seu caixa, seus custos, seus preços e seus resultados.

Foi com esse propósito que desenvolvi este material:

TRADUZIR A REFORMA TRIBUTÁRIA PARA A LINGUAGEM DE QUEM ESTÁ TODOS OS DIAS FAZENDO A EMPRESA ACONTECER.

Meu objetivo é que você termine esta leitura com mais clareza, segurança e capacidade para tomar decisões melhores. A Reforma Tributária representa uma grande mudança, mas, com informação e planejamento, ela também pode se transformar em oportunidade.

INTRODUÇÃO

A **Reforma Tributária** representa uma **transformação estrutural** na forma como o sistema tributário brasileiro funciona.

Essa transformação vai muito além de simples mudanças em alíquotas ou da substituição de tributos. O novo modelo amplia o uso de **tecnologia integrada** aos dados e possibilita **validações automáticas** das informações.

Com o avanço do cruzamento de dados, inconsistências nas informações registradas nas operações das empresas poderão gerar impactos cada vez mais rápidos.

Nesse cenário, a **contabilidade** deixa de ser vista apenas como uma obrigação de registro de dados e passa a ter um **papel ainda mais estratégico**.

O empresário brasileiro que não conhecer suas operações, da origem ao destino, estará mais exposto a riscos.



CAPÍTULO 1

O dinheiro da empresa não é o seu dinheiro.

Um erro muito comum é o empresário tirar dinheiro do caixa da empresa sempre que precisa pagar uma conta pessoal.

A empresa recebeu? **Faz um PIX.**

Sobrou dinheiro? **Transfere para a conta pessoal.**

O problema é que toda retirada precisa ter **origem, justificativa e organização.**

Retirar dinheiro da empresa e simplesmente chamar de “**distribuição de lucro**” não é suficiente. É preciso que exista lucro e que a operação esteja corretamente registrada.

Quando a empresa distribui lucros aos sócios, essa informação deve ser enviada à **EFD-Reinf**, inclusive pelas empresas do Simples Nacional.

No ano seguinte, ao fazer sua Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física, a Receita Federal já terá informações sobre os valores que a empresa declarou ter pago a você. É aí que acontece o cruzamento:

A empresa informa quanto pagou → você declara quanto recebeu → a Receita compara os dados.

**EI!
SEM MIM, VOCÊ
NÃO ENXERGA
O RISCO!**

AH...
AINDA DÁ PRA
TOCAR ASSIM
MESMO...



A CONTABILIDADE ASSUME UM NOVO PAPEL

Ela mostra quanto sua empresa realmente lucrou e ajuda a evitar inconsistências fiscais.

A contabilidade registra os fatos que já aconteceram na empresa e também ajuda a projetar e planejar acontecimentos futuros.

Por muito tempo, muitos empresários brasileiros enxergaram a contabilidade apenas como uma obrigação: ~~calcular impostos, entregar declarações e atender às exigências do Fisco.~~

Com a Reforma Tributária, essa visão precisa mudar.

Não basta mais saber quanto a empresa vende. É preciso saber quanto ela realmente lucra, como esse lucro foi formado e se as operações que geraram esse resultado estão corretamente registradas.

Nesse novo cenário, a **contabilidade** deixa de ser apenas uma obrigação fiscal e passa a ser **uma das principais ferramentas** para proteger o patrimônio, tomar decisões e manter a empresa competitiva.

Ainda tem empresário que insiste em não ter contabilidade...

DISTRIBUIU LUCRO? A RECEITA VAI SABER.

A EFD-Reinf conecta os lucros pagos pela empresa à Declaração de Imposto de Renda do sócio.

A Receita Federal esclarece que as empresas, inclusive ME, EPP, optantes pelo **Simplex Nacional e até MEI, devem informar** a distribuição de lucros e dividendos, **mesmo quando o rendimento for isento.**

Na prática, funciona assim:

Sua empresa distribuiu lucros de **até R\$ 50 mil** no mês:

- Deve informar na EFD-Reinf;
- As informações poderão ser cruzadas com a Declaração de Imposto de Renda dos sócios no ano seguinte.

Sua empresa distribuiu lucros **acima de R\$ 50 mil** no mês para a mesma pessoa física:

- Deve informar na EFD-Reinf;
- As informações poderão ser cruzadas com a Declaração de Imposto de Renda do sócio no ano seguinte;
- Haverá retenção de **10% de IRRF sobre o valor total**, observadas as regras aplicáveis.



ONDE ESTÁ
O DINHEIRO?
EU VENDI TANTO
E O CAIXA TÁ NO
VERMELHO...

PLANEJAMENTO
TAMBÉM
É LUCRO

VENDAS

CAIXA

CAPÍTULO 2

O imposto não entra no caixa da empresa, vai direto para o governo.

Durante muito tempo, parte dos impostos sobre uma venda entrava primeiro na conta da empresa e só depois era recolhida ao governo.

Na prática, **mesmo não sendo dinheiro da empresa**, esse valor permanecia temporariamente no caixa e muitas vezes **era utilizado para pagar fornecedores, salários e outras despesas** do negócio até o vencimento do tributo. Com a Reforma Tributária e a implementação do **Split Payment**, essa dinâmica muda.

Nesse modelo, no momento da liquidação financeira da operação, o valor correspondente aos tributos poderá ser separado e direcionado ao recolhimento, enquanto **a empresa recebe a parcela que efetivamente lhe cabe**.

Isso muda a forma de administrar o fluxo de caixa e aumenta a importância do capital de giro.

O empresário precisará saber não apenas quanto vendeu, mas principalmente quanto dinheiro estará efetivamente disponível para manter a empresa funcionando.

SUA EMPRESA TEM CAPITAL DE GIRO?

Imagine uma empresa que vende bem, mas precisa usar o dinheiro dos impostos para pagar **fornecedores, salários, aluguel e outras despesas do mês.**

Enquanto o imposto permanecia temporariamente no caixa, esse dinheiro acabava funcionando como uma espécie de **“empréstimo” para a própria operação.**

Com o **Split Payment**, essa folga financeira tende a diminuir.

Se uma parte do valor da venda for separada para o pagamento dos tributos antes de ficar disponível para a empresa, o empresário precisará manter a operação com **recursos próprios e capital de giro suficiente.**

E é aqui que muitas empresas podem descobrir um problema que já existia:

A empresa vende, mas não gera caixa suficiente para se sustentar.

Por isso, com a Reforma Tributária, será ainda mais importante controlar:

quanto entra → quanto sai → quando recebe → quando paga → quanto precisa manter em caixa.

Se sua empresa precisa do dinheiro do imposto para pagar as contas, talvez ela já tenha um problema de capital de giro — e ainda não percebeu.

**COMO MUITOS
NEGÓCIOS
FUNCIONAM
HOJE**



**COM O
SPLIT PAYMENT**



**MESMO VENDENDO O MESMO VALOR,
O SEU CAIXA SERÁ MENOR.**

FATURAMENTO NÃO É DINHEIRO NO CAIXA

Sua empresa pode vender mais e, mesmo assim, ficar sem dinheiro.

O faturamento mostra **quanto a empresa vendeu**.

O fluxo de caixa mostra **quanto dinheiro realmente entrou e saiu**.

Com o **Split Payment**, essa diferença ficará ainda mais importante. Parte do valor recebido em uma venda poderá ser direcionada ao pagamento dos tributos, reduzindo o recurso que efetivamente fica disponível para a operação.

Por isso, o empresário precisa conhecer três números:

1. Quanto vende

O faturamento da empresa.

2. Quanto sobra

O resultado depois dos custos, despesas e tributos.

3. Quanto precisa ter em caixa

O capital de giro necessário para pagar as contas até os próximos recebimentos.

Não administre sua empresa pelo saldo da conta bancária. Planeje o caixa antes que ele falte.

CAPÍTULO 3

SEU FORNECEDOR TAMBÉM PODE IMPACTAR O SEU IMPOSTO.

Na Reforma Tributária, comprar bem não será apenas uma questão de preço.

Com a **CBS e o IBS**, as compras realizadas pela empresa poderão gerar **créditos tributários**, que serão utilizados na apuração dos tributos devidos.

Na prática, isso significa que o empresário precisará olhar além do preço cobrado pelo fornecedor.

A nota fiscal, a tributação da operação e o direito ao crédito passam a fazer parte da decisão de compra.

Um fornecedor aparentemente mais barato pode não representar a melhor escolha quando analisamos o **custo real da operação**.

Por isso, antes de comprar, será cada vez mais importante avaliar:

Preço + tributação + crédito = custo real da compra

Na Reforma Tributária, escolher fornecedor também será uma decisão tributária.

NÃO BASTA TER A NOTA FISCAL.

O crédito precisa estar disponível para ser utilizado.

No novo sistema, as compras da sua empresa poderão gerar créditos de **IBS e CBS**.

Mas existe um detalhe importante:

Para as empresas sujeitas ao regime regular, a regra geral é que o crédito esteja relacionado à **extinção do débito tributário daquela operação**, conforme as formas previstas na legislação.

É justamente aqui que o **Split Payment** ganha importância. Quando o imposto é segregado e recolhido na liquidação financeira, o sistema consegue relacionar a compra, o tributo recolhido e o crédito do adquirente.

A Receita já demonstra essa lógica em seus materiais de apuração assistida.

Na prática:

Você compra → recebe a nota fiscal → o tributo é processado/recolhido → o crédito é apropriado → o crédito reduz o imposto a pagar.

Por isso, cadastro correto, documento fiscal e acompanhamento dos créditos passam a fazer parte da gestão financeira e tributária da empresa.

Crédito tributário também é dinheiro. Se sua empresa não controla os créditos, pode estar pagando mais imposto do que deveria.

MAS O QUE É ESSE TAL DE CRÉDITO?

Vamos simplificar.



Exemplo meramente didático. A apropriação e utilização dos créditos de IBS e CBS dependem das regras aplicáveis a cada operação.

Esse é um dos princípios da **não cumulatividade**: os **créditos permitidos** pela legislação podem ser utilizados para reduzir os débitos de **IBS e CBS** da empresa.

Por isso, uma compra não deve ser analisada apenas pelo valor que sai da conta bancária.

O crédito tributário também pode fazer parte do custo real daquela operação.

Quem olha apenas o preço pode não estar enxergando o verdadeiro custo da compra.

Esse é
mais barato!

Você
analisou
o crédito?

FORNECEDOR A

R\$ 9.000



**SEM CRÉDITO
DE IBS/CBS**

FORNECEDOR B

R\$ 9.500



**OPERAÇÃO COM
CRÉDITO DE IBS/CBS**

CAPÍTULO 4

SE O SEU ESTOQUE ESTÁ ERRADO, SEUS IMPOSTOS TAMBÉM PODEM ESTAR.

Na Reforma Tributária, controlar estoque deixa de ser apenas uma questão de organização.

Toda mercadoria que entra na empresa deixa um registro. Quando ela é vendida, uma nova informação é gerada.

Compra → Nota Fiscal → Estoque → Venda → Nota Fiscal

Essas informações precisam conversar entre si.

Se a empresa compra uma mercadoria, mas não registra corretamente sua entrada; vende produtos sem emitir nota fiscal; utiliza códigos ou classificações incorretas; ou simplesmente não sabe quanto possui em estoque, começa a criar inconsistências entre a operação real e aquilo que está registrado nos sistemas.

Com a CBS e o IBS, o controle das operações ganha ainda mais importância, principalmente porque **compras, vendas, documentos fiscais e créditos tributários estarão cada vez mais relacionados.**

Seu estoque conta a história da sua empresa. O problema começa quando essa história não combina com as suas notas fiscais.

O PROBLEMA PODE COMEÇAR NO CADASTRO DO PRODUTO.

Antes de vender uma mercadoria, existe uma etapa que muitos empresários tratam como simples burocracia:

o cadastro do produto.

Descrição, classificação fiscal, unidade de medida e demais informações precisam representar corretamente aquilo que a empresa realmente compra e vende.

Imagine uma situação simples:

A empresa compra uma **caixa com 12 unidades**, mas cadastra a entrada e a venda sem observar corretamente as unidades utilizadas no controle.

No sistema, existe uma informação.
Na prateleira, existe outra.

Com o tempo, a diferença aparece:

O sistema diz que tem. A prateleira diz que não.

E o problema não fica restrito ao estoque. Informações incorretas podem afetar documentos fiscais, controles internos, apuração tributária e a própria análise dos resultados da empresa.

Um cadastro errado no início da operação pode produzir informações erradas até o final dela.



CADASTRO ERRADO

Descrição, código, unidade ou classificação incorreta.



NOTA FISCAL ERRADA

Informações divergentes do que foi realmente operado.



ESTOQUE ERRADO

O sistema mostra uma quantidade diferente da realidade.



INFORMAÇÃO TRIBUTÁRIA ERRADA

Impacta créditos, débitos e a apuração dos tributos.



Um cadastro errado no início da operação pode produzir **informações erradas até o final dela.**

SEU ESTOQUE FÍSICO BATE COM O SEU SISTEMA?

Existe uma forma simples de descobrir se o controle da sua empresa está funcionando: contar o que realmente existe na prateleira.

O estoque registrado no sistema deve representar, tanto quanto possível, aquilo que a empresa possui fisicamente.

Quando os números não fecham, é preciso descobrir o motivo.

A diferença pode estar em uma compra que não foi registrada corretamente, uma venda sem a respectiva baixa, perdas, avarias, devoluções, erros de cadastro ou outros problemas operacionais.

O inventário ajuda justamente nessa conferência:

ESTOQUE NO SISTEMA * ESTOQUE FÍSICO

Se o sistema informa **100 unidades**, mas a empresa encontra apenas **70**, existem **30 unidades cuja diferença precisa ser explicada e regularizada conforme a situação.**

E isso não é apenas um problema de organização.

Diferenças recorrentes podem indicar que **compras, vendas, documentos fiscais e movimentações de estoque não estão contando a mesma história.**

Se você não sabe exatamente o que tem no estoque, também terá dificuldade para explicar como a mercadoria entrou e como ela saiu.

SEU ESTOQUE FÍSICO BATE COM O SEU SISTEMA?

O estoque registrado no sistema deve representar aquilo que a empresa possui fisicamente.



Diferenças entre o estoque do sistema e o estoque físico podem indicar falhas em compras, vendas, documentos fiscais, perdas, avarias, devoluções ou erros de cadastro.

Manter o controle do seu estoque é essencial para a gestão da sua empresa e também para a conformidade tributária.

O SISTEMA DIZ QUE TEM.

A PRATELEIRA DIZ QUE NÃO.



Se o estoque físico não acompanha o sistema,
existe uma parte da operação que precisa ser explicada.

CAPÍTULO 5

ESTAR NO SIMPLES NÃO SIGNIFICA QUE TUDO CONTINUARÁ SIMPLES.

A Reforma Tributária cria uma nova decisão para empresas **optantes pelo Simples Nacional**.

A empresa poderá permanecer recolhendo o IBS e a CBS dentro do próprio Simples Nacional ou, conforme as regras aplicáveis, optar pela apuração desses tributos pelo **regime regular**.

Na prática, surgem duas possibilidades que vamos chamar, de forma didática, de:

SIMPLES “PURO”

A empresa permanece com IBS e CBS dentro da sistemática do Simples Nacional.

SIMPLES “HÍBRIDO”

A empresa continua optante pelo Simples Nacional, mas recolhe **IBS e CBS pelo regime regular**, fora da sistemática do Simples para esses dois tributos.

E essa escolha não deve ser feita olhando apenas para quanto imposto a empresa vai pagar.

Ela pode afetar os créditos das compras, os créditos transferidos aos clientes, a formação do preço e a competitividade da empresa.

ESTAR NO SIMPLES NÃO SIGNIFICA QUE TUDO CONTINUARA SIMPLES.



**SIMPLES
NACIONAL**



SIMPLES “PURO”

IBS e CBS dentro da
sistemática do
Simples Nacional.



SIMPLES “HÍBRIDO”

Continua no Simples
Nacional, mas recolhe
IBS e CBS pelo
regime regular.



A escolha entre os regimes não deve ser feita apenas com base em quanto imposto será pago, mas também no impacto para os créditos, para o preço e para a **competitividade da sua empresa.**

“

A pergunta não será apenas: “Quanto vou pagar de imposto?”
Mas também: **“Qual regime torna minha empresa mais competitiva?”**

As expressões “Simples puro” e “Simples híbrido” são utilizados neste material de forma didática para facilitar a compreensão.

O SEU CLIENTE TAMBÉM VAI OLHAR PARA O SEU REGIME TRIBUTÁRIO.

Até hoje, muitos empresários escolhem o regime tributário pensando principalmente em uma pergunta:

“Em qual regime eu pago menos imposto?”

Com a Reforma Tributária, essa análise pode precisar ir além.

No chamado **Simples “Puro”**, o IBS e a CBS permanecem dentro da sistemática do Simples Nacional. Quando a empresa vende para outra empresa, o crédito que poderá ser apropriado pelo adquirente fica **limitado aos valores de IBS e CBS efetivamente devidos por meio do Simples Nacional**, observadas as regras aplicáveis.

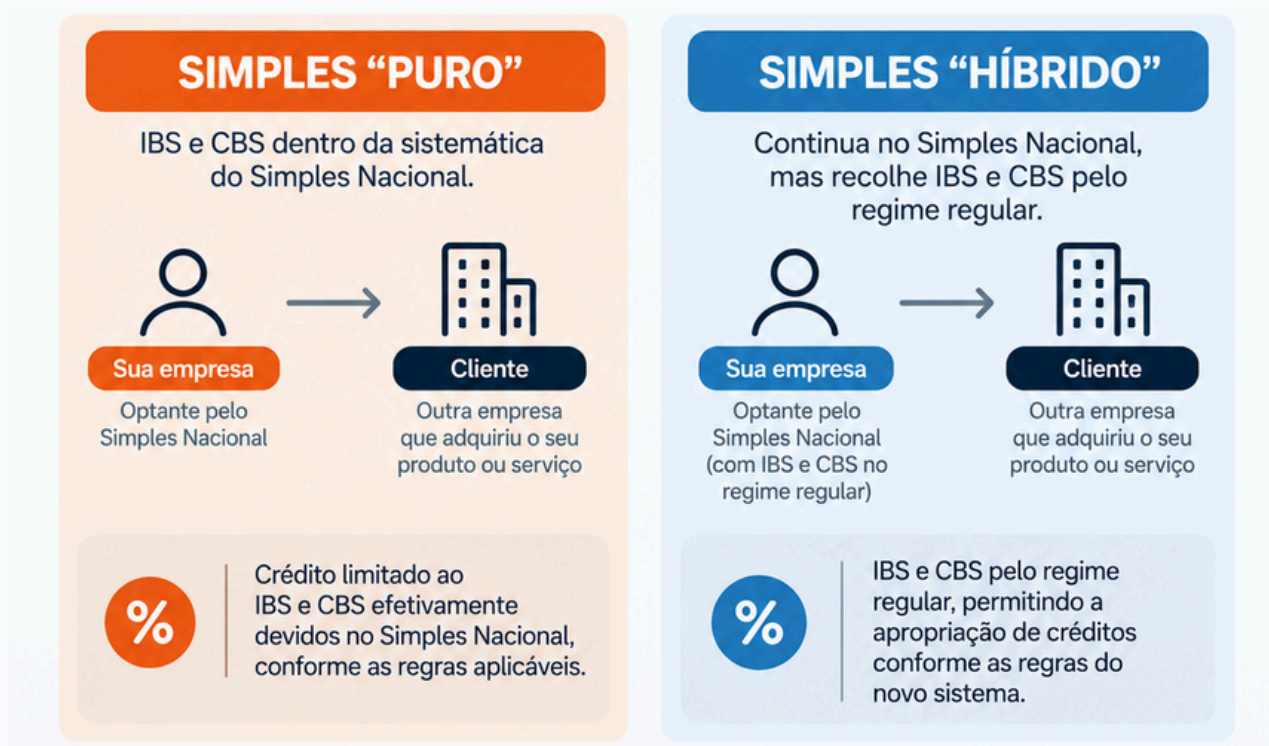
Já no chamado **Simples “Híbrido”**, a empresa continua no Simples Nacional para os demais tributos, mas passa a apurar IBS e CBS pelo **regime regular**.

Nesse cenário, a lógica de débitos e créditos do regime regular passa a ser aplicada ao IBS e à CBS.

E por que isso importa?

Dependendo de quem são seus clientes, a escolha do regime de IBS e CBS poderá afetar até a competitividade comercial da sua empresa.

PAGAR MENOS IMPOSTO NEM SEMPRE SIGNIFICA VENDER MELHOR.



SE O SEU CLIENTE UTILIZA CRÉDITOS, ISSO PODE ENTRAR NA NEGOCIAÇÃO.

Pagar menos imposto nem sempre significa vender melhor.

Com a Reforma Tributária, o crédito que o seu cliente poderá aproveitar na compra de bens e serviços pode variar conforme o regime de IBS e CBS adotado pela sua empresa.

DUAS EMPRESAS. O MESMO PREÇO. O MESMO PRODUTO. QUAL O CLIENTE ESCOLHERIA?

Imagine duas empresas do Simples Nacional vendendo o mesmo produto por:

EMPRESA A SIMPLES “PURO” IBS e CBS permanecem dentro da sistemática do Simples Nacional.  Crédito limitado ao IBS e CBS efetivamente devidos na operação pelo Simples Nacional, conforme as regras aplicáveis.	MESMO PRODUTO  R\$ 10.000	EMPRESA B SIMPLES “HÍBRIDO” A empresa continua no Simples Nacional, mas apura IBS e CBS pelo regime regular.  Operação segue a sistemática regular de débitos e créditos de IBS e CBS.
---	--	---



ENTÃO QUAL É MAIS VANTAJOSA?

Não existe uma resposta única. Para um consumidor final, que normalmente não utiliza créditos, essa diferença pode ter pouca ou nenhuma relevância. Mas para uma empresa que utiliza créditos de IBS e CBS, o crédito gerado pela compra pode fazer parte da comparação entre fornecedores.



Para quem compra, o preço pode ser igual. O efeito tributário, não.

ENTÃO TODO SIMPLES DEVERIA ESCOLHER O “HÍBRIDO”?

Não. A melhor escolha depende da operação da sua empresa.

O regime que parece mais vantajoso para uma empresa pode não ser para outra.

Antes de decidir, será necessário entender **como a empresa compra, para quem vende, quais créditos poderá aproveitar e qual será o impacto no preço e na margem.**



Não existe regime tributário perfeito. Existe o regime adequado à realidade da sua empresa.

“SEMPRE FIZ ASSIM” NÃO É PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.

Sempre fui
do Simples.
Pra que mexer?

Não precisa
mudar.
**Precisa
comparar.**



**A melhor escolha começa
pela simulação.**

INFORMAÇÃO
HOJE.
MAIS RESULTADOS
AMANHÃ.

CAPÍTULO 6

VOCÊ SABE QUANTO SUA EMPRESA REALMENTE LUCRA?

Faturamento alto não significa lucro alto. E dinheiro na conta também não significa lucro.

Uma empresa pode vender muito, movimentar bastante dinheiro e, ainda assim, ter uma margem pequena — ou até operar no prejuízo.

O lucro só aparece quando o empresário conhece o que existe por trás das vendas:

Faturamento

- **Custos dos produtos ou serviços**
- **Despesas da operação**
- **Tributos**
- = Resultado da empresa**

Com a Reforma Tributária, conhecer esses números se torna ainda mais importante.

Mudanças na tributação, nos créditos de IBS e CBS, no custo das compras e na formação dos preços podem alterar a **margem da operação**.

Por isso, não basta perguntar:

“Quanto minha empresa vendeu?”

A pergunta mais importante é:

“Quanto realmente sobrou depois de tudo?”

SE O IMPOSTO MUDOU, SEU PREÇO CONTINUA CERTO?

Muitos empresários formam o preço de venda de uma maneira simples:

Custo do produto + despesas + imposto + margem = preço de venda.

O problema é que, quando uma dessas variáveis muda, o preço também precisa ser analisado.

Com a Reforma Tributária, entram nessa conta novos elementos: IBS, CBS, créditos das **aquisições e mudanças na forma de recolhimento dos tributos.**

Isso significa que simplesmente acrescentar a nova alíquota ao preço pode levar a uma conclusão errada.

Será necessário entender o efeito da tributação sobre toda a operação:

Quanto custou comprar?

Quanto de crédito a empresa poderá aproveitar?

Quanto será devido na venda?

Quanto custa manter a operação?

Qual margem a empresa pretende obter?

Só depois disso será possível avaliar se o preço continua adequado.

Se os custos, créditos ou tributos mudarem, o resultado da venda também poderá mudar.

VENDER MUITO NÃO SIGNIFICA LUCRAR MUITO.



**FATURAMENTO IMPRESSIONA.
LUCRO SUSTENTA A EMPRESA.**

A REFORMA TRIBUTÁRIA NÃO COMEÇA NO IMPOSTO. COMEÇA NA SUA OPERAÇÃO.

Ao longo deste material, você percebeu que a Reforma Tributária vai muito além da substituição de impostos.

Ela passa pela forma como sua empresa **compra, vende, recebe, controla o estoque, registra suas operações, forma preços e administra o dinheiro.**

Não adianta olhar apenas para a alíquota.

Uma empresa preparada precisa conhecer a própria operação.

Precisa saber:

de onde vem o dinheiro;

para onde ele vai;

quanto possui em estoque;

quanto pode aproveitar de créditos;

qual regime faz sentido para sua realidade;

e, principalmente, quanto realmente sobra no final.

A tecnologia permitirá que cada vez mais informações da empresa estejam conectadas.

Por isso, organização financeira, controle operacional e contabilidade precisam caminhar juntos.

AGORA É HORA DE PREPARAR A SUA EMPRESA.

Você já entendeu que a Reforma Tributária não muda apenas os impostos.

Ela pode impactar o **caixa, os créditos, os fornecedores, o estoque, a formação de preços, a escolha do regime tributário e a competitividade da sua empresa.**

Mas existe uma diferença entre **conhecer as mudanças** e entender **como elas afetam o seu negócio.**

Cada empresa possui uma operação diferente.

Por isso, o próximo passo é analisar a sua realidade, identificar os pontos que precisam de atenção e começar a preparação.

A Reforma Tributária já começou.

A preparação da sua empresa também precisa começar.

CONCLUSÃO

A REFORMA MUDA AS REGRAS. A INFORMAÇÃO MUDA O JOGO.

A Reforma Tributária representa uma das maiores transformações do ambiente empresarial brasileiro. Seus impactos não estarão apenas nos impostos, mas também nos preços, nos custos, no fluxo de caixa e nas decisões tomadas diariamente.

Por isso, compreender as novas regras é o primeiro passo. O próximo é preparar a empresa, revisar processos e transformar informação em planejamento.

INFORMAÇÃO REDUZ RISCOS.
PLANEJAMENTO TRANSFORMA
MUDANÇAS EM OPORTUNIDADES.

Obrigado por chegar até aqui.

Guilherme Manoel

Contador, pós-graduado em Finanças e diretor da Nóvea Soluções.

ESSA LEI TODO MUNDO CONHECE: PIRATARIA É CRIME.

Mas é sempre bom revisar o porquê e como você pode ser prejudicado com essa prática.

1



Professor **investe seu tempo** para elaborar os cursos e o site os coloca à venda.

2



Pirata **divulga ilícitamente** (grupos de rateio), utilizando-se do anonimato, nomes falsos ou laranjas (geralmente o pirata se anuncia como formador de grupos solidários de rateio que não visam lucro).

3



Pirata **cria alunos fake** praticando falsidade ideológica, comprando cursos do site em nome de pessoas aleatórias (usando nome, CPF, endereço e telefone de terceiros sem autorização).

4



Pirata **compra**, muitas vezes, clonando cartões de crédito (por vezes o sistema anti-fraude não consegue identificar o golpe a tempo).

5



Pirata **fere os Termos de Uso**, adultera as aulas e retira a identificação dos arquivos PDF (justamente porque a atividade é ilegal e ele não quer que seus fakes sejam identificados).

6



Pirata **revende** as aulas protegidas por direitos autorais, praticando concorrência desleal e em flagrante desrespeito à Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/98).

7



Concurseiro(a) desinformado **participa de rateio**, achando que nada disso está acontecendo e esperando se tornar servidor público para exigir o cumprimento das leis.

8



O professor que elaborou o curso **não ganha nada**, o site não recebe nada, e a pessoa que praticou todos os ilícitos anteriores (pirata) fica com o lucro.