

## OPINIÃO

## A CPMF e o imposto da janela

Daniel Calderon (\*)

Em 1696, os britânicos encontraram uma maneira criativa de um novo imposto e começaram a taxar as janelas. Isso mesmo.

Quanto mais janelas uma casa tivesse, mais impostos o dono do imóvel tinha que pagar. A lógica era que as propriedades dos ricos tinham mais janelas e então a quantidade servia de base de cálculo para o imposto. O que aconteceu com o passar do tempo? O imposto levou as pessoas a construírem casas com cada vez menos janelas e até as mansões eram pensadas para se pagar menos o tal imposto.

Até hoje, em algumas casas antigas britânicas, podem ser vistos espaços de janelas fechadas com tijolos e casarões da época com poucas janelas. Esse novo imposto causou também um grande problema de saúde pública, causados pela falta de ventilação nas casas e que levaram à extinção do imposto em 1851, mais de 150 anos depois de sua criação. Comparo a CPMF, muitas vezes trazida à tona pelo atual governo, com o imposto da janela.

Já de imediato, a analogia faz sentido na tentação de que o aumento de carga tributária nos remete a um ambiente medieval, daquele rei que quando vê necessidade manda criar mais um imposto. Por consequente, a criação de uma nova CPMF, faz crer em uma preguiça do governo em pensar uma reforma tributária ampla, eficiente, formada por um grupo de especialistas no assunto e discutida amplamente com a sociedade.

Isso dá trabalho. A janela também era simples e rápida, sem trabalho intelectual.

A CPMF é um imposto regressivo e distorcido e que onera ainda mais a base da pirâmide. Os ricos tinham condições de esconder suas janelas e pensarem em alternativas de diminuir a base de cálculo. Os pobres não. Na CPMF da mesma forma. Outro ponto, a CPMF é sobretaxa em cima dos impostos sobre o consumo, um caráter cumulativo, prejudicando o giro da economia. O imposto da janela era sobretaxa dos imóveis, já que na época, já existia um imposto sobre a propriedade.

A proposta que vemos tem aumento de carga no sistema financeiro e esse aumento, rigorosamente, provoca aumento do custo do dinheiro. A maneira de fugir da base de cálculo seria o dinheiro em papel circulando cada vez mais, de encontro contra qualquer modernidade tributária ou tecnológica que existe. As pessoas "construiriam menos janelas" e procurariam pagar as contas cada vez mais em dinheiro.

A CPMF criaria um incentivo para que as pessoas sacassem da conta corrente e andassem com dinheiro no bolso, isso nos tempos atuais! Até a segurança do sistema muda, assim como a janela mudou a questão da saúde. A neutralidade tributária, ou seja, a ideia de que um imposto deve interferir o mínimo possível nas decisões dos agentes econômicos é quebrada com a CPMF e, lembrem no nosso exemplo, assim como a tributação das janelas interferindo na construção das casas e na saúde pública.

Vale citar que nenhum país desenvolvido no mundo usa esse tipo de contribuição. Ele é visto mais como um retrocesso do que avanço na questão tributária. Olhem aí mais um comparativo. Nenhum outro reinado ou império importante da época criou algo parecido nos 150 anos. Até o argumento mais favorável do governo de que a CPMF tem potencial arrecadatório razoável com baixo custo administrativo, uma solução rápida e de fácil fiscalização, pode ser comparada com o imposto medieval.

Era fácil de se calcular e a fiscalização poderia passar de casa em casa para checar a sua arrecadação. Simples e rápido. Por fim, a CPMF cria um poder rápido e seguro do Fisco na estatística das transações financeiras, assim como os britânicos na época queriam ter em mãos um inventário mais preciso de sua principal arrecadação, a propriedade.

Nosso sistema tributário é da década de 1960, defasado, distorcido e antiquado e precisa ser alterado e pensado com eficiência e modernidade e não com um viés de 300 anos atrás.

(\*) - É contador, advogado, empresário da área contábil e tributária e sócio da Calderon Contabilidade.

## Primeira colocada entre os principais MSPs de nuvem pública da América Latina

A Dedalus, líder em serviços de Cloud Computing e Dados, foi listada entre os principais provedores de serviços gerenciados (MSPs) que suportam cargas em AWS, Microsoft Azure e outros players de nuvem pública. O ranking, que é elaborado pelo ChannelE2E, onde estão 250 empresas, traz a Dedalus na 1ª posição entre as empresas do mesmo setor na América Latina e na 32ª colocação mundial.

O presidente da Dedalus, Maurício Fernandes, destaca que, principalmente neste ano atípico, onde negócios precisaram rever o seu modelo de atuação, incluir cloud em suas estratégias de tecnologia esteve entre as prioridades dos gestores de TI. "Como especialistas em serviços de nuvem para os principais provedores desta

tecnologia, reconhecemos a nossa responsabilidade de seguir inovando para ajudar empresas em suas jornadas digitais. Estamos em um processo constante de aprimoramento da nossa metodologia e capacitação do nosso time por meio das mais altas certificações disponíveis no mercado, tudo para que cloud seja um agregador de resultados aos negócios dos nossos clientes. Estar entre os melhores nos mostra que cumprimos o nosso propósito com excelência na entrega", finaliza o executivo.

A composição do ranking da ChannelE2E leva em consideração pesquisa realizada com leitores do portal e, também, a saúde financeira das empresas, certificações e reconhecimentos recebidos ao longo do ano.

## Água quente poderá carregar celulares

A CALT - China Academy of Launch Vehicle Technology é uma importante fabricante de foguetes lançadores espaciais civis e militares da China e um dos maiores fornecedores de serviços de lançamento do mundo.

Vivaldo José Breternitz (\*)

Pesquisadores da empresa desenvolveram uma nova tecnologia, em uma área totalmente diferente: uma garrafa térmica com um chip termoeletrônico na tampa, que pode transformar o calor da água contida na garrafa em eletricidade, suficiente para recarregar um telefone celular.

Nos últimos anos, à medida que o poder dos processadores de telefones celulares e o tamanho de suas telas aumentaram, também aumentou a necessidade de energia. Portanto, de acordo com o pesquisador Ma Wei, as pessoas muitas vezes se deparam com o problema de como recarregar seus telefones celulares, por exemplo, ao viajar de trem ou acampar em áreas remotas.

"Nossa solução para esse problema é um dispositivo termoeletrônico baseado em uma garrafa d'água, uma fonte de calor para gerar eletricidade", explica Ma, acrescentando que a invenção não requer nenhuma fonte de eletricidade. O dispositivo termoeletrônico está embutido na tampa térmica, que possui uma saída USB para carregamento.

"Descobrimos que a garrafa pode fornecer eletricidade durante até 30



Foto de Torsten Dettlaff no Pexels

minutos depois de despejarmos 300 a 500 mililitros de água fervente nela", disse Sheng Jiang, membro da equipe de pesquisa. Também podem ser conectados à garrafa laptops, câmeras e outros dispositivos eletrônicos de baixa potência. Os pesquisadores agora buscam parcerias com empresas para comercializar a ideia. O preço do produto provavelmente vai variar de 25 a 30 dólares.

O chip termoeletrônico poderia aumentar o peso da garrafa em 200 gramas em comparação com uma garrafa comum, mas Sheng disse que a ideia é usar para sua construção

um material leve criado originalmente para espaçonaves.

Destacando a segurança da invenção, Sheng disse que ela produz baixa tensão e não apresenta risco de curto-circuito.

É mais um caso em que tecnologia e materiais sofisticados, criados para a exploração do espaço, tornam viáveis produtos usados na vida cotidiana.

(\*) É Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

## Cinco dicas para evitar carrinhos abandonados no seu site

Em uma loja física a situação comum seria o cliente dizer "estou só olhando!". Esse fenômeno também acontece em lojas virtuais. Por ali, o movimento é conhecido como abandono de carrinho. Cerca de 83% das compras iniciadas são abandonadas em e-commerces no Brasil, segundo pesquisa do E-Commerce Radar. Por isso, a Loja Integrada (www.lojaintegrada.com.br), plataforma para a criação de lojas virtuais, dá dicas para evitar que isso aconteça.

## 1 - Valor de frete

Muitos consumidores desistem de efetuar suas compras em lojas virtuais pelo alto valor de frete que ocorre em determinadas regiões. É notável que quando há alguma promoção de frete grátis, ou o frete não é cobrado por conta da região, as plataformas dão um grande destaque para essa informação.

É muito importante pensar que não adianta reduzir o preço do produto e compensar o valor final somando o frete. Isso dá ao cliente a sensação de que ele foi enganado. Uma boa opção é procurar diferentes opções de frete, por exemplo, cobrar a mais por urgência de entrega, porém oferecer alternativas mais demonstradas a um preço menor.

## 2 - Opções de pagamento

Outro motivo de desistência de compra

é a plataforma oferecer poucas opções de pagamento para o cliente. Muitas vezes, o consumidor não é usuário do serviço de cartão de crédito e, por isso, não consegue finalizar seu pedido.

Adicionando novas formas de pagamento ao e-commerce, pode-se fidelizar clientes e até angariar novos públicos às suas vendas. Boleto, parcelamentos, depósitos e transferências são boas técnicas para solucionar esse problema.

## 3 - Problemas na navegação do site

Quando o site apresenta problemas, o cliente se desestimula a realizar a compra. Se a plataforma tem links que não funcionam, informações desconexas e problemas na realização do cadastro, a probabilidade de desistência da compra é grande. Portanto, é importante assegurar que tudo no site funcione bem, para que a venda possa ser realizada com sucesso.

## 4 - Falta de suporte

Ainda há muita desconfiança em torno das compras online, mesmo que a porcentagem de vendas realizadas tenha aumentado recentemente. Houve um crescimento de 12% em 2019 comparado ao ano anterior, segundo pesquisa do site Compre&Confie. Um serviço de suporte ao consumidor se torna, então, indispensável para o sucesso do e-commerce.

Ferramentas que podem ajudar nesse processo são: telefone e e-mail. Respostas instantâneas que guiam o cliente em tempo real para efetuar a compra são de extrema utilidade e importância. Porém, se isso não for executável, o atendimento tem que ser feito no menor espaço de tempo possível.

## 5 - Sites com navegação ruim para mobile

Segundo pesquisa do E-bit - site que mede reputação de lojas virtuais -, 32% das compras online são feitas por smartphones. Por isso, tem sido cada vez mais necessário que a plataforma se adeque aos padrões tanto para o computador, quanto smartphone.

Existe uma demanda recorrente de clientes comprando em horários diversos e lugares convenientes para eles, o chamado Convenience Gap. Por conta disso, os lojistas precisam se preocupar com o desenvolvimento de vários canais de vendas, para que o cliente consiga acessar o catálogo de produtos e ser direcionado facilmente para a página de pagamento. Essa tendência é chamada de omnichannel, ou seja, a presença da sua empresa em várias plataformas.



## News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

## Grandchef anuncia integração com a Stone

Com o objetivo de facilitar ainda mais a vida de donos de bares e restaurantes e simplificar as transações comerciais, a foodtech especializada na gestão completa de estabelecimentos gastronômicos GrandChef anuncia a integração do seu sistema 4.0 com a fintech Stone Pagamentos. Com isso, os quase quatro mil clientes GrandChef por todo o país e demais interessados poderão utilizar o sistema 100% online da startup para pagamentos conectados diretamente com a maquininha Stone, bastando apenas escolher a forma de pagamento pelo próprio sistema, que irá automaticamente aguardar o cartão ser aproximado ou inserido na mesma (https://www.grandchef.com.br/) ou (https://www.stone.com.br/).

## TOOQ Solutions faz parceria com a NetFoundry

A empresa TOOQ Solutions selecionou a plataforma de borda e IoT da NetFoundry Inc. para provisionamento, gerenciamento e conexão em rede seguros e simples, de soluções analíticas inovadoras de borda e IoT da TOOQ para o varejo. Ao incorporar a rede programável da NetFoundry em suas soluções como software orquestrado em nuvem, a TOOQ garantiu a segurança e a confiabilidade de suas soluções inovadoras de análise de IA de varejo. A solução elimina a

complexidade e as limitações das implementações de hardware no local, configuração de firewall, VPNs, APNs móveis privadas, circuitos dedicados, hosts bastião e servidores de salto (https://netfoundry.io/).

## Quest Software adquire a erwin.Inc

A Quest Software, fornecedora global de software de gerenciamento de sistemas, proteção de dados e segurança, anuncia a aquisição da erwin. As soluções da erwin fortalecem o conjunto de ferramentas de análise de dados da Quest, adicionando novos recursos para impulsionar iniciativas de implantação de aplicativos modernos, garantindo a conformidade regulatória. Os produtos da erwin atendem às necessidades de TI de administrar e controlar os dados corporativos. À medida que as organizações se transformam para se tornarem cada vez mais digitais, esse ecossistema está se tornando mais complexo. Os produtos da Quest e da erwin juntos ajudam os clientes a explorar os dados corporativos como um ativo central para os negócios, fornecendo infraestrutura para gerenciar e controlar os dados. "Projetos centrados em dados estão crescendo rapidamente. Juntos, Quest e erwin continuarão a fornecer ferramentas de banco de dados destinadas a ajudar as empresas a conhecer suas informações e aliviando as preocupações sobre onde e como eles são usados." disse Patrick Nichols, CEO da Quest Software (www.quest.com).