

Maioria das empresas prioriza a transformação digital para sobreviver

O estudo foi realizado, em julho último, e contou com a participação de 780 líderes de estratégia de transformação digital de dez países, incluindo o Brasil

Segundo a pesquisa "Impactos da Covid-19 nas estratégias de transformação digital", desenvolvida pela KPMG, 62% dos executivos brasileiros entrevistados disseram que a sobrevivência das empresas é a principal motivação para a realização de investimentos em transformação digital focada na experiência do cliente. Outros 38% justificam a aplicação da digitalização como uma estratégia de longo prazo.

O estudo foi realizado, em julho último, e contou com a participação de 780 líderes de estratégia de transformação digital de dez países, incluindo o Brasil. O relatório apontou também que 71% dos executivos brasileiros entrevistados aceleraram elementos estratégicos relacionados à transformação digital, moderada ou significativamente, como resultado da pandemia. Já com relação ao orçamento, 67% deles afirmaram que aumentaram os valores de investimento em transformação digital devido à nova realidade provocada



Executivos têm como iniciativa principal adicionar novas capacidades para produtos e serviços digitais.

pelo isolamento social.

Entretanto, apenas 33% das organizações que eles presidem têm como foco uma estratégia de digitalização implantada por toda a empresa. "O impacto da Covid-19 nos negócios está acelerando as estratégias e orçamentos relacionados à transformação digital focada no cliente. Trata-se de um fator positivo, pois os empresários veem isso como uma oportunidade para criar novos modelos de operação que têm o consumidor como prioridade", aponta o sócio de experiência do consumidor da KPMG, Augusto Puliti.

Em relação às adaptações feitas nos modelos operacionais das empresas, as principais alterações foram: aumento do risco para segurança como problema a ser tratado como prioridade (28%); necessidade de redução de custos no momento atual (26%); perda de receita e o desenvolvimento de novos canais e formatos de atendimento ao cliente (24%). "Fica evidente que a pandemia testou os modelos de negócios existentes e expôs possíveis desafios que incluem o uso de canais digitais que respondam às novas necessidades dos

consumidores", aponta o sócio da KPMG.

No que se diz respeito à implementação da estratégia de digitalização para melhorar a experiência do cliente, o relatório mostrou que 47% dos executivos brasileiros têm como iniciativa principal adicionar novas capacidades para produtos e serviços digitais. Outros 31% apontaram a criação de um modelo de negócio digital, enquanto 27% pretendem construir plataformas digitais para sistemas que gerem relação com o cliente.

Quando questionados sobre as estratégias centradas nos clientes, 76% dos executivos entrevistados disseram que esse aspecto já era considerado altamente prioritário antes da pandemia. Além disso, 67% deles indicaram que, desde o início do isolamento social, as premissas postas aos usuários, como conectar front, middle e back office, foram aceleradas e alinhadas aos objetivos da transformação digital.

Fonte e outras informações: (www.kpmg.com.br)

Recibo de Pagamento Autônomo: RPA

Eduardo Moisés



Para efetuar o pagamento de um profissional autônomo, sem CNPJ, usando o Recibo de Pagamento Autônomo, a empresa contratante comprova a quitação dos serviços prestados pelo contratado, sem caracterizar o vínculo CLT (Consolidação de Leis Trabalhistas). O RPA deve conter os seguintes dados:

- Nome ou Razão Social e CNPJ da fonte pagadora;
- Dados do profissional autônomo: CPF e número de inscrição no INSS;
- Dados detalhados sobre pagamento do serviço prestado, incluindo valores bruto e líquido com os respectivos descontos;
- Nome e assinatura do responsável pela empresa, reconhecida como fonte pagadora;
- Descontos aplicados: IRRF, ISS, INSS.
- Assinatura do responsável pela fonte pagadora.

Depois de emitir o RPA, a empresa contratante é responsável por recolher os impostos, de acordo com a legislação vigente. Os impostos federais devem ser recolhidos em guias separadas. **IRRF** através de DARF, no código 0588, utilizando o aplicativo Sicalweb, da Receita Federal que calculará o imposto automaticamente. O INSS deverá ser recolhido na Guia da Previdência Social (GPS), no código 2100. Isso porque a empresa recolhe o valor relativo à alíquota do contribuinte individual e, além dele, os 20% devidos por ela

sobre a remuneração do autônomo.

Ressalta-se que para recolher o Imposto sobre Serviço, o ideal é consultar a prefeitura do município para checar a incidência do ISS e obter as orientações para o recolhimento correto.

Ao emitir o RPA, a empresa deve recolher também a Previdência Social Patronal em cima do serviço prestado. Neste caso, a alíquota é de 20% e o prazo para recolhimento segue até o 20º dia do mês subsequente ao do serviço. Caso a empresa seja optante pelo Simples Nacional, terá apenas o repasse do desconto do autônomo.

Exposto tudo isso, conta-se que valerá a pena utilizar o RPA para formalizar a contratação de serviços pontuais, ao passo que para as empresas, as entregas feitas por autônomos e freelancers representam uma oportunidade de redução de custos e encargos.

A modalidade de contratação temporária, com emissão de RPA, oferece mais flexibilidade para a empresa, que pode definir a data de início e fim do contrato e prorrogá-lo, se preciso.

A única ressalva é o cuidado para que o trabalho não se torne regular. Somente assim a fonte pagadora evita a caracterização de vínculo empregatício.



Pandemia acelera utilização da nuvem no setor fiscal

Fabio Balderrama (*)

Sistemas em nuvem têm obtido cada vez mais espaço como aceleradores para as empresas nos últimos anos.

Porém, com a crise deflagrada pela pandemia e a imposição do dito "novo normal" (em especial com a instalação definitiva do home office para um grande número de colaboradores), muitas companhias se viram na situação de repensar e repriorizar seus planos para a migração de seus sistemas convencionais on premise.

Em particular para sistemas fiscais, os recursos entregues por uma solução em nuvem representam ganhos significativos na eficiência da operação das áreas fiscais, entre eles:

- acesso ao sistema a partir de qualquer localidade com conectividade à internet;
- a usabilidade do sistema por meio de um navegador de internet simples e

padrão de mercado;

- mudanças legais/regras tributárias refletidas em modo quase automático na aplicação por intermédio das atualizações realizadas pelo provedor;
- automação dos cálculos de tributos;
- recurso de autoescalabilidade da aplicação dentro do ambiente cloud.

A migração dos sistemas para nuvem já vinha em crescente discussão nos setores contábil e fiscal das empresas de todos os segmentos da economia, que buscam a digitalização do setor como principal instrumento para obter maior eficiência operacional, viabilizar uma governança ativa do compliance fiscal e dispor de maior controle para a mitigação de riscos.

Soluções em cloud oferecem um interessante custo-benefício quando comparado à instalação e à manutenção dos programas on premises. De acordo com uma pesquisa

realizada pela Sogeti, empresa de Serviços de Tecnologia e Engenharia da Capgemini, 75% das companhias afirmam que é possível aumentar receita e lucratividade com a infraestrutura da nuvem.

O estudo mostrou, ainda, que 80% das organizações entrevistadas já notaram aumento de agilidade nos negócios. Nesse novo cenário de operação fiscal, conta-se ainda com uma centralização das informações em um único local, tornando os dados acessíveis para que todos os colaboradores do time fiscal acompanhem as movimentações de forma integrada.

Em 2021, quando ainda convivermos com cenários de incertezas e novos desafios, o movimento de migração para soluções fiscais em nuvem é uma grande aposta de forte tendência a ser priorizada pelas companhias.

(*) - É Diretor de Professional Services da Avalara Brasil.

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?