

## OPINIÃO

## Como a Simplificação Fiscal Digital pode impulsionar a economia

Paulo Guimarães (\*)

*A burocracia tributária impede o crescimento do Brasil. Atualmente, as empresas precisam trabalhar com nove formatos de documentos eletrônicos.*

Se citarmos apenas as notas fiscais eletrônicas são cerca de uma centena de modelos diferentes, segundo estimativa da consultoria Deloitte. Isso acontece, por exemplo, porque o atual sistema permite que cada prefeitura do país tenha um modelo próprio.

Apenas as manutenções destes documentos consomem, respectivamente, R\$ 35 bilhões e R\$ 24 bilhões por ano. Apenas para abrir uma empresa, a depender do porte, são necessários múltiplos cadastros que consomem até R\$ 22 bilhões por ano, sem mencionar os outros tributos que existem.

Toda esta demanda tem um custo que não é apenas financeiro. Conforme pesquisa da consultoria Deloitte, para estarem em conformidade com o Fisco as pequenas empresas trabalham em média 3 mil horas anuais; as médias, 9 mil horas; e as grandes, 34 mil horas. Muitas vezes, uma empresa de grande porte precisa de 60 pessoas para receber e emitir uma única nota fiscal eletrônica.

Isto acontece devido ao emaranhado de obrigações acessórias envolvidas. Toda esta burocracia pode ser consideravelmente reduzida com a adoção do Projeto de Lei Complementar 178/21, que institui o Estatuto Nacional de Simplificação de Obrigações Tributárias Acessórias, cria a Nota Fiscal Brasil Eletrônica (NFB-e) e a Declaração Fiscal Digital (DFD).

O projeto é capitaneado pela Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços (AFRAC) e tem como objetivo padronizar as legislações e sistemas de obrigações tributárias acessórias, simplificar o processo e reduzir os custos para os contribuintes. A criação da Nota Fiscal Brasil Eletrônica, por exemplo, simplificaria as operações com mercadorias e pres-

tações de serviços. Apenas com este movimento seria possível eliminar um grande número de documentos fiscais eletrônicos.

Outro ponto importante é a criação de cadastro e banco de dados único. A complexidade do atual sistema tributário possibilita que municípios e estados criem novas obrigações acessórias e obriguem as empresas a estar em frequente atualização sobre estas obrigações, uma vez que caso algo não seja feito podem ter que arcar com multas, muitas vezes superiores aos tributos que, via de regra, mudam de um município para outro.

O ideal é normatizar a questão com sistemas nacionais e já existe até tecnologia para isso, visto que todo o sistema documental de obrigatoriedade fiscal é digitalizado no Brasil, o que faz do país uma referência mundial na tratativa digital de impostos. Estima-se que a simplificação e padronização propostas na PLP 178 vai cortar pelo menos R\$ 115 bilhões em custos das empresas brasileiras.

O valor parece significativo, mas a o documento prevê a redução dos recursos necessários para estar em dia com o Fisco; redução da insegurança jurídica e tributária, dado o conhecimento prévio das obrigações para com todas as esferas do governo; diminuição das perdas decorrentes de sistemas complexos e vulneráveis; e a diminuição das inconsistências e redundâncias nos reportes das obrigações acessórias.

Além disso, o projeto sugere a criação de um sistema nacional de obrigações acessórias, com a normatização da criação e execução de obrigações acessórias e a simplificação deste sistema, a expansão da base de contribuintes. Entre outras vantagens, um dos pontos mais importantes é que o projeto oferece segurança jurídica para que as empresas possam crescer e investir no Brasil em conformidade com as exigências e sem ficar para trás na evolução dos negócios.

(\*) - Executivo da Inventti Tecnologia, é presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços (AFRAC).

## Upcycling: da cerveja aos jeans

Greenwashing, neologismo derivado das palavras green (verde) e whitewash (branquear ou encobrir), é um termo utilizado para indicar o uso de técnicas de marketing e relações públicas para expressar uma falsa preocupação de empresas, governos ou pessoas com o meio ambiente.

Vivaldo José Breternitz (\*)

Upcycling é outro neologismo que designa o processo de uso de produtos, resíduos, peças que seriam descartados, na criação de novos produtos, também favorecendo a preservação do meio ambiente.

Pode-se tratar apenas de greenwashing, mas a cervejaria japonesa Sapporo anunciou ter adotado a prática do upcycling para transformar resíduos do processo de fabricação de cerveja, especialmente borra de malte, em jeans.

A cervejaria está trabalhando em parceria com a Shima Denim Works, de Okinawa, empresa que já tem experiência na transformação de resíduos do processamento de alimentos em roupas.

O tecido produzido foi descrito como “leve” e “ventilado” e foi usado na confecção de calças que receberam a



Jirak\_CANVA

marca Black Label Malt & Hops e são vendidas pela loja virtual da cervejaria por preços ao redor de US\$ 310, que imediatamente após anunciar o início das vendas recebeu 1.600 pedidos.

Resta esperar que a iniciativa não seja apenas greenwashing, mas o fato é que a Sapporo Breweries, assim

como outras grandes cervejarias japonesas, teve queda nas vendas durante a pandemia e o upcycling pode ajudá-la a recuperar mercado, especialmente para sua cerveja escura Black Label Malt.

(\*) É Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas.

## Geração de leads: cinco dicas rumo ao sucesso!

Não há como negar: passamos a maior parte dos nossos dias conectados. Seja enquanto consumidores, seja enquanto empreendedores. Acessar a internet por diversos dispositivos e para diferentes finalidades já é parte do legado da transformação digital. Então, ponto positivo para os negócios e as marcas que se renderam ao universo virtual. Afinal, o sucesso de qualquer empresa está atrelado ao mundo onde Google e Mark Zuckerberg são reis.

Para alcançar o sucesso nas vendas, deve-se entender logo de cara que nada acontece sem a geração de leads. Sabe aquelas pessoas que demonstram real interesse pelo o que a sua empresa tem a oferecer? Pois é, elas são esses tais leads, ou no português convencional: potenciais clientes. E é sabendo como conquistá-los que o seu negócio vai decolar.

Sinônimos de rede de contatos qualificados, conversões a compras, ampliação de relacionamentos e divulgação orgânica, os leads são fundamentais em uma estratégia de marketing digital que gere bons resultados. Por isso, bora conhecer cinco dicas para captar leads que podem transformar a sua empresa?

**Ofereça conteúdos que vão além dos seus produtos**

Para começo de conversa, algo que parece óbvio muitas vezes não é, como o título dessa dica. Gerar novos leads tem uma relação direta com o estágio da informação. Isso porque, em um primeiro momento, o consumidor não deseja apenas receber conteúdos sobre o seu produto ou serviço, ele quer compreender mais sobre as necessidades dele e como podem ser solucionadas. Portanto, oferecer conteúdo de qualidade é uma boa pedida para conseguir potenciais clientes.

Um blog, por exemplo, é uma das ferramen-



Carolina Branchi

tas mais efetivas para gerar leads, afinal, ele deve mostrar a voz da sua empresa. De conselhos, assistências, guias, dicas que giram em torno dos interesses do público que você quer alcançar. Mais para frente vão existir oportunidades para um conteúdo direcionado aos produtos e serviços. Um passo de cada vez.

**Aposte nas landing pages, pop-ups e nos formulários**

É preciso viabilizar o acesso ao conteúdo criado pelo seu negócio. Para isso, utilize ferramentas disponíveis em uma plataforma de automação de marketing que permita a sua distribuição para geração de leads. As opções mais comuns são: landing pages, páginas de captura para divulgar conteúdos exclusivos, produtos e serviços; pop-ups, janelas que abrem no navegador quando se acessa determinada página (elas podem ajudar a recuperar visitantes, promover lan-

ding pages e avançar os visitantes para a jornada de compra); e os formulários (nome, e-mail e outros campos personalizados), como um post de blog, ou um formulário de newsletter.

**Crie um mix diversificado de ferramentas**

De antemão, atente-se! Há muitas maneiras de gerar leads, mas nem todas vão ao encontro do seu negócio. Por isso, é fundamental avaliar e direcionar a estratégia para contemplar as ferramentas, plataformas e os formatos ideais ao seu propósito.

Otimizações no site, anúncios, conteúdo nas redes sociais, e-books, vídeos, infográficos, webinar: todos são válidos, mas cuidado para não sair “atirando para todos os lados” e errar o alvo!

**Invista em parcerias**

Link building, cross-promotions e co-marketing podem ser estratégias complementares importantes para aumentar seu alcance. São parcerias que podem impulsionar a autoridade do seu negócio, melhorar o posicionamento nas pesquisas e gerar mais tráfego. Além, é claro, de aumentar a exposição da empresa, agregar valor aos produtos e serviços, trocar experiências e contatos.

**Conte com estratégias de promoções**

Promover sua landing page é uma ação que gera os primeiros leads e atrai sempre mais. Se você tem pouco tráfego em seu site e precisa de resultados em curto prazo, é interessante optar por mídias pagas como Facebook Ads, Google Ads ou LinkedIn Ads, que podem proporcionar um volume maior de visitantes. Mas se o tráfego já é bom, além dessas opções, cabe ressaltar novamente sobre o uso de pop-ups e formulários que geram leads a partir do tráfego orgânico.

(Fonte: Carolina Branchi é diretora de integrações da Dinamize, empresa que está no mercado de tecnologia desde 2000 e oferece softwares para automação de marketing e e-mail marketing).

## News @TI

## Ypê tem diversas vagas de emprego abertas

@ A Ypê, empresa 100% brasileira e uma das maiores fabricantes de produtos de limpeza e higiene do país, está com diversas vagas de emprego abertas para diferentes áreas de atuação em várias regiões do Brasil. As vagas estão concentradas principalmente na região de Amparo e Salto, em São Paulo, mas há também algumas disponíveis nos estados da Bahia e em Goiás. O salário varia de acordo com o cargo. A Ypê oferece aos seus colaboradores benefícios como assistência médica e odontológica, participação nos lucros ou resultados (PPR), previdência privada, seguro de vida, transporte fretado, refeição no local, vale alimentação e cesta de produtos (https://trabalheconosco.vagas.com.br/yp).

## Vagas para capacitar profissionais para o mercado de óleo e gás

@ A Firjan SENAI irá capacitar profissionais para o mercado de petróleo e gás, por meio de uma parceria com os Institutos Todos na Luta e Reação, que se uniram para lançar um programa educacio-

nal único e inovador: o Reação Offshore – Academia de Talentos. As inscrições para o processo de seleção estão abertas e devem ser feitas pelo site do programa www.reacaooffshore.com.br até o dia 3 de julho. Inicialmente, são 190 vagas e os estudantes classificados receberão uma bolsa no valor de R\$ 600 mensais.

## Programa de formação na área de TI para pessoas com deficiência

@ A Radix, empresa referência em tecnologia e engenharia, em parceria com a Rocketseat – plataforma de aprendizado em programação –, está lançando a primeira edição do seu curso de capacitação gratuito em tecnologia. Para participar da primeira edição, é necessário ter 18 anos ou mais, ser pessoa com deficiência, gostar de tecnologia e inovação e ter concluído o ensino médio. As vagas são destinadas a pessoas que residam em qualquer cidade do Brasil, já que as aulas serão remotas. É necessário ter acesso a um computador com internet, para acessar as 35 horas de conteúdo do curso. As inscrições ficarão abertas em caráter permanente, conforme a disponibilidade de vagas. Os candidatos podem acessar o link: https://radixportasabertas.rocketseat.com.br/

## Monitorar o grau de satisfação dos colaboradores está muito mais fácil

@ As áreas de RH e Gestão de Pessoas de organizações de todos os portes e segmentos agora contam com mais um aliado importante para entender o grau de satisfação de seus colaboradores e detectar sinais para diminuir o turnover ou perda de talentos. A GFT Brasil, empresa global que oferece consultoria e soluções de TI para os setores financeiro, de seguros e manufatura, desenvolveu uma ferramenta inovadora e única no mercado: o Mood Sensor ou Sensor de Humor. Utilizando técnicas de Business Intelligence (BI) incorporadas a um Formulário de Pesquisa detalhado e um dashboard totalmente customizável, o Sensor de Humor possibilita a avaliação do grau de satisfação dos profissionais por meio de indicadores-chave de desempenho (KPIs). Com isso, é capaz de auxiliar em ações de retenção, diminuindo a probabilidade que uma pessoa tem de sair da empresa em médio e longo prazos. O seu principal objetivo é minimizar o Attrition, ou desgaste, de uma companhia.

ricardosouza@netjen.com.br

<p><b>Empresas &amp; Negócios</b></p> <p><b>José Hamilton Mancuso (1936/2017)</b></p>	<p><b>Laurinda Machado Lobato (1941-2021)</b></p>	<p>Publisher: <b>Lilian Mancuso</b> (lilian@netjen.com.br)</p>
<p><b>Editorias</b></p> <p><i>Economia/Política:</i> J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); <i>Ciência/Tecnologia:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioparalib.com.br);</p> <p><i>Comercial:</i> Tatiana Sapateiro – tatiana@netjen.com.br</p> <p><i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br</p>	<p><i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza.</p> <p><i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.</p> <p>Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.</p>	<p><b>Jornal Empresas &amp; Negócios Ltda</b></p> <p>Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080 – Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) – Site: (www.netjen.com.br).</p> <p>CNPJ: 05.687.343/0001-90 – JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) - Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.</p>
<p><b>Colaboradores:</b> Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.</p>	<p>ISSN 2595-8410</p>	<p>RIO DE JANEIRO: <b>J.C. REPRESENTAÇÕES E PUBLICIDADES EIRELI</b> Av. Rio Branco, 173 / 602 e 603 – Centro - Rio de Janeiro - CEP 20040-007 Tel. (21) 2262-7469 – CNPJ 30.868.129/0001-87</p>