

Março e Abril de 2023

Inadimplência elevada prejudica o consumo e o ambiente de negócios



A quantidade de consumidores negativados por inadimplência alcançou um patamar recorde no levantamento feito pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em parceria com o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil). Essa realidade afeta aproximadamente 40% da população adulta e é um reflexo do contexto econômico, marcado sobretudo pela alta da inflação, que compromete a renda do trabalhador, e da taxa de juros, que eleva o custo das dívidas.

O aumento da inadimplência impacta todo o mercado de consumo, gerando dificuldades não apenas para os devedores ou para as empresas que tiveram o fluxo de caixa comprometido pela falta de pagamento, mas para o comércio de bens e serviços, de forma geral, devido à baixa capacidade de compra da população endividada.

Além de perder o acesso ao crédito, os cerca de 65 milhões de inadimplentes estão tentando equilibrar o orçamento entre o pagamento de dívidas atrasadas e o gasto com itens essenciais. O consumidor inadimplente fica impedido de consumir e a redução do consumo impacta diretamente as vendas. Isso, por sua vez, afeta as expectativas de resultados e a

disposição das empresas para fazer novos investimentos e contratações.

No segmento financeiro, inadimplência representa risco, que inevitavelmente será precificado. Segundo o levantamento da CNDL/SPC Brasil, mais de 60% das dívidas estão concentradas no setor bancário. Se, por um lado, dívidas com cartão de crédito não comprometem o caixa do varejo, por outro, ao perceber que muitas pessoas não estão pagando suas contas, o banco aumenta a taxa de juros para compensar o risco.

Mesmo com a interrupção na alta da taxa básica de juros (Selic), que, em agosto de 2022, estacionou em 13,75% ao ano (a.a.), os juros médios do cartão de crédito continuam subindo. A taxa média do cartão de crédito rotativo para pessoa física aumentou de 346% a.a. para 399% a.a. entre janeiro e outubro de 2022, conforme dados apurados pelo Banco Central.

A solução do problema depende do cenário macroeconômico. Ainda que políticas públicas possam ser adotadas para ajudar os brasileiros negativados, é indispensável baixar as taxas de juros e de inflação para que consumidores e empresas inadimplentes consigam trocar dívidas mais caras por outras mais baratas.

Panorama ainda desafiador

A pandemia de Covid-19 aprofundou a crise já existente na economia brasileira, atingindo fortemente a população e as empresas. Os programas de auxílio e crédito mantidos nos últimos anos, somados a outras dificuldades, como escassez de insumos e alta nos preços internacionais, contribuíram para o aumento da inflação no Brasil.

O processo inflacionário tem sido controlado por meio da Selic, que começou a subir em março de 2021 (quando estava em 2% a.a., menor patamar histórico) e só interrompeu a trajetória de alta em agosto de

2022. Trata-se de um contexto desafiador para a política econômica e crítico para a população e as empresas, que perderam poder aquisitivo no período recente. A retração da inflação e dos juros não ocorrerá na mesma velocidade observada na alta das taxas. Pelo contrário, será lenta.

Nessa conjuntura, a recomendação é de cautela tanto para a concessão quanto para a obtenção de crédito. O primeiro passo é controlar o endividamento para evitar que a organização enfrente dificuldade para quitar seus débitos.

Mais do que isso, as empresas precisam ter ciência sobre o que estão fazendo na concessão de crédito. Além de revisar a política interna e dar transparência aos critérios adotados, é preciso compreender as causas da inadimplência de seus clientes. Fazer correlações de dados para analisar o problema pode revelar se a dificuldade está relacionada a um determinado tipo de produto ou serviço e, ainda, o perfil do devedor. A inteligência gerada a partir desse diagnóstico vai resultar em decisões mais estratégicas para o negócio, de forma geral.

Na relação entre empresas, a concessão de crédito segue práticas semelhantes às adotadas na relação com o consumidor pessoa física, como a consulta aos órgãos de restrição e protestos. As particularidades estão relacionadas à análise de demonstrativos, balanços e fluxo de recebimentos e à formalidade jurídica dos contratos.

Entretanto, deve-se considerar também a dependência em relação ao cliente. A empresa que tem seu maior cliente respondendo por 5% de seu faturamento pode acompanhar mais de perto os mais importantes. Já aquela em que um único cliente é responsável por 80% do faturamento tem seu futuro seriamente comprometido caso ele não honre os pagamentos. Quanto mais pulverizada for a carteira de recebíveis, mais fácil será administrar o problema.

Boa-fé do contador e do administrador é documentada

Entre as obrigações que os administradores de empresas precisam cumprir cotidianamente, a correta prestação de informações sobre a realidade da organização é imprescindível. A partir desses dados são gerados balanços, demonstrações e escriturações, além da apuração tributária e do cumprimento de obrigações.

A responsabilidade da administração, nesse sentido, está prevista no [Código Civil](#) (Lei nº 10.406/02), em seus artigos 1.020 e 1.179. Esses dispositivos motivaram o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) a publicar a [Resolução nº 1.457/13](#), tornando a Carta de Responsabilidade da Administração (CRA) obrigatória.

O documento tem como principal função salvaguardar o profissional que prepara as demonstrações contábeis e o que as audita, mas não exime a responsabilidade do auditor nem do contador pelos trabalhos realizados.

É por isso que a carta deve ser emitida e assinada anualmente, conforme determina o CFC. A entidade orienta contadores a comunicarem o Conselho Regional local sobre a recusa de entrega por parte da empresa. E mais: diante da negativa da empresa em firmar a carta, o auditor pode abster-se de emitir a opinião sobre o conjunto das demonstrações contábeis e o contador pode optar por não assinar ou por colocar uma ressalva a respeito nas demonstrações.

Compromisso com a informação

Compreendida como uma boa prática, a CRA ainda é prejudicada pelo desconhecimento. Por não conhecer e entender sua importância, muitos empresários ficam com receio de assiná-la.

Na prática, o documento transmite segurança na prestação do serviço de contabilidade para a empresa. A confiança na elaboração dos balanços e demonstrações também beneficia a empresa, que contará com instrumentos que comprovam a integridade da sua situação fiscal, tributária e financeira.

Fato é que a CRA fortalece o compromisso de cada uma das partes no cumprimento de suas obrigações. O administrador da empresa, por exemplo, é obrigado a informar o contador sobre movimentações e transações realizadas em nome da empresa.

Embora seja possível adquirir boa parte das informações que a contabilidade processa no dia a dia por meio de sistemas informatizados, como é o caso das notas fiscais relativas à aquisição de mercadorias, há dados que não estão facilmente disponíveis para a contabilidade e que, por isso, têm de ser passados pelo administrador da empresa.

Um dos problemas enfrentados é a prestação de serviços fora do município-sede da empresa, pois as notas fiscais emitidas não estão unificadas num mesmo sistema. Assim, se essa nota for emitida em nome da empresa, o administrador deve informar o contador para que os dados sejam processados corretamente.

A falta de comunicação à contabilidade sobre a existência de contas bancárias e suas respectivas movimentações é outro ponto que pode impedir o contador de retratar fielmente a realidade da organização. Além disso, há o risco de responsabilização por operações que não foram registradas. A responsabilidade de informar é do administrador.

Entenda o seu cliente para fortalecer o relacionamento



Todos os dias, seus clientes geram dados estratégicos para o negócio. Cada compra realizada indica preferências sobre produtos ou serviços, assim como revela o valor que o consumidor está disposto a gastar e a frequência com que recorre à sua empresa. A questão é: você consegue usar essas informações de forma estratégica?

Ter o cadastro do cliente é fundamental para conseguir manter os negócios funcionando. Formar um banco de dados, por mais simples que ele seja, permite a adoção de estratégias para reter e ativar os clientes. A partir das informações essenciais, a empresa consegue fazer segmentações para analisar o perfil do público ou desenvolver ações comerciais junto a determinados grupos.

Os clientes podem ser divididos pelo valor gasto na empresa, pela frequência com que comprou e, também, se têm feito isso recentemente. É melhor fazer esse tipo de análise do que aplicar fórmulas prontas, que podem ser excelentes para certos negócios, mas não para outros.

Mesmo numa franquia, que tem modelo de negócio mais padronizado, a preferência do cliente pode mudar de uma localidade para outra. Por isso, os dados são importantes, ainda que estejam documentados em uma planilha de Excel.

Outro recurso ao alcance de qualquer empresa é a percepção dos vendedores, que têm uma sintonia mais fina com o cliente. A combinação dos dados quantitativos sobre os clientes e dos dados qualitativos trazidos pelos vendedores facilita o entendimento sobre o consumidor e gera

estratégias mais adequadas para fortalecer a relação com o cliente, além de aumentar o engajamento da equipe de vendas.

Reter é mais eficiente

Se, no entanto, a empresa focar-se mais nos produtos e serviços que oferece, deixará de entender as mudanças que ocorrem e perderá mercado.

Para melhorar constantemente, é preciso conhecer os desejos e problemas específicos que o cliente está enfrentando. Esses dados geralmente estão disponíveis, mas ficam concentrados no gestor ou no vendedor, de forma que a empresa não consegue organizá-los e aplicá-los nos processos cotidianos de forma estratégica.

No caso das micro e pequenas empresas, a proximidade com o consumidor é maior e pode gerar diferencial competitivo para o negócio. Manter a base de dados atualizada é fundamental para construir relacionamentos duradouros. E, como se sabe, reter clientes aumenta a eficiência da empresa por ser até seis vezes mais barato do que conseguir novos compradores.

Hoje, há ferramentas que facilitam esses processos, como os softwares de gestão de relacionamento com o cliente (CRM, na sigla em inglês), que estão mais acessíveis e já vêm com sugestões de segmentações que podem ser aplicadas prontamente.

Relacionamento com o consumidor, no entanto, é uma estratégia. O programa pode facilitar a análise das informações, mas é preciso dedicar atenção e tempo para construir um relacionamento que faça sentido para a empresa e para o cliente.

Março'23

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
06	Salários - Fev.'23 ⁽²⁾
07	FGTS - Fev.'23 Simples Doméstico - Fev.'23
10	GPS - Envio ao sindicato ⁽³⁾
14	EFD-Contribuições - PIS/Cofins - Jan.'23
15	DCTFWeb - Fev.'23 EFD-Reinf - Fev.'23 eSocial - Fev.'23 Previdência Social - Contribuinte individual ⁽⁴⁾ - Fev.'23
20	Cofins/CSLL/PIS fonte - Fev.'23 Cofins - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'23 IRRF - Fev.'23 PIS - Entidades financeiras e equiparadas - Fev.'23 Previdência Social - Fev.'23 Simples - Fev.'23
21	DCTF - Jan.'23
24	Cofins - Fev.'23 IPI - Fev.'23 PIS - Fev.'23
28	DeSTDA - Fev.'23
31	CSLL - Fev.'23 CSLL - Trimestral - 3ª cota Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (Defis) - Ano-base 2022 Declaração de Operações Liquidadas com Moeda em Espécie (DME) - Fev.'23 IRPF - Alienação de bens ou direitos - Fev.'23 IRPF - Carnê leão - Fev.'23 IRPF - Renda variável - Fev.'23 IRPJ - Fev.'23 IRPJ - Lucro inflacionário - Fev.'23 IRPJ - Renda variável - Fev.'23 IRPJ - Simples - Lucro na alienação de ativos - Fev.'23 IRPJ - Trimestral - 3ª cota Pert - Mar.'23 Pert-SN - Mar.'23 Refis - Fev.'23 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) - Mar.'23 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) - Mar.'23 Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) - Mar.'23

(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 3.048/99](#), 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 8.870/94](#). (4) Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas.

Abril'23

Dia ⁽¹⁾	Obrigações
06	FGTS – Mar.'23 Salários – Mar.'23 ⁽²⁾ Simples Doméstico – Mar.'23
10	GPS – Envio ao sindicato ⁽³⁾
14	DCTFWeb – Mar.'23 EFD-Reinf – Mar.'23 eSocial – Mar.'23
17	EFD-Contribuições – PIS/Cofins – Fev.'23 Previdência Social – Contribuinte individual ⁽⁴⁾ – Mar.'23
20	Cofins/CSLL/PIS fonte – Mar.'23 Cofins – Entidades financeiras e equiparadas – Mar.'23 IRRF – Mar.'23 PIS – Entidades financeiras e equiparadas – Mar.'23 Previdência Social – Mar.'23 Simples – Mar.'23
25	Cofins – Mar.'23 DCTF – Fev.'23 IPI – Mar.'23 PIS – Mar.'23
28	Contribuição sindical facultativa ⁽⁵⁾ CSLL – Mar.'23 CSLL – Trimestral – 1ª cota ou única Declaração de Operações Liquidadas com Moeda em Espécie (DME) – Mar.'23 Declaração do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física – Ano-base 2022 DeSTDA – Mar.'23 IRPF – Alienação de bens ou direitos – Mar.'23 IRPF – Carnê leão – Mar.'23 IRPF – Renda variável – Mar.'23 IRPJ – Lucro inflacionário – Mar.'23 IRPJ – Mar.'23 IRPJ – Renda variável – Mar.'23 IRPJ – Simples – Lucro na alienação de ativos – Mar.'23 IRPJ – Trimestral – 1ª cota ou única Pert – Abr.'23 Pert-SN – Abr.'23 Refis – Mar.'23 Refis da Copa (Lei nº 12.996/14) – Abr.'23 Refis da Crise (Lei nº 11.941/09) – Abr.'23 Refis do Simples (Lei Complementar nº 193/22) – Abr.'23

(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 3.048/99](#), 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 8.870/94](#). (4) Contribuinte facultativo e autônomo sem prestação de serviços para empresas. (5) A [Lei nº 13.467/17](#) extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical.

**Tabela de Contribuição dos Segurados
Empregado, Empregado Doméstico
e Trabalhador Avulso (a partir de jan.'23)**

Salário de Contribuição (R\$)	Alíquotas (%)*
até 1.302,00	7,5
de 1.302,01 até 2.571,29	9,0
de 2.571,30 até 3.856,94	12,0
de 3.856,95 até 7.507,49	14,0

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

Imposto de Renda (a partir de abr.'15)

Rendimentos (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
até 1.903,98	—	—
de 1.903,99 até 2.826,65	7,5	142,80
de 2.826,66 até 3.751,05	15,0	354,80
de 3.751,06 até 4.664,68	22,5	636,13
acima de 4.664,68	27,5	869,36

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

Outros Indicadores

Salário mínimo	1.302,00
Salário-família - até 1.754,18	59,82
Teto INSS	7.507,49

Contas

INFORMATIVO

Publicação bimestral da Editora Quarup em parceria com empresas contábeis.

Editora Responsável: Aliane Villa
Diretor Comercial: Fernando A. D. Marin

Fechamento desta edição: 31/01/23



Rua Manuel Ribeiro, 167 · Santo André · SP
Tel.: (11) 4972-7222
quarup@quarupeditorial.com.br
www.quarupeditorial.com.br

Por trás de todo negócio de sucesso, está uma excelente equipe contábil.

Nós sabemos o quão complexa é a gestão de todos os departamentos de uma empresa. E sabemos, também, o quanto essa complexidade aumentou ainda mais nos últimos dois anos.

Por isso, hoje queremos reforçar que estaremos sempre aqui para apoiar você (e a sua empresa, é claro) e ajudá-lo a cuidar das rotinas trabalhistas e burocracias fiscais e contábeis, para que você possa investir mais tempo e energia cuidando da gestão estratégica. Nós também podemos assessorá-lo com informações gerenciais, para que você possa tomar as melhores decisões para cuidar da administração do seu negócio.

É um enorme prazer acompanhar a sua empresa nessa jornada.

Conte sempre conosco!