



Contabilidade a Assessoria Empresarial - Ribeirão Preto-SP  
PABX: (16) 3234-2388

E-mail:   
 Senha:  Login  
[Novo Cadastro](#)  
[Esqueci a senha](#)

Portal Contábeis | Serviços On-Line | Informe-se | Consultas | Empresas Contábeis

Pesquisar

Artigos

A- A+

**Empresas de compras coletivas: detalhes ao empreendedores!**

Olá pessoal! Bom, não é novidade alguma que os clubes de compra coletiva são a nova vedete do e-commerce brasileiro! Sob o aspecto do empreendedorismo, eu acho essa iniciativa fantástica e com boas chances de empresas inovadoras e grandes lucros!

Contudo, não podemos esquecer que estamos no Brasil, e, por essa razão, ser empreendedor e ganhar dinheiro é feio, errado e criminoso, sob o ponto de vista da Receita Federal e da fiscalização como um todo (Estados e Municípios)!

A idéia desse post é focar algumas dicas aos atuais e futuros empreendedores desse segmento, já que, pelo que temos acompanhado, possuem negócios fantásticos nas mãos, bancos de dados imensos de clientes reais e potenciais, mas certamente possuem um passivo tributário e fiscal que nem imaginam!

A imprensa tem falado bastante sobre as precauções que os clientes dos clubes de compras coletivas devem ter com relação a contratação do serviço, do pagamento e onde reclamar. Mas eu ainda não encontrei, pelo menos por enquanto, nada falando aos empresários do ramo como se estruturarem para evitar os SEUS problemas. Vamos tentar!

É bom diferenciar duas situações: quem vai abrir uma empresa desse ramo, e quem já tem uma empresa dessas funcionando!

**PARA QUEM VAI ABRIR UMA EMPRESA**

1) o formato desse tipo de empreendimento, de acordo com o objeto social, nem sempre será beneficiado pelo SIMPLES Nacional, que reduz bastante a carga tributária, especialmente para negócios iniciais. Tudo vai depender do objeto social que constar no contrato, além do enquadramento fiscal na Receita Federal, através do CNAES fiscal (atividade primária e secundárias). Portanto, não se pode partir do princípio de que obrigatoriamente você vai conseguir ter uma empresa no SIMPLES. Em geral, aconselha-se que a empresa seja Lucro PrResumido (LP) para não ter problemas com a receita federal no momento de comprovar o faturamento e o tipo de atividade desenvolvida. Se a receita entender que sua atividade não pode ser no SIMPLES, você pode ser obrigado a recolher impostos de forma retroativa com juros e multa de todo o período em que ficou "irregular".

2) ME, EPP ou o que? - não podemos confundir PORTE de faturamento, com sistema de TRIBUTAÇÃO. Portanto, uma nova empresa desse tipo pode ser uma ME (micro empresa) que pode faturar até R\$ 240.000,00 por ano. Se você estima que vai faturar mais do que isso já no primeiro ano, então pode abrir uma EPP (empresa de pequeno porte). A diferença prática disso são as alíquotas de impostos caso sua empresa seja enquadrada no SIMPLES nacional. Se for lucro presumido (LP) isso não gera reflexos práticos no dia a dia da empresa (só evita um gasto futuro com mais uma alteração contratual). Tem gente que pergunta ainda se pode abrir uma firma individual ou tem que ser uma limitada (LTDA)

Até pelo tratamento fiscal que recebem, uma LTDA sempre oferece mais segurança (porque existem sócios e divide-se a responsabilidade fiscal da empresa), mas não há nada que impeça voce de abrir sozinho, uma firma individual para esse negócio.

3) como cobrar e receber? - outro calcanhar de aquiles, mas que quase ninguém presta atenção! Veja bem: geralmente a empresa de compras coletivas lança a oferta do cliente dela e indica uma conta de pagamento ao consumidor. O consumidor vai até lá, escolhe o produto e paga via esse sistema online. Portanto, o valor TOTAL de cada oferta entra na conta da empresa de compra coletiva (sua), que depois de descontar sua comissão, REPASSA o restante ao seu cliente, simples né? Nem tanto!

Vejamos: o conceito de faturamento para a Receita Federal é justamente a movimentação de entrada de recursos em favor da empresa comercial, pela venda de seus produtos ou serviços, os quais ela comprova através de NF ou documento hábil. Além disso, atualmente, todas as informações financeiras são informadas à Receita quando do pagamento à empresa, ou seja, a cada depósito do sistema online na sua conta, a Receita é notificada dessa movimentação. Acredite, isso acontece!!!

Quando a empresa pega e retém somente a comissão, repassando o valor para o cliente, na prática o que se está fazendo: tratando todos os depósitos como faturamento, e o repasse ao cliente como despesa, ou seja, potencial problema tributário a vista! Quando você for recolher os impostos pelo que efetivamente GANHOU (ou seja, somente sua comissão), e se a Receita cruzar isso com sua movimentação financeira, ela vai "entender" que existe uma incompatibilidade de, no mínimo, 70% entre o que você declarou e o que efetivamente movimentou! Entende? Além disso ela cruza tudo isso com seus pagamentos mensais de impostos sobre a atividade.

Isso é um problema sério e que quase ninguém tem se preocupado, muitas vezes nem as grandes marcas atuais! Esse formato precisa ser muito bem desenhado para evitar problemas fiscais. Lembrando que a Receita Federal pode nunca ter feito qualquer notificação nesse sentido. mas ela tem 5 anos para analisar tudo com calma e te notificar. e acontece, pode estar certo!

E mais um detalhe: o seu cliente, que usou seus serviços de intermediação, igualmente tem de declarar o que está recebendo pelo produto ou serviço dele, sob pena de sofrer fiscalização por sonegação de impostos, já que, na prática, ele recebe a maior parte do preço combinado! E tem gente por aí que esta só colocando o dinheiro na conta corrente e nem esquentando a cabeça em emitir NF desse produto! A coisa é seria pessoal! Essa providência é uma das únicas formas de livrar sua empresa de ter de pagar impostos pelo que não recebeu!

4) emissão de nota fiscal - outra grande dúvida! afinal, a empresa tem que dar nota fiscal do que vendeu? se sim, que tipo de NF e para quem? Para o consumidor (que comprou a oferta) ou para o cliente (que ela intermediou a negociação)? Incide que tipo de imposto? ISS? Percebam que um bom planejamento tributário é fundamental para não se ter prejuízo além de reduzir o risco de autos de infração.

Além dessa questão das Notas fiscais, é importante verificar que base de faturamento está sendo lançado na declaração mensal e anual de impostos pelo seu contador! É importante você

Anúncios Google

**Compra Coletiva**  
90% Desconto nos Melhores Lugares do Rio de Janeiro. Cadastre-se!  
[www.Groupalia.com/Compr...](http://www.Groupalia.com/Compr...)

**Sistema | Gestão Empresa**  
Sistema de Gestão Integrado Ideal para Sua Empresa. Conheça!  
[Mega.com.br/Sistema\\_Ges...](http://Mega.com.br/Sistema_Ges...)

**ISIA - Sistema de Gestão**  
ERP para pequenas e médias empresas. Ligue (11) 4055-1207  
[www.isia.com.br](http://www.isia.com.br)

**Quer abrir um bar?**  
A Telefônica pode te ajudar! Acesse o site e confira nossos planos.  
[www.telefonica.com.br/Em...](http://www.telefonica.com.br/Em...)

**Compras Coletivas 70% OFF**  
Todo Dia Você Recebe 1 Email c/ Até 70% OFF. Cadastre-se em 5 Seg Já!  
[PeixeUrbano.com.br/Cadas...](http://PeixeUrbano.com.br/Cadas...)

**Certificado Digital 10% de desconto**

apoio:

Ministerio da Ciência e Tecnologia

[clique aqui e informe-se](#)

**Empresas Contábeis**

**Inclua também a sua!**

explicar detalhadamente seu negócio para ele, evitando assim que se cometa alguma impropriedade, não por maldade, mas por mero desconhecimento do seu segmento (NOVO) de mercado!

5) parceria com os clientes ou contrato de intermediação? - esse é mais um dos pontos problemáticos desse novo ramo de negócio. Muitos clientes ainda não definiram contratualmente o que eles possuem com os clubes de compras coletivas! A bem da verdade muitos deles acham que esse tipo de negócio é só mais um reforço de caixa e não uma forma de venda imediata e em grandes volumes ao consumidor final!

E justamente por pensarem assim, muitas vezes "migram" de um clube para outro, sem criar laços de fidelidade, muitas vezes por imperfeições contratuais que não amarram a parceria devidamente! Lançam a mesma oferta em vários clubes, dificultando a conclusão das vendas, etc. Portanto, um bom contrato entre cliente e empresa é fundamental para mostrar inclusive a seriedade do negócio e a longevidade da parceria.

6) registros em órgãos de classe (sindicatos, conselhos profissionais etc) - como mencionei no começo, tudo isso vai depender do tipo de negócio, produto e serviço que será ofertado pela sua empresa. Esses registros em outros órgãos, além da Junta Comercial, Prefeitura e da Receita Federal acabam encarecendo bastante a abertura da firma, mas reduzem os riscos de cobranças de contribuições sindicais atrasadas todos os anos. Alguns conselhos podem, inclusive, mover ações judiciais para receber seus débitos, o que causa problemas claros ao empresário do ramo.

7) responsabilidade pelo produto ou serviço do cliente - problema certo! O cliente quando compra a oferta, compra de quem? pagou pra quem? então quem é o responsável? Isso tudo de aparecer muito claro no contrato entre você e seus clientes e em um termo de condições de uso do seu site esclarecendo de quem é a responsabilidade. Caso isso não esteja muito claro, sua empresa pode sim, ter diversos problemas legais (lembre-se de quanto penou um famoso site de leilões até conseguir se livrar das ações movidas contra ele, e diversas alterações em seu termo de condições de uso).

#### PARA QUEM JA TEM EMPRESA FUNCIONANDO

Muitas das dicas acima se aplicam a quem já tem empresa funcionando, só que com um agravante: antes de sair fazendo modificações, é importante ter uma boa assessoria para desenhar o que foi feito até agora, todo o planejamento de ajustes e o que vai ser modificado em cada etapa, evitando problemas com os atuais clientes, reduzindo o risco de atuações fiscais e garantindo a longevidade do negócio!

Como eu disse no começo: acho o modelo de negócio fantástico! O que me causa frustração é o formato fiscal/tributário brasileiro que não consegue "entender" o mecanismo de viabilização dos novos negócios, jogando na mesma bacia todo e qualquer tipo de empreendedor sem se preocupar com as peculiaridades de cada caso! Sei que muitas dessas empresas estão funcionandoa pleno vapor, com tudo legalizado e atendendo muito bem seus clientes. mas ao governo interessa UNICAMENTE o quanto de tributos cada uma rende!

Por: [Vinicius Carneiro](#)

[Ler mais artigos contábeis](#)