

O seu negócio cumpre as novas leis fiscais 2013?



- Alterações no código do IVA
- Comunicação obrigatória de faturas
- Comunicação de documentos de transporte

Faça da obrigatoriedade,
uma oportunidade.

Contacte-nos

Praceta Helena Vieira da Silva 177
4450-329 Leça da Palmeira
www.palmtop.pt

(+351) 229 942 984/5
(+351) 918 101 016
comercial@palmtop.pt

Alterações fiscais de 2013

Nova fase de certificação de software, obrigatoriedade de comunicação de faturas e documentos de transporte, e alterações no Código do IVA entram em vigor em 2013.

O novo ano vai trazer grandes alterações fiscais para as empresas, no âmbito das medidas decretadas com o objectivo de combater a fraude e evasão fiscal. Assim, ainda no âmbito da obrigatoriedade de utilização de programas de faturação certificados pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), cuja segunda fase entrou em vigor no início de 2012 para sujeitos passivos com volume de negócios superior a 125.000 euros, em Janeiro de 2013 entrará em vigor a terceira fase, abrangendo as empresas que no ano corrente tenham um **volume de negócios superior a 100.000 euros ou que emitam mais de 1.000 faturas por ano.**

Estas alterações emanam da Portaria nº 22 – A/2012 de 24 de janeiro, que modificou a Portaria nº 363/2010, de 23 de junho, referente à obrigatoriedade de utilização de programa de faturação certificado. Assim, as empresas que atinjam uma das condições acima mencionadas deverão assegurar que o seu sistema de faturação se encontra certificado pela AT. A este propósito, relembramos que as soluções de gestão da PRIMAVERA cumprem todas as normas legais aplicáveis, sendo das primeiras a obter a certificação da parte da AT.

O que muda com alterações no Código no IVA

Em janeiro de 2013 entram também em vigor as novas regras do Código do IVA publicadas no Decreto-Lei nº 197/2012 de 24 de agosto. O diploma estabelece diversas alterações, sendo as mais significativas a introdução da fatura simplificada e a uniformização no Plano da União Europeia das menções a constar nas faturas.

O diploma reitera que todas as transmissões de bens e prestação de serviços estão obrigadas à emissão de fatura, independentemente do setor de atividade e da qualidade do adquirente dos bens ou destinatário dos serviços, ainda que o adquirente não solicite essa fatura. No entanto, a obrigatoriedade de emissão de fatura poderá ser cumprida mediante a emissão de uma fatura simplificada. No caso das prestações de serviços de transporte, estacionamento, portagens, entradas em espectáculos, e transmissão de bens efectuadas através de aparelhos de distribuição automática, a obrigação de emissão de fatura considera-se cumprida quando seja emitido um comprovativo de pagamento.

Faturas simplificadas

Com a introdução do conceito de fatura simplificada são alteradas as regras de faturação aplicáveis a vendas efectuadas por retalhistas ou vendedores ambulantes e prestadores de serviço a consumidores finais que não sejam sujeitos passivos de IVA. Assim, no caso dos retalhistas ou vendedores ambulantes, aplica-se a fatura simplificada quando o valor da transação não for superior a 1.000 euros. Relativamente a outras transmissões de bens ou prestadores de serviços, a fatura simplificada pode ser passada sempre o montante da fatura não seja superior a 100 euros.

Obrigatoriedade de comunicação das faturas e documentos de transporte à Autoridade Tributária

A partir de 1 de janeiro de 2013 as empresas estarão ainda obrigadas a comunicar à AT as faturas emitidas, assim como os documentos de transporte, no âmbito do Decreto-Lei nº198/2012 de 24 de agosto.

Relativamente à comunicação de faturas, esta deverá ser efectuada por todas as pessoas singulares e colectivas que pratiquem operações sujeitas a IVA, até ao dia 8 do mês seguinte ao da emissão da fatura. Essa comunicação deverá ocorrer por meio de transmissão eletrónica de dados, podendo ser efectuada em tempo real (integrada em programa de faturação electrónica); mediante o envio de um ficheiro com base no ficheiro SAFT-PT contendo os elementos das faturas; por inserção direta no Portal das Finanças; ou através de outra via eletrónica, nos termos a definir por portaria do Ministério das Finanças.

No que respeita à comunicação e emissão dos documentos de transporte, esta obrigação aplica-se a todos os sujeitos passivos com um volume de negócios superior a 100.000 euros em 2012. Com a entrada em vigor desta norma, a emissão dos documentos de transporte deverá efetuar-se por uma das seguintes formas: por via eletrónica, através de programa informático certificado, através de software produzido internamente pela empresa; diretamente no portal das finanças; ou em papel. Nos casos em que a emissão do documento de transporte seja manual, através de suporte em papel, a comunicação deverá ser efectuada por via telefónica através do serviço disponibilizado para efeito pela AT.

Ficam dispensados da obrigação de comunicação os casos em que a factura é utilizada como documento de transporte, desde que a mesma seja emitida por via electrónica, ou, através de programa informático que tenha sido objecto de prévia certificação pela AT, ou, através de software produzido internamente pela empresa ou por empresa integrada no mesmo grupo económico, de cujos respectivos direitos de autor seja detentor, ou, directamente no Portal das Finanças. Esta exceção aplica-se apenas quando a circulação dos bens é acompanhada apenas da factura (se a mercadoria for acompanhada de factura e guia de transporte, esta dispensa não se aplica.

Faça da obrigatoriedade, uma oportunidade.



A introdução das alterações fiscais para 2013, através da adopção de uma plataforma de qualidade, pode gerar valor adicional ao seu negócio, nomeadamente:

- ✓ Melhoria e fluidez dos processos internos;
- ✓ Automatização e simplificação das tarefas de gestão diárias;
- ✓ Centralização e transversalidade dos dados;
- ✓ Visualização dos dados em tempo real de forma estruturada e em relatórios;
- ✓ Total controlo e visão abrangente de toda a actividade empresarial, refletindo-se numa ferramenta de gestão e de apoio à decisão fundamentais para a sustentabilidade e crescimento do negócio;
- ✓ Possibilidades de parametrização de nível elevado, permitindo ajustar o software às necessidades específicas de cada negócio;
- ✓ Aumento da produtividade e da satisfação global dos trabalhadores;
- ✓ Actualizações automáticas;
- ✓ Plataforma estável e escalável, independentemente dos utilizadores em simultâneo;
- ✓ Elevada Extensibilidade, integração com outras aplicações e customização da aplicação;
- ✓ Desenvolvimento contínuo e novas funcionalidades e melhoramentos;
- ✓ Plataforma expansível através da adopção de módulos
 - Gestão e valorização do capital humano (**Recursos Humanos**);
 - Fluidez de processos e total cobertura das exigências legais e fiscais (**Área Financeira**);
 - Tratamento integrado de todo o circuito comercial (**Logística**);
 - Controlo total do ciclo de vida dos bens das empresas (**Equipamentos e Activos**);
 - Gestão operacional e financeira de projetos e serviços (**Projetos e Serviços**);
 - O conhecimento dos clientes como mecanismos de fidelização (**Contatos e Oportunidades**);



Pssst!™

Para um serviço de excelência na restauração

No setor da restauração e bebidas conquistar a preferência dos clientes e alcançar um elevado nível de recomendação torna-se essencial para o sucesso do negócio. Mas para atingir tal meta é indispensável recorrer a mecanismos de suporte à atividade diária do estabelecimento que agilizem o seu funcionamento e promovam as condições essenciais à prestação de um serviço de atendimento ao cliente de máxima qualidade.

No sentido de proporcionar às empresas deste setor uma solução de gestão que oferece todas as ferramentas necessárias à prestação de um serviço diferenciador e de excelência, a PRIMAVERA disponibiliza a solução Pssst!™. Esta solução foi desenhada especificamente para responder às necessidades deste setor, quer se trate de um estabelecimento tradicional de restauração, ou de fast-food, catering ou take away, ou ainda de um café ou salão de chã, pastelaria ou padaria, bar, pub ou discoteca.

A solução Pssst!™ assenta num POS (Point of Sale) touchscreen totalmente diferenciador com um conjunto de características únicas, das quais se destacam: um layout arrojado e apelativo, que proporciona um ambiente de trabalho sofisticado, moderno e acima de tudo intuitivo, totalmente orientado ao operador, assegurando uma elevada usabilidade.



Elevado dinamismo no serviço ao cliente

Com o objetivo de assegurar um atendimento rápido e de excelência, esta solução de POS disponibiliza um leque alargado de funcionalidades que simplificam a sua utilização, proporcionando uma operacionalização extremamente rápida e intuitiva.

Desse conjunto de automatismos destacam-se as seguintes funcionalidades:

- Funcionamento em touchscreen (ecrã tátil) intuitivo e muito fácil de usar;
- Facilidade de personalização do ecrã com os produtos organizados por famílias e respetivos artigos.
- Acesso a atalhos dentro de cada família de produtos para outras famílias e/ou outros artigos, tornando a seleção dos artigos numa operação extremamente simples e rápida;
- Acesso intuitivo à ficha de artigo para alteração de preços, margens, etc.;
- Botões rápidos de consulta de mesas, impressão e conversão de documentos;
- Ligação a impressoras de papel contínuo, térmicas ou matriciais, impressoras A4, etiquetadoras, scanners de mão, de balcão e portáteis para gestão de stocks e display de cliente;
- Impressão de pedidos até 10 secções em oito periféricos, configuráveis por famílias e/ou artigos;
- Impressão de consultas de mesas;
- Possibilidade de ativação até 10 meios de pagamento diferentes em simultâneo e de efetuar pagamentos parciais;
- Reserva de mesas;
- Emissão de qualquer documento para clientes ou fornecedores (vendas a dinheiro, faturas, guias de transporte, encomendas, compras, etc.) com a possibilidade de impressão de logotipo de cabeçalho ou rodapé;
- Disponibilização de um campo de observações complementares aos pedidos.

Facilidade de gestão de preços

No setor da restauração a definição de preços é uma operação complexa que depende de um conjunto de fatores como a hora do dia e dia da semana, local de consumo, menus predefinidos, produtos compostos, pratos do dia, produtos associados, entre um leque alargado de outras variáveis que dependem da estratégia comercial de cada estabelecimento.

A solução Pssst!™ da PRIMAVERA dispõe de uma série de mecanismos que auxiliam a gestão de preços, de forma a simplificar ao máximo o trabalho dos funcionários do estabelecimento, como por exemplo:

- Sistema de menus dinâmico com valores diferenciados, consoante os ingredientes que integram cada menu;
- Criação de artigos compostos, menus e artigos associados;
- Preços de artigos diferenciados por sala, e por cliente, permitindo ainda definir preços especiais de acordo com datas (feriados, fins-de-semana, etc.) e horários (por exemplo "happy hour");
- Criação e distribuição de mesas até 10 zonas com diferentes tipos de preços (sala, esplanada, bar, etc.);
- Promoções de artigos durante um dado período, por níveis de preço, quantidade e por patamares de quantidade;
- Gestão de cartões (pontos, cliente, consumo e pré-pagos);
- Integração com balanças de forma automática, o que facilita o cálculo dos preços dos artigos vendidos a peso;
- Gestão de cartões de consumo com consumos mínimos e máximos e bloqueio de cartões extraviados, suportando até 12 tipos diferentes de cartões;

Aposta na fidelização de clientes

A solução Pssst!™ disponibiliza um conjunto de funcionalidades que maximizam o potencial das relações com todos os clientes, suportando a implementação de políticas de fidelização através de mecanismos como:

- Sistema de descontos automáticos por cliente, por produto e por compra (em percentagem ou valor), com possibilidade de definir descontos diferenciados por artigo;
- Sistema de pontos por cliente/produto/família de produto;
- Sistema de alertas com informação importante sobre o cliente (por exemplo, saldo do cartão ou conta corrente devedora), sempre que esse é identificado;
- Pesquisa rápida de clientes e fecho de conta com criação imediata de ficha de cliente;
- Gestão de conta corrente de clientes com possibilidade de vendas a Crédito/Débito;
- Seis linhas de publicidade no display de cliente;

Elevado nível de controlo do negócio

Com o Pssst!™ a PRIMAVERA coloca à disposição dos gestores do setor da restauração e bebidas um vasto conjunto de funcionalidades que asseguram um controlo eficaz do negócio, de entre as quais destacamos:

- Gestão de contas correntes de clientes e fornecedores;
- Gestão de stocks com alertas de quantidades de produtos disponíveis;
- Ligação a vários modelos de balanças de check-out; - Controlo de funcionários por password;
- Atribuição de permissões e gestão de consumos dos funcionários;
- Declaração de caixa por funcionário (fecho "cego"), com mapas de vendas por funcionário e por caixa, sendo possível lançar manualmente ou de forma automática os fundos de caixa;
- Gestão de caixas por sessão;
- Contagem de dinheiro;
- Impressão de mapas de anulações dos operadores,
- Cerca de 50 mapas de vendas, compras e stocks por artigos, famílias, IVA, clientes, funcionários, etc.
- Gráficos mensais, diários e horários.

Gestão integrada do negócio

Para além de assegurar uma gestão total dos estabelecimentos de restauração, bebidas e similares esta solução caracteriza-se por uma ampla cobertura de todos os processos organizacionais, através de uma forte integração com o ERP PRIMAVERA, nomeadamente das áreas Financeira, Vendas e Stocks. Esta integração permite, por um lado, uma análise consolidada da informação e a obtenção de inúmeras análises de vendas sobre as mais variadas perspetivas, assim como uma gestão eficaz de artigos e de stocks, através da permanente atualização do inventário e respetivo custeio.

Por outro lado, ao nível da gestão financeira do negócio, os mecanismos de integração permitem gerir de forma agregada as contas correntes de clientes e fornecedores, proporcionando uma visão integrada dos compromissos de tesouraria; estando ainda assegurada a integração dos vários tipos de recebimentos no módulo de bancos; assim como de todo o processo contabilístico.

Mobilidade para os funcionários

Com o Pssst!™ Mobile, a PRIMAVERA coloca à disposição dos estabelecimentos deste setor, a possibilidade de aceder a uma versão mobile, que permite aos funcionários acederem ao POS através de um simples tablet, permitindo um maior dinamismo no atendimento ao cliente.



Tlim™

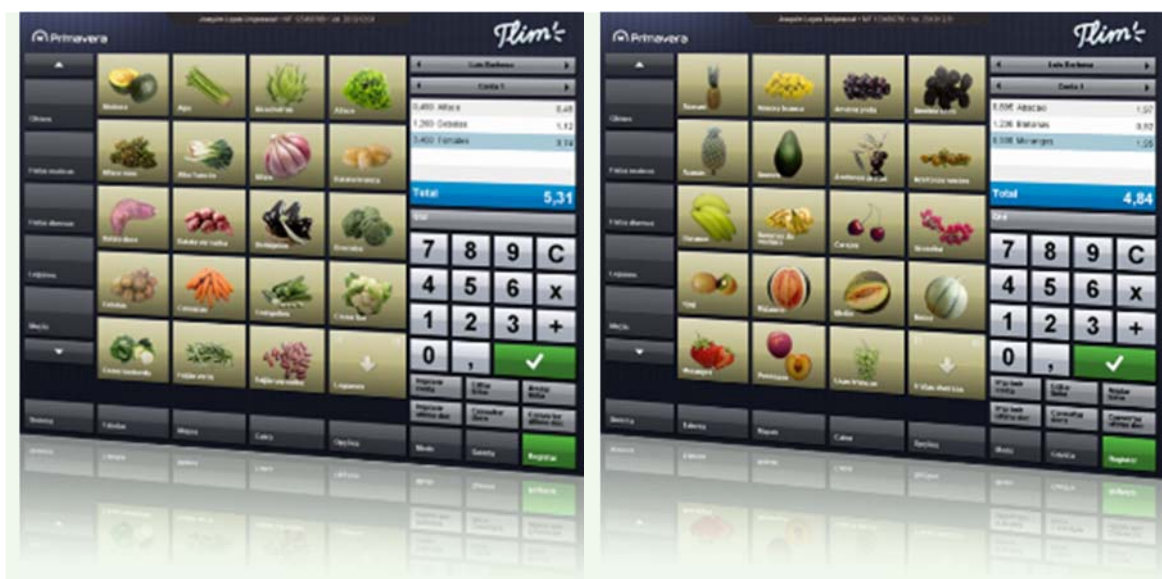
Uma experiência única na gestão do comércio a retalho

O grau de exigência cada vez mais elevado dos consumidores coloca aos empresários do setor do retalho um conjunto de desafios acrescidos que não podem ser descorados quando se pretende prestar um serviço de qualidade.

Uma das ferramentas mais eficazes para corresponder às expetativas dos clientes que procuram uma experiência de compra cada vez mais rica é uma solução de frente de loja que permita elevar os níveis de eficiência e de qualidade do serviço prestado.

Com um ambiente de trabalho touchscreen povoado de temas com imagens apelativas de elevada qualidade e alusivas ao negócio, a solução Tlim™ proporciona uma experiência de utilização rica e diferenciadora, que conduz a uma maior rentabilização do trabalho diário.

Endereçado a todo o tipo de estabelecimentos de comércio a retalho, desde lojas de vestuário e calçado, produtos frescos, supermercados e lojas alimentares, centros de estética e bem estar, lojas de decoração, entre muitos outros, a solução Tlim™ permite-lhe gerir o seu negócio com eficiência, conferindo simultaneamente uma imagem de modernidade e elegância ao seu estabelecimento.



Experiência de utilização única

A rapidez e qualidade do atendimento são fatores determinantes que os consumidores têm em mente no momento da tomada de decisão relativamente aos serviços ou bens de consumo a adquirir. Esta solução de POS permite aos comerciantes de venda a retalho otimizar os seus processos no atendimento ao cliente, demonstrando um elevado nível de eficiência através de um leque abrangente de mecanismos, dos quais destacamos:

- Ambiente de trabalho totalmente personalizável, sendo dada ao utilizador a possibilidade de posicionar famílias de artigos, tamanho dos botões, tipo de fonte/tamanho/cor e imagem;
- Tecla direta para as principais operações diárias (fechos, movimentos, consultas e contas correntes);
- Indicação rápida do troco a entregar ao cliente;
- Alertas no ecrã em situações de artigos associados;
- Registo de vendas com identificação imediata do artigo, cor e tamanho;
- Criação automática de códigos de barras sem necessidade de intervenção do operador (baseado no formato EAN-8 e EAN-13), etc.;
- Código de barras em artigos pré-embalados;
- Leitura e identificação de artigos provenientes de etiquetas que incluem valor ou peso no código de barras do artigo;
- Edição gráfica e tátil de etiquetas de artigo ou para lineares em impressoras A4, de talões (papel contínuo) ou etiquetadoras;
- Impressão de etiquetas de forma automática de todos os artigos, só artigos alterados, só os seleccionados ou apenas daqueles que estão em promoção;
- Ligação a vários modelos de balanças de check-out e balanças de talões com descarga automática das pesagens.
- Controlo das pesagens efetuadas nas balanças e registadas ou não no POS e respetivos mapas;
- Indicação de vários códigos de barras para o mesmo artigo, facilitando o registo de produtos com vários sabores ou packs de produtos, com multiplicação automática;
- Permite simultaneamente atender vários clientes e criar encomendas sem limites, além de permitir juntar várias contas, corrigir e anular artigos, imprimir os artigos pendentes;

Gestão de Caixa otimizada

Num negócio que envolve um elevado número de transações diárias efetuadas por diversos operadores, em turnos distintos, são necessárias ferramentas que permitam uma gestão rigorosa e um controlo eficiente do Caixa. A solução Tlim™ incorpora um leque abrangente de mecanismos que promovem um elevado rigor na apresentação das contas através de funcionalidades como:

- Gestão de operadores, permitindo até 999 operadores com níveis diferenciados de permissões de administrador, login por código de acesso, cartão de códigos de barras, magnético, RFID ou iButton;
- Registo e impressão de mapa das anulações efetuadas pelos operadores que tenham permissão;
- Gestão multisessão (gestão de turnos), fundo de maneiio, entradas e saídas;
- Várias formas de pagamento (até 10 formas de pagamento em simultâneo);
- Visualização de notas e moedas no momento do registo;
- Contagem de dinheiro com impressão de talão;
- “Fecho cego”, ou seja, no final de cada sessão a solução impõe ao operador a introdução dos valores em caixa, antes da contagem efetuada pela aplicação, e posterior registo da diferença contada e declarada;
- Ferramentas de auxílio à recuperação de recalculo de dados, com base em documentos das contas correntes;
- Emissão de qualquer documento para clientes ou fornecedores (vendas a dinheiro, faturas, guias de transporte, encomendas, compras, etc.) totalmente configuráveis e adaptáveis à medida do cliente, com possibilidade de impressão de logotipo;
- Impressão de mapas de anulações dos operadores.

Planeamento de promoções e fidelização de clientes

A solução de frente de loja Tlim™ está também preparada para suportar campanhas promocionais e de marketing através de vários mecanismos que auxiliam a implementação de ações vigentes apenas num determinado período de tempo. Nesse sentido, são de destacar as seguintes funcionalidades:

- Possibilidade de predefinir vários períodos de promoção de artigos por preço, tipo de artigo, quantidade e preços por quantidade;
- Planeamento de descontos com datas e horas programáveis;
- Definição de preços consoante horários diferenciados e dia da semana, dentro de 3 períodos de funcionamento distintos, e conversão de códigos de artigos;
- Impressão de etiquetas dos artigos em promoção em impressoras normais, etiquetadoras ou mesmo em impressoras de talões;
- Vários tipos de promoção com oferta do mesmo produto na venda de XX produtos;
- Desconto com valor em percentagem na compra de XX unidades de produtos;
- Gestão de clientes com ficha de contactos e artigos com preços diferenciados por cliente;
- Gestão de cartões de fidelização de clientes com atribuição de pontos convertíveis para Euros;
- Definição de linha de preços e descontos especiais por cliente.

Gestão de artigos e controlo eficiente de stocks

Para além de uma gestão de artigos e suas variações (cores, tamanhos, etc.), são ainda disponibilizados vários mecanismos de planeamento e previsão da procura que suportam uma gestão adequada de artigos em armazém, mediante as necessidades diárias de cada negócio, nomeadamente:

- Criação de códigos de artigos automática e ficha completa com 4 linhas de preço, 2 secções;
- Gestão de stock de artigos com cores e tamanhos, discriminando quantidade por cor e tamanho ou por referência agrupada em relatórios gerais ou individuais na própria ficha do artigo;
- Controlo de artigos com envio de avisos automáticos de artigos sem stock ou em rutura de stock (stock mínimo e real);
- Gestão de contas correntes de fornecedores;
- Registo de entradas e saídas em stock com emissão de ticket com valores de trocos e pagamentos a fornecedores;
- Valorização do inventário a PCM (preço de custo médio) ou PCU (preço de custo unitário);
- Gestão de lotes/rastreabilidade.

Elevado nível de controlo do negócio

Esta solução incorpora igualmente uma larga abrangência de operações que asseguram um controlo eficaz do negócio, de entre as quais destacamos:

- Gestão de assiduidade dos funcionários com registo de entradas e saídas e respetivos mapas;
- Controlo de funcionários por password;
- Até 999 operadores com níveis diferenciados de permissões de administrador;
- Gestão de fornecedores com ficha de contactos;
- Gestão de contas correntes de clientes e fornecedores com extratos individuais e mapas de saldos, pendentes e histórico de contas correntes;
- Cerca de 50 mapas de vendas, compras e stocks por artigos, famílias, IVA, clientes, operadores, etc.;
- Mapas de IVA em compras e vendas;
- Mapas de resultados com quantidades/valores incluindo total vendido, custo dos produtos, margem de lucro sobre PCU e sobre a venda;
- Gráficos mensais, diários e horários.

Gestão integrada do negócio

Para além de assegurar uma gestão total de frente de loja e dos processos de vendas, esta solução caracteriza-se por uma ampla cobertura de todos os processos organizacionais, através de uma forte integração com o ERP PRIMAVERA, nomeadamente das áreas Financeira, Vendas e Stocks.

Esta integração permite, por um lado, uma análise consolidada da informação e a obtenção de inúmeras análises de vendas sobre as mais variadas perspetivas, assim como uma gestão eficaz de artigos e de stocks, através da permanente atualização do inventário e respetivo custeio.

Por outro lado, ao nível da gestão financeira do negócio, os mecanismos de integração permitem gerir de forma agregada as contas correntes de clientes e fornecedores, proporcionando uma visão integrada dos compromissos de tesouraria; estando ainda assegurada a integração dos vários tipos de recebimentos no módulo de bancos; assim como de todo o processo contabilístico.



Uma parceria com valor.

A nossa relação de proximidade com os nossos clientes, permite-nos compreender o funcionamento dos negócios, as necessidades e reais dificuldades existentes nas organizações.

Nesse sentido, a parceria com a Primavera BSS nasce no seguimento natural de pretendermos acompanhar e disponibilizar ferramentas de gestão capazes e com alto nível de maturidade que tirem partido do equipamento tecnológico instalado nos nossos clientes.

A **Palmtop** conta com mais de **10 anos de existência** e a Primavera com duas décadas. Contamos com a experiência conjunta e com a experiência dos nossos colaboradores e parceiros para dar respostas eficazes aos nossos clientes.

Pretendendo contribuir para o crescimento das empresas Portuguesas, sentimos que esta parceria, é **uma parceria com valor**.

tecnologia
palmtop

Palmtop - Tecnologia Informática Lda

Praceta Helena Vieira da Silva 177

4450-329 Leça da Palmeira

(+351) 229 942 984/5

(+351) 918 101 016

www.palmtop.pt

comercial@palmtop.pt



ligados a si.