

POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO

Diagnóstico, Implementação e Êxito em Regularização Fiscal Federal

A transação tributária pode permitir redução de **até 70%** sobre multas, juros e encargos, além de parcelamento em **até 145 vezes**, conforme as regras vigentes e o enquadramento do caso.

Mais do que renegociar dívidas, a Econtrol ajuda empresas a recuperar fôlego de caixa, previsibilidade financeira e capacidade estratégica de crescimento.

Uma remuneração alinhada ao avanço do projeto

A política de remuneração da Econtrol foi estruturada em três etapas progressivas, permitindo que o cliente avance com **segurança, clareza e controle financeiro**. Cada fase possui escopo, objetivo e remuneração próprios, sem surpresas, sem ambiguidades.



Diagnóstico Fiscal

Mapeamento completo da situação fiscal da empresa



Implementação da Estratégia

Execução das ações aprovadas pelo cliente



Honorário de Êxito

Remuneração sobre benefício econômico efetivamente obtido

 O cliente não contrata uma promessa. Contrata **método, análise, execução e alinhamento de interesses**.

As Três Etapas da Atuação Econtrol

Cada etapa possui escopo, objetivo e remuneração próprios, garantindo transparência desde o início da relação comercial.



ETAPA 1

Diagnóstico Fiscal

Mapeamento completo da situação fiscal



ETAPA 2

Implementação da Estratégia

Execução das ações aprovadas pelo cliente



ETAPA 3

Honorário de Êxito

Remuneração sobre benefício econômico efetivamente obtido

Etapa 1 | Diagnóstico Fiscal

O diagnóstico é a **porta de entrada do processo**. Nesta etapa, a Econtrol realiza o levantamento e a organização das informações fiscais da empresa para identificar riscos, oportunidades e caminhos possíveis de regularização fiscal federal.

Trata-se de uma análise técnica especializada, conduzida por profissionais experientes em tributação federal, com foco em clareza e embasamento estratégico para a tomada de decisão.

Escopo do Diagnóstico

- Levantamento de débitos na Receita Federal
- Levantamento de débitos na PGFN
- Identificação de parcelamentos ativos e rompidos
- Mapeamento da situação fiscal completa
- Identificação de oportunidades de regularização
- Diagnóstico estratégico documentado
- Reunião executiva de apresentação
- Plano inicial de ação

Política de Remuneração | Diagnóstico Fiscal

1 CNPJ

R\$ 1.497

2 CNPJs

R\$ 2.994

3 CNPJs

R\$ 4.491

Acima de 3 CNPJs

Sob consulta

✓ **Dedução garantida:** O valor integral do diagnóstico será **deduzido dos honorários da Etapa 2**, caso o cliente opte por prosseguir com a implementação da estratégia. O investimento realizado não é perdido, ele passa a compor a jornada de regularização fiscal da empresa.

Etapa 2 | Implementação da Estratégia

Após a apresentação do diagnóstico e a decisão do cliente de avançar, a Econtrol passa à **execução técnica e administrativa** das ações necessárias para viabilizar a regularização fiscal aprovada.

Esta etapa é conduzida com rigor técnico, acompanhamento próximo e orientação estratégica contínua, preservando os interesses da empresa em todas as frentes de negociação.

Ações Executadas

- Formalização das negociações com os órgãos competentes
- Solicitação e acompanhamento de parcelamentos
- Organização das alternativas aprovadas pelo cliente
- Acompanhamento da implementação inicial
- Orientação estratégica durante toda a execução



Política de Remuneração | Implementação da Estratégia

A remuneração da implementação é definida conforme o **valor do passivo fiscal**, a **complexidade do caso** e o **escopo das ações necessárias**, garantindo proporcionalidade e transparência.

Valor do Passivo Fiscal	Honorários de Implementação
Até R\$ 100.000	R\$ 2.500 a R\$ 5.000
De R\$ 100.000 a R\$ 500.000	R\$ 5.000 a R\$ 10.000
De R\$ 500.000 a R\$ 2.000.000	R\$ 10.000 a R\$ 20.000
Acima de R\$ 2.000.000	Proposta personalizada

 Lembre-se: o valor pago na Etapa 1 (Diagnóstico Fiscal) é integralmente **deduzido dos honorários desta etapa**, caso o cliente opte pela implementação.

3 ETAPA 3

Etapa 3 | Honorário de Êxito

Quando a estratégia implementada gerar **benefício econômico efetivo e verificável** para o cliente, poderá ser aplicado o honorário de êxito. Esse modelo alinha completamente os interesses da Econtrol aos resultados concretos obtidos pela empresa.

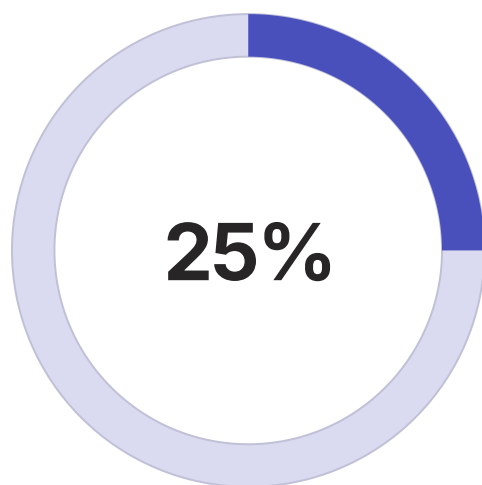
Somente há cobrança quando há resultado real. Esse é o compromisso da Econtrol com seus clientes.

Exemplos de Benefícios Econômicos

- Descontos efetivamente obtidos junto à Receita Federal ou PGFN
- Redução de multas, juros e encargos sobre o débito
- Economia financeira mensurável gerada pela negociação
- Benefícios decorrentes de transação tributária aprovada

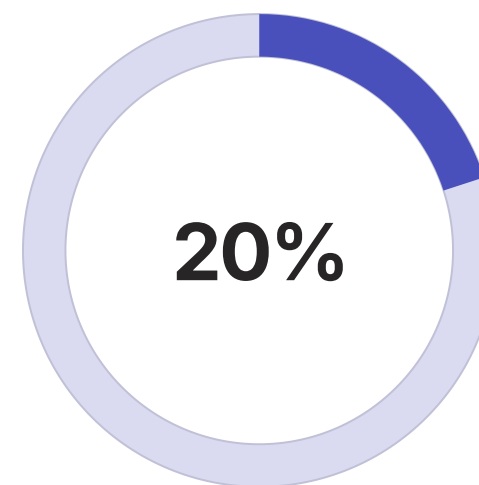


Política de Remuneração | Honorário de Êxito



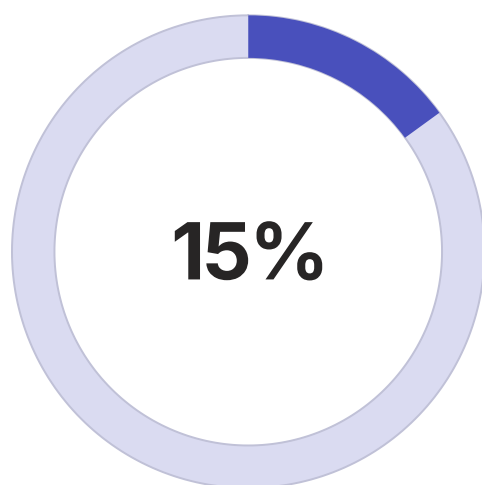
Até R\$ 100 mil

Benefício econômico obtido



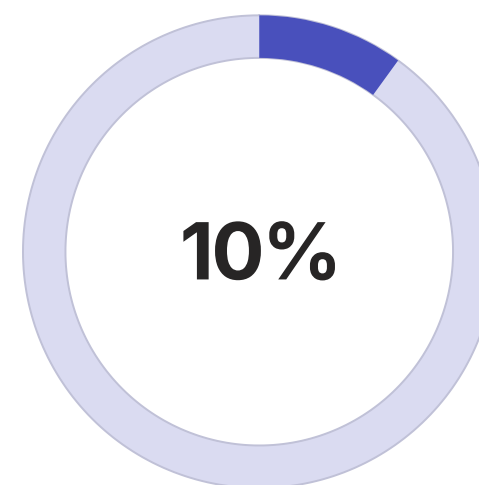
R\$ 100 mil a R\$ 500 mil

Benefício econômico obtido



R\$ 500 mil a R\$ 2 milhões

Benefício econômico obtido



Acima de R\$ 2 milhões

A 15%, conforme complexidade

❏ **Exemplo prático:** Se a empresa obtiver **R\$ 200.000** de benefício econômico e o percentual de êxito aplicável for de **20%**, o honorário de êxito será de **R\$ 40.000** incidindo exclusivamente sobre o valor efetivamente obtido e aceito pelo cliente.

Visão Consolidada da Política de Remuneração

A estrutura de remuneração da Econtrol foi desenhada para garantir **clareza, previsibilidade e alinhamento com os resultados gerados** — em cada etapa da jornada de regularização fiscal.

1

Diagnóstico Fiscal

A partir de **R\$ 1.497 por CNPJ**

Valor deduzido dos honorários da Etapa 2

2

Implementação da Estratégia

Honorários conforme valor do passivo

De R\$ 2.500 até proposta personalizada

3

Honorário de Êxito

10% a 25% sobre benefício obtido

Somente quando há resultado efetivo

✓ A Econtrol estrutura sua remuneração para garantir **clareza, previsibilidade e alinhamento com os resultados gerados** para cada cliente.

Observações Importantes

- Os valores da **Etapa 1** são calculados pela quantidade de CNPJs analisados e formalizam o compromisso técnico da Econtrol com o diagnóstico.
- O valor pago na **Etapa 1 será integralmente deduzido** dos honorários da Etapa 2, caso o cliente avance para a implementação da estratégia.
- Os honorários da **Etapa 2** serão definidos conforme o valor do passivo e a complexidade operacional de cada caso.
- O **honorário de êxito somente incide** sobre benefício econômico efetivamente obtido e aceito pelo cliente sem resultado, sem cobrança.
- A aprovação de parcelamentos, transações ou descontos **depende das regras vigentes** e dos órgãos competentes (Receita Federal e PGFN).
- A Econtrol não promete resultados específicos, mas entrega **análise técnica, estratégia e execução especializada** com total responsabilidade profissional.

Empresas não quebram apenas por dívidas.

Empresas quebram por falta de caixa, estratégia e previsibilidade financeira.

Uma dívida fiscal mal administrada pode comprometer o crescimento de qualquer negócio. Uma estratégia bem estruturada pode transformar um passivo fiscal em uma **oportunidade real de reorganização financeira**.

Solicite seu Diagnóstico Fiscal



Site

www.econtrolempresarial.com.br



E-mail

contato@econtrolempresarial.com.br



Econtrol

Inteligência e Gestão Empresarial