siga-nos

OLIVEIRA
ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL

LinknaBio

87 99924-1496 joao.contador

oliveiraacontabil@bol.com.br www.oliveiraassessoriacontab.com.br

Av. Adjar Da Silva Case, 800, Anexo Coworking, Indianópolis, 55024-740, Caruaru/PE

JULHO 2022



CINCO EQUÍVOCOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NO AGRONEGÓCIO

Planejar a parte tributária de um negócio é achar uma estratégia baseada em uma lei, omissão ou brecha legal que otimize a carga tributária, seja reduzindo ou adiando o momento do pagamento. Dentro de um sistema tributário complexo, torna-se uma grande vantagem competitiva, senão uma necessidade para sobrevivência das empresas.

Sabemos que a livre iniciativa econômica é um dos princípios que regem a atividade do planejamento tributário. Logo, o contribuinte é livre para encontrar a melhor estrutura para o seu negócio ou operação. No entanto, a liberdade de cada um termina quando começa a do outro: assim como o contribuinte é livre para escolher a melhor forma de tributação, o fisco é livre para tentar desconsiderá-la.

É preciso compreender que não existe nenhuma economia lícita se o foco for meramente a redução de tributos. Também não é planejamento tributário válido aquele elaborado após o fato consumado. Esses são limites objetivos, de visualização mais fácil.

De uma forma muito simples, podemos dizer que não existe planejamento tributário válido quando uma operação é declarada/informada aos órgãos afins, de uma forma diversa do que realmente ocorreu, sejam estes as receitas federal, estadual e municipal, bancos, cartórios, credores, dentre outros.

Isso vale tanto para operações eventuais, como compras, vendas e doações de bens, quanto para a forma de estruturação de um grupo empresarial, por exemplo. Os contratos dessas operações pontuais devem espelhar a vontade real entre as partes, assim como os contratos sociais/estatutos das empresas precisam estar de acordo com o que elas realmente executam.

Veremos cinco situações práticas que podem ocorrer no dia a dia do produtor. Afinal, é ou não é um planejamento tributário válido?

VENDER UMA FAZENDA E SÓ APÓS A CONCRETIZAÇÃO DO NEGÓCIO PLANEJAR O IMPOSTO DEVIDO? RESPOSTA: NÃO É PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Essa hipótese já fere de cara um limite objetivo. Ocorrido o fato gerador, ou seja, já realizado o negócio, qualquer estratégia que reduza tributos tem grande possibilidade de caracterizar uma "simulação".

SOLUÇÃO: Existem muitas formas de realização de um negócio. Elementos como a data do recebimento dos valores, pagamentos em produto ou dinheiro, dação em pagamento, se haverá permuta com ou sem torna, se possui benfeitorias ou apenas terra nua são fatores que impactam na tributação. Até a data de aquisição do imóvel pode ser determinante, visto que existem reduções legais e possibilidade de tributação do ganho de capital com base nos valores informados para o VTN na declaração de ITR. Portanto, quando surgir a intenção de venda ou uma oportunidade de mercado, o ideal é procurar entender as possibilidades, bem como a carga tributária e os riscos envolvidos em cada uma delas. Decidida a forma que será feito o negócio, elabora-se o contrato respeitando a real vontade das partes envolvidas.

COMPRAR UM IMÓVEL E LIGAR PARA O CONTADOR/ADVOGADO PARA SABER POR QUANTO EFETUAR A ESCRITURA, BASEANDO-SE NO CAIXA FISCAL? RESPOSTA: NÃO É PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Analisar o caixa fiscal de uma declaração de imposto de renda antes de transmiti-la ao fisco é essencial para a segurança do negócio. Uma declaração com caixa negativo é um indicativo de equívocos de lançamento ou omissão de informações que podem trazer multas pesadas em uma possível autuação fiscal. Logo, essa análise faz parte da gestão tributária. No entanto, o caixa disponível não pode ser a base para o que será informado na escritura. O valor a constar deve ser a movimentação que realmente ocorreu. Se não há caixa suficiente para informar um imóvel adquirido na declaração, é porque houve algum equívoco ou omissão de alguma informação. Portanto, "combinar" o valor a ser informado na escritura configura uma simulação, pois consiste em mascarar um negócio informando algo diferente do que realmente foi acertado entre as partes.

SOLUÇÃO: O contrato de compra do imóvel deve sempre refletir a realidade da negociação. Além disso, o momento em que se deve declarar a aquisição de um imóvel é na assinatura do contrato e não na confecção da escritura, que geralmente ocorre continua pág. 02

P. 02 ENTENDA A IMPORTÂNCIA DO SPED FISCAL PARA SUA EMPRESA

P. 03 CONHECENDO A LGPD E SUA IMPORTÂNCIA PARA OS AMBIENTES EMPRESARIAIS

P. 03 SAC: ENTENDA AS NOVAS REGRAS DO SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

P. 04 CHECKLIST O MEU PRIMEIRO NEGÓCIO

após a finalização dos pagamentos. Não declarar os pagamentos no momento que ocorreram e informar apenas na data da escritura fará com que falte origem fiscal, visto que haverá um aumento de patrimônio concentrado dentro de um único ano, quando na verdade as saídas foram ocorrendo com origem gerada em anos anteriores. Quanto à necessidade ou "sobra" de caixa, a análise da disponibilidade fiscal da declaração deve ser utilizada como um validador do que está sendo informado e não como base para realização de negócios.

FECHAR A DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA EM MARÇO/ABRIL E BUSCAR ESTRATÉGIAS PARA REDUÇÃO DE IMPOSTO NA ATIVIDADE RURAL? RESPOSTA: NÃO É PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

A declaração de imposto de renda das pessoas físicas é transmitida no ano seguinte ao fato gerador. Isto significa que, em 2023 o produtor irá declarar tudo o que ocorreu de janeiro a dezembro de 2022. Logo, virando o ano não há nada a ser planejado para redução de imposto. Embora as possibilidades de planejamento tributário tenham esgotado, ainda existem algumas opções tributárias que são feitas dentro da própria declaração que podem refletir em uma maior ou menor carga tributária mesmo após o encerramento do ano. São elas: desconto completo ou simplificado; tributação da atividade por resultado (receitas – despesas) ou resultado presumido (20% da receita bruta); tributação dos rendimentos comuns dos cônjuges em conjunto ou separadas.

SOLUÇÃO: Uma boa gestão tributária, com acompanhamento mensal ou trimestral dos números junto ao contador possibilita visualizar o quanto está se pagando de imposto em determinado momento e tomar decisões que reduzam a carga tributária dentro do próprio ano, como, por exemplo, a compra de máquinas, equipamentos, insumos e adiantamento de vendas para clientes. Ainda, esse acompanhamento permite o fechamento dos números para imposto de renda mais cedo, possibilitando a utilização do primeiro trimestre para revisão da qualidade das informações. Com isso, além de uma maior segurança, pode-se obter uma redução do imposto a pagar em caso de alguma informação estar equivocadamente aumentando o resultado da atividade.

CRIAR UMA EMPRESA POR QUE UM VIZINHO FEZ E DEU UMA GRANDE ECONOMIA TRIBUTÁRIA, REPLICANDO (O POUCO QUE SE SABE SOBRE) AQUELE PLANEJAMENTO REALIZADO? RESPOSTA: DIFICILMENTE SERÁ PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Uma das premissas do planejamento tributário poderia ser a de que não existem fórmulas prontas. Cada empreendimento terá a estrutura tributária pensada de acordo com suas particularidades. O grande risco dessa réplica de algo pronto é a falta de compreensão do propósito, que pode fazer com que a empresa não cumpra alguns requisitos importantes para um planejamento válido. A empresa não pode ser um documento em uma gaveta, precisa ter vida própria, funcionários, pró-labore, estrutura operacional, contador e tudo mais que seja necessário para produzir. Além disso, há grandes chances dessa carga tributária elevar ao invés de reduzir, visto que não sabe tudo sobre o que foi construído no vizinho e nem o porquê.

SOLUÇÃO: Levar em consideração a realidade do seu negócio e ter um propósito maior na criação da empresa além da redução de impostos. Toda empresa precisa ter uma razão extrafiscal para existir, dentre elas a profissionalização, segregação de atividades (e não a simples segregação de receitas), organização patrimonial e cláusulas que reduzam a possibilidade de conflitos futuros. Também deve ser levado em conta a complexidade do negócio e a estrutura operacional. A operação em um CNPJ força a aceleração do nível de profissionalização, o que pode ser ótimo. Mas o negócio está preparado para esse passo? Talvez ainda haja o que organizar dentro das próprias pessoas físicas, aproveitando o tratamento diferenciado e simplificado que a legislação assegura.

UTILIZAR-SE DE UM MEIO DISTINTO PARA DETERMINADO FIM QUE RESULTE EM UMA ECONOMIA TRIBUTÁRIA? RESPOSTA: PODE SER UM PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO VÁLIDO

Essa, de certa forma, pode ser vista com surpresa. No entanto, trata-se de um negócio jurídico indireto, o que nem sempre será invalidado. Pensado antes do fato gerador, ou seja, da concretização do negócio, poderá ser um planejamento válido.

EXEMPLO: Um produtor vai vender um imóvel que pertence a uma pessoa jurídica. Antes da venda ele tenta entender as possibilidades tributárias e percebe que pagará mais imposto do que ele pagaria se aquele imóvel ainda pertencesse a pessoa física. A legislação permite a "redução de capital", possibilitando que o bem volte para a pessoa física dos sócios. Após as formalidades legais, o imóvel já pertencendo às pessoas físicas ele vende e consegue uma economia tributária em comparação ao que pagaria na estrutura anterior.

É PLANEJAMENTO? PODE SER, DESDE QUE NÃO EXTRAPOLE OS LIMITES DA BOA FÉ. HÁ DECISÕES FAVORÁVEIS AOS CONTRIBUINTES NESSA SITUAÇÃO, QUE, CLARO, EXIGE MUITA CAUTELA.

Veremos outra operação indireta: O produtor possui um imóvel na pessoa física e vai efetuar a venda. Entende que a carga tributária envolvida inviabiliza o negócio. Logo, propõe uma sociedade ao comprador, onde um entra com o imóvel e o outro com o dinheiro para a formação do capital da nova empresa. Futuramente, o produtor se retira da empresa levando o dinheiro e o "comprador" fica com a terra.

É PLANEJAMENTO? NÃO, É SIMULAÇÃO. EU NÃO USO UM MEIO DISTINTO PARA CHEGAR AO FIM, ASSIM COMO NO EXEMPLO ANTERIOR? NÃO. Nesse caso o meio utilizado foi a criação de uma empresa que não existia de fato. O que houve foi uma máscara de uma operação de compra e venda para uma sociedade "de fachada". Logo, houve o abuso da tal boa fé. Inclusive, essa situação, que ficou conhecida como "casa-separa" é objeto do plano de fiscalização da receita federal há alguns anos.

Na elaboração ou adesão a um projeto, deve-se levar em conta, além do benefício tributário, os potenciais riscos envolvidos. Antes de executar a ideia, vale acompanhar os atuais entendimentos da receita federal em relação a operações semelhantes. A segurança jurídica também é um dos princípios que regem o planejamento tributário, talvez o principal. Mas a verdade é que, na prática não existe planejamento tributário 100% seguro em nosso sistema atual.

ENTENDA A IMPORTÂNCIA DO SPED FISCAL PARA SUA EMPRESA

O Sped Fiscal – EFD ICMS/IPI é uma obrigação acessória que tem como norte a escrituração fiscal digital das informações referentes à apuração do ICMS e IPI, usando assim, o cadastro dos produtos movimentados no período, cadastro de clientes e fornecedores, notas fiscais de entrada e saída, entre outras informações.

QUAL A IMPORTÂNCIA DO SPED FISCAL PARA O CONTROLE DE PRODUTOS?

Além de ser uma obrigação acessória, o Sped Fiscal serve também como um bom controle gerencial, pois para que o arquivo seja entregue é importante estar com um cadastro de produtos correto e o controle de estoque adequado, para o imposto não ser apurado incorretamente.

SINTONIA ENTRE ÁREA FISCAL E CONTABILIDADE

Considerando que as informações entregues no Sped Fiscal devem ser bem consistentes é essencial que a área fiscal da organização esteja em total sintonia com a contabilidade, seja ela interna ou externa, para que assim as informações fiquem de acordo com a legislação vigente.

É pertinente destacar que as informações devem estar consistentes, uma vez que a cada ano o fisco aperfeiçoa sua forma de fiscalizar os arquivos, onde todo processo de fiscalização é eletrônico, obtendo assim todos os resultados rapidamente.

Por isso é oportuno que a empresa tenha um sistema ERP que atenda bem todas essas exigências, além de possuir colaboradores bem treinados e que estejam atentos às constantes mudanças na legislação.

Vale ressaltar também, que é viável a empresa investir em Consultorias e Auditorias. Existem no mercado diversas empresas que disponibilizam softwares de Auditoria Digital dos arquivos, sendo de grande importância o arquivo estar com as informações bem precisas e adequadas ao controle do fisco.

QUAIS INFORMAÇÕES SÃO PRIMORDIAIS NA GERAÇÃO DO ARQUIVO?

É importante a verificação de algumas informações, conforme listamos a seguir:

- Total das entradas (Valor Contábil, Base de Cálculo e Valor do ICMS);
- Total das saídas (Valor Contábil, Base de Cálculo e Valor do ICMS);
- Débitos, créditos e saldos do ICMS;



- Entradas e saídas detalhadas por CFOP;
- Valor total das operações de vendas realizadas por cartão de débito e crédito, discriminados por administradora;
- Se o CST de ICMS está sendo informado conforme o enfoque do declarante (por exemplo, se o declarante não apura Substituição Tributária, o CST dos itens que são ST devem ser sempre informado com o CST 060);
- Caso a empresa adquira produtos diretamente do produtor rural, deve ser informado o registro de informação sobre valores agregados.

CONHECENDO A LGPD E A SUA IMPORTÂNCIA PARA OS AMBIENTES EMPRESARIAIS



Na atualidade, os dados pessoais são tidos como principal e valiosa fonte de informação, permitindo o conhecimento em detalhes da conduta pública e privada do indivíduo, favorecendo, inclusive, a comercialização dos mais diversos produtos e serviços.

Nesse contexto surge a Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD - Lei 13.709/2018, com a finalidade de proteger, garantir e elencar direitos e obrigações aos atores envolvidos. De maneira objetiva, a LGPD busca regular o uso e tratamento de dados pessoais, estabelecendo a padronização de práticas e normas que visam, sobretudo, a proteção aos dados pessoais e direitos fundamentais de liberdade e privacidade do indivíduo.

A LGPD dispõe acerca do tratamento de dados pessoais realizado por pessoas físicas ou jurídicas de direito público ou privado e engloba um amplo conjunto de operações, seja por meios físicos ou digitais, guardando a necessidade de estrita observância aos princípios, elencados em seu artigo 6º.

O artigo 7º destaca como elemento essencial da LGPD, o consentimento do titular como condição para o tratamento dos dados, devendo o titular ser questionado de forma explícita e inequívoca acerca de eventual utilização de seus dados.

Essa regra, todavia, encontra algumas exceções, por exemplo, os dados tornados manifestamente públicos pelo titular, não precisam de seu consentimento (ex. dados pessoais divulgados pelo próprio titular em redes sociais).

Também não se exigirá o consentimento do titular, preenchidos os requisitos legais definidos na lei, nos casos em que o tratamento for indispensável para: cumprir uma obrigação legal; executar política pública prevista em lei; realizar estudo via órgão de pesquisa; executar contratos; defender direitos em processo judicial, administrativo ou arbitral; preservar a vida e a integridade de uma pessoa; tutela da saúde; proteger crédito; ou atender a um interesse legítimo, que não desrespeite os direitos fundamentais do cidadão.

ENTENDENDO O BÁSICO SOBRE A LGPD E A SUA IMPORTÂNCIA

Todavia, a dispensa do consentimento do titular não desobriga os agentes de tratamento das demais obrigações previstas nesta Lei, especialmente da observância dos princípios gerais e da garantia dos direitos do titular (art. 7º, § 6º).

Igualmente, a LGPD também estabelece que as medidas de proteção tanto técnica, quanto administrativa devem ser observadas desde a fase da concepção do produto ou do serviço até a sua execução (art. 46, §2ª).

Importante, ainda ressaltar que a Lei elenca diversas sanções em seu artigo 52 para aqueles agentes que não se adequarem à LGPD, entre elas estão: a advertência com prazo para adequação; multa e publicização da infração, bloqueio e eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração, o que afeta negativamente a imagem e reputação da empresa.

Assim, diante da vigência da sobredita Lei, salutar que as empresas se adequem o mais breve possível, até porque, a experiência internacional demonstra que, aqueles que não se adequarem, estão fadados, pouco a pouco a desaparecerem do mercado. Portanto, todo cuidado é pouco!

O TRATAMENTO DE DADOS É DEFINIDO PELO ART. 5º, X, LEI 13.709/2018, COMO: Toda operação realizada com dados pessoais, como as que se referem a coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração.

Art. 6º, Lei 13.709/2018: **FINALIDADE:** realização do tratamento para propósitos legítimos, específicos, explícitos e informados ao titular, sem possibilidade de tratamento posterior de forma incompatível com essas finalidades; **ADEQUAÇÃO:** compatibilidade do tratamento com as finalidades informadas ao titular, de acordo com o contexto do tratamento; **NECESSIDADE:** limitação do tratamento ao mínimo necessário para a realização de suas finalidades, com abrangência dos dados pertinentes, proporcionais e não excessivos em relação às finalidades do tratamento de dados; **LIVRE ACESSO:** garantia, aos titulares, de consulta facilitada e gratuita sobre a forma e a duração do tratamento, bem como sobre a integralidade de seus dados pessoais; **QUALIDADE DOS DADOS:** garantia, aos titulares, de exatidão, clareza, relevância e atualização dos dados, de acordo com a necessidade e para o cumprimento da finalidade de seu tratamento; **TRANSPARÊNCIA:** garantia, aos titulares, de informações claras, precisas e facilmente acessíveis sobre a realização do tratamento e os respectivos agentes de tratamento, observados os segredos comercial e industrial; **SEGURANÇA:** utilização de medidas técnicas e administrativas aptas a proteger os dados pessoais de acessos não autorizados e de situações acidentais ou ilícitas de destruição, perda, alteração, comunicação ou difusão; **PREVENÇÃO:** adoção de medidas para prevenir a ocorrência de danos em virtude do tratamento de dados pessoais; **NÃO DISCRIMINAÇÃO:** impossibilidade de realização do tratamento para fins discriminatórios ilícitos ou abusivos; **RESPONSABILIZAÇÃO E PRESTAÇÃO DE CONTAS:** demonstração, pelo agente, da adoção de medidas eficazes e capazes de comprovar a observância e o cumprimento das normas de proteção de dados pessoais e, inclusive, da eficácia dessas medida.

SAC: ENTENDA AS NOVAS REGRAS DO SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

Empresas que descumprirem as novas regras de SAC estarão sujeitas ao pagamento de multas e suspensão das atividades.

A partir de outubro deste ano passam a valer as novas regras do Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC) e todas as empresas devem cumprí-las.

A PARTIR DE OUTUBRO DESTE ANO PASSAM A VALER AS NOVAS REGRAS

O governo federal atualizou, por meio do Decreto nº 11.034, de 2022, as diretrizes a serem observadas por instituições financeiras, empresas de telecomunicações, companhias aéreas, planos de saúde, entre outras.

As empresas seguem obrigadas a disponibilizar o SAC por atendimento telefônico. No entanto, podem fazê-lo por apenas oito horas por dia com a obrigatoriedade de disponibilização de atendimentos realizados por humanos.

Além disso, as entidades reguladoras e a Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça e Segurança Pública (Senacon) poderão estabelecer horários maiores que as oito horas inicialmente previstas.

No período restante, as empresas devem disponibilizar ao menos uma canal de atendimento, que poderá ser realizado através de canal virtual, desde que o funcionamento seja amplamente divulgado.

NOVAS REGRAS SAC

De acordo com advogado da área de regulação e novas tecnologias, as empresas devem facilitar o contato com os clientes.

Os fornecedores passam a ser obrigados a disponibilizar as opções de acesso em todos os seus canais eletrônicos. Deste modo, o SAC deverá ser disponibilizado ao consumidor de maneira ininterrupta, durante 24 horas, sete dias por semana, por um dos canais de atendimento integrados".

Ou seja, o atendimento por telefone deixa de ser o canal obrigatório, mas a empresa deverá disponibilizá-lo por, no mínimo, oito horas diárias, com atendimento humano.

Além disso, a norma atual permite a veiculação de mensagens publicitárias enquanto o cliente aguarda atendimento, desde que tenha caráter informativo e trate sobre os direitos e deveres dos consumidores ou sobre outros canais de atendimento disponíveis.

Em caso de descumprimento, os consumidores podem realizar denúncias para as entidades reguladoras setoriais, órgãos de defesa do consumidor da sua cidade (Procons e instituições semelhantes), Sindec e Senacon, além de registrar uma reclamação no site consumidor.gov.br.

Nesse caso, a empresa estará sujeita a multas, suspensão temporária de atividade e cassação de licença do estabelecimento ou de atividade, entre outras.



CHECKLIST - O MEU PRIMEIRO NEGÓCIO

Iniciar o seu próprio negócio requer coragem, determinação e muito trabalho. São tantos os aspectos em que pensar que às vezes é difícil saber por onde começar, ou o que fazer a seguir. Cada projeto tem as suas particularidades e processo de desenvolvimento muito próprios mas há passos comuns a todos eles. Veja a seguir uma checklist com alguns pontos-chave, para que o nunca perca o rumo do empreendedorismo.

1. AS PERGUNTAS: Como primeiro passo devo tomar consciência dos meus pontos fortes e fracos, saber qual é a minha formação e o que é que ainda posso aprender, ponderar que pessoas e ativos posso usar. Quem sou eu, o que eu conheço, quem conheço?

2. A OPORTUNIDADE: Identificar qual é problema existente no mercado a que o meu negócio pode dar resposta.

3. A IDEIA: Pensar numa inovação que posso introduzir para dar resposta ao problema.

4. O SONHO: Deixar fluir a minha idealização do negócio.

5. O MERCADO: Testar a ideia junto da comunidade. Usar inquéritos, entrevistas, estudos de mercado.

6. A CONCORRÊNCIA: Analisar o mercado também sob o ponto de vista de negócios semelhantes que possam ser competição. Avaliar impedimentos que possam surgir. Aproveitar as boas ideias dos seus concorrentes. Criar a sua missão, diferenciando-se da concorrência.

7. O PRIMEIRO CLIENTE: Testar o produto/serviço com um primeiro cliente.

8. OS SÓCIOS: Tomar consciência de que o caminho do empreendedorismo é longo e é mais fácil percorrê-lo acompanhado. Encontrar as pessoas certas (com competências complementares) com quem desenvolver o negócio.

9. OS APOIOS: Pesquisar instituições que prestem apoio ao desenvolvimento de negócios na área que pretende explorar.

10. O BUSINESS PLAN: Encontrar o modelo de negócios certo e aplicá-lo ao seu projeto com números concretos para avaliar a sua viabilidade. Recorrer a especialistas que possam prestar aconselhamento nesta área.

11. O FINANCIAMENTO: Decidir a que fontes de financiamento vai recorrer e, caso precise preparar candidaturas, fazê-lo.

12. O CONTABILISTA: Encontrar um contabilista de confiança e discutir as vantagens e desvantagens de ter contabilidade organizada ou abrir uma empresa, bem como que tipo de empresa.

13. A FATURAÇÃO: Escolher o sistema de faturação de que vai precisar consoante os meios de pagamentos que pretende aceitar.

14. AS LICENÇAS, SEGUROS E OUTROS: Pensar nas obrigações legais que o negócio acarreta. Se necessário, consultar um advogado.

15. O NOME: Escolher e registar um nome que seja facilmente memorizável e tenha impacto para a empresa.

16. A MARCA: Escolher e registar a marca (incluindo designação e logotipo).

17.O CARTÃO DE VISITA: Criar e mandar imprimir cartões de visita e estacionário.

18. O ESPAÇO: Definir e preparar o espaço em que vai trabalhar, seja um escritório em casa, um cowork ou outra opção.

19. A EQUIPE: Estabelecer contactos e juntar um grupo de pessoas com competências multi-disciplinares.

20. A ORGANIZAÇÃO: Desenvolver um sistema de organização e arquivo que lhe permita saber das coisas e tirar o máximo partido do trabalho já feito.

21. OS MODELOS: Desenhar modelos de propostas, e-mails e respostas-tipo que possam ajudá-lo a poupar tempo.

22. O MARKETING: Pensar nas estratégias de marketing para os diversos canais e tipos de consumidores. Pense nos quatro Ps: product, price, placement e promotion. Calendarizar o desenvolvimento as ações em diversas fases e cumprir o plano.

23. O SITE: Se vai ter presença online, construir ou contactar quem construa o seu site. Lembre-se que para ser eficaz um site requer atualizações regulares e ações de marketing digital, nomeadamente presença frequentes nas redes sociais.

24. A DIVULGAÇÃO: Escolher as formas de publicitar o seu projeto, seja através de publicidade tradicional ou online.

25. OS PARCEIROS: Associar-se a parceiros e eventos que possam facilitar a divulgação do negócio e aproveitar sinergias.

26. O PÓS-VENDA: Criar um sistema que permita apoiar o cliente e mantê-lo satisfeito depois da venda/prestação de serviço.

27. OS TESTEMUNHOS: Recolher testemunhos de clientes satisfeitos e use-os para passar uma imagem positiva do negócio.

28. A RESPONSABILIDADE SOCIAL: Pensar de que maneira o seu projeto pode contribuir para a comunidade.

TABELAS E OBRIGAÇÕES

JULHO / 2022

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/07	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 06/2022
07/07	FGTS	F. Ger. 06/2022
07/07	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 06/2022
07/07	DAE - MEI	F. Ger. 06/2022
08/07	IPI - 2402.20.00	Comp. 06/2022
14/07	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 05/2022
15/07	ESOCIAL	F. Ger. 06/2022
15/07	DCTFWEB	Comp. 06/2022
15/07	EFD REINF	F. Ger. 06/2022
15/07	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 06/2022
20/07	IRRF (Empregados)	F. Ger. 06/2022
20/07	DARF PREVIDENCIÁRIO EMPRESA	F. Ger. 06/2022
20/07	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 06/2022
20/07	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 06/2022
20/07	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 06/2022
20/07	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 06/2022
21/07	DCTF	F. Ger. 05/2022
25/07	IPI (Mensal)	F. Ger. 06/2022
25/07	PIS	F. Ger. 06/2022
25/07	COFINS	F. Ger. 06/2022
29/07	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 06/2022
29/07	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 06/2022
29/07	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 06/2022
29/07	IR (Carne Leão)	F. Ger. 06/2022
29/07	ECF	
	ISS (Vencimento de acordo com Lei Municipal).	
	ICMS (Empresas Normais) (Vencimento estabelecido pela Legislação Estadual).	

AGENDA DE OBRIGAÇÕES SUJEITA A MUDANÇAS DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO VIGENTE NO MÊS DE FECHAMENTO DO INFORMATIVO

AGENDA DE OBRIGAÇÕES / CALENDÁRIO

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
					1	2
3	4	5	6 ◑	7	8	9
10	11	12	13 ○	14	15	16
17	18	19	20 ◐	21	22	23
24 31	25	26	27	28 ●	29	30

Feriados:

SALÁRIO MÉDIO	CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO
Até R$ 1.858,17	Multiplica-se salário médio por 0.8 (80%).
A partir de 1.858,18 até R$ 3.097,26	O que exceder a R$ 1.858,17 multiplica-se por 0,5 (50%) e soma-se a R$ 1.486,53
Acima R$ 3.097,26	O valor da parcela será de R$ 2.106,08, invariavelmente.

IMPOSTO DE RENDA			ALÍQUOTA DE INSS TRABALHADOR ASSALARIADO	
BASE DE CÁLCULO R$	%	DEDUZIR	VALORES R$	ALÍQUOTA
Até 1.903,98	Isento	Isento	Até 1.212,00	7,5%
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	R$ 142,80	De 1.212,01 até 2.427,35	9%
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R$ 354,80	De 2.427,36 até 3.641,03	12%
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R$ 636,13	De 3.641,04 até 7.087,22	14%
Acima de 4.664,08	27,5%	R$ 869,36	Valor limite de contribuição	R$ 828,38
Dedução de Dependente	-	R$ 189,59		

PUBLICAÇÃO MENSAL: OLIVEIRA ASSESSORIA CONTÁBIL
CRC-PE 022683/O-2. Tiragem: 005 exemplares - Cod. 000570

Coordenação, Redação e Conselho Editorial: Inforgrafic Gráfica. (47) 3055-3233. CNPJ: 37.224.261/0001-03. www.inforgrafic.com.br. Este material possui Direitos Reservados. Este Informativo é desenvolvido por Profissionais da Área Empresarial. Fonte 01: Contabeis.com.br | Fonte 02: Infovarejo.com | Fonte 03: Contabeis.com.br | Fonte 04: Contabeis.com.br | Fonte 05: Empreendedor.com | **Edição: 031**

OLIVEIRA
ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL