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



SETEMBRO 2022

OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA

O QUE É PRECISO SABER PARA TOCAR SEU NEGÓCIO

Empreender é ter responsabilidades. Todas as empresas, independentemente do porte, precisam arcar com obrigações tributárias. Não investir na melhor gestão desse aspecto pode ocasionar inadimplência, maiores gastos, multas e interferências no desenvolvimento do negócio. As obrigações tributárias são um assunto fundamental para todos os tipos e tamanhos de empresas.

A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA PREVÊ UMA SÉRIE DE DEVERES A SEREM CUMPRIDOS PELO EMPREENDEDOR

Gestores e o setor financeiro de qualquer negócio devem entender esse tema e compreender o que a lei diz sobre ele para ter maior organização.

A seguir vamos abordar sobre quais são as obrigações tributárias principais e acessórias, além de exemplos sobre elas.

O QUE SÃO AS OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS?

As obrigações tributárias são deveres que a empresa e todos os contribuintes devem cumprir em relação ao pagamento e acerto de tributos. Nesse caso, vale ressaltar que os tributos podem ser divididos em diversos tipos de prestações.

Os tributos são pagamentos feitos em dinheiro ou outra forma de pagamento, que não configuram uma penalidade ao contribuinte. Ainda, eles devem ser instituídos mediante lei e a cobrança pode ser feita por meio de uma atividade administrativa do Estado.

Assim, os tributos podem ser divididos em diversas espécies. Alguns exemplos são os impostos, as taxas e as contribuições sociais ou de melhoria.

Apesar de o imposto ser comumente utilizado como sinônimo de tributo, eles não podem ser confundidos. Por exemplo, o recolhimento de INSS é uma contribuição social feita pela empresa. Ele é considerado um tributo, mas não um imposto.

Desse modo, a obrigação tributária é um conceito que aborda a necessidade de pagamento de contribuições, impostos e taxas pela empresa. Agora saiba que essa obrigação pode ser dividida em principal e acessória.

QUAIS SÃO AS DIFERENÇAS ENTRE OBRIGAÇÕES PRINCIPAIS E ACESSÓRIAS?

Conforme mencionamos, as obrigações tributárias podem ser divididas em principais ou acessórias. Vamos explicar sobre cada uma.

OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA PRINCIPAL

A obrigação tributária principal é relacionada ao pagamento de um tributo por parte da empresa. Ela também pode estar ligada ao pagamento de uma penalidade por atraso em uma obrigação do negócio.

Um exemplo de obrigação tributária principal é a necessidade de recolher a contribuição social para o INSS sobre a folha de pagamentos. Se a empresa não fizer a quitação no prazo legal, haverá uma penalidade, como multas.

Essa sanção, apesar de não ser considerada um tributo, também gera uma obrigação tributária principal para a companhia. Porém, ela se extinguirá com a quitação das cobranças.

OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA ACESSÓRIA

Já a obrigação tributária acessória diz respeito às prestações positivas ou negativas decorrentes da lei. Elas demonstram a obrigação de arrecadação ou fiscalização dos tributos devidos pela empresa ao Fisco.

Por exemplo, a declaração anual de Imposto de Renda (IR) é uma obrigação tributária acessória. Ela é um documento obrigatório para a empresa e demonstra a obrigação de arrecadação. No entanto, ela não é uma obrigação principal, pois não envolve o pagamento direto de tributo ou penalidade.

Contudo, vale ressaltar que as obrigações acessórias também geram penalidades se não cumpridas. Ou seja, se a empresa não entregar a declaração de IR no prazo correto, será cobrada uma multa.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS?

Agora que você já sabe o que são as obrigações tributárias e como funciona a divisão entre principal e acessória, pode conferir exemplos para as empresas. A seguir, conheça diversos impostos, contribuições e taxas devidas:

continua pág. 02

P. 02
ITR - IMPOSTO SOBRE A PROPRIEDADE TERRITORIAL RURAL: O QUE É?

P. 03
GUIA COMPLETO DA PROSPECÇÃO DE CONDOMÍNIOS. VEJA COMO FECHAR CONTRATOS COMO NINGUÉM

P. 03
CONFIRA 10 DICAS PARA PROSPERAR E TER MAIS SUSTENTABILIDADE NO MERCADO

P. 04
PLANEJAMENTO PREVIDENCIÁRIO DE EMPRESÁRIOS

IMPOSTOS

Os impostos talvez sejam os tributos mais conhecidos entre os cidadãos. Eles podem ser instituídos tanto pela União quanto pelos estados e municípios. Portanto, existem diversos exemplos nessa categoria.

O mais conhecido é o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ). Ele é um tributo federal cobrado das empresas registradas e que estão em operação. Esse imposto incide sobre a arrecadação mensal obtida pelo negócio.

Diferentemente do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF), o IRPJ não é pago anualmente, mas sim a cada 4 meses. Isso se dá no último dia de março, junho, setembro e dezembro.

Outro imposto conhecido é o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). Ele também é federal e cobrado dos produtos que saem de indústrias ou mercadorias despachadas para importação.

CONTRIBUIÇÕES

As contribuições podem ser de diversas espécies, como as sociais, as especiais e as de melhorias. Uma delas é a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Ela é cobrada de praticamente todas as empresas e o seu objetivo é financiar a Seguridade Social.

Além disso, há a Contribuição para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Ela também é cobrada de todas as empresas de acordo com cada funcionário e seus salários. Nesse caso, o principal objetivo é financiar a Previdência Social, responsável pelos benefícios do INSS.

TAXAS

As taxas são tributos vinculados à prestação de um serviço por parte do Governo. Dessa forma, elas não costumam ser periódicas, pois são utilizadas como uma remuneração apenas em determinados casos.

Um exemplo comum são as taxas cobradas para a iluminação pública e a taxa de coleta de lixo. Ainda, quando a empresa utiliza serviços públicos para emitir documentos, da junta comercial e de fiscalização, deve pagar taxas próprias para isso.

QUAIS AS OBRIGAÇÕES E REGIMES TRIBUTÁRIOS PARA EMPRESAS?

A legislação brasileira permite que as empresas escolham sob qual regime tributário elas pretendem ser taxadas. Porém, desde que elas se encaixem nas especificações de cada um deles.

Os existentes e mais utilizados atualmente são:

- Lucro Real;
- Lucro Presumido;
- Simples Nacional.

O Lucro Real pode ser utilizado por todas as empresas, mas nem sempre é vantajoso para elas. Ainda assim, as S/As e instituições financeiras são obrigadas a se enquadrar nesta modalidade.

O Lucro presumido está disponível para as empresas cujo faturamento bruto é de até R$ 78 milhões ao ano. Ele oferece algumas vantagens tributárias em comparação ao Lucro Real, por isso acaba sendo mais interessante muitas vezes.

O Simples Nacional foi criado para atender às micro e pequenas empresas e é o que mais oferece vantagens aos empreendedores. Ele unifica oito diferentes tributos (IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, Cofins, IPI, ICMS, ISS e CPP) em um mesmo modo de cálculo e pagamento. Entretanto, só podem se enquadrar no Simples empresas com faturamento de até R$ 4,8 milhões ao ano.

ITR - IMPOSTO SOBRE A PROPRIEDADE TERRITORIAL RURAL: O QUE É?

Quem possui um imóvel ou propriedade rural pode estar sujeito a pagar, anualmente, o Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR), mas você sabe o que é o ITR e quem precisa declará-lo? Além disto, sabe qual é a diferença entre área urbana e rural? Para responder essas perguntas, abordamos em tópicos, a seguir:

O QUE É ITR: É um Imposto Territorial Rural que tem como base de cálculo, o valor fundiário da propriedade rural (Art. 30, CTN).

OBJETIVO DO ITR: Segundo a Receita, o Imposto Territorial Rural visa desestimular os grandes latifúndios improdutivos: "a alíquota será maior para propriedades de maior área e baixo grau de utilização".

CONTRIBUINTE: De acordo com o Art. 4º, da Lei 9.393/1996, o contribuinte do ITR é o proprietário de imóvel rural, o titular de seu domínio útil ou o seu possuidor a qualquer título.

IPTU ou ITR? Enquanto na área urbana as pessoas físicas e jurídicas pagam o IPTU aos Municípios, na rural os proprietários de imóveis declaram o ITR à União. Em alguns casos, porém, o ITR também é pago por imóveis da área urbana.

DIFERENÇA ENTRE ÁREA URBANA E RURAL: De acordo com a Lei 9.393/1996, um imóvel é considerado rural quando possui "área contínua, formada de uma ou mais parcelas de terras, localizada na zona rural do município".

Segundo o Art. 32 do CTN, uma área é classificada como urbana quando a lei municipal a considera urbanizável, de expansão urbana, ou ainda, quando possui ao menos dois destes itens:

I - meio-fio ou calçamento, com canalização de águas pluviais;
II - abastecimento de água;
III - sistema de esgotos sanitários;
IV - rede de iluminação pública, com ou sem posteamento para distribuição domiciliar;
V – escola primária ou posto de saúde a uma distância máxima de 3 (três) quilômetros do imóvel considerado.

QUANDO O ITR INCIDE EM IMÓVEIS DA ÁREA URBANA?

O Decreto-Lei 57/66 (Art. 15) estabeleceu que, na área urbana, o ITR incide sobre imóveis que são comprovadamente utilizados para exploração extrativa vegetal, agrícola, pecuária ou agro-industrial. Sendo assim, se você está nesta área e possui uma propriedade voltada à produção agrícola, por exemplo, deverá pagar o ITR ao invés do IPTU [1].

QUEM PRECISA DECLARAR O IMPOSTO TERRITORIAL RURAL? Em algumas situações, não é necessário pagar ou entregar a declaração anual (DITR) deste imposto. Mais precisamente, em situações de imunidade e isenção do ITR. Caso não se classifique como imune ou isento, é obrigatório que pague o Imposto Territorial Rural dentro da data estabelecida e faça a declaração do mesmo. A DITR deve ser entregue anualmente, ela é preenchida através do Programa ITR, disponibilizado no site da Receita Federal, e deve ser transmitida por meio do Receitanet.

QUEM PRECISA DECLARAR O ITR?

Toda pessoa física ou jurídica dona, titular ou que possui qualquer título de área rural; Em caso de mais de um dono do imóvel, um deles deve declarar; Pessoa jurídica que tenha recebido o direito sobre um imóvel rural fruto de desapropiação, transferência ou incorporação; Titulares de condomínios rurais, quando o imóvel pertence a mais de uma pessoa; Em caso de herança, o responsável pelo inventário é quem deve preencher a declaração, enquanto o imóvel não passar para o nome do herdeiro.

Importante: o não pagamento do imposto resulta em multas e pode impossibilitar a realização de algumas ações, voltadas, por exemplo, à obtenção de financiamento.

IMUNIDADE DO ITR: O Art. 2º da Lei 9.393/1996 descreve a quem não incide o ITR: proprietários de pequenas glebas rurais. Estes proprietários não podem ter outros imóveis e devem explorar sua propriedade só ou com a família. De acordo com o Artigo 2º, são pequenas glebas rurais:

- Imóveis rurais que possuem 30 hectares ou menos;
- Propriedades rurais com 50 hectares ou menos, localizadas em município compreendido no Polígono das Secas ou na Amazônia Oriental;
- Propriedades rurais com 100 hectares ou menos, localizadas em município compreendido na Amazônia Ocidental ou no Pantanal mato-grossense e sul-mato-grossense.

No Art.14 do CTN (Lei 5.172/1966) é destacado outros tipos de imóveis imunes ao imposto: imóveis rurais das instituições de educação e de assistência social.

Restrições: para adquirir esta imunidade, a instituição não pode ter fins lucrativos e deve obedecer requisitos específicos, que podem ser lidos neste artigo do Código Tributário Nacional.

ISENÇÕES DO ITR: O Art. 3º da Lei



9.393/1966 destaca quais são os imóveis isentos do imposto:

- Imóvel rural que faz parte do programa oficial de reforma agrária e é caracterizado como assentamento;

Restrições: para estar isento, este deve ser um imóvel explorado por associação ou cooperativa de produção; a fração da família assentada deve atender às limitações de hectares do Art.2º; e o assentado não pode possuir outro imóvel.

- Conjunto de imóveis rurais de um mesmo proprietário que não ultrapassem o limite de hectares estabelecidos no Art. 2º.

Restrições: o dono da propriedade não pode possuir um imóvel urbano e deve explorar sua propriedade com a família ou sozinho, sendo admitida, eventualmente, a ajuda de terceiros. Além disto, não pode haver arrendamento, comodato ou parceria.

O Art. 104 da Lei 8.171/1991 acrescenta quem pode obter isenções do ITR:

Áreas dos imóveis rurais consideradas de preservação permanente e de reserva legal;

- Áreas da propriedade rural de interesse ecológico para a proteção dos ecossistemas. Abaixo, confira trechos do Art. 104:

São isentas de tributação e do pagamento do Imposto Territorial Rural as áreas dos imóveis rurais consideradas de preservação permanente e de reserva legal, previstas na Lei nº 4.771, de 1965, com a nova redação dada pela Lei nº 7.803, de 1989.

Parágrafo único. A isenção do Imposto Territorial Rural (ITR) estende-se às áreas da propriedade rural de interesse ecológico para a proteção dos ecossistemas, assim declarados por ato do órgão competente federal ou estadual e que ampliam as restrições de uso previstas no caput deste artigo.

GUIA COMPLETO DA PROSPECÇÃO DE CONDOMÍNIOS: VEJA COMO FECHAR CONTRATOS COMO NINGUÉM

A prospecção de condomínios é o processo de buscar clientes em potencial para os seus serviços de síndico profissional. O objetivo é criar um relacionamento com esses clientes em potencial até que eles se tornem clientes reais, ou seja, geradores de receita. Veja o passo a passo para prospectar condomínio e fechar contratos como ninguém.

DEFINA O SEU PÚBLICO IDEAL: com qual tipo de condomínio você deseja trabalhar? Para defini-lo, você precisa saber quais são os seus pontos fortes e habilidades; como está o mercado e a demanda por síndicos nos condomínios; quais são os tipos de condomínios que existem e em quais deles você gostaria de trabalhar; qual a classe social e a localização dos condomínios onde você deseja atuar; e qual o tamanho do condomínio ideal para você prestar os seus serviços.

TRABALHE BEM O SEU MARKETING PESSOAL: marketing pessoal é uma ferramenta excelente para se destacar no mercado, atrair atenção para o seu trabalho, mostrar aos condomínios como você aplica as suas habilidades e conquistar a confiança dos condôminos. Defina: a sua missão, visão e valores; esteja presente nas redes sociais; tenha um site bem estruturado; use o google meu negócio; tenha uma identidade visual; emita seu CNPJ; faça networking com outros síndicos profissionais; invista em cursos de síndico profissional e cuide bem do seu visual.

DEFINA SUAS METAS E OBJETIVOS: pense sobre estes tópicos: quantos clientes quer ter na sua carteira em 6 meses? E em 2 anos?; quanto você gostaria de faturar por mês?; quanto vai cobrar por cada condomínio, um valor fixo ou um valor por unidade?; pretende ter uma equipe?; quantas visitas por semana pretende fazer em cada condomínio?

Perceba como vai ficando cada vez mais claro, e ao final terá um processo de prospecção muito simples e será cada vez mais fácil aumentar a sua carteira de clientes.

DEFINA O QUE VAI OFERECER: você consegue resumir o que oferece como síndico profissional? Caso não, comece por: o que faz e o que não oferece; quais os serviços que presta; qual é a sua proposta de valor em uma frase. Não se engane ao pensar que apenas oferecer gestão de condomínio, é preciso ir além e utilizar as suas habilidades e experiências para se destacar e sair na frente.

PEÇA INDICAÇÕES: se você está começando agora, conseguir os primeiros clientes pode ser uma tarefa exaustiva. Pergunte a pessoas próximas como é a gestão dos seus condomínios atualmente, se estão com algum problema específico ou como é a atuação do síndico. A resposta pode ser a porta de entrada para prospectar. Lembre-se: não subestime o poder de uma visita.

Depois de entender quais são os condomínios em potencial, peça uma indicação e faça uma visita estratégica, ou seja: faça perguntas chave; converse com os condôminos, identifique pontos de melhoria; veja o que os condôminos e o condomínio precisa atualmente; confira se utilizam alguma tecnologia, como um aplicativo e, por fim, procure se informar sobre a próxima eleição de condomínio. Você não precisa de um discurso de vendas roteirizado e robótico, mas sim de uma preparação para manter o diálogo com os condôminos e saber fazer as perguntas certas para entender as principais necessidades e problemas do condomínio.

UTILIZE A INTERNET PARA PROSPECTAR: digamos que já conseguiu seus primeiros clientes por meio de indicação, então, como seguir em frente e aumentar a carteira? A internet pode e deve ser usada para isso. E existem diversas maneiras: anúncios online; redes sociais; blog; e-mails; vídeos; site.

TORNE-SE MAIS DO QUE UM SÍNDICO PROFISSIONAL: cuidado para não ficar preso na parte técnica da gestão condominial e esquecer que ainda é um ser humano, assim como os seus condôminos. Portanto, precisa ir além dos



assuntos sobre gestão, finanças ou processos condominiais. Também é importante saber muito sobre: relações interpessoais; comunicação; liderança; empatia; automotivação; autocontrole; colaboração; inteligência emocional; criatividade; persuasão; adaptabilidade; resiliência. Além de melhorar essas habilidades, também pode mostrar durante uma prospecção ou nas redes sociais, como as aplica no dia a dia.

FAÇA BASTANTE NETWORKING: um bom networking garante que vai ficar por dentro das novidades do mercado, saber como outros síndicos trabalham, gerar autoridade, conseguir oportunidades de crescimento, conseguir indicações e muito mais. Participe de eventos para condomínios, síndicos e administradoras; esteja presente no LinkedIn; participe de grupos nas redes sociais; crie relacionamento com fornecedores, prestadores de serviços ou outros síndicos profissionais.

ACOMPANHE, ACOMPANHE, ACOMPANHE: por fim, lembre-se que os frutos do seu trabalho geralmente não resultam em fechamentos de contratos já no primeiro contato e isso requer um trabalho constante. Ou seja, persista no relacionamento com condomínios, faça ligações, envie e-mails, encaminhe informações, fortaleça o seu marketing pessoal e não desista. Enquanto você se mantiver ativo, maiores serão as chances de você prospectar ainda mais condomínios.

CONFIRA 10 DICAS PARA UM NEGÓCIO PROSPERAR E TER MAIS SUSTENTABILIDADE NO MERCADO

Para se manterem competitivos no mercado, os empreendedores enfrentam muitos desafios, principalmente nos primeiros cinco anos do negócio, considerado o período de maior taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas.

Além de uma missão e propósito bem definidos para persistirem, os donos de pequenos negócios devem ficar atentos aos diversos aspectos do empreendimento, que envolvem desde o aprimoramento da gestão até o aperfeiçoamento do comportamento de um empreendedor de sucesso. Quando o propósito da empresa está em sintonia com o propósito pessoal do empreendedor fica mais fácil encarar as dificuldades do dia a dia da empresa e se manter mais motivado. Quando isso acontece, é possível enxergar com mais clareza como o seu negócio faz a diferença na vida das pessoas e como, de fato, resolve o problema do seu cliente.

Veja a seguir 10 dicas para fazer o seu empreendimento prosperar e ter mais sustentabilidade no mercado:

1. EMPREENDA EM ALGO QUE O EMPREENDEDOR SE IDENTIFICA: Antes de começar um negócio, o empreendedor deve identificar as suas preferências e afinidades, bem como avaliar o que o mobiliza e dá satisfação pessoal. Então, primeiramente faça uma lista do que tem afinidade e seja competente, considerando-se acima da média da maioria das pessoas, e depois faça uma lista das demandas da sua comunidade.O cruzamento dessas duas listas será a sua vocação empresarial. A possibilidade de sucesso é muito maior quando o empreendedor é capaz de identificar inicialmente todos esses pontos.

2. TENHA FOCO ABSOLUTO NO CLIENTE: A razão de existir de um empreendimento é o cliente. O empresário pode ter um recurso para investir ou até mesmo um imóvel próprio disponível, mas se não houver clientes para o seu negócio, dificilmente ele vai prosperar. Então, foque em conhecer o seu cliente.

3. ENTREGUE O QUE TEM VALOR PARA O SEU CLIENTE: Todo cliente paga um preço pelo seu produto, mas quer receber um valor em troca. Valor é igual a um benefício concreto mais uma experiência incrível. Não esqueça que o foco não tem que ser no empreendedor, mas no que o cliente quer. Não tenha receio de pedir feedbacks para o seu cliente para se certificar de que ele está pagando um preço, mas de fato recebendo um valor.

4. DELEGUE PARA FOCAR: A maioria dos pequenos empreendimentos têm times enxutos, mas, a partir do momento em que o negócio cresce e consegue ter alguns colaboradores, é necessário ter muito foco. Nesse caso, o dono do pequeno deve saber delegar o que é mais operacional para outras pessoas do seu



time. Atente-se para o fato de que delegar não é se omitir. Não é porque o empresário vai delegar a gestão financeira para um terceiro que abrirá mão de acompanhar os números do fluxo de caixa, entre outras questões das finanças. Na verdade, ao delegar, o CEO terá mais tempo para pensar e focar no que é essencial, mas sem perder de vista o que foi delegado.

5. INOVE DE FORMA PERMANENTE: Todo empreendimento tem seu mercado concorrente que atua no mesmo segmento que o seu e quer resolver o mesmo problema que o seu negócio. Por isso é importante buscar um diferencial e trazer ineditismo para o seu empreendimento. Quando se fala em inovação pode ser em relação ao produto, à embalagem, à forma de entrega, à forma de pagamento, ao pós-

venda, entre outros pontos. Inovação não é algo apenas ligado à tecnologia e há diferentes maneiras de inovar.

6. CONTROLE A GESTÃO E AS FINANÇAS: Todo empresário já deve ter ouvido falar que não se pode gerenciar aquilo que não se consegue medir ou controlar, por isso é fundamental que haja controles gerenciais para toda a sua atividade, como controle de contas a pagar e contas a receber, controle de estoque, controle de fluxo de caixa. Para que faça uma gestão mais profissional do seu negócio, é fundamental manter controles atualizados que serão a base de uma tomada de decisão mais consistente e profissional.

7. CONSTRUA PARCERIAS FORTES: É possível buscar parceiros no mesmo segmento de atuação e com diferente localização com o objetivo de socializar custos, como comprar embalagens e ter mais poder de barganha com o fornecedor, por exemplo. Também é possível procurar um parceiro de outra área para montar um combo de produtos e serviços complementares que possam agregar valor à sua entrega, por meio de oferta de descontos, gerando fluxos de demandas mútuas entre os parceiros. Lembre-se de que juntos somos mais fortes.

8. TENHA PRESENÇA DIGITAL RELEVANTE: Nenhum negócio tem hoje a prerrogativa de nascer sem presença digital. É importante estar nos grandes marketplaces, ou ter seu próprio site de e-commerce ou ainda ter canais digitais à disposição para realizar o atendimento e interagir com o seu cliente.

9. BUSQUE SEMPRE O ENGAJAMENTO DE SUA EQUIPE: De nada vai adiantar seguir todas as outras dicas se o seu time não está engajado, o que pode comprometer a experiência do seu cliente. Quanto mais seu negócio vai crescendo, fica mais difícil acompanhar todas as vendas e os pontos de contato com o seu cliente. Logo, o seu time torna-se a cara do seu negócio.

10. RECICLE E ATUALIZE OS SEUS CONHECIMENTOS: A dinâmica da economia e da gestão de uma empresa tem se tornado cada vez mais acelerada. Todo dia tem algum lançamento no mercado que de alguma maneira pode afetar a cadeia produtiva do seu segmento. Por isso é preciso se manter permanentemente atualizado.

PLANEJAMENTO PREVIDENCIÁRIO DE EMPRESÁRIOS

Frequentemente o empresário, imbuído na correria de suas funções, se esquece sobre a necessidade de planejar sua aposentadoria. Por isso, é muito importante fazer, o quanto antes, um plano de previdência. Uma aposentadoria destinada ao empresário utilizará os períodos que ele recolheu nesta atividade, como contribuinte individual no INSS, e também outras atividades que constam em seu histórico contributivo, incluindo contribuições anteriores ou posteriores a esse período.

O quanto antes o empresário se planejar, mais controle terá sobre a aposentadoria. Primordial para isso verificar como está a sua situação previdenciária, ao passo que há muitos casos e situações previdenciárias na área empresarial. Existem as experiências de quem já foi CLT e depois montou uma empresa e recolheu como contribuinte individual nesse período.

Salienta-se outrossim, que muitos empreendedores gostam e querem continuar trabalhando após a aposentadoria. Para isso, precisa ser verificada a regra com a qual o empresário se aposentou. Um aposentado que utilize apenas períodos especiais, recebendo a aposentadoria dessa categoria, não pode continuar trabalhando. Será necessário se afastar da atividade que originou o benefício. Mas atenção: não é possível ficar trabalhando na mesma atividade.

Entretanto, as aposentadorias por tempo de contribuição e por idade não impõem qualquer restrição ao empresário que quiser continuar exercendo sua atividade. Ressalta-se que se a pessoa aposentada continua exercendo uma atividade remunerada, precisa obrigatoriamente continuar recolhendo para o INSS.

Por fim, é imprescindível que o empresário confira como realizar o recolhimento das contribuições do INSS, conforme cada categoria, pois estas variam conforme a atividade desempenhada pelo empreendedor.

Atenção, portanto, na alíquota e no código correto, porque existem categorias e alíquotas diferenciadas para cada caso. Caso tenha qualquer dúvida a respeito do planejamento previdenciário, recomenda-se ao empresário buscar assessoria de um contador, que certamente fornecerá informações conforme a situação específica do contribuinte.

TABELAS E OBRIGAÇÕES — SETEMBRO / 2022

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/09	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 08/2022
06/09	FGTS	F. Ger. 08/2022
06/09	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 08/2022
06/09	DAE - MEI	F. Ger. 08/2022
09/09	IPI - 2402.20.00	Comp. 08/2022
15/09	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 07/2022
15/09	ESOCIAL	F. Ger. 08/2022
15/09	DCTFWEB	Comp. 07/2022
15/09	EFD REINF	F. Ger. 08/2022
15/09	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 08/2022
20/09	IRRF (Empregados)	F. Ger. 08/2022
20/09	DARF PREVIDENCIÁRIO EMPRESA	F. Ger. 08/2022
20/09	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 08/2022
20/09	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 08/2022
20/09	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 08/2022
20/09	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 08/2022
22/09	DCTF	F. Ger. 07/2022
23/09	IPI (Mensal)	F. Ger. 08/2022
23/09	PIS	F. Ger. 08/2022
23/09	COFINS	F. Ger. 08/2022
30/09	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 08/2022
30/09	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 08/2022
30/09	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 08/2022
30/09	IR (Carne Leão)	F. Ger. 08/2022
30/09	ITR - IMPOSTO TERRITORIAL RURAL	
	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
25 ●	26	27	28	29	30	

Feriados: 07 - Independência do Brasil

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

OLIVEIRA
ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL

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:Jornal Contábil | Fonte 02: blog.cefis | Fonte 03: blog.townsq | Fonte 04: contabeis.com | Fonte 05: Empresas e Negócios | **Edição: 033**