



Escritório de Contabilidade

Contabilidade Urbana e Rural em Geral
Serviços Informatizados

☎ 67 99305-8777 | ☎ 67 99914-8599

Edivaldo Luiz Dutra Vargas

Técnico Contábil - CRC MS/002498/O-0

www.contassulcontabilidade.com.br ✉ contassul@hotmail.com

Rua Pedro Ledesma, 150 - Centro - 79.960-000 - IGUATEMI - MS

NOVEMBRO 2020

Efeitos Covid: Polêmica na apuração do cálculo no 13º Salário de 2020

Em novembro e dezembro de 2020, o empregador deverá efetuar o pagamento da 1ª (30/11/2020) e da 2ª (18/12/2020) parcela do 13º salário de 2020. Em um ano turbulento em função da pandemia do COVID 19, há muita controvérsia sobre a forma de apuração do direito do empregado.

DIVERSAS FORMAS DE CÁLCULO DO 13º SALÁRIO EM 2020

Com a proximidade do pagamento do 13º salário/2020, nos meses de novembro e dezembro próximos, há grandes incertezas sobre a forma de cálculo e seus impactos no direito de recebimento pelo empregado, devido as medidas adotadas pelo Governo Federal, como forma de amenizar os impactos econômicos gerados pelo COVID-19, instituídas primeiramente pela Medida Provisória 936/2020, e que em seguida foi convertida na Lei 14.020, de 06/07/2020, com vigência retroativa a 01/04/2020.

Essa Lei 14.020, inicialmente previa a redução de jornada de trabalho em 25%, 50% e 75% e também a suspensão de 100% do contrato de trabalho, por 90 dias. Em seguida o Decreto 10.422/2020, de 13/07/2020, prorrogou para até 120 dias e logo depois o Decreto 10.470, de 24/08/2020, estendeu a possibilidade das alterações de jornada e

suspensão de contrato para até 180 dias.

Diante disso, de forma prática, poderemos ter em um cadastro de empregados, com direitos de avos de 13º Salário, diferentes em função do tipo de Acordos de Redução ou Suspensão, que cada um tenha feito durante o período de abril a dezembro de 2020, uma vez que o critério de cálculo será por mês efetivamente trabalhado e não simplesmente portempo de serviço.

APURAÇÃO DO CÁLCULO EM TEMPOS NORMAIS

Em tempos normais anteriores, lembramos que o valor a ser pago ao empregado, referente ao 13º salário, é calculado em função do número de meses trabalhados dentro do ano-calendário, que vai de Janeiro a Dezembro de 2020.

Assim, o valor do 13º Salário é computado à razão de 1/12 da remuneração devida no mês de Dezembro de 2020, conforme estabelecida pela Lei 4.090 de 13/07/1962, no artigo 1º, parágrafo 1º, e o parágrafo 2º: "...

Art. 1º - No mês de dezembro de cada ano, a todo empregado será pago, pelo empregador, uma gratificação salarial, independentemente da remuneração a que fizer jus.

1º - A gratificação corresponderá a 1/12 avos da remuneração devida em

dezembro, por mês de serviço, do ano correspondente.

2º - A fração igual ou superior a 15 (quinze) dias de trabalho será havida como mês integral para os efeitos do parágrafo anterior...."

Em 2020, para os empregados que não tiveram qualquer Acordo de Suspensão, permanece esse critério. Inclusive para os que tiveram Acordos de Redução de Jornada, que para efeitos de 13º Salário não terão qualquer modificação sobre o critério de anos normais e não há dúvidas sobre o direito de recebimento do 13º salário integral, pois independente da porcentagem de redução, houve prestação de serviço, pelo empregado, em todos os meses.

CÁLCULO ESPECÍFICO 13º SALÁRIO EM 2020 - ACORDOS DE SUSPENSÃO

Para os empregados que em 2020, de abril a dezembro, tenham firmado Acordo de Suspensão do contrato de trabalho, entende-se que durante o período de vigência da Suspensão do Contrato (qualquer período de tempo até 180 dias), o empregado não prestou serviços, portanto, o empregador não tem obrigação de pagar salários e avos correspondentes de 13º Salário.

Considerando que o período de suspensão de contrato de trabalho, pode durar até 180 dias (06 meses), os trabalhadores contemplados com essa *continua* **pág. 02**

■ P. 02
**COMO MELHORAR A
EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
DENTRO DO SEU NEGÓCIO**

■ P. 03
**INVENTÁRIO E
PARTILHA DE BENS:
ENTENDA A DIFERENÇA**

■ P. 03
**ROTINA CONDOMINIAL:
PONTOS DE ATENÇÃO
DURANTE A PANDEMIA**

■ P. 04
**O QUE AVALIAR
NO FORNECEDOR
DE ERP?**

medida, poderão ter o recebimento do 13º salário até pela metade em 2020, dependendo do tempo acumulado em Acordos de Suspensão.

É importante ressaltar que, o cálculo de direito ao avo do 13º salário é mensal, ou seja, a cada 15 dias trabalhados dentro de cada mês, o funcionário adquire o direito de recebimento daquele avo. Por isso, deverá verificar o início e término da suspensão de contrato de trabalho, uma vez que pode-se iniciar entre o meio e fim do mês e o funcionário já ter adquirido o direito do avo mensal.

Exemplo:

O funcionário X, com a suspensão de contrato de trabalho por 60 dias, iniciando em 16/04/2020 e terminando em 14/06/2020, terá o seguinte cálculo:

- Na folha de pagamento de Abril, houve pagamento de 15 dias de trabalhos normais;

- Não houve folha de pagamento de maio, pois o contrato estava suspenso;

- Na folha de pagamento de Junho, houve pagamento de 16 dias trabalhados (15/06/2020 a 30/06/2020).

Em tese, só houve o avo de 13ª salário perdido em maio, e em dezembro/2020 o funcionário terá direito ao recebimento de 11/12 avos de 13º salário/2020.

CONCLUSÃO

O posicionamento técnico sobre a metodologia de apuração de cálculo do 13º Salário de 2020, é o aqui descrito e minuciosamente detalhado.

No entanto, lembramos que, as

medidas instituídas pela lei 14.020/2020 e toda a legislação que trata de efeitos de obrigações e direitos trabalhistas no período de calamidade pública são recentes e não há ainda, na legislação ou definição de instrução de procedimento, até o momento, do Ministério da Economia sobre os reais impactos da redução salarial e suspensão de contrato.

Assim sendo, considerando que se trata de situação controversa e polêmica, ainda sem decisões em Tribunais, recomendamos que o mais sensato para esses tipos de casos com dúvidas na jurisprudência, é consultar sua Assessoria Jurídica, especializada em Direito Trabalhista, uma vez que na eventualidade de possíveis demandas judiciais, caberá ao advogado de sua confiança, a defesa e, portanto, a estratégia prévia deve ser por ele orientada e definida.

COMO MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE DENTRO DO SEU NEGÓCIO



Para ter sucesso no seu negócio é preciso estar atento às transformações e tendências no comportamento do consumidor. As coisas mudaram bastante nas últimas décadas: as pessoas têm mais acesso à informação, estão mais preocupadas com a ética das empresas e buscam atendimento diferenciado.

Por isso, mais do que investir em novos produtos e promoções, é necessário utilizar estratégias para melhorar a experiência do cliente.

MUDANÇAS NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

O comportamento do consumidor diz respeito à forma como as pessoas compram. Aspectos sociais, culturais, psicológicos e econômicos devem ser considerados para entender o que faz alguém adquirir um produto ou não. Como é a tomada de decisão? Quais fatores influenciam a escolha? E, mais do que isso: o que faz um cliente ser fiel à sua empresa?

Se, por muito tempo, oferecer um bom produto ou serviço com o melhor preço na região era suficiente para conquistar e fidelizar os clientes, hoje é preciso ir além. Isso porque o comportamento do consumidor se tornou mais complexo. Algumas das principais mudanças foram:

- Os consumidores têm acesso a todo tipo de informação pela internet. Antes mesmo de ter qualquer contato com a sua empresa, essas pessoas já podem conhecer características dos produtos, vantagens e desvantagens, diferenças de preços, soluções alternativas e avaliações de outros clientes. Ou seja: vão às compras sabendo melhor o que querem;

- Questões que vão além do produto ou serviço passaram a ter mais peso na decisão de compra. Uma das maiores tendências é o consumo consciente, preocupado com a ética.

- Assim, sustentabilidade e

responsabilidade social são cada vez mais valorizados, e os consumidores exigem isso das marcas;

- Além do produto ou serviço, as pessoas buscam uma boa experiência de consumo. Esta está relacionada às emoções e impressões que elas têm ao se relacionar com uma empresa ou marca. O ambiente, a comunicação, o atendimento, o suporte, tudo conta e faz diferença na decisão de compra.

Por causa dessas e outras mudanças, a percepção de valor pelos consumidores vai muito além das características do produto ou serviço e do preço cobrado. 51,2% dos consumidores pagariam mais caro para ter uma boa experiência de compra. Logo, investir em estratégias para melhorar a experiência do cliente dentro do seu negócio é crucial para ter sucesso.

3 DICAS PARA MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

MAPEIE A JORNADA DE COMPRA: O primeiro passo é saber quem ele ou ela é! Mapear a jornada de compra, cada passo que o consumidor dá até tomar a decisão de compra, é uma das táticas mais utilizadas para entender os hábitos e traçar estratégias para melhorar a experiência do cliente. Entender como se comporta é essencial para ajudar na tomada de decisão e facilitar a compra.

Vamos supor que, antes de adquirir o seu produto ou serviço, a maioria dos seus clientes pesquise nas redes sociais. É importante que você dê mais atenção ao perfil da sua empresa, crie publicações e anúncios, esteja aberto para contato, faça atendimento rápido e assim por diante.

Em lojas físicas, como supermercados,

por exemplo, uma boa ideia é usar câmeras inteligentes para fazer o mapa de calor. Esse recurso detecta o fluxo de circulação das pessoas e fornece informações valiosas, que podem indicar padrões de consumo ou preferência por determinados produtos e áreas da loja, por exemplo. Assim, a empresa pode fazer melhorias pontuais, baseada em dados e evidências concretas.

FAÇA UM ATENDIMENTO

PERSONALIZADO: Entendendo o perfil do cliente é possível ter clareza dos problemas que essa pessoa enfrenta no dia a dia e quais as necessidades específicas. Para melhorar a experiência do cliente é preciso entregar exatamente o que ele precisa, na hora que precisa, e fazer com que se sinta especial.

"Pesquise, escute o que seus clientes têm a dizer, peça feedbacks e planeje ações em cima disso"

Pesquise, escute o que seus clientes têm a dizer, peça feedbacks e planeje ações em cima disso. Elas podem ser desde treinar os vendedores para um atendimento consultivo, que oriente e ajude na decisão, até surpreender o cliente com um brinde ou desconto.

Lembre-se: a experiência está relacionada às emoções que o cliente tem ao se relacionar com o seu negócio. Por isso, mesmo ações simples podem gerar boas impressões e nem sempre é necessário fazer um grande investimento.

CRIE UM AMBIENTE DIFERENCIADO: A experiência do cliente também está relacionada à percepção do local. Oferecer conforto, comodidade e um ambiente diferenciado é uma forma de melhorar a experiência do cliente.

Um exemplo é disponibilizar uma conexão Wi-Fi rápida e gratuita para que o cliente possa se conectar. Para evitar que ele fique frustrado com um sinal ruim, invista em uma rede exclusiva para o público e escolha roteadores de qualidade. Muitas empresas compartilham com os clientes a mesma rede utilizada para tarefas operacionais do negócio. Isso acaba gerando congestionamento e lentidão, logo, uma péssima experiência de navegação.

Outra ideia é criar espaços decorados, com elementos criativos e divertidos, para que os clientes possam tirar fotos e publicar nas redes sociais. Além de proporcionar uma boa experiência, com um ambiente diferenciado, esta é uma estratégia para divulgar a empresa, ganhar visibilidade e reforçar a marca.

INVENTÁRIO E PARTILHA DE BENS: ENTENDA A DIFERENÇA



O inventário é um procedimento judicial ou extrajudicial, tendo como finalidade a transferência dos bens do falecido (de cujus) para os vivos (herdeiros), onde serão levantados todos os bens e dívidas, representados pelo espólio, a fim de que seja realizada uma divisão igualitária entre os herdeiros.

Já a partilha de bens, que ocorre após o ingresso da ação de inventário, consiste em

distribuir os bens deixados pelo falecido a cada herdeiro, ou seja, a partilha dos bens.

Para tanto, a fim de exemplificar a diferença entre esses dois institutos, imagine que uma família é composta por um filho maior de idade e outro menor, aonde o pai faleceu há bastante tempo, necessitando o ingresso de ação judicial.

Ocorre que, durante o processo de inventário, aonde ambos estavam de acordo com a divisão dos bens, a família optou por realizar a venda dos imóveis em nome do falecido, dividindo a herança em dinheiro, com a devida autorização, mediante decisão judicial.

Após todos os procedimentos do inventário, houve a autorização para a partilha, que é o procedimento final do inventário, atribuindo 1/3 do valor obtido com a venda dos bens, para cada herdeiro.

Cumprido esclarecer que, o chamado inventário extrajudicial consiste na verdade em um

processo de substituição do inventário completo (judicial) por um procedimento direto de partilha, realizado em cartório, por meio de uma escritura pública, quando cumprido os requisitos legais.

Para que seja realizado o Inventário Extrajudicial, anteriormente mencionado, todos os envolvidos precisam estar de acordo com a divisão dos bens, capazes e devidamente representados por um advogado.

Não pode haver testamento, caso contrário, o inventário deverá ser realizado pelas vias judiciais.

Este inventário poderá ser realizado em qualquer cartório de notas, independente do domicílio das partes, do óbito e dos bens.

E ainda, o Inventário Extrajudicial é, de fato, muito mais célere, porém, todas as taxas que envolvem o procedimento, deverão ser pagas à vista no cartório.

ROTINA CONDOMINIAL: PONTOS DE ATENÇÃO DURANTE A PANDEMIA

Entenda alguns pontos em que o síndico precisa se manter atento em meio à pandemia.

Você há de concordar que se não fosse pela tecnologia, estaríamos enfrentando esses momentos de isolamento de uma maneira totalmente diferente.

De fato, a pandemia vem deixando marcas em todas as nossas vidas e impactando áreas que, até então, não ganhavam tanta visibilidade, como é o caso da portaria remota.

Sabemos que o trabalho do síndico já passou e continua passando por transformações.

Debates acerca de novas tecnologias como os sistemas de controle de acesso da portaria remota vêm ganhando espaço, as assembleias de condomínios que antes eram presenciais agora se tornam digitais e toda a rotina do prédio foi alterada devido aos novos hábitos e novas escalas de trabalho em prol da segurança dos moradores e de todos os colaboradores.

Estamos vivenciando meses de pandemia no Brasil e em meio a tantas instabilidades e incertezas, tentamos acertar mais do que errar.

Para isso, vemos cada vez mais síndicos tomando atitudes baseadas de acordo com a assessoria técnica, de advogados, e valendo-se de argumentos que se voltam a princípios e valores básicos, como o respeito e o senso comum.

PONTOS DE ATENÇÃO DURANTE A PANDEMIA

Seguimos comentando e orientando sobre 5 pontos interessante que vêm rodeando a rotina dos prédios atualmente:

ATUALIZAÇÃO DO REGULAMENTO INTERNO

Em primeiro lugar, com cada vez mais pessoas aderindo ao chamado home office (trabalho remoto) e precisando reservar áreas comuns, como academias, para que não ocorra aglomerações, talvez seja preciso que o síndico atualize o regulamento interno inserindo capítulos especiais para essas questões.

Dessa maneira, todas as decisões serão tomadas com base em um documento, devendo ser respeitadas por todos os condôminos.

Tire um tempo para ler o regulamento



interno de seu edifício e caso tais tópicos não estejam sendo apresentados, consulte um profissional ou a sua administradora para a melhor solução.

Inclusive, em seu próprio edifício talvez tenha um advogado.

Não hesite em questioná-lo.

COMBATE À INADIMPLÊNCIA

Com a pandemia, muita gente tem ficado com o faturamento reduzido ou acabou perdendo seus empregos.

Sabemos que a inadimplência é um grande problema para o síndico, capaz de prejudicar a contabilidade e a administração do fluxo do caixa.

Assim sendo, em época de coronavírus, é muito importante que o gestor do condomínio se preocupe com essas questões e incentive uma política de bons acordos, a fim de combater essas faltas de pagamentos com métodos próprios.

RENEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS

Muitos contratos com fornecedores (jardinagens, empresas terceirizadas, piscina, etc) vem sendo afetados devido à situação que atinge nossa saúde pública.

Pensando nisso, sugerimos que o síndico analise todos os contratos junto ao corpo diretivo e tenha em mente que a renegociação é uma hipótese possível.

Considere que o amparo jurídico é existente tanto para os condomínios quanto para as empresas prestadoras de serviços e, se for o caso, pechinche melhores propostas com o fornecedor, troque por outro mais em conta ou até mesmo reduza a equipe se necessário.

Você, síndico, é total entendedor de como anda seu caixa.

REALIZE ENQUETES

Diversos síndicos contaram para nós que a pandemia tem estreitado os laços entre a administração e os moradores do prédio.

Dessa forma, utilize essa aproximação a seu favor.

Realize enquetes perguntando o que os condôminos vêm achando dos métodos de segurança que o edifício tem adotado no combate ao coronavírus, quais mudanças eles consideram importantes, o que acrescentariam na gestão do edifício e muito mais.

Ter acesso a esses dados com certeza irá facilitar o planejamento de sua gestão e te proporcionará pautas valiosas para serem deliberadas em reuniões de condomínios.

INCENTIVE A COMUNICAÇÃO

Infelizmente, no cenário que estamos vivendo, é muito simples o morador se desconectar das suas obrigações condominiais em prol da comunidade e retornar à sua vida normal.

Portanto, cabe ao síndico coordenador que todos estejam seguros e incentivar a comunicação.

Para isso, fica a dica: uma vez por semana pegue o celular, grave e converse sobre os principais acontecimentos do edifício.

Realize uma espécie de newsletter e divulgue esses arquivos em grupos virtuais do condomínio.

Tais atitudes com certeza irão te colocar numa posição mais próxima dos moradores, promovendo a participação e fazendo com que eles tenham mais intimidade ao contar sobre suas rotinas e experiências.

O QUE AVALIAR NO FORNECEDOR DE ERP?

Para alcançar os resultados almejados, os gestores precisam sempre contar com pessoas, maquinários, matérias-primas e tecnologia excelentes.

Tecnologias como hardware e softwares de pontas são essenciais, mas é preciso cuidado na seleção do fornecedor dessas soluções, que precisam estar engajados com os objetivos da empresa dele. Principalmente, o fornecedor de ERP, pois é um sistema robusto que automatiza todos os processos da empresa e melhora a tomada de decisões.

Veja a seguir o que avaliar no fornecedor na hora de escolher um ERP para a sua companhia:

PARCEIROS

Ao investigar os fornecedores de ERPs que atendem às demandas da empresa, opte sempre por aqueles que podem se tornar verdadeiros parceiros estratégicos do negócio, capazes de cumprir com os acordos firmados e entregar um serviço sólido e confiável.

REPUTAÇÃO TÉCNICA

Na hora de escolher um fornecedor ERP, peça a opinião de pessoas técnicas ou consultores de negócios especializados sobre a reputação e credibilidade dos fornecedores que você está estudando. Não vale a pena investir em softwares oferecidos por empresas pouco confiáveis.

EQUIPE DE DESENVOLVIMENTO

Verifique se o Sistema de Gestão pode ser personalizado para a sua empresa e se a

equipe que irá desenvolver é do fornecedor ou terceirizado. O ideal é que seja realizado por analistas especializados e focados somente no software e contratados pelo próprio fabricante do ERP.

Algumas revendas de Sistemas ERPs de mercado podem desenvolver, mas não são responsáveis pelos erros e o suporte pode virar um grande transtorno para a sua empresa, pois fabricantes não se responsabilizam por desenvolvimentos de terceiros.

Já outros fabricantes e consultorias cobram uma fortuna para realizar alterações ou integrações importantes para o sucesso da empresa do cliente.

EQUIPE DE IMPLANTAÇÃO

Muitas fabricantes de ERP utilizam somente assistentes virtuais para ajudar na implantação do software. Dessa forma, atraem os empresários pelo baixo custo, mas acabam frustrando por não obterem resultados com o software. O acompanhamento de um Gerente de Projetos pode ajudar a empresa a desviar de armadilhas no momento da implementação. A Implantação não é necessariamente cara. Caro é não obter retorno de um investimento elevado como uma implantação ERP.

Verifique também qual é a metodologia utilizada na implantação, se segue o PMI (Project Management Institute), somadas a práticas ágeis fornecidas por frameworks como o Scrum. Normalmente, empresas com processos de

implantação bem definidos contam com um PMO (Project Management Office) para gerenciar o seu projeto de implantação de ERP.

EQUIPE DE SUPORTE TÉCNICO

São raríssimas as empresas que trabalham com Suporte Técnico baseado em SLA (Service Level Agreement) para PME no Brasil. SLA é uma garantia de alto padrão de nível de serviço e com um tempo de resposta incomparável para o cliente. Imagine ter um caminhão na porta esperando para sair, e sua empresa sem sistema para emitir a Nota Fiscal.

Com o SLA você tem garantias de resposta para as suas dúvidas e problemas, com prazos e multas previamente combinadas caso o fornecedor de ERP não cumpra.

Além disso, verifique se o suporte será prestado por uma equipe especializada no seu ramo de atividade e segmento de mercado. Infelizmente aqui, fabricantes de ERP estão automatizando o atendimento com chatbots e o relacionamento humano fica perdido.

Veja se sua empresa terá um telefone para ligar e falar no suporte técnico se precisar e se há um sistema para abertura de chamados técnicos para interagir com o analista do suporte.

Além de um time técnico à disposição, uma boa documentação, treinamentos esclarecedores e, até mesmo um manual on-line podem ser úteis e importantes, para evitar qualquer problema na relação entre o software e os seus usuários.

TABELAS E OBRIGAÇÕES

NOVEMBRO / 2020

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/11	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 10/2020
06/11	FGTS	F. Ger. 10/2020
06/11	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 10/2020
10/11	IPI - 2402.20.00	Comp. 10/2020
13/11	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 09/2020
13/11	ESOCIAL	F. Ger. 10/2020
13/11	DCTFWEB	Comp. 10/2020
13/11	EFD REINF	F. Ger. 10/2020
16/11	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 10/2020
20/11	IRRF (Empregados)	F. Ger. 10/2020
20/11	GPS (Empresa)	F. Ger. 10/2020
20/11	DARF DCTFWEB	Comp. 10/2020
20/11	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 10/2020
20/11	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 10/2020
20/11	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 10/2020
20/11	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 10/2020
23/11	DCTF	F. Ger. 09/2020
25/11	IPI (Mensal)	F. Ger. 10/2020
25/11	PIS	F. Ger. 10/2020
25/11	COFINS	F. Ger. 10/2020
30/11	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 10/2020
30/11	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 10/2020
30/11	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 10/2020
30/11	IR (Carnê Leão)	F. Ger. 10/2020
30/11	ECD	F. Ger. 10/2020
30/11	13º SALÁRIO	F. Ger. 2020
	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: 02 - Finados 15 - Proclamação da República						
SALÁRIO MÉDIO			CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO			
Até R\$ 1.599,61			Multiplica-se salário médio por 0.8 (80%).			
A partir de R\$ 1.599,62 até R\$ 2.666,29			O que exceder a R\$ 1.599,61 multiplica-se por 0.5 (50%) e soma-se a R\$ 1.279,69			
Acima R\$ 2.666,30			O valor da parcela será de R\$ 1.813,03 invariavelmente.			
IMPOSTO DE RENDA			ALÍQUOTA DE INSS			
BASE DE CÁLCULO R\$	%	DEDUZIR	TRABALHADOR ASSALARIADO		VALORES R\$	ALÍQUOTA
Até 1.903,98		Isento	Isento		Até 1.045,00	7,5%
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80			De 1.045,01 até 2.089,60	9%
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R\$ 354,80			De 2.089,61 até 3.134,40	12%
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13			De 3.134,41 até 6.101,06	14%
Acima de 4.664,08	27,5%	R\$ 869,36				
Dedução de Dependente	-	R\$ 189,59			(Teto máximo R\$ 713,08)	
PUBLICAÇÃO MENSAL: CONTAS-SUL ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE CRC/MS 002498/O-0. Tiragem: 100 exemplares - Cod. 000037						

Contas-Sul Escritório de Contabilidade
Contabilidade Urbana e Rural em Geral
Serviços Informatizados

67 99305-8777
67 99914-8599

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: administradores.com | Fonte 03: Jornal Contábil
Fonte 04: Jornal Contábil | Fonte 05: administradores.com | Edição: 011