



Contas-Sul

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

OUTUBRO 2021

O que é ESCALABILIDADE 5 dicas para sua empresa!

Ter um negócio escalável é o sonho de muitos empreendedores, certo? Mas, para que isso seja possível, é importante que o dono da empresa conheça o conceito de escalabilidade e saiba fazer um plano de crescimento adequado, pois somente dessa forma o negócio conseguirá sobreviver em meio a um mercado tão competitivo quanto o atual.

Os modelos de negócios têm evoluído constantemente. Por esse motivo, é essencial que você esteja atento às mudanças de cenário, a fim de colocar em prática as melhores estratégias para aumentar suas vendas e, consequentemente, seu faturamento.

Mas você sabe como fazer um plano de crescimento para tornar o seu negócio escalável? Se a resposta for não, fique tranquilo! Vamos explicar tudo sobre o assunto. Acompanhe!

O QUE É ESCALABILIDADE?

Primeiramente, para que você possa fazer um plano de crescimento eficiente, é importante entender o conceito de escalabilidade. Seu conceito diz respeito à produção em larga escala, porém, com custos reduzidos, a fim de aumentar os ganhos sem perder a qualidade do produto.

Sendo assim, quando falo sobre um negócio escalável, estou me referindo àquele que pode ampliar a sua produção, com o objetivo de atingir mais consumidores, mas sem

aumentar os investimentos.

Em suma, com esse modelo de negócio, a sua empresa conseguirá produzir mais sem que seja necessário adicionar recursos, fazendo com que você tenha mais condições para destinar os investimentos a outros pontos mais importantes.

A escalabilidade tem a característica de diagnosticar o potencial de uma empresa. E para saber se um negócio é escalável, é preciso levar alguns pontos em consideração, como:

- o Custo de Aquisição de Clientes (CAC) deve ser baixo;
- o modelo de negócio precisa ser repetível, ou seja, capaz de ser ampliado em outras regiões;
- os processos precisam ser ensináveis, isto é, devem ser facilmente replicados;
- as metas e objetivos precisam ser claros e tangíveis.

COMO APLICÁ-LA NA MINHA EMPRESA?

Agora que você já entendeu o que é escalabilidade, vou mostrar como aplicá-la na sua empresa. Acompanhe minhas dicas!

1. SEJA CRIATIVO

Para colocar a escalabilidade em prática, é preciso ter criatividade, pois o negócio será embasado em inovações e insights que farão com que a empresa possa realizar suas

atividades sem comprometer seus custos e, ao mesmo tempo, aumentando os resultados.

2. FAÇA UM PLANO DE CRESCIMENTO ESTRATÉGICO

Conforme mencionei no início deste texto, para que uma empresa seja bem-sucedida, além de contar com um negócio escalável, ela precisa ter um plano de crescimento, o qual identificará as estratégias necessárias para que tudo saia conforme as expectativas do empreendedor.

Além disso, por meio dele, você pode prever possíveis cenários que coloquem em risco o bom desenvolvimento do negócio. Assim, é possível criar ações para impedir que isso aconteça.

Pensando nisso, listei, a seguir, os principais passos para criar um plano de crescimento estratégico:

- defina as metas e objetivos do negócio;
- faça uma análise minuciosa da necessidade de oferecer novos produtos ou serviços aos clientes;
- estabeleça quantas pessoas são necessárias para garantir o crescimento da empresa;
- faça uma boa gestão do capital de giro e seus investimentos;
- identifique potenciais parceiros de negócio;

■ P. 02
MEI: PRINCIPAIS DÚVIDAS
SOBRE A CONTRATAÇÃO DE
FUNCIONÁRIOS

■ P. 02
ASSINATURA DIGITAL:
VALIDADE JURÍDICA,
APLICAÇÕES E BENEFÍCIOS

■ P. 03
COMO CONSTRUIR A
PRESENÇA DIGITAL
DA SUA EMPRESA

■ P. 04
VOCÊ SABE O QUE É ICMS
SOBRE O FRETE E QUEM DEVE
PAGAR ESSE IMPOSTO?

• elabore estratégias de crescimento para o dia a dia.

3. CRIE UMA CULTURA ORGANIZACIONAL

Fazer com que todos os seus colaboradores entendam os objetivos de um processo escalável, criando essa cultura dentro da empresa, é um passo fundamental para a implementação desse modelo de negócio.

Sendo assim, deixe claro o papel de cada funcionário e mostre como você espera que os processos sejam realizados, sempre entregando feedbacks construtivos para a equipe.

4. PADRONIZE OS PROCESSOS

A padronização dos processos ajudará a garantir que o aprendizado seja mais rápido e eficaz. Isso também refletirá nos resultados do seu negócio, pois, nesse momento, será possível identificar a melhor forma de realizar as atividades dentro da empresa, preservando a qualidade e diminuindo custos.

Dessa forma, todos os colaboradores poderão trabalhar da mesma maneira, diminuindo as margens de erro. Inclusive, os funcionários recém-contratados terão mais autonomia na sua rotina, melhorando a sua produtividade e

garantindo excelência nos serviços prestados.

5. APROVEITE A TECNOLOGIA

A tecnologia veio para facilitar a sua vida, tanto pessoal quanto profissional. Por esse motivo, é de suma importância que você conte com o auxílio dessa ferramenta para implementar a escalabilidade na sua empresa.

Dessa maneira, até mesmo os processos mais burocráticos serão simplificados, permitindo que você e sua equipe consigam focar naquilo que é realmente importante para garantir o crescimento do negócio.

QUAIS OS BENEFÍCIOS DA ESCALABILIDADE PARA A EMPRESA?

Ficou claro como colocar a escalabilidade em prática, não é mesmo? Agora você precisa saber quais são seus benefícios. Vamos lá?

É ENSINÁVEL

Todo processo que é ensinável tem grande potencial de crescimento. Nesse sentido, a escalabilidade pode beneficiar a sua empresa, pois, ao colocá-la em prática, a implementação de mudanças se torna mais fácil, o que fará com que o negócio consiga eliminar os entraves e possa se destacar de seus concorrentes no mercado.

PERMITE IDENTIFICAR O POTENCIAL DO NEGÓCIO

A escalabilidade permitirá que você tenha uma visão mais ampla do seu negócio, podendo conhecer, a fundo, seu potencial. E o melhor: será possível identificar futuros problemas que possam colocar em risco o desenvolvimento da empresa.

Isso tudo é importante porque, infelizmente, o mercado é cheio de incertezas. Por isso, você precisa estar preparado para qualquer situação.

PODE SER REPLICADA FACILMENTE

Quando os processos podem ser replicados, sem nenhum custo adicional, é sinal de que a empresa conseguirá se desenvolver de uma maneira saudável. Nesse sentido, a escalabilidade se mostra como uma grande aliada. Isso porque ela permite a expansão do negócio por meio de um processo repetível.

O plano de crescimento e o de escalabilidade precisam andar juntos, pois eles vão ajudar você a fazer seu negócio decolar e, claro, aumentar o faturamento. Com o passar do tempo, você perceberá o quanto a sua empresa evoluiu, bem como a sua forma de compreender o seu negócio.

MEI: PRINCIPAIS DÚVIDAS SOBRE A CONTRATAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS

Entre os muitos benefícios oferecidos ao empreendedor que faz seu cadastro como Microempreendedor Individual (MEI), está a possibilidade de contar com a ajuda de um funcionário contratado para auxiliar no funcionamento do seu negócio.

O MEI pode contratar até um empregado com remuneração de um salário mínimo ou piso salarial da categoria e pode contar com a ajuda de um profissional da contabilidade a fim de obter mais detalhes e orientação para a contratação de seu empregado. Para também ajudá-lo, confira alguns dos pontos mais importantes na contratação de um colaborador.

COMO REALIZAR A CONTRATAÇÃO

Para admitir um funcionário será necessário redigir um contrato com a data de admissão, salário e deve ser assinado pelas partes. Alguns documentos serão utilizados, como:

- Carteira de trabalho;
- Documento pessoal com foto;

Cartão PIS;

Em caso de homens, certificado de reservistas;

Certidão de casamento, se houver;
Resultado do exame admissional.

O preenchimento da guia do FGTS também deverá ser feito para iniciar o recolhimento mensal. Os dados do contratado também devem ser inseridos no eSocial.

CUSTOS DA ADMISSÃO

Os valores podem alterar caso o piso salarial da categoria profissional seja superior ao salário-mínimo. Como exemplo, para salário igual ao valor do salário-mínimo, o custo previdenciário, recolhido em GPS - Guia da Previdência Social, é de R\$ 121,00 (correspondentes a 11% do salário mínimo vigente), sendo R\$ 33,00 (3% do salário mínimo) de responsabilidade do empregador (MEI) e R\$ 88,00 (8% ou conforme tabela de contribuição mensal ao INSS (1)) descontado do empregado. A alíquota de 3% a cargo do



empregador não se altera.

Além do encargo previdenciário de 3% de responsabilidade do empregador, o MEI também deve depositar o FGTS, calculado à alíquota de 8% sobre o salário do empregado. Sendo assim, o custo total da contratação de um empregado pelo MEI é de 11% sobre o valor total da folha de salários (3% de INSS mais 8% de FGTS).

ASSINATURA DIGITAL: VALIDADE JURÍDICA, APLICAÇÕES E BENEFÍCIOS



Inquestionável. Essa é a melhor palavra para definir a validade jurídica de uma assinatura digital. A tecnologia, que se consolidou na pandemia por ser rápida, segura e conveniente, equivale a uma assinatura de próprio punho e se vale da criptografia para dar total segurança ao seu usuário.

Mas, não confunda com a assinatura digitalizada, que é meramente uma reprodução em forma de imagem da firma; diferentemente desta, a assinatura digital permite vincular o certificado digital ao documento eletrônico assinado, dando garantias de integridade e autenticidade.

De forma simplista, você pode pensar na assinatura digital como a próxima geração de assinatura eletrônica que usa algum tipo de identificação do usuário, mais o uso de meios criptográficos de proteção do documento para evitar adulteração.

Não é errado dizer que as assinaturas digitais funcionam como uma espécie de impressão digital para transações eletrônicas.

Assim como a impressão digital garante a nossa identidade, elas asseguram a autenticidade da pessoa que assina o documento, e que nenhuma modificação foi feita no documento após o processo de assinatura.

Qualquer alteração no documento eletrônico faz com que a assinatura seja invalidada, garantindo assim o princípio da inalterabilidade.

Além do alto grau de segurança, o principal benefício da assinatura digital é a

eliminação do processo manual de coleta de firmas, das remessas físicas de documentos, do reconhecimento de firmas e da gestão de documentos físicos (armazenamento e descarte).

Na ponta do lápis, o gestor claramente percebe a redução de custos e, tão importante quanto, a simplificação dos processos, com mais agilidade na formalização dos documentos.

Um estudo da Signaturit mostra que as empresas que adotaram o sistema economizam em média entre 55% e 78% em despesas como suprimentos, gerenciamento e, vejam, assinaturas.

Há quem tenha dúvidas quanto à validade legal desse tipo de firma, sendo assim, é importante destacar que, legalmente, a assinatura digital é um tipo de assinatura eletrônica, devidamente respaldada pelo artigo 10 da MP nº 2.200-2, que instituiu a Infraestrutura de Chaves

Públicas Brasileiras (ICP-Brasil).

Esse dispositivo jurídico é o que garante a veracidade jurídica em relação às informações que constam dos documentos em sua forma eletrônica.

A assinatura digital permite vincular o certificado digital ao documento eletrônico assinado.

Qualquer documento eletrônico pode receber uma assinatura digital. A tecnologia pode ser aplicada aos mais diversos tipos de documentos eletrônicos, tais como contratos, procurações, laudos, e-mails, certificados, formulários web, relatórios, imagens, mandatos, notificações, balanços, declarações, petições, resultados de exames, prontuários médicos, propostas e apólices de seguros e arquivos eletrônicos transferidos entre empresas (EDI).

Voltando ao começo do raciocínio deste artigo, quando abordamos a popularização da assinatura digital em tempos de pandemia, pense que hoje é muito comum realizar as mais diversas transações financeiras usando um

smartphone, tablet ou computador, sem a necessidade de registrar uma assinatura de próprio punho.

O mercado está de olho nesse cenário, e é aí que uma assinatura digital segura é útil, principalmente se considerarmos que, só aqui no Brasil, 31% das grandes empresas abandonam negócios por dificuldades em lidar com uma gama expressiva de processos complexos, mesmo com um planejamento estratégico.

Foi pensando neste número que empresas já desenvolveram ferramentas de soluções escaláveis e de fácil utilização para os usuários, resolvendo problemas reais, além de facilitar a gestão de contratos e de assinaturas eletrônicas. Como pode ver, as possibilidades são praticamente infinitas.

E, quanto mais conveniência aos usuários, mais a tecnologia se democratiza, e se estiver em observância às boas práticas de segurança, certamente estará de acordo aos olhos da lei.

COMO CONSTRUIR A PRESENÇA DIGITAL DA SUA EMPRESA

Na Internet, garantir a presença digital é a base do sucesso de qualquer empresa. Em um mercado altamente competitivo, ter uma marca forte faz com que você ganhe autoridade na sua área de atuação, aumentando a sua possibilidade de ampliar as vendas. Um planejamento de presença digital consistente amplia o diálogo com o seu cliente e dá visibilidade para o seu negócio e ajuda na construção da identidade do seu negócio.

Neste artigo, vamos apresentar algumas sugestões para que a sua empresa tenha presença digital compatível com o seu planejamento. Para que você consiga ganhar autoridade da rede, lembre-se que a produção de um bom conteúdo é o principal caminho para que a presença digital do seu negócio comece a dar frutos.

PLANEJAMENTO DE PRESENÇA DIGITAL CRIE UM BLOG

Ter um blog dentro do site da sua empresa é importante para que você possa oferecer um conteúdo atualizado do seu produto ou serviço. A ferramenta precisa ser pensada para informar, prestar contas ou oferecer conteúdo especializado. Sempre que possível, os textos não devem falar dos produtos em si, mas sim de tudo o que se pode fazer com eles. Isso vai ajudar bastante no compartilhamento do material nas redes sociais e assim fortalecer a sua presença digital.

CONTE BOAS HISTÓRIAS

A arte do convencimento passa sempre por uma boa história. E para chegar ao coração das pessoas, ela deve ser contada de maneira simples. Pode ser da origem do produto que você oferece ou da relação que as pessoas têm com ele. No caso da prestação de um serviço, vale contar casos pitorescos – eles sempre existem – e das relações criadas com os seus clientes mais fiéis. Depoimentos sinceros de usuários também podem e devem ser utilizados. Mas não vale inventar, quanto mais real for a história, maior a chance de as pessoas



se envolverem com elas. Há casos de histórias não comprovadas que se viraram contra as empresas, prejudicando assim uma presença digital com autoridade.

VARIE OS FORMATOS

A variedade dos formatos ajuda a prender a atenção de quem visita o seu site e ajuda no compartilhamento do conteúdo nas redes sociais. Uma boa foto, um vídeo divertido ou um texto com conteúdo pertinente e bem escrito vão ajudar que o seu conteúdo alcance mais pessoas. Assim, cresce a possibilidade de melhores resultados nas redes.

OUÇA O SEU PÚBLICO

Se as redes sociais servem para aproximar o consumidor da sua marca, não faz sentido deixar o visitante falando sozinho. Sempre que houver uma interação, seja ela uma crítica, um elogio ou mesmo um comentário desprezível, é importante que a resposta seja rápida, direta e precisa. Isso faz com que a pessoa se sinta valorizada. Aproveite todas as informações obtidas para melhorar o seu produto ou serviço.

Quando o usuário percebe que as sugestões são levadas em conta, ele é estimulado a dar novas contribuições.

INSPIRE PESSOAS

Sempre que uma marca consegue entender o que o seu público espera dela e oferece conteúdo relevante, fecha-se um ciclo em que os dois lados se complementam.

Quando a química acontece, a marca passa a ser uma referência em seu setor de atuação. Isso faz com que seu produto ou serviço passe a ser desejado, seja pela qualidade ou mesmo pela sua estética.

USE AS REDES SOCIAIS

O brasileiro está entre os usuários mais assíduos de redes sociais. Segundo pesquisa da empresa de dados digitais ComScore, 88% dos brasileiros interagem a partir de algum tipo de rede social. Portanto, se você quer ter mais chances de dialogar com as milhões de pessoas que passam muitas horas por dia em frente ao computador diariamente, as redes podem ser um ótimo atalho.

Entretanto, não adianta criar perfis indiscriminadamente. Busque compreender os possíveis usos para cada uma delas e, depois, decida em quais concentrar as suas energias, sempre com o objetivo de fortalecer a presença digital do seu negócio.

CRIE RELACIONAMENTO

Não vai adiantar você criar os melhores conteúdos se eles não estiverem onde o seu público alvo frequenta. Redes sociais e email são ótimos locais para se criar uma relação duradoura. Responda, sempre que possível. Use as mensagens diretas para esse atendimento, utilize campanhas de e-mail marketing e esteja atento aos interesses dos clientes, sempre em busca de conhecer melhor os seus desejos e características.

VOCÊ SABE O QUE É ICMS SOBRE O FRETE E QUEM DEVE PAGAR ESSE IMPOSTO?



Antes de tudo você precisa entender as duas formas distintas de pagamento de frete: uma feita pelo remetente e outra pelo destinatário.

CIF (Cost, Insurance and Freight (Custo, seguros e frete))

FOB (Free on Board (Livre a bordo))

FRETECIF

Trata-se de uma modalidade de frete em que o fornecedor é responsável pelos custos e pelos riscos inerentes à entrega da mercadoria, inclusive os seguros. A obrigação só termina quando a mercadoria chega ao destino designado pelo comprador.

FRETEFOB

Nessa alternativa, é o comprador quem assume os riscos e os custos do transporte da mercadoria, assim que ela é colocada a bordo do navio. A obrigação de embarcá-la, no porto de origem designado pelo cliente, é do fornecedor.

ICMS significa Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. Trata-se de um tributo estadual, o que significa que cabe aos governos das Unidades Federativas instituí-lo ou não, este imposto pode incidir também sobre o serviço de transporte de cargas.

A base para calcular o ICMS será o valor total do serviço prestado. Já a alíquota deste imposto vai depender de onde o transporte está vindo e para onde ele está indo.

Quando a origem e o destino do transporte pertencem ao mesmo estado, incide-se a alíquota interna estabelecida pelo próprio estado.

Mas, nos casos em que a origem e o destino são em estados diferentes, aplica-se a alíquota interestadual do destino.

Se o imposto do estado de destino for maior que a alíquota interestadual, deverá ser aplicada a Diferença de Alíquota (DIFAL) sobre o valor do frete.

O ICMS SOBRE O FRETE normalmente é gerado quando há uma circulação de mercadorias iniciando dentro do seu estado para fora, em transportadores autônomos ou transportadoras descredenciadas no estado em que estão realizando a coleta.

E como gerar este cálculo? A exemplo do estado de Pernambuco você pode gerar o cálculo no site: http://frontdig.sefaz.pe.gov.br/frontdig/ICMS_FR ETE.html, o que facilita bastante no dia a dia, agora com o valor em mãos você deve gerar a guia do DAE ou GNRE.

DAE (Documento de Arrecadação Estadual) documento de arrecadação de tributos. O Documento de Arrecadação Estadual é um documento único por Estado em que é possível recolher diversos tipos de tributo. É através desse documento que é feito o recolhimento de tributos como o ICMS, IPVA e taxa de incêndio.

Cada estado brasileiro possui um modelo próprio, e no site de cada Secretaria de Estado da Fazenda você poderá encontrar diferentes especificações sobre o recolhimento.

Porém, a finalidade deste documento é sempre a mesma: permitir que o contribuinte realize o recolhimento de tributos de competência estadual.

GNRE: Guia Nacional de Recolhimento de Tributos Estaduais - documento para operações de vendas cujo o destino da mercadoria é fora do estado de produção do produto, mercadorias estas sujeitas à substituição tributária. A GNRE tem o objetivo de recolher o ICMS em outros Estados.

QUEM DEVE PAGAR O DAE OU GNRE?

No caso de transportadores autônomos: quem paga o DAE é o remetente ou destinatário, na nota fiscal no campo frete por conta deve conter a opção 0- Por conta do emitente ou 1- por conta do destinatário

No caso de transportadora que está realizando coleta fora do seu estado: a mesma precisa pagar a GNRE além de emitir os documentos que já fazem parte do processo como CT-e e MDF-e.

TABELAS E OBRIGAÇÕES

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/10	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 09/2021
07/10	FGTS	F. Ger. 09/2021
07/10	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 09/2021
08/10	IPI - 2402.20.00	Comp. 09/2021
15/10	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 08/2021
15/10	ESOCIAL	F. Ger. 09/2021
15/10	DCTFWEB	Comp. 09/2021
15/10	EFD REINF	F. Ger. 09/2021
15/10	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 09/2021
20/10	IRRF (Empregados)	F. Ger. 09/2021
20/10	GPS (Empresa)	F. Ger. 09/2021
20/10	DARF DCTFWEB	Comp. 09/2021
20/10	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 09/2021
20/10	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 09/2021
20/10	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 09/2021
20/10	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 09/2021
22/10	DCTF	F. Ger. 08/2021
25/10	IPI (Mensal)	F. Ger. 09/2021
25/10	PIS	F. Ger. 09/2021
25/10	COFINS	F. Ger. 09/2021
29/10	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 09/2021
29/10	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 09/2021
29/10	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 09/2021
29/10	IR (Carnê Leão)	F. Ger. 09/2021
	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

OUTUBRO / 2021

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 ●	30
Feriados: 12 - Nossa Senhora Aparecida						
SALÁRIO MÉDIO			CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO			
Até R\$ 1.686,79			Multiplica-se salário médio por 0.8 (80%).			
A partir de 1.686,80 até R\$ 2.811,60			O que exceder a R\$ 1.686,79 multiplica-se por 0,5 (50%) e soma-se a R\$ 1.349,43			
Acima R\$ 2.811,60			O valor da parcela será de R\$ 1.911,84, invariavelmente.			
IMPOSTO DE RENDA			ALÍQUOTA DE INSS			
BASE DE CÁLCULO R\$	%	DEDUZIR	TRABALHADOR ASSALARIADO			
Até 1.903,98	Isento	Isento	VALORES R\$		ALÍQUOTA	
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80	Até 1.100,00		7,5%	
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R\$ 354,80	De 1.100,01 até 2.203,48		9%	
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13	De 2.203,49 até 3.305,22		12%	
Acima de 4.664,08	27,5%	R\$ 869,36	De 3.305,23 até 6.433,57		14%	
Dedução de Dependente	-	R\$ 189,59	Valor limite de contribuição R\$ 751,97			
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: Guia Empreendedor | Fonte 02: Contábeis | Fonte 03: Revista Dedução | Fonte 04: Contadores | Fonte 05: Contábeis | Edição: 022