LinknaBio

Informativo Empresarial

CONTABILIDADE

F E R A

Foco - Eficiência - Resiliência - Ação

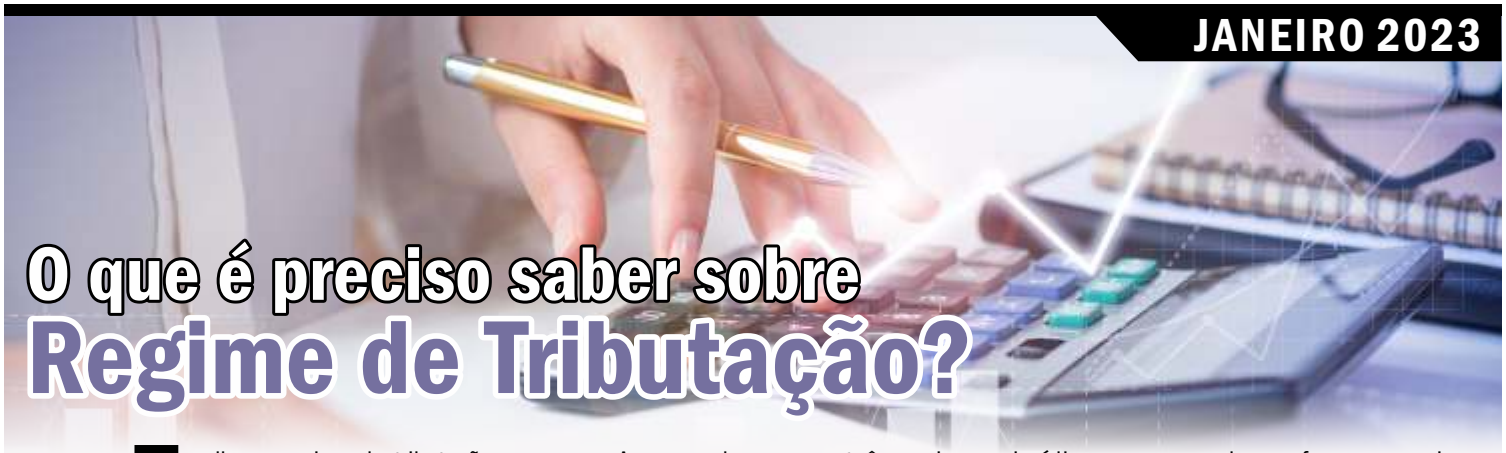
Agora somos parceiros de um super ERP para melhorar o desempenho dos nossos clientes!

ContaAzul

Vamos Implantar?

Consulte condições!!!

11 3641-8064
11 93710-3946
feraconsultoria@terra.com.br
www.feracontabilidade.com.br
@fera.contabil
@feracontabil



O que é preciso saber sobre Regime de Tributação?

Escolher o regime de tributação ideal é essencial para a manutenção de qualquer CNPJ, já que ele influencia diretamente nos valores dos impostos a pagar. Além de pesar no bolso, o enquadramento inadequado pode provocar problemas fiscais com a Receita Federal, em que autuações, multas e demais penalidades podem ser aplicadas. Para evitar que isso aconteça, é necessário que você tenha os principais pontos sobre os regimes tributários bem esclarecidos, como tipos de impostos pagos pela empresa, características de cada um dos regimes e outros aspectos.

O QUE É REGIME DE TRIBUTAÇÃO?

O regime de tributação é um sistema que estabelece a cobrança de impostos de cada CNPJ, de acordo com o montante da arrecadação. Além disso, ele também vai depender de vários outros fatores inerentes ao negócio, como o porte, o tipo de atividade exercida, o faturamento, etc. No Brasil são três os tipos de regime tributário mais adotados: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE PORTES DE EMPRESA, TIPOS SOCIETÁRIOS E REGIMES TRIBUTÁRIOS?

Antes de falar dos regimes em si, é muito importante compreender que definir o porte da empresa é um passo diferente do enquadramento em um regime tributário que por sua vez, é diferente da escolha do tipo societário.

Apesar de serem três coisas diferentes, é muito comum encontrar pessoas confundindo esses termos. Para facilitar o entendimento, vamos pensar no processo de abertura de um CNPJ. Primeiro, você precisa definir o tipo societário, basicamente isso define se você abrirá a empresa sozinho ou com mais sócios. Os tipos societários possíveis no Brasil são: Empresário Individual (EI), Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), Limitada (Ltda) e Sociedade Anônima (S.A.). Após a escolha do tipo, você deve enquadrar seu CNPJ em um dos portes que variam conforme o tamanho e faturamento. Quando se trata de micro e pequenas empresas, os portes indicados são o Microempreendedor Individual (MEI), a Microempresa (ME), e a Empresa de Pequeno Porte (EPP).

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS TIPOS DE IMPOSTOS PAGOS PELAS EMPRESAS?

Para a empresa iniciar suas atividades e emitir notas fiscais, é muito importante entender sobre os principais impostos pagos e, dessa forma, manter a regularidade fiscal. Entre os principais tributos cobrados atualmente estão o IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, ICMS, ISS IPI e CPP. Entenda melhor o que algumas dessas siglas significam e quando se aplicam.

1. IMPOSTO DE RENDA PESSOA JURÍDICA (IRPJ): Trata-se do imposto sobre o rendimento das empresas, recolhido pela Receita Federal e cobrado para todas as pessoas jurídicas, mensurado conforme o regime tributário da organização.

2. CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO (CSLL): Representa uma contribuição social e acompanha o sistema tributário estabelecido para o recolhimento do IRPJ. A taxa é de 9% para as empresas, com exceção das instituições financeiras, de seguro privado e de capitalização, situações em que a alíquota pode chegar até 15%. Para as empresas participantes do Simples Nacional que exercem atividade no comércio e na indústria, a taxa é semelhante à do IRPJ e pode chegar a 0,79% para prestadores de serviços e 2,53% para as que estão inseridas nas determinações do seu Anexo IV.

3. PROGRAMA DE INTEGRAÇÃO SOCIAL E PROGRAMA DE FORMAÇÃO DO PATRIMÔNIO DO SERVIDOR PÚBLICO (PIS/PASEP): É uma contribuição federal de caráter social, que tem o objetivo de arrecadar a verba necessária para o pagamento do abono, seguro-desemprego e participação na receita dos órgãos e entidades. As pessoas jurídicas de direito privado são as contribuintes, e o montante incidirá sobre o faturamento mensal da organização, podendo a alíquota variar entre 0,65% e 1,65%.

4. CONTRIBUIÇÃO PARA O FINANCIAMENTO DA SEGURIDADE SOCIAL (COFINS): É uma contribuição federal que incide sobre o que a organização **continua pág. 02**

P. 02 POR QUE DELEGAR É TÃO IMPORTANTE?

P. 03 VOCÊ SABE USAR BEM O SEU TEMPO NO TRABALHO?

P. 03 SST: MULTAS DO ESOCIAL PROMETEM APRIMORAR RELAÇÕES TRABALHISTAS

P. 04 PLANO DE MARKETING: PASSO A PASSO PARA ESTRUTURAR O SEU

fatura, com o objetivo de financiar a seguridade social. As pequenas e microempresas que escolhem pelo regime do Simples Nacional estão isentas da obrigação de pagamento dessa contribuição.

5. IMPOSTO SOBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS (ICMS): O ICMS é um imposto de competência dos Estados e que incidirá sobre as operações relativas à circulação de mercadorias e algumas prestações de serviços. Dessa forma, as empresas que realizam transações comerciais e que têm uma operação de circulação de mercadorias, bem como exercem atividades de transporte interestadual ou intermunicipal e comunicações, estarão submetidas à incidência do ICMS. A alíquota vai variar de acordo com cada Estado, por se tratar de um imposto estadual.

6. IMPOSTO SOBRE SERVIÇOS (ISS): Para saber o que é ISS, basta compreender que é um tributo municipal e que incide sobre a prestação de serviços. Assim, as empresas que prestam serviços de qualquer natureza devem realizar essa contribuição. A alíquota do ISS varia conforme cada município, no entanto, o valor mínimo é de 2% e o máximo de 5%.

QUAIS SÃO OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO?

Os empreendedores podem escolher o regime apropriado para o seu negócio dentre três opções mais comuns: Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional. Veja a seguir como cada um funciona:

1. LUCRO PRESUMIDO

Nesse tipo de regime há uma forma de tributação simplificada para estabelecer a base de cálculo do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) das empresas. Para os dois impostos as alíquotas podem variar conforme a atividade exercida, sendo de 8% para atividades que envolvam a indústria e comércio e de 32% nos casos de prestação de serviços.

O Lucro Presumido pode ser a escolha de empresas que faturam até R$ 78 milhões por ano, além de, também, ser indicado para aquelas com lucro elevado e que não apresentam a obrigatoriedade de se enquadrar no Lucro Real. Sobre o PIS e COFINS, eles são mensurados de maneira cumulativa. Isso significa que as compras da empresa não geram abatimentos desses impostos e a alíquota é de 3,65% sobre o faturamento.

Pode ser um regime benéfico para empresas que tenham as margens de lucro acima da presunção, poucos custos operacionais e uma folha de pagamento baixa. Mesmo assim, é preciso averiguar se o Simples Nacional não propicia maior vantagem quando comparado ao Lucro Presumido. Mesmo que o CNPJ tenha adquirido uma margem de lucro maior, a tributação incidirá somente sobre a margem prefixada. No entanto, é necessário ter muita atenção, pois, se a margem de lucro efetiva for abaixo da prefixada, os impostos serão mensurados sobre a margem presumida.

2. LUCRO REAL

Assim com o Lucro Presumido, é um regime tributário que tem como finalidade mensurar o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das empresas. Porém, incidem sobre esse regime as alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, – além do PIS e COFINS que, dependendo da situação, podem ser de 0,65% a 7,60%.

No Lucro Real, o Imposto de Renda é definido por meio do lucro contábil da empresa, acrescido dos ajustes requeridos pela lei fiscal. Por conta dessas variações, é considerado um regime mais complexo e mais adequado para empresas que têm margem de lucro menor que 32%, além de ser obrigatório para alguns negócios, como:

- instituições bancárias;
- sociedades de crédito, financiamento e investimento;
- sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio;
- caixas econômicas;
- empresas de arrendamento mercantil;
- cooperativas de crédito;
- empresas de seguros privados e de capitalização;
- entidades de previdência privada, aberta, entre outras.

3. SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário instituído pela Lei Complementar 123 de dezembro de 2006 com a finalidade de simplificar o pagamento de tributos por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), além de propiciar um tratamento diferente e simplificado para esses pequenos empreendedores. Suas alíquotas variam de 4% a 22,90%, divididas em seis anexos que contemplam os mais variados ramos e atividades econômicas.

Para as empresas com faturamento até R$ 4,8 milhões, a escolha do Simples Nacional, em regra, costuma ser a opção mais adequada. Mas a orientação do seu contador é imprescindível para acertar aqui. Ele é quem deve avaliar seu faturamento, o número de colaboradores e demais informações que alteram a alíquota definida inicialmente e indicar a melhor opção.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE OS REGIMES LUCRO PRESUMIDO, LUCRO REAL E SIMPLES NACIONAL?

Em comparação com o Lucro Presumido e o Lucro Real, e em se tratando dos tributos a serem



recolhidos, as principais diferenças podem ser encontradas na apuração de quatro deles: CSLL e IRPJ sobre o lucro, PIS e COFINS sobre o faturamento.

Em relação aos tributos sobre o lucro, enquanto no Lucro Real a base de cálculo é contada do lucro mensurado na contabilidade, com algumas adições e subtrações, no Lucro Presumido a base é adquirida por meio da aplicação de percentuais preestabelecidos sobre a receita da pessoa jurídica, o que dá o nome do regime, tendo em vista que se presume que o lucro seja o apontado.

Em relação aos tributos que recaem sobre o faturamento, no caso do Lucro Presumido, o PIS e COFINS incidem sobre o faturamento e, na maioria das situações, no Lucro Real também há essa incidência sobre o faturamento. Entretanto, aqui, isso ocorre com uma alíquota mais alta e permitindo à empresa deduzir da quantia a pagar créditos sobre suas aquisições. Dessa forma, no segundo caso, a alíquota é maior e a base é menor.

Já o Simples Nacional é um regime de tributação simplificado, em que um tributo é pago por meio da aplicação de uma alíquota sobre o faturamento do mês. Uma das principais vantagens desse tipo de regime é a diminuição das obrigações acessórias. Diversos impostos são recolhidos em uma única guia, que é o Documento de Arrecadação do Simples Nacional, conhecida como DAS.

COMO ESCOLHER O REGIME TRIBUTÁRIO MAIS ADEQUADO?

Escolher o regime tributário mais adequado ao abrir uma empresa é importante para evitar o pagamento de tributos incorretos ou desnecessários, da mesma maneira que o negócio não pode pagar um valor a menos do que o devido para o Fisco. Apesar das três modalidades mostradas aqui, foi possível perceber que, nem sempre, uma empresa pode optar por qualquer uma delas, já que a única entre elas que aceita o enquadramento de qualquer CNPJ é o Lucro Real, justamente a mais complexa. Existem algumas limitações para se enquadrar no Lucro Presumido e ainda mais restrições quando falamos no enquadramento ao Simples Nacional. Já em outros casos, a empresa está obrigada a optar pelo Lucro Real.

POR QUE DELEGAR É TÃO IMPORTANTE?

Decidir o que não fazer é tão importante quanto decidir o que fazer. Afinal, em algum momento da vida você já recebeu ordens e precisou executar, correto? Pois bem, chegou a hora de você dar as ordens.

Para empreender é preciso desenvolver habilidades em diferentes áreas. Você e seu negócio podem se beneficiar das suas habilidades analíticas, organizacionais e técnicas. Mas o que vai salvar você em momentos de desafios gerenciais será sua habilidade interpessoal.

POR QUE É IMPORTANTE DELEGAR?

Aqui te damos alguns motivos do porquê delegar é tão importante para o bom andamento do seu negócio:

- Você não pode fazer tudo o tempo todo;
- Delegar é uma oportunidade para desenvolver seus funcionários;
- Delegar aumenta o nível de envolvimento dos funcionários.

Afinal, é isso que todos queremos, não? Não ficarmos atolados de tarefas diárias, sem tempo para um descanso adequado, ver nossos funcionários crescendo e se desenvolvendo, e ter um clima de comprometimento dentro da equipe, por menor que ela seja.

Mas para chegarmos lá é preciso entender como delegar. Para tanto, listamos seis dicas abaixo:

1. COMUNIQUE O QUE VOCÊ QUER QUE SEJA FEITO COM CLAREZA: Informe o que, para quando e o resultado que se espera obter.

2. FORNEÇA CONTEXTO: Explique por que ela precisa ser feita e quais os possíveis desafios no meio do caminho.

3. DEFINA PADRÕES DE QUALIDADE: Defina metas a serem cumpridas pela atividade.

4. DÊ AUTONOMIA: Funcionários devem ter autonomia na execução de suas tarefas, a confiança é chave essencial.

5. DÊ APOIO: Dê o suporte necessário

para que sua equipe alcance os objetivos esperados.

6. CONSIGA COMPROMETIMENTO: Reafirme suas expectativas e garanta que não restaram dúvidas com relação ao que vocês concordaram que deve ser feito.

Com o passar do tempo, delegue tarefas mais importantes à medida que sua equipe for ganhando experiência, conhecimento e confiança. Para evitar que tanto você quanto eles se percam, use cronogramas e monitore o progresso durante reuniões semanais.

Não basta delegar, é preciso delegar bem! E isso só se aprende na prática, melhorando cada vez mais sua comunicação e objetividade.

Seja a liderança que inspira e motiva sua equipe. Não tenha medo de fazer o que precisa ser feito. Delegue!

VOCÊ SABE USAR BEM O SEU TEMPO NO TRABALHO?

Conheça boas práticas que ajudam empreendedores a definir prioridades, organizar a agenda e aumentar a produtividade pessoal e a do seu negócio.

Usar bem o tempo dedicado ao trabalho é importante em qualquer profissão. Para empreendedores, que definem as próprias tarefas, metas e prioridades, esse fator é ainda mais relevante e pode definir o sucesso do negócio.

Vários estudiosos já se debruçaram sobre esse tema, buscando entender os segredos de uma boa gestão do tempo e seus impactos nos negócios. Uma constatação famosa é a de que, na produtividade individual de um empreendedor, também se aplica o chamado Princípio de Pareto.

	URGENTE	NÃO URGENTE
IMPORTANTE	PRIORIZE	AGENDE
NÃO IMPORTANTE	DELEGUE	ELIMINE

Aplicada à rotina de um empreendedor, significa dizer que 20% das suas tarefas são as que realmente determinam os resultados da empresa. Mas, como ter espaço na agenda para dar a devida atenção a elas? É aí que entram as boas práticas de gestão de tempo.

Uma metodologia consagrada de organização do trabalho é a chamada Matriz de Eisenhower. Ela foi elaborada pelo consultor americano Stephen Covey, autor do livro Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes, e seu nome é uma homenagem ao ex-presidente americano Dwight D. Eisenhower, reconhecido por sua elevada produtividade. A Matriz situa os problemas e tarefas a resolver em quatro quadrantes, de acordo com o seu grau de urgência (eixo horizontal) e importância (vertical). E estabelece o que fazer em relação a cada um desses grupos. **VEJA NO QUADRO:**

A TAREFA	O QUE FAZER	EXEMPLO
É IMPORTANTE E URGENTE	PRIORIZE	O dono de um restaurante que precisa contratar um novo chefe de cozinha pois o atual pediu demissão.
É IMPORTANTE, MAS NÃO É URGENTE	AGENDE uma data para resolver	O empresário quer comprar máquinas novas e mais produtivas, e precisa pesquisar as opções disponíveis.
NÃO É IMPORTANTE, MAS É URGENTE	DELEGUE a outra pessoa	Atender telefonemas, receber visitas inesperadas, resolver burocracias perto da data limite.
NÃO É IMPORTANTE, NEM URGENTE	ELIMINE esta tarefa	Reuniões improdutivas, controles desnecessários, distrações em geral

ORGANIZAR SUAS TAREFAS NA AGENDA

Outra recomendação de especialistas em gestão de tempo é listar todos os trabalhos que precisam ser feitos e organizá-los em uma agenda. Pode ser um caderno, um quadro na parede, um arquivo de Excel, a agenda do computador ou celular, um aplicativo. O que for mais prático.

A organização consiste, em primeiro, listar as tarefas previsíveis: as diárias, as semanais, as mensais, as periódicas. Depois, colocá-las na agenda, conforme a sua periodicidade. Então, a cada dia, realizar as tarefas programadas ou realocar as que não puderam ser feitas em uma nova data. Ao surgirem novas rotinas ou imprevistos, os trabalhos necessários para resolvê-los devem ser incluídos rapidamente na agenda. Esse hábito simples tem um grande impacto no aumento da produtividade.

SEPARAR O PESSOAL DO PROFISSIONAL

Foi-se o tempo em que as pessoas saíam de casa pela manhã, passavam o dia no trabalho e só recebiam chamadas de casa em situações de emergência. Com as novas tecnologias de comunicação e, mais recentemente, a adoção do home office em larga escala, a fronteira entre tempo dedicado ao trabalho e à vida pessoal ficou um tanto nebulosa.

Não tem mais como separar totalmente esses dois lados da vida, mas é preciso impor limites.

FAZER O QUE GOSTA, MAS TAMBÉM O QUE PRECISA

Muitos empreendedores dedicam tempo demais a tarefas operacionais que gostam de executar, e então alegam falta de tempo para realizar atividades importantes, mas menos interessantes. Para crescer, é preciso aprender a delegar o operacional e focar mais no estratégico.

TECNOLOGIAS QUE AJUDAM

Entusiastas de tecnologia contam com vários aplicativos que ajudam a organizar a rotina de trabalho, fazer a gestão de projetos e administrar o tempo. A maioria tem versões para celular e desktop.

SST: MULTAS DO ESOCIAL PROMETEM APRIMORAR RELAÇÕES TRABALHISTAS

A quarta fase do Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial), relacionada a remessa dos eventos de Saúde e Segurança no Trabalho (SST), já está em vigor e desde janeiro de 2022, o envio dos dados se tornou obrigatório para todas as empresas.

AS MULTAS DE SST NO ESOCIAL PODEM VARIAR DE R$ 400,00 A R$ 181.284,63

Contudo, a partir de janeiro de 2023 quem não estiver regularizado, enviando esses dados ao eSocial, estará exposto a multas e penalidades. Os programas, laudos e exames são obrigatórios há décadas, a única diferença é que agora, as informações precisam ser unificadas em um arquivo XML e enviadas ao governo federal por meio do portal eSocial. Esses dados estão basicamente condensados no Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR), Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), Laudo Técnico das Condições Ambientais de Trabalho (LTCAT) e no Atestado de Saúde Ocupacional (ASO), os quais são emitidos após os exames admissional, demissional, periódico de retorno ao trabalho e quando tem mudança do risco ocupacional.

Muitas empresas ainda estão se acostumando com a nova maneira de enviar esses eventos, mas é preciso correr porque o tempo é curto. As empresas que não efetivarem os envios dos dados a partir de janeiro de 2023, estarão sujeitas a penalidades do governo federal e as multas podem variar de R$ 400,00 a R$ R$ 181.284,63.

MULTAS SST ESOCIAL

As multas são aplicadas de acordo com as exigências que precisam ser cumpridas. No caso de não informar a admissão do trabalhador, o valor a ser pago vai de R$ 402,53 a R$ 805,06, por empregado, e pode dobrar de valor em caso de reincidência. Já para as empresas que não informarem alterações de contrato ou os dados cadastrais de seus empregados, a multa pode ser de R$ 201,27 até R$ 402,54.

Caso os exames médicos admissional, periódico, retorno ao trabalho, mudança de função e demissional do empregado não forem realizados, as multas podem chegar até R$ 4.025,33. Se a empresa não notificar imediatamente os acidentes de trabalho que resultem no falecimento do trabalhador ou não informar os acidentes não fatais, ela recebe uma multa que varia entre os valores mínimos e máximos do salário de contribuição e em caso de reincidência, o valor da multa é dobrado.

Por fim, as multas de valor máximo podem ser aplicadas nas empresas que não informarem os riscos do trabalho do funcionário, de acordo com o evento S 2240 – PPP.

Poderá ser aplicada à empresa multa que varia de R$ 1.812,87 a R$ 181.284,63 de acordo com a gravidade de cada situação, caso a empresa não ofereça informações ao empregado sobre os riscos que ele corre durante o trabalho de exposição de agentes nocivos químicos, físicos e biológicos ou associação de agentes prejudiciais à saúde ou à integridade física.

eSocial

O eSocial é um sistema informatizado que o Governo Federal adotou para receber as informações que os empregadores precisam remeter aos órgãos anuentes, como Receita Federal, Previdência Social, Ministério do Trabalho, Caixa Econômica Federal, entre outros.

Ao padronizar tudo num único caminho, as autoridades pretendem facilitar a fiscalização, o fluxo e o cruzamento de informações como folha de pagamento, registros, fundo de garantia, gestão ocupacional, recursos humanos e outros dados referentes ao histórico laboral dos trabalhadores. É necessário uma atenção especial no quesito parametrização e envio de dados de SST. As empresas precisam muito do apoio técnico.

PLANO DE MARKETING: PASSO A PASSO PARA ESTRUTURAR O SEU

Plano de marketing é o documento que contém todo o planejamento das estratégias de marketing de um negócio. O plano pode ser feito para uma ação específica,como uma campanha de Black Friday, Natal ou Dia das Mães, por exemplo, ou, então, contar com todas as estratégias para a área de marketing durante um período pré-definido.

Dentre as informações contidas, destaque para o período da ação (ou das ações), objetivos, indicadores, orçamento, análises, canais, profissionais responsáveis e demais dados importantes para guiar a empresa na execução desse plano.

É ESSENCIAL CRIAR UM PLANO DE MARKETING ESTRATÉGICO PARA ALCANÇAR OS RESULTADOS

O plano de marketing bem feito contribui para que você:

- Compreenda onde investir mais recursos financeiros, energia, tempo e esforços;
- Saiba a melhor forma de distribuir as atividades entre equipes e profissionais, cada um com sua função definida;
- Desenvolva uma visão holística da sua empresa, enxergando-a como um grande organismo e sabendo o que cada equipe precisa fazer para seguir o plano de marketing conforme o esperado.

O QUE UM BOM PLANO DE MARKETING PRECISA TER?

1. ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA SUA EMPRESA: Conheça bem a sua empresa. Faça uma descrição da situação atual da instituição. Anote o número de colaboradores, histórico de faturamento, volume de vendas, recursos disponíveis, posicionamento atual e os objetivos que busca alcançar. Além da descrição do seu negócio, faça também a conhecida análise SWOT, ferramenta para analisar os pontos fortes e fracos da empresa, assim como as ameaças e oportunidades do ambiente externo.

Esta análise interna ajuda a fazer com que o seu plano seja realista, caiba no seu orçamento e o deixe alinhado de acordo com os objetivos da companhia como um todo.

2. ANÁLISE DO AMBIENTE: É importante levantar dados do local em que a sua empresa está inserida e entender como mudanças externas impactam no seu negócio. Lembre-se de analisar o macroambiente, que leva em consideração dados demográficos, econômicos, tecnológicos, socioculturais e, também, o microambiente. Leve em consideração estes cinco tópicos:

- Rivalidade entre concorrentes;
- Poder de barganha dos fornecedores;
- Poder de barganha dos clientes;
- Ameaça de novos concorrentes;
- Ameaça de novos produtos ou serviços.

Esses fatores externos auxiliam o empreendedor a construir três cenários para o futuro: otimista, neutro e pessimista.

3. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

É essencial saber quem são os seus concorrentes. Faça um estudo profundo sobre quem são, quais os diferenciais, como eles se comunicam com o público, qual é a forma de divulgação de produtos/serviços. Após essa análise, pense em formas de suprir possíveis lacunas que estão faltando para surpreender os seus clientes. Isso somente poderá ser feito após o conhecimento da concorrência.

4. DEFINIÇÃO DE PERSONA E PÚBLICO-ALVO

Após pontuar o seu público-alvo, é possível criar a persona ideal para a sua marca. Isso porque, enquanto o público-alvo é uma descrição genérica para fins de segmentação e posicionamento, a persona tem um perfil humano e aprofundado, ideal para guiar suas estratégias de conteúdo e relacionamento. Logo, tendo sua persona criada, o seu plano de marketing ganhará um tom de voz específico para se comunicar. Além disso, você também saberá quais são os principais canais de marketing para utilizar na sua estratégia.

5. DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS

Para definir os seus objetivos, é essencial que sejam específicos, mensuráveis, atingíveis, realistas e tenham um prazo para serem alcançados. Seguindo esta metodologias você saberá que não deve definir um objetivo como "aumentar o engajamento nas redes sociais" ou simplesmente "vender mais". Estes objetivos são altamente genéricos e não trazem outras informações importantes para a sua marca.

6. DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

Agora é a hora de realmente definir as estratégias do seu plano de marketing. Alguns custos que você pode ter na hora de colocar em prática o seu plano de marketing estão relacionados à aquisição e à contratação de ferramentas e colaboradores, assim como o treinamento desses profissionais. Além disso, se a sua estratégia contar com campanhas de mídia paga, esse valor também deve estar programado no seu orçamento.

TABELAS E OBRIGAÇÕES — JANEIRO / 2023

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/01	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	12/2022
06/01	FGTS	12/2022
06/01	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	12/2022
06/01	DAE - MEI	12/2022
10/01	IPI - 2402.20.00	12/2022
13/01	SPED (EFD-Contribuições)	11/2022
13/01	ESOCIAL	12/2022
13/01	DCTFWEB	12/2022
13/01	EFD REINF	12/2022
16/01	GPS (Facultativos, etc...)	12/2022
20/01	IRRF (Empregados)	12/2022
20/01	DARF PREVIDENCIÁRIO EMPRESA	12/2022
20/01	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	12/2022
20/01	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	12/2022
20/01	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	12/2022
20/01	SIMPLES NACIONAL	12/2022
20/01	DCTF	11/2022
25/01	IPI (Mensal)	12/2022
25/01	PIS	12/2022
25/01	COFINS	12/2022
31/01	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	12/2022
31/01	IR (Carne Leão)	12/2022
31/01	IRPJ - Lucro Real / Lucro Presumido - TRIMESTRAL	
31/01	CSLL - Lucro Real / Lucro Presumido - TRIMESTRAL	
	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	31				

Feriados: 01 - Confraternização Universal

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: Contabilizei | Fonte 02: Exame.com | Fonte 03: PE&GN | Fonte 04:Contabeis.com | Fonte 05: nerdweb.com.br | **Edição: 037**

PUBLICAÇÃO MENSAL: CONTABILIDADE FERA
CRC 1SP-304299. Tiragem: 030 exemplares - Cod. 000459

CONTABILIDADE FERA

Foco - Eficiência - Resiliência - Ação