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

SIMPLES NACIONAL

REFORMA TRIBUTÁRIA

traz impactos indiretos ao Simples Nacional e demanda atenção de empresas

Apesar de manter a carga tributária, substituição de tributos e ajustes nos créditos fiscais alteram dinâmica contábil e podem influenciar decisões empresariais no Simples Nacional.

Embora o Simples Nacional não sofra mudanças diretas com a Reforma Tributária, diversos efeitos indiretos podem alterar a dinâmica tributária para as empresas brasileiras e merecem atenção especial. A nova estrutura fiscal trará substituições significativas de tributos e ajustes na forma de concessão de créditos, influenciando o planejamento contábil e fiscal de empresas que utilizam esse regime simplificado de tributação.

ACESSE A TABELA

TABELASIMPLESNACIONAL.COM.BR

ESTRUTURA TRIBUTÁRIA REFORMULADA: COMO FICAM OS TRIBUTOS?

Na estrutura atual, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) engloba tributos como Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) , Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) . Com a reforma, esses tributos serão substituídos pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) , que continuarão sendo recolhidos pelo DAS. Mesmo com essa substituição, a carga tributária do Simples Nacional será mantida, sem aumentos sobre o faturamento mensal das empresas que optam por esse regime.

ALTERAÇÕES NO CRÉDITO TRIBUTÁRIO E O IMPACTO SOBRE CLIENTES

Atualmente, empresas do Simples no setor comercial transferem créditos de ICMS para clientes que adquirem produtos para revenda, enquanto clientes de prestadores de serviço podem obter créditos de Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). Sob o novo sistema, empresas de comércio e serviços poderão repassar créditos de IBS e CBS para qualquer cliente pessoa jurídica, independentemente do uso para revenda ou consumo próprio, com valores calculados de acordo com o Simples Nacional.

Com a unificação de tributos - ICMS e ISS no IBS, e PIS, COFINS e IPI na CBS, o cálculo dos créditos sofrerá ajustes. Dessa forma, apenas o valor efetivamente pago será concedido como crédito, eliminando os benefícios extras anteriormente oferecidos para PIS e COFINS. Esse novo modelo de cálculo poderá trazer impacto nas operações de crédito, especialmente nas transações com consumidores finais.

ALTERNATIVA PARA TRIBUTAÇÃO DE IBS E CBS FORA DO SIMPLES

A reforma abre a possibilidade para empresas do Simples Nacional optarem por recolher o IBS e CBS fora do regime simplificado, aplicando-se a mesma regra utilizada por empresas do Lucro Real e Lucro Presumido. Essa medida, destinada a empresas cujos clientes valorizam créditos tributários, permite a equiparação dos créditos recebidos, mas demanda cuidado de contadores e empresários. A decisão de optar pelo recolhimento fora do Simples poderá elevar a carga tributária e complexificar a administração fiscal, distanciando-se do objetivo de simplificação do regime.

Para empresas focadas exclusivamente no consumidor final, essa alternativa não oferece vantagens no aproveitamento de créditos tributários, já que a carga tributária será diretamente impactada sem compensações adicionais.

continua pág. 02

P. 02 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: VOCÊ SABE O QUE É?

P. 03 QUANDO TOMAR EMPRÉSTIMO EMPRESARIAL?

P. 03 IMPORTÂNCIA DAS FUNÇÕES DA ADMINISTRAÇÃO

P. 04 A IMPORTÂNCIA DO MÉTODO 4P'S PARA EMPRESAS: TRANSFORMANDO NEGÓCIOS COM PROPÓSITO E EFICIÊNCIA

TABELAS E SUBLIMITES DO SIMPLES NACIONAL A PARTIR DE 2027

A reforma introduz novas tabelas de alíquotas para o Simples Nacional a partir de 2027, preservando os valores totais de tributação, mas ajustando a distribuição entre ICMS, ISS, IBS e CBS gradualmente até a conclusão do processo em 2033. Durante esse período de transição, ICMS e ISS manterão percentuais reduzidos no DAS, integrando-se completamente ao IBS e CBS até 2033.

O sublimite de R$ 3,6 milhões para ICMS e ISS permanece válido para empresas com faturamento acima desse valor, com recolhimento dos tributos fora do Simples para negócios que superarem o teto de R$ 4,8 milhões.

Contadores e empresas precisam estar atentos aos impactos indiretos da Reforma Tributária, que, mesmo sem alterar a estrutura central do Simples Nacional, trará mudanças significativas na administração de tributos e créditos.

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: VOCÊ SABE O QUE É?

Um dos custos mais impactantes no orçamento de toda empresa, sem dúvida alguma, é o custo tributário e toda pessoa física ou jurídica no Brasil tem parte do seu orçamento direcionado a custear impostos ou contribuições.Estes custos, principalmente no caso de empresas, podem muitas vezes ser reduzidos consideravelmente de forma legal através de uma importante ferramenta chamada Planejamento Tributário.

Nosso Código Tributário Nacional (CTN) é extenso e complexo, porém, traz a possibilidade das empresas criarem estratégias importantes e relevantes para lidar com os impactos fiscais e tributárias impostos pela nossa legislação. O planejamento tributário é uma das medidas mais importantes, não só para se adequar à legislação tributária, mas também para reduzir custos com o pagamento de impostos.

O planejamento tributário é um estudo para avaliar qual é o regime tributário mais adequado a uma empresa e também avaliar a gestão de pagamentos de tributos e as maneiras pelas quais é possível reduzir legalmente a carga tributária que incide sobre uma empresa. Da mesma forma que os gestores dedicam atenção à gestão de estoque e gestão de pessoas, por exemplo, devem se dedicar à gestão dos tributos.

UM DOS CUSTOS MAIS IMPACTANTES NO ORÇAMENTO DE TODA EMPRESA, SEM DÚVIDA, É O CUSTO TRIBUTÁRIO.

As empresas brasileiras lidam com uma legislação tributária bastante complexa. Isso por si só deveria justificar a realização de um planejamento tributário eficaz. Quando há uma má compreensão das normas da legislação vigente, as empresas aumentam o risco de sofrer com o acúmulo de falhas e ilegalidades em suas operações internas. Contudo, podemos considerar outros fatores para atestar a importância do planejamento tributário.

Uma empresa que tem esse cuidado se beneficia, por exemplo, dos procedimentos de revisão de erros e possibilidades de aperfeiçoamento de todos os processos. Isso porque, além de cálculos, o planejamento analisa como as questões fiscais e tributárias estão integradas dentro dos setores de uma empresa.

O planejamento tributário pode ser feito de maneiras distintas. Existem três tipos principais, que podem ser selecionados de acordo com as necessidades e os objetivos do negócio: operacional, tático e estratégico. Eles correspondem, respectivamente, a planejamentos para o curto, médio e longo prazo. Contudo, ainda existe o planejamento corretivo, que também é fundamental para o cotidiano dos negócios.

EXPLICAMOS COMO FUNCIONAM OS QUATRO TIPOS A SEGUIR:

1. ESTRATÉGICO: o planejamento estratégico visa definir os objetivos fiscais de uma empresa a longo prazo. Os responsáveis por definir as ações desse planejamento são sócios, advogados, contadores e diretores da empresa. Nele, a meta é adequar os objetivos mais amplos da empresa à legislação brasileira referente à carga de impostos. Para o planejamento estratégico, são definidos, por exemplo, os tipos de regime tributário (lucro presumido, simples nacional, lucro real etc.), incentivos fiscais, contratações e terceirizações e mudanças domicílios tributários. De modo geral, os responsáveis pelo planejamento estratégico devem definir o futuro da empresa e entender como a parte tributária deve ser desempenhada nesse desenvolvimento. Trata-se de um grande desafio, já que a ideia é prever cenários e preparar o negócio para imprevistos.

2. TÁTICO: no segundo nível de planejamento tributário, encontramos o planejamento tático. Ele diz respeito às ações de uma empresa a médio prazo. Esse tipo é responsável por lidar com os planos voltados para cada setor ou departamento da empresa e visa criar condições práticas para a realização do planejamento estratégico. A responsabilidade de quem realiza esse planejamento é de conceber as ideias para o futuro da organização e classificá-las por meio de uma sequência de atividades. Nessa fase, as atividades ainda não são iniciadas, mas já são definidas orientações como a metodologia utilizada pela organização e os responsáveis pelas tarefas.

3. OPERACIONAL: no primeiro nível de planejamento tributário, encontramos o planejamento operacional, que diz respeito às ações de uma empresa a curto prazo. Inclui tarefas como o pagamento mensal de tributos e acompanhamento da situação fiscal da empresa. O planejamento operacional é elaborado para um período curto. Nele, são articulados todos os meios disponíveis para cumprir os objetivos tributários dentro do período estabelecido. São especificados as funções, os responsáveis, os prazos, os recursos necessários, os objetivos esperados, entre outros detalhes. Em relação aos outros níveis de planejamento tributário, o operacional é composto pelas ações concretas que pretendem cumprir os objetivos estabelecidos no planejamento estratégico. E assim, contribuir para os rumos da empresa definidos no planejamento tático.

4. CORRETIVO: o principal objetivo do planejamento corretivo é identificar situações atípicas que podem expor uma empresa a riscos tributários. Assim como, propor soluções antes que as circunstâncias detectadas tenham consequências negativas. Os responsáveis por esse planejamento devem estudar as incoerências, planejar as melhores saídas e definir os responsáveis por cada tarefa. Os problemas identificados pelo planejamento corretivo podem ser, por exemplo, a possibilidade de créditos



fiscais e exposição ao fisco. As soluções planejadas podem envolver revisões fiscais mensais e anuais para evitar deslizes operacionais.

Um bom planejamento vai muito além de estabelecer datas e criar um cronograma. É preciso ter um diagnóstico profundo sobre a atualidade, esclarecer incoerências, buscar as melhores soluções e criar metodologias para alcançá-las. Quando falamos sobre planejamento tributário, o raciocínio é o mesmo, além de, é claro, possuir profundo conhecimento da legislação tributária e técnica fisco/contábil.

O planejamento precisa entender como ocorre a incidência de impostos sobre as operações da empresa e buscar saídas legais para que ela pague o mínimo de tributos, o que é a elisão fiscal. Parece uma tarefa complexa? Na verdade, existem algumas etapas que tornam todo o processo mais prático e acessível para empresas de todos os portes.

Um planejamento tributário rigoroso, com uma abordagem detalhada acerca da maneira como a empresa lida com a carga de impostos, reduz o impacto provocado pela tributação excessiva.

Na prática, veja os principais benefícios trazidos pelo planejamento tributário:

- Redução de custos;
- Aumento da competitividade;
- Atuação preventiva contra autuações;
- Orçamento anual bem-sucedido.

Por mais que você já tenha em mente o regime de tributação que deseja encaixar sua empresa, o ideal é verificar todas as possibilidades, para perceber qual é, de fato, mais vantajosa para o seu negócio. Para microempresas ou quem está começando com seu negócio, por exemplo, é comum recomendar o Simples Nacional como regime de tributação.

Contudo, há casos em que o faturamento anual é inferior a 4,8 milhões, mas mesmo assim, a melhor opção não é Simples Nacional, portanto, é preciso analisar com cuidado as condições de cada empresa para tomar uma decisão.

A partir da tabela de cada regime tributário, já é possível saber a porcentagem que será incidida sobre a empresa. Embora seja comum levar em consideração o faturamento anual, a margem de lucro também deve pesar na decisão.

QUANDO TOMAR EMPRÉSTIMO EMPRESARIAL?

No mundo dos negócios, a tomada de decisões financeiras é crucial para o sucesso e a sustentabilidade de uma empresa. Uma dessas decisões envolve a escolha de tomar ou não um empréstimo empresarial. Antes de tomar um empréstimo, defina o objetivo, como expansão do negócio, aquisição de estoque, renovação de equipamentos ou capital de giro.

A ESCOLHA REQUER ANÁLISE CUIDADOSA E ESTRATÉGICA PARA GARANTIR O SUCESSO E CRESCIMENTO DA EMPRESA.

Embora o crédito possa ser uma ferramenta poderosa para alavancar o crescimento do negócio, ele deve ser utilizado de forma responsável e estratégica. Vamos ver a seguir quando é o momento certo para considerar a obtenção de um empréstimo, quais são os cuidados necessários e como planejar essa decisão de forma que ela realmente contribua para o sucesso da sua empresa.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO: DEFININDO O OBJETIVO DO EMPRÉSTIMO

Antes de tudo, é essencial que o empresário tenha clareza sobre o objetivo do empréstimo. O crédito deve ser tomado apenas quando há um propósito claro e estratégico que beneficie o crescimento do negócio. Entre os motivos válidos para considerar um empréstimo estão:

- **EXPANSÃO DO NEGÓCIO:** Aumentar a capacidade produtiva, abrir uma nova filial ou investir em novas tecnologias são exemplos de situações em que um empréstimo pode ser justificado.
- **AQUISIÇÃO DE ESTOQUE:** Em épocas de alta demanda, um empréstimo pode ser necessário para comprar estoques em grande quantidade, garantindo preços melhores e evitando a falta de produtos.
- **RENOVAÇÃO DE EQUIPAMENTOS:** Investir em novos maquinários ou tecnologia que melhore a eficiência operacional pode gerar retorno suficiente para justificar o empréstimo.
- **CAPITAL DE GIRO:** Em alguns casos, pode ser necessário obter crédito para equilibrar o capital de giro, garantindo que a empresa tenha liquidez suficiente para operar.

O importante é que o empréstimo seja destinado a um objetivo que gere retorno financeiro para o negócio, e não para fins pessoais ou para cobrir dívidas antigas sem um plano claro de pagamento.

ANÁLISE DE VIABILIDADE: CALCULANDO O IMPACTO NO CAIXA.

Após definir o objetivo do empréstimo, o próximo passo é realizar uma análise detalhada da viabilidade financeira. Isso inclui calcular o impacto que o pagamento das parcelas terá no fluxo de caixa da empresa.

É fundamental garantir que a empresa tenha caixa suficiente para honrar com as parcelas do empréstimo sem comprometer suas operações diárias. Além disso, é necessário avaliar se o retorno esperado pelo investimento supera o custo do crédito.

PONTO DE ATENÇÃO:

TAXA DE JUROS: Avalie cuidadosamente as taxas de juros oferecidas no mercado. Muitas vezes, pequenas diferenças nas taxas podem resultar em grandes variações no custo total do empréstimo. Busque as melhores condições e considere a possibilidade de negociar com diversas instituições financeiras.

PRAZOS E CONDIÇÕES: Considere também o prazo de pagamento e as condições oferecidas. Empréstimos de curto prazo podem ter taxas mais altas, mas podem ser menos arriscados. Já os de longo prazo precisam ser analisados com cautela para evitar que a dívida se torne um fardo no futuro.

GARANTIAS E RISCOS ENVOLVIDOS

Outro fator importante a ser considerado é o tipo de garantia exigida pelo banco ou instituição financeira. Em muitos casos, é necessário oferecer garantias reais, como imóveis ou bens da empresa, o que aumenta o risco da operação. É importante ponderar se o risco vale a pena e se a empresa está em condições de oferecer tais garantias sem comprometer sua estabilidade.

Além disso, é necessário ter clareza sobre os riscos envolvidos na operação. Empréstimos tomados sem um planejamento adequado podem resultar em problemas sérios de endividamento e até mesmo na insolvência da empresa. Por isso, todo cuidado é pouco na hora de decidir tomar um empréstimo empresarial.

QUANDO NÃO TOMAR UM EMPRÉSTIMO

Nem sempre a obtenção de crédito é a melhor solução para os problemas financeiros de uma empresa. Existem situações em que é melhor reconsiderar a decisão de tomar um empréstimo, tais como:

- **PARA FINS PESSOAIS:** Nunca misture as finanças pessoais com as finanças da empresa. Tomar um empréstimo empresarial para fins pessoais é um erro grave que pode comprometer o futuro do negócio.
- **PARA COBRIR DIFICULDADES TEMPORÁRIAS SEM UM PLANO DE RECUPERAÇÃO:** Se a empresa enfrenta dificuldades financeiras temporárias, é fundamental ter um plano claro de recuperação antes de considerar um empréstimo. Caso contrário, o crédito pode apenas adiar o problema em vez de resolvê-lo.
- **QUANDO NÃO HÁ PROJEÇÃO DE RETORNO:** Se o empréstimo não está atrelado a um projeto que gere receita suficiente para cobrir os custos do crédito, é melhor evitar a dívida.

COMO PLANEJAR A TOMADA DE EMPRÉSTIMO DE FORMA ESTRATÉGICA

Se após a análise você conclui que o empréstimo é realmente necessário e viável, o próximo passo é planejar sua tomada de forma estratégica. Veja algumas dicas:

FAÇA UM ORÇAMENTO DETALHADO: Crie um orçamento que inclua o valor do empréstimo, as taxas de juros, o prazo de pagamento e as parcelas mensais. Verifique se as finanças da empresa suportam esse compromisso.

NEGOCIE COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS: Não aceite a primeira proposta de crédito que encontrar. Negocie com diferentes bancos e instituições financeiras para obter as melhores condições possíveis.

CRIE UM PLANO DE PAGAMENTO: Tenha um plano claro de como e quando o empréstimo será pago. Considere criar um fundo de reserva para garantir que as parcelas sejam pagas mesmo em meses de menor receita.

CONCLUSÃO

Tomar um empréstimo empresarial pode ser uma excelente ferramenta para alavancar o crescimento de uma empresa, desde que feito com planejamento e responsabilidade. Antes de tomar essa decisão, é essencial avaliar a real necessidade do crédito, calcular seu impacto nas finanças do negócio e garantir que o retorno esperado justifique o custo do empréstimo. Com uma abordagem estratégica, o crédito pode se transformar em um aliado valioso para o sucesso e a expansão da sua empresa.

IMPORTÂNCIA DAS FUNÇÕES DA ADMINISTRAÇÃO

A administração é uma área muito importante para o desempenho de organizações e pessoas, porque tem como objetivo fazer com que as atividades sejam bem realizadas para alcançar bons resultados. E para que a administração seja bem realizada, é necessário executar as funções da administração como planejar, organizar, dirigir e controlar. Vamos observar abaixo a importância de cada uma delas.

PLANEJAR

Planejar é a base da administração, porque é o momento que se analisa o porque que tenho que executar as atividades, como devo executá-las, e quais serão os objetivos alcançados. Fazer um plano de ação que descreva processos, pessoas, recursos, tempo e metas necessárias para que as atividades sejam desempenhadas de maneira produtiva.

ORGANIZAR

Organizar é a etapa seguinte ao planejamento. É a organização do plano de ação quando definimos quais processos devem ser executados, quais pessoas deverão participar, quais recursos deverão ser utilizados, quais os intervalos dos tempos para execução das atividades e quais as metas estipuladas para o alcance dos resultados.

DIRIGIR

Dirigir é o momento após a organização. É direcionar tudo aquilo que foi organizado de acordo com os objetivos definidos no plano de ação, para que as atividades sejam realizadas de maneira focada e alinhada, afim de evitar que ocorra desvio das atenções das ações estipuladas no planejamento.

CONTROLAR

Controlar é última função que tem como objetivo acompanhar o desempenho de tudo que foi planejado, organizado e dirigido. É verificar se as ações estão sendo realizadas e ajustá-las ser necessário. Analisar se as metas estão sendo cumpridas para que os objetivos do



plano sejam almejados.

Sendo assim, observamos que a administração é a área primordial e essencial para que pessoas e organizações consigam executar suas ações de maneira produtiva. E as funções da administração são as ferramentas necessárias e fundamentais para que administração seja praticada de forma clara e objetiva, permitindo que as atividades sejam bem desenvolvidas e os bons resultados sejam alcançados.

A IMPORTÂNCIA DO MÉTODO 4P'S PARA EMPRESAS: TRANSFORMANDO NEGÓCIOS COM PROPÓSITO E EFICIÊNCIA

O Método 4P's é uma abordagem criada para ajudar empresários a otimizar suas operações, alinhar suas equipes e entregar mais valor ao mercado. Diferente do tradicional mix de marketing dos 4Ps (Produto, Preço, Praça, Promoção), este método visa estruturar o negócio em torno de quatro pilares fundamentais que podem garantir uma execução mais eficiente e sustentável das estratégias corporativas.



COMO O MÉTODO 4P'S PODE TRANSFORMAR EMPRESAS

· PROCESSOS

O primeiro pilar do método se concentra na otimização de processos internos. Aqui, o foco é analisar e melhorar a forma como as atividades são realizadas dentro da empresa para aumentar a eficiência e reduzir desperdícios. Processos bem estruturados garantem que a empresa opere de maneira mais ágil e com menos custos, permitindo maior competitividade. Ao identificar gargalos e automatizar tarefas repetitivas, os empresários conseguem liberar tempo e recursos para focar em atividades estratégicas.

· PROPÓSITO

No mundo atual, consumidores e colaboradores estão cada vez mais interessados em se associar a empresas que possuem um propósito claro e valores sólidos. Ter um propósito bem definido não apenas motiva a equipe, mas também atrai clientes que se identificam com a visão da empresa. Este pilar foca em alinhar todas as atividades empresariais a um objetivo maior, o que pode transformar a cultura organizacional e aumentar o engajamento dos stakeholders.

· PRODUTOS

Para que uma empresa se destaque no mercado, ela precisa garantir que seus produtos e serviços estejam alinhados às necessidades do cliente e às tendências de mercado. O pilar de Produtos não se refere apenas à criação de novos itens, mas também à melhoria contínua dos produtos existentes para garantir a relevância e a competitividade. Com o método 4P's, as empresas são incentivadas a manter um ciclo constante de inovação e adaptação.

· PESSOAS

O último, mas não menos importante pilar, são as Pessoas. Nenhuma estratégia ou processo pode ser implementado sem uma equipe qualificada, motivada e alinhada com os valores da empresa. Investir em capacitação, comunicação interna e em um ambiente de trabalho saudável é fundamental para que as pessoas possam dar o seu melhor. O método enfatiza a importância de cuidar do capital humano para obter resultados sustentáveis.

VANTAGENS DA APLICAÇÃO DO MÉTODO 4P'S

A aplicação do Método 4P's traz inúmeros benefícios para as empresas que desejam se destacar em um mercado cada vez mais exigente:

· EFICIÊNCIA OPERACIONAL: redução de custos através da otimização de processos e eliminação de desperdícios;

· ALINHAMENTO ESTRATÉGICO: fortalecimento da cultura empresarial com um propósito claro, que motiva colaboradores e atrai clientes;

· INOVAÇÃO CONTÍNUA: melhorias constantes nos produtos e serviços, mantendo a relevância no mercado;

· DESENVOLVIMENTO DE TALENTOS: Criação de um ambiente que valoriza as pessoas e promove o crescimento profissional.

CONCLUSÃO

O Método 4P's é mais do que uma metodologia de gestão; é uma filosofia que visa transformar empresas de dentro para fora, promovendo um equilíbrio entre eficiência, propósito, inovação e valorização das pessoas.

Em um cenário em que a competitividade é cada vez mais acirrada, adotar essa abordagem pode ser o diferencial que levará sua empresa ao próximo nível.

Empresas que utilizam o Método 4P's conseguem alinhar suas operações de maneira mais estratégica, o que resulta em maior rentabilidade e impacto positivo no mercado.

Portanto, se você está buscando uma maneira de aprimorar sua gestão empresarial e obter melhores resultados, o 4P's pode ser a chave para alcançar seus objetivos de crescimento sustentável.

TABELAS E OBRIGAÇÕES — JANEIRO / 2025

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
07/01	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	12/2024
10/01	IPI - 2402.20.00	12/2024
15/01	SPED (EFD-Contribuições)	11/2024
15/01	EFD REINF	12/2024
15/01	ESOCIAL	12/2024
15/01	DCTFWEB	12/2024
15/01	GPS (Facultativos, etc...)	12/2024
20/01	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	12/2024
20/01	DAE - MEI	12/2024
20/01	FGTS (Pagamento via PIX)	12/2024
20/01	IRRF (Empregados)	12/2024
20/01	DARF PREVIDENCIÁRIO EMPRESA	12/2024
20/01	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	12/2024
20/01	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	12/2024
20/01	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	12/2024
20/01	SIMPLES NACIONAL	12/2024
22/01	DCTF	11/2024
24/01	IPI (Mensal)	12/2024
24/01	PIS	12/2024
24/01	COFINS	12/2024
31/01	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	12/2024
31/01	IR (Carne Leão)	12/2024
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 Editora. (47) 3055-3233. CNPJ: 37.224.261/0001-03. www.inforgrafic.com.br. Este material possui Direitos Reservados. Este Informativo é desenvolvido por Profissionais da Área Empresarial. Fonte 01: contabeis | Fonte 02: administradores.com | Fonte 03: contabeis.com | Fonte 04: administradores.com | Fonte 05: contabeis.com | **Edição: 061**

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

CONTABILIDADE FERA

Foco - Eficiência - Resiliência - Ação