



SETEMBRO 2021

eSocial

Esclarecendo 5 dúvidas sobre o eSocial

Quando o empregado mantém dois contratos de trabalho com o mesmo empregador é necessário enviar ao eSocial dois eventos S-1200 - Remuneração de Trabalhador vinculado ao Regime Geral de Previdência Social?

Não. Mesmo que o empregado mantenha dois contratos de trabalho com o mesmo empregador será enviado um só evento S-1200 ao eSocial.

Portanto, para cada trabalhador deve ser enviado um único evento S-1200 na respectiva competência, abrangendo todas as verbas (rubricas) a que o trabalhador tenha direito no período.

Assim, por exemplo:

Se o trabalhador tiver dois contratos de trabalho com o mesmo empregador, na mesma competência, será enviado um único evento de remuneração para este trabalhador separado pela matrícula de cada vínculo, em um ou mais demonstrativos;

Se o empregado também prestar serviços na condição de trabalhador sem vínculo de emprego (TSVE obrigatório), será enviado um único evento de remuneração para este trabalhador separado por demonstrativo de pagamento, referenciando cada categoria. (Manual de Orientação do eSocial, versão 2.5.01 - Resolução CG-eSocial n° 21/2018)

A empresa que contrata os serviços de um microempreendedor individual (MEI), deve informá-lo no evento S-1200 - Remuneração de Trabalhador vinculado ao Regime Geral de Previdência Social?

Em geral, não. Na maioria dos casos de contratação do microempreendedor individual (MEI), a empresa contratante nada informa ao eSocial.

Entretanto, quando o MEI contratado prestar serviços de hidráulica, eletricidade, pintura, alvenaria, carpintaria e de manutenção ou reparo de veículos, a pessoa jurídica contratante deverá enquadrá-lo na categoria 741 - Contribuinte Individual - MEI.

Nesta hipótese o MEI deve ser tratado como contribuinte individual sem sofrer, no entanto, a retenção da contribuição previdenciária devida por esta espécie de segurado. (Manual de Orientação do eSocial, versão 2.5.01 - Resolução CG-eSocial n° 21/2018)

O empregado que for afastado para exercer mandato sindical, sendo remunerado totalmente pelo sindicato, deve ser informado no evento S-1200 - Remuneração de Trabalhador vinculado ao Regime Geral de Previdência Social?

Nesta hipótese deverá ser observado o seguinte:

a) o empregador deverá enviar o evento S-2230 - Afastamento temporário, com o código 24 (Mandato Sindical - Afastamento temporário para exercício de mandato sindical da Tabela 18 do eSocial) e enviar o evento S-1200, quando houver dias trabalhados no mês do afastamento e nos meses em que porventura houver, a seu cargo, pagamento de remuneração ao trabalhador. Após o fim do mandato sindical, deverá enviar o evento S-2230 - Afastamento temporário para informar a data do término do afastamento.

b) a entidade sindical deverá enviar o evento S-2300 - Trabalhador Sem Vínculo Emprego/Estatutário - Início, com a informação da data do início do exercício do mandato e o evento S-1200 relativo a cada uma das competências em que perdurar o afastamento com o pagamento a seu cargo. No mês em que terminar o afastamento, a entidade sindical deverá enviar o evento S-2399 - Trabalhador Sem Vínculo de Emprego/Estatutário - Término, com a informação da data do término do mandato sindical. (Manual de Orientação do eSocial, versão 2.5.01 - Resolução CG-eSocial n° 21/2018)

Quando a empresa efetua o pagamento de frete a um transportador autônomo, este valor relativo ao frete sofrerá incidência de contribuição previdenciária?

O valor que serve de base para o cálculo da contribuição previdenciária é o valor da remuneração.

Quando ocorre o pagamento de frete ao transportador autônomo, o valor da remuneração equivale a 20% do valor do frete.

Portanto, o valor que sofrerá a incidência da contribuição previdenciária é o valor da remuneração e não o valor do frete.

Assim sendo, a empresa contratante aplica 20% sobre o valor do frete, obtendo o valor da remuneração.

Exemplo:

Valor do frete = R\$ 15.000,00

Valor da remuneração = R\$ 3.000,00

(20% de R\$ 15.000,00) (Manual de Orientação do eSocial, versão 2.5.01 - Resolução CG-eSocial n° 21/2018)

Empresa na condição de “Sem Movimento” o que é obrigatório e o que não enviar?

Os empregadores/contribuintes dos grupos 1 e 2 e as pessoas jurídicas do grupo 3, estão obrigados a enviar ao eSocial as informações relativas à inexistência de eventos periódicos (S-1200 a S-1280) a informar, ou seja, a situação “sem movimento”, porque através das informações prestadas é que vão cumprir diversas obrigações acessórias como por exemplo a RAIS para os grupos 1 e 2.

Uma empresa tem a situação “Sem Movimento” quando ela (como um todo), apesar de estar ativa não tem colaboradores, diretores (pró-

labore) e autônomos ativos, ou seja, não gera informações de folha de pagamento.

Para informar ao portal que é sem movimento, basta enviar o S-1299 – Fechamento dos Eventos Periódicos, com indicativo de sem movimento na primeira competência do ano em que esta situação ocorrer.

Essas informações devem ser enviadas seguindo o cronograma do eSocial de acordo com o grupo que a empresa pertence.

Lembrando que não precisa enviar todos os meses as informações “sem movimento”, só deve enviar:

- Na primeira competência de obrigatoriedade dos eventos periódicos ou na

primeira competência (subsequente) que não tenha movimento.

- Na competência de início da obrigatoriedade da DCTFWeb.

- Em janeiro de cada ano, caso a situação sem movimento da empresa persista nos anos seguintes, exceto para empregador pessoa física, cuja informação é facultativa.

Referente ao 13º salário não precisa informar se não houver informação no período anual, o eSocial entende que não houve movimentação.

Para finalizar as empresas MEI sem empregado não precisa, o MEI só está obrigado ao eSocial quando tem um empregado.

8 DICAS SOBRE GESTÃO DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O gerenciamento de pequenas e médias empresas (PMEs) têm as suas particularidades e deve ser feito de forma muito cuidadosa, para evitar equívocos e potencializar as oportunidades.

Listamos a seguir oito dicas sobre gestão. Confira.

1. INVISTA NA SUA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira é essencial para fazer o gerenciamento do negócio. Esse conhecimento colabora para um controle mais eficiente das variáveis, de forma que você faça os investimentos necessários, mantendo o adequado cumprimento das obrigações e criando uma boa reserva para urgências.

Para isso, é fundamental buscar informação. Conhecer os termos financeiros, como capital de giro, lucro, faturamento, receita, custo, despesa e demonstração de resultados de exercício (DRE) é imprescindível.

No mundo dos negócios, muitos ganhos estão associados a atravessar alguns riscos. Porém, você pode passar por essas questões com as informações coerentes e entendimento para fazer previsões e avaliações mais seguras. Dessa maneira, é possível fazer bons investimentos e alcançar melhores resultados. Nesse contexto, busque apoio e estude a fundo temas associados ao financeiro.

2. FUJA DA INFORMALIDADE

A condição de informalidade oferece uma série de empecilhos para o negócio. A formalização dá legitimidade, ou seja, você ganha um espaço no mercado. Isso reduz riscos e evita problemas com a lei. Assim, é possível criar uma empresa próspera e proporcionar um ambiente de segurança e bem-estar para os colaboradores e clientes.

3. CONHEÇA OS SEUS CLIENTES

A gestão de pequenas e médias empresas deve colocar o cliente em primeiro lugar. É o comportamento do consumidor que molda as estratégias de venda, disponibilidades do negócio, ofertas atrativas, promoções e inovações que podem surgir.

Você deve pensar que o bem-estar do cliente é a missão do empreendimento. Proporcionar a resolução do problema ou da necessidade do público cria um vínculo sólido e de confiança, uma memória afetiva que faz a pessoa se lembrar do negócio.

É a partir de boas experiências que surge a fidelização de clientes. Dessa forma, estude a fundo o perfil dos frequentadores do estabelecimento e desenvolva alternativas que promovam satisfação para eles.

4. COMUNIQUE-SE COM SUA EQUIPE

Uma boa comunicação é essencial para a empresa. Ela permite otimizar o fluxo de trabalho, evitando desencontros e mal-entendidos. Isso minimiza a chance de equívocos e proporciona condições para um melhor atendimento. Processos comunicativos efetivos garantem melhores oportunidades de negociação, dando abertura para soluções mais construtivas e evitando conflitos.

5. MOTIVE OS COLABORADORES

É preciso ter um laço forte com a equipe. O trabalhador faz o negócio acontecer e a relação com o colaborador deve ser de cooperação e respeito mútuo. Nesse contexto, promover ações para motivar o profissional é fundamental para ter melhores resultados e criar um fluxo de trabalho rentável e produtivo.

Para isso, invista em ações de promoção de qualidade de vida para a equipe e crie uma boa cartela de benefícios, focando na saúde mental e bem-estar do time.

6. DELEGUE FUNÇÕES

O gestor tem um papel central, mas ele não pode dar conta de tudo. As funções na PME devem ser bem definidas para evitar conflitos e garantir uma rotina mais produtiva.

O bom líder é aquele que investe no potencial da equipe, escuta os profissionais, é capaz de fazer gestão de crises e sabe delegar tarefas apropriadamente. Ele tem a expertise e os conhecimentos necessários para atribuir cada atividade para a pessoa mais habilitada para o cumprimento da tarefa. Dessa forma, ter o negócio

no controle não é fazer tudo, mas sim, saber delegar.

7. GERENCIE O ESTOQUE

O controle de estoque demanda um bom conhecimento do negócio. Uma mercadoria armazenada significa um valor que não está em movimento, ou seja, dinheiro parado. É necessário conhecer os limites, o quanto é demandado diariamente, os produtos de maior saída e aqueles que devem ser comprados em poucas unidades. Estude bem o negócio e faça o controle de estoque com maior eficiência.

8. CONTE COM O APOIO DA TECNOLOGIA

A tecnologia é uma ótima aliada para facilitar a gestão de pequenas e médias empresas. O mercado conta com várias soluções para facilitar o controle de processos, ordenar as finanças, acompanhar o desempenho dos profissionais e potencializar a comunicação.

Dessa forma, pesquise bem as possibilidades oferecidas pelo mercado e aposte em soluções informatizadas para facilitar as atividades. Softwares podem facilitar a rotina da equipe e, assim, promover bem-estar para os colaboradores.

A gestão de pequenas e médias empresas envolve diversos desafios. Mas, com os conhecimentos adequados e o desenvolvimento de estratégias apropriadas, é possível construir ótimas soluções para o negócio.

Inclua essas dicas na rotina de gestão da sua empresa para ter processos mais ágeis, rentáveis e controlar bem as finanças e impostos.



ENTENDA QUANDO O DESENQUADRAMENTO DO MEI PODE OCORRER

Existe uma série de requisitos para que o Microempreendedor Individual (MEI) seja considerado e aprovado dentro da categoria, garantindo seus direitos, deveres e benefícios.

Para que o MEI continue se enquadrando neste regime, precisa manter os requisitos solicitados, mas nem sempre este é o

caso. O desenquadramento ocorre quando o empreendedor deixa de cumprir alguma condição obrigatória do regime.

DESENQUADRAMENTO OPCIONAL

Podem acontecer cenários em que a empresa cresceu e o faturamento anual excede a cota do MEI ou a necessidade de mais

empregados e o MEI deve progredir de categoria para uma nova que inclua seu novo formato, como a microempresa (ME) ou empresa de pequeno porte (EPP).

O desenquadramento voluntário pode ocorrer em qualquer momento do ano, mas a solicitação só será aplicada em janeiro do

próximo ano. Caso seja solicitado em janeiro, aí já começa a valer para aquele ano. O pedido pode ser feito online por meio do serviço “Desenquadramento do SIMEI”, disponibilizado pelo Portal do Simples Nacional.

DESENQUADRAMENTO OBRIGATÓRIO

Mesmo que não seja da vontade do empresário, essa situação pode acontecer de

forma obrigatória e será desconsiderado da categoria no mês seguinte ao da ocorrência. Entre as situações irregulares estão:

- A natureza jurídica da empresa é alterada para algum outro tipo diferente de empresário individual;

- Uma atividade econômica não permitida ao MEI é incluída no CNPJ da empresa;

- Uma filial é aberta;
- Faturamento maior que R\$81 mil anualmente;
- Contratação de mais de um funcionário;
- For excluído do Simples Nacional. Neste caso, o desenquadramento deve seguir as regras do artigo 81 da Resolução CGSN nº 140, de 2018.

DANFE: ENTENDA QUANDO USAR E QUAL A SUA RELEVÂNCIA

O Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica é diferente da nota fiscal e um documento não extingue o outro.

O Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica (DANFe) foi criado em 2016 com o Ajuste Sinief 07/05, com o objetivo principal de ser um resumo dos dados mais relevantes que constam na Nota Fiscal Eletrônica (Nfe).

A DANFe não substitui a NFe, sendo um outro documento impresso que representa com fácil compreensão as principais informações da nota fiscal. Não é necessário armazená-la, desde que o XML da NFe já esteja salvo.

SAIBA MAIS SOBRE A DANFE

A DANFe é o papel que acompanha a mercadoria em trânsito que o cliente recebe,

geralmente dobrada em um plástico transparente em cima da caixa. Qualquer transporte de mercadoria de empresas deve possuir a DANFe.

Dessa forma, seguro no produto é garantida, pois possui o valor declarado do produto e também fica dentro dos parâmetros legais de fiscalização, já que sem documentação ou certificação a mercadoria pode ser apreendida.

Para quem receber o conteúdo e não emitir NFe, o DANFe servirá também nesse caso, pois auxilia na escrituração das operações documentadas pela nota fiscal.

INFORMAÇÕES PRESENTES NA DANFE

- Informações de quem emite;
- Informações de quem recebe;
- Valores de vendas e impostos;

- Conter a chave numérica com 44 posições para consulta das informações da Nota Fiscal Eletrônica (Chave de Acesso);
- Código de barras da chave.



CHAT-COMMERCE: 5 TÁTICAS PARA AUMENTAR AS VENDAS DO SEU NEGÓCIO POR WHATSAPP



Existem atualmente no Brasil mais de 120 milhões de celulares com acesso à internet. Desses, 98% possuem o aplicativo do WhatsApp instalado.

Os números mostram o potencial que as vendas via chat-commerce possuem, mas é claro que não basta apenas ter potencial. É necessário ter um canal de qualidade no contato com seus clientes.

Diferente do que muitos pensam, vender via WhatsApp não é só montar catálogo e esperar que as coisas funcionem.

É necessário transmitir confiança ao consumidor, respondendo a suas dúvidas e tendo um canal que se mostre seguro da primeira mensagem até a finalização da compra, sem esquecer a importância de um suporte até a chegada do produto na residência do consumidor.

Empresa especializada no segmento de chat-commerce lista cinco táticas para aumentar a taxa de conversão nas vendas por aplicativos de conversa de um comércio:

1) MANDE MENSAGENS, NÃO SPAM

Muitos acham que criar um grupo e falar com o maior número de pessoas ao mesmo tempo ou disparar fotos a uma grande quantidade de contatos são as melhores

formas de se vender algo, mas o que mais cativa os clientes é a mensagem certa, na hora certa.

Enviar uma mensagem personalizada com cupom de desconto a quem se cadastrou no site ou contatar sua base de clientes em datas comemorativas com uma mensagem especial são maneiras mais eficientes de gerar conversão.

Além disso, informações sobre pagamentos e rastreo são sempre bem-vindas a quem realizou uma compra.

2) SE FOR USAR OS BOTS, TESTE-OS

Quem nunca se envolveu em uma conversa com bots que não levou a nada e nem a lugar nenhum?

Isso é completamente desagradável e afasta o consumidor. Caso deseje utilizar robôs em suas conversas, certifique-se de que ele está pronto para diversas situações e também deixe claras as opções possíveis.

Se houver integração com um atendente humano, mostre ao consumidor o processo de transição para que ele sempre saiba com quem está conversando.

Além disso, é necessário que as mensagens programadas estejam de acordo com a linguagem da empresa.

3) TENHA ATENDENTES TREINADOS E DISPOSTOS

Quando um cliente busca o WhatsApp é porque ele tem dúvidas ou quer suporte na venda.

Empurrar o consumidor ao site ou não auxiliá-lo da maneira devida, trazendo opções, opiniões ou conteúdos que auxiliem na tomada de decisão só fará com que ele se afaste da plataforma.

Treinar a equipe para dar instruções claras e lidar com adversidades como falta de estoque de um determinado produto é o mínimo

que se deve fazer para vender no WhatsApp com uma excelente taxa de conversão.

4) UTILIZE OS RECURSOS DO WHATSAPP

Todo mundo ama emojis, figurinhas, fotos e vídeos, desde que sejam usados da maneira correta.

Adicionar esses elementos em uma conversa juntamente com um bate-papo fluído, sem abusar da intimidade, pode tornar a experiência do consumidor agradável e memorável, fazendo com que não só compre, mas que retorne em outras oportunidades para adquirir os produtos de sua loja.

5) TENHA AGILIDADE NO ATENDIMENTO

Velocidade é o que todos esperam no atendimento. Quando a resposta inicial passa de 10 minutos, a taxa de conversão cai de 17% para 2%.

É claro que nem sempre compensa um atendimento 24 horas por dia ou sete dias por semana, mas, em caso de mensagens fora do horário de atendimento, é necessário mostrar de forma clara ao consumidor os horários em que ele pode ser atendido.

E, durante esse horário, atender rapidamente e com qualidade é o mínimo esperado pelo consumidor.

Adotando essas práticas, é bem provável que a taxa de conversão das vendas via WhatsApp do seu comércio aumente consideravelmente.

A jornada pelo atendimento nas mídias conversacionais também exige que a empresa esteja sempre em atualização, testando novas possibilidades e colhendo os resultados.

RECURSOS DO PRONAMPE SÃO LIBERADOS, SAIBA COMO ADERIR

A RFB (Receita Federal do Brasil) concluiu o envio dos comunicados para as empresas que são aptas a obter créditos através do Pronampe (Programa Nacional de Apoio às Empresas de Pequeno Porte).

Neste grupo estão aproximadamente 4,3 milhões de ME e EPP que são optantes pelo Simples Nacional, além de 1 milhão que não fazem parte deste regime. Agora, as empresas devem verificar se receberam o comunicado antes de solicitar a operação às instituições financeiras. Isso porque é através das informações contidas na mensagem da RFB, que será validada a participação no Pronampe.

Veja como conferir se a sua empresa está entre as mais de 5 milhões que foram consideradas aptas a aderir a esta linha de crédito disponibilizada pelo governo federal.

O PROGRAMA

O Pronampe foi instituído pela Lei nº 13.999, de 18 de maio de 2020 quando liberou mais de R\$ 37 bilhões em recursos, dos quais R\$ 8,7 bilhões para microempresas e R\$ 28,7 bilhões para pequenas empresas, alcançando mais de 500 mil operações.

Agora, ele foi regulamentado pela Lei 14.161/2021, para que sejam concedidos créditos em benefício às pequenas empresas que ainda sofrem os impactos da pandemia.

Dentre os requisitos para participar do programa, está o faturamento da empresa, ficando da seguinte forma:

MICROEMPRESA (ME): receita bruta anual de até R\$ 360 mil;

EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP): receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões,

Para este ano, a alíquota cobrada é de 6% somada à taxa Selic, que atualmente está em 4,25%. A linha de crédito prevê empréstimos que podem ser divididos em até 48 parcelas, sendo 11 meses de carência na cobrança de juros.

Com isso, o governo pretende conceder R\$ 25 bilhões em empréstimos através das novas contratações do Pronampe.

COMUNICADO DA RECEITA

As mensagens enviadas pela Receita Federal, possuem informações sobre a receita das empresas referentes aos anos de 2019 e 2020. Esses dados foram apurados através do Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional – Declaratório (PGDAS-D) ou por meio da Escrituração Contábil Fiscal (ECF).

Além disso, no documento também consta o hash code que se trata de um código com letras e números e será utilizado para validar os dados da empresa junto aos bancos que estão participando do Pronampe.

Assim, a orientação da RFB é de que as empresas guardem esse comunicado e apresentem à instituição bancária escolhida, no momento da contratação do crédito. Se você pretende aderir ao Pronampe para garantir créditos para investir no seu empreendimento, saiba que os comunicados podem ser conferidos

de duas formas diferentes. São elas:

Empresas optantes pelo Simples

Nacional: as mensagens recebidas estão no Domicílio Tributário Eletrônico do Simples Nacional (DTE-SN), e podem ser conferidas através do Portal do Simples Nacional.

Empresas não optantes do Simples

Nacional: as mensagens serão recebidas na Caixa Postal do e-CAC, acessado pelo site da RFB.

REGRAS

Para as empresas que estão em dia com o Fisco e apresentaram todas as declarações corretamente (PGDAS-D ou ECF, conforme o caso), além de não possuírem pendências com a Seguridade Social (Contribuição Previdenciária, PIS, Cofins e CSLL), já podem fazer a solicitação do crédito junto às instituições financeiras.

Basta procurar o banco e apresentar o comunicado com o código hash code para concretizar a adesão e receber o crédito do Pronampe.

No entanto, aquelas que não realizaram todas as declarações ou possuem documentos com erros, é preciso atenção para a seguinte orientação: ainda é possível participar do Pronampe mas, para isso, essas empresas devem corrigir e entregar as declarações o quanto antes.

Depois, é necessário aguardar o prazo de 15 dias. Nesse período, a RFB irá verificar a correção das pendências e vai liberar um novo hash code contendo os valores informados nas declarações que foram corrigidas e entregues em atraso.

TABELAS E OBRIGAÇÕES

SETEMBRO / 2021

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/09	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 08/2021
06/09	FGTS	F. Ger. 08/2021
06/09	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 08/2021
10/09	IPI - 2402.20.00	Comp. 08/2021
15/09	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 07/2021
15/09	ESOCIAL	F. Ger. 08/2021
15/09	DCTFWEB	Comp. 08/2021
15/09	EFD REINF	F. Ger. 08/2021
15/09	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 08/2021
20/09	IRRF (Empregados)	F. Ger. 08/2021
20/09	GPS (Empresa)	F. Ger. 08/2021
20/09	DARF DCTFWEB	Comp. 08/2021
20/09	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 08/2021
20/09	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 08/2021
20/09	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 08/2021
20/09	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 08/2021
22/09	DCTF	F. Ger. 07/2021
24/09	IPI (Mensal)	F. Ger. 08/2021
24/09	PIS	F. Ger. 08/2021
24/09	COFINS	F. Ger. 08/2021
30/09	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 08/2021
30/09	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 08/2021
30/09	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 08/2021
30/09	IR (Came Leão)	F. Ger. 08/2021
30/09	ECF	F. Ger. 2020
30/09	ITR - IMPOSTO TERRITORIAL RURAL	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: 07 - Independência do Brasil						
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 TRABALHADOR ASSALARIADO			
BASE DE CÁLCULO R\$	%	DEDUZIR	VALORES R\$		ALÍQUOTA	
Até 1.903,98	Isento	Isento	Até 1.100,00	7,5%		
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80	De 1.100,01 até 2.203,48	9%		
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R\$ 354,80	De 2.203,49 até 3.305,22	12%		
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13	De 3.305,23 até 6.433,57	14%		
Acima de 4.664,08	27,5%	R\$ 869,36	Valor limite de contribuição R\$ 751,97			
Dedução de Dependente	-	R\$ 189,59				
PUBLICAÇÃO MENSAL: COMODARO CONTABILIDADE						
CRC - 2SP041290. Tiragem: 050 exemplares - Cod. 000234						

