

FINANÇAS CORPORATIVAS

NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS: Um processo inerente ao bom desenvolvimento das relações sociais, políticas e econômicas



04 Contabilidade | Fluxo de Caixa - Crie o hábito de verificar e registrar todo movimento financeiro



Inteligência Fiscal | Distribuição de Lucros ou Dividendos - Análise da incidência ou não do Imposto de Renda Retido na Fonte



05 Prática Trabalhista | Diárias para Viagem - Aspectos conceituais e tributários do pagamento dessas despesas



Direito Empresarial | Acordo de Leniência - Uma espécie de delação premiada para as Pessoas Jurídicas





contabilidade Central

Desde 1969

Contabilidade Central leva a qualidade dos seus serviços a sério. Por isso, participa de diversos programas de qualidade voltados especificamente para empresas contábeis.

A empresa possui um Comitê de Qualidade, formado por representantes de diferentes áreas, que atua na busca pela melhoria contínua dos serviços aos seus clientes.



O PQS - Programa de Qualificação SESCOAP/PR é uma iniciativa que visa a melhoria dos processos e da qualidade das empresas prestadoras de serviços. A Contabilidade Central é certificada com o Selo Ouro deste programa, o que mostra a preocupação da empresa com o seu Sistema de Qualidade e com a melhoria contínua dos seus serviços.



O GContabil - Programa de Gestão para Empresas Contábeis é uma iniciativa do SESCOAP/PR que, dentre os benefícios proporcionados, encontra-se a organização administrativa das empresas prestadoras de serviços contábeis, a redução do custo dos serviços prestados, a melhoria do ambiente de trabalho e maior eficácia nos controles internos, visando a satisfação do cliente.



contato@contabilcentral.com.br
www.contabilcentral.com.br



(41) 3422-7796
(41) 8852-3683 (vivo)



Rua José Gomes, 146 - Centro
Paranaguá/PR - CEP 83.203-610



Negociação de Dívidas

Um processo inerente ao bom desenvolvimento das relações sociais, políticas e econômicas

A negociação é uma arte. Para executá-la é preciso haver profundo entendimento sobre o que está em jogo no momento da negociação e estabelecer uma estratégia bem definida para que o acordo resultante tenha sustentação no tempo e possam ser aceitas por ambas as partes que estavam em conflito de interesse.

Por ser algo presente na vida, a negociação não pode ser pensada como acontecimento isolado e sim como um processo inerente ao bom desenvolvimento das relações sociais, políticas e econômicas. Ela precisa ser entendida também como um exercício de influenciar as condições de resultados possíveis para que haja o acordo. Ou seja, é um processo decisório compartilhado, cujo resultado depende da habilidade dos negociadores.

Toda negociação exige, portanto, a compreensão dos limites em que ela se dá para que não haja falsas expectativas sobre sua eficácia.

Quando o assunto é negociação financeira, o conflito de interesse se repete, haja vista que o credor quer continuar recebendo o montante de seu crédito e o devedor pode não estar mais em condições de cumprir o que havia contratado.

A negociação, nesse caso, se desenvolve por um processo composto de diferentes etapas. Vai do diagnóstico da situação conjuntural pelas partes à mesa, passa pelo planejamento para propor alternativas ao contrato, que precisa ser revisto, e pelas tratativas propriamente ditas, até se chegar ao resultado do acordo, que pode ser favorável ou não a quem a provocou.

A força do argumento para negociar está na clareza da proposta do devedor, que pode ser demonstrado com números condizentes com a realidade do seu negócio, refletindo o presente comprovado e o futuro projetado. Para que o credor se sinta convencido de que não se trata apenas de um blefe.

São os dados reais entregues ao credor que darão sustentação ao novo acordo e vão pesar na decisão de ceder ou não novos benefícios. Ou seja, é a credibilidade do devedor que está em jogo.

A informação, portanto, significa seguramente, poder na negociação. Sua assimetria faz parte do jogo e é isso que torna a negociação tão envolvente. Se o devedor demonstrar insegurança em suas informações, a negociação tem tudo para lhe ser desfavorável.

Por outro lado, quanto mais o devedor dominar os argumentos predominantes e apontar saídas para redução do seu débito, se contrapondo com consistência ao que o credor havia oferecido, apontando como exemplo, possíveis falhas na metodologia de cálculo de juros, suas chances de um acordo aumentam.

No caso de dívidas bancárias e cartões de crédito, por

exemplo, há jurisprudência favorável ao devedor contra cálculos com juros sobre juros, que é considerado um abuso e, por isso, pode resultar em revisão do valor devido.

Em casos extremos, quando o devedor já está 'enterrado' em dívidas, uma das saídas é acionar a Lei de Recuperação Judicial de Empresas (Lei nº 11.101/2005) e propor um plano de recuperação especial para o empreendimento.

Os pequenos negócios são os que mais sofrem em épocas de crise. Mas o devedor precisa saber o motivo que o levou ao desequilíbrio e procurar adaptar-se à crise. Ao identificar o quanto suas vendas caíram, tem de fazer um corte nos custos de igual tamanho. Até porque, sem esse rearranjo na estrutura não terá clareza sobre o cumprimento do acordo que está tentando fazer com o seu credor.

Muitas vezes o endividamento não acontece porque os clientes sumiram, a concorrência aumentou, os custos operacionais se elevaram ou o produto/serviço perdeu atratividade no mercado, mas sim porque havia expectativa superestimada sobre os seus resultados e as informações apresentadas ao credor para abrir o crédito estavam carregadas de incertezas.

Muito do desarranjo financeiro pode ser também resultado de decisões equivocadas em momentos de desespero, como vender mercadorias abaixo do valor de custo para fazer caixa, pedir dinheiro a empresas de factoring e linhas de crédito mais altas por falta de credibilidade em outras fontes com juros menores, vender bens importantes da empresa. Tudo isso só aumenta o problema.

De fato, se foi a crise o motor do desarranjo, o credor perceberá logo que se trata de uma questão pontual, porque ele tem elementos para fazer um diagnóstico preciso do devedor, como base no histórico de movimentação e na pontualidade dos pagamentos.

Se a crise comprometeu as metas esperadas, sendo um fato concreto e mensurável, de curta duração, o credor certamente estará aberto para a negociação e até pode ampliar o crédito, alongar o prazo de quitação da dívida, enfim. Mas para os devedores que já vinham mal financeiramente em períodos anteriores, a situação é mais complicada.

O devedor pode se orientar sobre esta questão por meio de consultorias especializadas. A atuação dos consultores se concentra em criar uma estrutura adequada, seja por meio das informações e orientações prestadas ou por meio de articulações com os credores, de modo a propiciar a redução das barreiras que enfrentam os empreendedores na busca por recursos financeiros, ou conscientizá-los de que assumir determinados tipos de dívidas não é, necessariamente, a solução para seus problemas financeiros, que pode ser encontrada a partir de uma mudança de perspectiva ou de forma de atuação. ■



Fluxo de Caixa

Crie o hábito de verificar e registrar todo movimento financeiro

O Fluxo de Caixa é uma ferramenta simples para trabalhar, extremamente útil e poderosa para tornar a gestão financeira de sua empresa mais eficiente, auxiliando no planejamento financeiro e fornecendo informações para tomada de decisões.

Ele é considerado um dos principais instrumentos de avaliação da capacidade de uma empresa gerar recursos. Permite analisar como a empresa desenvolve sua política de captação e aplicação de recursos, o acompanhamento entre o projetado e o efetivamente realizado, identificando as variações e suas causas.

Sua construção tem início a partir do levantamento de informações conhecidas e projetadas, resultando numa demonstração visual de todas as entradas e saídas de recursos financeiros distribuídos numa linha de tempo futuro possibilitando avaliar e gerenciar o melhor momento de repor os estoques, comprar ativos, fazer investimentos, promoções de vendas, dentre outras operações para melhorar o seu negócio.

Sua projeção pode ser realizada em base diária, mensal, trimestral ou anual, e nem é necessários grandes investimentos em informática, visto que, tem muitos sistemas no mercado de baixo custo. A pequena e média empresa pode ainda se utilizar de uma simples planilha. A principal condição para a sua construção é a existência de uma cultura de controle e planejamento. É preciso, portanto, criar o hábito de verificar, analisar e registrar todos os dias a movimentação financeira para que se perceba a utilidade

que uma simples ferramenta pode oferecer à sua empresa.

Ao fazer o Fluxo de Caixa a empresa poderá utilizar a ferramenta correta para auxiliar na tomada de decisões. Para a projeção dos valores devem ser consideradas as seguintes informações:

- Saldo inicial de caixa - é o valor existente no caixa no início do período, composto por dinheiro, cheques, saldos bancários etc.
- Entradas de caixa - correspondem aos recebimentos de clientes, duplicatas, faturas de cartão de crédito etc.
- Saídas de caixa - correspondem aos pagamentos de fornecedores, pró-labore, salários, aluguéis, impostos, água, energia elétrica, telefone etc.
- Saldo final de caixa - representa o valor obtido pela soma do Saldo inicial de caixa com as Entradas de caixa e diminuído pelas Saídas de caixa. O Saldo final de caixa do período será também o Saldo inicial de caixa do período seguinte.

Com o caixa controlado o empresário pode aproveitar melhor das oportunidades que o mercado oferece e ter a visão no longo prazo de possíveis ameaças que poderão afetar o seu negócio. A empresa poderá dispor de tecnologia de última geração, processos bem definidos, colaboradores competentes etc., mas é na administração do caixa o porto seguro para todos os empresários. O controle do caixa garante lucro e estabilidade ao empreendimento. ■

Dicas importantes

- 1 Controle o fluxo de caixa diariamente;
- 2 Faça a projeção das contas a pagar e a receber dos próximos meses;
- 3 Fique atento aos prazos de vencimento, ao crescimento dos valores das contas a pagar e da inadimplência;
- 4 Não misture contas pessoais com as contas da empresa;
- 5 Nunca desvie o capital de giro para outros investimentos;
- 6 Sempre tenha uma reserva de dinheiro para as despesas não esperadas;
- 7 Controle a entrada e saída dos estoques;
- 8 Crie incentivos para que os clientes paguem à vista;
- 9 Por fim, tenha sempre foco no atendimento das necessidades de seu cliente.



Diárias para Viagem

Aspectos conceituais e tributários do pagamento dessas despesas

Os empregados quando exercem suas atividades fora do estabelecimento da empresa efetuam gastos com deslocamento, alimentação, hospedagem etc., necessários à execução do seu trabalho, que são normalmente ressarcidos pelo empregador com o título de diárias para viagem.

Existem também outras formas de ressarcimento de despesas ao empregado que executa atividades fora da empresa, como ajuda de custo e reembolso de quilometragem. No entanto, focamos os aspectos básicos e conceituais do pagamento de despesas a título de diárias para viagem.

As diárias para viagem são valores pagos pelo empregador aos empregados, para cobrir despesas habituais e necessárias para a realização de serviços fora do estabelecimento da empresa, tais como alimentação, transporte, hospedagem etc. Para que haja o pagamento destas despesas é necessário que o empregado realize serviço externo, haja habitualidade, e não haja a necessidade de comprovação das despesas efetuadas.

Nesta hipótese, se o valor pago pelo empregador for maior que as despesas efetuadas, o empregado ficará com o excedente. Muito embora a legislação não exija a comprovação das despesas efetuadas, deve haver certa relação entre os valores pagos a título de diárias com os valores efetivamente gastos, não significando que os valores devam ser idênticos. Porém, não deve haver tal desproporção que possa caracterizar remuneração disfarçada de diárias.

O valor pago pelo empregador a título de diárias para viagem não integram o salário do empregado, desde que não exceda a 50% do valor do seu salário. No entanto, quando exceder a 50% do salário, passa a ter natureza salarial e integrar, pelo valor total, a remuneração do

empregado para todos os efeitos legais, como afirma o artigo 457, § 1º, da CLT.

É oportuno lembrar que, se o empregado deixar de realizar as atividades fora do estabelecimento, cessa a causa do pagamento, cessa também a obrigação do empregador, não se perpetuando o pagamento das diárias ao longo da contratualidade.

É procedimento recorrente também, o empregado comprovar as despesas através de notas fiscais, mesmo que superior a 50% do seu salário. Nesta hipótese o valor recebido não terá natureza salarial e, portanto, não integrará ao valor do salário.

A empresa poderá ainda, adiantar determinado valor, para que o empregado tenha recursos mínimos necessários para gastos na viagem e no retorno, por meio de prestação de contas, reembolsá-lo pelos gastos excedentes ou devolver, quando o gasto não atingir o valor recebido na forma de adiantamento. Neste caso, é necessário que a prestação de contas seja feita por meio de documento denominado 'Relatório de Despesas de Viagens' e a este, anexado todos os comprovantes de despesas.

Os valores pagos devem guardar critérios de razoabilidade, não visar pagamentos com pessoas sem vínculos com o empregador, ser correlatas ao local da prestação dos serviços e poder serem comprovadas mediante documentação fiscal idônea.

Quanto à incidência de encargos é preciso ter critério na classificação dos pagamentos para não onerar a empresa pelo recolhimento indevido dos tributos ou pelo não recolhimento destes, que serão exigidos pelo fisco com acréscimos legais. ■

Tabela de incidência

PAGAMENTOS	INSS	FGTS	IR
■ Diárias para viagem até 50% do salário	Não	Não	Não
■ Diárias para viagem superior a 50% do salário	Sim	Sim	Não
■ Reembolso de despesas de viagens	Não	Não	Não



Distribuição de Lucros ou Dividendos

Análise da incidência ou não do Imposto de Renda Retido na Fonte

Os lucros apurados a partir de janeiro de 1996, pagos ou creditados por pessoas jurídicas tributadas com base no lucro real, presumido ou arbitrado, não estão sujeitos à incidência do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF) nem integram a base de cálculo do Imposto de Renda do beneficiário, pessoa física ou jurídica, domiciliada no País ou no exterior (artigo 654, do [RIR/1999](#)).

Também estão isentos do Imposto de Renda, desde 1º/01/1996, os lucros ou dividendos pagos ou creditados ao sócio, acionista ou ao titular da pessoa jurídica por conta de resultado de período-base não encerrados, devidamente apurado em balanço intermediário. No entanto, se houver parcela que exceda ao valor do lucro apurado ao final do período-base deverá ser imputada aos lucros acumulados ou às reservas de lucros de exercícios anteriores e, se o saldo for insuficiente, a parcela excedente será submetida à tributação com base na tabela progressiva mensal.

Para registro histórico, retroagiremos no tempo, verificando as diversas formas de incidência do Imposto de Renda, nos respectivos períodos em que os lucros ou dividendos foram submetidos à tributação. Como o regime tributário foi diferente nos diversos períodos, recomendamos que as empresas mantenham em sua contabilidade, controle em subcontas distintas, dos lucros acumulados de acordo com a época em que foram gerados.

Os lucros apurados no período de 1º/01/1994 a 31/12/1995, por pessoa jurídica tributada com base no lucro real, quando pagos ou creditados a pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no País, estavam sujeitos à incidência do IRRF à alíquota de 15% (artigo 655, do [RIR/1999](#)).

Para os lucros apurados no ano-calendário de 1993, deixou de haver a incidência do ILL e não houve a incidência do IRRF por

ocasião da distribuição a pessoas físicas e jurídicas, residentes ou domiciliadas no País (artigo 659, do [RIR/1999](#)).

No período de 1º/01/1989 a 31/12/1992, o sócio quotista, o acionista ou o titular de empresa individual ficou sujeito ao IRRF à alíquota de 8%, calculado com base no lucro líquido apurado na data de encerramento do período-base, independente da efetiva distribuição. Essa forma de tributação, extinta a partir de 1º/01/1993 era chamada de Imposto sobre o Lucro Líquido (ILL) (artigo 660, do [RIR/1999](#)).

Os lucros ou dividendos apurados até 31/12/1988, quando distribuídos, eram submetidos à tributação pelo IRRF calculados com base nas seguintes alíquotas no caso de beneficiários pessoas físicas: alíquota de 23%, se a pessoa jurídica distribuidora fosse companhia aberta (exceto se explorasse atividade rural e o lucro distribuído fosse proveniente dessa atividade) ou sociedade civil de profissão regulamentada (até 31/12/1987); alíquota de 15%, se a pessoa jurídica distribuidora fosse empresa rural (exceto no caso de redistribuição de rendimentos recebidos de participação societária em outra empresa ou no caso de distribuição de lucros não decorrente da atividade rural); e, alíquota de 25% nos demais casos.

Já no caso de beneficiários pessoas jurídicas, a alíquota era de 23%, todavia, ficava dispensado da incidência do IRRF quando o beneficiário fosse pessoa jurídica cujas ações eram negociadas em bolsa ou no mercado de balcão; cuja maioria do capital pertencia direta ou indiretamente a pessoa ou pessoas jurídicas cujas ações eram negociadas em bolsa ou no mercado de balcão; as imunes ou isentas do Imposto de Renda; e, cuja maioria do capital pertencia, direta ou indiretamente, a pessoa jurídica imune ou isenta. ■



Acordo de Leniência

Uma espécie de delação premiada para as Pessoas Jurídicas

A [Lei nº 12.846/2013](#) conhecida como Lei Anticorrupção representa importante avanço no combate à corrupção em nosso país, pela responsabilização objetiva, no âmbito administrativo e civil, de pessoas jurídicas que praticarem atos lesivos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, tendo o Acordo de Leniência como uma das características mais inovadoras, por equiparar-se a uma espécie de delação premiada.

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, poderão, no âmbito de suas competências, por meio de seus órgãos de controle interno, de forma isolada ou em conjunto com o Ministério Público ou com a Advocacia Pública, celebrar os Acordos de Leniência com as pessoas jurídicas responsáveis pela prática dos atos investigados, que colaborarem efetivamente com as investigações e o processo administrativo.

No âmbito do Poder Executivo Federal, bem como no caso de atos lesivos praticados contra a administração pública estrangeira, compete à Controladoria-Geral da União (CGU) celebrar os Acordos de Leniência, regulamentado pelo [Decreto nº 8.420/2015](#) e com seus procedimentos definidos pela [Portaria CGU nº 910/2015](#).

O Acordo de Leniência somente poderá ser celebrado se preenchidos, cumulativamente, os seguintes requisitos: a pessoa jurídica cesse completamente seu envolvimento na infração investigada a partir da data de propositura do acordo; em face de sua responsabilidade objetiva, cooperar com as investigações e com o processo administrativo; e, se comprometer a fazer ou melhorar os mecanismos internos de integridade, auditoria, incentivo às denúncias de irregularidades e à aplicação efetiva de código de ética e de conduta.

Celebrado o Acordo de Leniência seus benefícios serão em favor da pessoa jurídica signatária, nos termos previamente firmados no acordo, com a isenção da publicação extraordinária da decisão administrativa condenatória; a isenção das sanções restritivas ao direito de licitar e contratar ([Lei nº 8.666/1993](#)) e em outras normas que tratam de licitações e contratos; e, a possibilidade de redução em até dois terços da multa no valor de 0,1% a 20% do faturamento bruto do último exercício anterior ao da instauração do processo administrativo, excluídos os tributos, a qual nunca será inferior à vantagem auferida, quando for possível sua estimação, não sendo aplicável à pessoa jurídica qualquer outra sanção de natureza pecuniária decorrente das infrações especificadas no acordo. No caso da pessoa jurídica ser a primeira a firmar o Acordo de Leniência sobre os atos e fatos investigados, a redução poderá chegar até a sua completa remissão.

O Acordo de Leniência será proposto pela pessoa jurídica, por seus representantes, na forma de seu estatuto ou contrato social, ou por meio de procurador com poderes específicos para tal ato, observando que as sociedades sem personalidade jurídica serão representadas pela pessoa a quem couber a administração de seus bens; e, a pessoa jurídica estrangeira será representada pelo gerente, representante ou administrador de sua filial, agência ou sucursal aberta ou instalada no Brasil.

Após manifestação de interesse da pessoa jurídica em colaborar com a investigação ou a apuração de ato lesivo previsto, poderá ser firmado memorando de entendimentos com a CGU para formalizar a proposta e definir os parâmetros do acordo. No caso de seu descumprimento a pessoa jurídica ficará impedida de celebrar novo acordo pelo prazo de 3 anos. ■

Acordo de Leniência: Requisitos



Cessar a prática da irregularidade investigada.



Admitir a participação na infração.



Cooperar com as investigações.



Fornecer informações que comprovem a infração.



Aplicar código de ética e conduta.



Melhorar os mecanismos internos de integridade auditoria e denúncias.

ESPECIAL DE MARKETING

Coleção: Os 4P's do Marketing

Tendo como objetivo fundamental a educação corporativa para inspirar empreendedores ao pensamento estratégico, dando vida às suas ideias e projetos, disponibilizamos nesta edição o terceiro cartaz do "Especial de Marketing: 4P's do Marketing".

BAIXE E IMPRIMA O CARTAZ DO 3º P :

»» BAIXE AQUI ««



<p>PONTO</p> <p>O que inclui:</p> <ul style="list-style-type: none"> Localização Logística de distribuição Atendimento <p>O ponto é interpretado como a logística de distribuição, o atendimento no ponto de venda e a localização da empresa. Em termos de logística de distribuição, o pretendido é disponibilizar o produto certo, na quantidade exigida, no local adequado e no tempo solicitado. A localização precisa ser de fácil acesso, oferecer comodidade e estar focada no perfil do cliente, deve ser inclusiva, o fluxo de pessoas e os negócios vizinhos. Já em termos de atendimento, deve ser harmonioso, o ambiente interno precisa contar com uma interação harmoniosa de decoração, cores, higiene, limpeza, climatização e odor.</p>	<p>PROMOÇÃO</p> <p>O que inclui:</p> <ul style="list-style-type: none"> Divulgação Benefícios e vantagens Público alvo <p>A Promoção deve evidenciar os esforços para predispor o consumidor à compra, informando os benefícios, as vantagens sobre os concorrentes e o reforço da marca. A empresa precisa avisar ao público alvo, de forma clara e objetiva, ao mesmo tempo, descobrir como se comunicar eficientemente com o público alvo. A promoção de marketing tem como elementos a propaganda, a promoção de vendas, o marketing pessoal e o marketing direto.</p>
<p>PRODUTO</p> <p>Através de uma análise mais aprofundada sobre os seus pontos fortes e fracos, devem ser comparadas, todas as suas vantagens e desvantagens frente aos concorrentes.</p> <p>O produto precisa apresentar condições de atender às necessidades, os desejos e as expectativas dos consumidores. O conceito, a ideia, a dimensão, a marca, o visual, a percepção, a qualidade, o valor agregado, a capacidade de resolver problemas, os benefícios e diferenciais, a satisfação e o apoio de serviços que estão contidos nele e o seu ciclo de vida são ingredientes importantes a considerar.</p> <p>O que inclui:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desejo dos consumidores Valor agregado 	<p>AGOSTO/2016</p>

Agenda de Obrigações Tributárias | Julho 2016

AGENDA DE OBRIGAÇÕES				
Data	Obrigação	Fato gerador	Documento	Código / Observações
05 Ter	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	3º Dec. Jun/16	DARF	
06 Qua	Pagamento dos Salários	Jun/16	Recibo	Verificar se a Convenção ou Acordo Coletivo dispõe de outra data de vencimento para a categoria.
07 Qui	FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço	Jun/16	GFIP / SEFIP	Meio eletrônico / Conectividade Social
	CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados	Jun/16	Cadastro	Meio eletrônico / Port. MTE 1129/14
	SIMPLES DOMÉSTICO	Jun/16	DAE	Lei Complementar 150/2015
	Salário do Doméstico	Jun/16	Recibo	Lei Complementar 150/2015 Art. 35
08 Sex	GPS - Enviar cópia aos sindicatos	Jun/16	GPS/INSS	O prazo de envio de cópia da GPS ao Sindicato ainda não foi alterado por lei.
	IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados (Mensal)	Jun/16	DARF 1020	Cigarros 2402.20.00 Art. 4º Lei 11933/09
	Comprovante de Juros s/ Capital Próprio - PJ	Jun/16	Formulário	IN SRF 041/98, Art. 2º II
13 Qua	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	1º Dec. Jul/16	DARF	
14 Qui	EFD - Contribuições	Mai/16	Declaração	IN RFB 1252/12 Art 4º e 7º
15 Sex	CIDE	Jun/16	DARF 8741	Remessa ao exterior
			DARF 9331	Combustíveis
	COFINS e PIS - Retenção Fonte - Auto Peças	2ª Quinz. Jun/16	DARF	Lei 10485/02 alterada p/ Lei 11196/05
	Previdência Social (INSS)	Jun/16	GPS	Contribuintes individuais e facultativos, Segurado especial
20 Qua	Previdência Social (INSS)	Jun/16	GPS/INSS	Empresas ou equiparadas
	IRRF - Imposto de Renda Retido na Fonte	Jun/16	DARF	Art. 70, I, "d", Lei 11196/05, alterada p/ Lei 11.933/09
	COFINS/PIS-PASEP - Entidades Financeiras e Equiparadas	Jun/16	DARF 7897/4574	Lei 11933/09
	CSL/COFINS/PIS - Retenção na fonte	Jun/16	DARF 5952	Lei 10833/03 alterada p/ Lei 13137/15
	IRPJ/CSL/PIS e COFINS - Inc. Imobiliárias RET	Jun/16	DARF 4095/1068	Lei 10931/04, Art. 5º e IN RFB 1435/13 - RET
	SIMPLES NACIONAL	Jun/16	DAS	Resolução CGSN 094/11, Art. 38
21 Qui	DCTF - Mensal	Mai/16	Declaração	IN RFB 1599/2015, Art. 5º
25 Seg	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	2º Dec. Jul/16	DARF	
	IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados (Mensal)	Jun/16	DARF 5110	Cigarros 2402.90.00
			DARF 1097	Máquinas 84.29, 84.32 e 84.33
			DARF 1097	Tratores, veíc. e motocicletas 87.01, 87.02, 87.04, 87.05 e 87.11
			DARF 0676	Automóveis e chassis 87.03 e 87.06
			DARF 0668	Bebidas - Cap. 22 TIPI
			DARF 5123	Demais produtos
			DARF 0821	Cervejas sujeitas ao Tributação Bebidas Frias
			DARF 0838	Demais bebidas sujeitas ao RET
	PIS/PASEP - COFINS	Jun/16	DARF	Lei 11933/09, Art. 1º
COFINS e PIS - Retenção na Fonte - Auto Peças	1ª Quinz. Jul/16	DARF	Lei 10485/02 alterada p/ Lei 11196/05	
29 Sex	IRPF - Imposto de Renda de Pessoas Físicas	Jun/16	DARF 0190	Carnê Leão
			DARF 4600/8523	Ganhos de Capital - Alienação de bens e direitos
			DARF 6015	Renda Variável
	IRPF - Imposto de Renda de Pessoas Físicas - 4ª Quota	Ano 2015	DARF 0211	IN RFB 1613/2016
	IRPJ/CSL - Apuração Mensal de Imposto por Estimativa	Jun/16	DARF	Lei 9430/96, Art. 5º
	IRPJ/CSL - Apuração Trimestral - Pagamento da 1ª Quota	2º Trim/16	DARF	Lei 9430/96, Art. 5º
	IRPJ - SIMPLES NACIONAL - Lucro de Alienação de Ativos	Jun/16	DARF 0507	IN RFB 608/06, Art. 5º
	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	Jun/16	DARF 2927	Operações com contratos de derivativos financeiros
	DOI - Declaração Operações Imobiliárias	Jun/16	Declaração	IN RFB 1112/10, Art. 4º
	Contribuição Sindical - Empregados	Jun/16	GRCSU	Artigo 582, da CLT
IPI - Fabricante de Produtos - Capítulo 33 do TIPI	Mai-Jun/16	Informação	IN SRF 47/2000 - Anexo único	
Escrituração Contábil Fiscal (ECF)	Ano 2015	Declaração	IN SRF 1422/2013	

Nota: Havendo feriado local (Municipal ou Estadual) na data indicada como vencimento da obrigação recomendamos consultar se a obrigação deve ser recolhida antecipadamente ou postergada.

Tabelas Práticas e Indicadores Econômicos

TABELAS PRÁTICAS

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. Segurado Empregado, Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso

Salário de contribuição (R\$)	Aliquota
até 1.556,94	8%
de 1.556,95 até 2.594,92	9%
de 2.594,93 até 5.189,82	11%

2. Segurado Empregado Doméstico (Tabela para orientação do empregador doméstico)

Salário de contribuição (R\$)	INSS		FGTS	Seguro Acidente Trabalho	Indenização Perda Emprego	IRRF
	Empregado	Empregador				
até 1.556,94	8%	8%	8%	0,8%	3,2%	Tabela Progressiva
de 1.556,95 até 2.594,92	9%	8%	8%	0,8%	3,2%	
de 2.594,93 até 5.189,82	11%	8%	8%	0,8%	3,2%	
acima de 5.189,82	-	-	8%	0,8%	3,2%	

3. Segurado Contribuinte Individual e Facultativo

A contribuição dos segurados, contribuintes individual e facultativo, a partir de 1º de abril de 2003, é calculada com base na remuneração recebida durante o mês.

4. Salário Família

Remuneração (R\$)	Valor (R\$)
até 806,80	41,37
de 806,81 a 1.212,64	29,16
acima de 1.212,64	não tem direito ao salário família

Base Legal: Portaria Int. MPS/MF 01/2016

Salário Mínimo Federal

Período	Valor (R\$)
A partir de Janeiro/2016 - Decreto 8618/2015	880,00
Janeiro a Dezembro/2015 - Decreto 8.381/2014	788,00

Imposto de Renda na Fonte

Não foi publicado até o fechamento desta edição a tabela de IRRF para 2016

Base de Cálculo Mensal (R\$)	Aliquota	Parcela a Deduzir (R\$)
até 1.903,98	-	-
de 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	142,80
de 2.826,66 até 3.751,05	15%	354,80
de 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	636,13
acima de 4.664,68	27,5%	869,36

Deduções admitidas:

- por dependente, o valor de R\$ 189,59 por mês;
- parcela isenta de rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão, até o valor de R\$ 1.903,98 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade;
- as importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais;
- as contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios;
- as contribuições às entidades de previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios complementares assemelhados aos da Previdência Social, no caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

Lucro Real Estimativa e Presumido | Percentuais Aplicados

%	Atividades
1,6	- Revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural
8,0	- Venda de mercadorias ou produtos (exceto revenda de combustíveis para consumo) - Transporte de cargas - Serviços hospitalares - Atividade rural - Industrialização - Atividades imobiliárias - Construção por empreitada, quando se tratar de contratação por empreitada de construção civil, na modalidade total, fornecendo o empreiteiro todos os materiais indispensáveis à sua execução, sendo tais materiais incorporados à obra - Qualquer outra atividade (exceto prestação de serviços) para a qual não esteja previsto percentual especificado - Industrialização de produtos em que a matéria-prima ou o produto intermediário ou o material de embalagem tenham sido fornecidos por quem encomendou a industrialização
16,0	- Serviços de transporte (exceto o de cargas) - Serviços (exceto hospitalares, de transporte e de sociedades civis de profissões regulamentadas) prestados com exclusividade por empresas com receita bruta anual não superior a R\$ 120.000,00
32,0	- Serviços em geral para os quais não esteja previsto percentual específico, inclusive os prestados por sociedades civis de profissões regulamentadas (que, de acordo com o Novo Código Civil, passam a ser chamadas de sociedade simples) - Intermediação de negócios - Administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza - Serviços de mão de obra de construção civil, quando a prestadora não empregar materiais de sua propriedade nem se responsabilizar pela execução da obra

SIMPLES Nacional | Percentuais Aplicados

Enquadramento	Receita bruta acumulada nos doze meses anteriores (R\$)		Anexo I Comércio	Anexo II Indústria	Anexo III Serviço	Anexo IV Serviço	Anexo V Serviço	Tabela VI
	De	Até	%	%	%	%	%	%
Micro		180.000,00	4,00	4,50	6,00	4,50		16,93
	180.000,01	360.000,00	5,47	5,97	8,21	6,54		17,72
Empresa de Pequeno Porte	360.000,01	540.000,00	6,84	7,34	10,26	7,70		18,43
	540.000,01	720.000,00	7,54	8,04	11,31	8,49		18,77
	720.000,01	900.000,00	7,60	8,10	11,40	8,97		19,04
	900.000,01	1.080.000,00	8,28	8,78	12,42	9,78		19,94
	1.080.000,01	1.260.000,00	8,36	8,86	12,54	10,26		20,34
	1.260.000,01	1.440.000,00	8,45	8,95	12,68	10,76		20,66
	1.440.000,01	1.620.000,00	9,03	9,53	13,55	11,51		21,17
	1.620.000,01	1.800.000,00	9,12	9,62	13,68	12,00		21,38
	1.800.000,01	1.980.000,00	9,95	10,45	14,93	12,80		21,86
	1.980.000,01	2.160.000,00	10,04	10,54	15,06	13,25		21,97
	2.160.000,01	2.340.000,00	10,13	10,63	15,20	13,70		22,06
	2.340.000,01	2.520.000,00	10,23	10,73	15,35	14,15		22,14
	2.520.000,01	2.700.000,00	10,32	10,82	15,48	14,60		22,21
	2.700.000,01	2.880.000,00	11,23	11,73	16,85	15,05		22,21
2.880.000,01	3.060.000,00	11,32	11,82	16,98	15,50		22,32	
3.060.000,01	3.240.000,00	11,42	11,92	17,13	15,95		22,37	
3.240.000,01	3.420.000,00	11,51	12,01	17,27	16,40		22,41	
3.420.000,01	3.600.000,00	11,61	12,11	17,42	16,85		22,45	

Aplicação da tabela em função do fator "r", apurada sobre a Folha de Salários em relação a receita bruta.

Ref.: LC nº 123/06, alterada pela LC nº 147/14.

INDICADORES ECONÔMICOS E FISCAIS | Indicadores de Inflação e Juros (%)

Mês	IPC FIPE		IPC-DI FGV		IGP-M FGV		IGP-DI FGV		INPC IBGE		SELIC		TR		POUPANÇA		TJLP	
	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.	Mês	12 m.
Abr	0,46	10,03	0,49	9,24	0,33	10,63	0,36	10,43	0,64	9,83	1,06	14,02	0,1304	2,03	0,7179	9,32	0,6250	7,50
Mai	0,57	9,96	0,64	9,15	0,82	11,09	1,13	11,23	0,98	9,82	1,11	14,10	0,1533	2,07	0,6311	8,37	0,6250	7,50
Jun													0,2043	2,10	0,6547	9,41	0,6250	7,50

Unidade Fiscal

ANO	UFESP	UPF-PR	VRTE-ES	UPF-RS	UFIR-RJ	UFEMG	UFERMS	UPF-MT	UPF-PA	UFIR-CE	UFR-PB	UFR-PI
2016	23,55	90,75	2,9539	17,1441	3,0023	3,0109	23,63	124,88	3,0250	3,6941	44,91	2,99

UPF-MT - Valor relativo a Junho/2016 - UFR-PB - Valor relativo a Junho/2016 - UFERMS - Valor relativo a Maio e Junho/2016

Legislação • clique sobre o item para ler mais

- Constituição Federal

- CLT

- Código Civil

- Código tributário nacional

- Código de Defesa do Consumidor

**Para Você****Declarações Obrigatórias**

DMED	DIMOF	FCONT	DIRF	DIF
DECRED	DIPJ	PER/DCOMP	DITR	DSPJ
DBF	DIRPF	DIMOB	ECF	EFD
DCTF	DOI	DTTA	ECD	SPED

**Para Empresa**

- Regulamento do Imposto de Renda

- Regulamento do IPI

- Tabela de Incidência do IPI

- Regulamento da Previdência Social

- Regulamento Aduaneiro

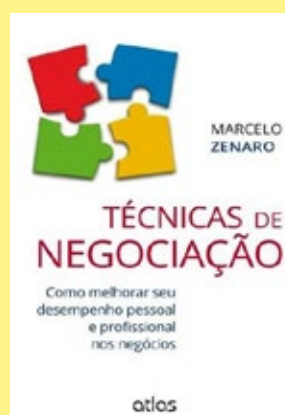
Regulamento do ICMS

- RICMS/AC
- RICMS/DF
- RICMS/MT
- RICMS/RJ
- RICMS/SE
- RICMS/AL
- RICMS/ES
- RICMS/PA
- RICMS/RN
- RICMS/SP
- RICMS/AM
- RICMS/GO
- RICMS/PB
- RICMS/RO
- RICMS/TO
- RICMS/AP
- RICMS/MA
- RICMS/PE
- RICMS/RR
- RICMS/BA
- RICMS/MG
- RICMS/PI
- RICMS/RS
- RICMS/CE
- RICMS/MS
- RICMS/PR
- RICMS/SC

Variedades

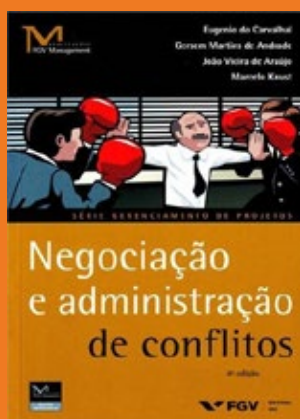
“A essência da negociação não está em concretizar o negócio, mas em criar relacionamentos duradouros.”

Ronald Shapiro



Técnicas de Negociação
Como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios.

Marcelo Zenaro



Negociação e administração de conflitos

Eugenio do Carvalho
Gersem Martins de Andrade
João Vieira de Araújo
Marcelo Knust

Nosso Boletim é feito a seis mãos, três mentes e um coração.

As mãos e mentes são de você leitor, de nosso cliente que leva a você este conhecimento e da nossa equipe que se empenha em fazer sempre o melhor. E juntos formamos um coração inspirado em contribuir com o seu sucesso pessoal e profissional.

Aprenda e compartilhe sempre!

Obrigado pela companhia.

Balaminut Editora

Coordenação Geral e Redação: **Luiz Antonio Balaminut**

Conselho Editorial: **Lucas Spresser Masquieto Balaminut**

Maria Adriana Masquieto Balaminut

Diagramação: **Thais Palladino**

Jornalista Responsável: **MTB 58662/SP**

Fechamento desta edição: **09/06/2016**

Todos os direitos reservados.

O Boletim do Empresário é uma excelente ferramenta de marketing para fidelização de seus clientes, de relacionamento com o mercado, de projeção e consolidação da sua marca associada a assuntos da atualidade, sobre gestão empresarial e alterações regulatórias.

Sua publicação é mensal e aborda temas sobre gestão empresarial, contabilidade, direito empresarial, inteligência fiscal, prática trabalhista, gestão de pessoas e alterações regulatórias complementado com agendas de obrigações tributárias, tabelas práticas e indicadores econômicos, com ênfase à adoção de boas práticas de governança corporativa.

Balaminut
editora 

Fundada em 1997, tem seu negócio centrado no mercado editorial de revistas e boletins informativos, focado na Gestão Empresarial com o objetivo fundamental de inspirar empreendedores ao pensamento estratégico e às boas práticas de governança corporativa, e contribuir com o desenvolvimento das pessoas e das organizações.

www.balaminut.com.br
balaminut@balaminut.com.br
(19) 2105 1000

CNPJ nº 01.764.928/0001-05
Av. Dr. Paulo de Moraes, 555
CEP 13400-853 - Piracicaba-SP