

Boletim do Empresário



Transforme a sua marca em uma referência no mercado.

GESTÃO EMPRESARIAL

Marketing de Relacionamento

Uma escolha sábia para a empresa que quer sobreviver e prosperar

04 Contabilidade Gerencial | Análise de Balanços - Análise horizontal, vertical e de liquidez



06 Inteligência Fiscal | Declarações - Declarações que devem ser apresentadas até 28 de fevereiro de 2018



05 Prática Trabalhista | Comprovante de Rendimentos - Comprovantes que devem ser fornecidos em fevereiro de 2018



07 Simples Nacional | Alíquota e Apuração - Cálculo de pagamento do Simples Nacional a partir de 2018





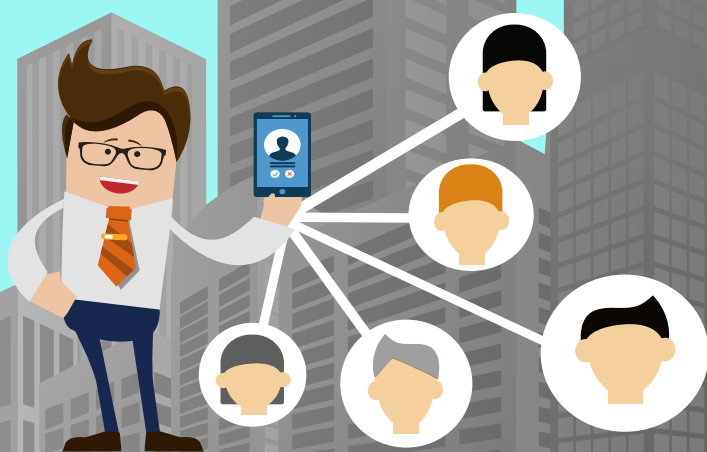
José Carlos Gonçalves da Silva
Paulo Antonio Gomes da Silva
José Henrique Gomes da Silva
Luiz Claudio Gonçalves da Silva
Norma Gregorio Monteiro da Silva

“
APRIMORAR
CONTINUAMENTE
O ATENDIMENTO
AOS NOSSOS CLIENTES.
”

Fone/Fax: (21) 2455-6627
(21) 2455-3880

ipj.contabilidade@ipjcontabilidade.com.br
www.ipjcontabilidade.com.br

Rua Inácia Gertrudes, 299
Parque Anchieta - Rio de Janeiro



**Transforme a sua marca
em uma referência no
mercado.**

Marketing de Relacionamento

Uma escolha sábia para a empresa que quer sobreviver e prosperar

O aumento da competitividade, o desenvolvimento tecnológico e a consequente mudança no comportamento do cliente, tornam cada vez mais importantes, a busca, por parte das empresas, da criação de vantagens competitivas sustentáveis. O foco no cliente é cada vez mais importante, e quanto maior a disputa entre as empresas pela preferência do cliente, maior a importância do atendimento de suas necessidades e da adequação dos produtos a essas necessidades.

Pela ótica do marketing, o valor é entendido de acordo com a percepção do cliente. O valor percebido é a expectativa que o cliente tem de que determinado produto irá satisfazer suas necessidades. Desse modo, o cliente busca maximizar seus benefícios, escolhendo empresas que lhe entreguem maior valor. Uma vez que a empresa é capaz de oferecer valor superior ao cliente, torna-se mais intenso o relacionamento entre ela e o cliente – e menos interessante para o cliente buscar outros fornecedores. Quanto maior o valor entregue pela empresa, mais protegida ela está da competição com empresas concorrentes.

Nesse cenário, o marketing de relacionamento surge como alternativa para o desenvolvimento de valor superior por meio da compreensão das necessidades dos clientes e da oferta de produtos adequados a cada um deles. É nesse sentido que nos orienta o livro Marketing de Relacionamento – Como implantar e avaliar resultados, dos autores Barreto, Iná Futino e Crescitelli, Edson - 1ª ed. – São Paulo, Pearson Education do Brasil, 2013.

Portanto, marketing de relacionamento é muito mais do que uma ação para obter clientes. É uma estratégia que envolve construção e disseminação de marca, prospecção, fidelização de clientes, criação de autoridade e posicionamento no mercado. Um dos objetivos do relacionamento é conquistar e fidelizar clientes, tornando-os defensores e divulgadores da marca, ou seja, transformando a marca em uma referência no mercado, principalmente pelas boas experiências oferecidas e vivenciadas pelos clientes.

Essa prática visa muito mais do que auxiliar nas vendas e criar clientes - é uma estratégia de longo prazo, que cria uma relação contínua e, preferencialmente, progressiva, fazendo com que os clientes se tornem fãs da marca, permitindo, ainda, com que ele possa evoluir para alternativas mais complexas da solução oferecida. O cliente se beneficia com a aproximação da empresa, recebendo respostas mais rápidas e personalizadas às suas dúvidas e problemas. Já a empresa se beneficia com respostas mais constantes que possibilitam melhorar continuamente o produto e entender ainda mais sobre o seu público.

Permite também que o cliente passe por uma experiência com a empresa, que faz perceber naturalmente o valor da marca, sendo provável que ele queira compartilhar essa experiência positiva com outras pessoas, gerando o efeito que influencia na compra pelos novos clientes e de novos contatos não forçados.

Existem muitas formas de fazer o marketing de relacionamento, e a internet serve de auxílio, pois permite que a empresa se aproxime ainda mais de seu público, com a utilização de metodologias do marketing digital ou marketing de conteúdo, e com ferramentas, como as mídias sociais, e-mail marketing etc.

O primeiro passo é conhecer o seu público alvo e estruturar uma base de dados sólida - é preciso atrair o público e obter informações estratégicas sobre ele, para gerar contatos com os quais se estabelecerá um relacionamento verdadeiro e fidelizar clientes consequentemente. Essa base de dados deve estar sempre atualizada para que a empresa seja assertiva em seu relacionamento, e na medida em que for atraindo mais clientes semelhantes com o definido pela empresa, verificar se as informações traçadas sobre eles no papel se aplicam na prática, mantendo um diálogo e um contato mais íntimo com ele.

Dentre aqueles que já são clientes – o ideal é identificar os quais são os que compram com mais frequência e que geram mais receitas para a empresa. É nesses clientes que devemos focar as ações de marketing de relacionamento mais robustas, criando um acompanhamento personalizado. Neste momento, já podemos utilizar ferramentas para estreitar as estratégias de marketing de relacionamento com eles, como exemplo, o e-mail marketing, programas de fidelidade, customer success e redes sociais.

O marketing de relacionamento num mercado cada vez mais competitivo é a diferença entre a empresa e o seu público-alvo. Mais do que oferecer um produto ou serviço, será oferecido um relacionamento verdadeiro com o seu público e é por meio deste relacionamento que ele decidirá se vai continuar comprando da empresa ou não. Ele requer mais do que competência, criatividade e investimento para oferecer o diferencial que vai transformar o cliente num fã da marca.

Para isso, requer que a empresa conheça o seu público para conseguir atendê-lo de forma personalizada, para realizar seus desejos e extrapolar expectativas para chegar onde ele mesmo ainda não tinha percebido que gostaria que sua empresa chegasse, resolvendo problemas que ele nem sabia que existia. O resultado é muito maior do que parece – um cliente satisfeito se reflete nas vendas, no faturamento e na sobrevivência da empresa. Seu marketing tem que ir além da oferta de produtos e serviços.

O caminho é aproveitar o que os avanços tecnológicos têm para oferecer e utilizá-los para realizar um marketing de relacionamento cada vez mais abrangente e, ao mesmo tempo, mais único e assertivo para seu cliente, mantendo um relacionamento saudável e positivo, a fim de estabelecer uma relação duradora. Estamos num mercado que cada vez mais é formado por empresas de receitas recorrentes e em que o custo de um novo cliente é sete vezes maior do que reter um cliente antigo. O marketing de relacionamento parece uma escolha sábia para a empresa que quer sobreviver, prosperar e se prolongar.

Seu objetivo principal não é vender mais para o maior número de clientes, e sim vender mais para cada cliente atual. O que buscamos não é participação de mercado, e sim a participação em relação ao cliente, identificando o maior número possível de necessidades para cada cliente, estimulando a recompra e a compra de outros produtos da empresa. O pilar central é a busca da continuidade na negociação com o mesmo cliente, e a fidelidade por meio da satisfação de suas necessidades, e desse modo, garantir o lucro da empresa. **3**



Análise de Balanços

Análise horizontal, vertical e de liquidez

Existem diferentes formas de avaliar o desempenho de uma empresa, seja pela qualidade de seus produtos, pela responsabilidade social, pela força da sua marca, ou pelas demonstrações financeiras. No caso das demonstrações financeiras elas oferecem uma série de informações, de acordo com as regras contábeis, e sua análise é de suma importância para qualquer empresa que pretenda evoluir, independentemente do seu ramo de atuação.

Todas as demonstrações financeiras podem ser analisadas. As mais comuns são as análises do Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. Para os gestores internos, a análise dessas demonstrações visa extrair informações econômicas e financeiras para a tomada de decisão, as causas que determinaram seu crescimento, a posição presente e as tendências futuras de uma empresa. Já para o analista externo, elas apresentam objetivos mais específicos, para o credor: a liquidez e capacidade de pagamento, já para o investidor: retorno do investimento e criação de valor.

Embora tenham suas limitações, as técnicas de análise de balanços são ferramentas gerenciais de grande importância. As mais difundidas e aceitas como direcionadores de tomada de decisões nas empresas, no que se refere à riqueza de informações são: análise horizontal, vertical e por meio de quocientes ou índices de liquidez.

Para que essas análises possam ser ferramentas úteis na tomada de decisões das empresas é de fundamental importância que os registros observem os Princípios de Contabilidade e que, se possível, os balanços possam estar auditados. Como a base da análise é a comparação, recomenda-se, ainda, que ela tenha como parâmetros, no mínimo, três períodos, para não propiciar interpretações equivocadas ou pouco relevantes.

Análise horizontal

A análise horizontal tem como principal finalidade evidenciar o crescimento ou a redução das contas dos Balanços e das Demonstrações do Resultado durante um determinado período, mostrando, claramente, a evolução ou não das vendas, dos lucros etc. Ela se caracteriza por alinhar as contas dos Balanços e das Demonstrações de dois ou mais períodos, tendo como base, o primeiro deles, para avaliar a evolução ou não, do patrimônio da empresa ao longo dos diversos períodos analisados.

Análise vertical

Já a análise vertical, também denominada análise de estrutura, é possível conceber, ainda que superficialmente, interpretações sobre a situação da empresa tendo como base apenas um período, pois o objeto primário desta análise são as contas e/ou grupos de contas que compõem o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado do período. Ela se caracteriza por atribuir a um valor de referência do Balanço ou da Demonstração de Resultado a grandeza máxima de análise, expressa normalmente pelo percentual de 100%.

No Balanço Patrimonial, o valor de referência pode ser o total do Ativo e do Passivo ou, ainda, o total dos grandes grupos de contas: no Ativo, o total do Circulante e o total do Não Circulante; no Passivo, o total do Circulante, do Não Circulante e do Patrimônio Líquido. No caso da Demonstração de Resultado, pode ser a Receita Bruta Operacional.

Essa análise revela a importância de cada conta ou grupo de contas ou item no contexto da respectiva demonstração. É possível verificar, por exemplo, se a empresa tende a aplicar seus recursos em bens do Ativo Imobilizado, no Estoque ou, ainda, se o investimento está uniformemente distribuído entre as diversas contas que compõe o Ativo.

Análise de liquidez

Os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações. As informações para cálculo destes índices são extraídas unicamente do Balanço Patrimonial, e caracteriza-se pela relação entre contas ou grupos de contas do Balanço Patrimonial. Como exemplo, o índice de liquidez corrente, que é igual ao Ativo Circulante dividido pelo Passivo Circulante. Esse quociente revela que, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo, a empresa tem "x" reais de Ativo para pagamento.

Por fim, a aplicação destas análises deve ser considerada como um procedimento inicial de avaliação de desempenho de uma empresa, cabendo outras avaliações. O estudo da estrutura dos Ativos e Passivos, da evolução patrimonial e de resultados ao longo do tempo é considerado de grande importância para o processo de análise econômica e financeira de uma empresa. **3**



Comprovante de Rendimentos

Comprovantes que devem ser fornecidos em fevereiro de 2018

Até o dia 28 de fevereiro de 2018 deverão ser fornecidos os seguintes comprovantes de rendimentos:

Comprovante de Rendimentos Pagos e de Imposto sobre a Renda Retido na Fonte – Pessoas Físicas

O comprovante deverá ser fornecido até o dia 28 de fevereiro de 2018, ou por ocasião da rescisão do contrato de trabalho, se esta ocorrer antes da referida data, pela fonte pagadora pessoa física ou jurídica, que houver pago à pessoa física beneficiária, rendimentos com retenção do Imposto sobre a Renda durante o ano-calendário de 2017, ainda que em único mês. É permitida a disponibilização, por meio da Internet, do comprovante para a pessoa física que possua endereço eletrônico e, neste caso, fica dispensado o fornecimento da via impressa ([artigos 1º e 3º, da IN RFB nº 1.215/2011](#)).

Comprovante Anual de Rendimentos Pagos ou Creditados e de Retenção de Imposto de Renda na Fonte - Pessoas Jurídicas

O comprovante deverá ser fornecido até o dia 28 de fevereiro de 2018, pelas pessoas jurídicas que tiveram efetuado pagamento ou crédito de rendimentos, a outras pessoas jurídicas, com retenção do Imposto de Renda na fonte durante o ano-calendário de 2017, ainda que em único mês. É permitida a disponibilização, por meio da Internet, do comprovante para a pessoa jurídica que possua endereço eletrônico, ficando dispensado, neste caso, do fornecimento da via impressa ([artigos 2º e 7º, da IN SRF nº 119/2000](#)).

Comprovante Eletrônico de Rendimentos Pagos e de Imposto sobre a Renda Retido na Fonte

O comprovante deverá ser encaminhado até o dia 28 de fevereiro de 2018, no endereço eletrônico do beneficiário, pela internet, pela fonte pagadora pessoa física ou jurídica, que houver pago a pessoa física rendimentos com retenção do Imposto sobre a Renda na Fonte durante o ano-calendário de 2017, ainda que em um único mês. A instituição financeira que houver pago a pessoa física rendimentos em cumprimento de decisões da Justiça Federal ou do Trabalho, também, poderá fornecer o comprovante eletrônico. É facultada, mediante acesso restrito, a disponibilização do comprovante ao beneficiário no endereço eletrônico da fonte

pagadora dos rendimentos ([artigos 2º e 4º, da IN RFB nº 1.416/2013](#)).

Comprovante Eletrônico de Pagamentos de Serviços Médicos e de Saúde

O comprovante deverá ser encaminhado até o dia 28 de fevereiro de 2018, no endereço eletrônico do beneficiário, pela internet, pela pessoa jurídica ou equiparada nos termos da legislação do Imposto sobre a Renda que houver recebido de pessoa física pagamentos decorrentes de serviços de saúde e planos privados de assistência à saúde durante o ano-calendário de 2017, ainda que em único mês. É facultada, mediante acesso restrito, a disponibilização do comprovante ao beneficiário no endereço eletrônico da pessoa jurídica ou equiparada, recebedora dos pagamentos ([artigos 3º e 4º, da IN RFB nº 1.416/2013](#)).

Comprovante Anual de Retenção da CSL/Cofins/PIS-Pasep

O comprovante deverá ser fornecido até o dia 28 de fevereiro de 2018, pelas pessoas jurídicas de direito privado, aos seus fornecedores, pessoas jurídicas, aos quais tenham efetuado pagamento durante o ano-calendário de 2017, pelo fornecimento de bens ou prestação de serviços. É permitida a disponibilização, por meio da Internet, do comprovante para a pessoa jurídica beneficiária do pagamento que possua endereço eletrônico ([artigos 1º e 12, da IN SRF nº 459/2004](#)).

Comprovante Anual de Retenção do IRPJ/CSL/Cofins/PIS-Pasep

O comprovante deverá ser fornecido até o dia 28 de fevereiro de 2018, pelos órgãos, pelas autarquias e pelas fundações da administração pública federal, aos seus fornecedores, pessoas jurídicas, aos quais tenham efetuado pagamento durante o ano-calendário de 2017, pelo fornecimento de bens ou prestação de serviços ([artigos 1º e 31, da IN SRF nº 475/2004](#)).

Informe de Rendimentos Financeiros

O comprovante deverá ser fornecido até o dia 28 de fevereiro de 2018, pelas fontes pagadoras de rendimentos de aplicações financeiras, aos beneficiários pessoas físicas. É permitida a disponibilização do comprovante, por meio da Internet, ou de outros meios eletrônicos, para a pessoa física que possua endereço eletrônico, ficando dispensado, neste caso, do fornecimento da via impressa ([artigos 1º e 2º, da IN SRF nº 698/2006](#)). **3**



Receita Federal

Declarações

Declarações que devem ser apresentadas até 28 de fevereiro de 2018

Até o dia 28 de fevereiro de 2018 deverão ser apresentadas as seguintes declarações:

Dirf | 2018

A Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (Dirf 2018), relativa ao ano-calendário de 2017 deverá ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018. Estão obrigadas a apresentação desta declaração, as pessoas jurídicas e físicas que, pagaram ou creditaram rendimentos sobre os quais tenha havido retenção do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (IRRF), ainda que em um único mês do ano-calendário, por si ou como representantes de terceiros ([IN RFB nº 1757/2017](#)).

Dmed | 2018

A Declaração de Serviços Médicos e de Saúde (Dmed 2018), relativa ao ano-calendário de 2017 deverá ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018. Estão obrigadas a apresentação desta declaração, as pessoas jurídicas, ou equiparadas nos termos da legislação do Imposto de Renda, contendo as informações de pagamentos recebidos, por prestadoras de serviços de saúde e as operadoras de planos privados de assistência à saúde ([IN RFB nº 985/2009](#)).

Dimob | 2018

A Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (Dimob 2018), relativa ao ano-calendário de 2017 deverá ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018. Estão obrigadas a apresentação desta declaração, as pessoas jurídicas, ou equiparadas que: a) comercializam imóveis que houverem construído, loteado ou incorporado para esse fim; b) que intermediarem aquisição, alienação ou aluguel de imóveis; c) que realizarem sublocação de imóveis; e, d) que se constituírem para construção, administração, locação ou alienação de patrimônio próprio, de seus condôminos e de seus sócios ([IN RFB nº 1.115/2010](#)).

e-Financeira | 2º semestre/2017

A Declaração sobre Informações de Operações Financeiras (e-Financeira), relativa ao 2º semestre de 2017 que deveria ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018, **foi prorrogada para 29 de junho de 2018** ([IN RFB nº 1.779/2017](#)). Estão obrigadas a apresentação da declaração: a) as pessoas jurídicas: autorizadas a estruturar e comercializar planos de benefícios de previdência complementar; autorizadas a instituir e administrar Fundos de Aposentadoria Programada Individual (Fapi); ou que tenham como atividade principal ou acessória a captação, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, incluídas as operações de consórcio, em moeda nacional ou estrangeira, ou a custódia de valor de propriedade de terceiros; e, b) sociedades seguradoras autorizadas a estruturar e comercializar planos de seguros de pessoas ([IN RFB nº 1.571/2015](#)).

Decred | 2º semestre/2017

A Declaração de Operações com Cartões de Crédito (Decred), relativa ao 2º semestre de 2017 deverá ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018. Estão obrigadas a apresentação desta declaração, as administradoras de cartões de crédito, ou seja, a emissora dos respectivos cartões, e a responsável pela administração da rede de estabelecimentos e pela captura e transmissão das transações dos cartões de crédito ([IN SRF nº 341/2003](#)).

Dif-Papel Imune | 2º semestre/2017

A Declaração Especial de Informações Fiscais relativas ao Controle do Papel Imune (DIF-Papel Imune), relativa ao 2º semestre de 2017 deverá ser apresentada até às 23h59min59s (horário de Brasília) do dia 28 de fevereiro de 2018. Estão obrigadas a apresentação desta declaração, os estabelecimentos fabricantes, distribuidores, importadores, empresas jornalísticas ou editoras e gráficas que realizaram operações com papel destinado a impressão de livros, jornais e periódicos, mesmo quando não houver movimentação de estoques e/ou produção no semestre-calendário ([IN RFB 1064/2010](#)). **3**



Alíquota e Apuração

Cálculo de pagamento do Simples Nacional a partir de 2018

A apuração dos tributos devidos pelo Simples Nacional, a partir de 1º/01/2018, sofreu significativa alteração com relação ao cálculo, anexos aplicáveis e ao reenquadramento de algumas atividades. Todas essas alterações decorreram da nova redação dada pela [Lei Complementar nº 155/2016](#) à Lei Complementar nº 123/2006, que instituiu o Simples Nacional.

O valor devido mensalmente pela Microempresa (ME) e pela Empresa de Pequeno Porte (EPP) optante pelo Simples Nacional será determinado, mediante aplicação das alíquotas efetivas, calculadas a partir das alíquotas nominais constantes das tabelas dos Anexos I a V da [Lei Complementar nº 123/2006](#), sobre a base de cálculo, observando-se que devem ser segregadas as receitas brutas auferidas no mercado interno e aquelas decorrentes de exportação (artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006).

Alíquota nominal

Para efeito de determinação da alíquota nominal, a empresa utilizará a receita bruta acumulada nos 12 meses anteriores ao período de apuração (§ 1º, do artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006). A opção pelo regime de caixa servirá exclusivamente para a apuração da base de cálculo, aplicando-se, o regime de competência para as demais finalidades, especialmente para determinação dos limites, bem como da alíquota a ser aplicada sobre a receita bruta recebida no mês.

Alíquota efetiva

A alíquota efetiva é o resultado de: $RBT12 \times Aliq - PD/RBT12$ (§ 1º-A, do artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006), em que:

- = RBT12: Receita Bruta acumulada nos 12 meses anteriores ao período de apuração;
- = Aliq: Alíquota nominal constante dos Anexos I a V da Lei Complementar nº 123/2006.
- = PD: Parcela a Deduzir constante dos Anexos I a V da Lei Complementar nº 123/2006.

Apuração

Sobre a receita bruta auferida no mês incidirá a alíquota efetiva, podendo tal incidência se dar, à opção da empresa, na forma regulamentada pelo

Comitê Gestor, sobre a receita recebida no mês, sendo essa opção irretratável para todo o ano-calendário (§ 3º, do artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006).

Exemplo

Considerando-se, que uma Empresa de Pequeno Porte, optante pelo Simples Nacional, tenha auferido, receita bruta acumulada de R\$ 600.000,00 (RBT12), no ano-calendário imediatamente anterior ao período de apuração (período de janeiro a dezembro), e que tenha auferido receita bruta no mês de janeiro deste ano, no valor de R\$ 50.000,00 (RBA) e tenha a atividade do Anexo I – Comércio.

Cálculo da alíquota efetiva:

$$= RBT12 \times Aliq - PD/RBT12$$

$$= R\$ 600.000,00 \times 9,5\% - R\$ 13.860,00 / R\$ 600.000,0$$

$$= 7,19\%$$

Cálculo do valor devido no Simples Nacional a ser recolhido no DAS:

$$= RBA \times Alíquota Efetiva$$

$$= R\$ 50.000,00 \times 7,19\%$$

$$= R\$ 3.595,00$$

Início de atividade

Em caso de início de atividade, os valores de receita bruta acumulada, constantes dos Anexos I a V da Lei Complementar nº 123/2006, devem ser proporcionalizados ao número de meses de atividade no período (§ 2º, do artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006).

Transformação, extinção, fusão e sucessão

Na hipótese de transformação, extinção, fusão ou sucessão da contribuição para PIS-Pasep e da Cofins, serão mantidas as alíquotas nominais e efetivas previstas nos Anexos I a V da Lei Complementar nº 123/2006, e lei ordinária disporá sobre a repartição dos valores arrecadados para os tributos federais, sem alteração nos totais dos percentuais de repartição a eles devidos, e mantidos os percentuais de repartição destinados ao ICMS e ao ISS (§ 1º-C, do artigo 18, da Lei Complementar nº 123/2006). **3**

Data	Obrigação	Fato gerador	Documento	Código / Observações
05 SEG	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	3º Dec. Jan/18	DARF	
	IRRF - Juros Cap.Próprio e Aplic.Finac., Prêmios e Multa Resc Contratos	21 a 31/Jan/18	DARF	Lei 11196/05, art. 70, I, “b”.
06 TER	Pagamento dos Salários	Jan/18	Recibo	Verificar se a Convenção ou Acordo Coletivo dispõe de outra data de vencimento para a categoria.
07 QUA	FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço	Jan/18	GFIP / SEFIP	Meio eletrônico / Conectividade Social
	CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados	Jan/18	Cadastro	Meio eletrônico / Port. MTE 1129/14
	SIMPLES DOMÉSTICO	Jan/18	DAE	Lei Complementar 150/2015
	Salário do Doméstico	Jan/18	Recibo	Lei Complementar 150/2015 Art. 35
09 SEX	GPS - Enviar cópia aos sindicatos	Jan/18	GPS/INSS	O prazo de envio de cópia da GPS ao Sindicato ainda não foi alterado por lei.
	IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados (Mensal)	Jan/18	DARF 1020	Cigarros 2402.20.00 Art. 4º Lei 11933/09
	Comprovante de Juros s/ Capital Próprio - PJ	Jan/18	Formulário	IN SRF 041/98 , Art. 2º II
15 QUI	CIDE	Jan/18	DARF 8741 DARF 9331	Remessa ao exterior Combustíveis
	COFINS e PIS - Retenção na Fonte - Auto Peças	2º Quinz. Jan/18	DARF	Lei 10485/02 alterada p/ Lei 11196/05
	Previdência Social (INSS)	Jan/18	GPS	Contribuintes individuais e facultativos, Segurado especial
	EFD - Contribuições	Dez/17	Declaração	IN RFB 1252/12 Art 4º e 7º
16 SEX	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	1º Dec. Fev/18	GPS	Contribuintes individuais e facultativos, Segurado especial
	IRRF - Juros Cap.Próprio e Aplic.Finac., Prêmios e Multa Resc Contratos	01 a 10/Jan/18	DARF	Lei 11196/05, art. 70, I, “b”.
	Previdência Social (INSS)	Jan/18	GPS/INSS	Empresas ou equiparadas
20 TER	IRRF - Imposto de Renda Retido na Fonte	Jan/18	DARF	Art. 70, I, “d”, Lei 11196/05 , alterada p/ Lei 11.933/09
	COFINS/PIS-PASEP - Entidades Financeiras e Equiparadas	Jan/18	DARF 7897/4574	Lei 11933/09
	CSL/COFINS/PIS - Retenção na fonte	Jan/18	DARF 5952	Lei 10833/03 alterada p/ Lei 13137/15
	IRPJ/CSL/PIS e COFINS - Inc. Imobiliárias RET	Jan/18	DARF 4095/1068	Lei 10931/04 , Art. 5º e IN RFB1435/13 - RET
	SIMPLES NACIONAL / MEI	Jan/18	DAS	Resolução CGSN 094/11 , Art. 38
23 SEX	DCTF - Mensal	Dez/17	Declaração	IN RFB 1599/2015 , Art. 5º
	IRRF - Juros Cap.Próprio e Aplic.Finac., Prêmios e Multa Resc Contratos	11 a 20/Jan/18	DARF	Lei 11196/05, art. 70, I, “b”.
	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	2º Dec. Fev/18	DARF	
	IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados (Mensal)	Jan/18	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	Jan/18	DARF	Lei 11933/09 , Art. 1º
28 QUA	COFINS e PIS - Retenção na Fonte - Auto Peças	1º Quinz. Fev/18	DARF	Lei 10485/02 alterada p/ Lei 11196/05
	IRPF - Imposto de Renda de Pessoas Físicas	Jan/18	DARF 0190	Carnê Leão
			DARF 4600/8523	Ganhos de Capital - Alienação de bens e direitos
			DARF 6015	Renda Variável
	IRPJ/CSL - Apuração Mensal de Imposto por Estimativa	Jan/18	DARF	Lei 9430/96 , Art. 5º
	IRPJ/CSL - Apuração Trimestral - Pagamento da 2º Quota	4º Trim/17	DARF	Lei 9430/96 , Art. 5º
	IRPJ - SIMPLES NACIONAL - Lucro de Alienação de Ativos	Jan/18	DARF 0507	IN RFB 608/06 , Art. 5º
	IOF - Imposto sobre Operações Financeiras	Jan/18	DARF 2927	Operações com contratos de derivativos financeiros
	DOI - Declaração Operações Imobiliárias	Jan/18	Declaração	IN RFB 1112/10 , Art. 4º
	Contribuição Sindical - Autônomos e Profissionais Liberais	Ano 2018	GRCSU	Contribuição Facultativa - Art.583, CLT
	Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (Dirf 2018)	Ano 2017	Declaração	IN RFB nº 1757/2017
	Declaração de Serviços Médicos e de Saúdes (Dmed 2018)	Ano 2017	Declaração	IN RFB nº 985/2009
	Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliária (Dimob 2018)	Ano 2017	Declaração	IN RFB nº 1.115/2010
	Declaração de Operações com Cartões de Crédito (DECREd)	2º semestre 2017	Declaração	IN SRF nº 341/2003
	Declaração Especial de Informações Fiscais (DIF-Papel Imune)	2º semestre 2017	Declaração	IN RFB 1064/2010
	Comprovante de Rendimentos – Pessoas Físicas	Ano 2017	Formulário	IN RFB nº 1.215/2011
	Comprovante Anual de Rendimentos - Pessoas Jurídicas	Ano 2017	Formulário	IN SRF nº 119/2000
	Comprovante Eletrônico de Rendimentos Pessoas Físicas	Ano 2017	Formulário	IN RFB nº 1.416/2013
	Comprovante Eletrônico de Pagamentos de Serviços Médicos e de Saúde	Ano 2017	Formulário	IN RFB nº 1.416/2013
	Comprovante Anual de Retenção da CSL/Cofins/PIS-Pasep	Ano 2017	Formulário	IN SRF nº 459/2004
	Comprovante Anual de Retenção do IRPJ/CSL/Cofins/PIS-Pasep	Ano 2017	Formulário	IN SRF nº 475/2004
	Informe de Rendimentos Financeiros	Ano 2017	Formulário	IN SRF nº 698/2006

!

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.

Tabela Práticas e Indicadores Econômicos

TABELAS PRÁTICAS

INSS | Contribuições Previdenciárias

1. Segurado Empregado, Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso

Salário de contribuição (R\$)	Alíquota
até 1.693,72	8%
de 1.693,73 até 2.822,90	9%
de 2.822,91 até 5.645,80	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 1.693,72	8%	8%	8%	0,8%	3,2%	Tabela Progressiva
de 1.693,73 até 2.822,90	9%	8%	8%	0,8%	3,2%	
de 2.822,91 até 5.645,80	11%	8%	8%	0,8%	3,2%	
acima de 5.645,80	-	-	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 877,67	45,00
de 877,67 a 1.319,18	31,71
acima de 1.319,18	não tem direito ao salário família

Base Legal: Portaria MF nº 15/2018

Salário Mínimo Federal	
Período	Valor (R\$)
A partir de Janeiro/2018 - Decreto 9255/2017	954,00
Janeiro a Dezembro/2017 - Decreto 8948/2016	937,00

Não foi publicado até o fechamento desta edição a nova tabela do IRRF para 2018.

Imposto de Renda na Fonte		
Base de Cálculo Mensal (R\$)	Alíquota	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:

a) por dependente, o valor de R\$ 189,59 por mês;

b) 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;

c) as importâncias pagas em dinheiro, a título de alimentos ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais;

d) as contribuições para a Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios;

e) 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

Dicas Importantes!

EFD-Reinf

Os prazos para entrega da EFD-Reinf foram alterados para:

- a) para o 1º grupo, que compreende as entidades integrantes do "Grupo 2 - Entidades Empresariais", com faturamento no ano de 2016 acima de R\$ 78.000.000,00, a partir do dia 1º de maio de 2018, em relação aos fatos geradores ocorridos a partir dessa data;
- b) para o 2º grupo, que compreende os demais contribuintes, a partir do dia 1º de novembro de 2018, em relação aos fatos geradores ocorridos a partir dessa data; e
- c) para o 3º grupo, que compreende os entes públicos, integrantes do Grupo 1 - Administração Pública, a partir do dia 1º de maio de 2019, em relação aos fatos geradores ocorridos a partir dessa data.

Base legal: [IN RFB nº 1.767/2017](#).

Rais 2018

A Rais 2018, ano base 2017, deverá ser entregue até o dia 23 de março de 2018.

Base legal: Portaria MTb nº 31/2018.



Para Você

- [Constituição Federal](#)
- [CLT](#)
- [Código Civil](#)
- [Código tributário nacional](#)
- [Código de Defesa do Consumidor](#)



Para Empresa

- [Regulamento do Imposto de Renda](#)
- [Regulamento do IPI](#)
- [Tabela de Incidência do IPI](#)
- [Regulamento da Previdência Social](#)
- [Regulamento Aduaneiro](#)



Declarações Obrigatórias

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



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 | |

“Marketing de relacionamento é uma estratégia que envolve construção e disseminação de marca, prospecção, fidelização de clientes, criação de autenticidade e posicionamento no mercado.”



Livro
Marketing e Relacionamento
Como implantar e avaliar resultados

Iná Futino Barreto e Edson Crescitelli



Fevereiro 2018

17 Término do Horário de Verão

Ponto Facultativo
13 Carnaval

A partir das zero horas (00h00) do dia 17 de fevereiro de 2018, os relógios devem ser atrasados em um hora nos estados em que o Horário de Verão é válido.