

GESTÃO

Um olho na Copa, outro no estoque

Às vésperas do Mundial no Brasil, administrar bem a quantidade de produtos é a chave para o comércio aproveitar o crescimento nas vendas que o evento deve proporcionar **Págs. 6 e 7** ➤



Andrea Lopes, dona de empresa em São Paulo, que produz itens direcionados ao torneio de futebol, está animada com o evento: “Estamos produzindo a pleno vapor”

FINANCIAMENTO



Oliveira é ‘veterano’ em financiamento

Crédito bom é crédito bem planejado

Antes de pedir financiamento, empresário deve montar um plano de negócio.

Págs. 8 e 9 ➤

LEGISLAÇÃO



Ciarlo (dir.) investiu em prevenção

Saiba o que fazer para reduzir riscos de acidente na empresa

Págs. 4 e 5 ➤

REMUNERAÇÃO

Está na hora de aumentar o pró-labore?

Pág. 3 ➤

ADMINISTRAÇÃO

Loja indica prestador de serviço e melhora faturamento

Pág. 12 ➤

Dicas de leitura

As cartas de Tsuji



Neste romance, o pesquisador João decide abrir uma empresa, mas não sabe bem por onde começar.

Ele passa a receber cartas de seu mentor Tsuji Sensei. Cada uma delas traz dicas sobre como é abrir e tocar um negócio. Entre os temas abordados pelos autores Rochel Monteiro Lago, Lilian Barros Pereira Campos e Euler Santos figuram plano de negócios, pesquisa e empreendedorismo.

Empreendedorismo - Transformando Ideias em Negócios



José Carlos de Assis Dornelas é um dos maiores especialistas brasileiros quando o assunto é empreende-

dorismo. Neste livro, que já está na 4ª edição, ele fala sobre como é possível fazer as coisas acontecerem. A obra traz conceitos teóricos e estudos de caso.



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

Você, cliente do SEBRAE-SP, é a razão da nossa existência. E para que possamos continuar prestando um serviço de qualidade, saber o que você pensa sobre nós é muito importante.

Queremos ouvi-lo:
0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br > clique em OUVIDORIA.

A união que faz a diferença

Por conta da manifestação de várias entidades empresariais, como Associação Comercial de São Paulo, Fecomercio-SP, Sescon-SP, que alertaram sobre o perigoso contorno arrecadatório do eSocial, foi adiado o início das operações deste Sistema de Escrituração Fiscal Digital das obrigações fiscais, previdenciárias e trabalhistas. Desta forma, os pequenos negócios passarão a incluir dados apenas em janeiro de 2015.

Vitória da ampla discussão, da qual Sebrae-SP também participou, e que ressoou em vários órgãos arrecadatórios. Agora ganhamos tempo precioso para solucionar pontos ainda obscuros, como a complexidade da plataforma e necessidade de investimento para adequação às questões de tecnologia e recursos humanos capacitados, a falta de informações sobre o módulo simplificado e as dificuldades de compensar créditos com a Previdência Social.

Entretanto, sabemos que esta questão é apenas a ponta do iceberg e por isso queremos levar este debate além: não podemos mais adiar o verdadeiro aprimoramento da legislação trabalhista, com a revisão e a adoção de formas modernas de contratação de empregados, a regulamentação da figura da terceirização de mão de obra, respeitando a vontade das partes e a realidade dos pequenos negócios.

Desatar os nós

A sociedade já tem demonstrado seu esgotamento pelos incalculáveis obstáculos ao livre empreender. Fundamental manter esta união produtiva para que os alertas da sociedade se traduzam em atos que eliminem os nós burocráticos que emperram a competitividade do setor produtivo.



Alencar Burti,
empresário e presidente
do Conselho Deliberativo
do Sebrae-SP

Caso contrário, corremos real risco de que este movimento desague num terreno perigoso em que a única alternativa seja o retorno do regime da força, como vemos em vários países, em especial os que estão ao nosso redor.

Dúvida do empreendedor

Contratei um escritório de contabilidade. Devo deixar todos os documentos da empresa com o contador?

Em primeiro lugar, gostaríamos de destacar a opção feita, pois muito mais do que uma exigência legal e independentemente do porte da empresa, a contabilidade é uma ferramenta fundamental nas mãos das empreendedoras e empreendedores que desejam sobreviver e crescer em um mercado extremamente competitivo como o nosso, pois oferece instrumentos para o controle do seu patrimônio, gerenciamento dos seus negócios e de redução da carga tributária.

Portanto, a escolha deste profissional deve ser muito criteriosa, com consulta às entidades que representam a categoria e, às empresas para as quais o referido escritório já presta serviços.

É importante que exista um contrato assinado entre as partes, prevendo quais os serviços serão prestados, quais relatórios e declarações serão apresentados e entregues, como também os honorários e forma de pagamento, inclusive em relação ao



Julio Durante

pagamento ou não de um adicional no final do ano.

Quanto aos documentos - Contrato Social ou registro de Empresário Individual, o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e o Alvará de Funcionamento, etc - deverão ser guardados pela empresa, como orientam o Conselho Regional de Contabilidade (CRC) e a Fenacon.

Os documentos encaminhados para escrituração deverão ser devolvidos à empresa e, o pagamento dos tributos, deverá sempre ser realizado pelo próprio empreendedor e não pelo escritório de contabilidade.

Julio Durante,
consultor do Sebrae-SP

Quando aumentar o pró-labore?

Os negócios vão bem, a empresa cresce e faturamento e lucro estão em alta. Esta é a hora ideal para aumentar o pró-labore, ou seja, o salário do dono, e melhorar seu padrão de vida. Certo? Os especialistas dizem que não. Pelo menos, não antes de responder a algumas perguntas como: quanto do meu lucro tem sido revertido em investimentos na própria empresa? Há algo reservado para emergências?

Segundo consultor do Sebrae-SP, Reinaldo Messias, quando a empresa está em boa fase, é interessante não alterar o valor do pró-labore. “O ideal é que aumente seus ganhos com uma justa e planejada distribuição de lucros que propiciará a merecida melhora no padrão de vida”, comenta.

É importante lembrar que, no universo das micro e pequenas empresas, o papel de administrador é realizado pelo próprio empresário, que nem sempre poderá ser bem remunerado, pois a empresa pode não oferecer condições para suportar esse tipo de gasto, mesmo que pareça estável.

Para responder sobre a possibilidade de aumentar sua retirada mensal, é necessário que haja um



Cláudia Sungaila: “Sofremos muito, mas anos depois as coisas começaram a mudar”

planejamento estratégico. Caso o empresário não tenha um plano inicial, o momento será propício para que as contas sejam reajustadas. “O tempo pode ser aliado de quem investe e se programa, mas também pode ser um inimigo de quem não se planejou”, afirma Messias.

Foi o que Cláudia Sungaila, proprietária da Savant/Tecnologia da Informação, aprendeu a duras penas. “No início, não havíamos definido o valor do pró-labore e, quando precisava pagar uma conta, sacava o dinheiro da empresa. Fizemos uma bagunça financeira”, lamenta.

Segundo ela, em meio às dificuldades, em 2009, vendeu o apartamento onde morava e alugou outro, com o objetivo de investir na estrutura da empresa, aberta em 2002. “Sofremos muito, mas anos depois as coisas começaram a mudar. Conseguimos ter um posicionamento mais profissional quando participamos de consultorias no Sebrae-SP. Também fiz o Empretec (*programa do Sebrae*), que foi um divisor de águas”, comentou. Hoje, Cláudia comemora os bons resultados de 2013 e, mesmo sem ter certeza sobre o quanto terá de crescimento este ano, respira aliviada por saber que a empresa está estável.

Antes de aumentar a retirada:

- 1** Avalie como foi o desempenho da empresa nos últimos três meses
- 2** Cheque se o próximo período não será de baixa sazonal
- 3** Analise a questão tributária juntamente com seu contador
- 4** Verifique seus planos para a sustentabilidade financeira da operação
- 5** Estude os novos investimentos

Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti

ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Desenvolve SP, SEBRAE, Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal.

DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Diretor-superintendente)

Ivan Hussni (Diretor Técnico)

Pedro Jehá (Diretor de Administração e Finanças)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali

Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885

Editores assistentes: Roberto Capisano Filho e Daniel Lopes

Repórteres: Ana Laura Fiochi, Geovana Ferreira,

Giuliana Gonçalves, Miriam Bizarro e Sandra Motta

Fotos: A2 Fotografia e Geovana Ferreira

Ilustrações: thinkstockphotos.com

Apoio Comercial: Valéria Capitani

Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros

Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1.117, Paraíso, CEP: 01504-001

Escritórios Regionais do Sebrae-SP

Alto Tietê: 11 4722-8244

Araçatuba: 18 3622-4426

Araraquara: 16 3332-3590

Baixada Santista: 13 3289-5818

Barretos: 17 3323-2899

Bauru: 14 3234-1499

Botucatu: 14 3815-9020

Campinas: 19 3243-0277

Capital Centro: 16 3621-4050

Capital Leste I: 11 2225-2177

Capital Leste II: 11 2074-6601

Capital Norte: 11 2976-2988

Capital Oeste: 11 3832-5210

Capital Sul: 11 5522-0500

Franca: 16 3723-4188

Grande ABC: 11 4990-1911

Guaratinguetá: 12 3132-6777

Guarulhos: 11 2440-1009

Jundiaí: 11 4587-3540

Marília: 14 3422-5111

Osasco: 11 3682-7100

Ourinhos: 14 3326-4413

Piracicaba: 19 3434-0600

Presidente Prudente: 18 3222-6891

Ribeirão Preto: 16 3621-4050

São Carlos: 16 3372-9503

São João da Boa Vista: 19 3622-3166

São José do Rio Preto: 17 3222-2777

São José dos Campos: 12 3922-2977

Sorocaba: 15 3224-4342

Sudoeste Paulista – Itapeva: 15 3522-4444

Vale do Ribeira: 13 3821-7111

Votuporanga: 17 3421-8366



De acordo com a pesquisa Focus, do Banco Central, mercado prevê mais inflação e juros maiores em 2014. A projeção para a inflação medida pelo IPCA passou de 6,11% para 6,28%; para a Selic, expectativa é de uma taxa de 11,25% ao fim do ano.

Legislação

Como reduzir acidentes

Cuidar da segurança e zelar pela saúde dos colaboradores são obrigações de todas as empresas. Entretanto, as altas taxas de acidentes e doenças decorrentes do trabalho no Brasil – e seus consequentes prejuízos humanos, sociais e econômicos – refletem a resistência que muitas delas têm. Prevenir ainda é o melhor caminho e, tanto lideranças quanto funcionários precisam se mobilizar nesse sentido.

A prevenção é mais eficaz e tem menor custo que tratamento e reabilitação. Cabe às organizações, desde a admissão do funcionário, prepará-lo para atuar no contexto da sua segurança e de seus companheiros de trabalho. Capacitar, sensibilizar e envolver é fundamental.

“Todos podem e devem tomar medidas concretas para melhorar sua capacidade de prevenção das enfermidades profissionais. É positivo para os trabalhadores e suas famílias e também para o empregador, que ganha em produtividade e em muitos outros aspectos”, destaca o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em São Carlos, Paulo Sérgio Cereda.

O Ministério do Trabalho estabelece normas que devem ser observadas por quem tem um negócio. Conhecidas como NRs, são ao todo 36 e fornecem orientações sobre procedimentos obrigatórios relacionados à segurança e medicina do trabalho.

Tais normas são citadas no Capítulo V da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Foram aprovadas em junho de 1978 e são periodicamente revisadas pelo Ministério.

Ainda assim, atualmente, o alto grau de descumprimento das normas de proteção para os funcionários coloca o Brasil em quarto lugar no ranking mundial de acidentes de trabalho, atrás apenas da China, dos Estados Unidos e da Rússia.

As NRs versam sobre condições salubres no ambiente, ergonomia,

do total de empresas existentes no País. “Claro que, sob um determinado ponto de vista, as MPES são fortemente impactadas por acidentes, danos patrimoniais ou outros tipos de prejuízos, mas, por outro lado, possuem maior facilidade de criar ou incorporar boas práticas já que, muitas vezes, o

exercício das funções ou advinda das condições em que ele é desenvolvido. Por fim, é considerado ainda como acidente do trabalho aquele ocorrido no percurso residência-trabalho-residência, mesmo que com veículo de propriedade do empregado, mas desde que não haja interrupção ou



Ciarlo (de azul), investiu R\$ 400 mil em equipamentos e treinamento para adequar sua padaria, em São Carlos, às normas de segurança do trabalho

exigência de equipamentos de proteção, prevenção de acidentes, dentre outros tópicos. Não respeitá-las pode implicar em penalidades administrativas e, no caso de um acidente laboral, pode gerar expressivas indenizações, além de comprometer a imagem institucional do empregador.

Engajamento

Segundo Cereda, as micro e pequenas empresas precisam estar engajadas, já que representam 99%

próprio dono é o responsável pela gestão de segurança no trabalho, a comunicação é direta e a dinâmica interna é mais informal”, explica.

O conceito de acidente de trabalho diz respeito àquele que ocorre quando o funcionário realiza serviço inerente ao contrato de trabalho, tanto internamente quanto externamente. Segundo a legislação, também se encaixa no conceito a doença profissional, assim entendida como aquela produzida ou desencadeada pelo

alteração de percurso por motivo estranho ao contrato de trabalho.


Atento a estas questões e à integridade de seus colaboradores, o empresário Alexander Ciarlo, proprietário de uma padaria em São Carlos, fez investimentos recentes em equipamentos e treinamento. Devido à revisão da NR 12, que define parâmetros para todos os tipos de maquinário, Ciarlo adquiriu várias máquinas em um período de 18 meses, totalizando R\$ 400 mil para a adequação à norma.

Nos últimos cinco anos, 121 empresas têxteis e de confecção encerraram as atividades no Estado de São Paulo. As dificuldades do setor paulista exemplificam os entraves enfrentados pela indústria no Brasil. Nos últimos anos, o desempenho tem sido ruim e o País tem perdido espaço na competição com outras nações.

de trabalho

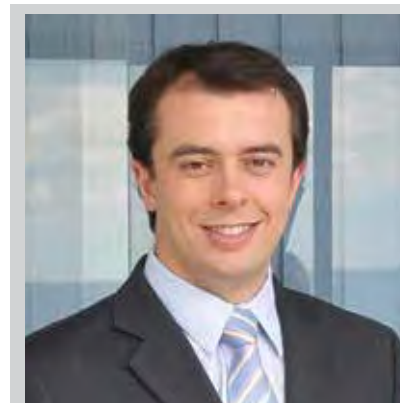
O negócio, que começou familiar, hoje ocupa mais de 1500 m² e conta com 35 funcionários. Segundo Ciarlo, não foi só o empreendimento que cresceu, mas a preocupação com os colaboradores também. “Visitamos feiras de panificação frequentemente e observamos a evolução dos maquinários. Neste segmento, o cilindro é a máquina que oferece maior risco de mutilação e foi o primeiro a ser trocado. Os botões de emergência, a presença de sensores e o desligamento automático das novas máquinas trouxeram muito mais segurança”, diz.

Ele explica que houve o período de adaptação dos funcionários aos novos equipamentos, mas que, vencida esta etapa, ganhou também em produtividade. Na padaria, além de treinamento e reuniões semanais para a conscientização, foram criados estímulos para que os funcionários sigam à risca normas de segurança.

Sendo assim, não fica dúvida de que prevenção, capacitação e envolvimento são, de fato, palavras-chaves no combate aos acidentes e doenças no trabalho. 

Os cuidados:

- Observe sempre a legislação.
- Lembre-se que a proteção à integridade física e mental dos colaboradores deve fazer parte do planejamento estratégico da empresa.
- Conheça os riscos da atividade que desenvolve e quais as formas de proteção para reduzi-los. É dever da empresa prestar informações pormenorizadas sobre os riscos da operação do produto.
- Esteja atualizado e promova sempre cursos, palestras e treinamentos para capacitar também os colaboradores.
- Conscientize os colaboradores para seguirem todas as regras de segurança na realização de suas atividades, especialmente, as perigosas.
- Local de trabalho organizado, com objetos em seus devidos lugares, é mais seguro.
- Esteja atento ao uso dos vestuários e equipamentos de proteção.
- Procedimentos operacionais são para serem seguidos. A orientação é não improvisar.
- Promova campanhas de saúde e segurança e também exames periódicos.
- Informe-se quanto à necessidade de constituição de uma Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA) na sua empresa. A obrigatoriedade varia de acordo com o número de funcionários e atividade econômica desenvolvida, lembrando que é possível averiguar tal necessidade com orientação profissional.
- Em caso de dúvida com relação a assuntos técnicos ou jurídicos, procure sempre a orientação de um técnico em segurança do trabalho ou advogado.



Bruno Caetano,
Diretor-superintendente
do Sebrae-SP

 @bcaetano

 bcaetano@sebraesp.com.br

 www.facebook.com/bcaetano1

O dono da empresa e suas responsabilidades

Você montou seu negócio e agora pode dizer: “A empresa é minha, faço o que quero”. Por mais autonomia que empreender proporcione, toda empresa tem uma função social a cumprir, que se desdobra em responsabilidades com clientes, fornecedores, funcionários, poder público, meio ambiente e sociedade em geral.

O desrespeito às regras acarreta consequências como autuação, multa, atividades suspensas e nome sujo. Dependendo da infração, o responsável pela empresa pode ser obrigado a indenizar os prejudicados e responder civil e até criminalmente. O simples fato de o negócio extrapolar o contrato social também é passível de penalidade. É o caso em que, na ânsia de aumentar receita, a empresa passa a vender produtos quando seu registro só permite prestação de serviço.

Outro ponto a ser pensado é a relação entre o negócio e os bens pessoais dos responsáveis. O grande medo de qualquer empreendedor é falir e se atolar em dívidas. Na sociedade limitada – maioria dos micro e pequenos negócios – os donos não respondem com seus bens pessoais. Porém, constatada alguma irregularidade legal, o patrimônio particular deles será requisitado para o pagamento. Ao comprovar-se que houve má-fé, a coisa piora podendo haver implicações criminais.

Quando se trata da falência de empresa individual convencional e de dívidas do Microempreendedor Individual (MEI) o patrimônio pessoal é considerado. Nessas situações, a responsabilidade do empresário é ilimitada. A única forma de atuação individual em que há separação entre patrimônio pessoal e negócios é na Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI).

Diante disso, não vale a pena descumprir as obrigações. É a reputação e a sobrevivência da empresa que estão em jogo. A sociedade não tolera e o poder público, principalmente o Fisco, está bem equipado para monitorar as empresas. Lembre-se de que querer “levar vantagem em tudo” é uma péssima opção.

A confiança do consumidor paulistano piorou. Para os economistas da FecomercioSP, o resultado de março evidencia uma elevação no nível de apreensão do consumidor em relação ao aumento das taxas de juros para linhas de crédito e à manutenção da inflação em patamares altos, comprometendo a renda.

Gestão

Copa: estoque bem planejado



Andrea Lopes, dona de uma distribuidora e uma pequena fábrica de artigos plásticos em São Paulo: “Estamos produzindo a pleno vapor e recebendo encomendas do varejo desde fevereiro”

Administrar adequadamente os estoques e o mix de produtos, mantendo um olho no estoque e outro no que sai das prateleiras, é tarefa que faz parte do beabá da pequena empresa - mas exigirá preocupação redobrada para quem busca ampliar vendas e lucros com a chegada da Copa do Mundo FIFA 2014. Consultores do Sebrae-SP destacam que o megaevento, que atrairá milhões de turistas ao Brasil, abre oportunidades para aquecimento de vendas e faturamento, mas também exige cautela.

“A essa altura (maio), às vésperas do mundial, que vai de 12 de junho a 14 de julho, a maioria das

empresas interessadas já deve ter se preparado, definindo seu posicionamento estratégico, e o comércio realizado os principais pedidos à indústria. No entanto, revisar alguns pontos pode fazer a diferença no sucesso das vendas e resultados do período”, diz o consultor Reinaldo Messias.

Ele ressalta que a administração de estoques, sintonizando os pedidos de entrega de produtos com a demanda, torna-se ainda mais importante quando o prazo de vendas fica curto e a perspectiva, no caso de uma decisão errada, é amargar encalhe de mercadorias por pelo menos dois anos, já

que o comércio só terá mais facilidade de vender as sobras nas Olimpíadas de 2016.

Preparação

“Se não é bom sobrar, também é preciso que não falte produto. Para tanto, além de um controle adequado que monitore o desempenho de cada item, é importantíssimo contar com fornecedores ágeis e flexíveis para dinamizar entregas e pedidos. O empresário deve considerar que três dias de atraso em entregas podem representar mais de 10% de perda de vendas. Daí a necessidade de contar com fornecedores confiáveis”, orienta.

Lembra ainda que produtos característicos neste período – como souvenir, brindes, bandeiras, bandeirinhas, camisetas, bandanas, chaveiros e outros - são geralmente de pequeno valor e baixa margem de contribuição. “Isso indica que a empresa, para ter ganhos, terá que vender em escala, em grandes quantidades. Mas esses itens podem também atuar como ferramenta de marketing, como um chamariz para vendas de produtos tradicionais.”

O consultor José Carmo Vieira explica que para garantir um bom mix de produtos, cada empresa deve ter montado sua estratégia. “Para escolher quais produtos

Os juros cobrados pelos bancos no cheque especial e no empréstimo pessoal voltaram a subir em março, em relação ao mês anterior, diz a pesquisa da Fundação Procon-SP. Na comparação com o levantamento de fevereiro, a taxa média cobrada do cheque especial passou de 8,66% ao mês para 8,81%. Já a taxa média mensal de empréstimo pessoal subiu de 5,44% ao mês para 5,46% no mesmo período.

ajuda a garantir vendas

comprar é necessário analisar as vendas de produtos similares dos anos anteriores. E estimar as perspectivas para 2014, em função de se ter a logomarca da Copa, se for o caso, mas considerando também o aumento de fluxo de pessoas na sua cidade ou no seu bairro.”

Outras dicas de Messias são avaliar o espaço físico da área de estocagem, escolhendo o ambiente que permita as melhores condições de armazenagem, visualização, acesso e controle físico das mercadorias, bem como dar atenção especial às vitrines e à loja virtual. “A vitrine, seja física ou na internet, reflete a disponibilidade de venda do que se tem em estoque e isso deve ser alinhado com a estratégia geral para o período”, frisa.

Controle

Para controlar os estoques, explica o consultor, há várias opções, de sistemas manuais, em que as baixas de mercadorias são realizadas após o expediente numa simples planilha pelo empresário, até sistemas informatizados, em que as baixas de estoque se interrelacionam com vendas e contas a receber, permitindo análises sobre giro de estoque e políticas de compra. Messias enfatiza que sempre que controla o estoque, o empresário está cuidando do capital de giro da empresa. “O

dinheiro que fica parado na prateleira pode faltar para fazer a folha de pagamento, quitar o aluguel e até mesmo para pagar a própria compra da mercadoria.”

O estoque e as vendas precisam ser analisados diariamente e devem ser feitos rápidos ajustes, se necessário, promovendo o que está sem giro ou com vendas fracas, e comprando, repondo item ou linha do item que tem vendas aquecidas. As compras por oportunidade, que surgem nestas ocasiões, exigem cuidado. “Muitas vezes aparecem fornecedores ofertando novidades a ‘preço de ocasião’. É preciso analisar isso com toda cautela, pois quase sempre são estes produtos que mais sobram após o período de vendas.”

É indicado também buscar a maior precisão possível no controle físico e apontamentos de estoque, aferindo sempre as quantidades recebidas do fornecedor com as entradas registradas nos controles da empresa. A correria do dia a dia tende a encobrir falhas de quantidades de mercadorias recebidas, e pode ainda haver divergências, pela pressa nas vendas, nas quantidades baixadas dos estoques.

Liquidação de sobras

Caso a seleção brasileira chegue à etapa final dos jogos, em julho, além


do estímulo positivo aos negócios em geral, as empresas ganham mais tempo para “desovar” estoque relacionado à Copa. Quanto mais acertada tiver sido a gestão, menor será essa quantidade e seu impacto nos resultados da empresa. Mas como quase sempre haverá alguma sobra, e mais expressiva se o Brasil perder nos primeiros jogos, é preciso já ir pensando nas promoções possíveis. Segundo os consultores, elas devem ser agressivas, assim como acontece em outras datas especiais, inclusive considerando a venda de alguns itens sem margem de lucro ou até abaixo do valor de custo.

Algumas estratégias sugeridas são: fazer promoções nas redes sociais, parcerias com sites de compras coletivas ou bazares eletrônicos; realizar ações promocionais com bônus, cupons, vendas do tipo leve três e pague dois, ou ainda festivais de ofertas (bonés, bebidas, camisetas etc), promoções solidárias ou culturais. Confira mais dicas sobre o tema na cartilha do Sebrae-SP, clicando em http://sebr.ae/sp/vm_copa.

Empresária aposta em qualidade

Atuando tanto no comércio como na produção de itens com foco no mundial de futebol – cornetas plásticas em verde e amarelo, cartolas, enfeites para antenas de

carro, bandeiras, chaveiros e bijuterias - a empresária Andrea Lopes está animada com a Copa, mas se mantém alerta para evitar prejuízos.

No comando de uma distribuidora no bairro do Pari e de uma pequena fábrica de artigos plásticos na zona leste, ela conta que ainda amarga estoques de alguns produtos encaalhados em 2010, que só agora está conseguindo desovar. “Desta vez, com o evento acontecendo no Brasil, estamos produzindo a pleno vapor e recebendo encomendas do varejo desde fevereiro, mas trabalhamos mais com o pé no chão. Melhoramos alguns produtos, com apoio do Senai e do Sebrae, para concorrer melhor com os importados, e planejamos a produção. Queremos evitar estoques, pois significaram dinheiro parado e ocupação de espaços da empresa que poderiam ter sido melhor aproveitados”, conclui. 



Confira a hotpage com todos materiais para se preparar para a Copa do Mundo!
<http://sebr.ae/sp/jnmais242>

Buscar conhecimento sobre como administrar seu negócio é importante, mas é fundamental que você proteja o seu patrimônio. Antes de divulgar sua marca, produto ou invenção oriente-se sobre as formas de proteção e registros com a VILAGE Marcas e Patentes e encontre a melhor solução para a sua necessidade.



Registro de marcas | Patentes | Direitos Autorais
Assuntos Regulatórios | Assessoria Jurídica
Brasil e Exterior

Conte com a nossa estrutura.
0800 703 9009 | www.vilage.com.br



As vendas no comércio varejista da capital paulista cresceram 3,1% do início do ano até 16 de março ante o mesmo período de 2013, segundo dados da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). No ano passado, o aumento médio no período foi menor, de 1,6% em comparação com 2012.

Financiamento

Todo cuidado é pouco quando

A tomada de crédito para as necessidades de uma empresa deve ser cuidadosamente pensada, especialmente quando se trata de pequenos negócios, onde qualquer erro de avaliação do empresário pode comprometer o futuro e a saúde financeira do empreendimento. Antes de entrar pela porta de um banco, o empresário deve elaborar um plano de negócios ou um projeto de investimento.

São basicamente duas circunstâncias que levam à busca de crédito em instituições financeiras: obter capital de giro para financiar estoques, produção e vendas a prazo ou levantar recursos para realizar novos investimentos para expansão ou modernização da empresa. “Ambas precisam ser balizadas por um planejamento prévio que envolve a escolha da instituição e da operação adequada para cada caso. Algumas linhas de crédito só são oferecidas por bancos públicos e outras exigem que a empresa já tenha um histórico de pelo menos um ano de conta”, orienta o consultor financeiro do Escritório Regional do Sebrae-SP em Campinas, André Wormhoudt.

De acordo com ele, é imprescindível dimensionar corretamente a prestação mensal, conforme a capacidade de pagamento da empresa. Em seguida, é a vez de avaliar a taxa de juros e os encargos bancários do tipo de crédito que a empresa está pleiteando. “No caso de financiamentos de longo prazo, o investimento pode demorar um pouco para começar a gerar receitas, portanto, solicitar um prazo de 6 a 12 meses de carência para o início



Veterano na captação de crédito, o empresário Cláudio Oliveira buscou orientação do Sebrae-SP para obter financiamento

do pagamento pode ser fundamental”, explica o consultor.

Se o objetivo do empréstimo for o investimento, o empresário deve avaliar as linhas de crédito existentes e se a empresa possui em caixa parte dos recursos, já que algumas linhas não financiam 100% do investimento. Segundo o consultor, neste caso o empresário terá que complementar o total com recursos próprios. Já nas operações para capital de giro, existem modalidades que permitem à empresa antecipar com o banco as vendas a prazo ou oferecer seus recebíveis como garantia da operação.

Alguns cuidados, de acordo com Wormhoudt, evitam que o empréstimo se torne uma dor de cabeça para o empresário. Ele explica que as linhas de crédito para

investimento têm taxas de juro mais baixas e que, geralmente, o prazo desse tipo de operação é mais longo. “Sabemos que as linhas de longo prazo são burocráticas e muitas vezes demoram meses em análise e aprovação, mas substituí-las por operações de curto prazo pode comprometer o futuro do negócio”, ressalta.

Outra dica importante é não investir toda reserva financeira da empresa. “Mesmo que a empresa disponha de recursos, financie a maior parte do investimento e mantenha uma reserva. Se a empresa precisar de capital de giro terá em seu próprio caixa e evitará pagar juros mais altos ao banco.”

O consultor alerta ainda que na obtenção de crédito para capital de giro, o empresário deve ter

certeza que a empresa precisa de recurso para esta finalidade e não para cobrir prejuízo. “Se este não for revertido, o endividamento da empresa só vai aumentar”, destaca.

Por outro lado, se mesmo com todos os cuidados a empresa enfrentar dificuldades para pagar o empréstimo, vale buscar a renegociação com o banco. “É uma alternativa viável, especialmente nas operações de capital de giro, onde o limite de crédito é rotativo, ou seja, conforme é amortizado, o limite é recomposto para nova utilização. No caso de investimentos pode ser necessária a repactuação da operação com o oferecimento de novas garantias.”

Apesar das dificuldades que a maioria das pequenas empresas enfrenta na hora de buscar crédito

Os tributos continuam a crescer acima da expansão da atividade econômica: os brasileiros já desembolsaram R\$ 400 bilhões em impostos, taxas e contribuições para a União, estados e municípios. O valor total dos impostos pagos no País foi registrado no final de março pelo Impostômetro, indicador medido pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

optar pela tomada de crédito

Juros reduzidos: estímulo ao empreendedorismo

Banco do Povo Paulista tem a menor taxa de juros do país

Para os microempreendedores, a obtenção de crédito mais barato tem endereço certo. O programa de microcrédito do Banco do Povo Paulista reduziu ainda mais o custo para a tomada de recursos destinados à atividade empreendedora. Em fevereiro deste ano, o governo paulista baixou de 0,5% para 0,35% a taxa de juros mensal e ampliou o limite de crédito de R\$ 15 mil para R\$ 20 mil.

A nova taxa é de 4,2% ao ano, índice bem menor que inflação prevista para 2014, na casa de 6%. Como exemplo, o empresário que solicitar um crédito de R\$ 10 mil para saldar em 36 meses, terá parcelas mensais de R\$ 296,13 e, no total pagará R\$ 10.660,68, ou seja, apenas R\$ 660,68 a mais que o valor contratado. Com a medida, o Banco do Povo Paulista passou a ter a menor taxa de juros entre as instituições financeiras do País. Na ocasião do anúncio da redução dos juros também foi firmada parceria com o Sebrae-SP para a instalação de 12 agências do Banco do Povo Paulista em Escritórios do Sebrae-SP na capital. Atualmente existem 524 agências no Estado de São Paulo.

O programa de microcrédito é administrado pela Secretaria Estadual do Emprego e Relações do Trabalho e oferece crédito aos pequenos empreendedores paulistas. Em 15 anos de operação, o programa emprestou mais de R\$ 1,27 bilhão a 336,2 mil empreendedores.

no mercado financeiro, o consultor do Sebrae-SP afirma que o problema principal está no desperdício das empresas. “Muitas vezes há dificuldade de obter recursos em razão da falta de projetos de investimento e de informações para fornecer às instituições financeiras. “Quanto mais estruturada a parte financeira, mais acessível estarão os recursos bancários da empresa”, pontua.

O empresário Cláudio Oliveira de Santana, dono da Shopinfo - empresa de equipamentos de informática em Campinas - é um “veterano” na captação de crédito. Há 15 anos no mercado, já precisou de recursos tanto para investimento como para capital de giro e, ao longo dos anos, adquiriu experiência para obter financiamento na medida certa.

“Todo comerciante no meu ramo tem um sócio, que é o banco”, afirma o empresário em tom de humor. Antes de abrir a empresa, Santana buscou orientação do Sebrae-SP sobre a tomada de crédito. O primeiro empréstimo foi uma linha de capital de giro em banco público para abertura do negócio e compra de produtos. “Era um plano de 24 meses e conseguimos saldar em 12 meses”, conta.

Quase dez anos depois, o empresário foi pego de surpresa com a crise mundial de 2008 e se viu obrigado a buscar crédito novamente em razão da alta de preços no mercado de externo. Apesar do susto, ele conseguiu quitar a dívida e no ano passado fez novo aporte para capital de giro, visando atender um grande cliente. “Agentes

financeiros são importantes quando precisamos de aporte.”

Santana afirma que em todas as ocasiões sempre houve risco, mas calculado. “Não se pode tomar decisões precipitadas, procuro pesquisar, sou insistente nas negociações e recomendo: nunca se deve aceitar o que o gerente do banco propõe, é preciso ter pelos menos três instituições financeiras para negociar”, ensina.

Outra lição que o empresário teve é relativa ao custo efetivo da operação. “Não podemos olhar apenas os juros, mas a soma dos juros, do IOF (*Imposto sobre Operações de Crédito*) e da tarifa de abertura do crédito, isso é o custo total da operação e pode fazer a diferença na hora de escolher entre um ou outro banco.”

Na opinião do empresário, somente recorra ao crédito se for, de fato, necessário. “Uma empresa não pode viver de crédito, é preciso ver se precisa do capital e se vai ter realmente condições de saldar essa dívida. Nunca pegue dinheiro para ‘viajar’, nos dois sentidos”, recomenda.

7 dicas para não errar

- 1 Faça o planejamento, elabore um projeto de investimento.
- 2 Defina com cuidado a necessidade do crédito: capital de giro ou investimentos.
- 3 Dimensione o valor da parcela conforme a receita a ser agregada pelo investimento.
- 4 Consulte mais de uma instituição financeira, faça um comparativo das condições oferecidas.
- 5 Nunca utilize linhas de crédito de curto prazo para financiar investimentos.
- 6 Na hora de investir, financie a maior parte dos recursos necessários e mantenha uma reserva financeira da empresa.
- 7 Saiba avaliar a necessidade da empresa, busque crédito para obter capital de giro e não para cobrir prejuízos.



Jornal de negócios mais

Confira cartilha sobre linha de crédito em <http://sebrae.sp/jnmais242>

classificados

Quer anunciar?

Ligue
0800 570 0800
ou procure um
dos escritórios
do **SEBRAE-SP**

ALIMENTÍCIO

Empacotadora Semi-automática

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Caçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis
- CLP com 45 programas de fácil manuseio

O MENOR PREÇO DO MERCADO

abipack www.abipack.com.br
tel/fax: (11) 5092-7835

CONSTRUÇÃO CIVIL

LOJA DE MATERIAIS: de construção informatizada, mercadoria e clientela, na principal rua comercial da cidade Tiradentes – R. Arnaldo Boaventura, 217 - Tel.: (11) 2516-7281 - FERNANDA

CONSULTORIA

CONTABILIDADE: vcn abertura e encerramento de empresas, declaração imposto de renda PJ e PF, serviços gerais contábeis. Tel.: (11) 5663-2842 / 9.9780-6267.

PUBLISIZE: marketing mais que agência de publicidade, gestão. Divulgamos seu negócio on line e off line. Tel.: (11) 2883-3443 / 98855-7029. www.publsize.com.br

DIVERSOS

SEU PRODUTO: tem design? pode ter custo menor e mais aceitabilidade no mercado, consulte a s-d design
Tel.: (19) 99195-5182 - SAMY
samy.selmi.dei@gmail.com

Escritório aime Contábil

Atendimentos mensais presenciais e personalizados diretamente com o contador

- Abertura e Encerramento de Empresas
- Regularização de Empresas
- Acessoria
- Contabilidade
- Recursos Humanos
- Área Fiscal e muito mais...

20 Anos de Experiência

Jaime da Silva jaimcontabilidade@uol.com.br
CRC CTISP170226/O-0 Fone: (19) 99317-5693

INFORMÁTICA

Transportadores a Obrigatoriedade Chegou!

Emissor de Conhecimento de Frete Eletrônico (CT-e) ao seu alcance!

Pagando apenas a manutenção mensal a partir de **R\$ 85,00**

☎ 11 2682-9644
☎ 11 3294-8635
* Contratação de Tratamento Opcional

www.htdsistemas.com.br

houze

AGÊNCIA ESPECIALIZADA EM E-COMMERCE E E-MAIL MARKETING

(11) 5549-0141 agenciahouze.com

PETMOVA Software

Sistema líder de mercado
Automatize seu PetShop

0800 771 7777
www.jnmoura.com.br

Sistema Gestão XXI Módulos :

- Importação
- Portal Representante Web
- BI – Business Intelligence
- Gerenciamento Armazém – WMS

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
☎ (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
☎ (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

Software
POSTO MOURA

Controle de Estoque, Vendas, Compras, PDV, Financeiro, Automação de Bombas

Todos os Relatórios no seu celular

0800 771 7777
www.jnmoura.com.br

NOTA FISCAL ELETRÔNICA SEM COMPLICAÇÃO

Emissor de NF-e em lote

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
☎ (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

INVENTOS

Crimark MARCAS & PATENTES

- CETESB
- Licença de Funcionamento
- Autorização de Funcionamento
- Registro e Legalização de Produtos

DDG 0800 13 33 13

[Http://www.crimark.com.br](http://www.crimark.com.br)
e-mail: crimark@crimark.com.br

ORGANIZACIONAL

ABERTURA: alteração e encerramento de empresas, assessoria fiscal, trabalhista, contábil, MEI. Tel.: (11) 2989-4731 - MÁRCIA - mdr.ass@uol.com.br

Licitações Públicas

Consultoria e Assessoria

LICITADOR.net é uma empresa especializada em licitações públicas. Oferecemos aos nossos clientes soluções práticas para obter os melhores resultados. Disponibilizamos equipe altamente qualificada para sua empresa participar das diversas modalidades de licitação: Pregão presencial e eletrônico, concorrência pública, tomadas de preços e cartas convite.

Contato : (11) 3584-7998
www.licitador.net

Escritório Santana de Contabilidade Ltda

Rua Daniel Rossi, 203
Santana - Cep: 02019-010
Telefone: (11) 3562-7277

Escritas Fiscais - Repartições Públicas
Contratos - Distratos - Assuntos Fiscais,
Contábeis e Trabalhistas - Aberturas -
Encerramentos - Consultoria
Processamento de Dados
Implantação de meios avançados de
informática aplicáveis na gestão
das empresas em geral.

[sife: www.escriptoriosantana.com.br](http://sife:www.escriptoriosantana.com.br)

CONTABILIDADE

- ABERTURA, Alteração e Encerramento de Empresas;
“CONSULTE-NOS”
 - Primeiras orientações para Administrar sua empresa (controles, contas a pagar e receber etc.)
 - Atendemos em todas as regiões
 - Advogados
 - Asses. Geral, Fiscal, Trabalhista etc.
- Mais de 20 anos de profissão**
Fone/Fax: 3832-1079 Sr. David

COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

Cardápio Digital para Restaurantes

0800 771 7777
www.jnmoura.com.br

TABLET

IDEESIGN

A Ideesign faz marketing e comunicação integrada para você e sua empresa. Entre em contato:

✉ contato@ideesign.com.br
f ideesign.com

Criação de Logo Produção Gráfica

Soluções Web

conexão propaganda

conexaopropaganda.com.br
SP 11 4063 9081 - Santos 13 4062-9301

3MI Factoring

QUER UMA MÃOZINHA
RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO

Negocie seus cheques e duplicatas pelo menor custo do mercado

consulte-nos ⁽¹¹⁾ **2723-3218**
www.3mi.com.br

3MI Factoring

- Fomento Mercantil
- Assessoria em Cobrança
- Análise de Crédito
- Gestão de Risco

consulte-nos ⁽¹¹⁾ **2723-3218**
www.3mi.com.br

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA

ERP GESTÃO XXI
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
☎ (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

NOTA FISCAL ELETRÔNICA SEM COMPLICAÇÃO

Emissor de NF-e em lote

GestãoXXI SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
☎ (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

O Sebrae-SP não se responsabiliza pelas informações disponibilizadas neste espaço publicitário. O anunciante assume responsabilidade total por sua publicidade.

Classificados

OFERTAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS



PENSANDO EM COMEÇAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO MAS LHE FALTA CAPITAL DE GIRO?

COM ALGUMA EXPERIÊNCIA EM PROCESSO E POUCOS EQUIPAMENTOS...

MONTAR E REFORMAR CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS USANDO OS PRODUTOS E FACILIDADES MARVITUBOS TORNA-SE UMA BRINCADEIRA DE CRIANÇA!



MATERIAIS À PRONTA-ENTREGA COM QUALIDADE CERTIFICADA!

Telefones: (16) 3019-9000 - (16) 3515-8900 - Fax: (16) 3019-9009 - Grátis: 0800-183874
www.marvitubos.com.br - desenvolvimento@marvitubos.com.br



LIBRAS

Língua Brasileira de Sinais

Para tornar a comunicação mais acessível ao cliente com deficiência auditiva, o SEBRAE-SP disponibiliza o serviço de intérprete de Libras em seus eventos presenciais. A solicitação do serviço deverá ser comunicada no ato da inscrição e com antecedência de 5 (cinco) dias úteis à data de realização do evento. O cliente, ou seu representante, poderá se inscrever pessoalmente nos Escritórios Regionais, pelo portal do SEBRAE-SP ou pelo 0800 570 0800.

Como se preparar para a Copa do Mundo FIFA 2014™

Todos os tipos de comércio e serviços vão se beneficiar com o aumento do fluxo de turistas no País durante o megaevento esportivo - Copa do Mundo FIFA 2014™ - que ocorre nos meses de junho e julho de 2014.

Ao estimular o comércio e os serviços, as indústrias, automaticamente, também são movimentadas e se beneficiam, pois em grande parte serão os fornecedores de produtos e insumos que atenderão os fluxos do comércio e do serviço.

Muitos setores da economia serão estimulados a produzir mais com maior qualidade. Por isso, não há dúvida de que a Copa do Mundo FIFA 2014™ será a grande oportunidade do ano para promover seus produtos, aumentar as vendas e o faturamento da empresa.



Estocando para a Copa do Mundo FIFA 2014™



Definindo um Mix Campeão



Comprando o estoque para a Copa



Controlando o estoque



Vendendo antes e durante a Copa do Mundo



Não vendeu! O que fazer para desovar o estoque?

Saiba mais! Acesse http://sebr.ae/sp/vm_copa



Que tal dar um banho de loja no seu estabelecimento?

O Inova Loja é o programa gratuito do Sebrae-SP que te ensina a aproveitar ao máximo seu espaço, melhorar sua imagem e aumentar seu potencial de vendas. Visite e confira! <http://sebr.ae/sp/inovaloja>





Estratégia

Loja indica prestador de serviço e aumenta vendas



Maycon Cintra criou um banco de dados com profissionais específicos e aumentou o faturamento da loja em 30%


Atento à dificuldade do consumidor de encontrar mão de obra especializada, a empresa Araguaia Materiais para Construção, da cidade de Franca, incorporou uma novidade no seu relacionamento com os clientes: indicar prestadores de serviço para quem faz compras no estabelecimento. A estratégia deu certo, resultando em aumento das vendas.

O gerente de marketing do Araguaia, Maycon Cintra de Andrade, criou há cerca de seis meses um banco de dados específico com profissionais como pedreiros, engenheiros, eletricitas, pintores e encanadores, que são recomendados à clientela. “É uma moeda de troca. Nós divulgamos o serviço dos profissionais e eles divulgam a nossa empresa. Com isso todos ficam satisfeitos, principalmente o cliente que tem sempre a certeza de encontrar tudo o que precisa em um só lugar”, observa Andrade. “Desde que criamos esta base e passamos a utilizá-la, nosso faturamento aumentou aproximadamente 30%”, afirma o gerente.

Segundo o consultor da área de comércio varejista do Escritório Regional do Sebrae-SP em Franca, Nilcio Cairbar de Souza Freitas, a iniciativa valoriza e fortalece a marca, pois o consumidor pode contar com opções de serviço cuja referência vem da própria empresa. “A indicação de um terceiro neste caso é um diferencial de

conquista e fidelização do cliente, que passará a escolher e recomendar a loja por sempre conseguir conciliar a compra do produto ao serviço efetuado”, explica Freitas.

Mas ao mesmo tempo em que a indicação de um prestador de serviço é um diferencial no ato da venda, é preciso muita cautela: é necessário de confiança de ambas as partes. Para o ponto de venda é seu nome que está em jogo e para o consumidor é sua obra que será entregue a um profissional até então desconhecido. “O empresário deve se cercar dos cuidados que a situação exige. Muito mais do que manter um banco de dados completo e atualizado de profissionais, a prática envolve também o monitoramento dos resultados destas indicações”, afirma Freitas.

No Araguaia Materiais, a regra é indicar profissionais que têm relacionamento sólido com a empresa e acompanhar o trabalho de perto. “São conhecidos de longa data, afinal, o Araguaia existe há 28 anos e precisa zelar pela marca que construiu”, diz Andrade. A base de dados da Araguaia, com a listagem da mão de obra especializada, está disponível ao cliente em <http://araguaiaconstrucao.com.br/parceiros/>. As indicações podem ser feitas online, no estabelecimento ou até mesmo por telefone. 



Agenda de Tributos

MEI

20/05

Recolhimento em valores fixos mensais. Último dia para o pagar DAS referente Abril/14.

SIMPLES NACIONAL (ME/EPP)

15/05

Diferença de Carga Tributária. Diferencial de alíquota de ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples referente às aquisições de produtos de outros Estados realizadas no mês de abril/14.

20/05

Recolhimento do DAS. Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional.

31/05

IR – Ganho de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional. Imposto de Renda incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de Abril/14. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

20/05

INSS (Simples Nacional – ANEXO IV). Contribuição Previdenciária calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente a Abril/14.

Lucro presumido. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre.

IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre. Meses de recolhimento: Abril, Julho, Outubro e Janeiro.

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Recolhimento trimestral. Meses: Abril, Julho, Outubro e Janeiro.

20/05

INSS. Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a Abril/14.

25/05

PIS/Pasep Faturamento. Contribuição com base no faturamento de Abril/14. Código Darf: 8109 - Alíquota: 0,65%.

Cofins faturamento. Base: faturamento de Abril/14. Código DARF das empresas em geral: 2172 - Alíquota: 3%.

Obrigações diversas

CAGED. Envio ao Min. do Trabalho da relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de Abril/14.

15/05

INSS. Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos.

20/05

INSS. Produtor Rural (pessoa física e jurídica) e Retenção de 11% na Fonte (Cessão de mão-de-obra).

09/05

GPS – Guia de Recolhimento da Previdência Social. Entrega, contrarrecibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento de Abril/14, ao sindicato representativo da categoria profissional.

20/05

IRF - Imposto Retido na Fonte. Descontado dos pagamentos do trabalho assalariado, sem vínculo empregatício e a outras pessoas jurídicas.

30/05

Declaração de Imposto de Renda da pessoa física DIRPF. Último dia para a entrega da DIRPF sobre os rendimentos recebidos em 2013.

Quinzenalmente

Contribuições PIS/COFINS/CSLL retidas na Fonte.