

Informativo do Empresário

Belo Horizonte, Julho/ Agosto de 2011 – Ano X – Nº 40



Nesta Edição:

- ASSOCIADOS DA REDE INTEGRAR PARTICIPAM DE AÇÕES EM PARCERIA COM O CRC/MG E O SEBRAE MG
- OS SETE MAIORES PECADOS DE NOVAS EMPRESAS
- DESMISTIFICANDO O PAGAMENTO DE TRIBUTOS E GESTÃO DE EMPRESAS

Mensagem do Presidente

Caro leitor,

Há algum tempo estamos presenciando um período de turbulências econômicas que tem atingido todos os países indistintamente. Fatores como a gestão de caixa e o controle de custos estão no topo dos assuntos mais importantes para as empresas. Mais do que nunca ficou provado que, seja em uma situação de crise ou não, a solução de continuidade das organizações passa necessariamente pelas mãos dos profissionais de contabilidade.

A REDE INTEGRAR se orgulha de ter em seu quadro de associados, profissionais comprometidos com a qualidade dos serviços oferecidos aos seus clientes. Procuramos cada vez mais aperfeiçoar a nossa prestação de serviços com a troca de experiências constantes entre os escritórios associados e a qualificação de nossos profissionais e colaboradores. Assim, oferecemos aos nossos clientes orientações precisas para o seu crescimento sustentado através de uma gestão moderna, conectada com o que acontece no mercado.

Outra grande preocupação da REDE INTEGRAR é, sem dúvida, com a responsabilidade social. A idéia de responsabilidade social incorporada aos negócios é relativamente recente. Com o surgimento de novas demandas e maior pressão por transparência nos negócios, as empresas se vêem forçadas a adotar uma postura mais responsável em suas ações. Várias são as atividades em que a REDE INTEGRAR se envolve diretamente, interagindo com a sociedade e com órgãos públicos da administração direta e indireta e ainda com o terceiro setor, cumprindo com a sua responsabilidade social e procurando sempre facilitar a relação fisco-contribuinte.

Temos hoje a missão de informar não somente dados fiscais, mas também aspectos econômicos e gerenciais aos quais as empresas estejam sujeitas e tudo isto com a maior exatidão, clareza e velocidade possível.

Um grande abraço a todos,

João Siqueira Lopes
Presidente



www.redeintegrar.com.br

Presidente - João Siqueira Lopes

Vice Presidente - Arlete Rodrigues

Diretor Administrativo Financeiro - Ramon Augusto Lucas Cardoso

Diretor de Operações e Marketing - Eliane da Silva Freire Jardim

Tesoureiro - Alexandre Braga Rabello

Secretária - Kelly Jeanne de Oliveira Brito

Gerente Regional - Edvar Dias Campos

Conselho Fiscal

Efetivos - Júlio César Chaves Bueno, Altair de Paula Marinho, Marcia Athayde Matias

Suplentes - Maria Inês Lara, Adão Magno F. Santiago

Informativo do empresário

Periodicidade: Bimestral

Realização: Comissão de publicação da REDE INTEGRAR

Colaboradores: Adélia Assis, Eliel Fidelis

Produção Visual: Luciana Rothberg

Distribuição gratuita

Posse do Conselho da Micro e Pequena Empresa da AC Minas

No dia 24 de maio de 2011 o contador Edvar Dias Campos assumiu a Presidência do Conselho Empresarial da Micro e Pequena Empresa da AC Minas. A posse foi prestigiada pelo Secretário de Estado da fazenda, Leonardo Maurício Colombini Lima, que fez questão de ressaltar o apoio da Secretaria às MPEs mineiras.

Em seu discurso, Edvar ressaltou a importância da promoção de ações efetivas para as MPEs que necessitam de modernas práticas de gestão assim como de políticas públicas diferenciadas. A REDE INTEGRAR esteve representada por vários de seus associados que manifestaram o apoio ao conselho.



Associados da REDE INTEGRAR participam de ações em parceria com o CRC/MG e o SEBRAE MG

A REDE INTEGRAR participou diretamente da formalização de milhares de empreendedores individuais durante a "Semana de Formalização" realizada pelo SEBRAE-MG em Belo Horizonte e em Betim. O evento se repetirá na última semana de junho deste ano.

Durante o período de 02 a 20 de abril, uma equipe de profissionais, todos integrantes de empresas de Contabilidade associadas à REDE INTEGRAR, esteve presente na Sede do CRC/MG para esclarecer dúvidas e prestar assessoria gratuita sobre o Imposto de Renda da Pessoa Física ao público em geral. Os profissionais se revezaram em duplas de consultores em plantão diário de 05 horas.

Rede Integrar participa da V Assembleia Geral do FOPEMIMPE

Encontro discute importância das Micro e Pequenas Empresas em Minas Gerais



Belo Horizonte (03/06/2011) - O subsecretário de Indústria, Comércio e Serviços, Marco Antônio da Cunha, anunciou nesta sexta-feira, 3 de junho, que o Estado avalia formas de aumentar a participação das micro e pequenas empresas nas compras governamentais. A afirmação foi feita durante a 5ª Assembleia Geral do Fórum Permanente Mineiro das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Fopemimpe). O encontro foi promovido pelo Governo de Minas Gerais, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SEDE), em parceria com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE-MG). O evento aconteceu no Hotel Dayrrel, na região central de Belo Horizonte.

De acordo com o Subsecretário, em breve o Governo de Minas deverá adotar medidas para incentivar uma melhor qualificação das empresas de pequeno porte. As ações serão realizadas em parceria com o SEBRAE-MG. Durante o evento ele destacou também a importância do setor para economia mineira, em especial nas menores cidades.

Desmistificando o pagamento de tributos e gestão de empresas

*por Eiel Fidelis



Evidentemente nossa proposta nestas palavras não é apoiar o governo em sua imensa carga tributária, nem tão pouco incentivar a sonegação fiscal, mas desmistificar o pagamento de tributos e exaltar a Administração Profissional.

Um dia desses li um artigo que me chamou bastante atenção, este relatava que temos o maior contingente empreendedor do planeta, cerca de 15% dos jovens brasileiros empreendem negócios. Considero este número interessante, tendo em vista o grande apelo ao trabalho na iniciativa pública, aliado ao desejo de estabilidade de nossos jovens.

É de se admirar que muitos destes novos empreendedores pautasse suas decisões pelo improvisado, emoção e amadorismo, mesmo com a crescente evolução tecnológica e as diversas descobertas científicas modernas, no que tange à Administração de Empresas.

Entendo a complexidade do dia a dia das empresas e os diversos desafios que lhe são peculiares, principalmente a escassez de recursos para financiamento de novos investimentos. Creio que estes pontos são similares às empresas, e muitas apesar disto, logram sucesso.

A questão é - como podemos explicar o sucesso de algumas e o insucesso de outras. Um ponto que julgo interessante é diferenciarmos Administração e Gestão. Para explicar cito o comentário de Stephen Kanitz administrador e proeminente articulista da Revista Veja:

“Muitos administradores usam a palavra gestão como sinônimo de administração. Mas existe um grupo de brasileiros que recusa a usar o termo administração, e usam invariavelmente o termo Gestão. Gestão vem de Gesto, Gesticulação.

Gestores eram aqueles que gesticulavam, que apontavam com o dedo indicador onde o carregamento de alimentos deveria ser deixado ou estocado. Ou apontam quem deveria fazer uma tarefa. “Coloque este fardo aqui.” “Você, venha aqui.”

Gestores ainda usam termos como “indicadores” de produção, “apontar” uma solução, “apontamentos” de uma reunião, remanescentes da época em que administrar era basicamente apontar com o indicador a direção a seguir. Isto não é Administração no Século XXI, isto é gestão do Século XVI. Quem usa o termo Gestão está 500 anos atrasado. Administrar não é mais mandar, dirigir os estoques para serem colocados aqui e ali, não dirigimos, não somos mais dirigentes nem diretores. Somos criadores de sistemas, adoramos empresas que andam sozinhas, delegamos, treinamos, damos poder a nossos colegas contratados. Gestores querem gesticular sobre tudo. Dão ordens, dão murros na mesa, gritam para subordinados que não cumprem as ordens, é o estilo Comand and Control da direita e das organizações militares. Se você usa ainda o termo Gestão, cuidado. Você está mostrando para todo mundo que acredita que administrar é dar ordens para subordinado”

Muitos empreendedores são ótimos comerciantes, contadores ou advogados, mas péssimos administradores, misturam as finanças pessoais com as empresariais, não sabem precificar seus produtos ou serviços, não sabem lidar com subordinados, não administram o tempo, são avessos às novas tecnologias, etc. A incapacidade de administrar suas empresas leva-os a antiga falácia, que é demasiadamente difícil ser empreendedor em nossa nação, em virtude da alta carga tributária. Esta afirmação perde o sentido, uma vez que em nosso país, quem paga o imposto, de fato, é o consumidor final. Sendo assim, os empreendedores que pagam impostos, são aqueles incapazes de administrar compras, despesas e principalmente, de precificar os seus produtos ou serviços.

Portanto para um excelente administrador, o pagamento de tributos nada mais é que o repasse ao fisco, do imposto pago pelo consumidor final.

**Eliel Fidelis é professor, consultor de empresas e empresário contábil.*



FRACASSO:

ALGUNS POUCOS ERROS DE JULGAMENTO REPETIDOS TODOS OS DIAS

SUCESSO:

ALGUMAS SIMPLES DISCIPLINAS PRATICADAS TODOS OS DIAS

(E. JAMES ROHN)

Os sete maiores pecados de novas empresas

*Por Joanna L. Krotz

Seu primeiro ano cuidando do próprio negócio vai ser um grande aprendizado. Não importa o quão cuidadoso e sábio você tente ser, os erros vão acontecer. Acostume-se com isso.

Ainda assim, se você mantiver a mente aberta e prestar atenção nas vozes da experiência, pode escapar de muitos dos mais comuns tropeços. Aqui estão os sete erros mais freqüentes que os novatos cometem ao abrir empresas e alguns conselhos para pular a fogueira.

Erro 1: Dirigir sem uma rota

Você sempre ouve que os empresários precisam ter “paixão” para ter sucesso, a tal força de vontade. Bem, o entusiasmo é valorizado além da conta. Para aumentar as chances da nova empresa, você precisa de mais do que energia. Você precisa de um plano. Dedique tempo suficiente para investigar por completo seu mercado, seus clientes, seus concorrentes e outros pontos básicos com um bom modelo de negócios. Concentre-se em responder a uma pergunta aparentemente simples: como você vai ganhar dinheiro? Como caso de estudo de erros, Tim Berry, presidente de uma empresa de softwares, aponta as videolocadoras que vemos por toda parte, que abrem e fecham em tempo recorde. Geralmente, o proprietário idealista aluga o espaço logo de cara. Assim, ele assume uma despesa mensal antes de abrir as portas. Depois, ele gasta seu dinheiro com uma elaborada decoração, esquecendo-se do custo de caixas registradoras, softwares e sinalização da loja. Quando chega o momento de comprar estoque, o proprietário está sem dinheiro. A locadora é aberta com uma linda decoração e um péssimo estoque. Não sobra um centavo para propagandas. Antes de terminar o ano, a loja é “comprada por uma rede de locadoras que sabe o que está fazendo”, conta Berry.

Lição: não largue seu emprego fixo se não tiver um plano.

Erro 2: Vender a preços muito baixos

Peça a uma criança para escolher entre 12 pedrinhas de vidro e um diamante e ela vai pegar as pedrinhas. Novos empresários são assim. Eles caem na lenda da quantidade em vez de qualidade. Eles acham que preços superbaixos vão ser o combustível dos negócios e que eles vão ficar milionários. Mas não funciona assim. “Novos empresários são famosos por colocar preços muito baixos nos seus bens e serviços”, afirma Linda Hollander, autora de “Bags to Riches” (Bolsas para ricos, ainda sem tradução no Brasil), um livro sobre pequenas empresas para mulheres. “Isso os condena a uma vida inteira de preocupação com dinheiro. Ora, mesmo quando recebem pedidos, não ficam felizes porque não têm lucro suficiente com as vendas.” Antes de colocar os preços nos produtos, faça as contas. Calcule os custos fixos e variáveis. Pesquise os preços usados no mercado e os preços competitivos. Desenvolva um plano de marketing diferente (alguns chamam isso de proposta de vendas única).

Lição: não venda diamantes pelo preço de pedrinhas de vidro.

Erro 3: Abrir um negócio só pela emoção de fazê-lo

Empresários tendem a ser pessoas que enxergam além, visionários, corajosos, amantes da emoção. Quanto mais precisam trabalhar nos detalhes, mas ansiosos ficam. Assim, eles freqüentemente inventam uma crise só para entrarem no jogo de novo e sentirem a adrenalina da aventura. O tédio vivido por empresários é o assassino oculto de pequenas empresas aparentemente saudáveis. A finalidade de uma empresa é gerar dinheiro. Se você só sente vivo pulando de um penhasco, vá praticar esportes radicais.

Lição: não abra uma empresa só para ter emoção em sua vida.

Erro 4: Não saber nada sobre propaganda

Novos empresários raramente planejam (ou reservam orçamento) para propagandas por pensarem ser um gasto desnecessário. Ou, completando o erro, confundem propaganda com vendas. “A propaganda preocupa-se com as vendas de amanhã. As vendas são só as vendas de hoje”, explica Rob Gelphman, diretor de uma empresa de marketing. “Você não pode ir do planejamento para as vendas sem passar pela propaganda.” A base desse erro é a falta de experiência sobre como prolongar o ciclo normal de vendas. Os empresários geralmente contratam a equipe de vendas primeiro. Mas a primeira contratação, seja como funcionário fixo ou como consultor, deve ser de um especialista em marketing para espalhar a notícia. Depois chega a hora de enviar a equipe de vendas.

Lição: não tente fechar contratos antes de espalhar sua mensagem.

Erro 5: Ser amigo em vez de chefe

Ao abrir um negócio, todo mundo trabalha em três ou quatro funções, sete dias por semana. Parece haver poucos motivos para ser impositivo ou se preocupar demais com procedimentos de gerenciamento. Quando as pessoas abrem uma empresa, os processos são criados por acidente ou conforme forem necessários. Os problemas são resolvidos usando o bom senso e a tentativa e erro à medida que a empresa cresce. Porém, em algum momento, a capacidade de resolver problemas mais complexos e misteriosos com esses métodos começa a falhar. Eventualmente, eles deixam de funcionar. Você é o responsável. Você é quem deve definir as expectativas e desenvolver os procedimentos, ou designar alguém para fazer isso. Sem políticas definidas para o desempenho no emprego, a contratação e a demissão, as férias, as licenças, os benefícios, as compensações, as promoções e o resto, sua nova empresa estará vulnerável a problemas legais e baixo moral. No final das contas, os negócios vão sofrer. Um manual da empresa pode ser um simples memorando de uma página.

Lição: não abra mão da autoridade.

Erro 6: Gastar todo o seu capital

Novos empresários subestimam muito suas necessidades financeiras. Geralmente, proprietários sem experiência gastam demais no início, comprando mais móveis, tecnologia ou materiais de escritório ou contratando muito mais executivos e especialistas do que precisam para começar a trabalhar. Novos proprietários não percebem que poucos clientes pagam imediatamente. Assim, mesmo quando as vendas são imediatas, o dinheiro fica apertado. Ao administrar o fluxo de dinheiro, é útil ter um programa de contabilidade. Depois de calcular o orçamento pessoal e o orçamento dos negócios, que possam sustentar a empresa até que as finanças estejam equilibradas, some pelo menos 50%, sugere John Reddish, consultor de gerenciamento especialista em crescimento. “Isso é a administração de riscos.”

Lição: não seja descuidado com o dinheiro.

Erro 7: Não dar atenção para as pessoas que você ama

Novas empresas precisam de 80 a 100 horas de trabalho semanais e sistemas de suporte sérios. Elas também precisam de dedicação de tempo significativa e sacrifícios financeiros, coisas que podem causar tensão em relacionamentos. Esse comprometimento não é só seu. Você precisa da participação constante da sua família e dos seus amigos. Dedique tempo e dinheiro também para a família e as pessoas queridas.

Lição: não deixe um lançamento gerar arrependimentos para a vida toda.

No final, muitos erros acontecem porque novos empresários insistem em fazer tudo sozinhos. Em vez disso, analise o que você faz melhor e tente delegar o resto ou contratar pessoas com as especialidades que você não tem. Quando acontecer um erro inevitável, lembre-se do provérbio: aprenda com seus erros.

**Joanna L. Krotz é especialista em marketing e gerenciamento para pequenas empresas e gerente da editora Muse2Muse Productions, de Nova York.*

Tabelas Práticas

Salário Mínimo		Empregado doméstico contemplando a parcela patronal			
Período	Valor	Salário de Contribuição (R\$)	Empregado	Empregador	TOTAL
de Abril/2002 até Março/2003	R\$ 200,00	até R\$ 1.106,90	8,00%	12,00%	20,00%
de Abril/2003 até Abril/2004	R\$ 240,00	de R\$1.106,91 a R\$ 1.844,83	9,00%	12,00%	21,00%
de Maio/2004 até Abril/2005	R\$ 260,00	de R\$ 1.844,84 a R\$ 3.689,66	11,00%	12,00%	23,00%
de Maio/2005 até Março/2006	R\$ 280,00				
de Abril/2006 até Março/2007	R\$ 300,00				
de Abril/2007 até Fevereiro/2008	R\$ 350,00				
de Março/2008 até Fevereiro/2009	R\$ 415,00				
de Março/2009 até dezembro/2009	R\$ 465,00				
de Janeiro/2010 até Dezembro/2010	R\$ 510,00				
de Janeiro/2011 até Fevereiro/2011	R\$ 540,00				
a partir de Março/2011	R\$ 545,00				

AGENDA TRIBUTÁRIA			
Julho de 2011		Agosto de 2011	
Dia	Contribuição/Pagamento	Dia	Contribuição/Pagamento
05	ISSQN - BH	05	ISSQN - BH
06	Pagamento de Salários	05	Pagamento de Salários
07	FGTS	05	FGTS
08	ICMS - Comércio MG	09	ICMS - Comércio MG
15	Carnê INSS -C. Individual	15	Carnê INSS - C. Individual
20	Simple Nacional	19	Simple Nacional
20	IRRF	19	IRRF
20	INSS	19	INSS
25	PIS / COFINS	25	PIS / COFINS
29	IRPJ / CSLL (sit. especiais)	31	IRPJ / CSLL (sit. especiais)
29	REFIS III	31	REFIS III

Segurados empregado, empregado doméstico e trabalhador avulso, para pagamento de remuneração em julho e agosto de 2011	
Salário de Contribuição (R\$)	Alíquota
até R\$ 1.106,90	8,00%
de R\$ 1.106,91 a R\$ 1.844,83	9,00%
de R\$ 1.844,84 a R\$ 3.689,66	11,00%

Salário Família	
Remuneração	Valor Unitário
Até R\$ 573,58	R\$ 29,41
de R\$ 573,59 até R\$ 862,11	R\$ 20,73

IR - Fonte e Carnê Leão em julho e agosto de 2011		
Base de Cálculo Mensal (R\$)	Alíquota	Parcela a Deduzir
até R\$ 1.566,61	Isento	-
de R\$ 1.566,62 a R\$ 2.347,85	7,50%	R\$ 117,49
de R\$ 2.347,86 a R\$ 3.130,51	15,00%	R\$ 293,58
de R\$ 3.130,52 a R\$ 3.911,63	22,50%	R\$ 528,37
Acima de R\$ 3.911,63	27,50%	R\$ 723,95

DEDUÇÕES ADMITIDAS

- A) Por dependente, o valor de R\$157,47 por mês;
- B) Parcelas isentas de rendimentos provenientes da aposentadoria e pensão, até o valor de R\$1.566,61 por mês, a partir do mês que o contribuinte completou 65 anos de idade;
- C) As importâncias pagas em dinheiro a título de alimento ou pensões, em cumprimento do acordo ou decisão judicial, inclusive a prestação de alimentos provisionais;
- D) As contribuições à entidade de Previdência Social da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios;
- E) As contribuições à entidade de Previdência privada domiciliadas no País, cujo ônus tenha sido do contribuinte, destinadas a custear benefícios complementares assemelhados aos da Previdência Social, o caso de trabalhador com vínculo empregatício, de administradores, aposentados e pensionistas.

CÁLCULO DO IMPOSTO

- A) Base de Cálculo: Rendimento bruto diminuído das deduções admitidas;
- B) Valor do imposto: Na base de cálculo, aplica-se alíquota correspondente e do resultado subtrai-se a parcela a deduzir.

Associado da REDE INTEGRAR