

Informativo **Razão** Organização Contábil

IRPF

MENOS DA METADE DOS CONTRIBUINTE
ENTREGARAM A DECLARAÇÃO

EM TRÊS MESES DE ENTREGA DE IRPF, MENOS METADE DOS CONTRIBUINTE ENVIARAM A DECLARAÇÃO. PRAZO FINAL SEGUE ATÉ 30 DE JUNHO.

OUTROS DESTAQUES

ECONOMIA

CAIXA LIBERA EMPRÉSTIMO DE R\$ 21 MIL PARA MEI. **VEJA COMO SOLICITAR**

A Caixa Econômica Federal está liberando o Microcrédito Produtivo Orientado que nada mais é que uma linha de crédito especial para o Microempreendedor Individual MEI.

CASH RUNWAY:

CONHEÇA A TÉCNICA QUE PODE **SALVAR AS EMPRESAS DA CRISE**

Cash RunWay é uma técnica que pode ajudar empresários a sair da crise causada pela COVID-19.



Buscar um diferencial competitivo é a melhor saída para a crise empresarial

Agora, O Mercado Está Mais Disputado E, Para Ser O Grande Escolhido Dos Consumidores, Você Precisa Ter Os Diferenciais Competitivos Que Todos Procuram!



Em três meses de entrega de IRPF, menos metade dos contribuintes enviaram a declaração. Prazo final segue até 30 de junho.

Em quase três meses de entrega da declaração do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) 2020, menos da metade dos contribuintes acertaram as contas com o Leão. Até as 11h desta quarta-feira, 20, 14.786.867 de pessoas haviam enviado o documento à Receita Federal. O total enviado equivale a 46,2% dos 32 milhões de declarações esperadas para este ano.

O prazo de entrega começou em 2 de março e vai até as 23h59min59s de 30 de junho. Inicialmente, o prazo acabaria no fim de abril, mas a data foi prorrogada por dois meses por causa da pandemia de coronavírus.

IRPF 2020

A Receita Federal derrubou a exigência do número do recibo da declaração anterior e adiou o pagamento da primeira cota ou cota única para junho. Em relação às restituições, o cronograma dos lotes de pagamento, que começa em maio e acaba em setembro, está mantido.

Quem declara no início do prazo tem prioridade para receber a restituição, caso não a preencha com erros e omissões. Pessoas com mais de 60 anos, com moléstias graves ou deficiência física, também recebem a restituição primeiro.

O programa gerador da declaração está disponível no site da Receita Federal. Quem optar por dispositivos móveis, como tablets ou smartphones, poderá baixar o aplicativo Meu Imposto de Rendas lojas Google Play, para o sistema operacional Android, e App Store, para o sistema operacional iOS.

A declaração do Imposto de Renda é obrigatória para quem recebeu rendimentos tributáveis superiores a R\$ 28.559,70 no ano passado, o equivalente a R\$ 2.196,90 por mês, incluído o décimo terceiro. A multa por atraso na entrega é estipulada em 1% ao mês-calendário até 20%. O valor mínimo é R\$ 165,74.

Mudanças

As novidades para a entrega da declaração neste ano estão disponíveis na página da Receita. Entre as principais mudanças, estão a antecipação no cronograma de restituição, cujo pagamento

começará no fim de maio e terminará no fim de setembro, e o fim da dedução da contribuição para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) dos trabalhadores domésticos.

Pela primeira vez, os contribuintes com certificação digital receberão a declaração pré-preenchida no programa gerador. Até agora, eles tinham de entrar no Centro Virtual de Atendimento da Receita (e-CAC), salvar o formulário pré-preenchido no computador e importar o arquivo para preencher a declaração. Neste ano, também está disponível a doação, diretamente na declaração, de até 3% do imposto devido para fundos de direito dos idosos.

Obrigatoriedade IRPF

Precisa ainda declarar o Imposto de Renda quem recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a R\$ 40 mil; quem obteve, em qualquer mês de 2019, ganho de capital na alienação de bens ou direitos sujeito à incidência do imposto ou realizou operações em bolsas de valores, de mercadorias e de futuros.

Quando se trata de atividade rural, é obrigado a declarar o contribuinte com renda bruta superior a R\$ 142.798,50. Também deve preencher a declaração quem teve, em 31 de dezembro do ano passado, a posse ou propriedade de bens ou direitos, inclusive terra nua, com valor total superior a R\$ 300 mil.

Fonte: [Contábeis](#)



A Caixa Econômica Federal está liberando o Microcrédito Produtivo Orientado que nada mais é que uma linha de crédito especial para o Microempreendedor Individual MEI.

Microcrédito destinado a ajudar os pequenos negócios do Brasil, tanto para formais quanto informais onde os empresários podem investir em equipamentos, mercadorias e materiais que ajudem no crescimento da empresa.

Valores

O microcrédito para MEIs oferece empréstimos com valores iniciais a partir de R\$ 300,00, o legal desta modalidade é que após renovações o crédito pode ter o limite aumentado chegando a R\$ 21

mil. O crédito pode ser parcelado em até 24 vezes com taxas de juros que se iniciam em 1,99% ao mês.

Confira as condições para participar

O Microempreendedor Individual interessado em aderir ao programa de Microcrédito Produtivo orientado da Caixa Econômica precisa seguir alguns requisitos, entre eles:

- Ser maior de idade
- Ser empreendedor ou proprietário de empresa com faturamento anual de até R\$ 20 mil
- Ter conta corrente ou poupança da Caixa, ou ainda uma conta Caixa Fácil
- Ter o nome “limpo” sem restrições em órgãos de proteção ao crédito como SPC e Serasa
- Ter recebido orientação negocial ou financeira
- Ter sido aprovado em análise de crédito e capacidade de pagamento das parcelas

Atenção! A Caixa informa que o uso do dinheiro deverá ser de exclusividade em aplicações no negócio ou empresa, sendo proibida a sua utilização para outros fins.

Como contratar?

Contratações pelo canal digital CAIXA SIM.

Pagamento

Para ficar bem fácil, você tem várias opções:

Débito em conta na Caixa;

Casas lotéricas sem nem precisar ter o boleto em mãos: basta o número de CPF e o código do convênio (10837039);

Pelo site: Pagar boleto www.caixa.gov.br/atendimento/2-via-boleto/Paginas/default.aspx;

Redes Sociais Caixa (Facebook e Twitter).

Para pegar segunda via de prestações vencidas até 60 dias:

Ligar na Central Telefônica 0800 726 8068, opção 8;

Acessar WhatsApp Caixa 0800 726 8068.

Como fazer pagamento em atraso?

Para pagar suas prestações em atraso ou renegociar sua dívida, procure:

- www.negociardividias.caixa.gov.br
- www.caixa.gov.br/faleconosco
- Redes Sociais Caixa (Facebook e Twitter)

Fonte: [Jornal Contábil](#)



Cash RunWay é uma técnica que pode ajudar empresários a sair da crise causada pela COVID-19.

A empresa brasileira, especialmente a micro e pequena, está caminhando para a UTI. A pandemia do novo coronavírus e a consequente paralisação mundial da economia têm impactado profundamente os negócios e a falência de muitos CNPJs já é tida como certa por especialistas.

Todo ser humano, em meio a uma crise de grandes proporções, tende a passar por algumas fases. A primeira é a da negação, que, neste caso, induz ao pensamento de que a pandemia está longe, vai passar logo e não vai chegar perto ou impactar de alguma forma.

A segunda é a etapa do desespero, que leva a decisões emocionais ou irracionais, ineficazes ou ineficientes, trazendo como consequências perda de dinheiro, tempo, energia e criatividade.

Passadas essas duas etapas, é hora de tomar decisões racionais, ponderar e buscar soluções, porque elas existem.

Da mesma forma que o médico intensivista cuida de pacientes em estado crítico na UTI acompanha pressão arterial, batimentos cardíacos e outros sinais vitais, o empresário precisa do monitoramento para tratar da saúde do seu negócio. Sem esse trabalho, o médico não consegue indicar o tratamento adequado, receitar a medicação correta, na dose e hora apropriadas. Assim também deve ser o empreendedor.

Como ajudar as pequenas empresas?

O Cash Runway é uma métrica utilizada mundialmente que trabalha, baseada em dados, o fôlego financeiro de uma empresa em determinado período. Após diversas experiências com grandes e pequenas empresas no Brasil e exterior, trago aqui uma adaptação desta técnica de salvamento empresarial às peculiaridades do nosso país. Em definição, Cash Runway corresponde ao período de tempo em que uma empresa permanecerá solvente, supondo não obter mais dinheiro.

A equação para encontrar este indicador é simples: basta somar todo o dinheiro em caixa, nos bancos, contas correntes e aplicações de curto prazo, e dividir o montante obtido pelo gasto mensal. Feita a conta, é possível identificar, em meses, o fôlego financeiro do negócio.

No caso brasileiro, se forem identificados 12 meses ou mais o status é apenas "de Observação", devendo o empreendimento não passar por grandes problemas, como o paciente que recebe alta e vai para casa. Mas isto não dispensa a empresa de continuar monitorando os seus sinais vitais para não ter recaída. Caso haja reservas para um intervalo variando de seis a doze meses, configura-se o "Estado de Alerta", e isso exigirá ações para a redução de gastos – seria como se o paciente ficasse internado para tratamento, mas não na UTI.

No entanto, se o Cash Runway estiver entre três e seis meses, o estado é "de Emergência", o que vai requerer cortes profundos, com a empresa indo para a UTI e sofrendo intervenção cirúrgica, sem anestesia.

Por fim, se o resultado for menor de três meses, a organização é classificada "em estado de Calamidade" e necessitará de intervenções drásticas como ser entubada para sofrer uma cirurgia mais complexa.

Infelizmente, uma pesquisa do JPMorgan Chase Institute aponta que a autossuficiência financeira da maioria das pequenas empresas no mundo é de apenas 27 dias.

Identificado o Cash Runway, é hora de colocar a metodologia em prática. Tendo esse diagnóstico em mãos é possível criar um painel de controle da UTI do negócio, e esse monitoramento de índices e indicadores permite a tomada de decisão de forma racional, rumo à saúde empresarial, sempre dando prioridade a projetos que possam gerar maior impacto financeiro no menor prazo, uma vez que em grandes crises como está, não há previsibilidade de três meses ou meio ano, e as medidas se concentram no curto período. Na busca por essa melhoria, é preciso entender todo o funcionamento do Cash Runway, que pode ser influenciado pelo EBTDA, capital de giro, investimentos, dívidas, pró-labore e lucros distribuídos.

A racionalização do processo permite a identificação de ações visando os custos, considerando que o ganho nesse caso é muito maior. Isso significa mudar processos produtivos, inovar, alterar a forma de vendas, entre outros.

O trabalho é maior, mas o resultando, expressivamente melhor. Em outra frente, é importante trabalhar as receitas, reduzindo os cancelamentos, as inadimplências e o downgrade – termo utilizado para os pedidos dos clientes de redução de honorários -, além de criar produtos, abrir novos mercados ou conquistar clientes.

As mudanças oriundas dessas frentes e de outras como os trabalhos com investimentos, dívidas, lucros e dividendos e pró-labore levam em conta duas variáveis: além da busca por aumento do Cash Runway, o Payback, termo utilizado para a referência ao tempo em que o projeto se paga.

Trabalhe em equipes, crie salas de guerra!

Para viabilizar tudo isso, a metodologia sugere a criação de salas de guerra, compostas por diferentes líderes e colaboradores: a primeira com o objetivo de reduzir o gasto mensal e gerar caixa, a segunda buscando a manutenção de receitas e a descoberta de oportunidades, cabendo à terceira mirar na geração de novas receitas.

Sob o comando do empresário, que deve coordenar essas salas, priorizar os projetos, controlar as ações, motivar a equipe, e contar

com o apoio de uma assessoria contábil, que é fundamental especialmente na sala de custos – Tendo em vista o entendimento pleno de questões trabalhistas, tributárias e financeiras –, com o tempo será possível comparar uma planilha do momento com a inicial e verificar o aumento gradativo do fôlego financeiro.

De forma gradual, a empresa ganha novos status: de Calamidade para os estados de Emergência, Alerta e Observação.

Enfim, os efeitos negativos da quarentena no Brasil já estão postos e, certamente, haverá uma quebra de paradigmas de comportamento do consumidor e formas de negociação daqui em diante. Não há fórmulas mágicas, mas há caminhos que podem auxiliar as empresas a superarem essa fase.

Pelo menos para os CNPJs, a COVID-19 tem cura.

[Fonte: Contábeis](#)



Buscar Um Diferencial Competitivo É A Melhor Saída Para A Crise Empresarial

Agora, O Mercado Está Mais Disputado E, Para Ser O Grande Escolhido Dos Consumidores, Você Precisa Ter Os Diferenciais Competitivos Que Todos Procuram!

Não precisamos mais dizer que a crise está sendo uma das piores fases para os empreendedores.

Você já sabe disso.

Você sentiu e sente isso.

Agora, o seu foco é criar soluções, e não "bater no mesmo ponto" de sempre.

Dessa forma, o seu comércio nunca vai para frente – e a sua postura é inteiramente correta.

Mas, todos estão em casa, se valendo das mesmas ferramentas... O que você vai fazer para ser a grande escolha do seu consumidor?

Hoje, vamos te dar o poder de ser a preferência dos seus consumidores!

Vamos falar sobre diferencial competitivo e dar ideias para você começar agora mesmo a ser o “queridinho” dos seus clientes!

Quer saber como?

O Que É Um Diferencial Competitivo?

Um diferencial competitivo é aquilo que te faz, assim como o nome sugere, diferente dentre os demais concorrentes do seu mercado.

Ou seja, é algo que te destaca das outras empresas do ramo, desta forma, um consumidor irá preferir o que possui mais diferenciais, pois todos eles representam benefícios para ele.

Quais Os Diferenciais Competitivos Mais Procurados Atualmente?

Agora que você já sabe o que é um diferencial competitivo, é hora de colocar a mão na massa para fazer do seu comércio a escolha preferida dos consumidores.

Portanto, separamos os diferenciais competitivos que mais chamam a atenção dos clientes na hora de decidir comprar ou não algum produto ou serviço.

Seja um hábito na hora do atendimento ou qualquer outro aspecto, muitas vezes, são esses detalhes que fazem o consumidor preferir

Atendimento Personalizado

Tudo Está Na Rede – E Você Também Deve Estar!

A internet veio para ficar, e você precisa se fazer valer disso.

Muitos lugares já estão se adequando ao termo “instagramável”, que é quando você cria um ambiente “digno de uma foto”.

Agora, com a quarentena, todos estão tentando reinventar esse conceito, seja por filtros no Instagram ou um “tire uma foto com/fazendo/etc”.

Especialização

Por fim, a especialização é um dos diferenciais competitivos que mais chamou a atenção do público recentemente.

Junto com o atendimento personalizado, os consumidores se sentem ainda mais amparados por ter um profissional especializado lhes prestando serviços, assim, o medo do resultado não ser o esperado diminui muito.

Portanto, ter ou ser especialista em algo do seu ramo é um aspecto tão positivo que pode te levar a ser referência no mercado – então, é um investimento que pode gerar frutos de ouro para você.

Infelizmente, é muito comum que a experiência de um cliente seja arruinada ou prejudicada por um atendimento falho, e isso é no âmbito geral e não só no que tange o atendente em si.

Um atendimento personalizado tem sido cada vez mais valorizado, ainda mais durante a crise.

Detalhes São Cruciais

Apesar de serem detalhes, cada “coisinha” faz a diferença na hora da decisão de compra do cliente.

o seu produto ou serviço – principalmente quando ele experimentar o do concorrente e não apenas lembrar, mas preferir o seu ao dele.



Gostou do conteúdo de hoje? Deixe seu comentário abaixo e cite o diferencial competitivo que você mais gosta e não citamos aqui!

Fonte: [Abrir Empresa Simples](#)

PLANTÃO COVID-19

CALENDÁRIO FISCAL

O que mudou?

ATUALIZADO EM: 13/04/2020

	APURAÇÃO	VENCIMENTO	PRORROGAÇÃO	BASE LEGAL
SIMPLES NACIONAL (Parte Federal)	03/2020	20/04/2020	20/10/2020	Res.CGSN N°152/2020
	04/2020	20/05/2020	20/11/2020	
	05/2020	22/06/2020	21/12/2020	
SIMPLES NACIONAL (ICMS/ISS) E MEI	03/2020	20/04/2020	SIMPLES 20/07 MEI 20/10	Res.CGSN N°154/2020
	04/2020	20/05/2020	20/08 20/11	
	05/2020	22/06/2020	21/09 21/12	
PIS/COFINS	03/2020	24/04/2020	25/08/2020	Portaria N°139/2020
	04/2020	25/05/2020	23/10/2020	
INSS Patronal e Empregador Doméstico	03/2020	20/04/2020	20/08/2020	Portaria N°139/2020
	04/2020	20/05/2020	20/10/2020	
IRPF 1° ou única cota	2019	30/04/2020	30/06/2020	IN RFB N°1930/2020
EFD CONTRIBUIÇÕES	02/2020	15/04/2020	14/07/2020	IN RFB N°1932/2020
	03/2020	15/05/2020		
	04/2020	15/06/2020		
DCTF	02/2020	23/04/2020	21/07/2020	IN RFB N°1932/2020
	03/2020	22/05/2020		
	04/2020	19/06/2020		
DEFIS	2019	31/03/2020	30/06/2020	Res.CGSN N°153/2020
DANS SIMEI	2019	31/05/2020	30/06/2020	Res.CGSN N°153/2020



Razão
Organização Contábil

razaocontab.com
blog.razaocontab.com

(22) 2621-1519
(22) 2621-0029

(22) 98826-4026

razao.org.contab/

@razao.contab/

Rua Elísio da Silva Lobo, 125 - Centro - São Pedro da Aldeia - RJ - CEP 28.941-132