



ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS
CAVALETTI

www.contabeiscavaletti.com.br | contabeiscavaletti@gmail.com



Matriz: Av. Rio Grande - 804 - Sala 01 - Centro - Paim Filho / RS - CEP: 99850-000
Fone(s): (54) 3531-1026 / Celular: (54) 8416-3156

Filial: Av. José Bonifácio - 301 - Sala 101 e 102 - Centro - Maximiliano de Almeida / RS - CEP: 99890-000
Fone(s): (54) 3397-1697 / Celular: (54) 9658-5803

OUTUBRO/2015

ENCARTE

ASPECTOS RELATIVOS À RECEITA DA ATIVIDADE DE VENDA DE VEÍCULOS USADOS E À TRIBUTAÇÃO



**RECONHECIMENTO
DAS RECEITAS**

**DEMONSTRATIVOS
DE APURAÇÃO**

**TRIBUTAÇÃO
DAS RECEITAS**

**MÁQUINAS E
TRATORES AGRÍCOLAS**



Destaques do Mês

**VOCÊ É UM
LÍDER OU
UM CHEFE
PARA A SUA
EMPRESA?**

**LUCRO PRESUMIDO:
AS PARTICULARIDADES
DA DISTRIBUIÇÃO
DE LUCROS**

**DISSOLUÇÃO
DE SOCIEDADE
MANTIDA
UNIPESSOAL ALÉM
DO PRAZO LEGAL**

**IRRF
INCIDENTE
SOBRE
CONTRATO
DE MÚTUO**

PESSOAL



VOCÊ É UM LÍDER OU UM CHEFE PARA A SUA EMPRESA?

Por muito tempo, cursos de liderança falavam sobre como ser um bom Chefe, como controlar as ações da equipe, como ser obedecido pelos subordinados, cobrar resultados, garantir que a máquina funcionasse como planejado. Um pensamento baseado em comando e controle; e no Líder como aquele que ocupava um alto cargo na hierarquia.

Felizmente, o conceito de liderança vem se desenvolvendo.

Empresas são compostas por pessoas. São organismos vivos. Sem as pessoas que ali estão e seu conhecimento, criatividade, emoções e relações, restam para a empresa apenas bens materiais e nome.

São feitas por pessoas que, além de seguirem uma lógica racional e responderem por incentivos financeiros, decidem também a partir de suas crenças e de suas emoções.

Assim, as empresas precisam de verdadeiros Líderes, que continuamente impulsionem a empresa a ir mais longe.

A FIGURA DO LÍDER

O Líder inspira as pessoas, sendo exemplo em atitude e comportamento, comprometimento em colocar valores em prática, e alinhamento entre crença, fala e ação.

O Líder serve a empresa, seu propósito e missão.

O Líder é o guardião da cultura da empresa.

O Líder cuida das interações e relacionamentos entre seu time e apoia o seu desenvolvimento, trazendo à tona seu potencial máximo.

O Líder é legitimado pela equipe, sendo referência de paixão pelo propósito da empresa e suas atividades. Para liderar pessoas, é essencial ser uma referência para elas e conquistar continuamente sua admiração genuína e respeito.

O Líder cria valor para todos os stakeholders (público estratégico, parte interessada) da empresa e estimula sua constante evolução, por meio de características como a capacidade de concretizar sonhos, visão de longo prazo, coragem e responsabilidade para honrar compromissos e capacidade de mobilização do time.

COMO SE DESENVOLVER COMO LÍDER

Existem diversos caminhos possíveis e nenhuma fórmula mágica para isso. Ainda assim, algumas dicas podem ajudar:

Aprofunde seu autoconhecimento: Um bom Líder se conhece e, por meio da experiência do seu próprio processo de transformação, consegue ajudar os colaboradores a se desenvolverem e formar outros Líderes dentro da empresa. É essencial para desenvolver sua inteligência emocional, característica diferencial na gestão de pessoas. O Líder deve ter clareza sobre seus pontos fortes e fracos, o que o ajudará no processo de delegar tarefas, permitindo que não centralize atividades em excesso. Também é importante que o Líder tenha clareza sobre seu propósito, missão, e valores e crenças, o que será um elemento essencial para que possa ser consistente e inspire os demais pelo exemplo.

Observe-se continuamente: Para que possa ser consistente, o Líder deve estar sempre atento acerca do que está fazendo, o que está dizendo, como está se sentindo, a forma como está conversando com o colaborador, com o que está se comprometendo, entre outras coisas. Grandes frustrações ou admirações se criam por meio de detalhes, de uma soma de pequenas coisas do cotidiano. E, na correria do dia a dia, é muito fácil se desviar de colocar em prática aquilo que acreditamos e defendemos. Quanto mais estivermos atentos, mais poderemos evitar que isso aconteça ou, pelo menos, poderemos reconhecer o fato e aprender com ele. Além disso, na lógica de se responsabilizar diante dos desafios, ao invés de se fazer de vítima, a observação pode ajudar a refletir sobre o que está ao alcance da sua ação.

Tenha um interesse genuíno pelas pessoas do seu time: O ser humano é sensorial, é esperto para perceber quando o outro está sendo sincero ou apenas falando sem acreditar, por isso é essencial que esse interesse seja genuíno. Além disso, lidar com pessoas é desafiante e, sem uma motivação, será fácil se desgastar. Como já dito, empresas são feitas por pessoas. Grandes empresas têm habilidade de atrair, selecionar, desenvolver e reter talentos em seu time, e apenas tendo o interesse em se relacionar e aprender sobre eles, será possível amadurecer nesse sentido. Colaboradores mais entusiasmados poderão estabelecer melhores vínculos com os clientes e também desempenharem melhor as suas funções.

Esteja aberto a ouvir e dialogar: Como diz o velho ditado "duas cabeças pensam melhor do que uma", provavelmente as pessoas do seu time têm diversas ideias e percepções que podem agregar às suas e enriquecer as decisões tomadas. Outra razão seria por uma crença na importância de ouvir os outros, lhes dar atenção, e garantir que tenham seu espaço dentro da empresa. Se a empresa trata seu time com indiferença, como poderia esperar ser tratada de forma diferente? Entenda os anseios de cada um, o que acreditam que funciona, o que acreditam que não funciona, o que pensam sobre as coisas. Além disso, é por meio dessa interação que você poderá entender o impacto do seu comportamento sobre os demais e, assim, evoluir continuamente.

Dê espaço para que os colaboradores participem e tenham autonomia: O Líder deve se dedicar ao desenvolvimento daqueles a seu redor. Para isso, é essencial que o colaborador perceba que o Líder confia nele, aumentando sua autoestima e coragem para tomar riscos e inovar. O Líder deve dar espaço para que as pessoas possam evoluir e assumir responsabilidades continuamente, apoiando-as em momentos de falha e dificuldade, e reconhecendo-as em momentos de acertos e sucesso.

Esteja a serviço da sua empresa e propósito: O Líder não deve sempre defender os interesses dos acionistas em detrimento dos colaboradores, nem ser o advogado dos colaboradores perante os acionistas. Ele deve ter a visão do todo e a clareza de para onde guiar a organização, de forma a decidir com base no que será melhor para ela, ao invés de se aprisionar a pequenos e individuais interesses.

Tenha coragem para ser autêntico: Em alguns momentos, ser fiel aos seus valores e crenças ou apostar na sua intuição pode fazer com que a sua decisão não agrade a todos. Pode ser que você tenha que dizer "não" a algumas pessoas. Pode ser que gere conflito com outras. Pode ser que você seja considerado "duro", "cabeça dura", "inflexível", "não tão bonzinho assim", "não tão democrático", ou algo parecido. É importante que você esteja preparado para lidar com essas situações e tenha coragem para ser autêntico em relação ao que você acredita e sente.

Seja um eterno aprendiz: Continue sempre aprendendo, seja por meio da leitura de artigos, livros, palestras, conversas, mentoria, cursos, coaching, entre outros. A sua contínua evolução, além de permitir que agregue mais valor à organização, impulsionará também a evolução daqueles a seu redor, por meio do exemplo e do aprendizado na convivência.

Para finalizar, vale reforçar que o processo de desenvolvimento como liderança é contínuo, não há uma linha de chegada clara. Assim, o primeiro passo é refletir sobre o tipo de Líder que você deseja ser, estabelecendo um norte.

É importante também ter compaixão consigo mesmo, sem se penalizar por descobrir seus pontos de imperfeição e tendo humildade para reconhecer erros ao longo do caminho e, claro, sentir-se feliz e se divertir ao longo do processo.

Foi-se o tempo do Chefe.

As empresas precisam de verdadeiros e inspiradores Líderes para guiá-las hoje e no futuro.

ASPECTOS RELATIVOS À RECEITA DA ATIVIDADE DE VENDA DE VEÍCULOS USADOS E À TRIBUTAÇÃO

Na presente matéria, serão abordados os aspectos relativos à receita da atividade de venda de veículos usados e à tributação no Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

RECONHECIMENTO DAS RECEITAS

De acordo com o artigo 5º da Lei nº 9.716/1998, equipara-se a operação de consignação, para efeitos tributários, a venda de veículos usados, adquiridos para revenda ou recebidos como parte do preço da venda de veículos novos ou usados, realizada por pessoas jurídicas que tenham como objeto social, declarado em seus atos constitutivos, a compra e a venda de veículos automotores.

Art. 5º - As pessoas jurídicas que tenham como objeto social, declarado em seus atos constitutivos, a compra e venda de veículos automotores poderão equiparar, para efeitos tributários, como operação de consignação, as operações de venda de veículos usados, adquiridos para revenda, bem assim dos recebidos como parte do preço da venda de veículos novos ou usados. (...)

Desta forma, considerando a legislação acima citada, a pessoa jurídica que efetuar a venda de veículos usados, adquiridos para revenda ou recebidos como parte do preço da venda de veículos novos ou usados, deverá utilizar as bases presumidas, para efeitos tributários como sendo operações de consignação.

A consignação mercantil tem por objetivo efetuar a venda de um bem por conta e ordem de terceiros. No caso das revendas de veículos, o proprietário do bem (consignante) deixa o bem em posse da revendedora de veículos usados (consignatário) que efetuará a venda do veículo em nome do primeiro, de acordo com contrato firmado entre as partes.

Deverá ser computada como receita a diferença entre o custo de aquisição, constante na nota fiscal de entrada, correspondente ao preço ajustado entre as partes e o valor de alienação desse bem constante na nota fiscal de saída (Instrução Normativa RFB nº 152/1998).

Portanto, no tocante à determinação da base de cálculo do IRPJ, da Contribuição Social sobre o Lucro, do PIS e da COFINS, a receita a computar, proveniente da revenda de veículos usados, é a diferença entre os preços de revenda e de compra do bem.

A equiparação, para efeitos tributários, como operação de consignação, da compra e venda de veículo automotor, leva em consideração a finalidade do referido produto, restringindo-se, portanto, àqueles bens a motor de propulsão que circulem por seus próprios meios e se prestem também a conduzir ou transportar pessoas ou coisas.

TRIBUTAÇÃO DAS RECEITAS

A tributação das receitas auferida pela venda de veículos usados terá os seguintes percentuais conforme os tributos apresentados abaixo:

IRPJ

O período de apuração do imposto de renda calculado sobre o lucro real poderá ser de forma trimestral ou anual.

Na apuração trimestral a base de cálculo do imposto sobre a renda é o resultado (lucro ou prejuízo) apurado nos períodos trimestrais, encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro, observando a legislação comercial, antes da provisão do imposto de renda a pagar, ajustados pelas adições, exclusões e compensações autorizadas pela legislação.

A apuração anual é denominada de imposto de renda por estimativa.

Para fins de determinação da base de cálculo do imposto de renda mensal estimado, bem como do lucro presumido ou arbitrado, deverá levar em conta que a consignação mercantil equipara-se à prestação de serviços, e como tal, fica sujeita ao percentual de 32%.

Anualmente a pessoa jurídica deve levantar um balanço compreendendo o período que vai de 01 de janeiro a 31 de dezembro, apurar o lucro real e calcular o imposto devido.

Do imposto devido são deduzidos os valores dos recolhimentos mensais, do imposto retido e dos incentivos fiscais.

A alíquota aplicada para o IRPJ será de 15%.

Tratando-se de empresa exclusivamente prestadora de serviço, e cuja receita bruta anual seja de até R\$ 120.000,00, poderá utilizar, para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda, o percentual reduzido de 16% (Instrução Normativa RFB nº 1.515/2014).

Caso a empresa utilize este percentual reduzido e durante o ano-calendário ultrapassar esta faixa, deverá, no período em que "estourou" a receita, calcular o tributo com a base presumida de 32% e retroagir a janeiro do ano-calendário, refazendo os cálculos.

A diferença apurada será recolhida, somado ao tributo do período em que ocorreu o excesso da receita.

Este diferencial deve ser recolhido no mesmo código de DARF, somente diferenciando o recolhimento, quando das informações prestadas na DCTF, informando o recolhimento, com a variação 02.

SOLUÇÃO DE CONSULTA Nº 47 de 12 de Novembro de 2012.

ASSUNTO: Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ).

EMENTA: LUCRO PRESUMIDO - CONTRATO DE CONSIGNAÇÃO

A emissão de nota fiscal de venda por consignatário configura operação em conta própria, caracterizando a consignação mercantil, situação em que a respectiva receita bruta sujeita-se à incidência de 8% para fins de apuração da base de cálculo do IRPJ. A atividade de comissão mercantil tem por característica a operação em conta alheia, constituindo prestação de serviços, aplicando-se o percentual de 32% sobre o valor recebido a título de comissão para fins de apuração da base de cálculo do IRPJ.

CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)

No caso da CSLL, aplica-se 32% sobre a diferença entre os preços de revenda e de compra do bem, para determinar a base de cálculo (Artigo 96º da IN SRF nº 390/2004).

A Contribuição Social, não tem o mesmo tratamento que o IRPJ, em relação ao percentual de redução, devendo ser aplicada integralmente, independente da receita auferida.

A base de cálculo da Contribuição Social, apurada trimestralmente, é o resultado do trimestre, apurado conforme a legislação comercial, antes da provisão para o imposto de renda do período, ajustado extracontabilmente pelas adições, exclusões e compensações.

A determinação do resultado ajustado será precedida da apuração do lucro líquido com observância das disposições das leis comerciais.

A alíquota aplicada para a CSLL será de 9%.

ASSUNTO: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

EMENTA: LUCRO PRESUMIDO - CONTRATO DE CONSIGNAÇÃO.

A emissão de nota fiscal de venda por consignatário configura operação em conta própria, caracterizando a consignação mercantil, situação em que a respectiva receita bruta sujeita-se à incidência de 12% para fins de apuração da base de cálculo da CSLL. A atividade de comissão mercantil tem por característica a operação em conta alheia, constituindo prestação de serviços, aplicando-se o percentual de 32% sobre o valor recebido a título de comissão para fins de apuração da base de cálculo da CSLL.

PIS/COFINS

As empresas que tenham como objeto social, declarado em seus atos constitutivos, a compra e venda de veículos automotores, ficam sujeitos ao pagamento das contribuições ao PIS e COFINS, as alíquotas de 0,65% e 3%, respectivamente, sobre a diferença entre os preços de revenda e de compra do bem (artigo 2º da Instrução Normativa SRF nº 152/1998 e da Lei nº 9.718/1998).

Observamos que as receitas da compra e venda de veículos automotores equiparados, para efeitos tributários, nas operações de consignação, as operações de venda de veículos usados, adquiridos para revenda, bem assim dos recebidos como parte do preço da venda de veículos novos ou usados, não estão sujeitas a incidência não cumulativa das contribuições (Lei nº 10.833/2003, artigo 10º e Lei nº 10.637/2002, artigo 8º).

De acordo com o artigo 10º da Lei nº 10.833/2003 a consignação de veículos usados permanece sujeita às normas da legislação da COFINS vigentes anteriormente a essa lei, desta forma sendo tributada pela modalidade cumulativa de PIS e COFINS, mesmo na tributação do lucro real.

Em análise às leis acima, o PIS e a COFINS nas operações de veículos usados, será calculado a alíquota 0,65% e 3,0% sobre a diferença entre a compra e a venda, nos regimes tributários: real e presumido.

Exemplo:

Nota fiscal de aquisição: R\$ 30.000,00

Nota fiscal de venda: R\$ 50.000,00

Base de cálculo: R\$ 20.000,00

PIS: R\$ 20.000,00 x 0,65% = R\$ 130,00

COFINS: R\$ 20.000,00 x 3% = R\$ 600,00

SOLUÇÃO DE CONSULTA Nº 139 de 20 de Junho de 2011.

ASSUNTO: Contribuição para o PIS/Pasep.

EMENTA: SISTEMÁTICA DE APURAÇÃO CUMULATIVA VENDA EM CONSIGNAÇÃO. CONTRATO ESTIMATÓRIO. RECEITA BRUTA. A receita bruta das vendas de mercadorias em consignação, na modalidade de consignação mercantil (ou "consignação por vendas", ou, ainda, "contrato estimatório"), é constituída, entre outras receitas, pelo produto da venda dos bens, incluído o valor de aquisição e lucro, se houver. A base de cálculo da Contribuição ao PIS/Pasep é o faturamento, que corresponde à receita bruta da pessoa jurídica, admitidas apenas as exclusões legais.

ASSUNTO: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins).

EMENTA: SISTEMÁTICA DE APURAÇÃO CUMULATIVA. VENDA EM CONSIGNAÇÃO. CONTRATO ESTIMATÓRIO. RECEITA BRUTA. A receita bruta das vendas de mercadorias na modalidade de consignação mercantil (ou "consignação por vendas", ou, ainda, "contrato estimatório"), é constituída, entre outras receitas, pelo produto da venda dos bens, incluído o valor de aquisição e lucro, se houver. A base de cálculo da Cofins é o faturamento, que corresponde à receita bruta da pessoa jurídica, admitidas apenas as exclusões legais.

SIMPLES NACIONAL

A atividade com veículos usados quando realizarem contrato de comissão (artigos 693º a 709º do Código Civil), podem ser optantes pelo Simples Nacional e serão tributadas pelo anexo III.

Já o contrato estimatório (artigos 534º a 537º do Código Civil) recebe o mesmo tratamento da compra e venda sendo tributado pelo anexo I.

Neste caso, deverá oferecer à tributação no PGDAS (Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional) a receita bruta (base de cálculo), o produto da venda a terceiros dos bens recebidos em consignação, excluídas somente as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

SOLUÇÃO DE CONSULTA Nº 102, de 14 de Outubro de 2009.

ASSUNTO: Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - Simples.

EMENTA:SIMPLES NACIONAL.VENDA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES USADOS EM CONSIGNAÇÃO.

A venda de veículos em consignação, mediante contrato de comissão ou contrato estimatório, é feita em nome próprio. Por esse motivo, não constitui mera intermediação de negócios, de sorte que não é vedada aos optantes pelo Simples Nacional. A equiparação das operações de venda de veículos usados, adquiridos para revenda, às operações de consignação, previstas no art. 5º da Lei nº. 9.716 de 1998, não se aplica às empresas tributadas pelo Simples Nacional. O contrato de consignação por comissão (arts. 693º a 709º do Código Civil) tem por objeto um serviço do comissário. Neste caso, a receita bruta (base de cálculo) é a comissão, tributada pelo Anexo III da Lei Complementar nº 123, de 2006. O contrato estimatório (arts. 534º a 537º do Código Civil) recebe o mesmo tratamento da compra e venda. Ou seja, a receita bruta (base de cálculo), tributada pelo Anexo I da Lei Complementar nº 123, de 2006, é o produto da venda a terceiros dos bens recebidos em consignação, excluídas apenas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

DEMONSTRATIVOS DE APURAÇÃO

A Instrução Normativa SRF nº 152/1998, artigo 3º, determina que a pessoa jurídica deva manter em boa guarda, à disposição da RFB, os documentos comprobatórios do custo de aquisição de veículo usado, nas operações de que trata esta Instrução Normativa, bem como os demonstrativos de apuração das bases de cálculo do imposto e das contribuições mencionadas.

MÁQUINAS E TRATORES AGRÍCOLAS

A comercialização de máquinas agrícolas autopropulsadas e de tratores agrícolas usados, por meio de solução de consulta publicada, equipara-se à operação de consignação e com isto o cálculo dos tributos federais será o mesmo aplicado aos veículos automotores.

SOLUÇÃO DE CONSULTA Nº 254, de 29 de Junho de 2009.

ASSUNTO: Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ).

EMENTA: IRPJ. LUCRO PRESUMIDO. VEÍCULOS AUTOMOTORES USADOS. A compra e venda de máquinas agrícolas autopropulsadas e de tratores agrícolas usados (exceto os implementos eventualmente acoplados) pode ser equiparada, para efeitos tributários, às operações de consignação, estando as receitas assim auferidas, sujeitas à aplicação do percentual de 32% para determinação da base de cálculo presumida do IRPJ. Esta Solução de Consulta reforma a Solução de Consulta SRRF09/DISIT nº 81º, de 16 de fevereiro de 2006.

FISCAL



LUCRO PRESUMIDO: AS PARTICULARIDADES DA DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS

A distribuição de lucros (assim denominada pelas sociedades limitadas) ou de dividendos (assim considerada pelas sociedades anônimas) é a remuneração dos investidores pelo capital investido na empresa. Diferentemente do pró-labore, que é o valor recebido pelo sócio por seu trabalho, com incidência de encargos sociais, a distribuição de lucros é isenta do Imposto de Renda da Pessoa Física e da Contribuição Previdenciária, conforme prevê a legislação tributária (artigo 10º da Lei nº 9.249/1995 e artigos nº 654/662/666 do Decreto nº 3.000/1999).

Com relação às empresas que são tributadas com base no Lucro Presumido, a distribuição de lucros é disciplinada pela Instrução Normativa (IN) da Receita Federal do Brasil (RFB) nº 93/1997, em seu artigo 48º, que assim determina:

No caso de pessoa jurídica tributada com base no Lucro Presumido ou Arbitrado, poderá ser distribuído, sem incidência de imposto:

I - O valor da base de cálculo do imposto, diminuída de todos os impostos e contribuições a que estiver sujeita a pessoa jurídica;

II - A parcela de lucros ou dividendos excedentes ao valor determinado no item I, desde que a empresa demonstre, através de escrituração contábil feita com observância da lei comercial, que o lucro efetivo é maior que o determinado segundo as normas para apuração da base de cálculo do imposto pela qual houver optado, ou seja, o Lucro Presumido ou Arbitrado.

Cabe ressaltar que, a partir do ano-calendário 2014, as empresas optantes pelo lucro presumido e que distribuíram parcelas de lucros ou dividendos superior ao valor da base de cálculo do imposto, diminuídas de todos os impostos e contribuições a que estiverem sujeitas, sem incidência de Imposto sobre a Renda Retido na Fonte, estão obrigadas a apresentar, anualmente, a Escrituração Contábil Digital (ECD), também conhecida por Sped Contábil (IN da RFB nº 1.420/2013).

Para efetuar a distribuição de lucros é necessário que haja lucro ou reserva de lucro, não bastando que este apenas conste na escrituração contábil; é necessário que a empresa possua ativos (saldo positivo no banco, caixa e aplicações) suficientes para quitar o valor a ser distribuído.

Destacamos que os lucros podem ser distribuídos no ano-calendário subsequente (e nos seguintes) com base em saldos da conta de lucros a distribuir. Mas também se pode distribuí-los no próprio ano-calendário, com base em um balanço intermediário, que deverá estar previsto no contrato social, conforme consta no art. 204º da Lei nº 6.404/1976.

O lucro de uma empresa normalmente é distribuído na proporção da participação do sócio no capital social. Porém, há possibilidade de a distribuição ser feita de forma desproporcional em relação à participação dos sócios, desde que esta condição esteja prevista no contrato social da empresa e tenha sido aprovada em ata de Assembleia Geral Ordinária (AGO) dos sócios (oportunidade na qual se define a forma e proporção para cada sócio). Essa decisão deve ser registrada na ata da AGO, na qual precisam constar os registros contábeis que comprovem a existência de lucro a ser distribuído e que sejam capazes de demonstrar, perante terceiros, a natureza da distribuição determinada. Ressalvamos que a distribuição desproporcional não poderá ser de 100% para apenas um dos sócios.

Essa AGO, comentada anteriormente, deverá ser realizada nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, conforme determina a Lei nº 6.404/1976, artigo 132. Porém, uma das obrigações acessórias que algumas empresas estão encarregadas de entregar é a Declaração de Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF), que deverá ser entregue até o último dia útil de fevereiro seguinte ao encerramento do exercício (segundo define a IN da RFB nº 1.503/2014, artigo 9º).

Portanto temos um impasse, já que a informação de distribuição de lucros tem de constar na DIRF (IN da RFB nº 1.503/2014, artigo 2º, parágrafo 2º, inciso XII, e artigo 12º, inciso VIII); logo, tem-se essa observância de definir os valores de lucros distribuídos entre os meses de janeiro e fevereiro para cumprir com a obrigação acessória sem ter de retificá-la posteriormente.

Após a realização da distribuição de lucros (conforme estipulada na AGO) e a transmissão da DIRF por parte da empresa, esta deverá fornecer aos seus sócios os informes de rendimentos, com especificação da natureza e do respectivo valor recebido, para que possam informar os valores auferidos na sua Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física.

Contudo, vale lembrar que caso a empresa possua débito (não garantido) com a União e suas autarquias de previdência e assistência social, por falta de recolhimento de imposto, taxa ou contribuição, no prazo legal, não poderá distribuir lucros. A organização que estiver nessa situação e, mesmo assim, proceder com a distribuição de lucros, está sujeita a uma multa de 50% do valor total do débito não garantido da pessoa jurídica (artigo 17º da Lei nº 11.051/2004).

CADASTRO/SOCIETÁRIO



Cadastro

DISSOLUÇÃO DE SOCIEDADE MANTIDA UNIPESSOAL ALÉM DO PRAZO LEGAL

Conforme previsto no Código Civil (Lei nº 10.406/02, art. 1.033), dissolve-se a sociedade quando ocorrer, dentre outras situações, a falta de pluralidade de sócios, não reconstituída no prazo de cento e oitenta dias.

Do ponto de vista da Inscrição no CNPJ, a Instrução Normativa RFB nº 1470/2014 prevê, em seu art. 36º, que a inscrição no CNPJ é enquadrada na situação cadastral suspensa quando, dentre outras situações, a entidade não reconstituir, no prazo de 210 dias, a pluralidade de sócios do seu QSA (Quadro de Sócios e Administradores).

Ressaltamos que o Código Civil é enfático em que é considerada dissolvida a sociedade após o prazo de 180 dias, não dando margem para optar por esta dissolução ou qualquer outra tratativa. Assim, o contribuinte deve ficar atento e respeitar o prazo de 180 dias, admitindo novo sócio para a sociedade que se encontra unipessoal antes de decorrido o prazo legal, de forma a não resultar na obrigação de dissolução da sociedade.

Alternativamente, a unipessoalidade da sociedade pode ser resolvida também através da transformação do registro da sociedade para empresário individual ou para empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI).

Cabe ressaltar que o Código Civil ainda prevê, em seu art. 1.036º, a consequente situação de liquidação nestes casos. Quando não se recompõe o número mínimo de sócios no prazo de 180 dias, a sociedade se dissolve de pleno direito, cumprindo aos administradores providenciar imediatamente a investidura do liquidante, e restringir a gestão própria aos negócios inadiáveis, vedadas novas operações, pelas quais responderão solidária e ilimitadamente.

CONTÁBIL



IRRF INCIDENTE SOBRE CONTRATO DE MÚTUO

Conforme disposto na Solução de Consulta COSIT nº 190/2015 de 31/07/2015, (DOU DE 13/08/2015) a pessoa jurídica mutuária deverá reter, no ato do pagamento, o imposto sobre a renda na fonte incidente sobre os rendimentos auferidos a título de juros pela mutuante nas operações de mútuo de recursos financeiros entre pessoas jurídicas, inclusive controladoras, controladas, coligadas e interligadas.

Considera-se pagamento o meio utilizado, nos termos do Código Civil, para extinguir a obrigação, que pode ser representado por uma soma em dinheiro, ou pela conversão da dívida em capital social da mutuária.

EMENTA: CONTRATO DE MÚTUO. JUROS. RETENÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA. PAGAMENTO.

A pessoa jurídica mutuária deverá reter, no ato do pagamento, o imposto sobre a renda na fonte incidente sobre os rendimentos auferidos a título de juros pela mutuante nas operações de mútuo de recursos financeiros entre pessoas jurídicas, inclusive controladoras, controladas, coligadas e interligadas. Considera-se pagamento o meio utilizado, nos termos do Código Civil, para extinguir a obrigação, que pode ser representado por uma soma em dinheiro, ou pela conversão da dívida em capital social da mutuária.

DISPOSITIVOS LEGAIS: Lei nº 8.981, de 1995; Lei nº 10.406, de 2002, (Código Civil); Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999, (RIR/99) e IN RFB nº 1.022, de 2010.

Alíquotas do Imposto sobre a Renda na Fonte:

Art. 37º - Os rendimentos produzidos por aplicações financeiras de renda fixa e de renda variável, auferidos por qualquer beneficiário, inclusive pessoa jurídica isenta, sujeitam-se à incidência do imposto sobre a renda na fonte às seguintes alíquotas:

I - 22,5% (vinte e dois inteiros e cinco décimos por cento), em aplicações com prazo de até 180 dias;

II - 20% (vinte por cento), em aplicações com prazo de 181 (cento e oitenta e um) dias até 360 dias;

III - 17,5% (dezessete inteiros e cinco décimos por cento), em aplicações com prazo de 361 até 720 dias;

IV - 15% (quinze por cento), em aplicações com prazo acima de 720 dias.

SIMPLES NACIONAL - PERCENTUAIS APLICADOS

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

Aplicação da tabela em função do fator "I", apurada sobre a Folha de Salário em relação à receita bruta.

Ref.: LC nº 123/2006, alterada pela LC nº 139/2011 e alterada pela LC nº 147/2014.

TABELA DE ALÍQUOTA DE INSS TRABALHADOR ASSALARIADO	ALÍQUOTA
Até 1.399,12	08%
De 1.399,13 Até 2.331,88	09%
De 2.331,89 Até 4.663,75 (Teto máximo, contribuição de R\$ 513,01)	11%

FAIXA DE SALÁRIO MÉDIO	TABELA PARA CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO
Até R\$ 1.222,77	Multiplica-se salário médio por 0,8 (80%).
A partir de R\$ 1.222,78 até R\$ 2.038,15	O que exceder a R\$ 1.222,77 multiplica-se por 0,5 (50%) e soma-se a R\$ 978,22
Acima R\$ 2.038,15	O valor da parcela será de R\$ 1.385,91 invariavelmente.

TABELA DE IMPOSTO DE RENDA		
BASE DE CÁLCULO (R\$)	%	DEDUZIR
Até 1.903,98	Isento	Isento
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5 %	R\$ 142,80
De 2.826,66 até 3.751,05	15 %	R\$ 354,80
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5 %	R\$ 636,13
Acima de 4.664,68	27,5 %	R\$ 869,36
Dedução de dependente:	-	R\$ 189,59

TABELA SALÁRIO-FAMÍLIA / POR FILHO ATÉ 14 ANOS	
Limite Faixa	Valor
Até R\$ 725,02	R\$ 37,18
Superior a R\$ 725,02 e igual ou inferior a R\$ 1.089,72	R\$ 26,20

TABELA DE CONTRIBUIÇÕES PARA O INSS (APOSENTADORIA)			
FACULTATIVO	SALÁRIO BASE		CONTRIBUIÇÃO
VALOR MÍNIMO por contribuição	R\$ 788,00	20%	R\$ 157,60
VALOR MÍNIMO por idade	R\$ 788,00	11%	R\$ 86,68
VALOR MÁXIMO	R\$ 4.663,75	20%	R\$ 932,75

SUJEITA A MUDANÇAS DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO VIGENTE.

AGENDA DE OBRIGAÇÕES

Dia	Obrigações da Empresa
06/10	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)
07/10	FGTS CAGED GPS (Empregada Doméstica) - Competência 09/2015
09/10	IPI - Competência 09/2015 - 2402.20.00
15/10	SPED (EFD-Contribuições) - Fato Gerador 08/2015 GPS (Facultativos, etc...) - Competência 09/2015
20/10	IRRF (Empregados) - Fato Gerador 09/2015 GPS (Empresa) - Comp. 09/2015 CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta) SIMPLES NACIONAL
22/10	DCTF - Competência 08/2015
23/10	IPI (Mensal) PIS COFINS
30/10	IRPJ - Lucro Real / Lucro Presumido CSLL - Lucro Real / Lucro Presumido CONTRIBUIÇÃO SINDICAL EMPREGADOS
	ICMS (Empresas Normais) (De acordo com o vencimento estabelecido pela Legislação Estadual).
	ISS (Vencimento de acordo com Lei Municipal).
	HONORÁRIOS CONTÁBEIS (Vencimento de acordo com o contrato vigente).

AGENDA DE OBRIGAÇÕES SUJEITA A MUDANÇAS DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO VIGENTE.

Expediente:

Este informativo é uma publicação mensal de: ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS CAVALETTI S/C LTDA, CRC/RS 007256/O - PAULO LUIZ CAVALETTI, CRC/RS 062450/O-4. Editoração, Direção Técnica e Impressão: Business Editora e Publicação de Informativos Ltda. (47) 3371-0619. Este material possui Direitos Reservados. É proibida a reprodução deste material. Tiragem: 100 exemplares - Cod. 03225



ORGANIZAÇÕES CONTÁBEIS

CAVALETTI

www.contabeiscavaletti.com.br

Matriz: Fone(s): (54) 3531-1026 / Celular: (54) 8416-3156

Filial: Fone(s): (54) 3397-1697 / Celular: (54) 9658-5803