

INFORMATIVO



NR Contábil

31 anos contabilizando sucessos...

EDIÇÃO: 273

NOVEMBRO/2016

DICAS PARA SUA EMPRESA

Dez coisas que uma empresa não deve fazer na crise

Em momentos de crise, é bom saber o que não fazer e assim evitar prejuízos ainda maiores. Para ajudá-lo, a escola de negócios espanhola Centro de Estudos Financeiros (CEF) publicou uma lista com as dez coisas que as empresas não devem fazer em época de crise. Dê uma olhada.

- 1) Negar o impacto da crise: Mesmo se a sua empresa parece não estar sendo afetada pela crise financeira mundial, fique atento. Ainda que a crise passe apenas por áreas secundárias do negócio, é provável que ela atinja todas as empresas.
- 2) Não exagerar na cautela: Mantenha as contas a curto e médio prazo na ponta do lápis. É importante acompanhar cada passo do mercado e das finanças da empresa para saber a real necessidade de tomar determinadas medidas.
- 3) Descuidar da comunicação: Em momentos de crise, é especialmente importante administrar adequadamente a comunicação da empresa, seja com clientes, fornecedores ou funcionários. É imprescindível manter as pessoas informadas sobre os fatos que afetam a empresa, bem como sobre as medidas que estão sendo tomadas. Só assim consegue-se neutralizar os impactos negativos de rumores e informações imprecisas.
- 4) Não ponderar os custos e os ingressos para cada cenário: É importante estimar situações de máximo e mínimo risco, a fim de prever as possíveis ações que serão necessárias em cada uma delas.
- 5) Passar dos orçamentos para os endividamentos: É preciso ajustar os gastos com os ganhos previstos pela empresa e esforçar-se para cumprir as metas. Amargar prejuízo em períodos de crise pode fazer com que a empresa afunde mais facilmente. Concentre seus esforços em conseguir os financiamentos ou refinanciamentos necessários para alcançar o equilíbrio do negócio.
- 6) Descuidar da delegação de decisões: Frente à tanta incerteza, muitas decisões delegadas anteriormente ou automatizadas devem ser reexaminadas e, talvez, centralizadas de novo.
- 7) Continuar com projetos e investimentos sem reavaliá-los: Reconsidere os projetos previstos ou em andamento e congele aqueles que não vão melhorar a curto prazo os resultados da empresa. Como estamos em um cenário diferente, deve-se revisar a validade das estimativas feitas antes do período de crise.
- 8) Não atender as mudanças de mercado: As mudanças constantes nesse cenário de crise obrigam os empresários a estar em permanente vigilância em relação às variações de vendas e aos concorrentes. Quanto mais rápida for a resposta de uma empresa para as mudanças do mercado, melhor ela poderá planejar as estratégias que permitam restabelecer o negócio.
- 9) Ter uma reação exagerada: A crise é uma situação delicada e não se deve tomar decisões com pressa. Deve-se impor a moderação. Tão desaconselhável é a redução massiva de pessoal como fazer contratações indiscriminadamente.
- 10) Não prever os possíveis cenários uma vez superada a crise: Existe um depois da crise e é preciso pensar nele. O empresário tem que imaginar como pode ficar o setor e planejar a busca de novos mercados e produtos para quando a crise terminar.

Fonte: Globo.com

COMUNICADOS A CLIENTES:

ATENÇÃO!

Empresas Optantes pelo Simples Nacional que possuírem débitos tributários (Impostos e/ou contribuições) serão desenquadradas do Sistema ou ainda poderão ter a sua inscrição cassada.

☞ Dia 20 de novembro é FERIADO no Município de Piracicaba (Consciência Negra);

☞ Os comprovantes de pagamento: Água, Luz, Telefone, Guias de Impostos, Rescisão de Contrato e Recibo de Férias, devem ser enviados ao Escritório sem falta;

☞ As empresas que possuem empregados estão obrigadas a manter diversos Programas de Saúde Ocupacional (PPP, PCMSO, ASO). Portanto, se seu estabelecimento não possui contrato com Empresa de Medicina e segurança no trabalho, contrate com urgência!!

☞ Nos dias 14/11 o escritório permanecerá fechado por motivo de compensação;

COMPRA DE VEÍCULO PARTICULAR NO CNPJ

O empresário, ao comprar um veículo para uso pessoal, atraído pelos descontos oferecidos pelas concessionárias, acaba fazendo a compra em nome da empresa.

O que nem sempre ele sabe é que o veículo adquirido em nome da empresa fará parte do seu 'Ativo Permanente' e a contabilidade deve considerar a depreciação (desgaste) desse bem, pois se presume que ele será utilizado nas atividades da empresa.

Por lei, o veículo se desgasta totalmente após 4 ou 5 anos de uso, dependendo do seu tipo. Apesar de sabermos que, na realidade, isso não é verdade, é assim que a lei funciona.

Quando esse veículo for vendido, incide um imposto de 15% sobre o lucro obtido nessa venda. O lucro é calculado considerando o valor da venda menos o valor do veículo, descontado o desgaste.

Veja um exemplo: veículo comprado em 01/01/2012 por R\$ 50.000,00 e vendido em 01/11/2016 por R\$ 20.000,00, com depreciação de 25% ao ano.

Como já faz mais de 4 anos que o veículo foi comprado, na contabilidade ele está 100% depreciado, e vale R\$ 0,00. Como foi vendido por R\$ 20.000,00, este foi o lucro na venda, e o imposto de 15% a pagar é de R\$ 3.000,00.

Então, é importante levar em consideração esta situação quando for adquirir um veículo.

Lembramos que é correto adquirir veículo em nome da empresa quando ele realmente é destinado ao uso dela (exemplo: caminhão). Porém, a regra do imposto de 15% é a mesma.

CLIENTE, CONTE COM O ESCRITÓRIO. SEMPRE!

 (19) 3425-1488

Site: www.nrecontabil.com.br

E-mail: nr.contabil@terra.com.br

HORÁRIO DE ATENDIMENTO DO ESCRITÓRIO:

DE SEGUNDA A SEXTA – FEIRA

DAS 08:00 ÀS 11:30 E DAS 13:00 ÀS 17:30h

 NR Contábil

Serviço com qualidade
é o nosso Objetivo