Maxlane
Serviços Contábeis
Contabilidade digital em todo Brasil
BPO Financeiro e Consultorias em Licitações
Contate-nos
79 9.9962-0039 79 9.9634-4211
maxlanecontabilidade
contabilidade.inteligente.eficaz@gmail.com
Av. Otavio Fernandes de Souza, 485, lote 25, Canindé de São Francisco 49820000



DIRPF 2024

Declaração do Imposto de Renda Pessoa Física

Entrega da declaração do Imposto de Renda 2024 já tem data definida.

A Receita Federal estabeleceu o prazo de entrega da declaração do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) 2024, ela deve ser entregue entre 15 de março e 31 de maio. Ao todo, os contribuintes terão dois meses e meio para cumprir a obrigação.

O prazo foi anunciado por meio de um comunicado da Receita Federal, o qual estabeleceu um período de entrega fixo para a entrega da declaração:

• a partir deste ano, a entrega das declarações do imposto de renda da pessoa física ocorrerá no período de 15 de março a 31 de maio.

Os contribuintes que receberam rendimentos tributáveis superiores a R$ 30.639,90 em 2023, cerca de dois salários mínimos por mês, são obrigados a entregar a declaração.

Uma mudança significativa é que a partir deste ano a faixa de isenção do Imposto de Renda será ampliada de R$ 1.903,98 para R$ 2.259,20. Com essa mudança, 15,8 milhões de contribuintes pessoas físicas estarão isentos do tributo, de acordo com a Receita Federal.

TABELA DO IMPOSTO DE RENDA 2024

Confira a tabela do Imposto de Renda 2024:

Faixa	Base de cálculo mensal	Alíquota	Parcela a deduzir do IRPF
1ª	Até R$ 2.259,20	ISENTO	ISENTO
2ª	De R$ 2.259,21 até R$ 2.826,65	7,5%	R$ 169,44
3ª	De R$ 2.826,66 até R$ 3.751,05	15%	R$ 381,44
4ª	De R$ 3.751,06 até R$ 4.664,68	22,5%	R$ 662,77
5ª	Acima de R$ 4.664,68	27,5%	R$ 896,00

Além disso, será concedido um desconto de R$ 564,80 sobre o imposto pago direto na fonte para todos os contribuintes que optarem pelo modelo simplificado. Confira alguns exemplos práticos na tabela abaixo:

Rendimento mensal	Desconto Simplificado	Base de cálculo	IRPF máximo
R$ 2.640,00	R$ 528,00	R$ 2.112,00	0
R$ 2.700,00	R$ 528,00	R$ 2.272,00	R$ 4,50
R$ 3.500,00	R$ 528,00	R$ 2.972,00	R$ 75,40
R$ 5.000,00	R$ 528,00	R$ 4.472,00	R$ 354,47

Vale observar que, por conta do desconto simplificado, quem ganha até R$ 2.824,00 estará isento do imposto.

QUEM PRECISA DECLARAR IMPOSTO DE RENDA EM 2024?

Estão obrigadas a declarar o Imposto de Renda em 2024 as pessoas que:

• Receberam mais de R$ 30.639,90 no ano de 2023;

• Obtiveram um rendimento maior do que R$ 200 mil em rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte como, por exemplo bolsas de estudo e indenizações trabalhistas;

• Possuem bens, como veículos e imóveis, de valor superior a R$ 800 mil;

• Movimentaram operação na bolsa de valores de valor superior a R$ 40 mil;

• Tiveram receita bruta anual de atividade rural maior que R$ 153.199,50;

• São estrangeiras que se mudaram para o Brasil em qualquer mês do ano de 2023 e nessa condição se encontravam em 31 de dezembro do ano-calendário.

MODELO SIMPLIFICADO DO IMPOSTO DE RENDA

Qualquer pessoa que esteja obrigada a declarar o Imposto de Renda pode optar pelo modelo simplificado.

Nesse modelo, é aplicado um desconto padrão de 20% sobre os rendimentos tributáveis, limitado a um determinado valor. Este desconto substitui todas as deduções legais permitidas no modelo **continua pág. 02**

P. 02
CONHEÇA 6 ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO E QUANDO ADOTÁ-LOS

P. 03
PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA: O SEGREDO PARA DEFINIR PREÇOS COMPETITIVOS

P. 03
4 TECNOLOGIAS QUE AS EMPRESAS DEVEM SE ATENTAR PARA 2024

P. 04
A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA EMPREENDEDORES

completo.

MODELO COMPLETO DO IMPOSTO DE RENDA

O modelo completo também pode ser escolhido por qualquer contribuinte obrigado a declarar o imposto.

No entanto, neste modelo, é possível detalhar todas as despesas dedutíveis, como gastos com educação, saúde, previdência privada, entre outros. Não há um desconto padrão, e as deduções são calculadas individualmente.

MODELO COMPLETO OU SIMPLIFICADO?

A escolha entre os modelos depende da análise de cada pessoa em relação às suas despesas e situação financeira. Os contribuintes podem até mesmo simular as duas opções para ver qual resulta em menos impostos a pagar ou em uma restituição maior.

Vale ressaltar que é sempre recomendável buscar orientação de um profissional da área contábil para tomar a decisão mais adequada para cada caso.

PRÉ-PREENCHIDA

A disponibilização da declaração pré-preenchida será estendida a todos os contribuintes, sem considerar a forma como a declaração é realizada.

Estimativa: Chegar em 40%

- Disponível para 75% dos declarantes;
- Informações de aeronaves, da RAB/Anac.

CONHEÇA 6 ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO E QUANDO ADOTÁ-LOS

São muitas as situações do dia a dia nas quais a gente precisa negociar. Desde decidir o filme para assistir com os amigos no streaming até conquistar um acordo no trabalho, a arte da argumentação representa uma das principais ferramentas da comunicação na nossa rotina.

Pedir um aumento, dividir tarefas domésticas, sugerir um restaurante diferente para um encontro noturno, praticamente tudo é negociável. No entanto, é importante reconhecer que existem certas questões que não são negociáveis. Tentar fazer alguém mudar suas opiniões e princípios provavelmente não será bem aceito.

Em qualquer tipo de negociação, é essencial encontrar uma maneira de apresentar a realidade de forma gentil, evitando fazer as pessoas se sentirem encurraladas ou atacadas.

Antes de conseguir um "sim" de alguém, é importante praticar dizer "não" (e entender o que fará os outros dizerem "não" para você). A rejeição faz parte natural da negociação. Ao se acostumar a dizer "não" de forma confortável, você se torna mais confiante para pedir o que deseja.

Observe como as pessoas reagem quando você recusa um pedido. Na maioria das vezes, seu "não" não arruina o dia delas nem prejudica o relacionamento. O mesmo ocorre quando os papéis se invertem. Se você recebe um "não", dependendo da importância da sua solicitação, você pode tentar chegar a um acordo satisfatório para ambas as partes ou decidir desistir do pedido.

A ARTE DA ARGUMENTAÇÃO REPRESENTA UMA DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DA COMUNICAÇÃO NA NOSSA ROTINA

E se negociar faz parte da realidade da vida, é importante saber que existem vários estilos de negociação, cada um com suas próprias características e estratégias. A escolha do estilo de negociação apropriado depende da situação específica, do relacionamento entre as partes envolvidas e dos objetivos que você deseja alcançar.

A seguir, apresentamos alguns dos principais estilos de negociação, e explicamos em qual momento cada um pode ser utilizado. É importante lembrar que, em muitas situações, a abordagem mais eficaz envolve uma combinação de estilos, adaptados às circunstâncias específicas da negociação:

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO COLABORATIVO

O estilo de negociação colaborativo é aquele que foca na cooperação, na comunicação aberta e na busca por soluções de ganha-ganha. Ao investir nesse estilo de negociação, ambas as partes tentam entender os interesses uns dos outros para encontrar soluções que atendam bilateralmente as partes envolvidas.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando as relações contínuas são importantes, quando há tempo para explorar várias opções e quando você quer construir confiança e parceria a longo prazo.

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO COMPETITIVO

A vitória própria, a ênfase em alcançar seus objetivos e a disposição para usar táticas agressivas são as características de um estilo de negociação competitivo. Quem aplica essa estratégia procura ganhar a negociação a qualquer custo. Nesse estilo de negociação, as metas pessoais ou organizacionais são priorizadas acima das necessidades da outra parte. Por isso, há menos colaboração e mais confronto direto na abordagem.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando você precisa agir rapidamente, quando os recursos são limitados e quando você está disposto a assumir riscos para alcançar seus objetivos.

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO COMPROMETIDO

O estilo de negociação comprometido é caracterizado pela disposição em ceder em alguns pontos para chegar a um acordo, buscando um meio-termo entre as partes. A partir dele, procura-se um ponto intermediário entre as demandas de ambas as partes, muitas vezes envolvendo perder em algumas áreas para ganhar em outras.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando ambas as partes têm objetivos inegociáveis, mas ainda estão dispostas a fazer concessões para chegar a um acordo.

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO EVITATIVO

Quem aposta em um estilo de negociação evitativo rejeita conflitos, adia a negociação e não está disposto a se envolver em confrontos diretos. Nesse estilo, a negociação é adiada repetidamente, muitas vezes na esperança de que o problema se resolva sozinho ou que as emoções se acalmem.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando as emoções estão muito altas, quando a negociação não é urgente ou quando outras questões precisam ser resolvidas antes de iniciar a negociação.

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO ACOMODADOR

Priorizar o relacionamento com a outra parte é o ponto principal de um estilo de negociação acomodador. Para a pessoa que tem um estilo acomodador, manter o relacionamento é mais importante do que alcançar um resultado particular na negociação. Para isso, ela está disposta a ceder para preservar a paz e a harmonia.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando o relacionamento é mais importante do que o resultado da negociação, ou quando você percebe que a outra parte está muito emocional ou não disposta a ceder.

ESTILO DE NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVO

O estilo de comunicação integrativo foca



na criação de valor para ambas as partes, na exploração de interesses comuns e na procura por soluções criativas. Nele, os dois lados trabalham juntos para criar valor e expandir o resultado da negociação. Por isso, esse estilo de negociação requer um alto nível de confiança e colaboração entre as partes envolvidas.

QUANDO UTILIZAR

Use este estilo quando há oportunidades para criar valor, quando há interesses comuns que podem ser explorados e quando ambas as partes estão dispostas a colaborar de forma construtiva.

HABILIDADES ESSENCIAIS PARA NEGOCIAR

Além de conhecer os diferentes estilos de negociação, é importante desenvolver habilidades essenciais para se tornar um negociador eficaz:

FLEXIBILIDADE E ADAPTAÇÃO

Ser capaz de se adaptar a diferentes situações e ajustar sua abordagem de acordo com as circunstâncias é fundamental para alcançar resultados positivos.

ARGUMENTAÇÃO CLARA E PERSUASIVA

Saber expressar seus pontos de vista de forma clara, lógica e convincente é essencial para influenciar e persuadir a outra parte durante a negociação.

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Ter consciência das próprias emoções e das emoções das outras pessoas, bem como ser capaz de gerenciá-las adequadamente, é crucial para manter a calma e tomar decisões racionais durante a negociação.

IMPROVISAÇÃO

Estar preparado para lidar com surpresas e imprevistos durante a negociação é uma habilidade valiosa. A capacidade de pensar rapidamente e tomar decisões estratégicas no momento certo pode fazer a diferença em uma negociação.

Dominar essas habilidades essenciais é o caminho para se tornar um negociador eficiente e obter resultados favoráveis nas negociações complexas. Portanto, ao investir no desenvolvimento dessas competências, estaremos preparados para enfrentar os desafios, construir acordos mutuamente benéficos e alcançar o sucesso nas oportunidades que se apresentarem à nossa frente.

PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA: O SEGREDO PARA DEFINIR PREÇOS COMPETITIVOS

A precificação é um dos aspectos mais importantes de um negócio. Ela não só determina a rentabilidade, como também influencia a percepção do valor pelos clientes e a posição do negócio no mercado.

Neste artigo, vamos discutir tudo o que você precisa saber sobre precificação de produtos e serviços. Vamos explorar diferentes estratégias de precificação e ajudá-lo a escolher a melhor para o seu negócio.

ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO

Existem diferentes estratégias de precificação que podem ser usadas por um negócio, dependendo do seu objetivo. Algumas das estratégias mais comuns incluem:

- **PRECIFICAÇÃO BASEADA EM CUSTO:** a empresa adiciona uma margem de lucro ao custo do produto ou serviço para determinar o preço final.
- **PRECIFICAÇÃO BASEADA EM CONCORRÊNCIA:** a empresa analisa os preços dos concorrentes e estabelece o seu próprio preço com base nessa análise.
- **PRECIFICAÇÃO BASEADA EM VALOR:** a empresa determina o preço com base no valor percebido pelo cliente. Nesse caso, o preço é geralmente mais alto do que os concorrentes.
- **PRECIFICAÇÃO DINÂMICA:** o preço é alterado com base em fatores como a demanda, o tempo, o local ou o perfil do cliente.

COMO ESCOLHER A MELHOR ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO

Cada estratégia de precificação tem suas próprias vantagens e desvantagens. É importante escolher a estratégia que melhor se adapta ao seu negócio e ao seu público-alvo. Para isso, você pode considerar os seguintes fatores:

- Público-alvo e suas expectativas em relação ao preço do produto ou serviço oferecido;
- Custos envolvidos na produção, marketing e distribuição do produto;
- Margem de lucro desejada;
- Posicionamento de mercado;
- Custo de produção;
- Nível de concorrência;
- Percepção de valor pelos clientes;
- Elasticidade do preço.

É possível optar por diferentes estratégias, e cada uma delas tem suas vantagens e desvantagens, e a escolha deve ser baseada em uma análise cuidadosa do mercado e das necessidades do seu negócio.

ORIENTAÇÕES PARA UMA PRECIFICAÇÃO EFICAZ

Independentemente da estratégia de precificação escolhida, existem algumas dicas que podem ajudar a tornar a precificação mais eficaz:

CONHEÇA SEUS CUSTOS: Antes de precificar um produto ou serviço, é importante conhecer todos os custos envolvidos na produção ou entrega do mesmo.

ANALISE A CONCORRÊNCIA: Conheça os preços praticados pelos seus concorrentes e considere-os ao definir sua própria estratégia de preços.

CONSIDERE O VALOR PERCEBIDO: O preço de um produto ou serviço deve refletir o valor percebido pelo cliente. Isso significa que o preço não deve ser tão alto que o cliente não veja valor no produto, mas também não deve ser tão baixo que o cliente perceba que o produto é de baixa qualidade.

DEFINA SUA ESTRATÉGIA DE PREÇOS: Existem diversas estratégias de preços, como preço de penetração, preço premium, preço psicológico, entre outras. Escolha a estratégia que melhor se adequa ao seu negócio.

CONSIDERE A ELASTICIDADE-PREÇO DA DEMANDA: A elasticidade-preço da demanda é a medida de quanto a demanda por um produto ou serviço é afetada por uma mudança no preço. É importante considerar essa medida ao definir o preço do produto ou serviço.

OFEREÇA OPÇÕES DE PREÇOS: Oferecer diferentes opções de preços pode ajudar a atender a diferentes segmentos de mercado e aumentar as vendas.

USE DESCONTOS E PROMOÇÕES ESTRATEGICAMENTE: Descontos e promoções podem ser uma ótima forma de atrair clientes e aumentar as vendas, mas devem ser usados estrategicamente para não comprometer a rentabilidade do negócio.

FAÇA AJUSTES AO LONGO DO TEMPO: Os preços devem ser periodicamente



revisados e ajustados de acordo com as mudanças no mercado, nos custos e na demanda.

CONSIDERE OS OBJETIVOS DE CURTO E LONGO PRAZO: Ao definir os preços, é importante considerar tanto os objetivos de curto prazo, como maximizar as vendas, quanto os objetivos de longo prazo, como aumentar a rentabilidade do negócio.

MONITORE CONSTANTEMENTE: Monitore constantemente os resultados das suas estratégias de preços para identificar oportunidades de melhoria e ajustes necessários.

A precificação é um aspecto fundamental de qualquer negócio, e a sua importância não pode ser subestimada. A forma como um produto ou serviço é precificado pode determinar o sucesso ou o fracasso de uma empresa, e é por isso que é essencial que os empreendedores dediquem tempo e esforço para definir preços adequados.

Deve-se levar em consideração diversos fatores, como os custos de produção, a concorrência, o valor percebido pelo cliente e a elasticidade da demanda. É necessário encontrar um equilíbrio entre oferecer um preço justo para os clientes e garantir que a empresa obtenha lucro suficiente para continuar a operar e crescer.

Por fim, é importante lembrar que a precificação não é um processo estático. É necessário monitorar constantemente o mercado e fazer ajustes na precificação conforme as condições mudam. A precificação adequada é uma habilidade essencial para qualquer empreendedor e pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de um negócio.

TENDÊNCIAS QUE AS EMPRESAS DEVEM SE ATENTAR PARA 2024

A evolução constante da tecnologia, as crescentes preocupações ambientais e as transformações nas demandas do consumidor devem moldar significativamente as tendências empresariais nos próximos anos.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A digitalização dos processos empresariais emerge como uma tendência central para 2024. Empresas inovadoras buscarão não apenas adotar tecnologias avançadas, mas também integrá-las de maneira eficaz em todas as operações.

Inteligência artificial, automação e análise de dados serão essenciais para impulsionar a eficiência operacional e aprimorar a tomada de decisões estratégicas.

SUSTENTABILIDADE

A crescente conscientização ambiental coloca a sustentabilidade no cerne das preocupações empresariais.

Empresas que adotam práticas sustentáveis não apenas contribuem para um planeta mais saudável, mas também atendem às demandas crescentes de consumidores preocupados com a responsabilidade ambiental.

Estratégias que visam redução de emissões, gestão eficiente de resíduos e produção responsável ganharão destaque no mundo dos negócios.

FOCO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

A experiência do cliente continuará sendo uma prioridade, mas com uma abordagem mais personalizada e orientada por dados.

Empresas que investem em tecnologias de análise preditiva e em compreender profundamente as necessidades individuais dos clientes criarão conexões mais sólidas, impulsionando a fidelidade do consumidor.

CULTURA EMPRESARIAL FLEXÍVEL

Empresas que abraçam modelos flexíveis de trabalho não apenas atendem às demandas dos colaboradores, mas também acessam um conjunto global de talentos, ampliando suas capacidades e perspectivas.

RESILIÊNCIA E ADAPTAÇÃO CONSTANTE

A incerteza no ambiente de negócios torna a resiliência uma habilidade crucial. Empresas ágeis, capazes de se adaptar rapidamente às mudanças nas condições de mercado, terão uma vantagem competitiva significativa em 2024.

A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA EMPREENDEDORES

A educação financeira abrange a compreensão de diversos conceitos e ferramentas relacionados à gestão da empresa. Este conhecimento ajudará o empreendedor a desenvolver a competência de analisar a saúde financeira do negócio, permitindo tomar as melhores decisões.

Trata-se do ponto de partida para gerenciar o dinheiro da melhor forma possível, maximizando os resultados empresariais. Existem inúmeras vantagens para o empreendedor que investe em sua educação financeira. Veja algumas delas: avaliar a necessidade de empréstimos; controlar as despesas; controlar o fluxo de caixa; verificar a viabilidade de novos investimentos; melhorar a precificação de produtos e serviços.

UMA EMPRESA FINANCEIRAMENTE SAUDÁVEL CONSEGUE OTIMIZAR SEUS RECURSOS E EVITAR DESPERDÍCIOS.

Daí a necessidade de realizar a gestão financeira, tomando as melhores decisões para manter a sustentabilidade do negócio. Veja as principais ferramentas para auxiliar na gestão financeira da empresa:

· **APRENDER SOBRE FINANÇAS:** estudar alguns conceitos básicos, dentre eles, demonstrativos gerenciais, e por meio deles o empreendedor acompanha as movimentações financeiras ocorridas internamente, as mudanças patrimoniais, os lucros ou os prejuízos obtidos;

· **BALANÇO PATRIMONIAL:** mostra a situação financeira da empresa, o que inclui os ativos, passivos e o patrimônio líquido;

· **DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE:** relatório que lista as receitas, despesas e lucro líquido de um determinado período;

· **DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA:** mostra as saídas e as entradas de dinheiro, os saldos em caixa e em contas bancárias, entre outras operações;

· **FAZER UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO:** por meio dele é possível gerenciar o setor financeiro da empresa, projetando as receitas e despesas, visualizando claramente quanto pretende faturar, gastar, investir e lucrar. O planejamento financeiro envolve questões como: monitoramento de gastos e receitas, orçamento da empresa e gestão de fluxo de caixa.

· **SEPARAR FINANÇAS PESSOAIS E EMPRESARIAIS:** Isso leva a um erro grave que pode comprometer o futuro do negócio ou até mesmo levá-lo à falência, se perder o controle do caixa. Outro erro grave é o empreendedor ficar deslumbrado com o volume de capital que gira nas contas empresariais e adotar um estilo de vida que não condiz com a sua situação financeira real. Ambos os casos se caracterizam por retiradas do caixa de montantes que comprometem a saúde financeira do negócio. Para manter o planejamento e a saúde financeira da empresa, o mais indicado é que o empreendedor determine um valor fixo mensal para retirar como um salário, ou seja, seu pro-labore.

· **CONTROLAR O FLUXO DE CAIXA:** o fluxo de caixa é um instrumento de gestão encarregado de registrar as movimentações econômicas, compostas pelas entradas e saídas de valores do empreendimento. As saídas correspondem aos gastos com insumos, salários e pagamentos de fornecedores, entre outros custos para a empresa funcionar. Já as entradas consistem nos valores que chegam ao caixa da empresa, sendo provenientes de vendas de produtos ou serviços, comercialização de ativos e recebimentos de dívidas, entre outros. O fluxo de caixa ajuda a identificar corretamente as contas que mais consomem recursos da empresa e as fontes que mais contribuem com receitas. Também considera a análise dos saldos em contas correntes e do caixa da empresa.

· **TER UM CAPITAL DE GIRO:** o capital de giro corresponde ao montante necessário para a empresa se manter em pleno funcionamento. Esse recurso oferece maior segurança nos momentos de dificuldade ou de diminuição de faturamento. O empreendedor deve possuir uma reserva de capital bem estruturada e de acordo com as necessidades da organização. Esse valor servirá para manter as operações financeiras em dia. Como, por exemplo, pagamento de fornecedores, salários e impostos. Entretanto, é preciso tomar cuidado para não exagerar no montante separado para este objetivo, pois a organização poderá perder oportunidades de investimentos por não contar com recursos suficientes, já que estão todos imobilizados ou direcionados para o capital de giro.

A gestão financeira realizada pelo empreendedor será responsável pelo equilíbrio na administração desse recurso. É essencial que você aprenda a realizar a gestão financeira da sua empresa de forma eficiente para que ela seja segura e rentável.

TABELAS E OBRIGAÇÕES — MARÇO / 2024

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
06/03	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	02/2024
07/03	FGTS	02/2024
07/03	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	02/2024
07/03	DAE - MEI	02/2024
08/03	IPI - 2402.20.00	02/2024
14/03	SPED (EFD-Contribuições)	01/2024
15/03	ESOCIAL	02/2024
15/03	DCTFWEB	02/2024
15/03	EFD REINF	02/2024
15/03	GPS (Facultativos, etc...)	02/2024
20/03	IRRF (Empregados)	02/2024
20/03	DARF PREVIDENCIÁRIO EMPRESA	02/2024
20/03	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	02/2024
20/03	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	02/2024
20/03	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	02/2024
20/03	SIMPLES NACIONAL	02/2024
21/03	DCTF	01/2024
25/03	IPI (Mensal)	02/2024
25/03	PIS	02/2024
25/03	COFINS	02/2024
28/03	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	02/2024
28/03	IR (Carne Leão)	02/2024
28/03	DEFIS	
	ISS (Vencimento de acordo com Lei Municipal).	
	ICMS (Empresas Normais) (Vencimento estabelecido pela Legislação Estadual).	

AGENDA DE OBRIGAÇÕES SUJEITA A MUDANÇAS DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO VIGENTE NO MÊS DE FECHAMENTO DO INFORMATIVO

AGENDA DE OBRIGAÇÕES / CALENDÁRIO

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
					1	2
3 ◐	4	5	6	7	8	9
10 ●	11	12	13	14	15	16
17 ◑	18	19	20	21	22	23
24 31	25 ○	26	27	28	29	30

Feriados: 29 - Sexta-feira Santa | 31 - Páscoa

SALÁRIO MÉDIO	CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO
Até R$ 2.041,39	Multiplica-se salário médio por 0.8 (80%).
A partir de R$ 2.041,40 até R$ 3.3.402,65	O que exceder a R$ 2.041,39 multiplica-se por 0,5 (50%) e soma-se a R$ 1.633,10
Acima R$ 3.402,65	O valor da parcela será de R$ 2.313,74 invariavelmente.

BASE DE CÁLCULO R$	IMPOSTO DE RENDA	DEDUZIR
Até 2.259,20	Isento	Isento
De 2.259,21 até 2.826,65	7,5%	R$ 158,40
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R$ 370,40
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R$ 651,73
Acima de 4.664,68	27,5%	R$ 884,96
Dedução de Dependente	-	R$ 189,59
Des. Mínimo R$ 10,00 | Des. Simplificado R$ 564,80		

ALÍQUOTA DE INSS TRABALHADOR ASSALARIADO	
VALORES R$	ALÍQUOTA
Até 1.412,00	7,5%
De 1.412,01 até 2.666,68	9%
De 2.666,69 até 4.000,03	12%
De 4.000,04 até 7.786,02	14%
Valor limite de contribuição R$ 908,85	

PUBLICAÇÃO MENSAL: MAXLANE SERVIÇOS CONTÁBEIS
CRC/SE 0063/O-0. Tiragem: 50 exemplares - Cod. 066930

Coordenação, Redação e Conselho Editorial: Inforgrafic Gráfica. (47) 3055-3233. CNPJ: 37.224.261/0001-03. www.inforgrafic.com.br. Este material possui Direitos Reservados. Este Informativo é desenvolvido por Profissionais da Área Empresarial. Fonte 01: Portal Contábeis | Fonte 02: Administradores.com | Fonte 03: Contabeis.com.br | Fonte 04: Contábeis.com.br | Fonte 05: Sebrae | **Edição: 051**

Maxlane
Serviços Contábeis
79 9.9962-0039 79 9.9634-4211