



**rabello**  
contabilidade

(24) 2259-1279

(24) 98803-1652

f rabellocontabilidade

ig rabellocontabilidade

✉ contato@rabellocontabilidade.com.br

📍 Estrada Silveira da Motta, 52 - Posse - Petrópolis - RJ

**MARÇO 2024**

# DIRPF 2024

## Declaração do Imposto de Renda Pessoa Física

**E**ntrega 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.

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.

#### IMPROVISACIÓN

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.



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 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.

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

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

## MARÇO / 2024

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	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		
				ALÍQUOTA DE INSS		
				TRABALHADOR ASSALARIADO		
Até 2.259,20		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				Valor limite de contribuição R\$ 908,85		
PUBLICAÇÃO MENSAL: RABELLO CONTABILIDADE.						
CRC/RJ 005593/0-9 Tiragem: 100 exemplares - Cod. 000095						

