



UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
META Contabilidade

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
META CONTABILIDADE

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Projeto de Gestão Estratégica – Prof^ª. Ana Carolina Maldonado Matos

Estudantes:

Andréia Gomes Camargos, RA 22001317

Isabelle Aparecida de Mattos, RA 22001815

Nicole Jonas Adão, RA 22000935

Taynara de Oliveira Silva, RA 22001394

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	7
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	7
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	8
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	9
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	9
3.2.2	CANVAS	9
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	9
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	10
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	10
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	10
3.3.4	LUCRO REAL	10
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	11
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	12
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	12
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	12
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	13
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	193
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	13
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	15
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	15
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4	CONCLUSÃO	17
	REFERÊNCIAS	18
	ANEXOS	19

1 INTRODUÇÃO

O projeto trabalhado neste módulo tem por objetivo preparar os alunos para o mercado através da constituição da própria empresa, visando adquirir um maior conhecimento sobre as organizações, para o desenvolvimento do mesmo utilizaremos as matérias de ensino estudadas durante o módulo, tais como, Administração Estratégica e Compliance, Constituição de Empresas no Brasil, Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária.

Referente ao módulo de Administração Estratégica e Compliance, estaremos abordando temas relevantes para o novo empreendimento como a utilização de ferramentas de Gestão Estratégica: MATRIZ SWOT, MODELO CANVAS, DESIGN THINKING e BSC.

Já na parte do módulo "Constituição de Empresas no Brasil", estaremos abordando definições gerais da atividade da empresa e definições de alguns itens como por exemplo, empresa, fatores de produção e empresário.

Em Gestão Estratégica de Tributos, iremos realizar um breve panorama em relação ao cenário tributário do país. Iremos abordar informações, vantagens e desvantagens do MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. Por fim, comentaremos qual o melhor regime tributário para nosso empreendimento, analisando o cenário empresarial do Brasil.

E por último, em Gestão Orçamentária, iremos apresentar as informações financeiras da empresa, como a Demonstração do Resultado do Exercício, orçamento de vendas mensal, orçamento de compras mensal e orçamento de despesas operacionais mensais a fim de analisar a sustentabilidade financeira do empreendimento.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O escritório **META contabilidade**, portadora do E- CNPJ de número **145.009.567.888-12**, razão social **finanças pessoal e empresarial**, foi criado em março de 2023 pelos alunos da escola de negócios, Andréia Camargos, Isabelle Verissimo, Nicole Jonas e Taynara Silva.

A mesma está situada na cidade de São João da Boa Vista, e oferece serviços de forma online. Exerce como principais atividades os serviços de consultoria para o orçamento familiar, pessoal e demais atividades contábeis como abertura de empresas, consultoria para MEI (micro empreendedor individual) e declaração de IRPF (imposto de renda de pessoa física).

O que diferencia os demais concorrentes deve-se ao método aplicado em sua intensa atividade relacionada ao orçamento familiar e pessoal levando em consideração a segurança de dados pessoais de clientes.

O escritório tem por objetivo fazer com que as pessoas, principalmente famílias possam alcançar a realização financeira, tendo sua renda mensal acompanhada e devidamente orientada, assim obtendo o controle de suas finanças, buscando sempre a solução dos problemas dos clientes de forma segura e eficiente.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A empresa Meta Contabilidade oferece serviços de forma online. Exerce como principais atividades os serviços de consultoria para o orçamento familiar, pessoal e demais atividades contábeis.

O ramo escolhido para empresa não é tão comum na região onde vamos atuar, desta forma, iremos pesquisar e analisar o público alvo, e investir mais na parte de marketing.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

As ferramentas de gestão são predominantemente técnicas que auxiliam o gestor a ter controle sobre os processos, estruturas do negócio e auxilia na tomada de decisão. Metodologias ou ferramentas, em seus mais diferentes objetivos em que são implementadas, buscam planejar e prever futuros para que sejam mais visíveis os resultados e para que a empresa possa tomar decisões estratégicas.

O grupo chegou à conclusão de que todas essas ferramentas são conceituadas dessa forma e beneficiam na construção de um novo negócio.

MATRIZ SWOT: A matriz SWOT é uma ferramenta de planejamento estratégico, que proporciona um panorama geral de um negócio. Por meio desta, é possível identificar pontos fortes e fracos da empresa em questão, bem como situações de risco e oportunidades de mercado. Ela é composta por 4 elementos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Os dois primeiros tratam de questões internas da empresa, enquanto os dois últimos abordam aspectos do ambiente externo.

MODELO CANVAS: O Modelo Canvas é uma ferramenta de planejamento usada para visualizar os elementos principais de um negócio e criar estratégias para alcançar seus objetivos. Essa ferramenta é simples de ser usada e pode ajudar empreendedores e

empresas a avaliarem rapidamente o desempenho de seus negócios atuais ou validar novas ideias.

Design Thinking: Design thinking é o termo utilizado para se referir ao processo de pensamento crítico e criativo, possibilitando a organização de ideias de modo a estimular tomadas de decisão e a busca por conhecimento. Não se trata de um método específico, mas sim de uma forma de abordagem.

BSC : Balanced Scorecard é uma metodologia de planejamento estratégico que define objetivos, métricas e ações para 4 perspectivas de seu negócio: financeira, dos clientes, dos processos internos e de aprendizado e crescimento. Com isso, cria-se um mapa estratégico de seu negócio.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Nosso grupo elaborou um quadro para colocarmos as necessidades investigadas e a decisão para a abertura da empresa. Utilizamos o quadro CANVAS para fazermos o demonstrativo da empresa.

Tabela 1- Model business Canvas

Parceiros chave	Atividade chave	Proposta de valores	Relacionamento com clientes	Segmento de clientes
Pessoas físicas Empresas no geral	Gestão financeira Abertura e fechamento de empresas	Soluções de problemas Transparência Corpo técnico qualificado LGPD	Redes sociais pesquisas de satisfação atendimento online	17 a 80 anos empresas gestão de recursos
Recursos chave	Canais	Estrutura de custos	Fontes de receita	
Mão de obra qualificada Internet Segurança de dados	Internet Whatsapp Instagram	Despesas administrativas Aquisição de softwares	Mensalidades Investimentos	

Fonte: Integrantes do grupo

O design thinking a gente usa de maneira que fazemos um brainstorming de ideias para analisar o desejo das pessoas em usar nossos serviços, analisamos também a viabilidade do negócio e as possibilidades de dar certo.

No caso da empresa Meta, iremos disponibilizar modelos de planilhas de orçamentos e ver qual o cliente se adapta melhor para entender.

Uma das expectativas de sucesso da empresa, será a evolução das vendas, e também nos nossos conhecimentos com a área. Com isso vamos monitorar o número de vendas, taxa de crescimento de vendas e número de procura da empresa.

Um dos nossos projetos estratégicos é aplicar mais na área de marketing digital, implementar um sistema para melhorar o atendimento aos clientes.

Tabela 2 - Matriz de SWOT

<u>MATRIZ SWOT</u>	
FORÇAS	FRAQUEZA
Prestação de consultoria e planejamento orçamentário. Conhecimento na área.	Falta de CRC para realização de serviços contábeis. Falta de prestação de serviço de forma híbrida
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Falta de controle das pessoas em relação ao financeiro.	Concorrência

Fonte: integrantes do grupo

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Na prática, o compliance tem a função de proporcionar segurança e minimizar riscos de instituições e empresas, garantindo o cumprimento dos atos, regimentos, normas e leis estabelecidos interna e externamente.

Dentro da empresa será implementado o pilar de treinamentos e comunicação, todos os colaboradores, de todas as áreas, sem exceção, devem participar dos treinamentos, a fim de entender as políticas, o objetivo e o seu papel individual na empresa. A

comunicação direta e frequente com a alta administração gera um elo de comprometimento.

Outro pilar também escolhido foi o pilar Avaliar e monitorar, as políticas devem ser revisadas anualmente para garantir que estão alinhadas e atualizadas de acordo com as leis e regulamentos, além de estarem compatíveis com a evolução do seu negócio.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

A Constituição de uma empresa é um conjunto de pessoas em busca de um objetivo comum, reconhecido pela lei, sendo detentora de obrigações e direitos. Com o passar dos anos as pessoas de classes mais baixas têm obtido maior poder de compra, não levando em consideração o racional e sim o emocional, com isso a procura por empresas que detêm maior segurança, melhor relacionamento com os clientes, entre outros fatores que influenciam no poder de venda que está cada vez maior.

O comércio é uma das atividades humanas mais antigas, desde os escambo, feiras livres dentre outros exemplos que remetem o quanto é antigo e importante essa prática para a sociedade e economia. Com relação às práticas de comercialização, sempre houve normas, diretrizes para o controle da mesma, desde as práticas rudimentares, mas nada ainda relacionado ao direito, leis, alguns exemplos dessas normas eram encontradas na bíblia, alcorão, código de hamurabi entre outros. O primeiro contato com leis e contratos surgiu na Grécia, as quais serviam para orientação da comercialização marítima.

No Brasil segundo pesquisas do SEBRAE, existem cerca de 6,4 milhões de empresas, sendo a maior parte delas MPEs. micro e pequenas empresas, as mesmas seguem sendo detentoras de grande importância para o país. Isso acaba gerando a necessidade do direito empresarial.

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Direito empresarial é o ramo do direito privado que estuda empresários, sua relação com sócios, marcas, patentes, ou seja, é o conjunto de normas que disciplinam a atividade econômica organizada para a produção e circulação de serviços e bens. Vale ressaltar que essa área do direito está relacionada apenas à parte de mercado e interação entre empresas.

Dentro da empresa será implementado o pilar de treinamentos e comunicação, todos os colaboradores, de todas as áreas, sem exceção, devem participar dos treinamentos, a fim de entender as políticas, o objetivo e o seu papel individual na empresa. A comunicação direta e frequente com a alta administração gera um elo de comprometimento.

Avaliar e monitorar, as políticas devem ser revisadas anualmente para garantir que estão alinhadas e atualizadas de acordo com as leis e regulamentos, além de estarem compatíveis com a evolução do seu negócio.

Fatores de produção: Fatores de produção nada mais é que o que se utiliza na produção de bens e serviços gerando lucro e desenvolvimento econômico, ou seja qualquer tipo de insumo utilizado na produção, como exemplo, terra, capital, mão de obra e outros.

Empresários: Profissional que exerce atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços no ramo pretendido a sua escolha, que visa lucro de tal determinada atividade.

3.2.2 CANVAS

Business Model CANVAS é uma ferramenta de gerenciamento estratégico para desenvolver e esboçar modelos de negócios, ou seja, é a representação visual do seu negócio. O modelo surgiu em 2004, criado durante a tese de doutorado do professor Alexander Osterwalder, desde então tem sido adotado por grandes empresas como Spotify e Amazon.

Com ele os stakeholders conseguem identificar qual é o atual estado, realizar uma avaliação e avançar para oportunidades de inovação para a empresa.

O modelo CANVAS possui nove blocos, são eles: principais parceiros, principais atividades, propostas de valores, relacionamento com os clientes, segmento de clientes, principais recursos, canais, estrutura de custos e fontes de receita. Abaixo vamos entender cada um dos nove blocos do business model canvas.

Parceiros chave: Está designado diretamente aos fornecedores, qualquer tipo de tarefa ou matéria-prima fornecida por outras empresas e que garante o funcionamento de seu negócio.

Atividade chave: As Atividades-Chave são necessárias para criar e oferecer uma Proposta de Valor, chegar aos mercados, manter Relações com os Clientes e obter rendimentos.

Proposta de valores: A proposta de valor é o motivo pelo qual os clientes vão escolher comprar na nossa empresa e não num concorrente. A proposta de valor deve ser inovadora.

Relacionamento com clientes: O relacionamento com clientes descreve o tipo de relação que estabelecemos com cada segmento de cliente. Elas podem ser pessoais (baseada na interação humana), self-service (a empresa fornece todos os meios necessários para que o cliente consiga ajudar-se por conta própria) ou automatizadas (um tipo de self-service com serviços automatizados), por exemplo.

Segmento de clientes: O componente Segmentos de Clientes define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa visa alcançar e servir. Normalmente um modelo de negócios poderá ter um ou vários segmentos.

Recursos chave: são as ações mais importantes que devemos realizar para fazer o nosso modelo de negócios funcionar. Estes recursos podem ser físicos, financeiros, intelectuais ou humanos.

Os **Recursos-Chave:** podem ser da empresa ou alugados por esta ou obtidos junto de Parceiros-Chave.

Canais: Os canais dizem respeito aos pontos de contacto da organização com os nossos clientes e são compostos basicamente por canais de comunicação, distribuição e venda.


Estrutura de custo: deve descrever todos os principais custos envolvidos no modelo de negócio. Os recursos principais, canais, relacionamento com clientes e até as fontes de receita, sejam eles custos fixos ou variáveis.

Fontes de receita: representa o dinheiro que nossa empresa gera a partir de cada segmento de cliente. Dependendo do nosso modelo de negócios, ele pode ter uma ou mais fontes de receita.

Utilizando do aprendizado obtido utilizaremos a tabela a seguir para demonstrar o CANVAS da empresa META Contabilidade.

Tabela 3: Model Business Canvas

Parceiros chave	Atividade chave	Proposta de valores	Relacionamento com clientes	Segmento de clientes

Pessoas físicas Empresas no geral	Gestão financeira Abertura e fechamento de empresas	Soluções de problemas Transparência Corpo técnico qualificado LGPD	Redes sociais pesquisas de satisfação atendimento online	15 a 80 anos empresas gestão de recursos
Recursos chave	Canais	Estrutura de custos	Fontes de receita	
Mão de obra qualificada Internet Segurança de dados	Internet Whatsapp Instagram	Despesas administrativas Aquisição de softwares	Mensalidades Investimentos	

Fonte: Integrantes do grupo

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

A empresa META contabilidade, terá o seu atendimento de maneira remota, tendo sua base de atendimento a cidade de São João da Boa Vista, como o atendimento é de forma 100% online, os prestadores de serviços da mesma estarão informados, e preparados com a lei geral de proteção de dados, que é de suma importância já que serão fornecidos pelos clientes informações pessoais e bancárias. Pelo atendimento ocorrer de maneira remota, não haverá encontros presenciais com os clientes.

O custo de abertura de uma empresa varia com a sua localidade, mesmo sabendo que há uma taxa mínima de custo para abertura de uma empresa é necessário que o interessado em abrir um CNPJ realize pesquisas pois os valores variam de acordo com estado e município. Para a abertura da empresa META Contabilidade utilizamos as taxas da cidade de São João da Boa Vista.

Tabela 4: Valores de abertura da Meta contabilidade

Capital social	R\$ 2.000,00*
Junta Comercial	R\$ 207,12

Pesquisa de registro de marca (INPI)	R\$ 170,00
Alvará de funcionamento	R\$ 100,00 mensais
Valor total de abertura	R\$ 2.477,12

Fonte: integrantes do grupo

Assim a empresa Meta terá como custo de abertura o valor de R \$2.477,12.

O custo de encerramento de uma empresa varia de acordo com taxas e tributos que devem ser pagos, deverá ser realizada a quitação de impostos das três esferas, municipais, estaduais e federais. Em seguida, pedir o arquivamento de protocolo na junta comercial, ou seja um aviso de encerramento.

BENCHMARKING; os sócios do escritório Meta utilizou-se da ferramenta benchmarking para melhor prática de gestão da mesma, utilizando de exemplos de outros escritórios da cidade e região, optaram por serviços que não são prestados e que são de suma importância para gestão financeira de pessoas físicas e empresas..

Para maior facilidade do escritório será utilizado o regime de Lucro real como forma de tributação,

Levando em consideração o lucro do primeiro trimestre, foram realizados alguns cálculos baseados nos regimes tributários simples nacional, lucro real e lucro presumido, considerando vantagens e desvantagens de cada regime, foi escolhido o regime simples nacional como forma de tributação para o escritório Meta contabilidade. Com suas vantagens haverá uma taxa de impostos menor, com um valor de 323,94, e todos estarão reunidos em uma única guia: o DAS (Documento de arrecadação do simples nacional).

O escritório Meta estará realizando suas atividades de forma online, transmitindo aos seus clientes segurança com seus dados e maior acessibilidade ao escritório, por isso com despesas operacionais estão inclusos gastos com software, pacote office, marketing. Ainda não se tem planos de abertura de um escritório presencial para estarmos pensando em despesas administrativas, despesas de manutenção.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O sistema tributário Brasileiro, consiste no recolhimento de tributos para ajudar as ações do governo para a prestação de serviço à população, para melhorias na infraestrutura das entidades governamentais e pagamento dos servidores públicos.

Em relação a tributação das empresas no Brasil, o sistema estabelece a cobrança de impostos de cada CNPJ e CPF, esses impostos vão depender de vários fatores a serem recolhidos, isso vai definir sobre a atividade exercida, faturamento, porte empresarial, etc.

Caso haja um enquadramento num regime tributário incorreto, isso poderá resultar em diversos problemas fiscais, tais como autuações e pagamentos de multas.

Para uma empresa começar as suas atividades e emitir notas fiscais, ela tem que saber quais são os principais impostos pagos durante sua atividade.

- II: Imposto sobre importação, para mercadorias vindas de fora do país.
- IOF: Imposto sobre operações financeiras, para empréstimos, ações e demais ações financeiras
- IPI: Imposto sobre produtos industrializados, para a indústria
- IRPF: Imposto de Renda Pessoa Física, sobre a renda do cidadão
- IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica, sobre a renda de CNPJs
- Cofins: Contribuição de financiamento da seguridade social
- PIS: Programa de Integração Social
- CSSL: Contribuição social sobre lucro líquido
- INSS: Instituto Nacional do Seguro Social

O Brasil ocupa o 184º lugar entre os 190 piores países do mundo para pagar impostos, de acordo com o Doing Business 2020, documento do Banco Mundial.

Diferente de outros países que adotam apenas um tributo para o consumo, o Brasil adota cinco – PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS. Eles são regulados pela União, pelos 27 estados e 5.570 municípios. Nesse cenário, cada um tem uma legislação própria – e ela não para de mudar: só o ICMS do Rio Grande do Sul mudou 558 vezes em 4 anos. Além disso, no Maranhão o leite pode ter 12 alíquotas, a depender da sua composição.

Os impostos federais, estaduais e municipais são recolhidos no Brasil e têm incidência pelo fator gerador de cada um. Por exemplo, o fato gerador do II (Imposto sobre Importação) acontece quando o produto em questão dá entrada na alfândega. Em geral, a verba dos impostos deve ser destinada ao bem público, financiando a Previdência Social, programas de seguridade social, programas públicos de saúde, manutenção da infraestrutura física do país e da infraestrutura administrativa.

Atualmente no Brasil existem três tipos de regime de tributação que dizem como os impostos devem ser pagos: **Mei, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.**

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

MEI é a sigla para Microempreendedor Individual. Essa categoria de empresa foi criada em 2009 pela Lei Complementar nº128, com o objetivo de tirar da informalidade profissionais autônomos e pequenos empreendedores no Brasil

Para se tornar MEI, o empreendedor precisa se enquadrar em alguns critérios, sendo um deles o limite de faturamento. Atualmente, só pode ser MEI quem fatura até R\$81 mil por ano, independentemente de quanto você fature em cada mês. Isso quer dizer que se você faturar R\$81 mil em um único mês e tiver faturamento zerado nos outros 11 meses do ano, ainda se enquadra nessa natureza jurídica!

Outros critérios para ser MEI:

- não ter participação em nenhuma outra empresa como titular;
- ter no máximo um funcionário recebendo salário-mínimo ou o piso da categoria;
- prestar serviço de natureza comum, (aquele que é considerado uma atividade econômica não intelectual). Por exemplo: manicures, artesãos, chaveiros, pedreiros, pintores, comerciantes, fotógrafos, maquiadores, etc.)

QUEM NÃO PODE SER MEI?

Naturalmente, é o caso das profissões regulamentadas. Jornalistas, advogados, médicos, fisioterapeutas, enfermeiros, arquitetos, engenheiros e psicólogos são exemplos de profissionais que têm suas atividades regulamentadas por órgãos de classe, ou seja, não prestam serviço de natureza comum e, por isso, não podem ser MEI.

Além disso, também não podem ser MEI:

- pensionistas e servidores públicos federais;
- pessoas com menos de 18 anos;
- estrangeiros sem visto permanente.

DIREITOS DO MICROEMPREENDEDOR

Ser MEI tem uma série de vantagens. Uma delas você já sabe, que é a facilidade para abrir o CNPJ. Além disso, o MEI tem carga tributária reduzida, o que ajuda a manter em dia as contas da empresa.

Além disso, quem é MEI também tem direito a benefícios previdenciários:

- aposentadoria por idade ou invalidez;
- auxílio-doença;
- salário-maternidade;
- pensão por morte para os familiares.

Há também outros benefícios de ser MEI:

- dispensa de alvará de funcionamento;
- acesso facilitado a crédito bancário;
- apoio técnico do Sebrae;
- possibilidade de abrir uma conta PJ para separar as finanças pessoais da empresa

COMO É FEITA A CONTRIBUIÇÃO MENSAL

A contribuição mensal do MEI é feita por meio do DAS, Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

Nesse documento estão incluídos os valores relativos ao:

- INSS: para todos os empreendedores da categoria;
- ICMS: para quem atua no setor de comércio ou indústria;
- ISS: para quem atua com prestação de serviços;
- ICMS e ISS: para quem atua com comércio e serviços.

Os valores mensais da contribuição MEI de 2023 são:

- R\$ 67,00 para comércio ou indústria, sendo R\$ 66,00 do INSS e R\$ 1,00 do ICMS;
- R\$ 71,00 para prestação de serviços, sendo R\$ 66,00 do INSS + R\$ 5,00 de ISS;
- R \$72,00 para comércio e serviços, sendo R \$66,00 do INSS + R \$1,00 do ICMS + R \$5,00 de ISS.

O DAS deve ser pago todos os meses até o dia 20.

O MEI é obrigado a emitir NF?

No MEI nem toda venda tem a obrigatoriedade da nota fiscal. Nesse tipo de negócio ela só é obrigatória caso a venda seja feita para outra pessoa jurídica. Se você vender para uma pessoa física, não precisa emitir o documento.

Ou seja, vendedores ambulantes, lanchonetes e manicures, por exemplo, que costumam vender para pessoas físicas, não precisam emitir nota fiscal.

É importante que você saiba, entretanto que independentemente de quantas notas fiscais você emita, a sua carga tributária vai ser sempre a mesma — o que não acontece nos outros tipos de empresa, que pagam impostos proporcionais ao faturamento

COMO EMITIR A NOTA FISCAL MEI?

Primeiramente, é preciso saber que tipo de nota você precisará emitir, conforme a atividade exercida. As opções mais comuns que um MEI utiliza são:

- Nota Fiscal Eletrônica (NF-e): emitida pela Secretaria da Fazenda do Estado, utilizada por quem exerce atividades de comércio de produtos.
- Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e): emitida exclusivamente para quem presta algum tipo de serviço, utilizada para registrar as operações. Ela é gerenciada junto à prefeitura mediante um cadastro.
- Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e): esse modelo é muito utilizado quando o MEI não emite notas recorrentemente. Ele é autorizado pela Secretaria de Estado da Fazenda de Santa Catarina (SEF/SC), sendo realizado diretamente no site da SEF/SC. A emissão se dá eletronicamente e o acesso é gratuito e simplificado.

Dito isso, para emitir Nota Fiscal MEI, será preciso seguir alguns passos:

- Realizar o credenciamento do MEI na Secretaria da Fazenda no Estado onde atua. Esse processo pode ser diferente conforme a região, podendo ser realizado online ou presencialmente.
- Adquirir o certificado digital, que serve como uma assinatura que autentica a emissão de NFs, tanto para pessoas físicas quanto pessoas jurídicas.
- Escolher um emissor de nota fiscal, ou seja, a plataforma utilizada para a emissão das notas. Essas plataformas são conectadas aos sistemas do Estado, para facilitar a comunicação entre o MEI e o Governo. Vale lembrar que isso também pode variar conforme o estado. Por isso, verifique com a Secretaria do seu Estado qual é a plataforma utilizada.
- Preencher a nota fiscal com os dados do MEI e do cliente, tanto dados da empresa, quanto de contato, descrição do produto ou serviço, valor e demais informações solicitadas.

COMO ABRIR UM MEI

1. Acesse o Portal do Empreendedor
2. Clique em “Quero ser MEI” e, em seguida, em “Formalize-se”
3. Crie uma conta “gov.br” ou acesse com o seu CPF, caso já tenha
4. Siga as instruções em tela. Nessa etapa, serão solicitados os seus dados pessoais, tais como número de RG e CPF, número da declaração do Imposto de Renda, endereço residencial e telefone de contato
5. Defina as atividades que serão exercidas, o nome fantasia da sua empresa e informe o local de onde irá trabalhar, por exemplo, de casa, via internet, em um endereço comercial etc
6. Confira todos os dados informados, preencha as declarações solicitadas e finalize a sua inscrição.

Uma vez que a abertura da sua empresa com MEI esteja finalizada, é possível emitir o CCMEI, Certificado de Condição de Microempreendedor Individual, que comprova a inscrição e informa o número do CNPJ e de registro na Junta Comercial.

COMO ENCERRAR O MEI

Para encerrar o seu MEI é tão fácil quanto abri-lo! Para isso, basta você entrar no Portal do Empreendedor e buscar a aba “Baixa de MEI”. Depois de seguir as etapas que aparecem na tela, você deve quitar todos os débitos existentes e fazer a Declaração Anual do Simples Nacional Especial de Extinção.

Em alguns casos, o seu MEI pode receber uma baixa automática, ou seja, você pode ser desenquadrado da categoria. Isso acontece quando a empresa está há mais de doze meses sem faturamento.

Você deve dar baixa no seu MEI quando quiser encerrar as atividades da empresa ou quando ultrapassar o limite de faturamento. Se este for o seu caso, é necessário transformar o seu MEI em ME, ou, escolher um regime tributário para seu tipo de empresa atual.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido nos termos da lei, aplicável às microempresas (ME) e às Empresas de Pequeno Porte

(EPP). Não podemos esquecer que o MEI (Microempreendedores Individuais) também são optantes pelo regime, no entanto, ele funciona como uma subdivisão deste regime tributário, porém de forma ainda mais simplificada, com a isenção de vários tributos e uma taxa mensal fixa.

Este regime foi instituído pela LC nº123/2006. Surgiu com o objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários, criando um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outras facilidades. Ele permite o recolhimento de vários tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia, o (DAS).

O DAS unifica o recolhimento de impostos para as empresas optantes por esse regime de tributação. O valor do pagamento é repassado a um sistema gerenciado pelo Banco do Brasil, que reparte automaticamente o recurso dentro de um dia para os entes de destino: municípios, estados e União. A emissão do DAS é muito simples. O cálculo ocorre em um sistema informatizado, que está disponível para o contribuinte no portal do Simples Nacional.

Vale ressaltar que nem todas as firmas podem se enquadrar nesse regime. Uma das principais regras é o porte no que diz a respeito ao faturamento da empresa. Os que se enquadram são as Microempresas (ME), com faturamento anual de até 360 mil reais. E também as EPP com faturamento anual de até 4,8 milhões de reais, sendo essa conta realizada sempre levando em consideração os últimos 12 meses de faturamento bruto da empresa sem descontos.

Nesse regime, nem todas as atividades são tributadas com a mesma alíquota. Para saber qual alíquota se aplica ao negócio, deve-se pesquisar, entre 5 anexos, em qual deles o seu tipo de negócio se encaixa. Cada anexo traz uma série de atividades e, dentro de cada um, as alíquotas variam ainda de acordo com o faturamento da empresa

Além do limite de faturamento, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo:

- Faturamento limitado a R\$ 4,8 milhões por ano
- Empresas sem débitos com o INSS
- Empresas regulares quanto aos cadastros fiscais
- Quem não exerce atividade com serviços financeiros

- Quem não presta serviços de transporte, exceto serviços de transporte fluvial
- Quem não importa combustíveis
- Quem não fabrica veículos
- Quem não distribui ou gera energia elétrica
- Quem não realiza locação de imóveis próprios e nem trabalha com loteamento e incorporação de imóveis
- Quem não atua com cessão ou locação de mão de obra
- Quem não produz ou vende no atacado cigarros e semelhantes, armas de fogo, refrigerantes e bebidas alcóolicas (exceto pequenos produtores)
- Empresas que não possuem um dos sócios com mais de uma empresa optante pelo Simples (Super Simples) e a soma dos faturamentos de todas suas empresas ultrapassa R\$4.8 milhões
- Empresas que não possuam pessoa jurídica (CNPJ) como sócio;
- Empresas que não participam como sócias em outras sociedades;
- Empresas que não estão em débito com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- Empresas que não possuam Filial ou representante de Empresa com sede no exterior;
- Empresas que não são: Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;
- Empresas que não são resultantes ou remanescentes de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 anos-calendário anteriores.

PRINCIPAIS VANTAGENS

- 1) Unificação de todos os impostos em uma única guia : pagar mensalmente o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) é muito melhor do que ter de pagar cada imposto individualmente
- 2) Preferência em Licitações: As empresas optantes pelo Simples Nacional são favorecidas nas licitações públicas. Como esses processos de compra são bastante

burocráticos, essa iniciativa é um incentivo para que micro e pequenas empresas sejam mais competitivas.

- 3) Redução considerável dos encargos da folha de pagamento: Nesse regime, as empresas são isentas de alguns pagamentos, como o INSS patronal, salário educação, seguro acidente de trabalho (SAT) e contribuições ao SEBRAE, SENAI, SESI ou Inbra

PRINCIPAIS DESVANTAGENS

- 1) Não há reembolso de tributos para os clientes: as empresas que se enquadram no Simples Nacional não indicam na nota fiscal os valores dos tributos de IPI e ICMS. Dessa forma, os clientes não conseguem aproveitar os créditos desses impostos
- 2) Cálculo sobre o faturamento e não sobre o lucro: é importante lembrar que o cálculo do Simples Nacional é feito conforme o faturamento da empresa, e não sobre o lucro. Dessa forma, a empresa pode acabar pagando o mesmo valor de tributos e tendo prejuízos. Por isso, antes de optar pelo Simples Nacional, é fundamental considerar a atividade que será exercida e a alíquota correspondente para avaliar se vale mesmo a pena.

FATOR R

É o cálculo utilizado para determinar a faixa etária de uma empresa optante pelo Simples Nacional. Seu resultado serve para definir em quais alíquotas do Anexo III e do Anexo V o negócio se enquadra.

Por exemplo, no caso de empresas que estão inseridas nos anexos V (mais caro do Simples Nacional) é possível migrar de anexo, a depender do faturamento dos últimos 12 meses. Ou seja, se o negócio está no Anexo V, ele pode passar para o Anexo III, que é mais vantajoso para a empresa.

Portanto, tal migração ocorrerá aplicando o Fator “R”, que é uma relação entre a folha de pagamento e o faturamento dos últimos 12 meses. Sendo assim, a migração irá ocorrer se o Fator R for igual ou maior que 28%

Portanto, para entender, a fórmula é a seguinte:

Fator R = Folha de pagamento (últimos 12 meses)/Receita bruta (últimos 12 meses)

Caso o Fator R seja igual ou superior a 28%, as atividades de prestação de serviços sujeitas ao Anexo V serão tributadas de acordo com o Anexo III, o que diminui as alíquotas aplicadas.

Fator R < 28% = Anexo V

Fator R >28% = Anexo III

COMO CALCULAR O SIMPLES

Todo o cálculo é baseado nas tabelas de faturamento disponibilizadas pela Receita Federal – que classificam as empresas de acordo com a atividade desenvolvida e com sua faixa de faturamento.

Portanto, o primeiro passo é verificar em qual anexo está inserida a empresa e posteriormente qual faixa do anexo. Então para isso, é preciso saber o quanto ela faturou nos últimos 12 meses.

entanto, para saber o valor exato a ser pago em determinado mês, é necessário calcular a alíquota efetiva, conforme a seguinte fórmula:No

$$[(RBA12 \times ALIQ) - PD] / RBA12$$

Sendo assim:

- RBA12: receita bruta acumulada dos 12 meses anteriores
- ALIQ: alíquota indicada no anexo correspondente
- PD: parcela a deduzir indicada no anexo correspondente

Então, como é possível ver, a receita bruta acumulada dos 12 meses anteriores é multiplicada pela alíquota subtraída da parcela a deduzir. Portanto, o resultado é dividido pela receita bruta acumulada dos 12 meses anteriores.

Após esse cálculo, pegamos o resultado e multiplicamos por 100 para obtermos a alíquota efetiva em porcentagem. Então, deve-se fazer a multiplicação dessa porcentagem(alíquota efetiva) pelo faturamento do último mês em que está sendo calculada a guia, enfim, obtemos o valor que deverá ser pago.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário simplificado para apuração do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição Social (CSLL), diferenciado, em alguns quesitos, em relação ao lucro real.

A forma de apuração do lucro presumido está disciplinada nos artigos 587 a 594 do regulamento do Imposto de Renda (RIR) (Decreto nº 9.580/2018).

Este é um regime tributário em especial para fins de cálculo do IRPJ e da Contribuição Social, porém, o PIS e a COFINS também têm regras específicas para esse regime tributário.

O lucro presumido, como o próprio nome já diz, é **uma presunção** em que o fisco presume, por meio de percentuais específicos para cada atividade, qual será o lucro.

Aplica-se o percentual estipulado pelo governo sobre o montante da receita bruta para que se apure o valor da base de cálculo do IRPJ e da CSLL e, após obter os valores da base de cálculo, se aplica a alíquota do IRPJ e da CSLL, respectivamente.

Esse regime tributário pode ser utilizado pela maioria das empresas no Brasil. Os requisitos para aderir ao Lucro Presumido são apenas que se fature abaixo de R\$ 78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos, como bancos e empresas públicas.

É importante lembrar também que a escolha pelo Lucro Presumido precisa ser feita no momento em que a empresa é constituída, podendo trocar somente uma vez ao ano, no início do próximo ano fiscal.

Impostos sobre a presunção do faturamento

Os impostos que incidem em uma empresa do Lucro Presumido são estes:

- Impostos de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ)
- Contribuição Social do Lucro Líquido (CSLL)
- Programa Integração Social (PIS)
- Contribuição ao Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

Observação: se você for prestador de serviço haverá também o Imposto Sobre Serviço (ISS), que varia de 2% a 5% conforme o serviço e município onde será prestado. Caso venda produtos ou serviços (transporte interestadual, intermunicipal e comunicação), haverá o ICMS, mas precisará se atentar aos percentuais da sua localidade.

A alíquota incidente relativa ao IR é de 15%.

A da CSLL corresponde a 9%.

Além disso, a do PIS é de 0,65% e COFINS 3%.

O IRPJ e a CSLL incidem de forma trimestral e devem ser pagas até o final do último dia útil do mês subsequente. Esses impostos no regime Lucro Presumido, serão apurados trimestralmente, sempre em 30 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro, sendo quatro trimestres de apuração durante o ano-calendário

O PIS e a COFINS incidem diretamente sobre a receita bruta (receita sem descontos) e ocorrerão todo dia 25, após o período de apuração. As apurações do PIS e da COFINS pelo regime tributário do lucro presumido ocorre, obrigatoriamente, pela incidência cumulativa, e não pode se creditar de insumos pela aquisição de bens e serviços. Sabendo que a incidência será cumulativa, logo, pode-se dizer que a apuração se dará em uma única fase: a saída de bens e serviços. No caso de saída, deverá ser entendida como receita operacional bruta, considerando o valor do faturamento pela venda de bens e serviços, como também outras receitas, no caso de aplicação financeira, por exemplo.

O ISS e o ICMS são mensais.

CÁLCULO DO IRPJ E CSLL

Antes de iniciar o cálculo o primeiro passo é ficar atento a tabela dos percentuais de presunção para cada tipo de atividade.

Tabela 5: Percentuais de presunção

Porcentuais Fixados de Presunção		
RECEITAS	BASE IR (%)	BASE CS (%)
Venda/Revenda produtos	8%	12%
Prestação de serviços (gerais)	32%	32%
Industrialização	8%	12%
Transporte de cargas	8%	12%
Transporte(exceto carga)	16%	12%
Revenda de combustível	1,6%	12%
Outras receitas	100%	100%

Fonte: integrantes do grupo

1) Calcular o percentual sobre o faturamento da empresa: suponhamos que essa empresa seja um comércio de revenda de roupas e ela tenha faturado no primeiro trimestre do ano um valor de R\$200.000,00. Para esse tipo de atividade o percentual é de 8%.

$$8\% \text{ de } 200.000 = 16.000$$

Então 16.000 é a nossa base de cálculo!

Existe uma regra de ADICIONAL, que diz que se a base de cálculo ultrapassar 60.000 no trimestre, deve-se pagar 10% deste valor.

Como essa empresa não ultrapassou não precisará pagar o adicional.

Continuando, como 16.000 é nossa base de cálculo.

Para IRPJ, o percentual de imposto é de 15%.

$$15\% \text{ de } 16.000 = 2.400,00$$

Para IRPJ, essa empresa irá pagar R\$2400,00

Para CSLL, o percentual de imposto é de 9%.

$$9\% \text{ de } 16.000 = 1440$$

Para a CSLL a empresa irá pagar R\$1440,00.

CALCULANDO PIS, COFINS E ISS.

– PIS/COFINS – Regime Cumulativo (a cumulatividade é uma forma de apuração em que o imposto é exigido integralmente. Ou seja, toda vez que houver saídas tributadas, é preciso calcular o total destas saídas, sem direito a amortização dos tributos incidentes nas operações anteriores. Assim, empresas obrigadas a apurar o Pis e Cofins no regime cumulativo, não têm direito a qualquer tipo de crédito).

São calculados a partir do faturamento mensal como base de cálculo. Em uma empresa que teve o faturamento mensal de R\$60.000,00 por exemplo, a conta ficaria dessa forma:

$$\text{PIS} - 60.000 * 0,65\% = 390,00$$

$$\text{CONFINS} - 60.000 * 3\% = 1800,00$$

- Alíquota de PIS é de 0,65% sobre faturamento mensal;
- Alíquota de Cofins é de 3% sobre faturamento mensal;

CALCULANDO ICMS OU ISS.

As empresas que optam pelo lucro presumido precisam ter conhecimento sobre os tributos da cidade e do estado onde o negócio está localizado.

O ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) se trata de um tributo estadual pago por empresas que, como o próprio nome já diz, circulam mercadorias e serviços. A porcentagem desse tributo é variada de acordo com a localidade. O cálculo baseia-se na multiplicação do faturamento mensal com a alíquota.

Já o ISS (Imposto sobre Serviços) é um imposto municipal que deve ser pago por empresas que prestam serviços. Varia de 2% a 5% de acordo com a cidade. Assim como o ICMS, multiplica o faturamento mensal com a alíquota desse imposto.

VANTAGENS DESSE REGIME

- Alíquotas mais baixas para PIS e COFINS;
- Menor volume de documentos guardados;
- Mais assertividade no valor dos recolhimentos;
- Possibilidade de mais lucro se o percentual cobrado for menor do que seria no Lucro Real;
- Redução dos cálculos necessários.

DESVANTAGEM

- Possibilidade de recolher impostos mais que o necessário;
- Risco para empresas que não estão 100% estruturadas;
- Monitoramento mais intensivo do Fisco;
- Mais burocracia com obrigações acessórias.
- Possibilidade de prejuízo se o percentual cobrado for maior do que seria no Lucro Real.

OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS DESTE REGIME

Como todo regime fiscal, o Lucro Presumido exige então o cumprimento de diversas obrigações acessórias:

- Manter os livros comerciais e livros fiscais: Livro Diário, Livro Razão, Livro Caixa, Livro de Registro de Duplicatas, Livro Registro de Inventário, Livro Registro de Entradas, entre outros que são exigidos apenas em casos específicos;
- DES – Declaração Eletrônica de Serviços: declaração municipal obrigatória para as empresas prestadoras de serviço;
- GIA – Guia de Informação e Apuração do ICMS;

- EFD ICMS/IPI – Escrituração Contábil Digital;
- DCTF – Declaração de Débitos Tributários Federais; EFD Contribuições;
- SEFIP (Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social) e GFIP (Guia de Recolhimento de FGTS e de Informações à Previdência Social);
- ECD – Escrituração Contábil Digital;
- ECF – Escrituração Contábil Fiscal;
- DIRF – Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte;
- RAIS – Relação Anual de Informações Sociais

3.3.4 LUCRO REAL

Lucro Real é uma das formas de tributação do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Embora seja considerado um regime tributário padrão, o Lucro Real possui maior complexidade em relação ao Simples Nacional e Lucro Presumido, pois o processo de cálculo dos impostos é feito após a apuração do lucro contábil, envolvendo ainda a necessidade da empresa realizar ajustes neste lucro contábil (positivos e negativos) para adequação à legislação fiscal.

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

Este regime tributário tem base no faturamento mensal ou trimestral da empresa e incide apenas sobre seu lucro efetivo, ou seja, não há a possibilidade de pagamento maior ou menor do que é devido

Pessoas jurídicas poderão apurar o imposto de renda com base no lucro real por períodos de apuração trimestrais encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano – calendário ou anualmente, recolhendo por estimativa mensal e apurando-o também no final de cada ano.

QUAIS EMPRESAS PODEM SE ENQUADRAR NO LUCRO REAL?

Qualquer empresa pode optar pela tributação via Lucro Real, contudo a adesão torna-se obrigatória nos casos de empresas que possuem faturamento superior a R\$78 milhões no ano, assim como também as organizações dos seguintes setores:

- Setor Financeiro: Incluindo bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário.
- Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira.
- Factoring: Empresas que exploram atividades de compras de direitos de crédito como resultado de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços.
- Empresas com benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos.

Estando todas as empresas que se encaixam no setor ou faturamento acima condicionadas a adotar esse regime tributário.

COMO CALCULAR

- IRPJ e CSLL

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados trimestralmente (podendo ser também apurados mensalmente), a empresa pagará o IR sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro e a CSLL de 9%. Neste regime tributário, as empresas que excederam o valor de R\$ 60 mil de lucro por trimestre (ou R\$ 20 mil por mês), devem pagar a alíquota adicional de 10% de IR, que incide sobre o total do valor excedente. Por exemplo:

Lucro apurado mês 1 = R\$ 25 mil

IR Lucro Real (15%) = R\$ 3,75 mil

Adicional = 10% de do valor excedente (R\$5 mil) / 10% * 5000 = R\$ 500

CSLL Lucro Real (9%) = R\$ 2,25 mil

Total de impostos: R\$ 6,5 mil

- PIS e COFINS

Dentre todas as mudanças de alíquotas na opção do Lucro Presumido para a opção pelo Lucro Real, está o PIS, que passa a ser de 1,65% (e não mais 0,65%), e o Cofins que chega a 7,6% (de 3%) sobre as receitas.

Diferente do cálculo de IRPJ e CSLL que são cobrados em relação ao lucro real apurado, o PIS e COFINS são calculados em relação ao faturamento total apurado.

Exemplo:

→ Faturamento trimestral: R\$ 200.000,00 (100%)

→ Lucro Real Apurado: R\$ 40.000,00 (20%)

CONFINS: $7,6\% * 200.000 = R\$ 15.200,00$

PIS: $1,65\% * 200.000 = R\$ 3.300,00$

No caso se fossemos usar esse mesmo exemplo para calcular IRPJ e CSLL, seria: IRPJ = $15\% * 40.000$ e CSLL = $9\% * 40.000$).

COMPENSAÇÃO NO LUCRO REAL

Existe ainda possibilidade de compensação nesse regime: a legislação prevê que os prejuízos fiscais sejam compensados, inclusive em exercícios futuros, com limite de até 30%.

Sendo assim, se a empresa não auferir lucro real no período de apuração, ou seja, tiver prejuízo fiscal, não será necessário pagar imposto e a compensação ainda pode se estender aos próximos exercícios, respeitando o máximo de 30%.

Quando uma empresa deve adotar esse regime tributário?

Essa opção deve ser adotada quando o Lucro efetivo é inferior a 32% da receita do período e pode ser apurado trimestral ou anualmente, neste caso mediante levantamento de balancetes mensais.

A base de cálculo do imposto, determinada segundo a lei vigente na data de ocorrência do fato gerador, é o lucro real correspondente ao período de apuração.

VANTAGENS

- Possibilidade de compensar prejuízos fiscais anteriores (ou do mesmo exercício).
- Reduzir ou suspender o recolhimento do IRPJ e da CSLL (utilizando balancetes mensais).

- Utilização de créditos do PIS e COFINS
- Possibilidades mais amplas de Planejamento Tributário, é possível realizar a apuração mensal, trimestral ou anual.
- Dedução de despesas ocorridas no ano-calendário
- Aproveitamento de incentivos fiscais

DESVANTAGENS

- Maior rigor contábil pelas regras tributárias (ajustes fiscais), teoricamente com maior burocracia .
- Alíquotas do PIS e COFINS mais elevadas (especialmente onerosas para empresas de serviços, que tem poucos créditos das referidas contribuições).

FORMAS DE TRIBUTAÇÃO

A pessoa jurídica obrigada ao Lucro Real ou por opção deverá apurar e pagar o IRPJ e a CSLL trimestralmente ou anualmente.

Apuração Trimestral

É uma forma completa e definitiva de tributação, apurada por períodos trimestrais encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário, ressalvados os casos de incorporação, fusão, cisão ou encerramento de atividades, nos quais a apuração da base de cálculo e do imposto devido deve ser efetuada na data do evento (artigo 217, RIR/2018, Decreto 9580, de 2018)

Apuração Anual

Alternativamente à apuração trimestral, a pessoa jurídica poderá optar pelo pagamento mensal do imposto, ficando obrigada à apuração do lucro real, em 31 de dezembro de cada ano-calendário. A pessoa jurídica poderá suspender ou reduzir o imposto devido a qualquer momento, mediante a elaboração de balanços ou balancetes mensais de suspensão ou redução do imposto devido (artigo 218, RIR/2018).

Estimativa (mensal)

A estimativa é uma forma de tributação anual onde o IRPJ e a CSLL são apurados mensalmente e determinados sobre a base de cálculo estimado, aplicando percentuais previstos no RIR/2018, ou com base em balanços ou balancetes para suspensão ou redução do imposto devido. (artigo 220, RIR/2018).

LUCRO REAL TRIMESTRAL

Vantagens

- Boa opção para empresas com lucros lineares e com dificuldades no fluxo de caixa;
- IRPJ e CSLL a pagar, podendo ser parcelado até em 03 vezes com juros selic (art. 5º da Lei 9.430/96);
- Pode-se fazer uso dos benefícios fiscais previstos na legislação.

Desvantagens

- Prejuízo fiscal deduzido até o limite de 30% (arts. 15 e 16 da Lei 9.065/95);
- O lucro do trimestre anterior não pode ser 100% compensado com o prejuízo fiscal de trimestres seguintes, ainda que dentro do mesmo ano-calendário
- Não é uma boa opção para as empresas com picos de faturamento.

LUCRO REAL ANUAL**Vantagens**

- Flexibilidade de utilização desde desmembramento comparativo - suspensão ou redução do imposto e contribuição;
- Do imposto de renda apurado, poderão ser abatidos os incentivos fiscais existentes na legislação

Desvantagens

- O recolhimento dos impostos são mensais
- Não há possibilidade de parcelamento do IRPJ e CSLL
- Fato da obrigatoriedade de manutenção de uma contabilidade mais controlada, escrituração em dia, o que torna mais trabalhosa.

Enfim, a decisão depende do perfil de cada empresa!

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Planejamento tributário é a gestão do pagamento de tributos de uma empresa e também o estudo de maneiras de reduzir legalmente a carga tributária que incide sobre ela. Assim como um administrador faz a gestão do estoque, das vendas, dos recursos humanos e demais áreas, o cumprimento das suas obrigações fiscais também deve ser gerido de maneira organizada.

O objetivo do planejamento tributário é diminuir as despesas da empresa. Isso quer dizer reduzir o número de tributos pagos e os valores que incidem sobre o negócio – o que é chamado de elisão fiscal. Afinal, você sabe bem que, para ter um produto ou serviço

competitivo, chegar a um preço de venda mais baixo é fundamental, e um dos fatores que atrapalham isso são os altos impostos.

Para aliviar a carga tributária da empresa, é possível ir por três caminhos:

1. Evitar a incidência do imposto

Adotar procedimentos que impedem a ocorrência do fato gerador do tributo. Um exemplo é aproveitar uma regra de isenção de impostos do seu município, caso ela exista, adequando-se às exigências. Outro exemplo são medidas como abrir mão do pró-labore, para não pagar imposto de renda e INSS sobre ele, ficando apenas com a retirada dos lucros.

2. Reduzir os valores totais a serem recolhidos

Quando o pagamento de determinado imposto é inevitável, em alguns casos é possível diminuir o percentual a ser recolhido. Uma maneira de fazer isso é aderindo a incentivos fiscais que reduzem as alíquotas de tributos.

Os incentivos fiscais podem ser da esfera federal, estadual, regional e municipal.

3. Retardar o pagamento

Há ações que permitem postergar o pagamento dos tributos sem a incidência de multas. Essa tática pode ser útil para quando você está com pouco capital de giro e precisa de alguns dias a mais para ter fôlego no caixa.

Principais vantagens do planejamento tributário

- Reduz os custos do empreendimento
- Evita a ocorrência de autuações
- Aumenta a competitividade do negócio no mercado
- Permite a realização de um orçamento anual eficaz
- Permite a escolha de um regime tributário adequado
- Autoriza a elaboração de um calendário tributário adequado às necessidades da empresa
- Modifica a forma de realizar operações da corporação a fim de gerar economia
- Permite o aproveitamento de possíveis incentivos fiscais
- Define de maneira mais precisa a atividade econômica realizada na empresa
- Permite a simulação e a análise de cenários pelos quais o negócio pode passar

Como fazer um planejamento tributário

- 1) COLETA DE DADOS: Reúna-se com sua equipe interna ou externa de contabilidade e pessoal do administrativo para coletar os seguintes dados:
 - Porte e estrutura da empresa

- Atual enquadramento tributário
- Atividades do negócio
- Atividades operacionais administrativas, contábeis e financeiras.

Ou seja, garanta o máximo de informações possíveis que possam ter impacto direto sobre o pagamento de tributos

2) ANÁLISE DA NATUREZA JURÍDICA E ENQUADRAMENTO: A natureza jurídica é o formato legal da empresa. Existem 25 tipos de natureza jurídica e enquadramentos possíveis, a exemplo de:

- Sociedades Anônimas
- Sociedades Mistas
- Sociedades Limitadas (LTDA)
- Empresário Individual (EI)
- Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)
- Cooperativas
- Empresas de Pequeno Porte (EPP)
- Microempresa (ME)
- Microempreendedor Individual (MEI).

Cada um desses formatos tem suas características, limitações e imposições legais.

3) ESCOLHA DO REGIME TRIBUTÁRIO: Ele representa o formato de apuração e recolhimento de impostos que sua empresa deve seguir.

Esse momento é crucial para fazer o planejamento, pois cada modelo terá suas próprias definições. Além disso, a tributação dentro desses regimes segue regras legais que devem ser observadas pela empresa.

Os regimes tributários utilizados no Brasil são:

- Simples Nacional – unifica e simplifica o pagamento de impostos, sendo exclusivo para micro e pequenas empresas
- Lucro Real – calcula os impostos de maneira separada, sendo obrigatório a quem fatura mais de R\$ 78 milhões ao ano
- Lucro Presumido – tem alíquotas específicas para cada lucro apurado.

4) ANÁLISE DOS CENÁRIOS: As decisões no planejamento serão distintas se a receita do negócio for diferente no final do ano, por exemplo. As principais previsões que devem ser considerados nessa etapa são:

- receita anual;
- lucratividade do negócio;

- total de compras;
 - número de colaboradores e seus salários;
 - despesas gerais do negócio.
- 5) RECOLHA DAS BASES DE CÁLCULOS: Deverá ser coletado todas as informações da empresa que sejam necessárias para elaborar o planejamento. São elas:
- faturamento ou receita bruta — todos os ganhos provenientes das atividades do negócio;
 - compras — todas as aquisições dos negócios;
 - serviços tomados — contratação de serviços;
 - despesas operacionais — gastos necessários para manter as atividades;
 - margem de lucro — percentual da receita destinada aos lucros;
 - investimentos — outros investimentos da empresa e a fonte dos recursos;
 - quadro societário — informações sobre os proprietários e sócios da empresa
- 6) ELABORAÇÃO DE UM PLANO TRIBUTÁRIO: é a hora de entender como a empresa pode operar dentro desses cenários, minimizando seus gastos com impostos sem afetar as leis ou a sua operacionalização.

Ou seja, de que maneira o negócio pode fazer suas compras e vendas desembolsando o mínimo possível com tributos e dentro da legalidade?

Para isso, conte com a ajuda de um profissional da área.

- 7) ATENÇÃO AO PLANEJAMENTO: Existem dois momentos em que você, como empreendedor, pode escolher o regime tributário com o qual deseja atuar:
- na abertura do negócio;
 - a cada virada de exercício fiscal, que acontece nos meses de janeiro.

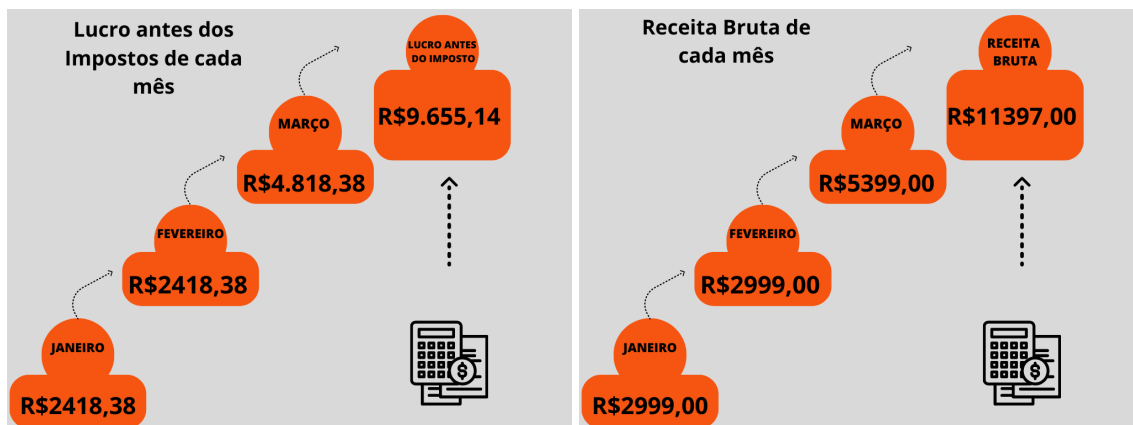
Atenção! Não é possível alterar o tipo de regime tributário após o início do exercício fiscal, por isso, é importante que o planejamento tributário para micro e pequenas empresas seja feito com atenção. Só assim você evitará um erro que pode comprometer os próximos 365 dias da sua organização.

CONCLUSÃO

Apesar da relevância do planejamento tributário, ele ainda é visto por muitos empresários como uma atividade desnecessária e insignificante. Muitos têm esta atitude por desconhecer sobre o grande impacto que os tributos têm sobre o faturamento da empresa e, pior, sobre a possibilidade de melhorar o cenário sem deixar de cumprir a legislação.

Em nossa empresa, a META, decidimos que o melhor regime tributário seria o Simples Nacional. Para chegar a essa conclusão, foram realizados os cálculos com base nos dados do primeiro trimestre da DRE.

Imagem 1: Cálculos tributários



Com base nesses dados referentes ao primeiro trimestre da DRE, fiz o cálculo do LUCRO REAL

- Como o lucro do primeiro trimestre foi de R \$9.655,14. (Ele foi a **base de cálculo**)

$$\text{IRPJ} = 15\% * 9655,14 = \underline{1448,271}$$

$$\text{CSLL} = 9\% * 9655,14 = \underline{868,962}$$

$$\text{PIS} = 1,65\% * 11.397 = \underline{188,05}$$

$$\text{COFINS} = 7,60\% * 11.397 = \underline{866,172}$$

SOMANDO OS RESULTADO DE IRPJ, CSLL, PIS E COFINS CHEGAMOS NO VALOR DE: **R\$ 3371,45 NO TRIMESTRE**

LUCRO PRESUMIDO

Como nossa empresa é prestação de serviços, então teremos uma incidência de alíquota de 32% do lucro bruto do trimestre.

$$\text{Então, } 32\% * 11.397 = 3647,04.$$

3647,04 será nossa base de cálculo.

$$\text{IRPJ} = 15\% * 3647,04 = 547,056$$

$$\text{CSLL} = 9\% * 3647,04 = 328,233$$

$$\text{PIS} = 0,65\% * 11397 = 74,080$$

$$\text{COFINS} = 3\% * 11397 = 341,91$$

$$\text{TOTAL} = \underline{\underline{\mathbf{R\$1291,28 NO TRIMESTRE}}}$$

SIMPLES NACIONAL

A fórmula do Simples é:

$$[(RBA12 * ALÍQ) - PD] / RBA12$$

Como não temos a receita bruta dos últimos 12 meses por estar iniciando a empresa agora, vamos fazer o seguinte cálculo:

$$(Receitas acumuladas/ número de meses corridos) * 12 = RBA12$$

$$[(11.397/3) * 12] = 45.588$$

Agora sim podemos prosseguir com o cálculo do Simples:

Agora que achamos nossa RBA12, precisamos saber qual a alíquota indicada no anexo correspondente para determinar também qual a parcela a deduzir (PD).

Nossa empresa se enquadra no anexo III.

$$[(45.588 * 6\%) - 0] / 45.588 = 0,06$$

Tabela 3 Simples Nacional: [Anexo 3 – Prestadores de Serviço](#)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 serviços

Multiplicamos esse valor por 100 para obtermos a nossa alíquota efetiva

$$0,06 * 100 = 6\% \text{ (essa é nossa alíquota efetiva)}$$

Agora fazemos 6% * a receita do último mês em que está sendo calculada a guia:

$$6\% * 5399 = \underline{\underline{\mathbf{R\$ 323,94}}}$$

Então os dados extraídos para chegarmos em uma decisão foram:



E assim decidimos que o Simples Nacional será a melhor opção para a nossa empresa. Além de pagarmos menos impostos, eles estarão todos unidos em uma única guia, o DAS.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

DRE demonstração do exercício evidencia se as operações da empresa estão dando lucro ou prejuízo, em um determinado período.

A estrutura da DRE possui grupos de resumo da posição financeira da empresa de um determinado período.

No primeiro grupo encontra-se a Receita Bruta que são as vendas de produtos ou serviços da empresa.

Em sequência localizam-se as Deduções de vendas, que são os descontos sobre vendas e os impostos PIS, COFINS, ICMS.

Em seguida ficam os Custos de Vendas que é todo o custo que a empresa teve com o produto ou serviço prestado. Tendo então o Resultado Operacional Bruto.

Abaixo situam-se as Despesas Operacionais Administrativas que são os gastos da realização do produto ou serviço prestado como: água, luz, Internet entre outros.

A seguir encontra-se o Resultado Financeiro que são os Financiamentos da empresa e os juros recebidos.

Na sequência localizam-se as Outras Receitas e Despesas que são as vendas e os custos do ativo não circulante.

Logo após vem o Resultado Operacional antes dos Impostos e Contribuição Social Sobre o Lucro.

Por fim chega o Resultado Líquido antes das participações e logo após o Resultado líquido que vai ser o lucro ou prejuízo da empresa.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento de vendas auxilia a empresa a entender mais sobre o mercado contábil e no que poderia inovar, também auxilia na organização de vendas e no potencial de lucro, podendo fazer ajustes conforme as vendas.

No orçamento de Vendas abaixo encontra-se uma projeção de vendas e de demandas dos serviços prestados no período de 12 meses.

Tabela de Orçamento 01

Orçamento de Vendas - 1 Trimestre									
Serviços	Janeiro			Fevereiro			Março		
	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total
Consultoria MEI	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999
Declaração de Imposto de Renda	0	R\$ 0	R\$ 0	0	R\$ 0	R\$ 0	20	R\$ 120	R\$ 2.400
Plano Orçamentário Pessoal e Familiar	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85
Aberturas de Empresas	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250
Total de vendas			R\$ 2.999			R\$ 2.999			R\$ 5.399

Orçamento de Vendas - 2 Trimestre									
Serviços	Abril			Maio			Junho		
	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total
Consultoria MEI	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999
Declaração de Imposto de Renda	20	R\$ 120	R\$ 2.400	20	R\$ 120	R\$ 2.400	0	R\$ 0	R\$ 0
Plano Orçamentário Pessoal e Familiar	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85
Aberturas de Empresas	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250
Total de vendas			R\$ 5.399			R\$ 5.399			R\$ 2.999

Orçamento de Vendas - 3 Trimestre									
Serviços	Julho			Agosto			Setembro		
	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total
Consultoria MEI	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999
Declaração de Imposto de Renda	0	R\$ 0	R\$ 0	0	R\$ 0	R\$ 0	0	R\$ 0	R\$ 0
Plano Orçamentário Pessoal e Familiar	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85
Aberturas de Empresas	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250
Total de vendas			R\$ 2.999			R\$ 2.999			R\$ 2.999

Orçamento de Vendas - 4 Trimestre									
Serviços	Outubro			Novembro			Dezembro		
	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total	Quant.	Valor	Total
Consultoria MEI	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999	10	R\$ 99,99	R\$ 999
Declaração de Imposto de Renda	0	R\$ 0	R\$ 0	0	R\$ 0	R\$ 0	0	R\$ 0	R\$ 0
Plano Orçamentário Pessoal e Familiar	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85	15	R\$ 49,99	R\$ 749,85
Aberturas de Empresas	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250	1	R\$ 1.250	R\$ 1.250
Total de vendas			R\$ 2.999			R\$ 2.999			R\$ 2.999

Fonte: Integrantes do grupo

Os resultados do orçamento de vendas acima, teve uma venda maior nos meses de março, abril e maio por conta da declaração de imposto de renda que acontece somente nesses 3 meses, já nos outros meses as vendas orçadas continuaram estáveis como pode ver na tabela acima.

	2.239,14	2.239,14	2.239,14	2.239,14	2.239,14	2.239,14
--	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Fonte: Integrantes do grupo

Na Dre existem os seguintes grupos a receita operacional Bruta que são todas as nossas vendas, abaixo as Deduções da receita Bruta que no caso da meta tem como dedução a provisão dos impostos, logo após a receita líquida operacional que é a receita Bruta operacional menos a provisão dos Impostos logo após vem as despesas operacionais que são todas as despesas da empresa para manter a nossa atividade e por fim o Lucro.

Os resultados dessa Dre orçada teve aumento tanto no lucro e tanto na provisão de imposto de renda nos meses de março, abril e maio por conta das vendas que foram maiores

Chegamos a conclusão de que a nossa empresa terá lucro que será bom para todos os sócios, e no futuro o grupo presente pretende buscar mais conhecimento em gestão de pessoas e também na área contábil, na esperança de um crescimento dos nossos serviços e Lucro.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

A construção de um futuro demanda vários caminhos, para isso é necessário se planejar e estudar cada caminho e realizar a melhor escolha para seus objetivos.

A matéria formação para vida tem esse propósito de nos auxiliar para o desenvolvimento e chegarmos finalmente onde almejamos.

Foi demandando nesse módulo e a construção desse projeto quatro tópicos importantes que encaminham da melhor forma a realização do mesmo são eles: ideias e oportunidades, equipe, fatores chave para o desenvolvimento das ideias e definindo uma ideia empreendedora. Segue no tópico 3.5.1 como utilizamos os tópicos no desenvolvimento do trabalho.

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Desde a criação, a montagem e a escrita da empresa do PE, foi necessário que os integrantes do grupo utilizassem algumas ferramentas importantes para o desenvolvimento do mesmo, desde ideias e oportunidades, como a equipe se organizou para montagem da empresa, como utilizamos as ideias com aproveitamento e sucesso.

No primeiro tópico Ideias e oportunidades: nos reunimos e dialogamos várias ideias de negócios, e decidimos qual seria mais viável e poderia ser sucesso. Utilizando os estudos realizados e aprendidos com as aulas de gestão estratégica de tributos, gestão orçamentária, administração estratégica e constituição de empresas optamos por um escritório de consultoria contábil, prestando serviços já na área de nosso conhecimento.

A equipe trabalhou de forma conjunta durante todos os processos, sempre dando sugestões de melhoria, usando o diálogo como ferramenta de sucesso, sendo ele um dos fatores chave para o sucesso do projeto. Diante de tudo, foi decidido pela equipe a melhor opção de apresentação e ideia de tirar o escritório de assessoria do papel.

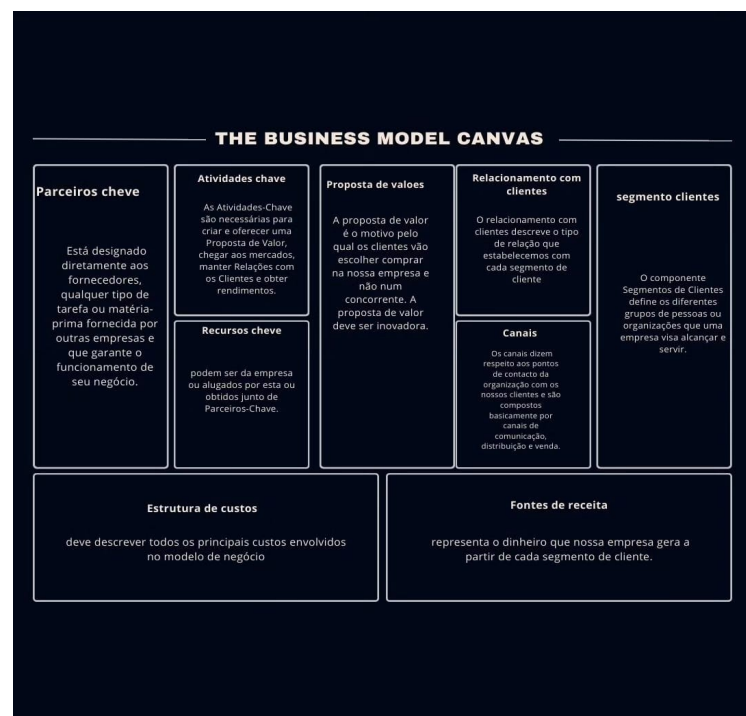
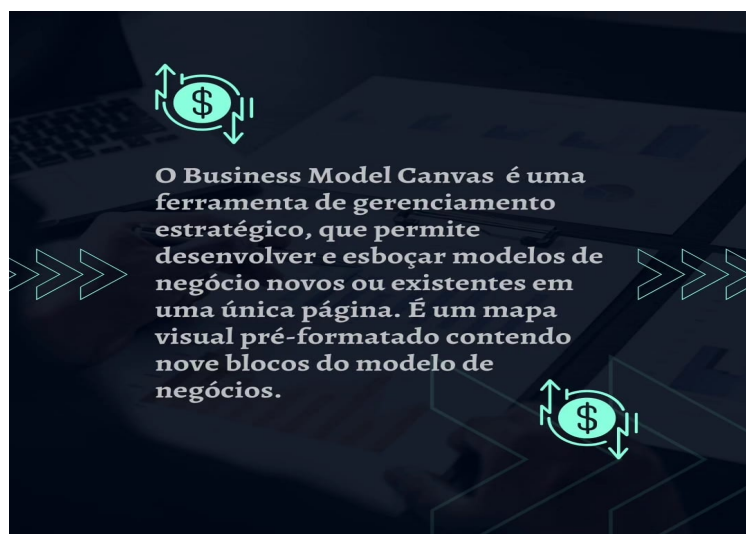
3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Neste tópico abordaremos a realização de post no instagram explicando o model business Canvas, explicando sua importância para o sucesso de um negócio e até mesmo para a nossa vida pessoal.

O modelo business Canvas é uma ferramenta responsável para criar e revolucionar a abertura de empresas, basicamente é um diagrama onde pode ser visualizado o modelo de negócio de uma empresa .

É um quadro dividido em nove componentes que cobrem quatro áreas importantes de um negócio que são clientes, infraestrutura, oferta e viabilidade financeira. Segue abaixo o link para melhor explicação:

<https://www.instagram.com/p/CsucOzrz45/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==>



4 CONCLUSÃO

Neste trabalho foi abordado temas estudados no decorrer do módulo de Gestão Estratégica, levando em consideração o que aprendemos, cumprimos todos os objetivos propostos pelos integrantes do grupo, abordando temas desde a criação a abertura de uma empresa, a regularização, ferramentas importantes para análises da abertura como CANVAS, design thinking, BSC (balanced scorecard) matriz de SWOT, também foi realizado cálculos tributários para verificar o melhor regime tributário para a empresa, analisar a Demonstração de Resultado de Exercício entre outras análises importantes para uma empresa.

Não encontramos nenhuma dificuldade em trabalhar em equipe, todas as integrantes deram o melhor de si.

Ficamos também, muito animados com a proposta do projeto em abrir uma empresa, foi fundamental para o aperfeiçoamento de competências e o desenvolvimento do aprendizado.

Gratidão aos nossos professores que transmitiram todo o conteúdo com eficiência e eficácia, ética e profissionalismo.

REFERÊNCIAS

Disponível em:

<https://investorcp.com/gestao-empresarial/o-que-e-a-dre/#:~:text=A%20estrutura%20de%20DRE%20%C3%A9,pode%20ser%20lucro%20ou%20preju%C3%ADzo>. Acesso em: (14 de maio de 2023)

Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>

<https://blog.contaazul.com/o-que-e-simples-nacional/>

<https://agilize.com.br/blog/regime-tributario/vantagens-simples-nacional/>

Acesso em: (24 de maio de 2023)

Disponível em:

<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/como-calculer-o-simples-nacional/>

<https://agilize.com.br/blog/regime-tributario/lucro-presumido/>

<https://unifeob.grupo.a.education/plataforma/course/304836/content/2395479>

Acesso em (09 de abril de 2023)

Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=-E1mQ39Zbks>

Acesso em (03 de abril de 2023)

Disponível em:

<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/como-calculer-o-lucro-presumido/>

Acessado em: (23 de abril de 2023)

Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>

Acessado em (03 de abril de 2023)

Disponível em: <https://blog.contaazul.com/impostos-lucro-real/>

Acessado em (15 de abril de 2023)

Disponível em: <https://www.cora.com.br/blog/como-calculer-lucro-real/> Acessado em (02 de maio de 2023)

Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/mei/> acessado em(18 de maio de 2023)

Disponível em:

[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSEBRAE/ufs/sp/SEBRAEaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=No%20Brasil%20existem%206%2C4,\(16%2C1%20milh%C3%B5es\)](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSEBRAE/ufs/sp/SEBRAEaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=No%20Brasil%20existem%206%2C4,(16%2C1%20milh%C3%B5es).). Acessado em (20 de maio de 2023)