



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
Ouro Fino Saúde Animal

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Ouro Fino Saúde Animal

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudante:

Débora Cristina Alves Lopes, RA 1012022101293

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	10
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	13
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	15
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	23
3.2.1 LUCRO REAL	27
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	28
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	29
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	33
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	33
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	37
4. CONCLUSÃO	38
REFERÊNCIAS	41
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	43

1. INTRODUÇÃO

Para uma empresa ter sucesso é necessário que ela tenha planejamento e controle. A gestão orçamentária é de grande valia para as empresas, pois por meio do processo orçamentária as despesas operacionais de uma empresa e os resultados projetados servem como base para a tomada de decisões

Esse projeto integrado tem como um dos objetivos explicar sobre a importância da gestão orçamentária nas empresas, bem como as etapas essenciais para a elaboração de um processo orçamentário e o uso dessas ferramentas na gestão de uma empresa.

Através do Sistema Tributário Nacional as atividades do estado brasileiro como a melhoria dos serviços prestados à população, a fiscalização, as ações sociais na saúde e educação, os investimentos em infraestruturas e o pagamento dos servidores são financiadas.

Outro objetivo deste trabalho é o estudo dos três principais regimes tributários no Brasil, elencando suas singularidades e características. Esse estudo é necessário uma vez que saber escolher regime de tributação ideal é vital para a manutenção de qualquer empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. é uma empresa voltada a saúde animal, tendo como objetivo preservar e melhorar a saúde e o bem-estar dos animais. A empresa está no mercado a 35 anos, trazendo tanto para o mercado nacional, quanto para 16 países as melhores soluções do mercado de animais de produção e de companhia, dividindo-se em três grandes unidades de negócios:

- ANIMAIS DE PRODUÇÃO através da fabricação e comercialização no mercado interno de medicamentos tais como: anti-inflamatórios, antibióticos, anticoccidianos, antimastíticos, ectoparasiticidas, endectocidas, endoparasiticidas, hemoparasiticidas, inoculantes, terapêuticos, produtos para a reprodução animal (IATF), vacinas, aditivos melhoradores de performance, probióticos e outros produtos veterinários para bovinos, suínos, aves, ovinos, equinos e caprinos e prestação de serviços de industrialização para outras empresas do setor. Neste segmento de animais de produção, possui cerca de 4.000 clientes ativos no Brasil entre revendas, cooperativas, atacados, agroindústrias, produtores rurais e distribuidores. Na Colômbia são cerca de 300 revendas e 70 distribuidores. No México atua junto a 20 revendas e 38 distribuidores. Nos demais países da América do Sul e da América Central, a Ourofino está presente através da rede de distribuição, por meio de 19 distribuidores.
- ANIMAIS DE COMPANHIA através da fabricação de soluções veterinárias para cães e gatos, distribuídas no mercado interno, seu portfólio atual é formado por: anestésicos, sedativos, anti-inflamatórios, antibióticos, antimicrobianos, dermatológicos, ectoparasiticidas, endoparasiticidas, dermocosméticos, otológicos e suplementos. Para os animais de companhia, no Brasil a empresa possui 41 distribuidores com estendendo-se a mais de 30 mil pontos de vendas. Quanto ao mercado internacional atua no México através de 22 distribuidores, atingindo cerca de 2.600 pontos de vendas e na Colômbia conta com 9 distribuidores parceiros de negócios, alcançando cerca de 3.300 pontos de vendas.

- SOLUÇÕES E SERVIÇOS DE GESTÃO através de seus 128 produtos distribuídos entre: soluções sólidas, semissólidas, líquidas, comprimidos, orais e injetáveis, além de vacinas.

A Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. está registrada na Bolsa de Valores B3 como uma sociedade anônima de capital aberto e é a holding controladora direta das empresas Ouro Fino Agronegócio Ltda. e Ouro Fino Saúde Animal Ltda. e, indiretamente, da Regenera Medicina Veterinária Avançada Ltda., Ouro Fino Colômbia S.A.S. e Ouro Fino de México S.A. de C.V. em conjunto com a Companhia é denominada como “Grupo Ourofino”.

Atualmente a empresa conta com 1.201 colaboradores diretos e distribuídos entre as operações do Brasil, México e Colômbia. Na cidade de Cravinhos, estado de São Paulo, encontra-se sua principal estrutura entre sua sede corporativa e o complexo industrial que contempla cinco unidades produtivas; o centro de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de soluções farmacêuticas e biológicas e um complexo voltado para a qualidade de vida dos colaboradores.

Na cidade de Guatapar, estado de São Paulo, encontra-se outras duas operaes de apoio integradas e fundamentais ao negócio: o Centro de Pesquisa Veterinária (CPV) com estrutura completa para estudo de novas solues e condução de projetos próprios e em parcerias; e o Centro Técnico de Capacitação (CTC) com o objetivo de promover capacitações técnicas que contribuem para a produtividade e o desenvolvimento da saúde animal.

Para a distribuição de seus produtos a empresa conta com cinco centros de distribuição, nas cidades de Aparecida de Goiânia (GO), Vinhedo (SP), Cachoeirinha (RS), Cuiabá (MT) e Betim (MG).

No mercado externo está presente com escritórios locais no México e na Colômbia. Estas operaes são apoiadas localmente, por dois centros de distribuição nas cidades Bogotá (Colômbia) e Cuautitlan (México) promovendo uma melhor distribuição dos produtos.

Em seu site institucional, através de seu Relatório Anual de 2022, a empresa Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. define como seus objetivos:

“O nosso objetivo em Contribuição Social é liderar a evolução promovendo o crescimento sustentável do ecossistema de saúde animal. Em Desenvolvimento Organizacional é desenvolver um time de alta performance apaixonado pelos nossos valores. Para Servir aos Clientes, queremos gerar soluções sustentáveis e inovadoras para a cadeia de proteína animal e o bem-estar dos animais.”

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Para o professor Rodrigo Simão da Costa (2021, p.35) “orçamento é a ferramenta utilizada para demonstrar em termos práticos o que a empresa precisa fazer para atingir um determinado objetivo”.

Por meio do orçamento é possível determinar, por meio de uma previsibilidade, como devem prosseguir as operações da empresa normalmente considerando um período mínimo de um ano, pois através deste período possível se ter uma visão mais próxima do futuro da organização.

Através desta ferramenta de gestão é possível analisar os resultados projetados, possibilitando apontar as falhas ocorridas durante o período a qual foi orçado e solucionar antecipadamente, questões que podem colocar a organização em risco.

É uma ferramenta de planejamento de curto prazo, que deve estar alinhada com o *planejamento estratégico* da empresa de longo prazo, possibilitando comparar as receitas e os gastos planejados no orçamento.

O orçamento possui duas etapas:

- A etapa operacional que consiste nos planos que irão proporcionar condições e estrutura para as atividades da organização, integrando as operações, através da elaboração de um plano estratégico com apoio e comprometimento da diretoria com estas ações orçamentárias. É necessário a aquisição de um sistema para a construção do orçamento, separando os centros de custo, receitas e despesas. De ser criado um plano de contas próprio e voltado para este orçamento, com a elaboração de um manual com a classificação de receitas e gasto, ajustando o sistema já existente na organização de acordo com a realidade orçamentária.

- A etapa financeira é a transcrição de todas as atividades para uma mesma linguagem comum a monetária, através das demonstrações contábeis, o balanço patrimonial, a demonstração dos resultados e o fluxo de caixa, que tem como objetivo evidenciar se o orçamento está indo para o caminho em que leva a empresa a alcançar os seus objetivos e crescimento, obtendo lucro ou prejuízo. Esses relatórios geram dados estatísticos e a criação de um setor capaz de dar todo o apoio necessário ao orçamento.

Para a implantação do orçamento é necessário que a empresa possua uma estrutura alinhada com as metas estabelecidas, um sistema contábil aberto que possa oferecer informações atualizadas e de fácil acesso, capaz de otimizar o controle do orçamento.

Os objetivos e as metas devem estar alinhados e definidos com as informações internas e externas da organização, analisando o mercado em que a empresa atua, sua capacidade de investimento, a sua concorrência e os outros aspectos que podem interferir no seu potencial crescimento.

Para o sucesso do orçamento é necessário comprometimento e disciplina entre todos os gestores, que devem estar envolvidos e atentos a importância do mesmo. As ações serão controladas por um comitê orçamentário, como garantia do cumprimento destas atividades pelos seus setores.

Para se ter um bom orçamento, ele deve ser realizado meses antes do período de sua aplicação. Para seu desenvolvimento deve possuir a contribuição dos gestores e dos responsáveis específicos da organização, que fazem um levantamento de todas as despesas de sua área, tais como as despesas com salários, férias, horas extras, alimentação e o transporte de seus colaboradores, estipulando o valor mensal para cada uma dessas despesas.

O orçamento deve ser flexível e dinâmico permitindo que possa sofrer alterações e ajustes alinhando o previsto no orçamento com o que realmente for realizado, levando-se em conta os cenários que podem ser tanto favoráveis, como desfavoráveis à organização, permitindo que possa ocorrer ações para que seja realizado o que foi previsto

no orçamento. Sua estrutura precisa envolver planos e previsões financeiras tanto das receitas e despesas para um período específico.

Como todas as ferramentas para gestão administrativa o orçamento possui vantagens e sofre limitações.

Como vantagens podemos citar a introdução dos hábitos de exame prévio e minucioso de principais fatores anteriores a tomada de decisões importantes. Estas decisões serão mais consistentes e com maior grau de acerto. O orçamento gera um maior nível de participação dos membros da administração na fixação de objetivos, facilitando a delegação de poderes. O orçamento facilita a identificação dos pontos de eficiência ou ineficiência, do desempenho dos setores, permitindo uma melhor utilização dos recursos, bem como o ajuste das atividades prioritárias, tornando o controle gerencial mais objetivo.

Quanto suas limitações o orçamento baseia-se em estimativas que estão passíveis de erros. O resultado projetado não é garantido e deve ser continuamente monitorado e adaptado às circunstâncias, tanto internas quanto externas, podendo ocorrer também, que com a demora da emissão de dados realizados, pode haver uma demora para a implementação de ajustes, e essas dificuldades de ajustes podem gerar desconfiança em relação aos resultados projetados. Outra grande desvantagem é a volatilidade das variáveis econômicas e financeiras, principalmente na atual conjuntura em que se encontra o país, que podem promover distorções nos resultados projetados.

Temos vários tipos de modelos de orçamento existentes, podemos citar como principais quatro modelos que são:

1. O orçamento flexível baseado na quantidade de produtos que a empresa pretende comercializar, considerando fatores como: quantidade de unidades, preço de venda e custo de produção para a sua montagem; pode ser ajustado ao longo do período a que se refere, permitindo uma adequação do volume de operações da empresa a nova realidade apurada.

2. O orçamento contínuo que considera sempre o mesmo ciclo orçamentário completo, após transcorrido um período deste ciclo, um período equivalente é adicionado ao seu final mantendo o ciclo total.
3. O orçamento estático em que as operações da empresa são projetadas, assim como os efeitos econômicos sobre seus resultados, durante um período no qual as expectativas iniciais da administração sobre suas receitas, custos e despesas permanecem inalterados, mesmo que haja alterações no cenário no qual a empresa está inserida.
4. O orçamento base zero neste orçamento as informações históricas da empresa são deixadas de lado, ou seja, não se considera as receitas, os custos, as despesas e outros fatores já existentes. O orçamento é iniciado do zero, como se a empresa estivesse começando a suas atividades naquele momento em que está sendo formado o orçamento, com isso os elementos componentes do orçamento estão sempre sendo repensados buscando identificar o que é realmente necessário.

Entre estes modelos a empresa deve escolher o que melhor se encaixa as suas necessidades, relevando sempre, a característica de cada negócio e os seus objetivos estratégicos. Para identificar o melhor orçamento é importante conhecer bem a empresa tendo em mente que todos os modelos possuem vantagens e limitações, avaliando cuidadosamente cada opção e encontrar a melhor alternativa para a empresa.

Portanto o orçamento quando bem estruturado favorece a gestão da empresa viabilizando a implantação de programas de redução de custo e auxiliando na orientação das ações que os gestores devem tomar a falta do orçamento pode acarretar alguns riscos para a empresa podendo ser destinada à falência principalmente quando não interpretado de forma correta.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma parte do processo orçamentário que servirá de alicerce para todos os outros departamentos da empresa, sua elaboração permite que a

organização observe outros fatores importantes, que complementarão o planejamento estratégico.

O departamento de vendas deve ser o primeiro a realizar o processo de elaboração de um orçamento empresarial, que nunca poderá estar errado, pois todo o processo ficará comprometido. Ao elaborar o orçamento de vendas o departamento comercial precisa projetar dois dados: o preço e a quantidade, pois estes dados fornecerão o total da receita. Quando as empresas multiplicam estes dados, obtém-se uma previsão de faturamento para cada um de seus produtos ou serviços.

Ao elaborar o orçamento de vendas devem ser considerados os objetivos da organização; sua equipe de vendas; o orçamento de vendas e o seu planejamento estratégico.

As estimativas de vendas tornarão possível para a organização, a expansão do produto no mercado e a projeção para futuros faturamentos, com o objetivo da maximização dos seus lucros.

Para a elaboração do orçamento alguns fatores devem ser considerados tais como: a demanda através do perfil do consumidor e preço; a equipe de vendas que deve ser capacitada e motivada; o orçamento, que apesar de ser desafiador, deve ser possível e realizável; a análise de mercado de atuação da empresa; a política de promoção de vendas; a política de novos produtos; e os valores relacionados ao preço unitário dos produtos.

O orçamento de vendas visa o melhor atendimento ao cliente, preço e qualidade, objetivando o estudo sobre o mercado, a fim de produzir quantidades adequadas à sua demanda.

Para a aplicação do orçamento de vendas todos os setores devem ser envolvidos e comprometidos, com o intuito de buscar os objetivos e metas traçados pela organização, devendo o orçamento de vendas ser assertivo.

Ao elaborar o orçamento de vendas algumas características devem ser observadas: o orçamento deverá apresentar as unidades monetárias e físicas, apesar de haver algumas restrições na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica

ou operacional, a informação monetária por unidade nunca poderá ser omitida; o preço por unidade; e a estimativa da receita do produto em relação à linha de produtos ou serviços finais, em relação a filial.

O orçamento de vendas, também deverá observar o tipo de canal por onde a empresa escoará seus produtos, objetivando e determinando os canais de venda, observando desde a área produtiva, passando pela estocagem e pela distribuição, chegando até aos pontos de venda onde os consumidores irão adquirir seus produtos.

As empresas podem se utilizar de três canais de vendas:

1. venda direta do produto ou serviço para o consumo final do cliente;
2. venda a varejo de produtos usados na transformação de outros produtos, ou seja, a matéria-prima
3. venda por representantes de diversos produtos negociados na bolsa de valores, como a soja o algodão e o café.

Outra questão que deve ser efetivamente observado no orçamento de vendas é o ciclo de vida dos produtos, a vida útil do produto pois cada produto apresenta um ciclo de vida útil característico, composto de etapas que vão desde os testes preliminares até a sua extinção seja por obsolescência, substituição ou queda nas vendas, reduzindo assim a contribuição para o faturamento da empresa. Essas etapas existentes no ciclo da vida do produto devem ser entendidas para prevenir o risco na expectativa e estimativas de vendas.

Deve ser observado também no orçamento de vendas uma meta de crescimento realizável para o período referente a este orçamento. Para que as empresas consigam alcançar as metas de crescimento, alguns procedimentos devem ser cumpridos: a criação e treinamento de equipe de vendas, com o objetivo de atingir as metas propostas sem sofrer influências da pressão da concorrência; a clientela que deve estar sempre informada e atualizada sobre os produtos e os serviços oferecidos pela empresa; e estar sempre atuante e participante no mercado, criando alternativas e estratégias através de parcerias com redes de assistência técnica.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Para que uma empresa possa cumprir com suas atividades e atingir os seus objetivos é necessário que ela contraia várias despesas operacionais no decorrer de sua vida. O orçamento das despesas operacionais é composto por todos os gastos que a empresa terá para gerenciar e vender seus produtos aos consumidores e prestar os serviços aos tomadores de serviços.

Todas as despesas devem ser consideradas nesse orçamento, tais como: quadro de colaboradores, administrativo, publicidade, materiais de expediente, promoção de produtos, com encargos financeiros e fiscais, estas despesas fazem parte do processo de planejamento operacional e são todos os gastos que a organização deverá assumir para o desenvolvimento de seus produtos e sua comercialização.

O orçamento das despesas operacionais tem como objetivo a realização do planejamento das ações operacionais da organização, considerando o total das despesas previstas e as circunstâncias internas e externas relacionadas a empresa.

Através do orçamento das despesas operacionais é realizado um diagnóstico dos elementos que resultarão em saídas de caixa futuro, possibilitando avaliar com maior segurança as despesas, que poderão ser alteradas, inseridas ou excluídas.

A avaliação do total das despesas deve ser precisa em relação a metas de crescimento e operacionais estabelecidas, evidenciando as consequências destas despesas nas finanças da organização.

O orçamento das despesas operacionais tem como característica o fato de ser uma ferramenta de gestão que apresenta a estimativa das vendas, sendo composto pelos orçamentos:

- Orçamento das despesas administrativa são os custos fixos que não sofrem alterações nas despesas, pelo fato de não estarem vinculadas às

rotinas operacionais, nem em relação às vendas ou a parte produtiva. São despesas oriundas do apoio administrativo, dos setores operacionais, de produção e vendas, seu objetivo são as ações de gerência e apoio as atividades da empresa;

- Orçamento das despesas de vendas que podem ocorrer: antes, durante ou depois das vendas realizadas. A projeção deste orçamento pode correr de forma segmentada, sendo: dentro do mercado interno e externo, ou mediante as vendas realizadas na matriz ou filial, ou de acordo com o faturamento de períodos anteriores na organização;
- Orçamento das despesas tributárias deve ser assertivo, pois a empresa estima os valores referentes a tributos que serão recolhidos de acordo com um período específico. Estes tributos podem ser municipais, federais ou estaduais, sendo que cada estado da federação possui uma alíquota a ser tributada. A estimativa de tributos a serem recolhidos será através das vendas realizadas pela organização, e a falta do recolhimento dos impostos podem causar transtornos para empresa inviabilizando o negócio.
- Orçamento das despesas financeiras vinculadas diretamente às necessidades que a empresa possui em relação a obtenção de recursos oriundos de empréstimos e financiamentos adquiridos pela organização. Este orçamento tem como características o planejamento dos gastos que a empresa terá e o pagamento destas despesas adquiridas em forma de captação de recursos, que são empregados na organização.

O orçamento das despesas operacionais é a consolidação das despesas administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que a empresa deverá arcar por um determinado período projetado.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A demonstração do resultado do exercício projetado possibilita aos administradores uma simulação de cenários futuros observando: os custos, despesas e investimentos, que devem ser aplicados no caso de grandes demandas de vendas ou prestações de serviço.

Entre os objetivos da DRE projetada estão: a avaliação da eficiência em relação ao planejamento das operações, onde deve-se relacionar os custos e as despesas operacionais, em relação às receitas; a situação financeira da organização, analisando o momento atual e futuro; a DRE projetada Deve ser considerada como uma ferramenta de controle e planejamento econômico; e as informações obtidas através da DRE projetada devem ser consideradas pelos investidores da organização, pois ela evidencia os retornos de capital e investimentos por eles realizados.

A DRE projetada é um instrumento comparativo assertivo que evidencia a eficácia ou não do plano operacional definido no orçamento, através dela são definidas as relações essenciais entre a receita operacional, despesa e lucro líquido das operações, custo de produtos e mercadorias comercializados.

Por ser um instrumento capaz de informar aos investidores dados referentes aos rendimentos que receberão, de acordo com a capacidade futura da organização em gerar lucros, tem como característica manter os credores informados sobre a capacidade da empresa em assumir e quitar suas obrigações.

A estrutura da DRE projetada é elaborada mediante legislação rigorosa, sendo que através de sua estrutura é possível realizar análises de taxas de retorno sobre os investimentos decorrentes de capital próprio e de terceiros e a análise vertical e horizontal.

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. faço uma projeção referente aos anos de 2020,

2021 e 2022, de suas receitas e despesas com base em alguns fatores econômicos e de mercado.

Para o cálculo da projeção para o ano de 2023 utilize como índice inflação 5,60%, encontrei a seguinte projeção:

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A.			
Demonstração do Resultado			
Exercício Findo em 31 de dezembro			
Projeção de Despesas e Receitas para			
o ano 2023	Inflação	a.a.	5,60%
em milhares de reais			
	2022	2023 Projetado	Varição
Receita Líquida de vendas	R\$ 1.041.107,00	R\$ 1.099.408,99	105,60%
Custo das Vendas	R\$ (513.032,00)	R\$ (541.761,79)	105,60%
Lucro Bruto	R\$ 528.075,00	R\$ 557.647,20	105,60%
Despesas com Vendas	R\$ (221.488,00)	R\$ (233.891,33)	105,60%
Despesas com Pesquisas e Inovação	R\$ (69.341,00)	R\$ (73.224,10)	105,60%
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (62.978,00)	R\$ (66.504,77)	105,60%
Outras despesas, líquidas	R\$ 3.050,00	R\$ 3.220,80	105,60%
Lucro Operacional	R\$ 177.318,00	R\$ 187.247,81	105,60%
Receitas Financeiras	R\$ 18.402,00	R\$ 19.432,51	105,60%
Despesas Financeiras	R\$ (43.964,00)	R\$ (46.425,98)	105,60%
Instrumentos Financeiros Derivativos, líquidos	R\$ 8,00	R\$ 8,45	105,60%
Variações Cambiais, líquidas	R\$ (4.701,00)	R\$ (4.964,26)	105,60%
Resultado Financeiro	R\$ (30.255,00)	R\$ (31.949,28)	105,60%
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	R\$ 147.063,00	R\$ 155.298,53	105,60%
Imposto de Renda e Contribuição Social:			
Correntes	R\$ (15.663,00)	R\$ (16.540,13)	105,60%
Diferidos	R\$ (742,00)	R\$ (783,55)	105,60%
Lucro Líquido	R\$ 130.658,00	R\$ 137.974,85	105,60%

Para o cálculo da projeção para o ano de 2024 utilize como índice inflação 4,02%,
encontrei a seguinte projeção:

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A.				
Demonstração do Resultado				
Exercício Findo em 31 de dezembro				
Projeção de Despesas e Receitas para				
o ano 2024		Inflação	a.a.	4,02%
em milhares de reais				
	2023 Projetado	2024 Projetado	Varição	
Receita Líquida de vendas	R\$ 1.099.408,99	R\$ 1.143.605,23	104,02%	
Custo das Vendas	R\$ (541.761,79)	R\$ (563.540,62)	104,02%	
Lucro Bruto	R\$ 557.647,20	R\$ 580.064,62	104,02%	
Despesas com Vendas	R\$ (233.891,33)	R\$ (243.293,76)	104,02%	
Despesas com Pesquisas e Inovação	R\$ (73.224,10)	R\$ (76.167,70)	104,02%	
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (66.504,77)	R\$ (69.178,26)	104,02%	
Outras despesas, líquidas	R\$ 3.220,80	R\$ 3.350,28	104,02%	
Lucro Operacional	R\$ 187.247,81	R\$ 194.775,17	104,02%	
Receitas Financeiras	R\$ 19.432,51	R\$ 20.213,70	104,02%	
Despesas Financeiras	R\$ (46.425,98)	R\$ (48.292,31)	104,02%	
Instrumentos Financeiros Derivativos, líquidos	R\$ 8,45	R\$ 8,79	104,02%	
Variações Cambiais, líquidas	R\$ (4.964,26)	R\$ (5.163,82)	104,02%	
Resultado Financeiro	R\$ (31.949,28)	R\$ (33.233,64)	104,02%	
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social				
	R\$ 155.298,53	R\$ 161.541,53	104,02%	
Imposto de Renda e Contribuição Social:				
Correntes	R\$ (16.540,13)	R\$ (17.205,04)	104,02%	
Diferidos	R\$ (783,55)	R\$ (815,05)	104,02%	
		R\$ -		
Lucro Líquido	R\$ 137.974,85	R\$ 143.521,44	104,02%	

Para o cálculo da projeção para o ano de 2025 utilize como índice inflação 3,80%,
encontrei a seguinte projeção:

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A.				
Demonstração do Resultado				
Exercício Findo em 31 de dezembro				
Projeção de Despesas e Receitas para				
o ano 2025		Inflação	a.a.	3,80%
em milhares de reais				
	2024 Projetado	2025 Projetado	Variação	
Receita Líquida de vendas	R\$ 1.143.605,23	R\$ 1.187.062,23	103,80%	
Custo das Vendas	R\$ (563.540,62)	R\$ (584.955,16)	103,80%	
Lucro Bruto	R\$ 580.064,62	R\$ 602.107,07	103,80%	
Despesas com Vendas	R\$ (243.293,76)	R\$ (252.538,92)	103,80%	
Despesas com Pesquisas e Inovação	R\$ (76.167,70)	R\$ (79.062,08)	103,80%	
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (69.178,26)	R\$ (71.807,03)	103,80%	
Outras despesas, líquidas	R\$ 3.350,28	R\$ 3.477,59	103,80%	
Lucro Operacional	R\$ 194.775,17	R\$ 202.176,63	103,80%	
Receitas Financeiras	R\$ 20.213,70	R\$ 20.981,82	103,80%	
Despesas Financeiras	R\$ (48.292,31)	R\$ (50.127,42)	103,80%	
Instrumentos Financeiros Derivativos, líquidos	R\$ 8,79	R\$ 9,12	103,80%	
Variações Cambiais, líquidas	R\$ (5.163,82)	R\$ (5.360,04)	103,80%	
Resultado Financeiro	R\$ (33.233,64)	R\$ (34.496,52)	103,80%	
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	R\$ 161.541,53	R\$ 167.680,11	103,80%	
Imposto de Renda e Contribuição Social:				
Correntes	R\$ (17.205,04)	R\$ (17.858,83)	103,80%	
Diferidos	R\$ (815,05)	R\$ (846,02)	103,80%	
Lucro Líquido	R\$ 143.521,44	R\$ 148.975,25	103,80%	

Análise Vertical

A análise vertical é realizada, a partir das informações inseridas na estrutura da DRE e permite verificar a participação de todos os elementos no resultado projetado. Esta análise tem por objetivo identificar a representatividade de cada conta em relação a um total, ou seja, o quanto cada conta representa em relação a um total, trata-se de um processo comparativo.

ASSAF NETO (2022, p.115) ensina que

“Dessa forma, dispondo-se dos valores absolutos em forma vertical, pode-se apurar facilmente a participação relativa de cada item Contábil no ativo, no passivo ou na demonstração de resultados, e sua evolução no tempo.”

Segue planilha com a análise vertical da empresa Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. anos bases 2020, 2021 e 2022:

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. Demonstração do Resultado análise vertical Exercício Findo em 31 de dezembro em milhares de reais						
	2020	Análise Vertical	2021	Análise Vertical	2022	Análise Vertical
Receita Líquida de vendas	R\$ 730.108,00	100%	R\$ 904.991,00	100%	R\$ 1.041.107,00	100%
Custo das Vendas	R\$ (356.122,00)	49%	R\$ (457.820,00)	51%	R\$ (513.032,00)	49%
Lucro Bruto	R\$ 373.986,00	51%	R\$ 447.171,00	49%	R\$ 528.075,00	51%
Despesas com Vendas	R\$ (170.158,00)	23%	R\$ (190.121,00)	21%	R\$ (221.488,00)	-1%
Despesas com Pesquisas e Inovação	R\$ (39.668,00)	5%	R\$ (58.931,00)	7%	R\$ (69.341,00)	7%
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (47.225,00)	6%	R\$ (54.106,00)	6%	R\$ (62.978,00)	6%
Outras despesas, líquidas	R\$ (14.819,00)	2%	R\$ (2.902,00)	0%	R\$ 3.050,00	0%
Lucro Operacional	R\$ 102.116,00	14%	R\$ 141.111,00	16%	R\$ 177.318,00	17%
Receitas Financeiras	R\$ 3.579,00		R\$ 8.435,00		R\$ 18.402,00	
Despesas Financeiras	R\$ (16.180,00)		R\$ (23.742,00)		R\$ (43.964,00)	
Instrumentos Financeiros Derivativos, líquidos	R\$ 15.597,00		R\$ 1.962,00		R\$ 8,00	
Variações Cambiais, líquidas	R\$ (11.275,00)		R\$ (2.075,00)		R\$ (4.701,00)	
Resultado Financeiro	R\$ (8.279,00)		R\$ (15.420,00)		R\$ (30.255,00)	

Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	R\$ 93.837,00	13%	R\$ 125.691,00	14%	R\$ 147.063,00	14%
Imposto de Renda e Contribuição Social:						
Correntes	R\$ (11.963,00)	2%	R\$ (22.994,00)	3%	R\$ (15.663,00)	2%
Diferidos	R\$ 7.839,00	1%	R\$ 11.260,00	1%	R\$ (742,00)	0%
Lucro Líquido	R\$ 89.713,00	12%	R\$ 113.957,00	13%	R\$ 130.658,00	13%

Para fazer a análise vertical nesta demonstração do resultado do exercício utilizei como base para o cálculo o valor das receitas líquidas de vendas e comparei todas as demais contas com ela.

Fórmula utilizada:

$$\text{VALOR A ANALISAR} / \text{RECEITA LÍQUIDA} \times 100 = \%$$

Ao analisarmos a demonstração do resultado de exercício da empresa Ouro Fino Saúde Animal podemos evidenciar que em 2020 o custo das vendas foi de 49%, enquanto no ano de 2021 foi de 51%, sendo proporcional ao aumento das vendas.

No ano de 2022 ocorreu algo muito valioso e digno de nota, pois apesar de ocorrer um aumento em suas vendas em relação ao ano de 2021, o seu custo de vendas foi menor que o ano de 2022, representando em 2022 49%.

O lucro bruto auferido pela Ouro Fino Saúde Animal em 2021 foi de 49%, menor que em 2020 que era 51%. Em 2022 a empresa volta a aumentar seu lucro passando para 51%, confirmando o já mencionado acima que a diminuição em suas despesas operacionais auxiliaram para que a empresa mantivesse seu lucro, em relação ao anos de 2020 que foi de 12%, visto que nos anos posteriores 2021 e 2022 a empresa auferiu 14% de lucro.

Análise Horizontal

Análise horizontal ajuda a verificar e acompanhar detalhadamente a produtividade e a rentabilidade da organização. Ao evidenciarmos o crescimento das vendas devemos

observar os custos e as despesas fixas não devem ser aumentados, na mesma proporção em que as vendas aumentam.

RIBEIRO (2018, p.255) explica que:

“Esse tipo de análise possibilita o acompanhamento do desempenho de cada uma das contas que compõem a demonstração em análise, ressaltando as tendências evidenciadas em cada uma delas sejam de evolução ou de refração.”

Segue planilha com a análise horizontal da empresa Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A. anos bases 2020, 2021 e 2022:

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A.					
Demonstração do Resultado variação entre os anos (análise horizontal)					
Exercício Findo em 31 de dezembro					
em milhares de reais					
	2020	2021	Varição	2022	Varição
Receita Líquida de vendas	R\$ 730.108,00	R\$ 904.991,00	123,95%	R\$ 1.041.107,00	115,04%
Custo das Vendas	R\$ (356.122,00)	R\$ (457.820,00)	128,56%	R\$ (513.032,00)	112,06%
Lucro Bruto	R\$ 373.986,00	R\$ 447.171,00	119,57%	R\$ 528.075,00	118,09%
Despesas com Vendas	R\$ (170.158,00)	R\$ (190.121,00)	111,73%	R\$ (221.488,00)	116,50%
Despesas com Pesquisas e Inovação	R\$ (39.668,00)	R\$ (58.931,00)	148,56%	R\$ (69.341,00)	117,66%
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (47.225,00)	R\$ (54.106,00)	114,57%	R\$ (62.978,00)	116,40%
Outras despesas, líquidas	R\$ (14.819,00)	R\$ (2.902,00)	19,58%	R\$ 3.050,00	-105,10%
Lucro Operacional	R\$ 102.116,00	R\$ 141.111,00	138,19%	R\$ 177.318,00	125,66%
Receitas Financeiras	R\$ 3.579,00	R\$ 8.435,00	235,68%	R\$ 18.402,00	218,16%
Despesas Financeiras	R\$ (16.180,00)	R\$ (23.742,00)	146,74%	R\$ (43.964,00)	185,17%
Instrumentos Financeiros Derivativos, Líquidos	R\$ 15.597,00	R\$ 1.962,00	12,58%	R\$ 8,00	0,41%
Variações Cambiais, líquidas	R\$ (11.275,00)	R\$ (2.075,00)	18,40%	R\$ (4.701,00)	226,55%
Resultado Financeiro	R\$ (8.279,00)	R\$ (15.420,00)	186,25%	R\$ (30.255,00)	196,21%
Lucro antes do Imposto de Renda da Contribuição Social	R\$ 93.837,00	R\$ 125.691,00	133,95%	R\$ 147.063,00	117,00%
Imposto de Renda e Contribuição Social:					
Correntes	R\$ (11.963,00)	R\$ (22.994,00)	192,21%	R\$ (15.663,00)	68,12%
Diferidos	R\$ 7.839,00	R\$ 11.260,00	143,64%	R\$ (742,00)	-6,59%

Lucro Líquido	R\$ 89.713,00	R\$ 113.957,00	127,02%	R\$ 130.658,00	114,66%
----------------------	----------------------	-----------------------	----------------	-----------------------	----------------

A análise horizontal tem por objetivo entender a evolução das contas ao longo do tempo, para esclarecer o quanto no ano de 2022, 2021 e 2020, as contas da Ouro Fino Saúde Animal evoluíram ou regrediram. Para comparar com o ano de 2021 utilizei como base o ano de 2020 e para comparar o ano de 2022 o ano de 2021.

Fórmula utilizada:

$$\text{VALOR ATUAL} / \text{VALOR DA BASE} \times 100 = \%$$

Em sua demonstração de resultados de exercícios a empresa Ouro Fino Saúde Animal, no ano de 2021 em relação ao ano de 2020, aumentou a sua receita líquida em 23,95% e o custo de suas vendas em 28,56%. Em relação a 2022, comparado a 2021 aumentou sua receita líquida de vendas em 15,4% e o seu custo de vendas em 12,06%.

Podemos evidenciar que o custo de das vendas foi proporcional as suas receitas líquidas em todos os períodos.

Quanto ao lucro bruto entre os anos de 2021 e 2022 houve uma pequena queda de queda de (1,49%), sendo que em 2021 para 2020 a empresa no aumentou o lucro em 19,57% e para 2022 referente a 2021 o lucro foi de 18,09%.

Apesar da a empresa Ouro Fino Saúde Animal ter aumentado sua receita líquida de vendas em relação ao ano de 2021, o ano de 2022 evidenciou queda no lucro, pois a empresa investiu em pesquisa e inovação evidenciando um aumento de 48,56% em 2021 e 17,66% em 2022.

Outro fator que alavancou as despesas da empresa foram os gastos com despesas financeiras que teve um aumento de 85,17%, em relação ao ano de 2021 para com o ano de 2022, motivado pela incorporação entre as controladas.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A Lei n.º 5.172, de 25 de outubro de 1966, trata do Sistema Tributário Nacional e estabelece normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios.

O Capítulo I do Título VI da Constituição Federal, dos artigos 145 a 162, também trata do Sistema Tributário Nacional. Esse sistema institui a competência para que a União Federal, os Estados e os Municípios possam criar, arrecadar e fiscalizar os tributos pagos pelos contribuintes.

Através do Sistema Tributário Nacional as atividades do estado brasileiro como a melhoria dos serviços prestados à população, a fiscalização, as ações sociais na saúde e educação, os investimentos em infraestruturas e o pagamento dos servidores são financiadas.

Os tributos são recolhidos pelo estado direta ou indiretamente. O Sistema Tributário Brasileiro é o mais complexo do mundo devido à não unificação das leis tributárias. Cada estado tem sua própria legislação, portanto existem 27 legislações para os 27 estados brasileiros.

Além dos tributos arrecados pelos estados e municípios, existem também os tributos federais, dessa forma, a legislação voltada ao Sistema Tributário Nacional é bastante extensa.

O Sistema Tributário Nacional foi organizado a partir da Emenda Constitucional n.º 18/1965, que passou a adotar a terminologia “direito tributário”. O direito tributário é o ramo do direito público que trata das relações do Fisco, órgão arrecadador, com seus contribuintes e os responsáveis. Esta relação entre o Fisco e o contribuinte é jurídica e as normas e os princípios jurídicos devem ser respeitados. Entre os princípios jurídicos destacamos:

- Princípio da Legalidade: que limita a atuação do poder de tributar dos entes públicos, onde para se exigir ou aumentar um tributo, é necessária uma lei que o estabeleça;
- Princípio da Anterioridade: determina que a lei que irá instituir o tributo deve ser publicada antes do início da cobrança e antes do término do exercício anterior;
- Princípio da Igualdade visto que todos somos iguais perante a lei;
- Princípio da Capacidade contributiva: estabelece que cada pessoa deve contribuir de acordo com a sua capacidade contributiva para as despesas da coletividade;
- Princípio da Vedação de confisco: tributo, a ser criado, não pode atingir exageradamente o patrimônio do contribuinte, não pode se apossar indevidamente de bens dos contribuintes.

Os artigos 153 a 156 da Constituição Federal de 1988 atribuem a competência tributária: a União, os Estados, os Municípios e ao Distrito Federal.

De acordo com o artigo 3.º do Código Tributário Nacional (CTN), Lei n.º 5.172/1966:

“Art. 3º *Tributo* é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.”

Tributo é uma obrigação legal que deve ser paga em moeda e que não pode ser paga *in natura* ou *in labore*, isto é, significaria que o tributo não pode ser pago na forma de bens ou de serviços, pois ele tem como função básica a garantia dos recursos financeiros do estado.

Na Constituição Federal de 1988 encontramos as seguintes espécies de tributos, as quais são: os Impostos, as Taxas, a Contribuição de Melhoria, os Empréstimos Compulsórios e as Contribuições Sociais.

Cada esfera do governo recebe a competência para legislar sobre seus tributos. Existem tributos de competência da União, Estados e Municípios.

Cabe a União, na esfera Federal, a competência para a maior parte dos tributos. Em seus artigos 153 e 154 a Constituição Federal define quais são os tributos de competência da União. Confira o artigo 153:

“Art. 153. Compete à União instituir impostos sobre:
I - importação de produtos estrangeiros;
II - exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados;
III - renda e proventos de qualquer natureza;
IV - produtos industrializados;
V - operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários;
VI - propriedade territorial rural;
VII - grandes fortunas, nos termos de lei complementar.”

Além desses impostos citados, a União poderá instituir novos impostos, desde que tenham base de cálculo diferente e que respeitem as limitações do poder de tributar. Impostos poderão ser instituídos também em casos de guerra. Observe ao artigo 154 da CF.

À União, também é permitida, a cobrança de outros tributos, como as taxas, as contribuições de melhorias e os empréstimos compulsórios.

Nos estados a base de tributação é diferente daqueles de competência da União, no artigo 155 da Constituição Federal estão definidos os impostos que competem aos estados e ao Distrito Federal, a seguir:

“Art. 155. Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre:
I - transmissão causa mortis e doação, de quaisquer bens ou direitos;
II - operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior;
III - propriedade de veículos automotores;”

Para as atividades desenvolvidas dentro do território municipal foram definidos impostos exclusivos para os municípios, com bases impostas específicas que não se confundem com as da União e do Estado.

No artigo 156 da Constituição Federal estão definidos os impostos que competem aos municípios:

Art. 156. Compete aos Municípios instituir impostos sobre:
I - propriedade predial e territorial urbana;
II - transmissão inter vivos, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição;
III - serviços de qualquer natureza, não compreendidos no art. 155, II, definidos em lei complementar.

O Distrito Federal, também tem competência para a instituição do IPTU.

O regime de tributação ideal é vital para a manutenção de qualquer empresa uma em virtude da tributação influenciar diretamente nos valores dos impostos a pagar. Um enquadramento inadequado pode provocar problemas fiscais com a Receita Federal, em que autuações, multas e demais penalidades podem ser aplicadas.

Um dos objetivos da contabilidade é apurar o lucro da entidade. Para fins de determinação das bases de cálculo para apuração de alguns tributos, a legislação tributária estabelece definições específicas de apurar essas bases de cálculo, portanto a Dessa a legislação tributária define como lucro real a forma de apuração das bases de cálculo dos tributos, diferenciando as diversas formas de apuração existentes.

Uma empresa deve ter como base para definição da forma de apuração do lucro tributável, além da observação da atividade, uma projeção de receita para o período. Como receita da pessoa jurídica são considerados, por exemplo, o valor obtido: da venda de mercadorias e produtos; da prestação de serviços; da venda de imóveis; e do ganho obtido em operações financeiras.

O regime de tributação ideal é vital para a manutenção de qualquer empresa uma em virtude da tributação influenciar diretamente nos valores dos impostos a pagar. Um enquadramento inadequado pode provocar problemas fiscais com a Receita Federal, em que autuações, multas e demais penalidades podem ser aplicadas.

Temos diferentes tipos de regimes de tributação com regras específicas legislação própria que dependerá do tipo de atividade de cada empresa e do volume do seu faturamento. O professor Rodrigo Simão da Costa (2021, p.37) explica que:

“A empresa tem a opção de escolher pelo melhor regime de tributação, aquele que lhe proporcione a menor carga tributária, mas em alguns

casos, é obrigada a se enquadrar em um determinado regime de tributação, a depender de sua atividade empresarial outro volume de faturamento, devendo cada caso ser analisado de forma específica.”

A empresa Ouro Fino Saúde Animal possui como regime tributário o Lucro Real em virtude de seu faturamento ser superior a R\$78 milhões de reais por ano.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é o regime de tributação para empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões por ano, neste regime de tributação o cálculo dos impostos são é feito com base no lucro real da empresa, ou seja, suas receitas menos as despesas.

É realizada a apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social (CSLL) sobre o lucro líquido com base no lucro real. Esses dois tributos incidem sobre uma mesma base de cálculo, que é o lucro ajustado. O lucro contábil registrado antes do cálculo dos tributos é designado de lucro contábil, antes do IRPJ e da CSLL. Após o cálculo e lançamento dos dois tributos, obtém-se a conta o lucro líquido do exercício.

As empresas tributadas pelo Lucro Real farão a apuração anual do lucro real, em 31 de dezembro do ano calendário, sem prejuízo do recolhimento mensal do IRPJ e da CSLL com base em regime de estimativa, que serão pagos mensalmente. Esses valores serão considerados como antecipações dos valores apurados no balanço anual. Caso haja saldo, este será pago ou compensado.

Um fator importante a ressaltar que, quando a empresa optante pelo Lucro Real não obtém lucro e sim prejuízo, não é necessário recolher IRPJ ou CSLL. O prejuízo do período poderá ser compensado com os lucros apurados posteriormente pela empresa, porém essa compensação está limitada a 30% do lucro real do período de compensação.

Nesse regime de tributação a forma de tributação de seu faturamento pelo PIS (Programa de Integração Social) e pela COFINS (Contribuição para o Financiamento da

Seguridade Social) não podem ser cumulatividades, sendo permitido o crédito fiscal dessas contribuições na aquisição de insumos e algumas mercadorias e serviços aplicados na manutenção da produção, bem como o crédito fiscal da depreciação de parte do ativo imobilizado.

Portanto os principais tributos afetados pelo regime de apuração do Lucro Real são os federais sobre o lucro ou a receita bruta. Os tributos estaduais e municipais que incidem sobre a receita (ICMS e ISS), no regime de lucro real serão calculados pelas regras da empresa classificadas no regime “geral” de apuração desses tributos.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é mais uma das maneiras de designar a forma de apurar o lucro para fins de aplicação das normas tributárias para cálculo do IRPJ e da CSLL, trata-se do regime de tributação para empresas com faturamento até a R\$ 78 milhões por ano.

Para fins de cálculo desses tributos a empresa presume o lucro obtido no período, mediante a aplicação de um percentual sobre o seu faturamento que pode ser de 1,6% a 32%, sendo que estes percentuais são determinados pelo tipo da empresa e da atividade que ela desenvolve.

O regime de tributação Lucro Presumido não é permitido para todas as empresas, pois algumas por força de lei, estão obrigadas a apurar seu lucro com base no Lucro Real. Para todas as demais empresas, o Lucro Presumido pode ser adotado, desde que obedeça ao previsto na Lei n.º 9.718/1998, principalmente o seu artigo 13, que determina:

Art. 13. A pessoa jurídica cuja receita bruta total no ano-calendário anterior tenha sido igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou a R\$ 6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos mil reais) multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido. § 1º A opção pela tributação com base no lucro presumido será definitiva em relação a todo o ano-calendário.

O imposto com base no Lucro Presumido será determinado por períodos de apuração trimestrais, encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano calendário.

Identificado o valor da receita tributável, deve-se determinar a base de cálculo para os devidos tributos sobre o lucro. Nesse caso, deverão ser aplicados os seguintes percentuais, de acordo com a particularidade da operação:

O pagamento do valor apurado ocorre ao final de cada trimestre e é recolhido em DARF (documento de arrecadação de tributos federais), emitido por meio do programa Sicalc (Sistema de Cálculo de Acréscimos Legais). O pagamento do DARF deve ser efetuado até o último dia útil do mês subsequente ao trimestre apurado. O valor devido pode ser parcelado em até três vezes, desde que nenhuma parcela resulte em valor inferior a R\$ 1.000,00.

O Lucro Presumido determina a cumulatividade para o PIS e a COFINS sendo que, não é permitido o crédito fiscal de PIS e COFINS. Para o cálculo do PIS aplica-se a alíquota de 0,65% sobre o faturamento mensal e para cálculo do COFINS aplica-se a alíquota de 3% sobre o faturamento mensal.

O Lucro Presumido é um regime tributário que tem como uma das vantagens da simplificação do processo de identificação do lucro tributável

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um meio simplificado de cobrança dos tributos e das declarações de obrigação da empresa enquadradas nessa modalidade de regime tributário. Ele foi instituído pela Lei Complementar Federal n.º 123/2006.

Conforme normas estabelecidas pela Lei Complementar n.º 123/2006, as empresas são divididas nas categorias de microempresa (ME) e empresa de pequeno porte

(EPP), que serão determinadas de acordo com o faturamento auferido no ano calendário anterior. Para se enquadrarem como empresa do Simples Nacional a empresa tem que obter durante o ano calendário receita bruta entre 0 (zero) e R\$ 4,8 milhão.

Quando a empresa solicitar a inscrição no Simples Nacional no mesmo ano em que iniciar suas atividades, deverá considerar o faturamento bruto proporcional à quantidade de meses restantes naquele ano. Dessa forma, serão consideradas as proporções mensais de R\$ 30 mil, para ME, e R\$ 400 mil, para EPP.

Para fins de determinação do enquadramento no Simples Nacional, A Lei Complementar nº 123/2006, em seu art. 3º, §1º, estabelece que:

Art. 3º, §1º receita bruta é o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos. Ou seja, não entra no conceito as outras receitas.

Importante observar que algumas atividades e condições da pessoa jurídica, ou até de seus sócios proíbem a opção pelo Simples Nacional, situação tais como: pessoas jurídicas constituídas como cooperativas, com exceção as de; empresas que o capital participe em pessoa jurídica; pessoas jurídicas em que p sócio ou titular seja administrador ou equiparado à outra pessoa jurídica com fins lucrativos e desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de receita. Essas situações estão listadas no parágrafo 4.º do artigo 3.º da LC 123/2006.

É vedada a opção pelo Simples Nacional para a microempresa ou a empresa de pequeno porte que:

- exerça atividade de produção ou venda no atacado de: cigarros, cigarrilhas, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, explosivos e detonantes, bebidas alcoólicas e cervejas sem álcool;
- realize cessão ou locação de mão de obra;
- seja loteadora ou incorporadora de imóveis;

- realize atividade de locação de imóveis próprios, exceto quando se referir à prestação de serviços tributados pelo ISS; todas essas vedações estão no artigo 17 da Lei Complementar n.º 123/2006.

Existem alguns motivos para a exclusão das empresas do Simples Nacional, a saber:

- quando a empresa tiver seu CNPJ declarado como inapto;
- quando a empresa comercializar mercadorias que tiveram origem de contrabando e descaminho;
- quando houver falta de escrituração do livro caixa ou livro diário. Todos os motivos de desenquadramento no Simples Nacional estão previstos no artigo 29 da Lei Complementar n.º 123/2006.

A lista dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional encontra-se no artigo 13 da Lei Complementar n.º 123/2006:

Art. 13 O Simples Nacional implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes impostos e contribuições:

I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica – IRPJ;

II - Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL;

IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

V - Contribuição para o PIS/Pasep, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

VI - Contribuição Patronal Previdenciária – CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dedique às atividades de prestação de serviços referidas no § 5º-C do art. 18 desta Lei Complementar;

VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS;

VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISS.

O cálculo do Simples Nacional tem como base a receita bruta anual da empresa variando de acordo com o faturamento. A alíquota a ser paga pela sua empresa é obtida mediante consulta a Tabela do Simples Nacional.

O pagamento do tributo recolhido em guia única até o dia 20 do mês seguinte ao de aferição da receita bruta através do recolhimento da guia do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). Quando a empresa possuir filiais o recolhimento do DAS será centralizado no estabelecimento matriz, e todos os demais tributos não abrangidos pelo Simples Nacional devem ser apurados e recolhidos normalmente pelo contribuinte.

A empresa optante pelo Simples Nacional deverá, ainda, emitir notas fiscais de venda de mercadorias e prestação de serviços, inclusive em formato eletrônico.

A respeito dos regimes tributários vale ressaltar o que diz o professor Rodrigo Simão da Costa (2021, p.39):

“O planejamento do lucro também é muito importante, pois caso não seja possível o enquadramento no Simples Nacional ou no Lucro Presumido, a empresa será tributada pelo lucro real calculado com base em seu resultado (lucro o prejuízo) e que pode na maioria dos casos representar uma carga tributária maior em relação aos outros regimes de tributação.”

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Nas palavras de DOLABELA (2006, P.2) “acredita-se hoje que o empreendedor seja *o motor da economia*, um agente de mudanças.”

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

O autoconhecimento é fundamental quando se trata de empreendedorismo. O empreendedorismo é a capacidade que a pessoa tem para aproveitar oportunidades, identificar e resolver problemas, desenvolver soluções inovadoras e ser criativo.

O empreendedor investe recursos e esforços para desenvolver um projeto, o movimento, até uma empresa, de modo a gerar um impacto real ao ambiente onde está inserido.

A proposta do empreendedor é ser visionário, mudar a sua realidade, melhorar processos, inovar, ter um comportamento proativo e que traga resultados em qualquer cenário em que esteja inserido.

As pessoas precisam estar inseridas dentro de um ecossistema empreendedor. Ao ser inserido em um ambiente que favorece e incentiva o perfil empreendedor, as pessoas passam a ter mais subsídio, apoio e respaldo para desenvolver suas ideias e características empreendedoras. Este ecossistema empreendedor precisa estar focado na cooperação, competição, interação e desenvolvimento coletivo.

Mindset é o reflexo de um conjunto de pensamentos, crenças, valores e ideais que formam a personalidade de um indivíduo. Quando existe uma mentalidade para o crescimento, o sucesso e a prosperidade o caminho fica mais acessível.

Podemos citar como características empreendedoras: a busca de oportunidades e iniciativa; a persistência; não ter medo de correr riscos calculados; o comportamento; a busca por informações; o planejamento e monitoramento sistemáticos; a persuasão e rede de contatos; a independência e autoconfiança. Essas características podem ser natas ou não, mas podem ser desenvolvidas por qualquer pessoa.

- **Tópico 2: Competências empreendedoras**

Desenvolver e aplicar novas competências é um aprendizado contínuo. Ao sentir a necessidade de agir, fazer, concretizar você está se tornando um empreendedor.

É importante perceber que tudo isso não pode ser pautado na simples ousadia, em uma ação impensada ou imatura. É necessário não ver as pequenas derrotas e os problemas encontrados no caminho como grandes falhas, o importante é não desistir ou desesperar-se. O empreendedor é resiliente e aprende com os seus erros, tenta o novo, vive novas experiências e busca melhorar.

Para o empreendedor empreender é necessário um planejamento de tudo aquilo que pretende realizar, tanto no pessoal quanto no profissional, estabelecendo metas para cada item almejado.

Ser empreendedor está relacionado com atitudes desenvolvidas através de comportamentos, que podem apresentar as características empreendedoras, são competências que necessitam ser colocadas em prática.

Uma pessoa pode iniciar o seu desenvolvimento em qualquer etapa da vida o importante é estimular a criatividade, a imaginação, a autoconfiança, a capacidade de realizar feitos por conta própria.

A constante busca por inovação, os desafios, aprender e não desistir indo atrás de seus objetivos, são características que podem ser desenvolvidas e aplicadas em diferentes áreas da vida.

- **Tópico 3: Motivação**

A motivação é a mola propulsora para o desenvolvimento das pessoas que desejam desenvolver um empreendedor. As crenças e os valores são responsáveis por orientar as decisões e ações de uma pessoa.

As crenças pessoais envolvem a forma que cada pessoa enxerga o mundo e a imagem que ela tem de si mesma, sendo que podemos afirmar que não existe crenças certas ou erradas, mas sim as crenças diferentes que representam uma verdade diferente para quem as crê.

Os valores pessoais envolvem qualidades que são admiradas. Esses valores começam a ser formados no seio de cada família, nas crianças desde pequenas e são moldados ao longo da vida com base nas relações, conexões, vivências e experiência, ou seja as pessoas podem ter os mesmos valores, mas podem ter crenças diferentes e vice versa.

A motivação vem de dentro da própria da pessoa. A organização dos valores é um exercício de conhecer a si mesma identificando o que é mais importante para você. Quando uma pessoa se conhece profundamente ela pode tomar decisões e fazer escolhas compatíveis com seus valores e crenças.

Temos que ter a visão de que algumas crenças são limitantes e convencem a pessoa de que ela não é capaz de chegar aos seus objetivos. Nós temos dois tipos de crença: as crenças que se destacam por empoderar as pessoas e as crenças que limitam as pessoas. As crenças que trazem poder são molas propulsoras, enquanto que as limitantes seguram as pessoas de tentar chegar aos seus objetivos.

É fundamental descobrir quais são as crenças que estão limitando o seu poder de ação e ser capaz de mudar, para isso é necessário analisar parte das frases limitantes que surgem repetidamente e tentar encontrar soluções, abrindo espaço para a realização dos seus objetivos.

Conhecer e organizar os valores pessoais pode ajudar a pautar decisões e escolhas permitindo com que a pessoa tenha foco na própria motivação, sem depender de incentivos.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora

A cultura empreendedora é a cultura que busca fomentar e desenvolver o comportamento empreendedor, pois o meio e a sociedade a moldar o perfil empreendedor.

A competência crítica em informação envolve conhecimentos, habilidades e atitudes que levam uma pessoa a refletir de forma racional e reflexiva sobre as informações.

Essa competência possui uma relação muito próxima com a ética, pois exige uma atuação ética das pessoas, para interpretar as informações e principalmente responsabilidade em disseminá-las.

A cultura local é aquela cultura passada de um familiar para o outro, através do convívio social familiar, sem a interferência do estado para sua disseminação ou fortalecimento

O empreendedorismo está enraizado na cultural local, afinal a cultura está em constante transformação, pois ao mesmo tempo o empreendedorismo pode ajudar a disseminar e fortalecer a cultura local.

Ao estudarmos os países cada um se destacará em um aspecto distinto, sendo também influenciado pela cultura local, concluímos que as nações que inseriram a

educação empreendedora em sua sociedade sempre terão os resultados mais expressivos em empreendedorismo e em cultura empreendedora.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

No livro *O segredo de Luísa*, DOLABELA (2006, P.29) explica que “o empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para criar seu próprio negócio.”

Como tema para o capítulo estudantes na prática resolvi fazer um podcast com minha filha Luísa, olha a coincidência com o nome do livro, que desde pequena sempre teve uma visão empreendedora a partir da venda de seus desenhos e a execução de peças, perucas e roupas para cosplayer. O áudio encontra-se disponível no meu canal do Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=XUwp3M9rtRg>

Vamos falar de Luísa. Luísa Lopes é uma adolescente de 16 anos, que mora com seus pais na cidade de Poços de Caldas, MG, estudante está no 2.º ano do ensino médio. Amante dos animais deseja empreender aliando o amor pelos cavalos e a profissão de veterinária.

Luísa vive em uma família com valores e cultura de estudo e trabalho, possui muitos exemplos familiares e de amigos que sempre a incentivam. Toda essa motivação tem sido muito importante uma vez que nas palavras de DOLABELA (2006, P.32) “o empreendedorismo é um fenômeno cultural, ou seja, empreendedores nascem por influência do meio em que vivem.”

4. CONCLUSÃO

Por meio do orçamento é possível determinar como devem prosseguir as operações da empresa. Através desta ferramenta de gestão é possível analisar os resultados projetados, possibilitando apontar as falhas ocorridas durante o período a qual foi orçado e solucionar antecipadamente, questões que podem colocar a organização em risco.

É uma ferramenta de planejamento de curto prazo, que deve estar alinhada com o *planejamento estratégico* da empresa de longo prazo, possibilitando comparar as receitas e os gastos planejados no orçamento.

Para o sucesso do orçamento é necessário comprometimento e disciplina entre todos os gestores, que devem estar envolvidos e atentos a importância do mesmo.

Entre modelos orçamentários a empresa deve escolher o que melhor se encaixa as suas necessidades, relevando sempre, a característica de cada negócio e os seus objetivos estratégicos. Para identificar o melhor orçamento é importante conhecer bem a empresa tendo em mente que todos os modelos possuem vantagens e limitações, avaliando cuidadosamente cada opção e encontrar a melhor alternativa para a empresa.

Ao elaborar o orçamento de vendas devem ser considerados: os objetivos da organização; sua equipe de vendas; o orçamento de vendas e o seu planejamento estratégico. As estimativas de vendas tornarão possível para a organização, a expansão do produto no mercado e a projeção para futuros faturamentos, com o objetivo da maximização dos seus lucros.

O orçamento das despesas operacionais é composto por todos os gastos que a empresa terá para gerenciar e vender seus produtos aos consumidores e prestar os serviços aos tomadores de serviços. Todas as despesas devem ser consideradas nesse orçamento, tais como: quadro de colaboradores, administrativo, publicidade, materiais de expediente, promoção de produtos, com encargos financeiros e fiscais, estas despesas fazem parte do

processo de planejamento operacional e são todos os gastos que a organização deverá assumir para o desenvolvimento de seus produtos e sua comercialização

A DRE projetada é um instrumento comparativo assertivo que evidencia a eficácia ou não do plano operacional definido no orçamento, através dela são definidas as relações essenciais entre a receita operacional, despesa e lucro líquido das operações, custo de produtos e mercadorias comercializados. Ela tem como um dos seus objetivos informar os investidores dados referentes aos rendimentos que receberão, de acordo com a capacidade futura da organização em gerar lucros, e manter os credores informados sobre a capacidade da empresa em assumir e quitar suas obrigações.

O Sistema Tributário Nacional institui a competência para que a União Federal, os Estados e os Municípios possam criar, arrecadar e fiscalizar os tributos pagos pelos contribuintes.

O Lucro Real é o regime de tributação para empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões por ano. É realizada a apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social (CSLL) sobre o lucro líquido com base no lucro real. Esses dois tributos incidem sobre uma mesma base de cálculo, que é o lucro ajustado. O lucro contábil registrado antes do cálculo dos tributos é designado de lucro contábil, antes do IRPJ e da CSLL. Após o cálculo e lançamento dos dois tributos, obtém-se a conta o lucro líquido do exercício.

O Lucro Presumido trata-se do regime de tributação para empresas com faturamento até a R\$ 78 milhões por ano. Para fins de cálculo desses tributos a empresa presume o lucro obtido no período, mediante a aplicação de um percentual sobre o seu faturamento que pode ser de 1,6% a 32%, sendo que estes percentuais são determinados pelo tipo da empresa e da atividade que ela desenvolve.

O Simples Nacional é um meio simplificado de cobrança dos tributos e das declarações de obrigação da empresa enquadradas nessa modalidade de regime tributário. As empresas enquadradas no SIMPLES são divididas nas categorias de microempresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP), que serão determinadas de acordo com o faturamento auferido no ano calendário anterior. Para se enquadrarem como empresa do

Simples Nacional a empresa tem que obter durante o ano calendário receita bruta entre 0 (zero) e R\$ 4,8 milhão.

O estudo do Sistema Tributário é necessário uma vez que saber escolher regime de tributação ideal é vital para a manutenção de qualquer empresa. Um enquadramento inadequado pode provocar problemas fiscais com a Receita Federal, em que autuações, multas e demais penalidades podem ser aplicadas.

O empreendedor deve ser visionário, ter vontade de mudar a sua realidade, melhorar processos já existentes, inovar, ter um comportamento proativo e que traga resultados em qualquer cenário em que esteja inserido.

Para empreender as pessoas precisam estar inseridas dentro de um ecossistema empreendedor. Ao ser inserido em um ambiente que favorece e incentiva o perfil empreendedor, as pessoas passam a ter mais subsídios, apoio e respaldo para desenvolver suas ideias e características empreendedoras. Este ecossistema empreendedor precisa estar focado na cooperação, competição, interação e desenvolvimento coletivo.

REFERÊNCIAS

ALVES, Aline; FARIAS, Cláudia dos Santos. Controladoria avançada; revisão técnica: Lilian Martins. [recurso eletrônico]. Porto Alegre : SAGAH, 2017.

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm
Acesso em: 11/04/2023.

COSTA, Rodrigo Simão da. Como capacitar a mente para as finanças. 1 ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2021.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS INDIVIDUAIS E CONSOLIDADAS REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2022 E RELATÓRIO DO AUDITOR INDEPENDENTE. Disponível em: <https://ri.ourofino.com/ShowResultado.aspx?IdResultado=5GjqoQ80gJhNDsqdskaNqA>
Acesso em: 03/04/2023.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS INDIVIDUAIS E CONSOLIDADAS REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E RELATÓRIO DO AUDITOR INDEPENDENTE. Disponível em: <https://ri.ourofino.com/ShowResultado.aspx?IdResultado=fXyte5YgAylMA/UGO7pNsW>
Acesso em: 03/04/2023.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa [recurso eletrônico]. 30. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

EMENDA CONSTITUCIONAL N.º 18/1965. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc_anterior1988/emc18-65.htm
Acesso em: 11/04/2023.

LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. Disponível em: http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/lei123_2006.htm
Acesso em: 12/04/2023.

LEI Nº 9.718, DE 27 DE NOVEMBRO DE 1998. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718compilada.htm
Acesso em: 12/04/2023.

LEI N.º 5.172, DE 25 DE OUTUBRO DE 1966. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172compilado.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%205.172%2C%20DE%2025%20DE%20OUTUBRO%20DE%201966.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20Sistema%20Tribut%C3%A1rio,%C3%A0%2

[0Uni%C3%A3o%2C%20Estados%20e%20Munic%C3%ADpios.](#)
em:11/04/2023.

Acesso

LIMEIRA, André Luis Fernandes (Org.); VIEIRA, Carlos ... [et al.]. Gestão Contábil Financeira. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015.

Luis Fernandes (Org.); VIEIRA, Carlos ... [et al.]. Gestão Contábil Financeira. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015.

MERCADO ELEVA PROJEÇÃO DE INFLAÇÃO PARA 2023 E 2024, APONTA FOCUS. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/mercado-eleva-projecao-de-inflacao-para-2023-e-2024-aponta-focus-2/#:~:text=O%20mercado%20financeiro%20elevou%20a,respectivamente%2C%20em%202023%20e%202024> Acesso em: 10/04/2023.

MERCADO FINANCEIRO ELEVA PROJEÇÃO DA INFLAÇÃO DE 5,9% PARA 5,96%. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2023-03/mercado-financeiro-eleva-projecao-da-inflacao-de-59-para-596#:~:text=Para%202025%20e%202026%2C%20as,3%2C79%25%2C%20respectivamente>. Acesso em: 10/04/2023.

Relatório Anual 2022 – OUROFINO SAÚDE ANIMAL. Disponível em: <https://www.ourofinosaudeanimal.com/media/uploads/sustentabilidade/arquivo/2023/20230303121859.pdf> Acesso em: 10/04/2023

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade Geral. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

SOUSA JÚNIOR, Walter Alves de. Orçamento empresarial [recurso eletrônico]. Porto Alegre: SAGAH, 2016.

VISÃO GERAL DA CONJUNTURA. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/tag/projecao-de-inflacao/#:~:text=As%20proje%C3%A7%C3%B5es%20do%20Grupo%20de,ano%20em%205%2C6%25>. Acesso em: 10/04/2023.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos

CURSO: Ciências Contábeis

MÓDULO: Gestão Orçamentária e Gestão de Tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES

ESTUDANTE: Débora Cristina Alves Lopes

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: o objetivo do projeto é apresentar a importância e execução de um orçamento da gestão orçamentária de uma empresa, analisando tanto o seu orçamento de vendas, orçamento das despesas operacionais e o orçamento empresarial. Através da sua DRE projetada realizei uma projeção futura de ganhos e despesas. No tema gestão tributária o objetivo deste trabalho foi demonstrar o sistema tributário nacional, com todas as suas complexidades os tipos de sistemas tributários, evidenciando suas características e peculiaridades.

Desafio: o maior desafio que eu encontrei ao desenvolver esse trabalho foi realizar a análise vertical e horizontal da demonstração do resultado do exercício e a projeção dessa DRE.

Cronograma das Ações: o cronograma foi bem simples.

Primeiro separei o trabalho em duas partes: a gestão orçamentária e a gestão de tributos. Ao trabalhar o tema gestão orçamentária, primeiro elaborei as planilhas com os cálculos da análise vertical e análise horizontal, e projeção da DRE. Posteriormente escrevi a parte teórica e consolidei com a parte prática, as planilhas. Ao trabalhar o tema gestão dos tributos fundamente com leis a parte teórica, referente a parte prática elucidei cada um dos três sistemas tributários propostos no trabalho.

Síntese das Ações: primeiro realizei no site da Bovespa B3 uma pesquisa para encontrar a empresa aqui estudada. Após a escolha no site institucional da empresa encontrei seus relatórios anuais, após uma leitura minuciosa, obtive todas as informações necessárias para a elaboração do trabalho. Para desenvolver a proposta estudantes em prática realizei uma entrevista com a Luísa Lopes sobre sua natureza empreendedora.

a. Aspectos positivos

Como aspecto positivo cito o estudo da demonstração do resultado do exercício da empresa e a leitura de seus relatórios anuais, considero muito interessante a leitura e obtive muito aprendizado.

b. Dificuldades encontradas

No começo, no desenrolar do trabalho, tive um pouco de dificuldade em entender como fazer os cálculos. Ocorreu que a partir do momento em que compreendi e cheguei a uma conclusão de como deveria ser a montagem das planilhas, tudo ocorreu bem.

c. Resultados atingidos

Quanto ao resultado atingido entendo que realizei um bom trabalho, como uma boa pesquisa, bem elucidativo e fundamentado. Obtive muito conhecimento com a elaboração desse trabalho, principalmente com a elaboração das planilhas com os cálculos.

d. Sugestões / Outras observações

Tenho muito a agradecer a oportunidade de escrever sobre os temas propostos, principalmente quanto ao tema exercitando o empreendedorismo. Gostei da oportunidade de estudar sobre esse tema e poder entrevistar a Luísa Lopes uma estudante, que tem um espírito empreendedor e ideias interessantes.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022101293

NOME Débora Cristina Alves Lopes