



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO / CIÊNCIAS CONTÁBEIS / GESTÃO
COMERCIAL / GESTÃO FINANCEIRA / GESTÃO DE
RECURSOS HUMANOS.**

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

MAGAZINE LUIZA S/A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**ADMINISTRAÇÃO / CIÊNCIAS CONTÁBEIS / GESTÃO
COMERCIAL / GESTÃO FINANCEIRA / GESTÃO DE
RECURSOS HUMANOS.**

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
MAGAZINE LUIZA S/A

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

ESTUDANTES:

DOUGLAS M. AZARIAS, RA 1012022101124

MICHAEL A. L. ZANDONADI, RA 1012022100131

JULIANA P. D. FONSECA, RA 1012023100236

JONATAS E. R. REIS, RA 1012021200273

VALQUIRIA C. DE LIMA, RA 1012023100420

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	9
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	12
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
ANEXOS	21
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	23

1. INTRODUÇÃO

Nesse projeto faremos um estudo sobre gestão orçamentária e estratégia de tributos da empresa Magazine Luiza S/A.

Estudaremos as demonstrações financeiras da empresa, para apresentarmos um relatório de orçamentos de vendas, despesas operacionais, insumos adquiridos de terceiros, lucro real, lucro presumido e encargos tributários conforme o simples nacional..

Com base nos estudos, apresentaremos um vídeo relacionado a empreendedorismo, onde cada participante irá trazer exemplos na prática sobre o exercício de empreender, e quais caminhos devemos seguir para sermos bons empreendedores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

É uma empresa brasileira que teve início na década de 50 , que atua no comércio varejista e e-commerce. Ela fornece aos consumidores algumas opções financeiras como: Garantia estendida do produto, consórcios, cartão de crédito, empréstimos pessoais e consignados.

Essa empresa também atua como agência comunitária, incluindo no seu site, agências públicas e privadas, onde lojistas de vários segmentos trabalham em conjunto para prestar serviços e vender produtos.

Atualmente a companhia possui cerca de 1429 lojas físicas, no e-commerce, mais de 200 mil sellers e algumas plataformas virtuais como Netshoes, Log Bee, Zattini, Época Cosméticos, etc.

A Magazine Luiza é uma empresa com ações ordinárias e fracionadas na bolsa de valores, e é considerada uma das melhores empresas premiadas pela InforMoney.

Ela emprega cerca de 40.000 funcionários, gerando um crescimento econômico e distribuição de renda no país, além de fortalecer a empresa para que funcione de forma plena proporcionando credibilidade aos consumidores. A tecnologia que a Magazine Luiza hoje tem, gera uma forma acessível para os clientes obterem o consumo de qualquer produto , dando a eles o conforto sem sair de casa.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária dentro de uma empresa trata-se de um fator muito importante para que se haja o fluxo de caixa mensal e anual, com base nisso deve-se planejar e controlar a entrada e saída de capital.

Para que haja uma boa gestão orçamentária, é necessário realizar um orçamento mensal de suas entradas e saídas, onde a empresa tem a previsão de seus gastos, e um orçamento anual onde há junção de gastos e ganhos que atribuem de manutenções, investimentos e tributos podendo evitar prejuízos futuros, criar planos e estimativas é a base que contribui para a geração de lucros, podendo assegurar a empresa em momentos de crises.

O Magazine Luiza S/A por ser uma empresa de grande porte, são usados indicadores de desempenho para identificação de maneira quantitativa e qualitativa orçamentária. Ela viabiliza a longevidade e lucratividade dos seus objetivos.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O presente estudo tem como objetivo analisar o processo de projeção de vendas da Magazine Luiza, uma empresa brasileira de varejo que atua em diversos setores, tais como eletrônicos, móveis e eletrodomésticos. A projeção de vendas é um processo fundamental para qualquer organização que visa manter a saúde financeira e alcançar suas metas e objetivos.

Para projetar suas vendas, a Magazine Luiza realiza uma análise detalhada de suas vendas históricas e das tendências do mercado em cada um dos setores em que atua. Além disso, a empresa utiliza dados de comportamento do cliente, análises de concorrência e análises macroeconômicas para auxiliar na determinação das projeções de vendas.

As vendas totais do Magazine Luiza atingiram R\$14 bilhões no 3T22 (terceiro trimestre de 2022). Nos últimos três anos, o crescimento médio anual foi de 28% e comparado ao 3T21 (terceiro trimestre de 2021), as vendas cresceram 2%. No 3T22 (terceiro trimestre de 2022), as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce (comércio eletrônico) com estoque próprio (1P) e marketplace (3P) cresceram 2,2% e atingiram R\$14,2 bilhões, reflexo do aumento de 2,6% no e-commerce (comércio eletrônico) total (crescimento médio anual de 46,0% em três anos) e um crescimento de 1,4% nas lojas físicas (crescimento médio anual de 3,3% em três anos).

A empresa também emprega tecnologia de análise de dados avançada e modelos de previsão para ajudar a prever as vendas futuras. É importante ressaltar que a Magazine Luiza provavelmente possui suas próprias estratégias e metodologias específicas para o desenvolvimento de suas projeções de vendas, uma vez que cada empresa possui suas particularidades e objetivos específicos.

Em suma, o processo de projeção de vendas do Magazine Luiza envolve uma análise minuciosa de diversos fatores que influenciam as vendas, a fim de garantir a eficácia e precisão das projeções realizadas.

A utilização de tecnologia de análise de dados avançada e modelos de previsão contribuem para aprimorar a capacidade da empresa de prever suas vendas futuras e, conseqüentemente, planejar suas estratégias de negócios de maneira mais assertiva.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais ajustadas cresceram 5,1% comparadas ao 3T21 (terceiro trimestre de 2021) e representaram 21,8% da receita líquida. Esse foi o menor patamar nos últimos quatro trimestres, resultado principalmente da otimização das despesas de marketing e logística, além da redução das despesas fixas.

Despesas com Vendas No 3T22 (terceiro trimestre de 2022), as despesas com vendas totalizaram R\$1,5 bilhão, equivalentes a 17,6% da receita líquida, com uma redução de 0,8 p.p. (ponto percentual) comparado ao mesmo período de 2021. Essa redução está associada ao crescimento das vendas e também às iniciativas de otimização das despesas de marketing e logística, além de redução das despesas fixas. Nos 9M22 (nove meses de 2022), as despesas com vendas totalizaram R\$4,7 bilhões, equivalentes a 18,0% da receita líquida.

Despesas Gerais e Administrativas No 3T22 (terceiro trimestre de 2022), as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$334,3 milhões, equivalentes a 3,8% da receita líquida, incluindo a consolidação das empresas adquiridas nos últimos 12 meses. Nos 9M22 (nove meses de 2022), as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$1,0 bilhão, equivalentes a 3,9% da receita líquida.

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$58,8 milhões no 3T22 (terceiro trimestre de 2022), e R\$178,9 milhões nos 9M22 (nove meses de 2022).

As despesas operacionais são os custos necessários para manter uma empresa funcionando, como aluguel, salários, marketing, despesas com escritório, energia elétrica, entre outros. Esses custos são subtraídos das receitas da empresa para calcular o lucro operacional.

O orçamento das despesas operacionais de uma empresa pode variar significativamente dependendo do setor em que ela atua, do tamanho da empresa, do número de funcionários e de outros fatores. Empresas maiores geralmente têm despesas operacionais mais altas do que empresas menores.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial é uma ferramenta de gestão financeira que ajuda as empresas a planejar seus gastos e receitas futuras. Ele é composto por várias partes, incluindo um orçamento de vendas, um orçamento de produção, um orçamento de despesas e um orçamento de fluxo de caixa.

O orçamento de vendas é uma previsão de quanto a empresa espera vender em um determinado período de tempo, enquanto o orçamento de produção é uma previsão de quanto a empresa precisará produzir para atender a essa demanda. O orçamento de despesas detalha todos os gastos que a empresa espera ter, como salários, aluguel, matéria-prima, publicidade, entre outros. Já o orçamento de fluxo de caixa prevê todas as entradas e saídas de dinheiro da empresa em um determinado período, permitindo que a empresa identifique possíveis déficits ou excedentes de caixa.

No terceiro trimestre de 2022, a necessidade de capital de giro ajustado apresentou uma melhora significativa, passando de um saldo negativo de R\$256,0 milhões para um resultado positivo de R\$387,9 milhões, contribuindo assim para o fluxo de caixa operacional. É importante ressaltar que essa melhora se deu em parte devido ao aumento dos níveis de estoque da empresa, que foi necessário para atender à demanda gerada pelas vendas durante a Copa do Mundo. Além disso, a empresa estendeu o prazo médio de compras, alcançando um equilíbrio saudável entre os estoques e fornecedores.

Com base nesses orçamentos, a empresa pode identificar áreas que precisam de mais investimento ou redução de gastos, além de estabelecer metas financeiras para o futuro. O orçamento empresarial é uma ferramenta importante para garantir a saúde financeira de uma empresa e para tomar decisões financeiras informadas.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Em uma análise panorâmica do sistema tributário brasileiro, vislumbramos um cenário de críticas quanto à complexidade de sua estrutura, o que dificulta o alinhamento das empresas com a legislação tributária bem como a fiscalização da cobrança desses tributos.

Nessa linha, a expectativa para a reforma tributária proposta em 2021 cresce, buscando a simplificação do sistema de cobrança de tributos, favorecendo a atividade empresarial em nosso país.

Além do impacto financeiro que uma simplificação do sistema causaria, espera-se também uma maior adesão da sociedade, que muitas vezes não conhece os impostos que estão sendo pagos no consumo de produtos e serviços e o destino de tais contribuições.

O regime de tributação é determinante para apurar quais impostos serão pagos por uma empresa e de que forma isso será feito. O enquadramento correto previne perdas, impactando diretamente no êxito da atividade empresária.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido é feito com base no lucro real da empresa (receitas menos despesas) e com ajustes previstos em lei. É um regime tributário tradicional cuja adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração.

O art. 247 do Regulamento do Imposto de Renda (RIR) regulamenta o cálculo do lucro real, que corresponde ao lucro líquido do período de apuração, após as adições, exclusões ou compensações previstas na legislação do Imposto de Renda.

Após a apuração do lucro contábil, são realizadas as adições e deduções no lucro contábil, devendo a empresa escriturar o Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) onde serão registrados os ajustes do lucro líquido do exercício, a demonstração do lucro real, a apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e o controle dos prejuízos a compensar.

A escrituração do LALUR é realizada em duas partes, sendo que na parte A são apontados os cálculos do imposto e na parte B são lançados os créditos tributários, tanto a favor do Fisco quanto do contribuinte. Após, dever

Após, deverão ser ajustadas as adições, exclusões e compensações no LALUR para registro. As adições são custos, despesas, encargos, perdas, provisões, participações e quaisquer outros valores deduzidos na apuração do resultado que, de acordo com a legislação do Imposto de Renda, não sejam dedutíveis (art. 249, I e parágrafo único).

Para apuração do lucro real, poderão ser excluídos do lucro líquido os rendimentos, as receitas, os resultados e quaisquer outros valores que a legislação prevê que não sejam computados (art. 250, II do RIR/99), como, por exemplo, ganho de capital auferido na alienação de bens do ativo permanente.

Na prática, quanto maior a lucratividade, maiores serão os impostos a serem pagos. Assim, indica-se que essa forma de tributação seja utilizada por empresas com margem de lucro inferior a 32%. No caso de empresas com faturamento acima de R\$78 milhões/ano ou ano anterior, tal enquadramento é obrigatório, assim como bancos, cooperativas de crédito, financeiras, empresas de factoring, empresas com benefícios fiscais, empresas com lucro ou fluxo de capital estrangeiro.

A empresa Magazine Luiza teve receita superior a 78 milhões de reais no último ano, o que a enquadra no regime tributário de lucro real.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Há uma presunção de que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. Essa presunção é feita com base na aplicação de percentuais, pré-determinados de acordo com a atividade da empresa, sobre a receita bruta, auferida em cada período.

No caso do PIS e o COFINS são calculados de forma cumulativa, ou seja, não podem ser compensados. Incidem também o ISS e ICMS para comércio e IPI para indústrias. A periodicidade do recolhimento dos tributos também se diferencia. O PIS, CONFINS, ICMS e IPI são recolhidos mensalmente e o IRPJ e CSLL a cada trimestre.

Esse regime de tributação pode ser utilizado por qualquer empresa que não ultrapasse os R\$78 milhões de faturamento anual e que não estejam listadas na obrigatoriedade elencada na Lei 9.718/98, art. 14.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado que foi criado para facilitar para as empresas de pequeno porte (EPP) e microempresas (ME) o recolhimento de seus tributos em um único boleto, este, também tem o intuito de reduzir sua carga tributária.

Estas empresas que adotam este regime, pagam todos os tributos normais, como qualquer outra empresa, exemplo: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS E CPP. A Receita Federal dispõe de um site para cadastramento nesse regime, para auxiliar no momento do cálculo destes tributos, onde é gerado um boleto único para arrecadação, intitulado (DAS), este boleto ou esta guia, é baseada no faturamento anterior que a empresa teve.

Para que a empresa seja optante pelo simples nacional, ela deve seguir algumas regras. Exemplo de uma regra importante é seu faturamento anual que não pode passar de R\$360.000,00 e igual ou superior a R\$4.800.000,00, dentro desse valor vale destacar

o microempreendedor individual (MEI) que seu faturamento anual não pode ultrapassar os R\$81.000,00.

Ela não pode exceder o limite de faturamento proposto, ou ter erros no cadastro e dívidas tributárias entre outros estabelecidos pela legislação do Simples Nacional.

As empresas do Simples Nacional todo ano devem enviar uma declaração anual, chamado (DEFIS), declaração de informações socioeconômicas e fiscais, esta mesma contém informações para o governo.

A empresa que escolhe o Simples Nacional seja ela micro ou médio porte, tem como boa opção uma forma mais simples de regime de tributação e pagamento dos tributos, menor burocracia e incentivo ao empreendedorismo entre outros tantos fatores de benefício.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

Quando tratamos de empreendedorismo o autoconhecimento é a peça chave para a execução, pois quando a pessoa se conhece ela consegue identificar mais facilmente quais são suas características, conseqüentemente reconhece seu potencial, assumindo o controle de toda sua vida particular e como desenvolver novos projetos.

Pode-se dizer que empreendedorismo, é a capacidade de aproveitar oportunidades que uma pessoa distinta passa ter, sendo inovadora, criativa, identificando problemas e a solução, investindo em conhecimento para desenvolver melhorias, de modo geral que irá impactar no ambiente que está inserida.

Um empreendedor terá grandes desafios, pois é preciso estar sempre acompanhando de perto o mercado, ser visionário, estar pronto para mudanças independente do cenário econômico, melhorando e adequando processos, ser proativo para que, contudo, venha trazer resultados.

As características de um empreendedor, muitas pessoas acreditam que já nascem com ela, errados, pois podem ser desenvolvidas através de busca de conhecimento, estando no alcance de todos e todas, que tem como objetivo ser organizado, traçar metas, buscar oportunidades e iniciativas, correr riscos, ir além do esperado, buscar o desenvolvimento contínuo.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras

Um assunto que é necessário analisar cada uma delas que o empreendedor possua, pois não há uma correta para cada fase de sua vida, por isso o desenvolvimento e a procura de conhecimento sobre a sua empresa, seus clientes, sua maneira de agir e pensar é muito importante para que conseqüentemente as competências venham trazer bons frutos.

Sendo assim, sempre quando nós falamos de empreendedor, é aquele que é visionário, aproveita as oportunidades que surgem no decorrer do tempo, e busca superar seus objetivos de modo planejado, estratégico e assertivo. Pode-se afirmar, que o empreendedor que tem como prática o estudo, pode se destacar-se, podendo ir além do esperado, pois fora a prática do dia a dia, ele busca conhecimento, ampliando sua rede de informações. Com o estudo, o empreendedor desenvolve técnicas, estratégias, para saber lidar com situações futuras e aproveitar as oportunidades que irão surgir, podendo ter mais êxito ao executar suas competências.

- **Tópico 3:** Motivação

Quando se há um desejo de ser empreendedor, o motivo de querer e ter as competências necessárias, não será o pré-determinante para o sucesso, pois bem a motivação será um pilar primordial para o desenvolvimento do perfil empreendedor.

Muitas vezes a motivação é confundida com incentivo, qual seria a diferença?
Exemplos de incentivos:

- Você está disputando um campeonato de xadrez onde somente o primeiro lugar ganhará o prêmio.

- Se a meta de vendas da loja de roupas em que você trabalha for atingida todos irão receber uma cesta básica.

Com os exemplos acima podemos observar, quanto ao prêmio e a cesta básica está sendo oferecido são meios de incentivos com que as pessoas, possam ir além, pois bem incentivo é algo oferecido por alguém de fora como recompensa ou promessa. E quando o assunto é motivação, se trata de algo pessoal, quando temos um desejo ou sonho em realizar algo, tendo uma força interior para correr atrás deste desejo ou sonho, planejando o caminho que será necessário percorrer, procurando melhorar todos os dias, para que todos os objetivos traçados dentro dos dias de motivação sejam conseqüentemente realizados.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora

A cultura empreendedora surge quando há pessoa que não nasce com as competências, espírito empreendedor, podendo ser desenvolvida tais competências, sendo assim a cultura empreendedora tem como função, fomentar o desenvolvimento e comportamentos empreendedores.

Pode-se dizer que existem diversas formas de uma pessoa tomar iniciativa para empreender, uma delas é quando aproveita oportunidades ou idéias e colocam em prática, mais não se limita a só isso, o empreendedor pode ter um excelente desempenho em qualquer área de sua vida e com isso se tornar um projeto futuro próspero, independente sendo um negócio próprio ou não, pois a pessoa que toma iniciativa para empreender tem características como, enfrentar novos desafios, não ter medo de arriscar, planejar seus próximos passos, etc.

O convívio com pessoas que empreendem, para uma pessoa distinta que não tem competências para empreender, mas tem a vontade de se tornar um dia, o convívio com

este grupo será benéfico para a transição positiva para que essa pessoa se torne um empreendedor. Por isso é importante que instituições e a sociedade estimulem a cultura empreendedora, pois as pessoas que estão nesse meio, têm uma grande chance de no futuro se tornar um empreendedor, cooperando para uma melhora na economia, podendo gerar novos empregos.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Neste tópico iremos abordar características que um empreendedor precisa desenvolver para o início da carreira de sua empresa, o quanto cada exemplo é importante para que o seu empreendimento ganhe mercado e consiga no futuro se consolidar trazendo grande lucro para a empresa.

Pesquisa de Mercado

A pesquisa de mercado para um empreendedor, é uma das características mais importante para o início de um empreendimento, pois bem, trata-se de um levantamento de informações sobre o seu público alvo, podendo ser de uma classe média alta ou classe média baixa, podendo variar de acordo com a localidade que a empresa irá se inserir, quando tratamos de empresas físicas, não só o levantamento de seu público mais também filtrar quais serão seus concorrentes, para que possa fazer um planejamento de estratégias para poder se destacar entre eles, conseqüentemente conseguindo se consolidar no mercado, com um grande retorno de clientes.

Controle Financeiro

O controle financeiro é uma ferramenta fundamental para o sucesso de qualquer empreendedor, devendo tomar medidas para garantir que sua empresa seja financeiramente sustentável a longo prazo, estabelecendo orçamento, registros de transações, controlar o fluxo de caixa, gerenciar o estoque e sempre separar as finanças pessoais com a da empresa, criando um pró-labore.

O controle financeiro eficaz ajudará que o empreendedor possa tomar decisões e utilizar seus recursos financeiros da melhor forma possível, e com isso estar preparado

para crises, sendo uma parte essencial de uma gestão de seu negócio, estar preparado financeiramente para eventualidades.

Estabelecer Metas

Todo ser humano quando tratamos de meta, o cérebro de cada um trabalha de forma seletiva, quando decidimos metas e objetivos para qualquer situação, ele irá destinar total atenção no que traçamos a alcançar, por tanto estabelecer metas é fundamental para condicionar ao pensamento ao que um empreendedor necessita de ser realizado, que nada mais é que trazer resultado e lucro para sua empresa, para que todo este processo aconteça é importante definir um horizonte de onde quer chegar e desde então colocar a mão na massa e agir, planejando passo a passo que de forma estratégica, para alcançar seus objetivos almejado, procurando sempre a inovação, qualidade e resolução de problemas.

Regime de Tributação

Após definir claramente seus objetivos e metas, é importante que o empreendedor venha se aprofundar sobre qual regime de tributação do nosso sua empresa irá se enquadrar, com este conhecimento a empresa irá desenvolver melhor suas atividades podendo optar por regimes tributários disponíveis em nossa legislação, podendo analisar qual será mais ideal para seu negócio.

Essa análise de tributação é de suma importância porque com isso você pode praticar a elisão fiscal, livrando seu negócio de encargos desnecessários, desta forma o empreendedor consegue ficar em dia com a receita federal tendo este controle, transformando o seu negócio mais próspero e rentável.

Persistência e Resiliência

Quando falamos de persistência e resiliência no mundo de um empreendedor, são dois pilares primordiais para o sucesso de um empreendedor, pois bem a persistência, trata-se das estratégias e planejamentos que o empreendedor tem traçado no decorrer do andamento de sua empresa, muitas vezes podendo ter êxito e resultados

ou não, por isso é importante persistir caso não dê certo reelaborar novas estratégias, não desistir nunca sempre procurar inovar.

Muitas pessoas quando falamos de empreendedor, passa uma imagem de uma pessoa que só tem momentos de glamour, mas a realidade é completamente diferente, é onde entra o assunto Resiliência, momentos difíceis irá acontecer no decorrer do processo, mais o fracasso fará parte de seu cotidiano, ser resiliente é aprender com seu próprio erro e sair mais maduro e dar a volta por cima, ser paciente e ir em frente, para que com isso esteja preparado para o aproveitamento das oportunidades que irão surgir a longo prazo.

4. CONCLUSÃO

O projeto vigente teve como objetivo demonstrar a Gestão Orçamentária que tem grande importância nas empresas, demonstrou-se também orçamentos de vendas, orçamentos das despesas operacionais e orçamento empresarial, tendo como foco a empresa Magazine Luiza S/A baseados em estudos e fatores econômicos.

Também foi demonstrado o sistema tributário do Brasil e sua carga tributária, e como ela influencia as empresas a escolherem o regime tributário adequado para cada categoria que sua empresa melhor se adequa.

E para o desfecho de nosso trabalho foi realizada uma pesquisa em grupo sobre características na prática que um empreendedor necessita desenvolver, para que com isso consiga alcançar seus objetivos, podendo consolidar o seu negócio e consequentemente torná-lo próspero.

REFERÊNCIAS

MAGAZINE LUIZA. **Central de Resultados**, 2023. Disponível em: <<https://ri.magazineluiza.com.br/ListResultados/Central-de-Resultados?=0WX0bwP76pYcZvx+vXUnvg>>. Acesso em: 22 de Fevereiro de 2023.

UNIFEOB. **Exercitando o empreendedorismo**, 2023. Disponível em: <<https://unifeob.grupoa.education/plataforma/course/304833/content/2438045>>. Acesso em 28 de Fevereiro de 2023.

SERASA EXPERIAN **Gestão orçamentária**, 2023. Disponível em: <<https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/#:~:text=A%20gest%C3%A3o%20or%C3%A7ament%C3%A1ria,caixa%20de%20entrada>>. Acesso em 07 de Março de 2023.

PORTAL TRIBUTÁRIO **Lucro Real**, 2023. Disponível em: <https://www.portaltributario.com.br/guia/lucro_real.html>. Acesso em 08 de Março de 2023.

TRADEMAP. **Lucro empresas Ibovespa**, 2023. Disponível em: <<https://trademap.com.br/agencia/analises-e-relatorios/bolsa-de-valores-crescimento-lucro-empresas-ibovespa>> Acesso em 08 de Março de 2023.

EINVESTIDOR. **Resultados terceiro trimestre Magazine Luiza**, 2023. Disponível em: <<https://investidor.estadao.com.br/ultimas/mglu3-magazine-luiza-resultado-terceiro-trimestre-2022/#:~:text=O%20Magazine%20Luiza%20apresentou%20preju%C3%ADzo,ao%20reportado%20um%20ano%20antes>> Acesso em 08 de Março de 2023.

CONTABILIZEI. **Lucro presumido**, 2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real/#:~:text=a%20CSLL%20trimestralmente.-,Quais%20empresas%20podem%20optar%20pelo%20Lucro%20Presumido%3F,obrigatoriamente%2C%20aderir%20ao%20Lucro%20Real>> Acesso em 04 de Março de 2023.

ECONETEDITORA. **Lucro Líquido**, 2023. Disponível em: <http://www.econeteditora.com.br/boletim_imposto_renda/ir-09/irpj_adicoes_exclusoes.php#:~:text=1.-,Adi%C3%A7%C3%B5es%20ao%20lucro%201%C3%Adquido,dedut%C3%Adveis%2C%20tais%20como%20> Acesso em 04 de Março de 2023.

GRUPO RM NEGÓCIOS. **Simples Nacional**, 2023. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=Q6KgZhTMEyk>> Acesso em 26 de Fevereiro de 2023

GRUPO RM NEGÓCIOS. **Simples Nacional**, 2023. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=qmZIP8WMY4k>> Acesso em 27 de Fevereiro de 2023.

MAXWELL. **Simples Nacional**, 2023. Disponível em: <[https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/16234/16234.PDF 01/03/2023](https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/16234/16234.PDF%2001/03/2023)> Acesso em 27 de Fevereiro de 2023.

RECEITA FAZENDA. **Simples Nacional**, 2023. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Servicos/Grupo.aspx?area=2&grp=>> Acesso em 03 de Março de 2023

ANEXOS

Figura 1 : Vendas Totais incluem vendas nas lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P).

Divulgação de Resultados


3T22

R\$ milhões (exceto quando indicado)	3T22	3T21	Var(%)	9M22	9M21	Var(%)
Vendas Totais ¹ (incluindo marketplace)	14.154,1	13.843,8	2,2%	42.201,0	40.062,9	5,3%
Receita Bruta	10.729,0	10.474,9	2,4%	31.673,2	31.506,1	0,5%
Receita Líquida	8.807,0	8.612,0	2,3%	26.131,6	25.878,2	1,0%
Lucro Bruto	2.454,7	1.734,1	41,6%	7.339,2	6.112,5	20,1%
Margem Bruta	27,9%	20,1%	7,8 pp	28,1%	23,6%	4,5 pp
EBITDA	496,1	134,8	268,1%	1.293,0	1.295,5	-0,2%
Margem EBITDA	5,6%	1,6%	4,0 pp	4,9%	5,0%	-0,1 pp
Lucro Líquido	(166,8)	143,5	-	(463,1)	497,7	-
Margem Líquida	-1,9%	1,7%	-3,6 pp	-1,8%	1,9%	-3,7 pp
Lucro Bruto - Ajustado	2.454,7	2.129,2	15,3%	7.339,2	6.507,6	12,8%
Margem Bruta - Ajustado	27,9%	24,7%	3,2 pp	28,1%	25,1%	3,0 pp
EBITDA - Ajustado	527,5	351,0	50,3%	1.453,8	1.233,6	17,8%
Margem EBITDA Ajustado	6,0%	4,1%	1,9 pp	5,6%	4,8%	0,8 pp
Lucro Líquido - Ajustado	(146,0)	22,6	-	(356,9)	193,2	-
Margem Líquida - Ajustado	-1,7%	0,3%	-2,0 pp	-1,4%	0,7%	-2,1 pp
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	-3,6%	-14,6%	-	-4,9%	13,1%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	1,4%	-8,0%	-	2,3%	19,4%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	3,5%	6,7%	-	-0,2%	42,2%	-
Crescimento nas Vendas Marketplace (3P)	0,9%	67,3%	-	21,3%	73,2%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	2,6%	22,2%	-	6,5%	50,6%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	72,5%	72,3%	0,2 pp	72,2%	71,4%	0,8 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	1.430	1.413	17 lojas	1.430	1.413	17 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M ²)	717.710	700.331	2,5%	717.710	700.331	2,5%

FONTE: Magazineluiza.com.br

Figura 2: Despesas Operacionais

Despesas Operacionais

R\$ milhões	3T22		3T21			9M22		9M21		
	Ajustado	% RL	Ajustado	% RL	Var(%)	Ajustado	% RL	Ajustado	% RL	Var(%)
Despesas com Vendas	(1.548,2)	-17,6%	(1.583,1)	-18,4%	-2,2%	(4.707,2)	-18,0%	(4.614,7)	-17,8%	2,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(334,3)	-3,8%	(222,2)	-2,6%	50,5%	(1.024,4)	-3,9%	(703,4)	-2,7%	45,6%
Subtotal	(1.882,6)	-21,4%	(1.805,3)	-21,0%	4,3%	(5.731,6)	-21,9%	(5.318,1)	-20,6%	7,8%
Perdas em Liquidação Duvidosa	(58,8)	-0,7%	(31,7)	-0,4%	85,3%	(178,9)	-0,7%	(98,3)	-0,4%	82,0%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	24,6	0,3%	12,7	0,1%	93,9%	51,1	0,2%	42,6	0,2%	20,0%
Total de Despesas Operacionais	(1.916,7)	-21,8%	(1.824,3)	-21,2%	5,1%	(5.859,5)	-22,4%	(5.373,8)	-20,8%	9,0%

FONTE: Magazineluiza.com.br

Figura 3: Divulgação de Resultados.

Divulgação de Resultados

3T22

Capital de Giro

magalu

R\$ milhões	Dif 12UM	set-22	jun-22	mar-22	dez-21	set-21
(+) Contas a Receber (sem Cartões de Crédito)	(177,1)	1.063,5	1.076,1	1.124,6	1.032,7	1.240,6
(+) Estoques	345,0	8.471,3	7.965,7	8.077,3	9.112,2	8.126,3
(+) Partes Relacionadas (sem Cartão Luiza)	78,3	83,1	57,0	68,7	114,8	4,8
(+) Tributos a Recuperar	402,4	1.502,5	1.431,4	1.316,8	1.279,3	1.100,1
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	237,0	285,1	265,6	250,1	234,9	48,1
(+) Outros Ativos	100,9	342,5	294,1	267,4	402,8	241,7
(+) Ativos Circulantes Operacionais	986,6	11.748,1	11.090,0	11.104,8	12.176,8	10.761,5
(-) Fornecedores	(570,8)	8.606,8	7.380,8	6.248,5	10.098,9	9.177,5
(-) Repasses e Outros Depósitos	(268,8)	1.309,0	1.362,9	1.488,9	1.418,9	1.577,7
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	(11,9)	425,8	409,2	376,4	370,2	437,7
(-) Impostos a Recolher	35,9	180,2	212,1	198,6	239,6	144,3
(-) Partes Relacionadas	54,9	111,7	116,1	114,7	125,3	56,8
(-) Receita Diferida	0,3	50,6	50,5	50,4	50,3	50,3
(-) Outras Contas a Pagar	(156,3)	1.320,1	1.426,5	1.429,7	1.557,3	1.476,3
(-) Passivos Circulantes Operacionais	(916,6)	12.004,1	10.958,1	9.907,3	13.860,5	12.920,7
(=) Capital de Giro Ajustado	1.903,1	(256,0)	131,9	1.197,6	(1.683,8)	(2.159,1)
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	4,3%	-0,6%	0,3%	2,8%	-3,9%	-4,9%

FONTE: Magazineluiza.com.br

Figura 4: QR CODE Vídeo estudantes na prática



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto integrado

CURSO: Gestão Comercial

MÓDULO: Orçamentos e tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizete Fortes e Danilo Durval

ESTUDANTE: Michael Augusto Lúcio Zandonadi

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi demonstrado no projeto Gestão Orçamentária, e Gestão estratégica de tributos. E também comentamos sobre itens importantes sobre orçamento empresarial, lucro presumido e lucro real. Foi abordado a empresa Magazine Luiza S/A, que conteve informações ricas sobre a empresa e sua questão financeira. Foi proposto também que a equipe gravasse um vídeo no qual debate-se aspectos e competências que um bom empreendedor precisa ter para administrar um negócio.

Desafio: O maior desafio foi encontrar informações na internet que fossem coerentes e assertivas para discorrer no trabalho.

Cronograma das Ações: A equipe dividiu o projeto em tópicos e foi estimado um tempo para ser feito. Assim dando tempo para edição e correções de erros (gramática).

Síntese das Ações: As ações que foram desenvolvidas foram a Gestão orçamentária onde mostrou-se as receitas das empresas e suas projeções e Gestão estratégica mostrando o cenário tributário do Brasil. O grupo realizou também encontros on-line onde foram debatidas as partes do projeto que ainda não tinham sido feitas.

a. Dificuldades encontradas: Algumas informações na internet não condiziam.

b. Resultados atingidos: O devido projeto contém informações ricas, e de fácil entendimento. E também o incentivo de saber e aprender sobre o empreendedorismo.

c. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100131	Michael Augusto Lucio Zandonadi
RA 1012021200273	Jonatas Edwards Rodrigues Reis
RA 1012023100236	Juliana Ponce Dias Fonseca
RA 1012022101124	Douglas Messias Azarias

RA 1012023100420	Valquiria Cristiane de Lima
------------------	-----------------------------

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto integrado - Orçamento e Tributos
CURSO: Gestão de Recursos Humanos
MÓDULO: Orçamentos e tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizete Fortes e Danilo Durval
ESTUDANTE: Jonatas Edwards Rodrigues Reis
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização:Foi demonstrado no projeto Gestão Orçamentária, e Gestão estratégica de tributos. E também comentamos sobre itens importantes sobre orçamento empresarial, lucro presumido e lucro real. Foi abordado a empresa Magazine Luiza S/A, que conteve informações ricas sobre a empresa e sua questão financeira. Foi proposto também que a equipe gravasse um vídeo no qual debate-se aspectos e competências que um bom empreendedor precisa ter para administrar um negócio.
Desafio: O maior desafio foi encontrar informações na internet que fossem coerentes e assertivas para discorrer no trabalho.
Cronograma das Ações:A equipe dividiu o projeto em tópicos e foi estimado um tempo para ser feito. Assim dando tempo para edição e correções de erros (gramática).
Síntese das Ações: As ações que foram desenvolvidas foram a Gestão orçamentária onde mostrou-se as receitas das empresas e suas projeções e Gestão estratégica mostrando o cenário tributário do Brasil. O grupo realizou também encontros on-line onde foram debatidas as partes do projeto que ainda não tinham sido feitas.
d. Aspectos positivos: O projeto foi realizado de maneira positiva, rica em informações.

e. Dificuldades encontradas: Algumas informações na internet não condiziam.

f. Resultados atingidos: O devido projeto contém informações ricas, e de fácil entendimento. E também o incentivo de saber e aprender sobre o empreendedorismo.

g. Sugestões / Outras observações:

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100131	Michael Augusto Lucio Zandonadi
RA 1012021200273	Jonatas Edwards Rodrigues Reis
RA 1012023100236	Juliana Ponce Dias Fonseca
RA 1012022101124	Douglas Messias Azarias
RA 1012023100420	Valquiria Cristiane de Lima

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento e Tributos

CURSO: Administração

MÓDULO: Orçamento e Tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizete Fortes e Danilo Durval

ESTUDANTE: Douglas Messias Azarias

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi demonstrado no projeto Gestão Orçamentária, e Gestão estratégica de tributos. E também comentamos sobre itens importantes sobre orçamento empresarial, lucro presumido e lucro real. Foi abordado a empresa Magazine Luiza S/A, que conteve informações ricas sobre a empresa e sua questão financeira. Foi proposto também que a equipe gravasse um vídeo no qual debate-se aspectos e competências que um bom empreendedor precisa ter para administrar um negócio.

Desafio: O maior desafio foi encontrar informações na internet que fossem coerentes e assertivas para discorrer no trabalho.

Cronograma das Ações: A equipe dividiu o projeto em tópicos e foi estimado um tempo para ser feito. Assim dando tempo para edição e correções de erros (gramática).

Síntese das Ações: As ações que foram desenvolvidas foram a Gestão orçamentária onde mostrou-se as receitas das empresas e suas projeções e Gestão estratégica mostrando o cenário tributário do Brasil. O grupo realizou também encontros on-line onde foram debatidas as partes do projeto que ainda não tinham sido feitas.

h. Aspectos positivos: O projeto foi realizado de maneira positiva, rica em informações.

i. Dificuldades encontradas: Algumas informações na internet não condiziam.

j. Resultados atingidos: O devido projeto contém informações ricas, e de fácil entendimento. E também o incentivo de saber e aprender sobre o empreendedorismo.

k. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100131	Michael Augusto Lucio Zandonadi
RA 1012021200273	Jonatas Edwards Rodrigues Reis
RA 1012023100236	Juliana Ponce Dias Fonseca
RA 1012022101124	Douglas Messias Azarias

RA 1012023100420	Valquiria Cristiane de Lima
------------------	-----------------------------

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizete Fortes e Danilo Durval
ESTUDANTE: Juliana Ponce Dias Fonseca
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Foi demonstrado no projeto Gestão Orçamentária, e Gestão estratégica de tributos. E também comentamos sobre itens importantes sobre orçamento empresarial, lucro presumido e lucro real. Foi abordado a empresa Magazine Luiza S/A, que conteve informações ricas sobre a empresa e sua questão financeira. Foi proposto também que a equipe gravasse um vídeo no qual debate-se aspectos e competências que um bom empreendedor precisa ter para administrar um negócio.</p>
<p>Desafio: O maior desafio foi encontrar informações na internet que fossem coerentes e assertivas para discorrer no trabalho.</p>
<p>Cronograma das Ações: A equipe dividiu o projeto em tópicos e foi estimado um tempo para ser feito. Assim dando tempo para edição e correções de erros (gramática).</p>
<p>Síntese das Ações: As ações que foram desenvolvidas foram a Gestão Orçamentária onde mostrou-se as receitas das empresas e suas projeções e Gestão Estratégica mostrando o cenário tributário do Brasil. O grupo realizou também encontros on-line onde foram debatidas as partes do projeto que ainda não tinham sido feitas.</p>

l. Dificuldades encontradas: Algumas informações na internet não condiziam.
m.

n. Resultados atingidos: O devido projeto contém informações ricas, e de fácil entendimento. E também o incentivo de saber e aprender sobre o empreendedorismo.
o.

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100131	Michael Augusto Lucio Zandonadi
RA 1012021200273	Jonatas Edwards Rodrigues Reis
RA 1012023100236	Juliana Ponce Dias Fonseca
RA 1012022101124	Douglas Messias Azarias
RA 1012023100420	Valquiria Cristiane de Lima

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Gestão financeira

MÓDULO: Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antônio Donizete Fortes e Danilo Durval

ESTUDANTE: Valquiria Cristiane de Lima

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

14. DESENVOLVIMENTO

Contextualização:Foi demonstrado no projeto Gestão Orçamentária, e Gestão estratégica de tributos. E também comentamos sobre itens importantes sobre orçamento empresarial, lucro presumido e lucro real. Foi abordado a empresa Magazine Luiza S/A, que conteve informações ricas sobre a empresa e sua questão financeira. Foi proposto também que a equipe gravasse um vídeo no qual debate-se aspectos e competências que um bom empreendedor precisa ter para administrar um negócio.

Desafio: O maior desafio foi encontrar informações na internet que fossem coerentes e assertivas para discorrer no trabalho.

Cronograma das Ações:A equipe dividiu o projeto em tópicos e foi estimado um tempo para ser feito. Assim dando tempo para edição e correções de erros (gramática).

Síntese das Ações: As ações que foram desenvolvidas foram a Gestão Orçamentária onde mostrou-se as receitas das empresas e suas projeções e Gestão Estratégica mostrando o cenário tributário do Brasil. O grupo realizou também encontros on-line onde foram debatidas as partes do projeto que ainda não tinham sido feitas.

q. Aspectos positivos:O projeto foi realizado de maneira positiva, rica em informações

r. Dificuldades encontradas: Algumas informações na internet não condiziam.

s. Resultados atingidos: O devido projeto contém informações ricas, e de fácil entendimento.E também o incentivo de saber e aprender sobre o empreendedorismo.

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100131	Michael Augusto Lucio Zandonadi
RA 1012021200273	Jonatas Edwards Rodrigues Reis
RA 1012023100236	Juliana Ponce Dias Fonseca
RA 1012022101124	Douglas Messias Azarias

RA 1012023100420

Valquiria Cristiane de Lima