



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
HAVAIANAS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
HAVAIANAS

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Gustavo Castro Ferreira, RA 1012023100065

Karla Castro Ferreira, RA 1012023100177

Sabrina de Castro, RA 1012023100048

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	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.2.1 LUCRO REAL	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	18
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	25
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	26
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	30
4. CONCLUSÃO	31
REFERÊNCIAS	32
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	33

1. INTRODUÇÃO

Este Projeto Integrado tem como objetivo construir um orçamento empresarial e analisar o regime tributário da empresa Havaianas.

A empresa Havaianas é uma das maiores marcas de calçados brasileiros pertencente ao grupo Alpargatas AS, é conhecida principalmente por suas sandálias e sapatos coloridos, confortáveis e de qualidade. Ela também possui uma forte presença de marca e reconhecimento global, também por sua forte estratégia de marketing, que inclui campanhas publicitárias criativas e parcerias com celebridades e marcas de renome.

A escolha desta empresa foi motivada pela sua cultura no mercado nacional e internacional, bem como pelo seu sucesso, além de ser uma marca icônica e consolidada no ramo de calçados. O processo de escolha envolveu uma pesquisa de mercado e análise de dados financeiros. A Havaianas foi escolhida por apresentar um cenário desafiador em relação à gestão financeira e tributária, o que torna o projeto ainda mais relevante.

O projeto será realizado com a participação de diversas unidades de estudo, tais como a área de regimes tributários, orçamentos e o empreendedorismo, pois são fatores fundamentais para o sucesso de qualquer projeto empresarial.

A unidade tributária irá analisar o regime tributário da empresa, identificando possíveis oportunidades de economia e evitando possíveis riscos fiscais. A unidade de orçamento apresenta que um orçamento bem garantido permite a projeção de receitas e despesas, permitindo o planejamento de investimentos e a tomada de decisões estratégicas. Já o empreendedorismo é essencial para a criação de valor e inovação dentro do projeto, buscando oportunidades e soluções criativas para os desafios enfrentados pelo negócio.

Cada uma dessas unidades será responsável por contribuir com informações e análises específicas para a elaboração do orçamento empresarial e para a avaliação do regime tributário da empresa Havaianas.

Com a conclusão deste projeto, espera-se obter uma visão mais clara e precisa da situação financeira e tributária da empresa, permitindo que sejam identificadas oportunidades de melhoria e tomadas decisões estratégicas mais acertadas.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Havaianas, inscrita no CNPJ 61.079.117/0001-05, localizada em São Paulo, é uma marca brasileira de chinelos e sandálias fundada em 1962 pela empresa Alpargatas SA, uma das principais fabricantes de calçados do Brasil, fundada em 1907. A empresa Havaianas é responsável pela fabricação e venda de sandálias de borracha, conhecidas popularmente como "chinelos", que se tornaram um ícone cultural e de moda do Brasil e do mundo.

As sandálias Havaianas são feitas de borracha de alta qualidade e estão disponíveis em uma ampla variedade de núcleos e designs. Além das sandálias, a Havaianas também produz outros tipos de calçados, como alpargatas e tênis, assim como acessórios como bolsas, carteiras e óculos de sol.

A Havaianas é uma marca conhecida por sua filosofia de moda descontraída e casual, que reflete o estilo de vida brasileiro. A marca também é conhecida por sua preocupação com a sustentabilidade, utilizando materiais ecologicamente corretos em seus produtos e apoiando diversas causas sociais e ambientais. Atualmente, a Havaianas é uma das marcas mais reconhecidas do Brasil e está presente em mais de 100 países ao redor do mundo, com lojas próprias e pontos de venda em diversos países.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é uma ferramenta crucial para a gestão financeira das empresas, pois permite planejar e controlar os gastos e receitas ao longo do tempo. Ele ajuda a garantir que a empresa esteja operando dentro de seus recursos financeiros e tomando decisões de investimentos sobressalentes.

Algumas das principais razões pelas quais o orçamento é importante para as empresas são:

1. **Planejamento:** o orçamento ajuda as empresas a definir seus objetivos financeiros e traçar um plano para alcançá-los. Ele permite que as empresas tenham uma visão clara do que precisam fazer para alcançar suas metas financeiras e onde devem alocar seus recursos.
2. **Controle:** o orçamento permite que as empresas monitorem seus gastos e receitas ao longo do tempo. Isso ajuda a identificar desvios em relação ao planejado e permite que as empresas tomem medidas corretivas para evitar problemas financeiros.
3. **Tomada de decisão:** o orçamento fornece informações importantes para a tomada de decisões financeiras, como a alocação de recursos, a definição de preços e a seleção de projetos de investimento. Ele ajuda as empresas a avaliar as finanças de diferentes opções e escolher a melhor estratégia para alcançar seus objetivos.
4. **Comunicação:** o orçamento ajuda a comunicação entre as diferentes áreas da empresa, como finanças, marketing e operações. Ele permite que todas as partes envolvidas estejam cientes dos objetivos financeiros da empresa e das estratégias para alcançá-los.

5. Monitoramento do desempenho: o orçamento permite que as empresas monitorem seu desempenho financeiro ao longo do tempo. Isso ajuda a identificar tendências e avaliar o sucesso das estratégias financeiras integradas.

Em resumo, o orçamento é uma ferramenta fundamental para a gestão financeira das empresas, pois ajuda a planejar, controlar, tomar decisões, comunicar e monitorar o desempenho financeiro.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

São várias as peças orçamentárias que compõem o planejamento de empresas. Uma delas é o Orçamento de Vendas que também é chamado de Projeção de Vendas, Planejamento de Vendas e Previsão de Faturamento.

Orçamento de vendas é um documento que auxiliará donos de empresas a calcularem a estimativa das receitas e vendas futuras de uma empresa para um determinado período de tempo, geralmente um ano. É uma importante ferramenta de planejamento financeiro e estratégico, pois permite que a empresa visualize suas vendas e receitas e ajuste suas operações de acordo. Tem como objetivo fundamental atender aos clientes com excelência, considerando aspectos como preço, qualidade, prazos e outros fatores que podem influenciar a decisão de compra do consumidor.

O processo de elaboração de um Orçamento de Vendas geralmente envolve os departamentos de vendas, finanças e marketing da empresa. Eles devem trabalhar em conjunto para estabelecer metas e objetivos realistas e a equipe de vendas deve estar empenhada para atingir essas metas. Devem ser considerados o sistema de lançamento de novos produtos e serviços, o sistema que a empresa usará para promover as vendas, e os preços dos seus produtos ou serviços. Definir as estratégias de marketing e vendas executadas, e monitorar o desempenho da empresa ao longo do período orçamentário.

As características do orçamento variam de acordo com a atividade e o porte de cada empresa. Uma das principais questões a serem consideradas é se o sistema de produção da empresa é voltado para a demanda puxada ou empurrada. Há também a variedade da carteira de produtos que a empresa comercializa, produz e também influencia as características do orçamento. Outras questões a serem consideradas incluem o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, entre outros fatores que podem afetar as vendas e, conseqüentemente, a receita da empresa.

Ao elaborar o Orçamento de Vendas, é importante considerar também os diferentes tipos de canais de distribuição que a empresa utiliza para levar seus produtos ao mercado. Cada canal tem suas próprias características e custos associados, e isso pode afetar as projeções de vendas e as decisões de investimento da empresa. Os mais utilizados são:

- Vendas diretas: usado para produtos que são consumidos diretamente pelos clientes finais.
- Vendas a varejo: usado para produtos que passam por transformação antes de serem vendidos aos clientes.
- Venda via agentes ou representantes: comumente utilizado para produtos negociados em bolsa de valores.

Quanto ao transporte, a escolha do modal dependerá do tipo de produto e da atividade econômica da empresa. O modal rodoviário é o mais utilizado no Brasil, seguido por ferroviário, marítimo e fluvial. As empresas também podem optar por possuir frota própria ou terceirizar a atividade de transporte. É importante que essa escolha esteja contemplada no orçamento de vendas da empresa para garantir a eficiência e viabilidade das operações.

Orçamento de Vendas é uma peça-chave para o sucesso de qualquer empresa, pois ajuda a garantir que a organização esteja atendendo às necessidades dos clientes e maximizando as oportunidades de negócios no mercado.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento das despesas operacionais é muito importante para a gestão da empresa na medida em que se torna estratégico conhecer os gastos que a mesma deverá suportar para administrar e comercializar seus produtos ou serviços por um determinado período. É constituído por quatro despesas que são: Administrativas, Vendas (Comerciais), Tributárias e Financeiras.

Tem como característica planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionados à empresa, diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas. Também tem o objetivo de avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa.

As despesas administrativas são por natureza, predominantemente despesas fixas, pois são despesas que não sofrem alterações expressivas em sua composição por não se vincularem às rotinas operacionais da produção ou de vendas. Os principais itens que se caracterizam como despesas administrativas são:

- Aluguéis e condomínios;
- Salários, férias, 13º salário, indenizações, aviso prévio e encargos sociais do pessoal administrativo;
- Material de expediente;
- Comunicações;
- Manutenção e consertos;
- Despesas com água e energia, telefone, internet;
- Despesas com apólice de seguros;
- Depreciações de ativos imobilizados vinculados à administração.

O orçamento de despesas com vendas é o instrumento que irá relacionar os itens a serem desembolsados, vinculadas à comercialização de produtos ou serviços da empresa, no período projetado. As despesas de vendas, podem ocorrer antes, durante e após a venda se concretizar. Se caracterizam assim:

- Antes da venda: publicidade, viagens, material promocional, amostras, feiras etc.
- Durante a venda: salários, encargos, comissões etc.
- Após a venda: fretes, embalagens, tributos incidentes ao transporte dos produtos vendidos etc.

O orçamento das despesas tributárias é uma ferramenta que podemos estimar e gerir com segurança os tributos que a empresa deverá recolher nas esferas municipal, estadual e federal. Tem como objetivo fundamental projetar os desembolsos com tributos, que a empresa deverá pagar, no período projetado. As despesas tributárias de maior importância são:

- Contribuição para o PIS e COFINS;
- Imposto de renda;
- Imposto predial, territorial urbano;
- Imposto sindical;
- Imposto de importação;
- Imposto sobre serviços de qualquer natureza;
- Imposto sobre propriedade de veículos automotores;
- Taxas e licenças junto a órgãos públicos;
- Tributos diversos.

O orçamento de despesas financeiras estará vinculado às captações de recursos financeiros na forma de capital de giro ou capital fixo, procurando viabilizar as atividades operacionais da empresa no período projetado. As despesas financeiras decorrem de empréstimos e financiamentos, portanto a elaboração do orçamento das despesas financeiras deverá relacionar: juros, descontos obtidos nas compras, descontos

concedidos nas vendas, taxas de manutenção de contas e transações bancárias incidentes inclusive sobre eventuais aplicações. As principais despesas financeiras são:

- Juros de financiamento e de empréstimos;
- IOF – Imposto Incidente sobre as Operações Financeiras;
- Taxas de abertura de crédito;
- Correções e atualizações monetárias;
- Comissões bancárias.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial e a DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) são duas ferramentas essenciais para a gestão financeira de uma empresa. O orçamento empresarial é um plano financeiro detalhado que estabelece as receitas e despesas da empresa para um determinado período, geralmente um ano. Já a DRE é um relatório contábil que apresenta o resultado financeiro da empresa em um determinado período, mostrando como receitas, despesas e lucro ou prejuízo.

O orçamento empresarial e a DRE estão intimamente ligados, pois o orçamento é a base para a elaboração da DRE. A DRE reflete o desempenho financeiro da empresa, enquanto o orçamento é um plano para alcançar esse desempenho.

Para elaborar o orçamento empresarial, é necessário estimar as receitas e despesas da empresa com base em projeções de vendas, custos e despesas operacionais. É importante que o orçamento seja realista e baseado em informações concretas, para que possa ser utilizado como uma ferramenta eficaz para a tomada de decisões.

A DRE, por sua vez, é elaborada com base nas informações financeiras do período em questão, apresentando as receitas, custos e despesas da empresa. A partir do

DRE, é possível analisar o desempenho financeiro da empresa e identificar pontos fortes e fracos, além de tomar decisões estratégicas para melhorar a rentabilidade.

Em resumo, o orçamento empresarial e o DRE são ferramentas fundamentais para a gestão financeira de uma empresa, permitindo uma visão clara e detalhada do desempenho financeiro da empresa e auxiliando na tomada de decisões estratégicas para melhorar a rentabilidade.

Segue abaixo a projeção do primeiro trimestre, segundo trimestre e terceiro trimestre do ano de 2023, da empresa escolhida, Havaianas. Os fatores econômicos e seus valores, foram disponibilizados pela empresa Alpargatas S.A, fundadora da Havaianas.

(REAIS MIL)

	4T 2022	1T 2023	2T 2023	3T 2023
Receita Operacional	3.483.006	3.534.206	3.586.159	3.638.876
Imposto s/vendas	43.199	43.834	44.478	45.132
CMV	- 2.155.421	- 2.185.166	- 2.217.288	-2.249.882
Lucro Bruto		1.305.206	1.324.393	1.343.861
Despesas com vendas Gerais e Administrativas	- 189.619	- 192.406	- 195.235	- 198.105
Outras receitas/despesas operacionais	- 1.184.025	- 1.201.430	- 1.219.091	-1.237.012
Lucro Operacional		- 88.630	- 89.933	- 91.255
Imposto de Renda	- 41.221	- 41.827	- 42.442	- 43.066
Lucro Líquido		- 130.457	- 132.375	- 134.321

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O cenário tributário do Brasil é caracterizado por uma carga tributária elevada e complexa, que inclui diversos impostos e contribuições. Os principais impostos federais são o Imposto de Renda, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e o Imposto sobre Importação (II). Além disso, há as contribuições sociais, como a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Em nível estadual, destaca-se o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que incide sobre a circulação de produtos e serviços dentro do território estadual. Já em nível municipal, o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) é um dos principais tributos cobrados pelos municípios.

A complexidade do sistema tributário brasileiro se deve, em grande parte, à existência de diferentes regimes de tributação, como o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real, cada um com regras específicas. Além disso, há uma série de benefícios fiscais e incentivos concedidos pelo governo em diversos setores da economia.

Apesar de alguns esforços recentes para simplificar o sistema tributário, como a reforma tributária em discussão no Congresso Nacional, ainda há muito a ser feito para tornar o ambiente tributário brasileiro mais favorável aos negócios e menos burocrático.

A Havaianas está enquadrada no regime do Lucro Real.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro real e lucro tributável são conceitos relacionados ao cálculo do imposto de renda devido pelas empresas no Brasil. O lucro real é o resultado contábil da empresa, apurado de acordo com as normas contábeis e fiscais cumpridas, sem qualquer ajuste ou adição prevista pela legislação tributária. É a base de cálculo para o Imposto de Renda devido pela empresa. Já o lucro tributável é o lucro real ajustado mediante as adições, exclusões e compensações, segundo o conceito da legislação do IR, são elas:

Adições	Referem-se às despesas contabilizadas pela empresa, mas que são limitadas ou não admitidas pela legislação. Ex: multas por infrações fiscais, multas de transito, etc.
Exclusões	São valores que lei permite subtrair do Lucro Líquido para efeito fiscal. Ex: dividendos obtidos de investimentos em outras empresas, valor da avaliação pelo método de equivalência patrimonial (participações em outras Cias.)
Compensações	Podem ser compensados os prejuízos finais dos períodos-base anteriores (Limitado em 30% do Lucro Líquido).

As adições, exclusões e compensações deverão ser efetuadas no LALUR, para manter registrados todos os ajustes realizados. O LALUR é dividido em duas partes, A e B. Na parte A, serão registrados, de forma analítica, por data, as despesas que, conforme previsão legal, devem ser excluídas do lucro real. Já na parte B, será registrado o controle dos valores que afetam o lucro real de períodos futuros, como prejuízo a compensar, depreciação acelerada incentivada, entre outros. Exemplo:

LALUR	
PARTE A - DEMONSTRATIVO DO LUCRO REAL	
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO 500.000	
(+) ADIÇÕES	
Multas por infração de trânsito	8.000
Multa por auto-infração fiscal	37.000
TOTAL DAS ADIÇÕES	45.000
(-) EXCLUSÕES	
Resultado Equivalência Patrimonial	22.000
TOTAL DAS EXCLUSÕES	22.000
(-) COMPENSAÇÕES	
Prejuízos finais de anos anteriores	17.000
TOTAL DAS COMPENSAÇÕES	17.000
(=) LUCRO REAL	506.000

Ou seja, é o lucro real acrescido de despesas que não são dedutíveis para fins fiscais e de receitas que não são tributáveis, além da exclusão de certos lucros e receitas isentos ou não tributáveis. O cálculo do imposto de renda da pessoa jurídica no Brasil é feito com base no lucro tributável, e não no lucro real. Por isso, é importante que as empresas realizem o cálculo correto do lucro tributável, a fim de evitar autuações fiscais e pagar apenas os impostos devidos.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário brasileiro simplificado que utiliza apenas as receitas da empresa para a apuração do resultado do IRPJ e da CSLL. Desta forma, esses tributos são calculados por um resultado estimado, encontrado por meio de percentuais definidos em lei.

A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento seja o lucro. Para aderir ao lucro presumido precisa ter faturado abaixo de R\$78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos como: bancos e empresas públicas.

As vantagens do Lucro Presumido são:

- Se faz menos cálculos e guarda menos documentos que no lucro real;
- Menor chance de recolhimentos incorretos;
- Se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos;
- Alíquotas menores para PIS e COFINS.

As desvantagens são:

- Não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS;
- Se a empresa estiver com uma margem de lucro menor que a presunção, estará pagando mais imposto que no lucro real.

Prestadores de serviços tem margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade.

As apurações mensais do Lucro Presumido são:

- Imposto Sobre Serviço (ISS): de 2,5% a 5% conforme a cidade e serviço prestado;
- Programa de Integração Social (PIS): 0,65%;
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social: (COFINS): 3%.

Já as apurações trimestrais são:

Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) que vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, apenas sobre os percentuais de presunção de lucro. As porcentagens

do IRPJ variam de 1,6% até 32% sobre o faturamento, já as porcentagens da CSLL são 12% ou 32%.

O IRPJ além da alíquota específica, terá também um adicional de 10% do valor a mais quando a parcela do lucro presumido exceder o valor resultante de R\$20 mil por mês, ou R\$60 mil por trimestre.

ATIVIDADES	IRPJ	CSLL
1) REVENDA DE COMBUSTÍVEIS derivados de petróleo (gasolina, óleo diesel, GLP).	1,60%	12%
2) REVENDA DE ÁLCOOL Etílico Carburante.		
3) REVENDA DE GÁS NATURAL.		
4) COMÉRCIO E INDÚSTRIA.	8%	12%
5) SERVIÇOS DE TRANSPORTE DE CARGAS.		
6) SERVIÇOS HOSPITALARES e de auxílio diagnóstico e terapia, patologia clínica, imagenologia, anatomia patológica e citopatologia, medicina nuclear e análises e patologias clínicas, desde que a prestadora destes serviços seja organizada sob a forma de sociedade empresária e atenda às normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa		
7) CONSTRUÇÃO CIVIL (empreitada com emprego de material) loteamento de terrenos, incorporação imobiliária e venda de imóveis construídos ou adquiridos para a revenda.		
8) ATIVIDADE RURAL.		
9) INDUSTRIALIZAÇÃO (inclusive com material encomendado).	16%	12%
10) SERVIÇOS DE TRANSPORTES (exceto de cargas)		
11) SERVIÇOS EM GERAL (inclusive os listados nos itens 13 a 17 desta tabela). Somente poderá ser usado o percentual de 16% quando a receita bruta anual dos serviços em geral: a) não exceder a R\$ 120.000,00; b) for exclusiva de serviços; A partir do mês que o acumulado exceder a R\$ 120.000,00 ficará sujeita ao pagamento da diferença de IRPJ, até o mês seguinte sem multa e sem juros (IN SRF 93/97, art. 3o).	16%	32%
12) SERVIÇOS PRESTADOS POR EMPRESAS DE PROFISSÕES LEGALMENTE REGULAMENTADAS.	32%	32%
13) ADMINISTRAÇÃO, LOCAÇÃO OU CESSÃO DE BENS MÓVEIS OU IMÓVEIS E DIREITOS DE QUALQUER NATUREZA.		
14) CORRETORA DE SEGUROS, DE IMÓVEIS, REPRESENTANTE COMERCIAL (*).		
15) SERVIÇOS EM GERAL (Não especificados anteriormente)	32%	32%
16) COMPRA E VENDA DE VEÍCULOS USADOS. EQUIPARAÇÃO A OPERAÇÕES DE CONSIGNAÇÃO: A Receita bruta será a diferença entre o valor de alienação e o custo de aquisição do veículo. (Lei n 9.716/98, art. 5º)		
17) CONSTRUÇÃO CIVIL – exclusivamente mão-de-obra	32%	32%

Para calcular o Lucro Presumido devemos fazer desta forma:

Uma empresa X01 que comercializa produtos, obteve um faturamento de R\$200 mil em janeiro, R\$210 mil em fevereiro e R\$220 mil em março. O ISS da cidade é de 5%, os impostos mensais serão os seguintes sobre o faturamento, para o primeiro trimestre do ano de referência:

	Janeiro (R\$ 200 MIL)	Fevereiro (R\$ 210 MIL)	Março (R\$ 220 MIL)
PIS (0,65%)	R\$ 1.300,00	R\$ 1.365,00	R\$ 1.430,00
CONFINS (3%)	R\$ 6.000,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.600,00
ISS (5%)	R\$ 10.000,00	R\$ 10.500,00	R\$ 11.000,00

Para o cálculo de IRPJ e CSLL para o trimestre será o seguinte: (lembrando que a presunção para comercialização será de 8% para IRPJ e de 12% para CSLL).

	Faturamento Trimestre	Base de Cálculo IRPJ
IRPJ (8%)	R\$ 630.000,00	R\$ 50.400,00

Como o valor da Base de Cálculo não ultrapassou o valor de R\$20 mil mês, ou R\$60 mil trimestral, não haverá a adição dos 10% sobre o valor do IRPJ. Sendo assim, após encontrar o valor da Base de Cálculo para o Trimestre é só aplicar a alíquota de 15% para o IRPJ.

	Base de Cálculo IRPJ	IRPJ a Pagar

IRPJ (15%)	R\$ 50.400,00	R\$ 7.560,00
-------------------	------------------	-----------------

Para calcularmos o CSLL faremos da seguinte forma:

	Faturamento Trimestre	Base de Cálculo CSLL
CSLL (12%)	R\$ 630.000,00	R\$ 75.600,00

Após encontrar a Base de Cálculo para o trimestre, devemos então aplicar a alíquota de 9% sobre o valor.

	Base de Cálculo CSLL	CSLL a Pagar
CSLL (9%)	R\$ 75.600,00	R\$ 6.804,00

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário que visa simplificar a forma de pagamento de impostos para micro e pequenas empresas, além de reduzir a carga tributária. Com ele, é possível acomodar diversos tributos em uma única guia e pagar uma alíquota diferenciada, que varia de acordo com a faixa de faturamento. Antes do Simples, as micro e pequenas empresas precisavam pagar impostos de forma separada e em dados diferentes, o que muitas vezes gerava dificuldades e atrasos no pagamento.

Além disso, as alíquotas aplicadas eram as mesmas para empresas grandes e pequenas, o que muitas vezes tornava uma carga tributária muito pesada para as micro e pequenas empresas.

Com o Simples Nacional, as micro e pequenas empresas conseguem pagar seus impostos de forma mais simples e eficiente, além de terem uma carga tributária mais justa e compatível com a sua capacidade de pagamento.

Tanto ME (Microempresas) quanto EPP (Empresas de Pequeno Porte) podem optar pelo Simples Nacional se sua receita bruta anual estiver dentro do limite de R\$ 4,8 milhões, e o valor é aplicado proporcionalmente ao período de atividade caso a empresa seja aberta durante o ano.

Tipos de empresas classificadas como Simples

Empresa	Receita Bruta
Microempreendedor Individual (MEI)	Receita Bruta Anual de até R\$81 mil
Microempresa (ME)	Receita Bruta Anual de até R\$360 mil
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	Receita Bruta Anual entre R\$ 360 mil e
	R\$ 4,8 milhões

Além do limite de faturamento anual de até 4,8 milhões de reais, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada no regime tributário do Simples Nacional no Brasil. As principais condições são:

1. A empresa deve ser uma Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), de acordo com as configurações legais.
2. A empresa não pode possuir sócios que morem no exterior.

3. A empresa não pode ter como atividade principal atividades vedadas pelo Simples Nacional, como instituições financeiras, empresas de factoring, empresas de leasing, entre outras.
4. A empresa não pode ser uma Sociedade Anônima (S/A) ou ter capital aberto.
5. A empresa não pode ser sócia de outra empresa.
6. A empresa não pode ter faturamento anual superior a 4,8 milhões de reais, considerando o faturamento de todas as empresas das quais os sócios participam.
7. A empresa não pode ter débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência, exceto aqueles que estiverem em processo de negociação ou parcelamento.

Vantagens do Simples Nacional

Com a utilização do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), a empresa pode pagar diversos impostos numa única guia mensal, o que reduz a burocracia e facilita a gestão financeira do negócio. Além disso, as tabelas de alíquotas reduzidas ajudam a reduzir a carga tributária sobre as empresas de menor porte. Com a contabilidade simplificada e menos declarações, os funcionários podem dedicar mais tempo para o desenvolvimento do negócio, sem precisar se preocupar tanto com questões tributárias e contábeis.

Outra vantagem do Simples Nacional é que as empresas que optam por esse regime podem ter acesso a benefícios em processos de licitação e na exportação de produtos. Isso porque o Simples Nacional é um regime que estimula a formalização das empresas e a geração de empregos, garantindo o desenvolvimento econômico e social do país.

No entanto, é importante ressaltar que o Simples Nacional não é a melhor opção para todas as empresas. Empresas que têm faturamento elevado podem pagar mais impostos do que se optam por outros regimes tributários, como o Lucro Real ou o Lucro Presumido.

Desvantagens do Simples Nacional

As empresas que se enquadram no Simples Nacional não informam na nota fiscal os valores dos impostos de IPI e ICMS, o que impede que seus clientes possam usufruir dos créditos desses impostos. Além disso, as empresas de Pequeno Porte (EPP) que se enquadram no Simples Nacional possuem um limite de exportação de R \$3,6 milhões em mercadorias e serviços, o que pode prejudicar o crescimento da empresa em alguns casos.

É importante lembrar que o cálculo do Simples Nacional é feito com base no faturamento da empresa, e não sobre o lucro. Isso pode levar a situações em que a empresa paga o mesmo valor de tributos, mesmo tendo prejuízos. Por esse motivo, antes de optar pelo Simples Nacional, é essencial considerar a atividade que será transportada e a alíquota correspondente para avaliar se é realmente adotada pelo regime simplificado.

DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional)

É a guia única de pagamento de impostos desse regime tributário. Por ele são recolhidos os seguintes tributos:

- Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS/PASEP);
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS do Simples Nacional);
- Imposto sobre Serviços (ISS);
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).

O prazo de vencimento para pagamento desta guia é sempre até o dia 20 de cada mês. No entanto, se o dia 20 cair em um feriado ou final de semana, o vencimento será adiado para o próximo dia útil. É importante ressaltar que, no caso de empresas cujo faturamento dos últimos 12 meses ultrapasse o valor de R \$3,6 milhões, o ICMS e o ISS serão cobrados em separado do DAS e incluirão as obrigações acessórias de uma

empresa optante pelo Lucro Presumido ou Real. Nesses casos, somente os impostos federais serão recolhidos pela guia Simples Nacional única.

Cálculo do Simples Nacional

Todas as atividades são separadas em 5 anexos diferentes, são eles:

- Anexo I: empresas de comércio (lojas em geral);
- Anexo II: fábricas/indústrias e empresas industriais,
- Anexo III: empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção, além de agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia.
- Anexo IV: empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e serviços advocatícios;
- Anexo V: empresas que fornecem serviços de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros.

Cada uma delas tem a sua tabela de alíquotas para ser usada. Cada tabela é dividida em 6 faixas de faturamento com alíquotas progressivas. Para a primeira faixa de faturamento anual do Simples Nacional de todas as tabelas, até R \$180 mil nos últimos 12 meses, a alíquota é fixa. Se o faturamento ultrapassar este limite, será necessário utilizar uma fórmula para o cálculo da alíquota efetiva:

(faturamento últimos 12 meses * alíquota Simples Nacional da tabela) – dedução da tabela. Faturamento nos últimos 12 meses.

Tabelas do Simples Nacional

Anexo I do Simples Nacional 2023

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0

De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,30%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,50%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,70%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,30%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Anexo II do Simples Nacional 2023

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquot a	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,50%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,80%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,20%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ R\$ 3.600.000,00	14,70%	R\$ 85.500,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Anexo III do Simples Nacional 2023

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,50%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Anexo IV do Simples Nacional 2023

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,50%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,20%	R\$ 12.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00

De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00
--	-----	----------------

Anexo V do Simples Nacional 2023

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,50%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1: Autoconhecimento empreendedor**

O autoconhecimento é uma habilidade fundamental para qualquer empreendedor que deseja alcançar o sucesso. Conhecer a si mesmo significa entender suas forças, fraquezas, valores, crenças e experiências passadas, e usá-las para tomar decisões inteligentes e construir um negócio sustentável.

Aqui estão algumas características sobre o autoconhecimento que na prática ajudam o empreendedor:

1. Saber suas habilidades e restrições. Identifique suas habilidades mais fortes e aquelas que precisam ser melhoradas;
2. Reflita sobre seus valores pessoais e como eles se alinham com a missão e visão da sua empresa, isso pode ajudar a tomar decisões mais consistentes;
3. Saiba seu estilo de liderança e como ele afeta sua equipe;
4. Aprenda a gerenciar suas emoções e lidar com o estresse. O empreendedorismo é uma jornada desafiadora e emocional, e a capacidade de gerenciar suas emoções é fundamental para lidar com os altos e baixos do negócio;
5. Busque feedback regularmente e esteja disposto a aprender com os erros. Isso pode ajudá-lo a identificar oportunidades de melhoria e crescer pessoal e profissionalmente;
6. Estabeleça metas e tenha comprometimento;
7. Tenha persistência e busque sempre oportunidades.

O autoconhecimento é uma habilidade crucial para qualquer empreendedor que deseja alcançar o sucesso em seu negócio, também é essencial para uma pessoa entender suas próprias características e entender o que deve ser melhorado.

Embora algumas pessoas possam ter uma inclinação natural para empreender, as características empreendedoras podem ser desenvolvidas e aprimoradas ao longo do tempo com a experiência, educação e treinamentos adequados. Portanto, qualquer pessoa pode desenvolver habilidades empreendedoras, independentemente de sua origem ou experiência anterior. O empreendedorismo é uma jornada que pode ser iniciada em qualquer momento, e com dedicação e trabalho duro, qualquer um pode ter sucesso.

- **Tópico 2: Competências empreendedoras**

A competência empreendedora é um conceito que se refere as habilidades, conhecimentos e atitudes necessárias para empreender com sucesso. Ela é importante para indivíduos que desejam criar e desenvolver negócios próprios, bem como para aqueles que desejam ser empreendedores em organizações existentes. É importante se ter uma visão clara e estratégias bem definidas para criar valor para a sociedade, o que implica uma orientação para o mercado e para a identificação de oportunidades. Além disso, a competência empreendedora envolve a habilidade de tomar decisões, assumir riscos calculados, mobilizar recursos, liderar, motivar pessoas, e adaptar-se às mudanças.

Embora a competência empreendedora esteja relacionada a competências individuais, ela também está relacionada a um corpo profissional próprio. Há diversas teorias e modelos que explicam os fatores que criaram para o sucesso do empreendedorismo, bem como as habilidades e comportamentos que os empreendedores devem ter para alcançar esse sucesso.

Um estudante empreendedor vai além do que apenas estudar e absorver aquilo que deve ser estudado. Ele procura sempre saber mais, buscar novos aprendizados, tem sempre curiosidades e interesse sobre o conteúdo e sobre o que irá acrescentar no seu conhecimento.

Dentre alguns exemplos de habilidades e ações a se fazer na prática, estão:

1. Planejamento com todas as estratégias, metas e prazos;
2. Proatividade para tomar suas decisões necessárias;
3. Espírito Empreendedor que visa ter sempre ideias inovadoras, criar, ter visões futuras com o objetivo de sempre melhorar;
4. Perseverança é a capacidade de continuar trabalhando em direção a um objetivo, mesmo quando as coisas não estão indo bem, pode ser a chave para alcançá-lo;
5. Resiliência é a capacidade de lidar com as adversidades e superar a dificuldade, mesmo em fase de circunstâncias difíceis ou estressantes;
6. Inovação é querer propor novas ideias, ter vontade de melhorar e ser criativo;
7. Aprender com os erros é tirar boas lições e nunca desistir por algum ocorrido;
8. Ter disciplina e cumprir com as devidas tarefas;
9. Organização e ter planejamentos são necessários para um bom resultado;
10. Correr riscos e saber como lidar com eles quando necessário;
11. Aumentar a rede de contatos para ter um bom sucesso.

Desenvolver habilidades de comunicação é essencial para o empreendedor conseguir transmitir a sua mensagem de forma clara e objetiva para os seus clientes, funcionários e investidores. Além disso, ter a capacidade de se relacionar bem com as pessoas é fundamental para construir parcerias e alianças estratégicas que podem ajudar a apoiar o negócio.

Inteligência emocional é uma competência cada vez mais valorizada no ambiente de negócios. Ela permite que o empreendedor saiba lidar com as suas próprias emoções e com as emoções dos outros, de forma a manter um ambiente de trabalho saudável e produtivo.

A persuasão e a negociação são habilidades importantes para o empreendedor conseguir fechar negócios, conseguir investimentos e vender o seu produto ou serviço.

A liderança é outra habilidade crucial, pois permite que o empreendedor consiga motivar e inspirar a sua equipe a alcançar os objetivos da empresa. As atitudes do empreendedor também são fundamentais. Saber ouvir os clientes e funcionários permite que o empreendedor entenda melhor as necessidades do mercado e do seu tempo. Confiar nas suas próprias escolhas e decisões é importante para que ele consiga seguir em frente mesmo diante das dificuldades.

Tornar-se uma autoridade no assunto de domínio permite que o empreendedor tenha mais confiança no mercado. A humildade é importante para que ele saiba reconhecer os seus erros e aprender com eles. Trabalhar com paixão é fundamental para que ele mantenha a motivação mesmo nos momentos mais difíceis. Enxergar os obstáculos como oportunidade permite que ele encontre soluções inovadoras para os problemas da empresa. E respeitar as pessoas, pois o reconhecimento é importante para manter uma equipe motivada e engajada.

- **Tópico 3: Motivação**

A motivação empresarial é um fator chave para o sucesso de uma empresa, pois é responsável por impulsionar os colaboradores a alcançarem seus objetivos, bem como os objetivos da organização. É o que os incentiva a fazer o seu melhor e a trabalhar com paixão e empenho, independentemente dos desafios que possam surgir.

Existem diversas formas de motivar os colaboradores em uma empresa, como oferecer remuneração e benefícios justos, oportunidades de crescimento e desenvolvimento profissional, ambiente de trabalho agradável e estimulante, reconhecimento pelo trabalho bem-feito, feedback construtivo, entre outras.

Além disso, a liderança da empresa também desempenha um papel importante na motivação empresarial. Os líderes devem ser capazes de inspirar e motivar seus colaboradores, estabelecendo metas claras e realistas, fornecendo orientação e apoio, e incentivando a criatividade e a inovação.

Em resumo, a motivação empresarial é essencial para o sucesso de uma empresa, pois promove o comprometimento, o empenho e a dedicação dos colaboradores, o que resulta em um ambiente de trabalho mais produtivo, eficiente e positivo.

- **Tópico 4: Cultura empreendedora**

Cultura empreendedora é um conjunto de valores, crenças e comportamentos que promovem a inovação, a criatividade e o espírito empreendedor em indivíduos e organizações. Essa cultura valoriza a busca por soluções criativas para problemas e desafios, a disposição para correr riscos calculados, a adaptabilidade a mudanças e a capacidade de aprender com os erros.

Uma cultura empreendedora pode ser cultivada em diferentes ambientes, desde empresas e startups até em escolas e universidades. Ela pode ser incentivada por meio de programas de educação empreendedora, treinamentos e premiações para projetos inovadores.

Uma cultura empreendedora é importante porque promove o desenvolvimento econômico e social, impulsionando a criação de novos negócios e soluções para problemas sociais. Além disso, ela também ajuda os indivíduos a desenvolver habilidades importantes, como liderança, trabalho em equipe, comunicação e resiliência.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O vídeo relata algumas das habilidades mais importantes para o empreendedorismo. Nesse assunto são abordadas 06 (seis) dicas que são indispensáveis, entre elas estão: capacidade de tomar decisões, habilidade de comunicação, habilidade de liderança, entre outras. As dicas para o empreendedorismo são importantes porque podem ajudar os empreendedores a alcançar o sucesso em seus negócios. Empreender pode ser um desafio, e muitas vezes os empreendedores enfrentam obstáculos que podem impedir o crescimento de seus negócios. As dicas para

o empreendedorismo podem ajudar os empreendedores a evitar alguns desses obstáculos, ou a superá-los caso já os tenham enfrentado.

Em resumo, as dicas para o empreendedorismo podem ajudar a transformar uma ideia em um negócio bem-sucedido e sustentável, e maximizar as chances de sucesso do empreendedorismo em geral.

Link para acesso ao vídeo: <https://youtu.be/T3pvUOOF9bk>.

4. CONCLUSÃO

Neste trabalho foi abordado assuntos sobre os regimes tributários no Brasil e os tipos de orçamentos.

Conclui-se, portanto, que o regime tributário e os tipos de orçamento são elementos essenciais na gestão financeira de qualquer empresa.

No Projeto, é apresentado três regimes tributários principais no Brasil: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. Mostra-se que a escolha do regime tributário adequado ao perfil do negócio pode impactar diretamente nos lucros e na saúde financeira da empresa, pois o pagamento de tributos e impostos é uma obrigação constante e significativa.

Da mesma forma, a elaboração de orçamentos é fundamental para garantir que as finanças da empresa estejam sempre sob controle, e para orientar as decisões de investimentos e despesas. Portanto, com um bom planejamento orçamentário, a empresa pode tomar decisões mais estratégicas e evitar problemas financeiros no futuro.

A empresa escolhida foi a Havaianas, a empresa tem uma história rica em inovação e empreendedorismo, e tem se mantido relevante e competitiva em um mercado cada vez mais globalizado.

Conclui-se também, sobre as atividades no conteúdo de formação para a vida o empreendedorismo, que para ser um bom empreendedor é preciso ter uma combinação de habilidades, traços de personalidade e conhecimentos específicos, e que existem também diversos fatores que são essenciais e indispensáveis para se tornar um empreendedor de sucesso e ter um negócio próspero.

Por fim, o sucesso como empreendedor também depende da capacidade de aprender com os erros, de buscar orientações, e de continuar evoluindo.

REFERÊNCIAS

<https://slideplayer.com.br/slide/2309616/>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/#:~:text=O%20Lucro%20Presumido%20%C3%A9%20um,do%20faturamento%20%C3%A9%20o%20lucro.>

<https://www.gestaocontabilidade.net/uploads/downloads/presuncao-presumido-20170324104346.pdf>

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

<https://blog.bling.com.br/simples-nacional-mei/>

[https://www.scielo.br/j/cebape/a/XTsRzQpDW9pbRnmQPrqGkYM/?lang=pt#:~:text=Antonello%20\(2005\)%20definiu%20compet%C3%Aancia%20empresarial,ou%20intang%C3%ADveis\)%20para%20a%20sociedade.](https://www.scielo.br/j/cebape/a/XTsRzQpDW9pbRnmQPrqGkYM/?lang=pt#:~:text=Antonello%20(2005)%20definiu%20compet%C3%Aancia%20empresarial,ou%20intang%C3%ADveis)%20para%20a%20sociedade.)

<https://www.remissaonline.com.br/blog/competencias-empresariais/>

<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-orcamento-de-vendas/>

<https://blog.bomcontrole.com.br/projecao-de-vendas/>

<https://ri.alpargatas.com.br/listresultados.aspx?idCanal=wiumvO4IPwrRa7r34jMcIw==>

<https://unifeob.grupoa.education/plataforma/course/304834/content/3028052>

PADOVEZE, C. L. Planejamento orçamentário. São Paulo: Thomson, 2005.

ZDANOWICZ, J. Eduardo. Orçamento operacional. Porto Alegre: Editora Sagra, 1989.

ZDANOWICZ, J. E. Planejamento financeiro e orçamento. 4.ed. Edição. Porto Alegre. Editora Sagra Luzzatto, 2001.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos
CURSO: Administração
MÓDULO: Módulo Orçamentos e Tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Moraes Doval; Gestão Estratégica De Tributos - Prof. Antonio Donizete Fortes.
ESTUDANTE: Gustavo Castro Ferreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Primeiro Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: No Projeto, foi abordado pela equipe temas sobre regimes tributários, orçamentos e tópicos sobre o empreendedorismo, com o objetivo de mostrar claramente como ser um bom empreendedor e todos os requisitos necessários para ter um negócio de sucesso.
Desafio: Tentamos fazer com empresa aqui da cidade de São João, pois achamos mais interessante o aprendizado que iríamos fazer. Porém, sem sucesso, as empresas não quiseram passar seus resultados. Optamos então por uma empresa listada na bolsa de valores

Cronograma das Ações: Dividimos as tarefas entre os integrantes do grupo para que cada um pudesse fazer as pesquisas e buscar as informações necessárias, após isso, analisamos e montamos cada tópico do projeto.

Síntese das Ações: Foram feitas semanalmente reunião online, pelo google meet, para deliberar sobre o projeto e designar o que cada integrante ficaria responsável de desenvolver

a. Aspectos positivos: Aprofundar os estudos e colocar em prática os ensinamentos aprendidos.

b. Dificuldades encontradas: Encontro da empresa para o PI.

c. Resultados atingidos: Acreditamos ter obtido um ótimo resultado, a vista que coletamos as informações e propostas solicitadas.

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100065	NOME Gustavo Castro Ferreira
RA 1012023100177	NOME Karla Castro Ferreira
RA 1012023100048	NOME Sabrina de Castro
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos
CURSO: Administração
MÓDULO: Módulo Orçamentos e Tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval; Gestão Estratégica De Tributos - Prof. Antonio Donizete Fortes.
ESTUDANTE: Karla Castro Ferreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Primeiro Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: No Projeto, foi abordado pela equipe temas sobre regimes tributários, orçamentos e tópicos sobre o empreendedorismo, com o objetivo de mostrar claramente como ser um bom empreendedor e todos os requisitos necessários para ter um negócio de sucesso.

Desafio: Tentamos fazer com empresa aqui da cidade de São João, pois achamos mais interessante o aprendizado que iríamos fazer. Porém, sem sucesso, as empresas não quiseram passar seus resultados. Optamos então por uma empresa listada na bolsa de valores.

Cronograma das Ações: Dividimos as tarefas entre os integrantes do grupo para que cada um pudesse fazer as pesquisas e buscar as informações necessárias, após isso, analisamos e montamos cada tópico do projeto.

Síntese das Ações: Foram feitas semanalmente reuniões online, pelo google meet, para deliberarmos sobre o projeto e designar o que cada integrante ficaria responsável de desenvolver

e. Aspectos positivos: Aprofundar os estudos e colocar em prática os ensinamentos aprendidos.

f. Dificuldades encontradas: Dificuldades encontradas: Encontro da empresa para o PI.

g. Resultados atingidos: Acreditamos ter obtido um ótimo resultado, a vista que coletamos as informações e propostas solicitadas.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100065	NOME Gustavo Castro Ferreira
RA 1012023100177	NOME Karla Castro Ferreira
RA 1012023100048	NOME Sabrina de Castro
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos

CURSO: Administração

MÓDULO: Módulo Orçamentos e Tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval; Gestão Estratégica De Tributos - Prof. Antonio Donizete Fortes.

ESTUDANTE: Sabrina de Castro

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Primeiro Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: No Projeto, foi abordado pela equipe temas sobre regimes tributários, orçamentos e tópicos sobre o empreendedorismo, com o objetivo de mostrar claramente como ser um bom empreendedor e todos os requisitos necessários para ter um negócio de sucesso.

Desafio: Tentamos fazer com empresa aqui da cidade de São João, pois achamos mais interessante o aprendizado que iríamos fazer. Porém, sem sucesso, as empresas não quiseram passar seus resultados. Optamos então por uma empresa listada na bolsa de valores.

Cronograma das Ações: Dividimos as tarefas entre os integrantes do grupo para que cada um pudesse fazer as pesquisas e buscar as informações necessárias, após isso, analisamos e montamos cada tópico do projeto.

Síntese das Ações: Foram feitas semanalmente reuniões online, pelo google meet, para deliberarmos sobre o projeto e designar o que cada integrante ficaria responsável de desenvolver

i. Aspectos positivos: Aprofundar os estudos e colocar em prática os ensinamentos aprendidos.

j. Dificuldades encontradas: Encontro da empresa para o PI.

k. Resultados atingidos: Acreditamos ter obtido um ótimo resultado, a vista que coletamos as informações e propostas solicitadas.

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100065	NOME Gustavo Castro Ferreira
RA 1012023100177	NOME Karla Castro Ferreira
RA 1012023100048	NOME Sabrina de Castro
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME