



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

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
**AMBEV S.A**

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**  
**AMBEV S.A**

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO  
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Jéssica Aparecida Moura, RA 1012021200387

Thainara C Marchiotti de Souza, RA

1012023100301

Aline Paiva de Souza, RA 1012023100319

Ana Beatriz Toesca, RA 1012022100097

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>4</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	14
3.2.1 LUCRO REAL	16
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	17
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	18
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	20
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	21
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	22
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>25</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>26</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>27</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>28</b>

# **1. INTRODUÇÃO**

O presente trabalho diz respeito à gestão orçamentária e à gestão estratégica fiscal, onde tratamos de um projeto integrado sobre a elaboração de um orçamento empresarial e a correspondente análise do regime fiscal da empresa Ambev S.A..Demonstramos as vantagens que a gestão orçamentária e a estratégia de gestão podem proporcionar para as empresas e quais os seus efeitos positivos e negativos para essas, no mercado de trabalho.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Ambev nasceu, em 1999, da união entre as centenárias Cervejaria Brahma e Companhia Antarctica. CNPJ nº 07.526.557/0001-00. A Ambev faz parte da Anheuser-Busch Inbev, conhecida como AB Inbev, que nasceu da união entre o espírito pioneiro da Ambev, com a qualidade belga da Interbrew e a tradição da Anheuser-Busch.

A Ambev é uma empresa de capital aberto, sediada em São Paulo, mas com operações em todo o Brasil e no continente. No total, opera em 16 países das Américas (Antígua, Argentina, Barbados, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Cuba, Dominica, Guatemala, Nicarágua, Panamá, República Dominicana, Saint Vincent e Uruguai).

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

O orçamento nada mais é do que um plano financeiro feito estrategicamente por uma empresa para prever, geralmente de lá 3 anos, receitas e despesas futuras de um negócio. Esse planejamento tem como principal objetivo manter a empresa saudável, estimando valores importantes como os ganhos, as despesas e os investimentos.

Em outras palavras, entendesse que o orçamento empresarial é o plano de negócio da empresa transcrito em números e com ele você consegue definir metas claras e tomar decisões mais inteligentes sobre o seu dinheiro.

Visto que o orçamento trabalha como um guia para prever ações a serem tomadas no futuro com base em dados passados, ele se torna uma importantíssima ferramenta na gestão de um negócio, pois além de permitir que o gestor saiba exatamente o que precisa faturar para cobrir todos os seus gastos ainda permite a visualização da evolução futura da empresa a longo prazo.

#### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O orçamento de vendas como o nome já diz, é o orçamento direcionado a parte de vendas de uma empresa que dependendo do seu segmento de mercado pode-se calcular suas estimativas de lucros e recebimentos em um período pré-determinado que geralmente é mensal, trimestral ou anual, bem como a receita que deverá ser gerada.

Ou seja, nele você deverá documentar suas expectativas para as vendas da sua empresa. Essa expectativa seria feita com base em dados internos e externos do seu negócio, como vendas anteriores, concorrência, clientes e o setor público e econômico.

Esse orçamento integra também quanto produto vai ser vendido, a que preço e como essa receita de vendas será produzida. A partir disso, a empresa deve estabelecer um objetivo e um roteiro para assim atingi-lo, ou pelo menos ficar nas margens do que se espera.

Para desenvolver um orçamento de vendas completo você precisa incluir as seguintes informações e cálculos :

- Declaração de renda
- Balanço
- Fluxo de Caixa
- Período para o qual está preparado
- Compilação de dados reais e orçamentos anteriores de anos anteriores.
- Estimativa do exercício objetivo, respondendo a quê, quanto, onde e como os produtos da empresa serão comercializados.
- Estimativa do papel da empresa no setor e sua evolução.
- Lista de exceções e fatores a serem considerados em possíveis mudanças de mercado.
- Conclusão e dados finais do relatório

Podemos dizer, que com esses pontos a empresa teria um orçamento de vendas bem preciso e simplificado, mas também é muito importante adaptar esses pontos para o que melhor os servir diante do segmento do seu negócio.

### **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS**

O processo de projeção dos custos operacionais das empresas e os fatores que afetam as projeções devem ser mencionados. Há uma série de custos envolvidos na gestão de um negócio. Em termos de contabilidade e despesas operacionais são pagamentos relacionados à operação de uma empresa e à venda de seus produtos ou serviços.

As despesas operacionais são divididas em despesas com vendas e despesas administrativas. No primeiro caso, trata-se de ações voltadas para a comercialização dos produtos da empresa e consistem em custos de publicidade, salários e comissões dos representantes comerciais ou de transporte. As despesas administrativas incluem

desgaste de equipamentos de escritório, aluguel, água, eletricidade, telefone e material de escritório

Ao fazer o orçamento é necessário distinguir vários aspectos ou elementos da contabilidade: vendas, produção, mão de obra, custos de material. e despesas operacionais. Em primeiro lugar, deve-se observar que as taxas de administração não devem ser confundidas com outras despesas usuais, como custos de produção.

O orçamento de despesas operacionais é uma estimativa e baseia-se nas informações do ano anterior. Para custos comerciais fixos, são calculados aqueles que permanecem constantes. Em vez disso, existem custos de venda variáveis, que obviamente dependem do volume de vendas, como material de embalagem do produto e comissões de vendas.

Temos as despesas administrativas e de vendas que formam o conjunto de despesas operacionais, mas também existem outros gastos como os indiretos de fabricação, os relacionados à compra ou despesas financeiras. Em relação às receitas se destacam as financeiras, as relacionadas a investimento, por dividendos ou descontos de compra

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que exhibe a abreviação da posição financeira de uma empresa em um determinado período apurado, conforme o regime de competência, com base nas modificações fomentadas pela lei Nº 11.638/07, eliminando-se as despesas e receitas não operacionais. A Lei correlaciona o que foi delineado no orçamento com as receitas e despesas, divulgando o resultado líquido do negócio, ou seja, aponta se o que a empresa obteve como resultado foi lucro ou prejuízo operacional. Com os impostos, custos, receitas, despesas detalhadas, o empreendedor tem uma noção acerca da situação financeira da empresa e, dessa forma, consegue tomar decisões mais eficazes e certeiras.

Dessa maneira, ele é sempre elaborado após o fim do exercício financeiro (que começa em 1º de janeiro e vai até 31 de dezembro) e deve discriminar o resultado deste



período, ou seja, o resultado líquido do ano. A DRE pode ser mensal, bimestral, trimestral, semestral ou anual, para a análise apresentada contamos com as informações disponibilizadas na Demonstração de Resultados da Ambev, no período trimestral do ano de 2022.

Mas, afinal, o que deve constar na DRE?

Não existe um modelo oficial da Demonstração do Resultado do Exercício que as empresas devem usar. Mas, há diretrizes na legislação que determinam o que deve obrigatoriamente estar em toda DRE. Segundo o artigo 187 da Lei Nº 6.404/1976 (e sua modificação pela Lei 11.638/2007), devem constar na DRE as seguintes informações:

- I. A receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
- II. A receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- III. As despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
- IV. O lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;
- V. O resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;
- VI. As participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;
- VII. O lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação de capital social.

Qual é a estrutura da DRE?

Apesar de não existir um modelo exato para a DRE, é fundamental que ela inclua todas as informações exigidas pela legislação. Contudo, dependendo do porte da empresa e das atividades exercidas, a estrutura pode variar. Pode ser usado como base para elaborar a demonstração, o modelo abaixo:

Receita Bruta: é o valor faturado no período; Deduções e abatimentos - imposto que incidiram na venda de produtos ou serviços, como PIS/Cofins e ICMS;

Receita Líquida: é o resultado da subtração das deduções em relação à receita bruta;

Custo de mercadorias vendidas - valor total dos custos envolvendo os produtos comercializados;

Custo de serviços vendidos - total de custos relacionados aos serviços prestados;

Lucro Bruto: é o resultado da receita líquida, menos os custos citados acima;

Despesas com Vendas - custos envolvidos na venda, como brindes, comissões de vendas, etc;

Despesas Financeiras: envolve juros pagos, despesas bancárias, descontos concedidos, entre outras;

Despesas Administrativas: é o que traz mais custos: envolve todas as despesas relacionadas ao funcionamento do negócio, como aluguel, água, energia elétrica, pagamento de funcionários, combustível, seguros, etc.

Lucro ou Prejuízo Parcial: é o resultado do lucro bruto com as subtração de todas as despesas citadas;

Provisões do IRPJ e da CSLL - custos com o recolhimento dessas taxas, sendo que o IRPJ é calculado sobre a renda bruta e o CSLL sobre a renda líquida;

Demais despesas - aqui, é preciso indicar as despesas extra operacionais, como dividendos, juros de empréstimos, etc;

Resultado Líquido do Exercício: após subtrair as despesas listadas do lucro ou prejuízo parcial, a empresa terá o valor final da DRE.

## **DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS**

<b>R\$ milhões</b>	<b>1T22</b>	<b>2T22</b>	<b>3T22</b>	<b>4T22</b>
Receita Líquida	18.439,2	17.989,0	20.587,6	22.693,0
Custo Produtos vendidos	(9.414,5)	(9.374,3)	(10.648,1)	(10.985,3)

<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>9.024,7</b>	<b>8.614,7</b>	<b>9.939,6</b>	<b>11.707,8</b>
Despesas logísticas	(2.529,0)	(2.615,0)	(3.000,4)	(3.250,9)
Despesas Comerciais	(1.517,0)	(1.875,9)	(1.896,4)	(2.048,1)
Despesas Administrativas	(1.172,4)	(1.294,8)	(1.314,3)	(1.454,2)
Outras receitas/(despesas) operacionais	386,7	1.239,4	348,7	539,1
<b>LUCRO OPERACIONAL AJUSTADO</b>	<b>4.192,0</b>	<b>4.068,5</b>	<b>4.077,1</b>	<b>5.493,6</b>
Itens não usuais	(27,2)	(31,2)	(19,8)	(65,0)
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>4.164,7</b>	<b>4.037,3</b>	<b>4.057,3</b>	<b>5.428,6</b>
Resultado Financeiro Líquido	(596,7)	(495,5)	(1.251,1)	(1.079,9)
Participação nos resultados de empreendimentos controlados em conjunto	(2,4)	(3,2)	(2,4)	(21,1)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>3.565,6</b>	<b>3.538,6</b>	<b>2.803,9</b>	<b>4.327,5</b>
Despesas com imposto de renda contribuição social	(36,8)	(474,6)	411,1	755,9
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>3.528,8</b>	<b>3.064,0</b>	<b>3.215,0</b>	<b>5.083,4</b>
<b>PARTICIPAÇÃO DOS CONTROLADOS</b>	<b>3.412,8</b>	<b>2.969,7</b>	<b>3.108,6</b>	<b>4.966,9</b>

<b>ARTICIPAÇÃO DOS NÃO CONTROLADOS</b>	<b>116,1</b>	<b>94,3</b>	<b>106,5</b>	<b>116,5</b>
--	--------------	-------------	--------------	--------------

A projeção de uma DRE conta com diversas variáveis, entre elas as variações econômicas e de mercado. Como aliado para fazer uma boa análise macroeconômica, os gestores podem contar com a análise PESTAL, sua sigla significa: Política, Economia, Social, Tecnologia, Ambiental, e Legal, esses fatores podem afetar a empresa, causando possíveis alterações na DRE.

Para ser feita a análise é importante levar em consideração os aspectos que são exemplificados abaixo:

(P) Fatores Políticos: políticas governamentais, eleições e tendências políticas, mudanças de governo, financiamento, bolsas, conflitos, problemas políticos internos, entre outros;

(E) Fatores Econômicos: economia local, tributação, inflação, juros, problemas sazonais, crescimento da indústria, taxas de importação/exportação, comércio internacional, taxas de câmbio internacionais, taxa de desemprego, situação de dívida externa, entre outros;

(S) Fatores Sociais: taxa de crescimento, mudanças de gerações, tendências de estilo de vida, tabus culturais, padrão de compras, problemas éticos, faixa etária, classe social, entre outros;

(T) Fatores Tecnológicos: tecnologias emergentes, legislação tecnológica, pesquisa e inovação, informação e comunicações, desenvolvimento de tecnologia concorrente, problemas de propriedade intelectual, entre outros;

(E) Fatores Ecológicos: regulamentos ambientais, sustentabilidade, gestão de resíduos, poluição, entre outros;

(L) Fatores Legais; legislação em vigor, legislação futura, legislação internacional, órgãos e processos regulatórios, lei trabalhista, direito do consumidor, normas de saúde e segurança, regulamentos fiscais, normas específicas da indústria, entre outros.

Tendo este estudo em mãos, é possível criar planos de ação eficazes para lidar com cada uma das situações de maneira viável e diminuir o impacto na diferença contábil da DRE.

### **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Os primeiros passos para um planejamento tributário é conhecer a legislação de forma ampla em seus detalhes para que possa ser montada um plano de ideias, uma estratégia. Não podemos esquecer que a legislação usa uma linguagem diferente e mais complexa para o entendimento e precisamos estar sempre bem ligados a isso para que não ocorra uma interpretação errada da lei e com isso prejudicar o resultado da empresa.

Trata-se de uma importante ferramenta à disposição dos gestores da empresa, pois busca minimizar os custos com encargos tributários e impostos, que estão presentes em uma grande parcela do faturamento das empresas. Através do conhecimento da legislação, normalmente um trabalho realizado pelo contador ao apurar da melhor forma os impostos sempre visando o mínimo de dispêndio para a empresa. E dessa forma possibilitar que os recursos economizados gerem novos investimentos.

Para boa parte dos empreendedores que têm um pequeno negócio, obter lucro no final do mês mesmo depois de pagar todos os compromissos tributários é um desafio constante. É por isso que muitos permanecem na informalidade ou mascaram os números para sonegar impostos. Mas essa prática ilícita não é a única maneira de cumprir os compromissos legais e pagar todos os impostos. É aí que entra o planejamento fiscal. Fazer um planejamento tributário significa estudo de modo aprofundado a legislação que diz respeito às atividades realizadas pela empresa, para, assim, encontrar formas lícitas de reduzir a carga de tributos a ser paga.

Se bem efetuado, de preferência com auxílio profissional, o planejamento tributário pode ajudar a empresa a reduzir a carga de impostos, taxas e contribuições devidas, permitindo que ela se torne mais competitiva. Um dos passos mais importantes para o sucesso de uma empresa é a escolha do regime tributário a ser adotado. Uma

opção mal feita nesta etapa do processo pode gerar a necessidade do pagamento de um conjunto de impostos inadequado, comprometendo sensivelmente a saúde financeira do negócio, ou até mesmo gerando problemas fiscais com a Receita Federal.

Os fatores que devem ser considerados para se chegar ao modelo mais adequado é um pouco difícil generalizar, pois cada caso é um caso. No caso da Ambev, ela se enquadra no Regime de Lucro Real, devido ao seu faturamento ser maior que 78 milhões de reais por ano, fazendo ela ser impossibilitada de se enquadrar em outro Regime se não esse. Não é possível dizer, por exemplo, que um determinado segmento deve sempre optar por um determinado regime. A situação individual de uma mesma empresa pode mudar de um ano para o outro. Assim, é importante ter conhecimento de quais modelos são aplicáveis a uma determinada empresa e, regularmente, verificar se ainda é o mais adequado. A opção de planejamento escolhida deve ser reavaliada a cada início de ano, porque a situação da empresa pode mudar de um ano para o outro e, nesse caso, é provável que uma troca de regime de tributação, se possível, seja vantajosa.

Temos basicamente três modalidades de tributação sendo elas: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. Cada modalidade de tributação traz uma forma específica de se fazer o fechamento tributário para o recolhimento dos impostos.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

Aplica-se sobre esse meio de tributação os impostos de PIS - alíquota de 1,65%, COFINS - 7,6%, o IRPJ, o CSLL, o ISSQN, o ICMS para empresas comerciais e IPI também é acrescentado para indústria e importadoras, devem ser apurados apenas com base nos lucros da empresa obtidos por meio da DRE (demonstração de resultado do exercício). Lucro real é o lucro líquido do período de cálculo ajustado por adições, exclusões ou compensações conforme exigido ou autorizado pela legislação tributária. Antes da determinação do lucro real, o lucro líquido de cada período de apuração será calculado de acordo com as leis comerciais.

O Lucro Real pode ser a opção tributária de qualquer empresa, e até é visto como uma alternativa interessante para quem tem previsão de baixa lucratividade no início das atividades. No entanto, por ser uma tributação com cálculo mais complexo, a indicação é que essa forma de tributação seja utilizada por empresas com margem de lucro inferior a 32%. Mas negócios com faturamento acima de R\$78.000.000,00 no ano-calendário vigente ou no ano anterior são obrigados a se enquadrarem no Lucro Real. Além dessas, também fazem parte da obrigatoriedade desse regime tributário empresas:

- ❖ cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;
- ❖ que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capitais oriundos do exterior;
- ❖ que autorizadas pela legislação tributária, usufruam benefícios fiscais relativos à isenção ou redução dos impostos;
- ❖ que façam operações de factoring;

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

O Lucro Presumido é um regime tributário pelo qual as empresas efetuam o cálculo simplificado do imposto de renda da pessoa jurídica (IRPJ) e da contribuição social (CSLL) sobre o lucro líquido.

A Receita Federal entende que uma certa porcentagem do faturamento é lucro. Com essa presunção percentual, não será mais necessário provar ao fisco se houve lucro no período de tributação. O meio de tributação através do Lucro Presumido está disponível para a maioria das empresas no Brasil. A exigência para o cumprimento é

apenas que sua renda anual seja inferior a R\$78.000.000,00 ou que você não tenha a obrigatoriedade de seguir outro regime tributário.

No Lucro Presumido existem vários impostos que precisam ser recolhidos trimestralmente ou mensalmente . Na apuração mensal são calculados os impostos de: ISS (alíquota de 2,5 a 5%) conforme a cidade e o tipo de serviço prestado; PIS (alíquota de 0,65%); COFINS (alíquota de 3%). Já os cálculos feitos trimestralmente são referentes aos impostos de : IRPJ( alíquota de 15%) e CSLL (alíquota de 9%) apenas sobre os percentuais de presunção do lucro conforme a atividade da empresa. As porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento, conforme o anexo abaixo.

<b>Atividade exercida</b>	<b>Percentual de faturamento tributado</b>
Revenda de combustíveis e gás natural	1,60%
Transporte de cargas	8,00%
Atividades imobiliárias	8,00%
Industrialização para terceiros com recebimento do material	8,00%
Demais atividades não especificadas que não sejam prestação de serviço	8,00%
Transporte que não seja de cargas e serviços em geral	16,00%
Serviços profissionais que exijam formação técnica ou acadêmica – como advocacia e engenharia	32,00%
Intermediação de negócios	32,00%
Administração de bens móveis ou imóveis, locação ou cessão desses mesmos bens	32,00%
Construção civil e serviços em geral	32,00%

Charles Gularte - Contabilizei.com

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário instituído em 2006 pela Lei Complementar nº 123, voltado às micro e pequenas empresas – inclusive os microempreendedores individuais



(MEIs). Seu objetivo é desburocratizar e reduzir os custos dos pequenos empresários, estabelecer um sistema tributário unificado e simplificar a maneira de fazer as declarações.

Para se enquadrar no Simples Nacional é necessário ser uma empresa de pequeno porte ou uma microempresa, e seguir algumas regras listadas abaixo:

- ❖ Faturamento até 4,8 milhões de reais anuais;
- ❖ Não possuir outra empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias ;
- ❖ Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica;
  
- ❖ Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento ;
- ❖ Não ser uma sociedade por ações (S/A) ;
- ❖ Não possuir sócios que morem no exterior ;
- ❖ Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência.

Para realizar o pagamento dos tributos de forma unificada criou-se a Das (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) que é a única guia de pagamento de impostos. Mesmo você optando pelo Simples Nacional pode ocorrer uma variação de alíquotas, pois cada atividade (CNAE) permitida no programa está enquadrada em um dos 6 anexos do regime tributário Simples Nacional. As alíquotas iniciais variam de 4,0% até 15,5% sobre o valor bruto faturado.

Abaixo temos uma síntese sobre as principais características de cada Regime Tributário:

	<b>Simple Nacional</b>	<b>Lucro Presumido</b>	<b>Lucro Real</b>
<b>Faturamento permitido</b>	até R\$ 4,8 milhões	até R\$ 78 milhões	não há
<b>IRPJ</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	15% sobre a parcela de presunção do lucro + 10% do que superar R\$ 60 mil da presunção do trimestre	15% até R\$ 240 mil da receita bruta anual; + 10% para valores acima
<b>CSLL</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	9% sobre a parcela de presunção do lucro do trimestre	9%
<b>PIS</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	0,65%	1,65%
<b>Cofins</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	3%	7,6%
<b>ISS</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	entre 2% a 5%, de acordo com a determinação do município	entre 2% a 5%, de acordo com a determinação do município
<b>ICMS</b>	alíquota única conforme anexo correspondente	alíquota conforme regras do Estado	alíquota conforme regras do Estado

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real>

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

### **3.3.1 EXERCITANDO EMPREENDEDORISMO**

**O**

- **Tópico 1: Autoconhecimento empreendedor**

O empreendedor precisa de muito mais motivação para enxergar compensação em seus esforços, que são essenciais para construir um negócio bem-sucedido. Para isso, é necessária uma bagagem de autoconhecimento que revela aquilo que se gosta de fazer e, principalmente, quais são seus valores.

Vale lembrar que os valores são fundamentais para o caráter e também influenciam aos objetivos idealizados norteando as atividades de qualquer empreendedor, aparecendo em cada etapa do plano de negócios.

No contexto referente a autoconhecimento, é necessário que o empreendedor mude o chamado *mindset* que envolve aspectos como: saber aonde quer chegar; planejar, buscar informações; correr riscos, conhecer a missão; ser comprometido e comunicativo; fazer se relacionar; ir além do esperado; buscar o desenvolvimento contínuo. Essas atitudes determinam qual empreendedor possui autoconhecimento para buscar seus objetivos.

- **Tópico 2: Competências empreendedoras**

Competência empreendedora é um conceito que trata das características comportamentais do empreendedor de sucesso. Muito além da formação técnica em áreas como gestão, finanças e administração, os empreendedores bem-sucedidos são dotados de características específicas que os diferenciam dos demais.

- **Tópico 3: Motivação**

Conquistar a motivação no empreendedorismo é um desafio cotidiano para muitas pessoas que buscam realizar o sonho de empreender. Para isso, nada melhor que resolver situações adversas através do planejamento e organização. Para empreender com consciência é necessário tomar decisões certas, sem deixar de lado a qualidade dos serviços.

Vale destacar ainda que a motivação será o pilar estrutural dos negócios, pois é ela que vai apresentar para onde o empreendedor deve caminhar e não o deixar desistir dessa caminhada. Ela tem um papel fundamental para resgatar a essência dos negócios e assim fazer com que o negócio prospere.

- **Tópico 4: Cultura empreendedora**

É a cultura aprendida por pessoas que têm a chamada "personalidade empreendedora": tem energia e autoconfiança; iniciativa, aceitam responsabilidades e riscos; formam equipes, não aceitam as medidas impostas e buscam recursos diferentes; têm atitude positiva diante do fracasso. Não é um dom divino que contempla os super inteligentes, mas algo ao alcance de gente comum, pessoas normais; algo que pode ser aprendido e organizado sistematicamente por qualquer um que não seja um "iluminado".

Entretanto, essas pessoas fracassam algumas vezes na vida antes de alcançarem o sucesso. Vale questionar de quais maneiras pode-se adquirir esta "cultura empreendedora". As pessoas podem ser direcionadas e estimuladas a desenvolver um determinado comportamento, trabalhado para a aquisição ou melhora de habilidades técnicas como escrever, ler, ouvir ou liderar pessoas, ou ainda habilidades profissionais voltadas para áreas como Marketing, Economia, Finanças, Administração, Ciências Contábeis, entre outras, além das habilidades pessoais.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

#### **Competência 1: Autoestima**

Ter uma boa autoestima não significa acreditar cegamente que tudo o que você faz é perfeito e blindado a críticas, pois há um limite claro entre acreditar em si e ser teimoso ou intransigente. Na verdade, um empreendedor com boa autoestima, acredita tanto no que faz que é capaz de absorver o que for construtivo e se remodelar, sem perder a essência do negócio.

#### **Competência 2: Observação**

Empreendedores precisam ser bons observadores. Observar os movimentos do mercado, as personalidades diferentes que compõem a equipe e os entraves em processos é essencial para identificar e corrigir problemas antes mesmo que eles aconteçam.

Um empreendedor que ignora os acontecimentos do mercado (e não falamos apenas daquele em que ele atua, mas sim de uma visão holística, que engloba todos os cenários) ou insatisfações crescentes na equipe, ignora o próprio negócio.

Lembre-se: o futuro é consequência do que está sendo feito hoje e nada acontece de uma hora para outra. Todas as situações enviam sinais do que está para acontecer e saber ler essas nuances é imprescindível para qualquer empreendedor.

### **Competência 3: Dinamismo**

Um bom empreendedor precisa ter ao menos 3 requisitos: saber e gostar de vender, ser capaz de executar as tarefas que se propõe e conseguir organizar e gerir a empresa. Apenas isso já mostra que o dinamismo é uma competência inerente ao empreendedor.

A jornada empreendedora irá explorar muitas vezes essa competência. Quem é dinâmico consegue se adaptar às situações, reagindo com rapidez e solucionando problemas. É o popular “jogo de cintura”.

### **Competência 4: Poder de execução**

Agora, vamos falar um pouco mais sobre o que foi citado no tópico acima: ser capaz de executar as tarefas. Um empreendedor não pode “delargar” tarefas e esperar pacientemente que elas sejam cumpridas.

Um empreendedor que quer fazer a diferença no mercado precisa ter uma certa agressividade no que diz respeito à execução. Precisa saber cobrar seus colaboradores ou fornecedores, sair a campo para testar ideias, conversar com prospects, enfim, é preciso que o empreendedor saiba fazer acontecer!

### **Competência 5: Aprimoramento**

Você pode ser o maior especialista que existe no produto ou serviço que a sua empresa vende, mas isso não significa que você tenha a mesma expertise no que diz respeito ao gerenciamento de pessoas ou à administração de empresas. Até mesmo o seu mercado pode apresentar mudanças significativas, que exigem aprimoramento constante para que sua empresa não se torne obsoleta.

O aprimoramento pessoal e profissional, a vontade de aprender mais, de se aperfeiçoar é, sem dúvida, uma das competências necessárias para a sobrevivência de qualquer negócio.

### **Competência 6: montar uma equipe confiável**

Essa competência traz consigo uma outra qualidade inerente a um empreendedor de sucesso: a humildade. Muitos empresários têm dificuldade em confiar na equipe que escolheram para compor o quadro e disso surgem conflitos que podem minar o clima e, claro, a produtividade.

Ter a competência de confiar naqueles que o ajudam a crescer é fundamental e, quem almeja ser um bom empreendedor, deve ter em mente que o time tem competências e qualidades complementares e, se eles toparam ingressar na empresa, é porque tem o mesmo objetivo que você: vê-la crescer.

Empreender é um desafio diário para aqueles que decidem traçar novos caminhos. E, como todo novo caminho, é preciso muita dedicação e perseverança para que se atinjam os resultados. Essas competências que você acabou de ler são todas elas possíveis de serem trabalhadas e aperfeiçoadas. Mais que olhar no seu negócio, é preciso que o empreendedor mantenha o foco também em si, se conhecendo melhor a cada dia e se monitorando para que o aprimoramento aconteça de verdade.

Link do Vídeo: <https://youtu.be/z7PdVy4ovOI>

## **4. CONCLUSÃO**

Com base nos estudos feitos pela equipe podemos concluir a grande importância da Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica dentro da empresa, como o empreendedor e seus gestores devem se portar diante a um desafio e como a Gestão é de suma importância na organização. O maior desafio encontrado pelo grupo foi a divisão de conteúdo a ser desenvolvido.

## REFERÊNCIAS

GULARTES, C. Diferenças entre Simples nacional, Lucro presumido e Lucro real. CONTABILIZEI, 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real/> Acesso em: 01 abr. 2023.

O que é lucro presumido? Disponível em: [https://www.portaltributario.com.br/artigos/oquee\\_lucropresumido.htm](https://www.portaltributario.com.br/artigos/oquee_lucropresumido.htm) Acesso em: 01 abr. 2023.

BRASIL. Simples Nacional. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/ajuda/simples-nacional> Acesso em: 03 abr. 2023.



# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Autoavaliação Projeto Integrado
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> 3º
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Tais
<b>ESTUDANTE:</b> Ana Beatriz Ferlin Toesca
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 18/03/2023 - 08/04/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto teve como objetivo entender sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos, além de tratar sobre empreendedorismo.
Desafio: O maior desafio foi delimitar quais temas cada integrante desenvolveria.
Cronograma das Ações: Definimos os tópicos que cada uma estudaria e colocamos data limite para finalizar dia 10 de abril de 2023.
Síntese das Ações: Os encontros foram remotos, via WhatsApp e Google Meet para definirmos os pontos a serem trabalhados.
<p>a. Aspectos positivos</p> <p>Foi possível trabalhar em equipe e entender melhor cada ponto da matéria do módulo.</p>

b. Dificuldades encontradas  
Definição de quais temas seriam desenvolvidos por cada integrante.

c. Resultados atingidos  
Entendimento a respeito de gestão orçamentária e tributos e maior capacidade analítica sobre empreendedorismo.

d. Sugestões / Outras observações  
Ótima forma de projeto.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA: 1012021200387	NOME: Jéssica Aparecida Moura
RA: 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchiotti de Souza
RA 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Autoavaliação Projeto Integrado
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> 3º
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Tais
<b>ESTUDANTE:</b> Jéssica Aparecida Moura
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 18/03/2023 - 08/04/2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto teve como objetivo entender sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos, além de tratar sobre empreendedorismo.
Desafio: O maior desafio foi delimitar quais temas cada integrante desenvolveria.
Cronograma das Ações: Definimos os tópicos que cada uma estudaria e colocamos data limite para finalizar dia 10 de abril de 2023.
Síntese das Ações: Os encontros foram remotos, via WhatsApp e Google Meet para definirmos os pontos a serem trabalhados.
<p style="text-align: center;">e. Aspectos positivos</p> <p>Foi possível trabalhar em equipe e entender melhor cada ponto da matéria do módulo.</p>
<p style="text-align: center;">f. Dificuldades encontradas</p> <p>Definição de quais temas seriam desenvolvidos por cada integrante.</p>
<p style="text-align: center;">g. Resultados atingidos</p> <p>Entendimento a respeito de gestão orçamentária e tributos e maior capacidade analítica sobre empreendedorismo.</p>

h. Sugestões / Outras observações  
Ótima forma de projeto.

#### 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA: 1012021200387	NOME: Jéssica Aparecida Moura
RA: 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchiotti de Souza
RA 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Autoavaliação Projeto Integrado
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> 3º
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Tais
<b>ESTUDANTE:</b> Thainara Cristina Marchiotti de Souza
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 18/03/2023 - 08/04/2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto teve como objetivo entender sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos, além de tratar sobre empreendedorismo.
Desafio: O maior desafio foi delimitar quais temas cada integrante desenvolveria.
Cronograma das Ações: Definimos os tópicos que cada uma estudaria e colocamos data limite para finalizar dia 10 de abril de 2023.
Síntese das Ações: Os encontros foram remotos, via WhatsApp e Google Meet para definirmos os pontos a serem trabalhados.
<p>i. Aspectos positivos</p> <p>Foi possível trabalhar em equipe e entender melhor cada ponto da matéria do módulo.</p>
<p>j. Dificuldades encontradas</p> <p>Definição de quais temas seriam desenvolvidos por cada integrante.</p>
<p>k. Resultados atingidos</p> <p>Entendimento a respeito de gestão orçamentária e tributos e maior capacidade analítica sobre empreendedorismo.</p>

1. Sugestões / Outras observações  
Ótima forma de projeto.

### 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA: 1012021200382	NOME: Jéssica Aparecida Moura
RA: 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchiotti de Souza
RA 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Autoavaliação Projeto Integrado
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> 3º
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Tais
<b>ESTUDANTE:</b> Aline Paiva de Souza
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 18/03/2023 - 08/04/2023

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto teve como objetivo entender sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos, além de tratar sobre empreendedorismo.
Desafio: O maior desafio foi delimitar quais temas cada integrante desenvolveria.
Cronograma das Ações: Definimos os tópicos que cada uma estudaria e colocamos data limite para finalizar dia 10 de abril de 2023.
Síntese das Ações: Os encontros foram remotos, via WhatsApp e Google Meet para definirmos os pontos a serem trabalhados.
<p style="text-align: center;">m. Aspectos positivos</p> <p>Foi possível trabalhar em equipe e entender melhor cada ponto da matéria do módulo.</p>
<p style="text-align: center;">n. Dificuldades encontradas</p> <p>Definição de quais temas seriam desenvolvidos por cada integrante.</p>
<p style="text-align: center;">o. Resultados atingidos</p> <p>Entendimento a respeito de gestão orçamentária e tributos e maior capacidade analítica sobre empreendedorismo.</p>

p. Sugestões / Outras observações  
Ótima forma de projeto.

**12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA: 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA: 1012021200387	NOME: Jéssica Aparecida Moura
RA: 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchiotti de Souza
RA: 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA	NOME