



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**PROCESSOS GERENCIAIS / RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
**NATURA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**PROCESSOS GERENCIAIS / RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**NATURA**

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO  
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Caio Renan Augusto, RA 1012022200189

Graziele Damasceno Passos, RA 1012022100066

Lucas Cordeiro Faria, RA 102022100100

Mirella Franqui Francisco, RA 1012022201278

Radija de Matos Barreto, RA 101202201074

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>2</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>3</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	10
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	18
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	19
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	21
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>21</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>24</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>24</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Esse projeto tem por objetivo fazer um levantamento onde nos trará dados da empresa para ser apresentado um orçamento empresarial e de certa forma uma análise de seu respectivo Regime Tributário trazendo comparações quanto aos demais, onde será proporcionado um planejamento estimando os ganhos, as despesas e os investimentos que a empresa possui. A empresa escolhida possui um planejamento bem detalhado e eficaz, sendo assim a mesma atua diretamente nas decisões para avaliação da organização, ou seja, nosso objetivo é demonstrar isso de uma forma detalhada e específica, tudo isso por essa gestão ser um processo amplo e complexo que por sua vez necessita de uma estrutura de informações adequada.

E para complementar, a instituição possui um forte em implementar inovação significativa para seus clientes, essa seria uma de suas metas centradas que gera valor para ambos os lados, a partir disso é super interessante trazer levantamentos com esta relevância, que geralmente, como benefício, traz para a empresa economia de recursos, como por exemplo: tempo, dinheiro e material.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA



A empresa Natura Cosmético, acompanhada do CNPJ 71.673.990/0001-77, localizada na Avenida Alexandre Colares, 1188, Pq. Anhanguera, São Paulo/SP, Brasil.

Natura, é uma empresa brasileira que fabrica e distribui produtos cosméticos de corpo e rosto para todo o mercado, através de revendedoras de porta a porta. Agora, também possui lojas próprias em shoppings e vende seus artigos inclusive em Duty Free de aeroportos.

A trajetória os transformou na maior multinacional brasileira de cosméticos que teve início em 1969, quando Luiz Seabra inaugurou uma pequena fábrica em São Paulo. Desde então foi construído um negócio voltado à construção do Bem Estar aos seus clientes – que se manifesta nas relações harmoniosas que um indivíduo estabelece consigo mesmo, com os outros e com a natureza.

Chegaram a mais de 100 milhões de consumidores por meio de vários canais. O principal deles é a venda direta, que conta com cerca de 1,7 milhão de consultoras no Brasil, na Argentina, no Chile, na Colômbia, no México e no Peru.

Podem ser consultoras Natura todas as pessoas maiores de 18 anos ou menores emancipadas por casamento ou juízo, ter toda a documentação pessoal, aceitar os termos de compromisso da empresa, sendo necessário realizar um treinamento simples dos primeiros passos

## 3. PROJETO INTEGRADO

### 3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Gestão Orçamentária, é de certa forma entendida como uma administração e o planejamento financeiro, que se baseia nas receitas e despesas projetadas para um longo prazo. Ou seja, uma distribuição e previsão dos recursos que serão usados para que a empresa funcione durante um período.

Suas etapas são, sendo existentes três focos principais para esta gestão:

- Fluxo de caixa: Que no caso é uma ferramenta para gestão financeira, específica, que acompanha as entradas e saídas de um determinado período;
- Orçamento mensal: Previsão de todas as entradas e saídas do mês. Trata-se de um controle dos gastos para ser entendido como a empresa lida com o seu dinheiro mensalmente;
- Orçamento anual: Representa a junção dos gastos e ganhos básicos mensais, assim como outros valores que aparecem durante o ano, como tributos, investimentos e manutenções. É bem mais complexo e amplo e, muitas das vezes, possui custos relacionados ao ano anterior que não foram quitados ainda.

#### 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Deve ser comentado sobre o processo de projeção das receitas das empresas e os fatores que influenciam nas projeções.

Um planejamento orçamentário é essencial para qualquer empresa, pois é através dele que se é realizado a estimativa e a otimização entre as despesas e resultados.

Através de um bom planejamento é possível tomar decisões e estruturar a empresa de modo que o lucro seja maximizado. Visto que toda empresa precisa vender ou

comercializar seus produtos, de modo que seja possível satisfazer seus custos e despesas, e retornar com o investimento.

O ponto de partida de um Orçamento de Vendas é a definição das metas, quantidades a serem vendidas dos produtos da empresa. Uma vez que essas metas estejam alinhadas com o Planejamento Estratégico.

Portanto é de extrema importância o conhecimento detalhado da empresa a respeito de sua projeção de vendas.

Para elaborar um Orçamento de Vendas é necessário:

- Canais de distribuição, quais são os meios que a empresa utiliza para se chegar até o cliente e entregar seus produtos e serviços. A descoberta de tal ajuda a entender o que faz real sentido para o seu negócio e faz com que se tenha um maior retorno, pois alguns canais podem ser estratégicos.

É de grande importância manter os canais de distribuição ainda que não esteja dando retornos financeiros, pois dessa forma pode-se manter presente no mercado e não abrir para um concorrente.

- Projeção de Vendas - informação que permitirá à empresa planejar o quanto irá receber de receita a partir de suas vendas em um determinado período.

Esta podendo ser feitas por alguns métodos:

- Basear-se em dados históricos da empresa, analisando os resultados obtidos em determinado período para tentar prever o futuro, budget. A empresa define o orçamento para um determinado período e, com o passar do tempo, vai comparando ele com o que foi executado. O qual consiste em fazer uma revisão do budget (orçamento traçado a longo prazo, anual), essa revisão é denominada de forecast.

- Foca em uma única atividade, elabora todas as peças orçamentárias (Receitas, Custos, Despesas, Investimentos), a partir de volume de produção ou vendas pré-fixadas. São esses volumes que determinarão a carga de atividades bem como os setores da empresa que estarão envolvidos respectivamente nesta projeção. Mas após o seu planejamento **não permite nenhuma alteração nas Peças Orçamentárias**.

- **Possibilidade de alterações nas Peças Orçamentárias**, neste caso a empresa admite uma faixa de variação dos Orçamentos de Custos, Despesas e Investimentos com base na variação na variação dos volumes de produção ou vendas. Está fundamentada na exata compreensão da natureza dos custos fixos e \ , sabendo-se que o custo fixo se aplicará aos procedimentos tradicionais, enquanto os variáveis serão pautados pelo volume de vendas.

Através das projeções de vendas é possível dimensionar quais são os passos corretos a serem dados, pois por meio desta pode-se fazer o controle de estoque, manter o time alinhado e preparado para alcançar as metas, atrair novos investidores, e entender a concorrência.

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

Deve ser comentado sobre o processo de projeção das despesas operacionais das empresas e os fatores que influenciam nas projeções.

As despesas operacionais são causadas pela empresa a partir da execução de suas atividades operacionais, que não sejam ligadas diretamente ligadas ao processo produtivo. Ou seja, são os gastos necessários para manter o funcionamento da organização, isto é, as despesas utilizadas para administrar e vender os produtos ou serviços.

Já os custos de produção são associados às atividades de produção, compreendem gastos necessários aos esforços para a geração dos produtos. O qual não se enquadra nas despesas operacionais.

Tais despesas podem ser classificadas em três categorias:

1. Orçamento das Despesas Administrativas: estas se referem aos custos fixos, como pagamento de impostos, luz, água, internet e terceirizações.
2. Orçamento de Despesas com Vendas/ Comercial: este pode ocorrer antes, durante ou após as vendas se concretizarem. Pode-se citar, locação de imóveis para escritórios de representação comercial, despesas com publicidade e ações de marketing com vendas, expedição, manutenção dos ativos e depreciação, entre outros.



3. Orçamento das Despesas Tributárias: se atribui a todo valor relativo a impostos, taxas e multas que devem ser pagas ao governo. É uma ferramenta de gestão, através do qual os administradores podem estimar e gerir com segurança os tributos que a empresa deverá recolher nas esferas municipal, estadual e federal. Este inclui PIS, Imposto de Renda, Contribuição Social sobre o lucro, COFINS, FGTS.
4. Orçamento das Despesas Financeiras: se relaciona com os desembolsos referentes aos encargos financeiros para a obtenção de recursos de terceiros. Onde projeta os pagamentos dos recursos terceiros, captados ou a captar pela empresa. Dentre estes estão, os juros, IOF (Imposto incidentes sobre as Operações Financeiras), taxa de abertura de crédito, correções e atualizações Monetárias.

Os gastos operacionais acontecem independente da empresa vender ou não. Estes são o resultado da consolidação das despesas: administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que a empresa deverá arcar por um determinado período projetado.

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) de uma empresa real, referente ao último período publicado, deve ser feita uma projeção referente 3 (três) períodos (meses, trimestres, semestres ou anos) de suas receitas e despesas com base em alguns fatores econômicos e de mercado, os quais devem ser explicados pela equipe.

O Orçamento Empresarial registra todos os custos e receitas da empresa em um determinado período. O qual é um instrumento fundamental para a organização financeira da empresa.

Um dos instrumentos mais importantes e utilizados para tal é a DRE (Demonstrativo de Resultados do Exercício). Através dela é possível se ter um amplo parâmetro das atividades operacionais e não operacionais, em um determinado período de tempo.

Tem como principal objetivo, avaliar a eficiência e desempenho do planejamento geral das operações e gestores, analisando a relação entre os custos e despesas operacionais em relação às receitas.

Abaixo segue um exemplo de uma Demonstração do resultado do Exercício da empresa Natura Cosméticos.

**NATURA & CO HOLDING S.A.**  
**DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO PARA OS EXERCÍCIOS**  
**FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2020 E DE 2019**  
 (Em milhares de reais - R\$, exceto o resultado por ação)

	Nota explicativa	Controladora		Consolidado	
		2020	2019	2020	2019
<b>OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>					
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	27	-	-	36.921.980	14.444.690
Custo dos produtos vendidos	28	-	-	(13.229.715)	(4.033.454)
<b>LUCRO BRUTO</b>		-	-	<b>23.692.265</b>	<b>10.411.236</b>
<b>(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS</b>					
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	28	-	-	(15.702.787)	(6.395.586)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	28	(92.301)	-	(5.955.996)	(2.405.576)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber de clientes		-	-	(727.695)	(209.515)
Resultado de equivalência patrimonial	16	(392.779)	89.332	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	31	(171.037)	-	(516.190)	(49.311)
<b>LUCRO OPERACIONAL (PREJUÍZO) ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>		<b>(656.117)</b>	<b>89.332</b>	<b>789.597</b>	<b>1.351.248</b>
Receitas financeiras	30	191.579	8.161	4.738.391	1.955.784
Despesas financeiras	30	(185.658)	(48.611)	(5.773.810)	(2.795.874)
Impostos sobre a formação da Companhia		-	(206.592)	-	(206.592)
<b>LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>		<b>(650.196)</b>	<b>(157.710)</b>	<b>(245.822)</b>	<b>304.566</b>
Imposto de renda e contribuição social		-	10.118	(274.744)	(149.099)
<b>LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO DE OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>		<b>(650.196)</b>	<b>(147.592)</b>	<b>(520.566)</b>	<b>155.467</b>
<b>OPERAÇÕES DESCONTINUADAS</b>					
PREJUÍZO LÍQUIDO DAS OPERAÇÕES DESCONTINUADAS	32	-	-	(143.112)	-
<b>LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO</b>		<b>(650.196)</b>	<b>(147.592)</b>	<b>(663.678)</b>	<b>155.467</b>
<b>ATRIBUÍVEL A</b>					
Acionistas controladores da Companhia		(650.196)	(147.592)	(650.196)	155.467
Não controladores		-	-	(13.482)	-
		(650.196)	(147.592)	(663.678)	155.467
<b>RESULTADO POR AÇÃO - R\$</b>					
Básico		(0,5220)	(1,8600)	(0,5220)	0,1796
Diluído		(0,5220)	(1,6873)	(0,5220)	0,1779

\* As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

## 3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Gerir impostos estrategicamente não diz respeito apenas a monitorar a carga tributária e aproveitar benefícios fiscais. Significa compreender e administrar toda a tributação de forma indissociada de outros aspectos do negócio, para otimizar resultados. Entenda.

A gestão tributária nas organizações nem sempre foi vista como estratégica. Ao contrário, esta área, de modo geral, se resumia a operações relacionadas à apuração e pagamento de impostos, cujo centro era a análise das transações de compra e venda de mercadorias e insumos.

No entanto, em razão da própria dinâmica do mercado e da transformação digital, a **área fiscal passou a demandar um olhar mais estratégico**, que requer não só conhecimento de processos e normas tributárias, mas também de contabilidade, ERP, contas a pagar, processo de vendas, gestão de ativos imobilizados, finanças, gestão de pessoas e muito mais. É isso que chamamos de **gestão estratégica de tributos**.

A gestão estratégica de tributos deve considerar todos os eventos econômicos e financeiros da empresa, assim como suas operações e resultados, para que a tomada de decisões relacionadas a impostos seja feita de forma holística, com base em dados e mirando objetivos alcançáveis e mensuráveis

### 3.2.1 LUCRO REAL

Lucro real é um regime de tributação no qual o cálculo do imposto de renda da pessoa jurídica (IRPJ) e da contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa, receitas menos despesas com ajustes previstos por lei.

No lucro real a adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração.

Para os empreendedores que optam por este regime, é essencial ter um controle preciso sobre as rendas e as despesas do negócio. Dessa forma é possível calcular com precisão o lucro e os tributos sobre o lucro.

Outro ponto importante do lucro real é que os encargos aumentam ou diminuem de acordo com o lucro registrado. Além disso, caso a empresa apresente prejuízo fiscal ao longo do período tributável, ela não precisa pagar os tributos sobre o lucro.

Quem opta pelo regime do lucro real encontra algumas vantagens. Tributação mais justa de acordo com o lucro real do negócio, compensação de prejuízos fiscais, possibilidade

de aproveitar créditos do PIS e do cofins, opção de apurar os lucros em diferentes períodos fiscais, seja trimestral ou anualmente, desobriga de pagar os tributos sobre o lucro quando a empresa apresenta prejuízo fiscal.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

Um dos aspectos mais importantes do planejamento nas empresas é a escolha do regime tributário que será adotado para o cálculo dos impostos. Os regimes tributários podem ser definidos como as diversas formas de tributar empreendimentos, que variam em complexidade, forma de cálculo dos impostos e alíquotas aplicadas.

Entende-se como de extrema importância no planejamento estratégico de uma instituição, a escolha do regime tributário a qual será aplicado para cálculo dos impostos. Neste tópico iremos citar o regime de tributação do lucro presumido.

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

A sistemática é utilizada para presumir o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação. Sobre o referido resultado somam-se as outras receitas eventuais auferidas, como receitas financeiras e aluguéis. Assim, por não se tratar do lucro contábil efetivo, mas uma mera aproximação fiscal, denomina-se de Lucro Presumido.

#### **Quem se enquadra no Lucro Presumido?**

O regime de Lucro Presumido pode ser adotado pela maioria das empresas do Brasil, entretanto, desde que não ultrapassem R\$78 milhões de faturamento anual. Além disso, o negócio também não pode estar na lista dos que devem, obrigatoriamente, aderir ao Lucro Real.

base nas alíquotas e atividades listadas na tabela abaixo:

<b>Atividades</b>	<b>Alíquota</b>
Serviços Hospitalares	
Serviços de Transporte	
Comércio	12%
Indústria	
Serviços em Geral, (exceto hospitalares e de transporte).	
Intermediação de negócios	32%
Administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza.	

Uma vez determinado o valor da base de cálculo, aplica-se uma alíquota de 9% para chegar ao valor a pagar do imposto.

Embora não seja um regime obrigatório, o Lucro Presumido é bastante difundido devido a sua simplicidade e, principalmente, por questões de estratégia tributária, pois pode representar economia tributária, sobretudo nas empresas altamente lucrativas. Portanto, se não houver impedimento, pode ser uma boa ferramenta de planejamento tributário.

Empresas que optam pelo modelo de Lucro Presumido precisam, todos os meses, recolher:

1. ISS (cuja alíquota varia de 2,5% a 5%);
2. Programa de Integração Social (PIS), que é de 0,65%;
3. Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, de 3%.

Já para calcular a apuração de impostos trimestral, a empresa deve saber que será cobrado o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição sobre o Lucro

Líquido (CSLL), que incidem nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, somente sobre o lucro presumido, de acordo com a atividade da empresa.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

O Simples Nacional é um regime de tributação criado especialmente para micro e pequenas empresas a fim de reduzir a carga tributária, simplificar a retenção de impostos e facilitar o crescimento do negócio, ao unificar o pagamento em um tributo único, que incide sobre a receita bruta da organização.

Um programa do Governo Federal que atribui benefícios para determinadas empresas, de acordo com as exigências legais, no sentido de facilitar o processo de cumprimento das obrigações fiscais mensais. Trata-se de um incentivo fiscal no qual poderão se enquadrar alguns tipos de empreendimentos, dependendo do valor obtido anualmente ou pelo segmento.

Assim, embora o imposto seja unificado – através de guia única –, as alíquotas variam conforme a atividade empresarial exercida.

Logo, caso a empresa exerça mais de um tipo de atividade, poderá pagar diferentes alíquotas de imposto.

Existem algumas vantagens acerca do modelo de regime tributário Simples Nacional, como por exemplo:

- Isenção de impostos- onde se isentam de até 40% dos impostos cobrados de pessoas jurídicas.
- A redução de burocracias- os empresários da categoria não precisam realizar cadastros municipais ou apresentar a DCTF (Declaração de Débitos e Créditos de Tributos Federais).
- Impostos de maneira mais simples- no Simples Nacional, todos os valores de impostos são recolhidos através de uma única guia, o que facilita e otimiza o controle da gestão fiscal da empresa.

## Quem pode optar pelo Simples Nacional?

Os Microempreendedores Individuais (MEI) e empresas de pequeno porte (EPP). Todavia, em qualquer dos casos é fundamental não ter débitos em aberto com o governo e o trabalho que a empresa exerce deve fazer parte de um dos anexos de atividades do Simples Nacional. Cada categoria de empresa tem um faturamento limite para enquadramento:

Categoria da empresa	Faturamento Máximo (R\$)
MEI	81 mil
ME	360 mil
EPP	4,8 milhões

As atividades permitidas pelo Simples Nacional abrangem comércio, indústria e prestação de serviços, inclusive profissionais e locação de bens móveis.

As empresas do Simples Nacional recolhem todos os seus impostos, incluindo a CSLL por meio da guia DAS – Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

Dentre os impostos que podem fazer parte da guia do Simples Nacional, podemos destacar:

1. **IRPJ** – Imposto de Renda Pessoa Jurídica;
2. **CSLL** – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido;
3. **COFINS** – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social;
4. **PIS** – Programa de Integração Social;
5. **CPP** – Contribuição Previdenciária Patronal;
6. **ICMS** – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços;
7. **ISS** – Imposto sobre Serviços.

Por sua vez, a soma desses tributos pode resultar em alíquotas de contribuição que variam de 4% a 33% a depender do volume de faturamento da empresa e suas atividades.

### Como calcular o Simples Nacional?

É feito com base na receita bruta anual da empresa, bem como da alíquota e da parcela dedutível indicadas abaixo correspondentes ao setor de atuação do negócio.

Para poder se enquadrar é preciso cumprir algumas regras, uma delas diz respeito ao faturamento anual, que não pode ultrapassar R \$4,8 milhões. Com relação ao cálculo do Simples Nacional, propriamente dito, para chegar ao valor que precisa ser recolhido é preciso considerar o faturamento acumulado da empresa nos últimos 12 meses, e consultar as tabelas do Simples Nacional para verificar a alíquota.

Os impostos são calculados com base em percentual destinado a cada Tributo de acordo com a sua respectiva Faixa.

#### Anexo I-

Para empresas de comércio e lojas em geral

### Comércio – 2023

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1ª Faixa	4,00%	-	Até 180.000,00
2ª Faixa	7,30%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3ª Faixa	9,50%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4ª Faixa	10,70%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5ª Faixa	14,30%	87.300,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6ª Faixa	19,00%	378.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

#### Anexo II-

Para fábricas e indústrias.



## Indústria

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1a Faixa	4,50%	-	Até 180.000,00
2a Faixa	7,80%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3a Faixa	10,00%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4a Faixa	11,20%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5a Faixa	14,70%	85.500,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6a Faixa	30,00%	720.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

### Anexo III-

Para empresas que oferecem serviços de instalação, reparos e manutenção. Academias, escritórios de contabilidade, agências de viagens, laboratórios e negócios das áreas de medicina ou odontologia.

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1a Faixa	6,00%	-	Até 180.000,00
2a Faixa	11,20%	9.360,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3a Faixa	13,50%	17.640,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4a Faixa	16,00%	35.640,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5a Faixa	21,00%	125.640,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6a Faixa	33,00%	648.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

### Anexo IV-

Para empresas que oferecem serviços de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e advocacia.

## Serviços

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1a Faixa	4,50%	-	Até 180.000,00
2a Faixa	9,00%	8.100,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3a Faixa	10,20%	12.420,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4a Faixa	14,00%	39.780,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5a Faixa	22,00%	183.780,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6a Faixa	33,00%	828.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

### Anexo V-

Para empresas dedicadas a jornalismo, auditoria, tecnologia, engenharia, entre outros.

## Serviços

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1a Faixa	15,50%	-	Até 180.000,00
2a Faixa	18,00%	4.500,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3a Faixa	19,50%	9.900,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4a Faixa	20,50%	17.100,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5a Faixa	23,00%	62.100,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6a Faixa	30,50%	540.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

### Base de cálculo

O cálculo do Simples Nacional tem como base a receita bruta anual da empresa, ou seja, quanto o negócio faturou nos últimos 12 meses. O valor de contribuição desse regime de tributação varia de acordo com o faturamento, aumentando proporcionalmente. Por essa razão, é necessário estar atento às tabelas do Simples Nacional, para verificar qual alíquota deverá ser paga.

1. Calcular a **receita bruta da sua empresa dos últimos 12 meses**;

Corresponde a todas as entradas resultantes da venda de produtos e/ou serviços dos últimos 12 meses.

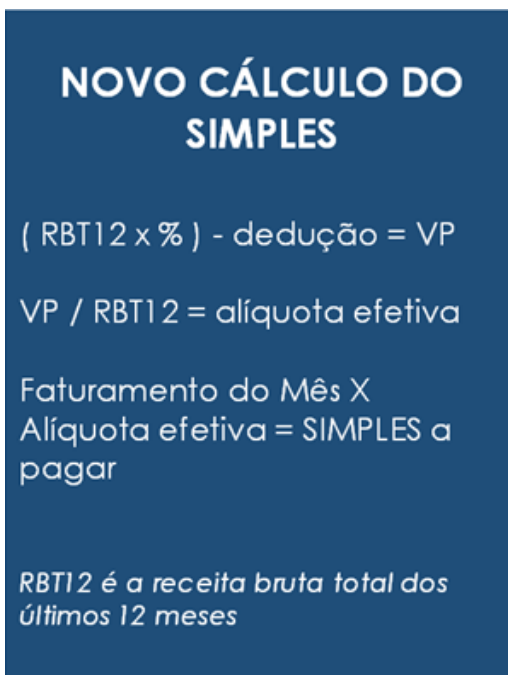
2. Identificar a **alíquota** e a parcela a ser deduzida;

Consultar o anexo correspondente ao seu setor de atuação, verificar em qual faixa a sua receita se encaixa e identificar a alíquota e a parcela dedutível (PD)..

3. **Fazer o cálculo** da alíquota efetiva;

Agora, é o momento de calcular a alíquota efetiva do Simples Nacional. Para isso, devem ser aplicados os valores e percentuais identificados até agora na seguinte fórmula:

$$[(RBT12 \times ALIQ) - PD] / RBT12$$



**NOVO CÁLCULO DO  
SIMPLES**

$(RBT12 \times \%) - \text{dedução} = VP$

$VP / RBT12 = \text{alíquota efetiva}$

Faturamento do Mês X  
Alíquota efetiva = SIMPLES a pagar

*RBT12 é a receita bruta total dos últimos 12 meses*

4. Chegar ao valor do Simples Nacional a ser **pago naquele mês**.

Por fim, definida a alíquota efetiva, você conseguirá identificar o valor a ser cobrado pelo Simples Nacional do mês em questão.

## **Como calcular?**

- **Cálculo da CSLL no Lucro Presumido**

No Lucro Presumido, para que seja possível encontrar o valor da CSLL, precisamos encontrar em primeiro lugar, a sua base de cálculo.

De acordo com a legislação em vigor, a base de cálculo da CSLL no Lucro Presumido deve ser apurada com 27

### 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

- **Autoconhecimento empreendedor**

O autoconhecimento empreendedor é a base fundamental para o início da jornada empreendedora, antes de começar a empreender é importante que sejam definidas algumas métricas para que seja evitada alguma frustração, e algumas dessas métricas são, definir o que é felicidade, o que é sucesso, quais são as ambições, também é importante saber se a pessoa tem vocação para o empreendedorismo.

Um empreendedor deve encaixar o seu negócio dentro de suas ambições, dentro de seu conceito de sucesso e felicidade, garantindo o equilíbrio pessoal, profissional e familiar, conectar mente, corpo e espírito.

- **Competências empreendedoras**

As Habilidades empreendedoras nem sempre são habilidades inatas, são habilidades nas quais pode ser adquirida ao longo do tempo através de cursos, treinamentos, coaching e experiências.

A seguir algumas habilidades fundamentais para o empreendedorismo.

- **Propósito** - Todo empreendimento deve iniciar pelo propósito, antes de pensar no que fazer o empreendedor deve pensar no porquê fazer pois quando se tem um propósito sólido naquilo que está fazendo as chances de sucesso cresce substancialmente e a motivação está conectada a este propósito reduzindo a chance de desistência do empreendedor.

- **Criatividade** - A criatividade quanto mais o empreendedor conhece o seu negócio mais ampla fica a sua visão e criatividade pois surgem novas ideias para implantação no negócio e até mesmo resolução de problemas, assim aumentando sua margem de competitividade sem a necessidade de aumentar seus preços.

- **Persistência** - Nem sempre um empreendimento dá certo logo de primeira então a persistência e resiliência são muito importantes para que o negócio não padeça

- **Flexibilidade** - A Flexibilidade é a habilidade de se adaptar a diferentes situações e diferentes ambientes, atentar-se às tendências e se moldar de acordo com as demandas.
- **Comunicação** - Todo empreendedor deve ter a habilidade de comunicação tanto interna quanto externa, pois é necessário se comunicar com seus funcionários, clientes e fornecedores, a comunicação também é de extrema importância para as relações comerciais da empresa tanto em negociações quanto em network e benchmark.
- **Inteligência Emocional** - A inteligência emocional é um dos fatores mais importantes para que o empreendedor mantenha sua saúde mental em dia para que ele saiba lidar com situações de problemas, pressão e estresse sem sucumbir.
- **Coragem e Atitude** - Após ter realizado todas as análises iniciais e definido todos os parâmetros necessários para o início de uma jornada empreendedora é necessário coragem e atitude para colocar em prática tudo aquilo que foi almejado e planejado pois sem esses fatores de nada irá ter valido o plano de negócios.

- **Motivação**

Existem dois tipos de motivação, a motivação intrínseca e a extrínseca, a motivação intrínseca é a motivação que vem de dentro do sujeito, pois ele é motivado pelas recompensas internas do seu ser, como se sentir bem e feliz em fazer o que está sendo feito, a motivação extrínseca essa depende de fatores externos tais como recompensas em dinheiro ou em outros tipos de bonificações oferecidas em troca do que deve ser feito.

É importante identificar os fatores intrínsecos para que haja um alto engajamento do empreendedor no seu negócio e na sua equipe, pois trabalhar com a motivação intrínseca deixa o ambiente mais leve e mais engajador assim aumentando consideravelmente a chance de sucesso do empreendimento.

- **Cultura empreendedora**

É a cultura aprendida por pessoas que têm a chamada personalidade empreendedora: têm 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.

Para criar uma cultura empreendedora é necessário aceitar riscos e aprender. Resolver problemas por vez, não julgar os erros dos outros, fazer muitos testes e desmistificar os medos.

A cultura empreendedora tem alguns fatores primordiais nos quais devem ser trabalhados que são os seguintes tópicos.

- Pensamento crítico.

- Pensamento criativo.
- Autoconhecimento.
- Comunicação e argumentação.
- Responsabilidade e cidadania.
- Aproxime a escola da comunidade.
- Crie espaços para experimentação.
- Estimular a interdisciplinaridade

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Conteúdo produzido pelo grupo no link a seguir:

<https://youtu.be/NSZrSufmFjU>

## 4. CONCLUSÃO

No projeto em questão conseguimos identificar a importância da gestão de todo tipo de empreendimento.

Empreender é identificar um problema na sociedade e agir em prol da solução do problema identificado, assim gerando receita e contribuindo para uma melhor qualidade de vida em sociedade.

Todo empreendedor deve identificar seu nicho e alinhar com seus princípios e valores de vida para que haja motivação de empreender por um propósito, deve identificar seus medos e suas angústias para que não haja frustrações durante o processo, deve-se também alinhar seu propósito com sua visão do que se refere a sucesso pessoal e financeiro para que se tenha uma referência do onde se quer chegar.

Neste trabalho aprendemos sobre tópicos primordiais para a sustentabilidade financeira empresarial, assim como citado, Gestão Orçamentária e seus subgrupos, o orçamento de uma empresa é tão importante quanto ao seu faturamento, pois o orçamento vem de encontro ao faturamento para que sejam deduzidas as despesas da empresa e chegue em KPI's fundamentais para a sobrevivência e competitividade do negócio, como por exemplo Lucro Real, lucro presumido, Ebitda e afins.

O empreendedor além de conhecimentos técnicos precisa de algo que transcenda os números gerados por uma empresa, é necessário motivação e resiliência, pois o processo de empreender pode ser árduo e pode não dar certo em uma primeira tentativa, pois como cita o autor Augusto Cury “Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É necessário enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória.”



## REFERÊNCIAS

Azevedo, Juliana, Tabela Simples Nacional 2023, Rede Celcoin, 2023, disponível em: <https://blog.redecelcoin.com.br/2023/01/tabela-do-simples-nacional-2023/>

A Cosmética Brasileira, Natura, 2023, disponível em: <https://www.naturabrasil.fr/pt-pt/acerca-da-natura-brasil/pioneiro-dos-cosmeticos-no-brasil>

Entenda a importância da Gestão orçamentária para o seu negócio, Serasa experian, 2023, disponível em: <https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/>

Simples Nacional: ele pode ser uma boa opção para você?, Blog Bling, 2023, disponível em: <https://blog.bling.com.br/simples-nacional-mei/>

Gularte, Charles, Gestão Tributária: Olhar estratégico para seus impostos, Contabilizei, disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/gestao-tributaria/>

Lucro real, entenda o que é, como calcular e suas vantagens, Direto Group, 2023, disponível em: <https://www.diretogroup.com/lucro-real-entenda-o-que-e-como-calculer/#>

# **ANEXOS**

# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> P.I. ORÇAMENTO EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> Processos Gerenciais
<b>MÓDULO:</b> 5
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Taís Helena
<b>ESTUDANTE:</b> Lucas Cordeiro Faria
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1º Semestre 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto vem na vertente da gestão empreendedora propondo e nos ensinando ferramentas utilizadas na gestão estratégia empresarial, houve uma excelente absorção de conhecimento e um ótimo desempenho da equipe.
Desafio: Um dos maiores desafios da equipe foi executar em trabalho remoto onde cada integrante se encontra em uma cidade. A distância acaba gerando algumas dificuldades de comunicação e alinhamento do time.
Cronograma das Ações: O Cronograma foi definido pela equipe para que fosse finalizado o projeto com uma certa antecedência para que possamos revisar os itens e entregar no prazo a fim de evitar desconfortos.
Síntese das Ações: Foi criado um grupo no aplicativo de mensagens Whatsapp para a comunicação da equipe e periodicamente estamos nos falando para eliminar dúvidas e fazermos a divisão do trabalho.
a. Aspectos positivos: Time empenhado, trabalho em equipe, pessoas inteligentes e alta absorção de conhecimento da equipe.

b. Dificuldades encontradas: Distância Geográfica dos integrantes do time.

c. Resultados atingidos: Resultado Satisfatório atingido pelo grupo, projeto finalizado dentro do prazo e com a qualidade desejada.

d. Sugestões / Outras observações: Projeto integrado muito importante para colocarmos os conhecimentos teóricos na prática.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200189	NOME CAIO RENAN AUGUSTO
RA 1012022100066	NOME GRAZIELE DAMASCENO PASSOS
RA 1012022100100	NOME LUCAS CORDEIRO FARIA
RA 1012022201278	NOME MIRELLA FRANQUI FRANCISCO
RA 101202201074	NOME RADIIA DE MATOS BARRETO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** P.I. - ORÇAMENTO EMPRESARIAL

**CURSO:** TECNÓLOGO EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**MÓDULO:** 2

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** TAIS HELENA

**ESTUDANTE:** RADIIA DE MATOS BARRETO

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 1º SEMESTRE - 2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O Projeto em si, nos trás uma visão ampla sobre a importância de uma estrutura organizacional estratégica na determinada empresa escolhida, para que isso se tornasse bem trabalhado houve uma ótima participação da equipe, e todos se desenvolveram bem.

Desafio: A maior dificuldade no desenvolvimento do projeto, foi estruturar o Regime Tributário em que a empresa se enquadra, já que ele não está inserido nos regimes convencionais.

Cronograma das Ações: A equipe entrou em um acordo específico para cada um, e isso nos ajudou a estimular com mais antecedência o desenvolvimento do projeto.

Síntese das Ações: O grupo possui um canal de comunicação (Via WhatsApp) que facilitou o avanço do trabalho, assim conseguimos dialogar e estabelecer um cronograma eficiente.

e. Aspectos positivos: Um bom trabalho e desempenho em equipe, trouxe maior lucratividade e melhor qualidade para o trabalho realizado.

f. Dificuldades encontradas: A única dificuldade observada, foi a questão da distância geográfica entre os membros do grupo.

g. Resultados atingidos: Realização das metas e objetivos propostos pelo time e desenvolvimento de novas idéias.

h. Sugestões / Outras observações: O projeto é uma ótima opção para nosso desenvolvimento, pois aplica na prática o que foi estudado na teoria.

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200189	NOME CAIO RENAN AUGUSTO
RA 1012022100066	NOME GRAZIELE DAMASCENO PASSOS
RA 1012022100100	NOME LUCAS CORDEIRO FARIA
RA 1012022201278	NOME MIRELLA FRANQUI FRANCISCO
RA 101202201074	NOME RADIJA DE MATOS BARRETO

**RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO**

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> P.I. ORÇAMENTO EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> 1
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> TAIS HELENA
<b>ESTUDANTE:</b> Mirella Franqui Francisco
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1º SEMESTRE - 2023'

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: O projeto é uma oportunidade para aplicar tudo que se aprende durante as unidades de aprendizagem. Aplicando os conhecimentos em gestão de tributos e gestão orçamentária.
Desafio: A maior dificuldade acaba sendo a distância. ainda que através dos meios eletrônicos podemos ter interação, comunicação a distância dificulta. Distantes o alinhamento se torna mais complicado, uma vez que temos rotinas diferentes.
Cronograma das Ações: Foi definido anteriormente as datas e atribuições de cada um através de um consenso, onde o objetivo era finalizar o P.I em um período hábil de fazer a revisão.
Síntese das Ações: Através de um grupo no WhatsApp foram feitos todos os alinhamentos, desde divisão do trabalho a soluções para dúvidas e ajustes.
i. Aspectos positivos: Aumenta a interação da equipe, pessoas empenhadas, dispostas, persistentes, trabalho em equipe.
j. Dificuldades encontradas: Distância entre os membros da equipe.
k. Resultados atingidos: Projeto finalizado dentro do prazo, todos os membros da equipe alinhados.

1. Sugestões / Outras observações: O Projeto Integrado é uma ótima oportunidade para se aplicar o que se tem aprendido, ver na prática o funcionamento. Este ajuda tanto no desenvolvimento pessoal, quanto profissional.

### 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200189	NOME CAIO RENAN AUGUSTO
RA 1012022100066	NOME GRAZIELE DAMASCENO PASSOS
RA 1012022100100	NOME LUCAS CORDEIRO FARIA
RA 1012022201278	NOME MIRELLA FRANQUI FRANCISCO
RA 101202201074	NOME RADIA DE MATOS BARRETO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** P.I. ORÇAMENTO EMPRESARIAL

**CURSO:** TECNÓLOGO EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**MÓDULO:** 1

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Tais Helena

**ESTUDANTE:** Caio Renan Augusto

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 1º Semestre 2023

### 11. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O foco principal do projeto é mostrar a importância da gestão empresarial para obter melhores resultados, partindo de ações que envolvem a organização de processos, o controle de finanças, a administração dos recursos humanos e tudo aquilo que é essencial para sua manutenção.

**Desafio:** O principal desafio foi encontrar em qual regime tributário a empresa escolhida se enquadra, e buscar informações atualizadas já que o regime tributário vive se modificando com o decorrer dos anos.

Cronograma das Ações: O cronograma foi definido pela equipe e foi estipulado uma data com antecedência para ser finalizado o projeto e ser revisado antes da entrega e de acordo com o tempo disponível de cada integrante do grupo.

Síntese das Ações: A comunicação do grupo foi através de um grupo de Whatsapp e por ele foi definido tudo em relação ao projeto, desde a empresa escolhida, divisão do projeto, datas para finalizar e revisar o projeto e dúvidas.

m. Aspectos positivos: Comprometimento da equipe com projeto e uma excelente comunicação entre os integrantes para o projeto ser finalizado da forma desejada.

n. Dificuldades encontradas: A principal dificuldade foi a distância e horários disponíveis da equipe.

o. Resultados atingidos: Projeto finalizado na data estipulada e com a qualidade desejada.

p. Sugestões / Outras observações: O projeto nos trás uma visão ampla de como está o nosso desenvolvimento em relação ao estudo e todo o aprendizado adquirido.

## 12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200189	NOME CAIO RENAN AUGUSTO
RA 1012022100066	NOME GRAZIELE DAMASCENO PASSOS
RA 1012022100100	NOME LUCAS CORDEIRO FARIA
RA 1012022201278	NOME MIRELLA FRANQUI FRANCISCO
RA 101202201074	NOME RADIIJA DE MATOS BARRETO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** PI ORÇAMENTO EMPRESARIAL

**CURSO:** Gestão de Recursos Humanos



<b>MÓDULO:</b> 3
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Tais Helena
<b>ESTUDANTE:</b> Grazielle Damasceno Passos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1 Semestre de 2023

#### 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: Grupo centrado a buscar juntos melhores resultados e aprender uns com os outros e suas experiências acadêmicas.

r. Dificuldades encontradas: Tempos disponíveis distintos e integrantes de diferentes cidades.

s. Resultados atingidos: Projeto concluído com sucesso e atingindo os parâmetros de ensino esperados.

t. Sugestões / Outras observações: Desenvolvimento estudantil esperado, referente aos resultados dos projetos entregues.

#### 15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200189

NOME CAIO RENAN AUGUSTO

RA 1012022100066	NOME GRAZIELE DAMASCENO PASSOS
RA 1012022100100	NOME LUCAS CORDEIRO FARIA
RA 1012022201278	NOME MIRELLA FRANQUI FRANCISCO
RA 101202201074	NOME RADIIJA DE MATOS BARRETO