



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
RAÍZEN S.A.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

RAÍZEN S.A.

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Isabela Cyborg C. Castro, RA 1012023100303

Marcella Santangelo Moreira, RA 1012023100068

Victor L. Latocheski Santos, RA 1012023100238

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	10
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	14
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	16
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	17
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	21
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	21
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	27
4. CONCLUSÃO	28
REFERÊNCIAS	29
ANEXOS	32

1. INTRODUÇÃO

Algo que fica claro a todos, é como a pandemia da Covid-19 afetou a economia do país, segundo dados de uma pesquisa realizada pelo IBGE em 2020, cerca de 33,5% das empresas de diversos setores foram afetadas de forma negativa pelos efeitos dessa catástrofe mundial, ainda durante esse período, 32,9% das empresas indicaram que tiveram diminuição das vendas. Ou seja, o faturamento das empresas foram afetados, havendo a necessidade de um novo planejamento e de mudanças para que essas organizações conseguissem se manter dentro do mercado e pudessem retomar o ritmo de crescimento

Além disso, no atual cenário econômico do país, encontramos uma situação na qual podemos ter perspectivas de crescimento tanto otimistas quanto pessimistas, por isso, há a necessidade de maior planejamento por parte das empresas para que estas não sejam pegadas de surpresa e sofram com impactos negativos por conta das alterações de mercado.

Para que tal planejamento seja eficiente no sentido de auxiliar a organização a se manter bem estabelecida e capaz de lidar com mudanças repentinas, a gestão orçamentária se faz necessária para administração e planejamento financeiro, projetando receitas e despesas para nortear o uso dos recursos da organização. Já a gestão tributária auxilia a organização administrando e analisando os tributos devidos e como estes irão impactar o fluxo financeiro, dessa forma, este projeto tem como objetivo demonstrar como tais ferramentas podem ser aplicadas.

Nesse processo escolhemos a empresa Raízen S.A. por se tratar de uma organização voltada para a inovação visando o crescimento e que impulsiona seus negócios através da energia, sem deixar para trás a responsabilidade social.

Durante a pandemia, visto que seus produtos e serviços são considerados essenciais, a empresa garantiu a continuidade de suas operações aderindo a uma série de medidas para proteger seus colaboradores, entre elas a disponibilização de uma central de saúde em todo o Brasil, que funcionava por telefone e aplicativo, para que seus empregados, familiares e terceirizados pudessem tirar dúvidas e ter orientações. Ainda realizou diversas ações com o objetivo de dar suporte a sociedade nesse momento tão crítico, entre essas ações podemos destacar a disponibilização de 60 mil vouchers de crédito em combustível no valor de R\$50,00 para profissionais da saúde, através do aplicativo Shell Box.

E mesmo estando diante de um isolamento social, que poderia impactar diretamente no desenvolvimento da empresa, a organização conseguiu alcançar o crescimento, apesar de tantos percalços, e chega em um cenário pós-pandemia apresentando um crescimento de 57% em sua renda líquida comparada a anos anteriores. A partir disso, o objetivo deste artigo é identificar as atividades envolvidas no processo orçamentário da Raízen que contribuíram para o crescimento da empresa, mesmo diante de um cenário incerto.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Raízen S.A, de origem brasileira, cujo nome fantasia é Raízen, união das palavras "raiz" e "energia", tem sua matriz localizada na Avenida das Américas, nº 4.200, bloco 5 (salas 101/701) e bloco 6 (salas 101/601) no bairro Barra da Tijuca, Rio de Janeiro - RJ, CEP 22.640-102, e inscrita no CNPJ nº 33.453.598/0001-23. Além da matriz, no Rio de Janeiro, há outras unidades espalhadas pelo Brasil, Argentina e Paraguai, atuando no mercado integrado de energia com presença nos setores de produção de açúcar e etanol, distribuição de combustíveis, geração de energia renovável e lubrificantes.

A Raízen foi constituída em 04 de julho de 2011 como uma sociedade anônima de natureza jurídica, na qual a participação e a responsabilidade dos sócios é definida pela quantidade de ações que possuem.

A empresa surgiu através da joint venture entre a Cosan, empresa brasileira atuante nas áreas de açúcar, álcool, energia, lubrificantes e logística, e a Shell, uma empresa multinacional petrolífera que tem como principais atividades a refinação de petróleo e a extração de gás natural. A empresa realizou IPO em agosto de 2021, em uma oferta pública que movimentou 6,9 bilhões de reais.

A Raízen tem um modelo único de atuação, um modelo de negócios verticalizado, assim consegue operar em toda a cadeia de valor de biocombustíveis e de energia renovável, indo do “solo-ao-tanque” e da “biomassa-à-eletricidade”, gerenciando a cadeia de produção e venda, levando essa energia para diversos cantos do mundo. À frente da empresa, temos o CEO Ricardo Mussa, como presidente do conselho administrativo, Ricardo Ometto, e como presidente do conselho fiscal, Guilherme Cerqueira.

Ao todo, o grupo Raízen controla e opera 26 parques de bioenergia localizados e concentrados principalmente na região Sudeste do Brasil, próximos aos maiores mercados consumidores e terminais logísticos. É a 4ª maior empresa em faturamento do

Brasil e sua produção conta com 1,3 milhão de hectares de área agrícola cultivada, mais de 70 bases de abastecimento em aeroportos, uma marca reconhecida globalmente com mais de 7,9 mil postos de serviço com a marca Shell, 29 bilhões de litros de combustível comercializados, 6,2 milhões de toneladas de açúcar produzidos, capacidade para geração de 1,5 GW de bioenergia, mais de 1.300 lojas Shell Select e lojas de proximidade OXXO, uma empresa que traz comodidade dentro e fora dos postos de combustíveis.

Hoje, com cerca de 40 mil funcionários, é uma das empresas líderes mundiais do mercado de biocombustíveis, atuante nos setores de energia renovável, sucroalcooleiro e uma forte atuação em marketing e serviços, presente ao longo de todo o território brasileiro e argentino, distribuindo combustíveis e levando energia por meio dos Postos Shell com o propósito:

Realizando agora olhando para o futuro.

Ampliando o melhor de cada um.

Incentivando o olhar questionador.

Zelando por relações produtivas.

Vemos assim que a Raízen é uma empresa em grande expansão, alcançando mercados internacionais e fomentando uma cultura baseada no empreendedorismo e focando em resultados.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é a administração e o planejamento financeiro baseado nas receitas e despesas esperadas de uma empresa ao longo de um período, segundo Frezatti (2015, p. 41) “o orçamento é o plano financeiro para implementar a estratégia da empresa para determinado exercício”, descrevendo as metas financeiras e operacionais da organização e, portanto, pode ser considerado um plano de ação que ajuda a alocar recursos, avaliar desempenhos e formular planos. Ainda, conforme Frezatti (2015), o orçamento existe para possibilitar que sejam implementadas as decisões do planejamento estratégico, auxiliando a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita.

Para um negócio de sucesso, com boas condições financeiras e conduzido por dados positivos, é fundamental aplicar a gestão orçamentária, sendo um dos passos necessários para garantir que a empresa consiga ter um controle financeiro válido, tendo grande importância para o funcionamento da organização, garantindo a exatidão das informações, particularmente em relação aos gastos e receitas. Portanto, evita que a empresa entre em um prejuízo por não ter ciência de seus recursos, além de auxiliar na escolha de indicadores de desempenho e no controle financeiro, apontando à empresa quais os momentos certos de investir ou reconsiderar determinada ação.

O orçamento surge após a finalização do planejamento estratégico, que geralmente é feito uma vez ao ano e deve ser revisado à medida que os objetivos vão sendo alcançados. A elaboração do orçamento empresarial envolve o processo básico de listar os custos fixos e variáveis relativos ao período que está sendo considerado dentro da empresa, podendo ser mensal, trimestral ou semestral, e, após isso, a empresa avalia e define parâmetros sobre a alocação de fundos para cumprir as metas estabelecidas.

Ao formar um orçamento, o gestor deve prever as receitas e as despesas que terá no futuro para organizar onde, quando e quanto de capital será necessário para alcançar seus objetivos em cada período.

Além disso, de acordo com Tozzi e Costa (2017, p. 157) como o volume de dados para a elaboração de um orçamento é comumente alto, vemos a obrigatoriedade do uso de uma ferramenta para processamento de dados e simulações de cenários, dessa forma com o auxílio de softwares contábeis e financeiros, os gestores podem analisar com mais detalhes a execução do orçamento viabilizando uma tomada de decisões mais apropriadas com base em dados consolidados, potencializando os benefícios desse tipo de controle através dessas soluções tecnológicas. Afinal, a tecnologia pode ser nosso braço direito quando se trata da gestão de dados, principalmente na área de planejamentos orçamentários.

Dessa forma concluímos que a gestão orçamentária é imprescindível e traz benefícios para a organização, contribuindo para a redução de custos, trazendo estabilidade financeira e crescimento da empresa.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas cria perspectivas sobre o volume de vendas com base nas premissas orçamentárias, são planos financeiros que estimam a receita total que uma empresa obtém em um período específico. O planejamento sobre as vendas tornará possível a projeção do faturamento para períodos futuros e a expansão dos produtos no mercado, podendo ser realizado para um mês, um semestre, um ano ou até períodos mais a longo prazo e para a sua elaboração devem ser observadas as perspectivas de mercado em relação ao que está sendo comercializado.

Esse orçamento é o ponto de partida para que a organização construa as outras peças orçamentárias que complementarão o planejamento da empresa e seu objetivo fundamental é o atendimento aos clientes, integrando quando o produto vai ser vendido,

considerando preço, qualidade, prazos, etc. Este orçamento consiste em uma estimativa de quanto será vendido por uma empresa.

Na elaboração do orçamento de vendas, alguns fatores devem ser levados em consideração como a demanda, o perfil do consumidor e preço praticado, equipe de vendas capacitada e motivada, análise do mercado de atuação, política de promoção de vendas, política de novos produtos ou serviços e os preços unitários dos produtos ou serviços a serem praticados.

Para aplicação deste orçamento todos os setores devem ser envolvidos e comprometidos com o intuito de buscar os objetivos e metas traçados pela organização. O orçamento de vendas também deverá atentar para o tipo de canal por onde a empresa escolhe seus produtos, desde a área produtiva, passando pela estocagem e pela distribuição, até chegar aos pontos de vendas para a aquisição dos consumidores. Os tipos de canais mais utilizados pelas corporações são:

- Venda direta: quando o produto ou serviço é de consumo final do cliente, como alimentos, peças de reposição, produtos sob encomenda, etc.
- Venda a varejo: canal usado na comercialização de produtos de transformação, como matéria-prima.
- Venda por representante: produtos diversos com destaque para as commodities (negociados na Bolsa de valores), como soja, algodão, minério de ferro, dentre outros granéis.

A vida útil do produto interfere radicalmente na projeção do orçamento de vendas, os responsáveis pela elaboração devem entender as etapas existentes no ciclo de vida do produto a fim de prever o risco para expectativa de vendas.

As empresas normalmente optam por um sistema direcionado ao orçamento de vendas visando o controle e o acompanhamento de processos. Se não houver um sistema próprio é importante o uso de outras formas de controle e acompanhamento dos processos que podem ser realizados através de planilhas de Excel bem estruturadas que atendam às necessidades da empresa.

Os responsáveis pela elaboração do orçamento deverão estabelecer uma meta de crescimento a ser atingida, os procedimentos mais comuns a serem cumpridos para alcançar tais objetivos são:

- Criar e treinar a equipe de vendas para que mantenham o foco para atingir as metas propostas.
- Cuidar para que a clientela esteja sempre informada e atualizada sobre os produtos e serviços oferecidos e comercializados pela empresa.
- Buscar formas de aumentar a participação no mercado, criando alternativas e estratégias, como parcerias com redes de assistência técnica, garantia estendida aos produtos, etc.

É primordial que as apresentações do plano orçamentário sejam feitas de maneiras que facilitem sua leitura, compreensão e estimativa dos resultados. Para que sejam mais rápidos os processos de tomadas de decisão, correção e realinhamento das metas.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é uma ferramenta de gestão usada para projetar os gastos que uma organização terá para manter a operação em funcionamento. Esses gastos necessários são divididos em despesas fixas, que estarão presentes em todos os períodos com o mesmo valor, independente se está faturando ou não, e despesas variáveis, que estarão presentes em momentos específicos e o valor é divergente a cada período. São exemplos:

- Despesas Fixas: Folha de pagamento, seguros, aluguéis e etc.
- Despesas Variáveis: Manutenção de equipamentos, insumos de escritório, matéria prima e etc.

Essas duas categorias apresentadas acima, são subdivididas em outras categorias, sendo elas:

- Despesas Administrativas: aquelas ligadas à operação da organização, independente das vendas. Vinculada aos custos fixos.
- Despesas Comerciais: estão relacionadas ao processo de venda e podem ocorrer antes, durante e depois das vendas. Vinculada aos custos fixos e variáveis.
- Despesas Financeiras: representam a obtenção de créditos e pagamentos de empréstimos.
- Despesas Tributárias: estão relacionadas ao recolhimento de impostos e contribuições.
- Outras Despesas: formado por despesas específicas de cada setor.

Cada uma dessas categorias são representadas por um orçamento que posteriormente são unificados formando o orçamento de despesas operacionais.

Segundo Frezatti (2015, p. 41), “o orçamento é o plano financeiro para implementar a estratégia da empresa para determinado exercício. É mais que uma simples estimativa, pois deve estar baseado no compromisso dos gestores em termos de metas a serem alcançadas.” Portanto, através do orçamento de despesas operacionais, junto com as demais avaliações, será possível que os administradores projetem as atividades gerais baseadas nos objetivos firmados para o melhor desempenho da organização. Para utilizar tais orçamentos, se faz necessário o comprometimento com a qualidade dos dados históricos da própria empresa, constituindo-se de boa fonte para estimativa.

Welsch (1973) define orçamento como um plano administrativo que abrange todas as fases das operações para um período futuro definido. É a expressão formal das políticas, planos, objetivos e metas estabelecidas pela alta administração para a empresa como um todo, bem como para uma de suas subdivisões.

Assim, compreende-se a necessidade da participação ativa de todos os indivíduos responsáveis pela elaboração, execução e controle das metas orçamentárias.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A Raízen segue o ano-safra, dessa maneira o seu exercício social se inicia no dia 1º de abril de cada ano, seguindo até 31 de março do ano seguinte. Sendo assim, os trimestres da Raízen tem o seguinte formato:

1T - trimestre com início em 1º de abril e término em 30 de junho.

2T - trimestre com início em 1º de julho e término em 30 de setembro.

3T - trimestre com início em 1º de outubro e término em 31 de dezembro.

4T - trimestre com início em 1º de janeiro e término em 31 de março.

Dessa maneira, até o fechamento deste projeto, não haviam ainda sido informados os dados consolidados do 4º trimestre referente ao ano-safra de 22'23, por isso, fizemos a projeção deste trimestre e as projeções referentes ao dois primeiros trimestres do ano-safra 23'24, conforme segue abaixo:

Quadro I - Demonstração do Resultado do Exercício projetado com base nos dois últimos trimestres divulgados pela empresa.

Raízen S.A.

(R\$, milhões)	2T 22'23	3T 22'23	Variação	PROJ 4T 22'23	PROJ 1T 23'24	PROJ 2T 23'24
Receita operacional líquida	R\$ 64.238,20	R\$ 60.368,30	93,98%	R\$ 61.195,35	R\$ 62.033,72	R\$ 62.883,58
Custo dos produtos vendidos	R\$ (61.985,70)	R\$ (56.881,60)	91,77%	R\$ (57.660,88)	R\$ (58.450,83)	R\$ (59.251,61)
Lucro Bruto	R\$ 2.252,50	R\$ 3.486,70	154,79%	R\$ 3.534,47	R\$ 3.582,89	R\$ 3.631,98
Despesas operacionais	R\$ (2.652,10)	R\$ (1.940,50)	73,17%	R\$ (1.967,08)	R\$ (1.994,03)	R\$ (2.021,35)
Vendas	R\$ (1.431,40)	R\$ (1.353,30)	94,54%	R\$ (1.371,84)	R\$ (1.390,63)	R\$ (1.409,69)
Gerais e administrativas	R\$ (566,30)	R\$ (610,00)	107,72%	R\$ (618,36)	R\$ (626,83)	R\$ (635,42)
Outras receitas operacionais	R\$ (615,20)	R\$ 42,20	-6,86%	R\$ 42,78	R\$ 43,36	R\$ 43,96
Resultado de equivalência patrimonial	R\$ (39,20)	R\$ (19,40)	49,49%	R\$ (19,67)	R\$ (19,94)	R\$ (20,21)
Lucro antes do resultado financeiro	R\$ (399,60)	R\$ 1.546,20	-386,94%	R\$ 1.567,38	R\$ 1.588,86	R\$ 1.610,62
Resultado financeiro, líquido	R\$ (1.072,70)	R\$ (1.448,10)	135,00%	R\$ (1.467,94)	R\$ (1.488,05)	R\$ (1.508,44)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	R\$ (1.472,30)	R\$ 98,10	-6,66%	R\$ 99,44	R\$ 100,81	R\$ 102,19
Imposto sobre a renda e contribuição social	R\$ 538,80	R\$ 69,90	12,97%	R\$ 70,86	R\$ 71,83	R\$ 72,81
Lucro líquido do período	R\$ (933,50)	R\$ 168,00	-18,00%	R\$ 170,30	R\$ 172,63	R\$ 175,00

Inflação

a.a.

5,48%

a. t.

1,37%

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Quando se fala em cenário tributário em nosso país logo se vem a mente altos valores e inúmeros tributos diferentes e confusos, o que muitas vezes pode significar um problema para as empresas, porém, um bom planejamento, seguido de uma boa gestão tributária, pode contribuir para que as empresas estejam dentro da legalidade quanto às obrigações tributárias e ainda consigam alcançar alternativas que contribuem para o crescimento do negócio.

Nossa Constituição Federal de 1988 do artigo 145 a 162 nos traz os pilares do Sistema Tributário Nacional, que é o conjunto de diretrizes que embasam a cobrança e a fiscalização de tributos, além disso, a Lei nº 5.172/1966 estabelece o Código Tributário Nacional e norteia a aplicação dos tributos, competências e limites de cobrança, conforme transcrito abaixo o seu objetivo:

Art. 1º Esta Lei regula, com fundamento na Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, o sistema tributário nacional e estabelece, com fundamento no artigo 5º, inciso XV, alínea b, da Constituição Federal, as normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios, sem prejuízo da respectiva legislação complementar, supletiva ou regulamentar (Brasil, 1966).

Através do Código Tributário Nacional em seu artigo 3º temos a definição do que é tributo e em seu artigo 5º temos a definição de suas espécies, conforme vemos abaixo:

Art. 3º Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.
Art. 5º Os tributos são impostos, taxas e contribuições de melhoria (Brasil, 1966).

Isso nos mostra que, para cobrar de seus contribuintes tais tributos, o poder tributante deve seguir uma série de leis e regras que respaldam sua atuação, e essas mesmas leis e regras dão oportunidade ao contribuinte de fazer um bom planejamento que traga benefícios a sua organização, como por exemplo, através de incentivos fiscais que existem para fomentar o crescimento econômico.

No Brasil, o regime tributário aos quais as empresas podem se enquadrar são o Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido, assim, de acordo com as receitas da empresa, o responsável pela gestão tributária irá identificar qual o regime que melhor se enquadra para a organização. Devido a suas receitas, a empresa Raízen se enquadra no regime de tributação com base no Lucro Real, pois sua receita excede o limite de R\$78 milhões/ano conforme estabelecido na Instrução Normativa RFB N° 1.700 de 14 de março de 2017. (Brasil, 2017).

Além disso, há os incentivos fiscais, que são instrumentos importantes usados pelo poder público com o objetivo de promover o desenvolvimento social e econômico através do estímulo da atividade empresarial. Através de um bom planejamento, as empresas podem se utilizar desses incentivos para reduzir a carga tributária, pois tais incentivos podem ser redução de alíquotas de impostos, isenções, entre outros, cabendo a cada poder tributante decidir.

Fica claro que a gestão estratégica de tributos aplicada de maneira eficiente é fundamental para a saúde financeira da empresa, pois traz benefícios como a garantia do cumprimento da legislação, maximização de resultados e uma análise precisa da carga tributária.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação que usa a apuração do lucro real da empresa para aplicar as alíquotas de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). É considerado um regime padrão, embora possua maior complexibilidade em relação ao simples nacional e lucro presumido, seu cálculo do lucro contábil é um pouco mais longo, sendo apurado após o fechamento do conjunto de lançamentos contábeis - fatos cronológicos ocorridos na empresa - também chamado de escrituração contábil. Além da apuração, envolve os ajustes (positivos e negativos) presentes na legislação, considerando artigo 3º da Lei 10.637, de 30 de dezembro de 2002, a pessoa jurídica poderá descontar créditos calculados em relação às compras de mercadorias para a revenda (BRASIL, 2002).

O Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) não são cumulativos nesse regime e apropria-se de crédito sobre as aquisições de mercadoria para revenda, gerando assim um custo menor das mercadorias adquiridas, ligando ao fato de que os impostos honrados na compra dos produtos serão compensados quando houver a apuração dos impostos devidos nas vendas.

O planejamento tributário é um fator decisivo na empresa, onde o estudo tributário será feito com base nos diferentes regimes de tributação e nos impostos. Há organizações com características específicas que são obrigadas a aderir ao Lucro Real, definido pelo **Art. 59 da IN RFB nº 1.700/2017**.

São obrigadas ao regime de tributação do IRPJ com base no lucro real as pessoas jurídicas:

I - cuja receita total no ano-calendário anterior tenha excedido o limite de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou de R\$ 6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos mil reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no período, quando inferior a 12 (doze) meses;

II - cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, agências de fomento, 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;

III - que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;

IV - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;

V - que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma prevista nos arts. 33 e 34;

VI - que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring); ou

VII - que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio (Brasil, 2017).

Toda empresa tributada por esse regime precisa ter auxílio e organização na parte contábil, se não manter uma boa rotina financeira planejada e conferida pode haver sérios imprevistos. Moreira (2011) comenta que

O lucro real não é um regime tributário perfeito, sua complexidade e todas as obrigações acessórias podem ser um problema para as empresas sem a assessoria contábil adequada e atenção aos requisitos de controle para a segurança de documentos e transações relacionadas.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário em que as empresas devem fazer a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), na qual incidem sobre um percentual de uma margem de lucro presumida, lucro por presunção que serão aplicados na receita e assim é feito o cálculo dos impostos. Desta forma, esses tributos são calculados por um resultado estimado, encontrado por meio de percentuais definidos pela lei, desde que a empresa não esteja obrigada no ano-calendário a se declarar pelo lucro real, de acordo com o Decreto 9.580, de 22 de novembro de 2018 em seu Art.592.

Nesse regime, as alíquotas do IRPJ e da CSLL são as mesmas que o lucro real, mas sua fórmula de cálculo é diferente, sendo mais benéfico para algumas empresas, onde a Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. Com o percentual de presunção, não é mais necessário comprovar para o fisco se teve ou não lucro no período do recolhimento dos impostos.

As condições para aderir ao Lucro Presumido são faturamento igual ou abaixo de R\$ 78 milhões anuais ou a R\$ 6.500.000,00 multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior para períodos inferiores a doze meses, além disso, tais empresas não devem operar em ramos específicos, como bancos e empresas públicas. É um regime que pode ser utilizado pela maioria das empresas no Brasil.

Para aplicar esse regime é necessário respeitar uma tabela que apresenta alíquotas que variam de acordo com o tipo de atividade exercida, as porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento. Já as alíquotas do IRPJ é 15% e da CSLL é 9%, esses incidem trimestralmente sobre os percentuais de presunção de lucro, e as alíquotas de PIS (0,65%) e COFINS (3%) incidem mensalmente e aplica-se sobre o faturamento.

Os impostos com base no lucro presumido será determinado pelo período de apuração trimestral e encerrado nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro do ano-calendário sem considerar as despesas e os custos..

O IRPJ e a CSLL devidos deverão ser pagos até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração. No caso de parcelamento, as quotas vencerão no último dia útil dos três meses subsequentes ao encerramento do período de apuração a que corresponderam.

A vantagem é uma escrituração contábil simplificada e a desvantagem é que não é interessante para quem tem constantes prejuízos, não existe compensação de prejuízos fiscais, além disso, é vedada a utilização de incentivos fiscais (PAT, criança e adolescente, audiovisual).

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado que foi instituído junto com a Lei Geral das Microempresas Nº. 123 de 2006, é aplicado às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte — incluindo os microempreendedores individuais (MEIs) e os pequenos produtores rurais. Surgiu com o objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários, criando um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outras facilidades, fazendo com que mais empresários formalizassem suas organizações. Cumprindo assim o estabelecido pela Constituição Federal de 1988:

Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (Brasil, 1988).

É um método de arrecadação tributária facultativo, ou seja, o enquadramento nesse sistema é opcional e o administrador precisa avaliar alguns fatores da organização em questão, considerando sua atividade, porte da empresa e folha de pagamento para saber se enquadra no regime.

A partir de 2015, o Simples Nacional foi substituído pelo Super Simples por meio da Lei Complementar Nº. 147, de 7 de agosto de 2014 (BRASIL, 2014) tomando o porte ou faturamento da organização como critério de adesão a esse regime.

O porte de uma empresa é definido pelo faturamento dela e é considerado uma das principais regras a se considerar. Apenas as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte podem optar por ele.

São consideradas:

Microempresas (ME): aquelas que apresentam um faturamento anual de até R\$360 mil como receita bruta.

Empresas de Pequeno Porte (EPP): aquelas que apresentam faturamento entre R\$360 mil e R\$4,8 milhões como receita bruta.

Para ser Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte, a pessoa jurídica deve-se registrar no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme Santos e Veiga (2012).

Esse regime abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) e quem opta por esse regime tributário tem sua contabilidade simplificada e menos declarações em relação aos outros regimes, facilitando a gestão e rotina dos empreendedores. Quem se enquadra no regime ainda pode receber benefícios em processos de licitação e na exportação de produtos. Através dele é cobrado diversos impostos unificados - atualmente 8 - feitos por uma guia única de pagamento mensal - o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Por meio do DAS são recolhidos tributos como:

ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza

PIS/PASEP – Contribuição

Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

IRPJ – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

CPP – Contribuição Patronal Previdenciária

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

Adendo, às empresas que faturarem acima de R\$3,6 milhões nos últimos 12 meses, terão o ISS e o ICMS recolhidos como as empresas de regime normal - não optantes - mesmo sendo optantes pelo Simples Nacional.

Nesses casos, os impostos federais serão recolhidos no Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), e o ICMS e ISS serão considerados com as regras do Lucro Presumido e Real e terão guias geradas separadamente.

Antes da criação do Simples Nacional, as micro e pequenas empresas pagavam porcentagens maiores de tributos ao ter que optar pelo Lucro Presumido ou Real, o que nos leva a outra vantagem hoje, que o Simples Nacional traz tabelas de alíquotas de impostos reduzidos, que são calculadas de acordo com o faturamento do negócio.

Podem ser optantes do Simples Nacional as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, que não estão vedadas pela **Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006:**

Art. 17. Não poderão recolher os impostos e contribuições na forma do Simples Nacional a microempresa ou a empresa de pequeno porte:

I – que explore atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, gerenciamento de ativos (asset management) ou compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring) ou que execute operações de empréstimo, de financiamento e de desconto de títulos de crédito, exclusivamente com recursos próprios, tendo como contrapartes microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, inclusive sob a forma de empresa simples de crédito;;

II – que tenha sócio domiciliado no exterior;

III – de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;

IV – (revogado)

V – que possua débito com o Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

VI – que preste serviço de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros;

VII – que seja geradora, transmissora, distribuidora ou comercializadora de energia elétrica;

VIII – que exerça atividade de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas;

IX – que exerça atividade de importação de combustíveis;

X – que exerça atividade de produção ou venda no atacado de bebidas alcoólicas, cigarros, armas, bem como de outros produtos tributados pelo IPI com alíquota ad valorem superior a 20% (vinte por cento) ou com alíquota específica;

XI – que tenha por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva,

artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de instrutor, de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios;

XII – que realize cessão ou locação de mão-de-obra;

XIII – que realize atividade de consultoria;

XIV – que se dedique ao loteamento e à incorporação de imóveis (BRASIL, 2006).

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

O Empreendedorismo é um assunto bem comum nos dias de hoje, seja dentro das empresas, em ambientes de negócios ou em rodas de conversa do nosso dia a dia, isso porque esse assunto não está restrito apenas aos ambientes formais de trabalho ou aos empresários e donos de seus próprios negócios, mas o indivíduo que possui características empreendedoras pode se destacar em vários âmbitos, seja na carreira, buscando desenvolver seu empreendimento, dentro de organizações praticando o intraempreendedorismo, ou na própria vida pessoal. É um movimento que não envolve apenas a abertura da sua própria empresa, é muito mais amplo do que isso, e podemos desenvolver essas características em diversos ambientes.

Afinal, o que é ser empreendedor? É saber aproveitar oportunidades, identificar e resolver problemas, desenvolver soluções inovadoras e ser criativo. Além disso, o empreendedor investe seu tempo para desenvolver projetos que geram algum impacto real na sociedade, por isso, precisa ser um indivíduo disposto a mudar realidades e ser visionário.

Diante disso, podemos nos perguntar: Quais as habilidades necessárias para termos um perfil empreendedor? Será que é possível desenvolver tais habilidades? E o ambiente ao qual o indivíduo está inserido, será que ele pode influenciar para desenvolver tal perfil? Veremos essas respostas a seguir.

- Autoconhecimento empreendedor

Sabemos que alguns são empreendedores e outros não, porém, as características que compõem tal perfil podem ser adquiridas e desenvolvidas, por isso, o autoconhecimento é vital para se desenvolver o perfil empreendedor, pois quando o indivíduo conhece suas características e sabe quais são os seus potenciais, ele assume o domínio sobre o seu desenvolvimento e consegue adquirir as habilidades que lhe faltam.

As principais características a serem consideradas por quem deseja alcançar um perfil empreendedor são:

- Iniciativa e busca de oportunidades
- Persistência
- Cálculo de riscos
- Exigência de qualidade e eficiência
- Comprometimento
- Busca de informações
- Estabelecimento de metas
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

Observando tais pontos, vemos que tais características são importantes e podem ajudar em vários aspectos, assim percebemos que, para alcançarmos um perfil adequado, precisamos desenvolver tais habilidades e não permitir que crenças limitantes nos impeçam de alcançar nossos objetivos. É aqui onde começamos a falar sobre mindset, um assunto sempre muito comentado entre os empreendedores.

Mindset pode ser resumido como a mentalidade ou visão de mundo que o indivíduo tenha, refletindo pensamentos e ideias que formam a personalidade, e pode ser algo que irá propulsionar o indivíduo a alcançar seus objetivos ou será o fator que o impede de progredir. O indivíduo com a mentalidade limitante acredita que nada é possível, que tudo é difícil e que seu esforço será pouco recompensado, por outro lado, a mentalidade voltada para o crescimento e prosperidade o impulsiona para o sucesso.

Não existe uma fórmula mágica para o mindset mais adequado, por isso o autoconhecimento se faz necessário, pois cada pessoa deve refletir sobre seus projetos e desejos, e assim criar uma mentalidade positiva que ajude-a alcançar suas metas, mas nesse processo algumas características básicas estão envolvidas, como saber aonde quer chegar, planejar, buscar informações, conhecer os riscos e a missão, ser comprometido, ir além do esperado e buscar o desenvolvimento contínuo. Dessa maneira, vemos que o mindset ajustado com os objetivos do empreendedor vai ajudá-lo nessa jornada.

Assim, podemos desconstruir a ideia de que o empreendedor nasce com o empreendedorismo correndo em suas veias, pelo contrário, vemos que é possível desenvolver e aprimorar tais características, através do autoconhecimento.

- Competências empreendedoras

A competência empreendedora é entendida quando uma pessoa tem domínio sobre certo conhecimento, sabendo aplicá-lo e mantendo suas ações como reflexo desse conhecimento. De forma sucinta, a competência é representada por conhecimento, habilidade e atitude.

Para aprimorar ou desenvolver tais competências, primeiro precisa-se compreensão do próprio perfil e de suas habilidades já existentes, identificando o que precisa ser mudado ou melhorado, levando-o a encarar grandes desafios com sabedoria, tranquilidade e disposição, buscando o desenvolvimento contínuo e elevando suas realizações.

O empreendedor competente precisa ser capaz de identificar oportunidades em problemas e ambientes caóticos de forma positiva e oportuna a se extrair benefícios

reais, não correndo riscos, mas gerenciando esses riscos. Todavia, nem sempre terá sucesso em seus objetivos, evidenciando assim que o empreendedor deve ser resiliente e não desistir ao se deparar com situações turbulentas, mas ele deve alterar suas ações para chegar nos resultados previamente planejados.

De acordo com Dornelas (2012), o empreendedor é um ser social, produto do meio que habita - época e lugar - ou seja, a educação empreendedora pode ser estimulada por professores, amigos, familiares e de formas diferentes como eventos, atividades e estudos. Um exemplo na prática seria se em uma escola de ensino médio, os professores propõem aos alunos criarem feiras e festas beneficentes para arrecadação de fundos (ex.: festas juninas com barracas), dessa forma, estão incentivando seus alunos a desenvolverem as competências necessárias ao empreendedor. Tendo essas competências a floradas, elas podem ser aplicadas em diferentes ramos, como na vida acadêmica, onde os estudantes empreendedores se mostram não apenas receptando informações, mas buscando refletir, analisar e compreender tal conhecimento com interesse genuíno.

As características empreendedoras podem ser desenvolvidas por qualquer pessoa e em qualquer idade, desde que estejam em busca do novo, de desafios, da persistência e de seguir almejando seus objetivos. Essas características não se limitam aos donos de empresas e organizações, mas qualquer pessoa pode atuar com as competências empreendedoras buscando sempre oportunidades em qualquer área da vida, podendo ser influenciadas e incentivadas pela sociedade em geral

- **Motivação**

A motivação é o impulsor para o desenvolvimento do perfil empreendedor. Além disso, os valores pessoais refletem o valor que uma pessoa atribui a determinada coisa, envolve qualidades que são admiradas e geram respeito, honestidade, comprometimento, integridade, respeito, liberdade, entre outros são exemplos de valores pessoais. As crenças e valores pessoais são responsáveis por guiar as decisões, ações e sentimentos de uma pessoa e começam a ser formados desde a primeira infância e vão se adaptando ao longo da vida com base nas relações, conexões, vivências e experiências.

Essas crenças envolvem a forma que cada pessoa enxerga o mundo, onde é projetada a imagem do que acredita e a partir disso se torna verdade única. É uma convicção, uma disposição unicamente subjetiva para considerar algo certo ou errado. Crença é um sinônimo de fé e diz respeito às opiniões e sentimentos que um determinado indivíduo ou até mesmo uma comunidade adotam como convicção e fé, como as religiões. Dessa forma é possível garantir que não existem crenças certas ou erradas, mas sim, crenças diferentes que representam uma verdade diferente para quem crê.

Existem dois tipos de crenças, as fortalecedoras, que são ideias positivas que possuem a função de empoderar, incentivam a alcançar sonhos e metas, e fazem as pessoas verem as situações com mais otimismo. E as crenças limitadoras, que agem de maneira negativa, indicando que a pessoa não vai conseguir alcançar seus objetivos, que não é bom o suficiente, que nada dará certo, essas podemos dizer que atrasam a vida do indivíduo e tornando-os frustrados.

Essas crenças são como um bloqueio para o sucesso ou realização de determinadas ações, nesses casos é possível aplicar técnicas para mudar essa condição. Uma delas é fazer anotações de frases que são utilizadas com frequência e que reforçam cada vez mais as limitações, como: “se eu tivesse mais tempo, eu faria academia; se eu soubesse falar inglês, teria um emprego melhor.” Outra técnica bastante usada é a Programação Neurolinguística (PNL), que tem como objetivo identificar modelos mentais, questionando e refletindo sobre esses modelos. Há outras técnicas, todas com o objetivo de desconstruir as crenças que limitam e estimular a evolução e o desenvolvimento das pessoas, cabendo assim a cada um se identificar com determinada técnica que considerar mais adequada.

Quanto a motivação, dentro das empresas, podem ser usados premiações para motivar os colaboradores, tanto um prêmio quanto um bônus são exemplos de incentivos que podem ser oferecidos com o objetivo de apoiar, desafiar e fazer com que a pessoa obtenha o melhor resultado possível, assim, o funcionário coloca em prática suas competências motivado pelo incentivo.

Dessa forma, quando uma pessoa sabe se identificar e se conhece profundamente, ela tem iniciativa de tomar decisões e fazer escolhas que sejam compatíveis com seus valores pessoais. Esses valores são a base ética da conscientização humana, bem como os responsáveis por motivar aquele profissional a se levantar todos os dias para ir trabalhar.

- Cultura empreendedora

O perfil empreendedor não se restringe apenas à área profissional, tais características podem ser aplicadas em qualquer área da vida, características como buscar e enfrentar desafios, ter planejamento, ser crítico e atento às oportunidades podem levar o indivíduo a se tornar uma pessoa realizadora. E, segundo Dolabela (2006), podemos definir o empreendedor como um ser que é produto do meio em que vive, sendo um fenômeno local e social, ou seja, o perfil empreendedor pode variar de acordo com o lugar e ter impacto econômico e social.

Além disso, é importante desmistificar a ideia de que o empreendedor é apenas o dono do próprio negócio e incentivar o intraempreendedorismo, que nada mais é que empreender dentro do ambiente em que se está inserido. É responsabilidade de todos fomentar uma cultura empreendedora, seja nas empresas, escolas, organizações ou comunidades, pois um ecossistema inovador favorece e incentiva as características empreendedoras, os que estão inseridos nesse meio passam a ter respaldo e apoio para se desenvolverem como empreendedores. Isso pode ser feito garantindo autonomia e confiança, incentivando novas ideias, fomentando equipes multidisciplinares e contando com o apoio dos líderes. Juntamente com o ambiente, ainda podemos citar a convivência com outros empreendedores, assim há estímulo para a cooperação mútua, onde um empreendedor pode buscar apoio no outro para completar a característica que lhe falta.

Entre as muitas competências do empreendedor, destaca-se a competência crítica em informação, que envolve a reflexão sobre a confiabilidade das informações, considerando se essas são realmente fontes de conhecimento. Essa é uma competência que deve andar lado a lado com a ética, pois dependerá de uma atuação ética de cada

indivíduo e pode afetar diretamente o meio em que o empreendedor está inserido, seja disseminando conhecimento ou simplesmente repassando uma notícia.

A cultura local também está relacionada ao empreendedorismo, pois empreender pode fazer parte dela e o empreendedor pode utilizá-la como base para o seu negócio. Alguns exemplos são os artesãos da Ilha do Ferro, em Alagoas, que há décadas esculpem e vendem peças em madeira, e os Queijos da Serra da Canastra, que desde 2002 estão levando o nome de Minas Gerais para o mundo através de queijos premiados.

Fica claro que, fomentar o próprio desenvolvimento e o de outros beneficiará a sociedade fazendo com que se crie uma forte cultura empreendedora e, cada vez mais, outros poderão se aproveitar de tais características para desenvolver todas as áreas de suas vidas.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Após discorrermos sobre Empreendedorismo, elaboramos um podcast no qual conversamos sobre esse assunto, resumimos as características pertinentes ao perfil empreendedor e como adquirir e desenvolver tais competências.

Esperamos, através desse material, mostrar como é possível que todos tenham as habilidades empreendedoras e como podem se utilizar desse perfil em todos os âmbitos de sua vida, aproveitando oportunidades e se utilizando da criatividade no decorrer de suas vivências.

Dessa forma, segue abaixo o link do nosso podcast que pode ser acessado através do YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=LmmTJZlAq2s>

4. CONCLUSÃO

A função da Gestão Orçamentária é servir como um instrumento fundamental do planejamento de uma organização, documento esse que faz a projeção financeira da empresa - estima valores como ganhos, despesas e investimentos - e a partir disso, são estabelecidas metas alcançáveis e objetivos com foco de manter o negócio atrativo no mercado e sua saúde financeira estável. Ele se faz necessário para o bom funcionamento de qualquer empresa e consiste na boa elaboração e participação de todos os seus colaboradores, compilando dados confiáveis para que este documento demonstre seus resultados reais ou o mais aproximado da realidade possível.

Os três pilares estudados (Orçamento de Vendas, Orçamento de Despesas Operacionais e Orçamento Empresarial) são distintos uns dos outros, mas juntos formam um conjunto de planejamentos extremamente relevantes para a organização que os aplica.

Com base nos dois últimos demonstrativos de resultados da empresa estudada em questão, a Raízen S.A., projetamos outros três períodos futuros através da inflação do ano vigente de 2023. Com a cooperação de todos os colegas da Equipe 45 foi possível estimar quanto aproximadamente a empresa vai ter de lucros e despesas.

Concluimos que, para uma projeção exímia é necessário analisar vários outros fatores como mercado, concorrência, expectativa de vendas por produto oferecido, entre outros. Assim, quando a projeção controladora for comparada com a projeção consolidada, terá pouca divergência, devido ao bom planejamento.

Toda empresa cadastrada no sistema nacional de pessoas jurídicas é enquadrada em um dos regimes tributários atuais e o poder público incentiva as empresas a manterem uma boa estrutura e bom planejamento fiscal, promovendo seu desenvolvimento social e econômico.

A empresa que escolhemos está enquadrada no regime tributário do Lucro Real, pois sua receita excede o limite de R\$78 milhões/ano, regra estabelecida através de uma Instrução Normativa. Contudo, existem outros dois regimes, sendo o Lucro Presumido, que presume que um percentual de faturamento é lucro e faz o cálculo dos tributos em cima dessa margem, e, em destaque, o Simples Nacional, que consiste em uma guia simplificada que unifica quase todos os tributos a serem pagos através dela, auxiliando empresas de pequeno porte que não podem gastar muito com colaboradores/setores e, através desta guia, podem contar com uma tributação simplificada.

Concluimos a importância de entender a fundo sobre a tributação que enquadra sua empresa, para que sejam feitos planos para extrair todos os benefícios possíveis desse regime, reduzindo sua carga tributária de forma legal, através da Elisão Fiscal. Os coordenadores de qualquer organização com bom planejamento orçamentário e fiscal devem estar atentos às mudanças que estão ocorrendo ou que podem ocorrer, seja a curto, médio ou longo prazo, e fazer as adequações necessárias para garantir o sucesso da empresa. Dessa forma é possível identificar se algo que não funcionava para a empresa pode passar a funcionar no futuro ou vice e versa.

Todos os empreendedores, sejam eles empresários, colaboradores, estudantes e outros, mantêm um padrão de hábitos que os tornam bem sucedidos, na maior parcela das vezes, mesmo que o sucesso não venha de primeira.

O presente trabalho permitiu-nos a chance de verificar como é realizada a gestão orçamentária e a análise dos regimes tributários de uma empresa real, com valores reais, de forma muito satisfatória e didática.

REFERÊNCIAS

- BARRETO, Elis. Mercado eleva projeção para inflação em 2023 pela 11ª vez seguida, aponta Focus. CNN Brasil, Brasília, 27 de fevereiro de 2023. Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/mercado-eleva-projecao-para-inflacao-em-2023-pela-11a-vez-seguida-aponta-focus/>>. Acesso em: 09 abr. 2023.
- BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil - 1988. Brasília, DF: Presidente da República, 1988. Disponível em: <<https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=CON&numero=&ano=1988&ato=b79QTWE1EeFpWTb1a>>. Acesso em: 02 abr. 2023.
- BRASIL. Decreto N° 9.580, de 22 de novembro de 2022. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 23 de novembro de 2018. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/d9580.htm>. Acesso em: 30 mar. 2023.
- BRASIL. Instrução Normativa RFB N° 1.700, de 14 de março de 2017. Dispõe sobre a determinação e o pagamento do imposto sobre a renda e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas jurídicas e disciplina o tratamento tributário da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 16 de março de 2017. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>>. Acesso em: 03 abr. 2023.
- BRASIL. Lei Complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 15 de dezembro de 2006. Disponível em: <<https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LCP&numero=123&ano=2006&ato=55boXWq5kMRpWT7ac>>. Acesso em: 04 abr. 2023.
- BRASIL. Lei Complementar N° 147, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis N° 5.889, N° 11.101, N° 9.099, N° 11.598, N° 8.934, N° 10.406, N° e 8.666; e dá outras providências. Brasília, DF: Diário Oficial da União, de 08 de agosto de 2014. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp147.htm>. Acesso em: 04 abr. 2023.
- BRASIL. Lei N° 5.172, de 25 de outubro de 1966. Dispõe sobre o sistema tributário nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis a União, Estados e Municípios. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 1966. Disponível em: <<https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LEI&numero=5172&ano=1966&ato=d1dcXRE1UMZRVTadb>>. Acesso em: 02 abr. 2023.
- BRASIL. Lei N° 10.637, de 30 de dezembro de 2022. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os PIS e Pasep; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação

- aduaneira, e dá outras providências. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 31 de dezembro de 2002. Disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2002/lei-10637-30-dezembro-2002-491384-publicacaooriginal-1-pl.html>> Acesso em: 28 mar. 2023.
- DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa, 2ª edição. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.
- FREZATTI, Fábio. Orçamento Empresarial - Planejamento e Controle Gerencial, 6ª edição. São Paulo: Grupo GEN, 2015. E-book. ISBN 9788597014099. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597014099/>>. Acesso em: 09 mar. 2023.
- IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisa Pulso Empresa: Impacto da Covid-19 nas Empresas - PPEmp. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: <<https://covid19.ibge.gov.br/pulso-empresa/>>. Acesso em: 14 mar. 2023.
- Quais As Empresas Obrigadas ao Lucro Real - Conforme IN RFB 1700 - Planacon Nov. de 2020. Disponível em: <<https://www.planaconf.com.br/post/quais-as-empresas-obrigadas-ao-lucro-real--conforme-in-rfb-1700-27>>. Acesso em: 28 mar. 2023.
- RAÍZEN. Raízen S.A.- Central de Resultados. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em: <<https://ri.raizen.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>>. Acesso em: 14 mar. 2023.
- MOREIRA, José Carlos. Orçamento Empresarial: Manual de elaboração. Edição 5. Editora ATLAS, 2011.
- Simples Nacional, Opção pelo Simples Nacional 2022 - 30/12/2021. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Noticias/NoticiaCompleta.aspx?id=d3d4747c-04fa-4b8e-ade4-7955691ba29c#:~:text=Podem%20optar%20pelo%20Simples%20Nacional,pela%20Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CGSN%20140%2F2018>>. Acesso em: 03 abr. 2023.
- O que é o Simples Nacional? - Receita. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3#:~:text=O%20Simples%20Nacional%20%C3%A9%20um,%2C%20Distrito%20Federal%20e%20Munic%C3%ADpios>>. Acesso em: 04 abr. 2023.
- RESOLUÇÃO CGSN Nº 140, DE 22 DE MAIO DE 2018 Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=92278&visa_o=original>. Acesso em: 04 abr. 2023.
- SIMPLES NACIONAL - 2023. Equipe Portal Tributário. Disponível em: <<https://www.portaltributario.com.br/guia/simplesnacional.html>>. Acesso em: 04 abr. 2023.
- TOZZI, Ana Paula R.; COSTA, Jessica. Revolução orçamentária - o avanço do orçamento base zero (OBZ), 1ª edição. São Paulo: Editora Trevisan, 2017. E-book. ISBN 9788595450059. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595450059/>>. Acesso em: 09 mar. 2023.

ANEXOS

Quadro II - Demonstração do Resultado referente à Raízen S.A., após reorganização societária e incorporação da Biosev, consolidado referente ao 2º trimestre do ano-safra 22'23 e comparações pertinentes.

Demonstração do Resultado (R\$, Milhões)	2T 22'23	2T 21'22	VAR %	YTD 22'23	YTD 21'22	VAR %
Receita operacional líquida	64.238,2	48.340,2	32,9%	130.496,1	82.386,9	58,4%
Custo dos produtos vendidos	(61.985,7)	(45.706,0)	35,6%	(125.687,4)	(77.406,2)	62,4%
Lucro bruto	2.252,5	2.634,2	-14,5%	4.808,7	4.980,7	-3,5%
Despesas operacionais	(2.652,1)	(1.366,0)	94,2%	(3.618,7)	(2.158,1)	67,7%
Vendas	(1.431,4)	(1.054,0)	35,8%	(2.622,2)	(1.761,0)	48,9%
Gerais e administrativas	(566,3)	(498,2)	13,7%	(1.125,0)	(734,5)	53,2%
Outras receitas operacionais	(615,2)	203,3	n/a	205,4	361,3	-43,1%
Resultado de equivalência patrimonial	(39,2)	(17,1)	>100%	(76,9)	(23,9)	>100%
Lucro antes do resultado financeiro	(399,6)	1.268,2	n/a	1.190,0	2.822,6	-57,8%
Resultado financeiro, líquido	(1.072,7)	(560,8)	91,3%	(2.011,2)	(735,4)	>100%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(1.472,3)	707,4	n/a	(821,2)	2.087,2	n/a
Imposto sobre a renda e contribuição social	538,8	23,2	>100%	493,5	(575,9)	n/a
Lucro líquido do período	(933,5)	730,6	n/a	(327,7)	1.511,3	n/a

Quadro III - Demonstração do Resultado referente à Raízen S.A., consolidado referente ao 3º trimestre do ano- safra 22'23 e comparações pertinentes.

Demonstração do Resultado (R\$, Milhões)	2T 22'23	2T 21'22	VAR %	YTD 22'23	YTD 21'22	VAR %
Receita operacional líquida	64.238,2	48.340,2	32,9%	130.496,1	82.386,9	58,4%
Custo dos produtos vendidos	(61.985,7)	(45.706,0)	35,6%	(125.687,4)	(77.406,2)	62,4%
Lucro bruto	2.252,5	2.634,2	-14,5%	4.808,7	4.980,7	-3,5%
Despesas operacionais	(2.652,1)	(1.366,0)	94,2%	(3.618,7)	(2.158,1)	67,7%
Vendas	(1.431,4)	(1.054,0)	35,8%	(2.622,2)	(1.761,0)	48,9%
Gerais e administrativas	(566,3)	(498,2)	13,7%	(1.125,0)	(734,5)	53,2%
Outras receitas operacionais	(615,2)	203,3	n/a	205,4	361,3	-43,1%
Resultado de equivalência patrimonial	(39,2)	(17,1)	>100%	(76,9)	(23,9)	>100%
Lucro antes do resultado financeiro	(399,6)	1.268,2	n/a	1.190,0	2.822,6	-57,8%
Resultado financeiro, líquido	(1.072,7)	(560,8)	91,3%	(2.011,2)	(735,4)	>100%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(1.472,3)	707,4	n/a	(821,2)	2.087,2	n/a
Imposto sobre a renda e contribuição social	538,8	23,2	>100%	493,5	(575,9)	n/a
Lucro líquido do período	(933,5)	730,6	n/a	(327,7)	1.511,3	n/a

Propósito da empresa estabelecido usando uma das palavras que foram utilizadas para formar o nome da empresa.

R

REALIZAMOS
AGORA
OLHANDO
O FUTURO

A

AMPLIAMOS
O MELHOR
DE CADA UM

I

INCENTIVAMOS
O OLHAR
QUESTIONADOR

Z

ZELAMOS
POR RELAÇÕES
PRODUTIVAS

Planta de biogás com capacidade instalada de 21 MW no interior de SP



Primeiro posto de serviços Shell no Paraguai



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento Empresarial
CURSO: Processos Gerenciais
MÓDULO: Módulo Orçamento e Tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Antonio Donizeti Fortes
ESTUDANTE: Isabela Cyborg C. Castro
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Março e Abril/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Neste projeto foi proposto aplicar os conhecimentos adquiridos por nós, alunos, durante as aulas de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária em um estudo de caso de uma empresa real. Foi desenvolvido pela equipe os conceitos envolvidos com a elaboração das peças orçamentárias da empresa, além do estudo e aplicação da legislação e gestão tributária. Além disso, foi elaborado o projeto de um podcast abordando o tema empreendedorismo e como aplicar e desenvolver características empreendedoras.
Desafio: Os maiores desafios foram a busca pelas informações corretas da empresa escolhida, a aplicação dos conhecimentos quanto a elaboração do orçamento empresarial e a elaboração do podcast, onde tivemos que enfrentar nossas inseguranças relacionadas à oratória.
Cronograma das Ações: Dividimos as atividades entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para as entregas de cada uma, onde cada um sempre foi muito pontual em relação a seus prazos.

Síntese das Ações: Todos os integrantes fizeram inúmeras pesquisas em sites e livros relacionados aos assuntos abordados, buscamos embasamento nas legislações, em publicações de referências e no próprio site da empresa em questão, além disso, sempre mantivemos uma boa comunicação através de troca de mensagens e reuniões frequentes por videochamadas para alinhamento e auxílio entre a equipe.

a. Aspectos positivos

Tivemos uma boa comunicação e entrosamento entre a equipe, mesmo a distância. Finalizamos o projeto com muito conhecimento adquirido e crescimento pessoal, pois fizemos muitas pesquisas relacionadas aos temas abordados e nos ajudamos mutuamente, complementando os conhecimentos uns dos outros para alcançarmos um objetivo final.

b. Dificuldades encontradas

Inicialmente acreditamos que a distância entre nossas localidades seria um grande problema, que iria impactar de maneira significativa no desenvolvimento do projeto, mas com adaptação e o uso dos meios de comunicação, como aplicativo de mensagens e videochamadas, ficou claro que conseguimos reverter essa situação.

c. Resultados atingidos

Conseguimos aplicar os conhecimentos adquiridos durante as aulas de maneira prática, além de nos aprofundar nos assuntos através das pesquisas realizadas e exercitar qualidades como o companheirismo e o trabalho em equipe. No “Conteúdo da Formação para a Vida” aprendemos mais sobre Empreendedorismo e como podemos aplicá-lo em todas as áreas da vida, e superamos nossas barreiras para o desenvolvimento desse material.

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100303	NOME ISABELA CYBORG C. CASTRO
RA 1012023100068	NOME MARCELLA SANTANGELO MOREIRA
RA 1012023100238	NOME VICTOR L. LATOCHESKI SANTOS

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento Empresarial

CURSO: Processos Gerenciais

MÓDULO: Módulo Orçamento e Tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Antonio Donizeti Fortes

ESTUDANTE: Marcella Santangelo Moreira

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Março e Abril/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Neste projeto foi proposto aplicar os conhecimentos adquiridos por nós, alunos, durante as aulas de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária em um estudo de caso de uma empresa real. Foi desenvolvido pela equipe os conceitos envolvidos com a elaboração das peças orçamentárias da empresa, além do estudo e aplicação da legislação e gestão tributária. Além disso, foi elaborado o projeto de um podcast abordando o tema empreendedorismo e como aplicar e desenvolver características empreendedoras.

Desafio: Os maiores desafios foram a busca pelas informações corretas da empresa escolhida, a aplicação dos conhecimentos quanto a elaboração do orçamento empresarial e a elaboração do podcast, onde tivemos que enfrentar nossas inseguranças relacionadas à oratória.

Cronograma das Ações: Dividimos as atividades entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para as entregas de cada uma, onde cada um sempre foi muito pontual em relação a seus prazos.

Síntese das Ações: Todos os integrantes fizeram inúmeras pesquisas em sites e livros relacionados aos assuntos abordados, buscamos embasamento nas legislações, em publicações de referências e no próprio site da empresa em questão, além disso, sempre mantivemos uma boa comunicação através de troca de mensagens e reuniões frequentes por videochamadas para alinhamento e auxílio entre a equipe.

e. Aspectos positivos

Tivemos uma boa comunicação e entrosamento entre a equipe, mesmo a distância. Finalizamos o projeto com muito conhecimento adquirido e crescimento pessoal, pois fizemos muitas pesquisas relacionadas aos temas abordados e nos ajudamos mutuamente, complementando os conhecimentos uns dos outros para alcançarmos um objetivo final.

f. Dificuldades encontradas

Inicialmente acreditamos que a distância entre nossas localidades seria um grande problema, que iria impactar de maneira significativa no desenvolvimento do projeto, mas com adaptação e o uso dos meios de comunicação, como aplicativo de mensagens e videochamadas, ficou claro que conseguimos reverter essa situação.

g. Resultados atingidos

Conseguimos aplicar os conhecimentos adquiridos durante as aulas de maneira prática, além de nos aprofundar nos assuntos através das pesquisas realizadas e exercitar qualidades como o companheirismo e o trabalho em equipe. No “Conteúdo da Formação para a Vida” aprendemos mais sobre Empreendedorismo e como podemos aplicá-lo em todas as áreas da vida, e superamos nossas barreiras para o desenvolvimento desse material.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100303	NOME ISABELA CYBORG C. CASTRO
RA 1012023100068	NOME MARCELLA SANTANGELO MOREIRA

RA 1012023100238	NOME VICTOR L. LATOCHESKI SANTOS
------------------	----------------------------------

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento Empresarial
CURSO: Processos Gerenciais
MÓDULO: Módulo Orçamento e Tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Antonio Donizeti Fortes
ESTUDANTE: Victor L. Latocheski Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Março e Abril/2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Neste projeto foi proposto aplicar os conhecimentos adquiridos por nós, alunos, durante as aulas de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária em um estudo de caso de uma empresa real. Foi desenvolvido pela equipe os conceitos envolvidos com a elaboração das peças orçamentárias da empresa, além do estudo e aplicação da legislação e gestão tributária. Além disso, foi elaborado o projeto de um podcast abordando o tema empreendedorismo e como aplicar e desenvolver características empreendedoras.</p>
<p>Desafio: Os maiores desafios foram a busca pelas informações corretas da empresa escolhida, a aplicação dos conhecimentos quanto a elaboração do orçamento empresarial e a elaboração do podcast, onde tivemos que enfrentar nossas inseguranças relacionadas à oratória.</p>
<p>Cronograma das Ações: Dividimos as atividades entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para as entregas de cada uma, onde cada um sempre foi muito pontual em relação a seus prazos.</p>
<p>Síntese das Ações: Todos os integrantes fizeram inúmeras pesquisas em sites e livros relacionados aos assuntos abordados, buscamos embasamento nas legislações, em publicações de referências e no próprio site da empresa em questão, além disso, sempre mantivemos uma boa comunicação através de troca de mensagens e reuniões frequentes por videochamadas para alinhamento e auxílio entre a equipe.</p>
<p style="text-align: center;">i. Aspectos positivos</p> <p>Tivemos uma boa comunicação e entrosamento entre a equipe, mesmo a distância. Finalizamos o projeto com muito conhecimento adquirido e crescimento pessoal, pois fizemos muitas pesquisas relacionadas aos temas abordados e nos ajudamos mutuamente, complementando os conhecimentos uns dos outros para alcançarmos um objetivo final.</p>

j. Dificuldades encontradas

Inicialmente acreditamos que a distância entre nossas localidades seria um grande problema, que iria impactar de maneira significativa no desenvolvimento do projeto, mas com adaptação e o uso dos meios de comunicação, como aplicativo de mensagens e videochamadas, ficou claro que conseguimos reverter essa situação.

k. Resultados atingidos

Conseguimos aplicar os conhecimentos adquiridos durante as aulas de maneira prática, além de nos aprofundar nos assuntos através das pesquisas realizadas e exercitar qualidades como o companheirismo e o trabalho em equipe. No “Conteúdo da Formação para a Vida” aprendemos mais sobre Empreendedorismo e como podemos aplicá-lo em todas as áreas da vida, e superamos nossas barreiras para o desenvolvimento desse material.

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100303	NOME ISABELA CYBORG C. CASTRO
RA 1012023100068	NOME MARCELLA SANTANGELO MOREIRA
RA 1012023100238	NOME VICTOR L. LATOCHESKI SANTOS