



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
Raízen

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO
CIÊNCIAS CONTÁBEIS
LOGÍSTICA**

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Raízen

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

ELISIANE DE SOUZA DUTRA, RA 1012022100923
LIRA LUZ BENITES LÁZARO, RA 101202200912
PATRÍCIA CARLA CIPRIANO, RA 1012022200981

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	17
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	19
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	22
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	27
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	27
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	29
4. CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
ANEXOS	32
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	32

1. INTRODUÇÃO

O Projeto Integrado (PI) tem como objetivo mostrar a análise sobre os conhecimentos adquiridos durante o módulo de Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos, aplicando o real conhecimentos sobre uma empresa.

A empresa escolhida para essa pesquisa foi a RAÍZEN.

Assim, iremos analisar o seu contexto orçamentário e tributário.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Raízen foi fundada em 2011 a partir da Joint Venture entre Shell e Cosan, estando entre as maiores produtoras de cana de açúcar e etanol do mundo, é líder global do mercado de biocombustíveis, além de atuar no ramo de energia renovável, sucroalcooleiro, marketing e serviços. Possui 26 parques de bioenergia concentrados, a maioria na região sudeste do Brasil. ¹

A companhia realizou seu IPO em agosto de 2021 e o CEO atual é Ricardo Dell Aquila Mussa, que teve o início do seu mandato em 23/04/2021 pelo prazo de 2 anos. A estrutura societária é formada pela Shell com 44% de participação, Cosan com 44% e Free Float com 12%.

¹ <https://www.infomoney.com.br/cotacoes/b3/acao/raizen-raiz4/>

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é um processo fundamental para empresas de qualquer porte e segmento, que serve para planejar, prever e monitorar os resultados financeiros de uma empresa. Ela ajuda as empresas a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita. Além disso, a gestão orçamentária é essencial para que os recursos públicos sejam aplicados de forma eficiente em órgãos e entidades estatais. A gestão orçamentária também está relacionada ao planejamento orçamentário e à legislação. Com a gestão orçamentária, é possível criar planos e metas para a empresa (TEIXEIRA, 2014). Na Figura 1 mostra-se as vantagens e desvantagens da gestão orçamentária, ele pode apresentar diversas vantagens, como a definição de metas e objetivos efetivos, a possibilidade de criar planos e metas para a empresa, a identificação de oportunidades de redução de custos, a melhoria da tomada de decisão, a prevenção de problemas financeiros, a melhoria da comunicação interna e a possibilidade de simular cenários futuros. No entanto, a gestão orçamentária também apresenta algumas desvantagens, como a análise superficial dos dados, a possibilidade de gastos desalinhados com o planejamento estratégico, o pouco envolvimento dos gestores e a dificuldade de prever eventos imprevisíveis.

Além disso, é importante compreender que o planejamento orçamentário tem vários tipos de orçamento, conforme detalhado a seguir.

Orçamento de vendas: precisa prever uma provável relação de demanda, usando como base a pesquisa de mercado, em que será apresentada a dimensão do mercado consumidor de um respectivo bem ou serviço, para que seja possível definir as estratégias adequadas.

Orçamento de logística: tem como base as necessidades evidenciadas no orçamento de vendas, observando o fornecimento de insumos, estoque de materiais e distribuição necessários para o desenvolvimento do orçamento de fabricação.

Orçamento de fabricação: precisa prever a possibilidade estrutural referente à tecnologia e mão de obra, além de cumprir as demandas do orçamento de vendas. Sua elaboração deve estar embasada no mapeamento de modelos existentes, facilitando o reconhecimento de limitações, auxiliando na tomada de decisão referente aos investimentos estruturais, tecnologia ou, ainda, pessoal.

Orçamento de gastos: contempla custos, despesas e investimentos, e precisa ser elaborado embasado nas ações dos outros orçamentos, considerando os gastos administrativos, operacionais e de investimentos precisos à operação, como de máquinas e equipamentos, salários e encargos, entre outros.

Orçamento financeiro: é desenvolvido por meio das informações do orçamento de gastos, sendo verificado com as estimativas quantitativas de vendas, definindo uma perspectiva de verificação relativa à viabilidade financeira.

Figura 1. As vantagens e desvantagens da gestão orçamentária



Fonte: UNIFEQB, Disciplina Gestão Orçamentária, (2023).

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Orçamento de Vendas é o ponto de partida para que a organização construa as outras peças orçamentárias que complementarão o planejamento da empresa. Isso ocorre em função da definição do volume de vendas, que é elaborado com base nas premissas do orçamento, as quais têm sua origem no Planejamento Estratégico, para então construir as peças orçamentárias ligadas ao custo de produção (ALVES DE SOUSA JUNIOR, 2016). O orçamento é uma parte importante do processo de planejamento financeiro e de negócios, pois fornece uma visão clara das expectativas de vendas da empresa e é a base para o planejamento de outras atividades, como produção, marketing e finanças.

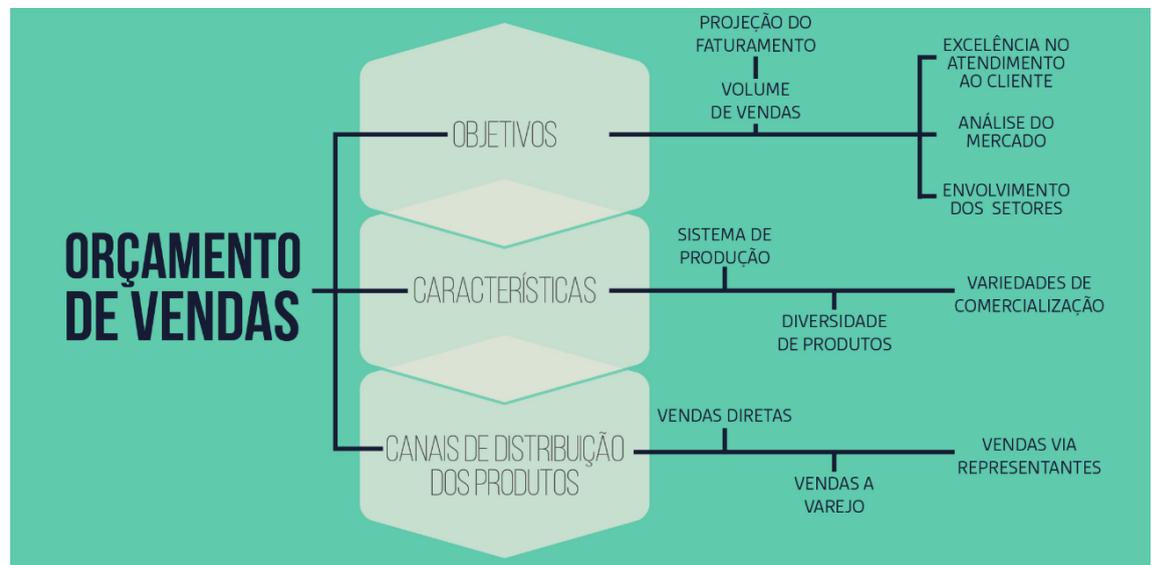
A elaboração de um orçamento de vendas envolve a análise de diversos fatores, como histórico de vendas, tendências de mercado, condições econômicas, concorrência, sazonalidade, comportamento do consumidor e metas de negócios da empresa. O orçamento de vendas pode ser desenvolvido em várias etapas, com a participação de diferentes departamentos da empresa, e pode ser revisado e atualizado ao longo do ano à medida que as circunstâncias mudam (UNIFEQB, Disciplina Gestão Orçamentária, 2023).

Conforme mostra a Figura 2, o orçamento de vendas normalmente inclui informações detalhadas, como as estimativas de volume de vendas por produto ou serviço, preços de venda, descontos, devoluções, cancelamentos, e outras condições comerciais relevantes. Ele também pode levar em consideração estratégias de marketing e vendas, como promoções, campanhas de publicidade, ações de fidelização de clientes, entre outros. O orçamento de vendas serve como uma referência para a empresa acompanhar seu desempenho real em relação às metas estabelecidas, permitindo a identificação de desvios e a tomada de ações corretivas quando necessário. Além disso, o orçamento de vendas também pode ser utilizado como base para o planejamento financeiro geral da empresa, incluindo o planejamento de fluxo de caixa, a projeção de lucros e a tomada de decisões estratégicas.

Aspectos gerais do orçamento de vendas podem ser:

- Canais de distribuição que serão usados;
- Mix de produtos ou serviços a serem vendidos;
- Previsão da quantidade de itens comercializados;
- Definição dos preços praticados;
- Previsão de faturamento.

Figura 2 - Características, os objetivos e os canais de distribuição do orçamento de vendas



Fonte: (UNIFEQB, Disciplina Gestão Orçamentária, 2023).

Os objetivos do Orçamento de Vendas - O objetivo fundamental é o atendimento com excelência aos clientes, considerando preço, qualidade, prazos, etc. Outro importante objetivo é o estudo detalhado dos mercados, como: quantidades a serem comercializados, preços a praticar, dentre outros aspectos. Concluídas estas etapas, o próximo passo é estimar a receita operacional, organizar e programar a produção, tendo em vista o atendimento eficaz aos clientes e, ao mesmo tempo, atingir as metas estabelecidas no plano orçamentário e financeiro da empresa. Finalmente, o orçamento de vendas tem como objetivo imprimir na empresa a perspectiva de seu potencial para

atuar no mercado, considerando que é o resultado das vendas, seja de bens, produtos ou serviços, a origem dos resultados da empresa. É por meio do plano orçamentário de vendas que a empresa também planeja o envolvimento e o comprometimento dos outros setores, em busca dos objetivos da corporação. É importante frisar que neste aspecto o Orçamento de Vendas se constitui em importante instrumento de gestão (ALVES DE SOUSA JUNIOR, 2016).

Características do Orçamento de Vendas - As características do orçamento dependerão da atividade e do porte de cada empresa. Um fator importante é se o sistema de produção da empresa está voltado para a demanda puxada ou empurrada. Outro aspecto é a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa. Há que se levar em conta as muitas possibilidades e variedades de comercialização, como o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, etc.

As principais características no ato da elaboração de orçamento de vendas são:

- a. A construção do Orçamento de Vendas deverá apresentar as unidades monetárias e físicas;
- b. Pode haver a restrição na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica ou operacional; a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida;
- c. Preço de venda por unidade;
- d. Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços, assim como por filial;
- e. Assertividade, pois o orçamento não pode ser composto apenas por projeções; não se pode ignorar que o orçamento trata-se também de um instrumento de gestão e controle, e que deverá representar os objetivos e as metas da empresa.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento das Despesas Operacionais é a ferramenta de gestão administrativa que possibilitará a estimativa das despesas de vendas, financeiras, administrativas e tributárias da empresa em um determinado período.

Quando a empresa projeta as suas despesas operacionais, ela tem por objetivo conhecer de forma antecipada não somente o montante dessas despesas, mas também como poderá agir estrategicamente no objetivo de reduzir estes gastos e, ao mesmo tempo, cumprir as metas periódicas de vendas. O Quadro 1 mostra os principais objetivos do Orçamento das Despesas Operacionais.

Quadro 1 - Objetivos do Orçamento das Despesas Operacionais

Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa
Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas
Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa
Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamen Orçamento das Despesas

A eficácia do Orçamento das Despesas está vinculada a dois fatores vitais que se forem ignorados comprometerão esta rotina, e são: 1) Abrangência da peça orçamentária; e 2) Qualidade das informações que integrarão o orçamento. O Orçamento das Despesas Operacionais da empresa deve contemplar todas as áreas e rotinas estratégicas da empresa como: Administração, Tributos, Vendas, Finanças. Tão importante quanto a abrangência, a qualidade das informações também é fundamental na construção do

Orçamento das Despesas. Todas as informações relacionadas às despesas devem ser criteriosamente analisadas antes de serem integradas ou eliminadas do Orçamento.

Assim, podemos ressaltar que o orçamento de despesas operacionais é a quantificação das projeções de desembolsos operacionais, classificados como despesas, que serão incorridas em um período específico. Ele é constituído por despesas administrativas (gerais), vendas (comerciais) e outras despesas operacionais. As despesas operacionais se referem aos gastos essenciais para que um negócio consiga operar, como despesas de escritório, consultorias, marketing e propaganda, seguros, salários e vencimentos. O orçamento de despesas operacionais é importante para que a empresa possa planejar e controlar seus gastos, evitando que as despesas ultrapassem as receitas e comprometam a saúde financeira do negócio. Para elaborar o orçamento de despesas operacionais, é necessário fazer uma análise detalhada dos gastos da empresa, identificando quais são as despesas operacionais e projetando os valores para o período em questão (CORREIA NETO, 2011).

Orçar as Despesas Operacionais de uma empresa é projetar todas as despesas dos setores administrativo, financeiro e vendas, além dos tributos e despesas financeiras incidentes sobre as operações produtivas e, sobretudo; nas vendas dos produtos e ou na prestação dos serviços. A continuação explicamos brevemente o que é cada um dessas despesas, a partir da leitura do livro de ALVES DE SOUSA JUNIOR (2016):

Orçamento das Despesas Administrativas - As despesas administrativas conceitualmente se referem aos custos fixos. Por esta razão, estas despesas não sofrem alterações expressivas em sua composição por não se vincularem às rotinas operacionais da produção ou de vendas. Normalmente são as despesas decorrentes das atividades de apoio e gestão que a área administrativa presta para as áreas produtivas e de vendas em determinado período. Portanto, as despesas administrativas ocorrem de forma periódica, e tem por objetivo contribuir e proporcionar benefícios às gerências e demais setores da organização. Após o devido levantamento e análise destas despesas administrativas, é necessário alocá-las aos respectivos departamentos beneficiados usando o método da proporcionalidade.

Orçamento de Despesas com Vendas - As despesas de Vendas, ou comerciais; podem ocorrer em três momentos distintos: antes, durante ou após as vendas se concretizarem. A relevância de cada uma destas despesas deve ser analisada e classificada por ordem de importância no planejamento empresarial. Outro fator importante é a possibilidade estratégica de planejar o Orçamento de Vendas de forma segmentada, por exemplo: a. Mercado interno, mercado externo; b. Vendas realizadas pela Matriz, pelas filiais; c. Conforme o faturamento ocorrido em períodos anteriores.

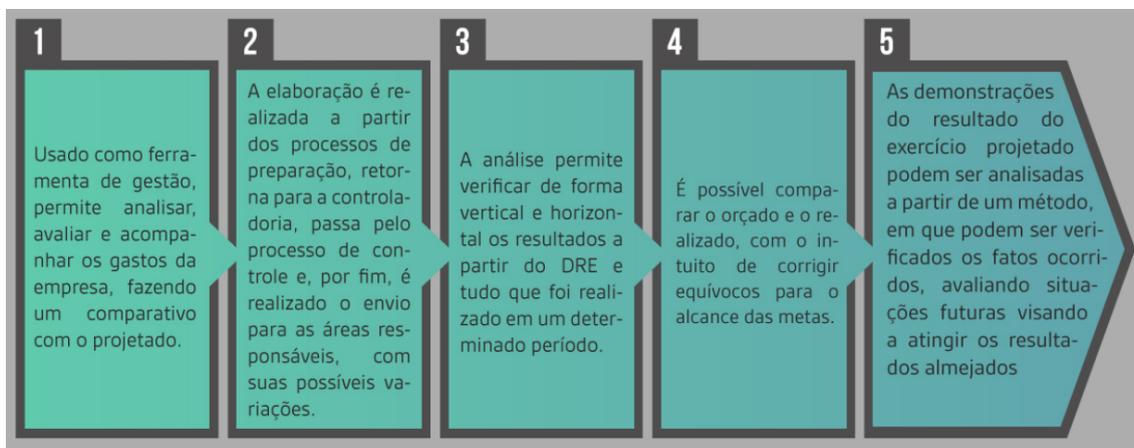
Orçamento das Despesas Tributárias - A questão tributária requer uma gestão cada vez mais acurada por parte dos administradores e do comitê gestor das empresas. O elevado número de taxas e tributos incidentes sobre as atividades empresariais, as diferenças de alíquotas que variam de acordo com cada estado da federação, o conflito entre o fato gerador e a data do recolhimento, dentre outras situações; representam um elevado custo para as empresas. O Orçamento das Despesas Tributárias 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. O objetivo fundamental do Orçamento das Despesas Tributárias é estimar os valores que a empresa empenhará com tributos em determinado período. Este orçamento possibilita à empresa realizar as provisões necessárias, posto que o não recolhimento destes tributos resultará em multas, acréscimos de juros e correções, e finalmente sanções legais que podem inviabilizar o negócio. Os tributos possuem diversas características peculiares que vão desde a flexibilidade em sua classificação no plano de contas da empresa, até questões como substituição, isenção, ou ainda situações que remetem à possibilidade de tributação em efeito cascata. As despesas tributárias de maior importância são:

- Contribuição social sobre o lucro;
- PIS / COFINS, INSS, FGTS;
- Imposto de Renda;
- IPI, ICMS, ISSQN;
- Taxas de licença, de uso, de água, energia, lixo;
- Outros tributos;

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial é de extrema importância para a organização. Mediante seus processos, é possível avaliar e criar projeções futuras, permitindo também planejar o faturamento futuro da empresa, buscando evolução no mercado através das vendas alcançadas. É usado para controlar tudo que foi realizado e projetado, orientando a organização, evitando, assim, possíveis riscos.

Figura 3. Processos, metas e objetivos do orçamento empresarial



Fonte: UNIFEOB, Disciplina Gestão Orçamentária (2023).

O orçamento é uma ferramenta cuja finalidade é o planejamento e o controle da organização. É também uma ferramenta de planejamento, porque em um momento presente as receitas e os gastos são projetados para o futuro, de modo que seja possível planejar o lucro desejado. O orçamento é uma ferramenta de planejamento de curto prazo que deve estar alinhada com o planejamento estratégico da empresa de longo prazo. E, ainda, o orçamento é uma ferramenta de controle, porque por meio da comparação entre as receitas e os gastos planejados (orçados) é possível fazer a comparação com as receitas e os gastos realizados, de modo que seja possível acompanhar o desempenho da organização ao longo do tempo e realizar ajustes, caso necessário.

Planejamento orçamentário Para a elaboração do orçamento de uma empresa comercial, deve-se seguir algumas etapas, são elas: estabelecimento de princípios gerais de planejamento;

planejamento de marketing; planejamento de investimentos de longo prazo; planejamento de recursos humanos; planejamento financeiro (ALVES DE SOUSA JUNIOR, 2016).

O orçamento empresarial pode ajudar na tomada de decisões de diversas maneiras. Ele permite que os gestores tenham uma visão abrangente das finanças da empresa, incluindo todas as receitas e despesas projetadas para um determinado período. Com essa informação, é possível identificar áreas que precisam de mais investimento e outras que podem ser reduzidas. Além disso, o orçamento empresarial pode ser usado para embasar decisões estratégicas, como a expansão do negócio ou a introdução de novos produtos ou serviços (MENDES, 2017).

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Ao tentar entender mais sobre o sistema tributário brasileiro, muitas vezes nos deparamos com análises importantes, principalmente no que diz respeito à sua complexidade, nível disfuncional e estrutural, características que o tornam difícil de entender na prática e, portanto, difícil de calcular.

Segundo o ranking do Banco Mundial, que avalia a facilidade de pagar impostos entre 190 países, o Brasil ocupa hoje a 124ª posição.

A crescente complexidade do Sistema Tributário Estadual (STN) e principalmente após a introdução do Sistema Público de Contabilidade Digital (SPED) exige que as empresas organizem seus negócios sob uma gestão tributária adequada, cumpra com eficiência e eficácia as obrigações tributárias para aumentar a economia tributária legal e evita ou reduz o risco de questionamentos do fisco que possam levar à detecção de sonegação e lavratura de autos de infração, multas e juros de mora.

Em pesquisa divulgada em 2019 realizada pelo Tribunal de Contas da União sobre os procedimentos realizados por pessoas jurídicas para: apuração, declaração e pagamento de impostos no Brasil, em particular pelo governo federal, referente ao ano de 2018, indica uma elevada complexidade da regulamentação e a implementação das obrigações fiscais, uma insegurança jurídica na interpretação da

regulamentação fiscal e a falta de um documento único para constituir uma lei e riscos associados à implementação do SPED.

O referido tribunal destacou que existem 26.000 normas tributárias em vigor, das quais 377.000 foram adotadas desde a redação da Constituição Federal de 1988 (CF/88), 3.000 atos foram adotados pela Receita Federal (RFB) somente em 2017; alguns Estados mudaram suas leis de ICMS 500 vezes, entre 2013 e 2017.

O tempo gasto em compliance fiscal é quase 10 vezes maior do que a média global. Além da complexidade da STN, a carga tributária no Brasil é considerada elevada quando se considera a receita fornecida à sociedade na forma de bens e serviços. A carga tributária de qualquer país do mundo reflete a relação entre os impostos pagos por pessoas físicas e jurídicas em determinado ano e o Produto Interno Bruto (PIB), que representa a riqueza produzida naquele país naquele período.

A carga tributária é considerada justa (independentemente da porcentagem do PIB) se o bem-estar criado para a sociedade for igual ao que é pago em impostos, assim ao se comparar a carga tributária com o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), os países da amostra do estudo devem se situar na mesma posição no ranking.

Para demonstrar essa diferença, temos que o Brasil ocupou o 14º lugar entre 30 países analisados em relação à sua carga tributária, em 2013, em torno de 35% do PIB, entretanto no IDH sua classificação ficou em 30º, desta forma, segundo informações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, isto aponta o agravamento da desigualdade tributária em nosso país.

Sendo considerado um sistema tributário regressivo, pois impõe mais impostos (os chamados impostos "indiretos") sobre o consumo, do que sobre riqueza e a renda (os chamados impostos "diretos"), ao contrário de demais países.

Em relação ao retorno proporcionado aos cidadãos e às empresas, estamos diante da alta carga tributária nacional (especialmente sobre os bens de consumo e serviços), assim como pela complexidade do STN, há muito vem se falando da necessidade de uma ampla reforma tributária que venha a proporcionar uma redução da carga tributária, bem como uma simplificação do sistema, de modo a dar às empresas, uma maior condição de contratar mais funcionários e crescer com mais

rentabilidade e lucratividade, criando-se assim um ciclo virtuoso de desenvolvimento econômico no país e proporcionar às pessoas físicas um maior poder de compra.

Em relação à desejável redução da carga tributária, há empecilhos insuperáveis no curto prazo, pelo fato de os governos (federal, estaduais e municipais) gastarem mais do que arrecadam com tributos, o que tem gerado déficits anuais no fechamento de suas contas e a conseqüente necessidade da contratação de empréstimos, que precisam ser amortizados e sobre os quais há a incidência de juros. Para se ter uma ideia do peso da dívida do governo federal, do total do orçamento executado (pago) em 2021, 50,78% foram direcionados ao pagamento de juros e amortizações da dívida pública.

Quanto à necessária simplificação do STN, iniciativas de reforma tributária têm sido encaminhadas ao Congresso Nacional, especialmente relacionadas com a substituição dos tributos incidentes sobre o consumo. Entretanto, há dificuldades importantes no caminho de tais iniciativas, como: a alta dependência dos entes públicos da tributação sobre o consumo de bens e serviços; interesses divergentes entre União, Estados e Municípios no âmbito de uma reforma tributária; e interesses de grupos econômicos que querem manter vantagens tributárias. Essa iniciativa propõe a substituição dos impostos federais gerais (PIS, COFINS e IPI), ICMS (estadual) e ISS (municipal) por um único imposto sobre bens e serviços denominado IBS.

Essas substituições incluem jurisdição tributária (geração e controle de impostos e receitas relacionadas) e regularidade. A oposição das referidas unidades a essas reduções, especialmente por parte dos governos locais, ao aprovar um dos Projetos de Emenda Constitucional (PECs) encaminhados à Assembléia Nacional: PEC 45/19, criou o IBS Federal (para substituir IPI, PIS, COFINS, ICMS e ISS) e PEC 119/19 ao IBS Estadual (substituindo IPI, PIS, COFINS, ICMS, ISS, IOF, CIDE-Combustíveis e Salários-Educação). A existência das duas PECs apresentadas quase simultaneamente demonstra em si os interesses divergentes entre a União e os Estados. Portanto, dentro da PEC do Senado já existe uma proposta de criação de duas IBSs, uma federal e outra estadual. Na verdade, o município reagiu a esta proposta porque percebeu que perderia a autoridade que tem atualmente. Não por acaso, durante a elaboração da CF/88, tentou-se fundir o ICMS com o ISS para criar um Imposto sobre Valor Agregado (IVA), mas o município se opôs veementemente.

O que querem é que as leis de ICMS e ISS sejam aprimoradas, padronizadas, simplificadas, padronizadas e nacionalizadas para torná-las menos complexas e burocráticas. Enquanto isso, o governo federal entende que é melhor ir faseando os projetos de reforma tributária.

Escolher o melhor regime tributário é muito importante na hora de abrir um negócio ou mesmo para trabalhar ao decorrer dos anos, pois é através destes conjuntos de leis que a empresa pagará pelos seus tributos obrigatórios.

Pela atual legislação temos três regimes tributários: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

A gestão tributária é uma grande responsabilidade e o conhecimento é fundamental para o sucesso desta missão, pelo que não existe resposta pré-determinada sobre qual o melhor regime tributário para a empresa, pois isso depende de uma série de fatores e características específicas da operação da empresa, tais como: desempenho da atividade nos últimos meses, ramo de atuação, quantidade de pessoas responsáveis pela gestão administrativa e tributária, alterações na legislação que alterem as formas de cálculo e alíquotas dos tributos.

Sendo assim, mesmo empresas de porte semelhante e que atuam no mesmo segmento podem se beneficiar de regimes tributários diferentes. Existem diversos fatores que interferem, afetam, no valor final a ser recolhido – como o faturamento bruto, lucro líquido, despesas, deduções, entre vários outros.

Além de pensar nesses fatores, é importante estar consciente que as escolhas não são definitivas, pode-se mudar o regime tributário todo ano, desde que, a empresa esteja apta a se enquadrar no regime escolhido.

A melhor forma de garantir que a empresa não está pagando mais impostos que o necessário é avaliar o enquadramento anualmente. Para isso, nada melhor que contar com a assessoria de um bom serviço de contabilidade para tornar todo o processo mais fácil.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação, em que 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) e com ajustes previstos em lei, conforme especificado na Lei 8541/1992.

Os empreendedores que optam por este regime devem estar atentos, pois é crucial ter um controle sobre as rendas e as despesas do negócio. Isso porque os encargos podem aumentar ou diminuir 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, pois não obteve lucro. Outro detalhe que merece destaque, é que as empresas que seguem essa tributação são obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

É preciso também conhecer bem as regras fiscais do que é aceito como despesa para deduzir o lucro, pois nem toda despesa da empresa é passível de dedução, o que gera sempre dois resultados, o lucro contábil e o lucro fiscal. O lucro contábil é o lucro de fato, e o lucro fiscal é o lucro após a exclusão e adição de receitas e despesas conforme as regras fiscais. As despesas não aceitas para dedução do lucro geralmente são aquelas não necessárias para a operação da empresa, tais como multas em geral, despesas com confraternizações, brindes enviados, entre outros.

Todas as vantagens da modalidade podem trazer dúvidas e até mesmo uma falsa crença de que é o melhor modelo de tarifação para qualquer organização, mas a verdade é que sua gestão precisa ser altamente eficaz, podendo resultar em multas que chegam a 6% do lucro líquido de uma empresa quando apresenta dados incorretos ou imprecisos na apuração.

Qualquer empresa pode se enquadrar neste regime, entretanto, a legislação prevê que algumas empresas sejam obrigadas a seguir este regime, vejamos:

- Empresas do mercado financeiro, como bancos, instituições financeiras, cooperativas de crédito, empresas de seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário;

- Empresas que tiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital oriundos de fora do país;

- Empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);

- Empresas que têm benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos;

- Toda e qualquer empresa com receita bruta acima de R\$78 milhões.

Um aspecto importante a ser observado são as alíquotas do Lucro Real, ou seja, a porcentagem que irá indicar sobre o imposto pago.

No caso do IRPJ, a alíquota sobre o lucro real é de 15% para empresas que apresentam até R\$20 mil de lucro mensal. Para empreendimentos que ultrapassam esse valor, a alíquota é de 15% sobre o lucro acrescidos de 10% sobre o valor que excede R\$20 mil/mês.

Já a alíquota da CSLL é de 9% a 12% sobre o lucro líquido.

Além do IRPJ e da CSLL, há também o cálculo do PIS e da COFINS, tributos sobre o faturamento.

No PIS, a alíquota é de 1,65% e o Cofins, é de 7,6%, sendo não cumulativas, ou seja, são calculadas com base no débito / crédito.

O Lucro Real apresenta algumas vantagens, como:

- Tributação justa

Um dos maiores benefícios do Lucro Real é a cobrança justa de impostos, uma vez que é feita sobre os valores reais que a empresa apresenta em um determinado período;

- Abertura para créditos de PIS e COFINS

De acordo com as leis 10.627/2002 (para o PIS) e 10.833/2003 (para a COFINS), ao apurar o IRPJ e a CSLL pelo Lucro Real, a empresa pode tomar créditos de PIS e COFINS, seguindo o regime de não-cumulatividade, a alíquota aplicada é maior, mas pode-se descontar do cálculo os créditos apurados sobre certas despesas definidas em lei. Dessa forma, se a empresa se encontra em uma situação de prejuízo, ela consegue mais créditos de PIS e COFINS do que débitos, economizando no pagamento desses tributos;

- Abertura para planejamento tributário

As empresas do Lucro Real têm maior liberdade na hora de fazer o planejamento tributário, já que podem escolher entre a apuração mensal, trimestral ou anual, de acordo com as necessidades da organização.

Embora possa ocorrer mensalmente, a apuração fiscal trimestral é a mais recomendada para a maioria dos negócios, considerando suas variações mensais e a possibilidade de reparação de prejuízos com os 30% anuais do regime tributário.

As rotinas e deveres relacionados ao Lucro Real podem acabar variando de acordo com as atividades ou o segmento da empresa, porém, é importante manter o controle financeiro e fiscal, já que os problemas causados por um mau gerenciamento podem ser devastadores.

Há algumas obrigações gerais para todas as empresas que seguem o regime, como os documentos: Livro Diário; Livro Razão; Livro de Inventário; Livro de Apuração do Lucro Real; Livro para Registros de Entradas e Livro de Registros Contábeis.

É importante destacar também que embora tenha vantagens, o Lucro Real não é um regime tributário mais justo, sua complexidade e todas as obrigações acessórias podem ser um problema para empresas sem a assessoria contábil adequada e atenção aos requisitos de controle para a segurança de documentos e transações relacionadas. Quem tem um custo operacional muito alto e uma margem de lucro pequena pode ter no lucro real a melhor opção para pagar os impostos. Nesses casos, o trabalho adicional no administrativo é facilmente pago com a economia de impostos.

A Raízen tem como forma de tributação o Lucro Real, faturando anualmente acima de 78 milhões.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), através da presunção de uma determinada porcentagem do faturamento, que é considerado o lucro. Com esse percentual de presunção, não será mais necessário comprovar para o fisco se houve ou não lucro no

período do recolhimento dos impostos. Conforme demonstraremos a seguir, isso é muito bom em algumas situações, mas pode ser desvantajoso em outros casos.

O Lucro Presumido pode ser utilizado por qualquer empresa no Brasil, desde que não tenha atividade obrigada ao Lucro Real e fature abaixo de R\$ 78 milhões anuais.

As empresas que utilizam esse regime têm percentual de base de cálculo de acordo com o tipo de atividade que exercem, assim as porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento.

A frequência de cada um dos tributos no Lucro Presumido pode variar entre mensal e trimestral:

- Apuração mensal

Os impostos cujo cálculo é feito todos os meses aplicando-se a alíquota ao faturamento da empresa são os seguintes:

- Imposto Sobre Serviços (ISS): de 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado;

- Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS): geralmente 18%, mas varia de Estado para Estado;

- Programa de Integração Social (PIS): 0,65%;

- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 3%.

- Apuração trimestral:

Já o IRPJ (Imposto de Renda) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, apenas sobre os percentuais de presunção de lucro, conforme a atividade da empresa:

Atividade exercida	Percentual de faturamento tributado
Revenda de combustíveis e gás natural	1,60%
Transporte de cargas	8,00%

Atividades imobiliárias	8,00%
Industrialização para terceiros com recebimento do material	8,00%
Demais atividades não especificadas que não sejam prestação de serviço	8,00%
Transporte que não seja de cargas e serviços em geral	16,00%
Serviços profissionais que exijam formação técnica ou acadêmica – como advocacia e engenharia	32,00%
Intermediação de negócios	32,00%
Administração de bens móveis ou imóveis, locação ou cessão desses mesmos bens	32,00%
Construção civil e serviços em geral	32,00%

No Lucro Presumido, pela lógica de percentual para indicar o lucro sobre o faturamento, se a empresa faturar mais do que o percentual ela estará pagando menos impostos, entretanto, em caso de prejuízo no período, pagará mais impostos do que deveria.

Além desses impostos principais, há outros que podem incidir de acordo com as características da atividade da empresa, como impostos sobre importações e exportações e folha de pagamento.

Há também as obrigações acessórias que precisam ser cumpridas, como entregar declarações – DCTF, EFD-ICMS, EFD-PIS/COFINS, EFD-Reinf, entre outros, emitir notas fiscais, entre outros.

Vantagens do Lucro Presumido:

- Necessidade de fazer menos cálculos e guardar menos documentos que no lucro real;
- menor chance de recolhimentos incorretos;
- se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos;
- alíquotas menores para PIS e COFINS.

Desvantagens do Lucro Presumido:

- Não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS;

- Se a empresa está com uma margem de lucro menor que a margem de presunção, está pagando mais imposto do que deveria;
- Prestadores de serviços têm margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade;
- Quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltado para as micro e pequenas empresas — incluindo os microempreendedores individuais (MEIs). Ele 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.

O Simples Nacional é um regime tributário muito popular entre as pequenas empresas, pois nele, você consegue apurar e recolher oito impostos de forma unificada e facilitar a operação administrativa, o que é muito apreciado quando a estrutura é mais enxuta. É o sistema tributário mais desburocratizado, como o próprio nome indica.

A alíquota do Simples Nacional varia de acordo com o anexo que a empresa está inserida e também muda dependendo da receita bruta dos últimos 12 meses e praticamente todas as suas rotinas são realizadas no Portal do Simples Nacional.

Uma das principais regras para se optar pelo Simples Nacional é o porte, que é definido pelo faturamento da empresa:

- Microempresa (ME): até 360 mil reais de faturamento nos últimos 12 meses.

- Empresa de Pequeno Porte (EPP): até 4,8 milhões de faturamentos nos últimos 12 meses.

Além do limite de faturamento, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo:

- Não possuir outra empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias;

- Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica;

- Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento;

- Não ser uma sociedade por ações (S/A), Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;

- Não possuir sócios que morem no exterior;

- Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência;

- Empresas devem ter suas atividades permitidas em um dos anexos;

Outra grande vantagem é que esse regime traz tabelas de alíquotas de reduzidas de impostos, que são calculadas de acordo com o faturamento do negócio, tem contabilidade simplificada e menos declarações em relação aos outros regimes, facilitando a gestão e rotina dos empreendedores, além de poder receber benefícios em processos de licitação e na exportação de produtos.

Uma desvantagem é que possuem um limite de exportação de R\$ 3,6 milhões em mercadorias e serviços.

As empresas que escolhem esse regime tributário contam com uma cobrança simplificada de diversos impostos, feito por uma guia única mensal — o documento de arrecadação do Simples Nacional (DAS):

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

Assim, em vez de ter que pagar diversas guias, cada em uma data diferente, o empreendedor só precisa pagar essa contribuição mensal, com vencimento todo dia 20 de cada mês, e se dia 20 cair em um feriado ou final de semana, o vencimento será no próximo dia útil.

Todas as atividades permitidas no Simples Nacional foram separadas em 5 anexos, cada um com uma tabela de alíquotas para ser utilizada. Cada tabela é dividida em 6 faixas de faturamento com alíquotas progressivas, ou seja, quanto mais a empresa fatura, maior o imposto.

Para a primeira faixa de faturamento anual do Simples Nacional de todas as tabelas, até R\$ 180 mil nos últimos 12 meses, a alíquota é fixa.

Se o faturamento ultrapassar este limite, será necessário utilizar uma fórmula para o cálculo da alíquota efetiva (sendo que, durante o primeiro ano de atividade da empresa, será sempre realizado a média de faturamento):

$$\left(\text{faturamento últimos 12 meses} * \text{alíquota Simples Nacional da tabela} \right) - \text{dedução da tabela} / \text{faturamento últimos 12 meses}$$

Segue abaixo os anexos do Simples Nacional:

Anexo I do Simples Nacional 2023

Participantes: empresas de comércio (lojas em geral).

em 12 meses	Receita Bruta Total	Quanto descontar
	líquota do valor recolhido	
	Até R\$ 180.000,00	0
	%	
R\$ 360.000,00	De R\$ 180.000,01 a ,3%	R\$ 5.940,00
R\$ 720.000,00	De R\$ 360.000,01 a ,5%	R\$ 13.860,00
R\$ 1.800.000,00	De R\$ 720.000,01 a 0,7%	R\$ 22.500,00
a R\$ 3.600.000,00	De R\$ 1.800.000,01 4,3%	R\$ 87.300,00
a R\$ 4.800.000,00	De R\$ 3.600.000,01 9%	R\$ 378.000,00

Anexo II do Simples Nacional 2023

Participantes: fábricas/indústrias e empresas industriais.

em 12 meses	Receita Bruta Total	Quanto descontar
	líquota do valor recolhido	

	Até R\$ 180.000,00	0
	,5%	
R\$ 360.000,00	De R\$ 180.000,01 a	R\$ 5.940,00
	,8%	
R\$ 720.000,00	De R\$ 360.000,01 a	R\$ 13.860,00
	0%	
R\$ 1.800.000,00	De R\$ 720.000,01 a	R\$ 22.500,00
	1,2%	
R\$ R\$ 3.600.000,00	De R\$ 1.800.000,01 a	R\$ 85.500,00
	4,7%	
R\$ 4.800.000,00	De R\$ 3.600.000,01 a	R\$ 720.000,00
	0%	

Anexo III do Simples Nacional 2023

Participantes: empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção, além de agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia.

em 12 meses	Receita Bruta Total líquota do valor recolhido	Quanto descontar
	Até R\$ 180.000,00	0
	%	
R\$ 360.000,00	De R\$ 180.000,01 a	R\$ 9.360,00
	1,2%	
R\$ 720.000,00	De R\$ 360.000,01 a	R\$ 17.640,00
	3,5%	
R\$ 1.800.000,00	De R\$ 720.000,01 a	R\$ 35.640,00
	6%	
a R\$ 3.600.000,00	De R\$ 1.800.000,01	R\$ 125.640,00
	1%	
a R\$ 4.800.000,00	De R\$ 3.600.000,01	R\$ 648.000,00
	3%	

Anexo IV do Simples Nacional 2023

Participantes: empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e serviços advocatícios.

em 12 meses	Receita Bruta Total líquota do valor recolhido	Quanto descontar
	Até R\$ 180.000,00	0
	,5%	

R\$ 360.000,00	De R\$ 180.000,01 a %	R\$ 8.100,00
R\$ 720.000,00	De R\$ 360.000,01 a 0,2%	R\$ 12.420,00
R\$ 1.800.000,00	De R\$ 720.000,01 a 4%	R\$ 39.780,00
a R\$ 3.600.000,00	De R\$ 1.800.000,01 2%	R\$ 183.780,00
a R\$ 4.800.000,00	De R\$ 3.600.000,01 3%	R\$ 828.000,00

Anexo V do Simples Nacional 2023

Participantes: empresas que fornecem serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros.

Total em 12 meses	Receita Bruta líquida	Quanto descontar do valor recolhido
Até 180.000,00	R\$ 5,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	8%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	0,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	3%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	0,50%	R\$ 540.000,00

Se você possui mais de uma atividade em seu CNPJ, o faturamento com cada atividade será feito de forma separada, utilizando a tabela correspondente. Ou seja, se você é um comércio de computadores, mas também tem serviços de manutenção de hardware, por exemplo, o faturamento com o comércio será feito com a tabela do anexo 1 e o faturamento de serviço será feito com a tabela do anexo 3.

Há também a questão do Fator R para atividades do anexo V. Basicamente, o Fator R é o percentual da folha de pagamento dos últimos 12 meses em

relação ao faturamento, deve dar 28% e, sendo assim, a atividade deixa de ser tributada no anexo V e passa a ser tributada no anexo III, que é bem mais vantajoso.

É importante ressaltar que a empresa do Simples poderá ter que recolher outras guias também, específicas para algumas operações como o diferencial de alíquotas e a substituição tributária para comércios e indústrias ou a retenção de impostos federais na contratação de serviços de empresas de regime normal.

Para se enquadrar no Simples Nacional é necessário realizar o pedido de enquadramento pelo site do Simples Nacional de acordo com os seguintes passos:

Simples – Serviços > Opção > Solicitação de Opção pelo Simples Nacional e gerar um código de acesso.

Quem está abrindo um novo negócio tem um prazo para realizar a solicitação: 30 dias após a aprovação da inscrição municipal ou estadual, desde que não ultrapasse 60 dias da abertura do CNPJ. Quem já tem o seu negócio e quer solicitar o enquadramento pode realizar a opção sempre em janeiro de cada ano.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

A Raízen é uma empresa brasileira de energia renovável que atua em diversos setores, como produção de açúcar, etanol e bioenergia, distribuição de combustível, lubrificantes e energia elétrica. Como tal, a sua formação para a vida da empresa abrange diversos temas e competências necessárias para atuar em diferentes áreas. Alguns dos conteúdos principais incluem:

Que os funcionários tenham um bom entendimento sobre as diferentes áreas de atuação da empresa, desde a produção até a distribuição de seus produtos.

A Raízen valoriza a ética e a responsabilidade social e ambiental em suas operações. Por isso, é importante que os funcionários permaneçam com esses valores e saibam como aplicá-los em suas atividades, sempre buscando novas tecnologias e soluções inovadoras para melhorar seus processos e produtos. Os funcionários devem estar abertos a novas ideias e disposto a aprender sobre as tecnologias utilizadas pela empresa. São realizados diversos projetos em diferentes áreas de atuação. Por isso, é importante que os funcionários tenham habilidades em gerenciamento de projetos para garantir a eficiência e qualidade das entregas.

A comunicação e o trabalho em equipe são essenciais para o sucesso da empresa. Os funcionários devem saber se comunicar de forma clara e eficaz, além de colaborar com seus colegas para alcançar os objetivos comuns.

Segurança no trabalho é uma prioridade na empresa e os colaboradores devem estar cientes das normas e procedimentos de segurança para evitar acidentes e garantir um ambiente de trabalho saudável.

O empreendedorismo é uma característica fundamental para a Raízen, uma vez que a empresa atua em um setor altamente competitivo e dinâmico, que exige constante inovação e busca por novas soluções, incentivando seus funcionários a pensar fora da caixa e buscar recursos inovadores para os desafios que a empresa enfrenta. Isso pode ser feito por meio de programas de incentivos à criatividade e inovação, como hackathons, desafios internos e premiações para ideias inovadoras.

A empresa deve estar atenta às novas tecnologias que surgem no mercado e avaliar constantemente e elas podem ser aplicadas em seus processos ou produtos. Além disso, deve investir em pesquisa e desenvolvimento para criar novas tecnologias e soluções que possam trazer vantagens competitivas, podendo incentivar o intraempreendedorismo, ou seja, a criação de projetos e iniciativas dentro da própria empresa por parte dos funcionários. Isso pode ser feito por meio de programas de incubação de ideias, investimento em startups internas e apoio a projetos de inovação conduzidos por funcionários próprios, estimulando a cultura de experimentação, permitindo que testem novas ideias e soluções de forma ágil e eficiente sendo feito através de projetos pilotos, testes de mercado e prototipagem rápida, fortalecendo o conhecimento e as habilidades, permitindo que eles contribuam de forma efetiva para a

inovação da empresa, por meios de programas de capacitação e desenvolvimento de habilidade, mentoria e coaching para os colaboradores.

Assim como é importante para um indivíduo empreendedor, o autoconhecimento empreendedor também é fundamental para a empresa Raízen. Conhecer a si mesmo como organização, seus valores, missão e competências é essencial para tomar decisões estratégicas e se posicionar de forma competitiva no mercado. Alguns pontos importantes sobre o autoconhecimento empreendedor da empresa incluem:

Identificar suas competências e habilidades: A Raízen é líder no setor de energia renovável e combustíveis, com um amplo portfólio de produtos e serviços. É importante que a empresa conheça suas próprias competências e habilidades para explorá-las ao máximo e continuar inovando.

Conheça seus valores e missão: A Raízen tem como missão transformar a energia do mundo de forma sustentável, e seus valores incluem segurança, integridade, inovação, comprometimento e respeito ao meio ambiente e às pessoas. É importante que a empresa mantenha seus valores e missão em todas as suas decisões e ações.

Reconhecer pontos fortes e fracos: Como toda empresa, a Raízen tem pontos fortes e fracos. É importante que a empresa conheça seus próprios pontos fortes para explorá-los ao máximo, e identificar seus pontos ausentes para buscar melhorá-los e minimizá-los.

Desenvolver a inteligência emocional: A Raízen é uma empresa composta por pessoas, e desenvolver a inteligência emocional é fundamental para a construção de um ambiente de trabalho saudável e produtivo. Isso envolve o autoconhecimento, o controle emocional, a empatia e o relacionamento interpessoal.

Buscando feedback e aprendizado contínuo: A Raízen é uma empresa que busca constantemente melhorar seus processos e produtos. Buscar feedback dos clientes, colaboradores e parceiros de negócios é importante para identificar oportunidades de melhorias e corrigir erros. Além disso, o aprendizado contínuo é fundamental para se manter atualizado sobre as novas tendências e tecnologias que podem impactar o seu negócio.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Vídeo privado no youtube: <https://youtu.be/gkwOyCA4duQ>

4. CONCLUSÃO

O presente trabalho pretendeu demonstrar como a gestão orçamentária e a gestão de tributos podem influenciar na gestão da empresa influenciando de forma significativa os resultados da mesma.

Através da gestão orçamentária pode-se planejar, prever e monitorar os resultados financeiros da empresa, bem como mostrar como e onde os recursos estão sendo utilizados. A gestão orçamentária pode garantir a exatidão das informações financeiras, permitindo que a empresa tome decisões informadas. Além disso, ela pode ajudar a empresa a se preparar para imprevistos financeiros e a identificar áreas que precisam de mais investimento ou redução de custos. A gestão orçamentária também pode ser usada para embasar decisões estratégicas, como a expansão do negócio ou a introdução de novos produtos ou serviços. Assim, pode se dizer que a gestão orçamentária é uma ferramenta essencial para o planejamento financeiro e a tomada de decisões informadas na empresa.

Através da gestão tributária a empresa pode se planejar para pagar menos tributos, uma vez que, tendo seu planejamento orçamentário onde saberá a quantidade de produtos que irá comprar e revender, ou se for indústria, a projeção da fabricação e sua venda, ou se for prestação de serviços, a quantidade de serviços a serem realizados, terá uma amostragem de seu faturamento e conseqüentemente poderá escolher de forma consciente o tipo de regime tributário que irá adotar para aquele ano.

Sendo uma empresa, da qual não há obrigatoriedade de adotar um regime tributário específico, como as empresas que são obrigadas a adotar o Lucro Real, ou uma empresa cuja atividade não se enquadre no Simples Nacional, a adoção do regime é livre. Assim, se planejando adequadamente através da gestão orçamentária, a empresa terá uma gestão tributária eficaz, pagando somente o justo nos impostos devidos.

REFERÊNCIAS

ALVES DE SOUSA JUNIOR. Orçamento empresarial. coordenação: Pablo Rojas. – Porto Alegre : SAGAH, 2016.

CORREIA NETO, Jocildo F. Planejamento e Controle Orçamentário, Rio de Janeiro, Elsevier, 2011.

MENDES, Bruna. Orçamento como ferramenta de tomada de decisão em uma empresa madeireira. 2017.

TEIXEIRA, Alex Fabiane Gestão do orçamentária e financeira: apostila / Alex Fabiane Teixeira. — Brasília: ENAP, 2014.

<https://diariodocomercio.com.br/opiniao/um-panorama-da-reforma-tributaria/> -
Acessado em 09/04/2023

<https://portal.fgv.br/artigos/reforma-tributaria-cenario-atual-e-perspectivas> - Acessado em 09/04/2023

<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/o-que-e-o-lucro-presumido/>
Acessado em 09/04/2023

<https://enotas.com.br/blog/pagamento-impostos-simples-nacional/> - Acessado em
09/04/2023

ANEXOS

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.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: atividade de extensão
CURSO: Contábeis
MÓDULO: gestão empreendedora e administração estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 06/2023

2. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica	
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres	
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever	
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 - toda resolução é feita através de whatsapp	
a. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito	
b. Dificuldades encontradas: nenhuma	
c. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.	
d. Sugestões / Outras observações: sem sugestões	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA: 101202200912	NOME: LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA: 1012022200981	NOME: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA:	NOME:AMANDA V. PAGANI
RA:	NOME: JUCILENE DE M. DANTAS
RA	NOME

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE**RELATÓRIO:** atividade de extensão**CURSO:** Contábeis**MÓDULO:** gestão orçamentária e de tributos**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** **DANILO MORAIS DOVAL e ANTONIO DONIZETI FORTES****ESTUDANTE:** PATRÍCIA CARLA CIPRIANO**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 04/2023**5. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão orçamentária e tributária

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever

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 - toda resolução é feita através de whatsapp

e. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

f. Dificuldades encontradas: nenhuma

g. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.

h. Sugestões / Outras observações: sem sugestões

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 101202200912	NOME: LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA: 1012022100923	NOME: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: atividade de extensão

CURSO: Contábeis

MÓDULO: gestão orçamentária e de tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: **DANILO MORAIS DOVAL** e **ANTONIO DONIZETI FORTES**

ESTUDANTE: LIRA LUZ BENITES LAZARO

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 04/2023

8. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão orçamentária e tributária

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever

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 - toda resolução é feita através de whatsapp

i. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

j. Dificuldades encontradas: nenhuma

k. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.

l. Sugestões / Outras observações: sem sugestões

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022100923	NOME: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
RA: 1012022200981	NOME: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME