



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

MAGAZINE LUIZA S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

MAGAZINE LUIZA S.A

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES

Estudante:

JAQUELINE MARCELA CHAVES, RA 1012022100162

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.2.1 LUCRO REAL	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	15
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	16
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	18
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	18
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	20
4. CONCLUSÃO	22
REFERÊNCIAS	23
ANEXOS	26
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	27

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste projeto integrado é descrever o orçamento empresarial e fazer uma análise sobre o regime tributário da empresa Magazine Luiza S.A, onde vamos abordar os seguintes conteúdos: gestão orçamentária, orçamento de vendas, orçamento das despesas operacionais, orçamento empresarial, gestão estratégica de tributos, lucro real, lucro presumido, e simples nacional.

O orçamento empresarial permite que você olhe para o futuro do negócio e planeje seu sucesso financeiro nos mínimos detalhes. Na prática, é um documento com a projeção das receitas e despesas do negócio que permite planejar quais serão os investimentos e estratégias financeiras do próximo ano, semestre ou trimestre.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Magazine Luiza S.A, tem sua sede localizada na Rua Voluntários da Franca, 1465 - Centro - Franca-SP, CEP 14400-490. Inscrita sob o CNPJ 47.960.950/0001-21, a sua principal atividade econômica é Lojas de departamentos ou Magazines.

O sonho do casal de vendedores Luiza e Pelegrino Donato de constituir um comércio que gerasse emprego para toda a família em Franca, interior de São Paulo, fez nascer a rede de varejo Magazine Luiza S.A. Para escolher um novo nome para a loja de presentes adquirida por eles em 16 de novembro de 1957, os fundadores criaram um concurso cultural numa rádio local, convidando os clientes a participar com sugestões. E, como Luiza era uma vendedora muito popular na cidade, os ouvintes escolheram o seu nome. Assim surgia o Magazine Luiza.

Em Franca, a loja se notabilizou pelo atendimento gerido pelos próprios donos, especialmente Luiza, que também supervisionava a expedição e fazia pesquisa de mercado. Durante as décadas seguintes, a companhia viveu uma grande expansão de seus negócios para outras cidades e hoje possui mais de 1.481 lojas físicas em 21 estados e 819 municípios do país e seu modelo de negócio se caracteriza como uma plataforma digital com pontos físicos.

Inovação e comunicação transparente sempre nortearam os princípios da companhia.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é um plano financeiro baseado nas receitas e despesas de uma empresa esperadas ao longo de um período de tempo. A gestão orçamentária ajuda a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita.

Ela também descreve as metas financeiras e operacionais da organização, portanto, pode ser considerado um plano de ação que ajuda a alocar recursos, avaliar desempenhos e formular planos.

A gestão orçamentária ajuda as empresas a comparar os processos operacionais passados e presentes para analisar o desempenho. Por exemplo, quando um analista financeiro compara a receita da empresa do ano passado com a receita atual, ele é capaz de avaliar estratégias e resultados subsequentes para fazer melhores escolhas para o futuro.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Um orçamento de vendas é a quantidade projetada que uma empresa prevê vender em um determinado período e a receita que pode gerar, geralmente medida mensal, trimestral ou anualmente. Sua previsão considera fatores como padrões de vendas anteriores, atividades dos concorrentes e as condições econômicas atuais ou esperadas.

O orçamento de vendas inclui os seguintes elementos:

- **Declaração de renda:** aponta a receita líquida, fornecendo uma visão sobre a eficácia operacional geral de uma empresa.

- **Balanço:** indica os ativos, passivos e patrimônio líquido de uma empresa, durante um período orçamentário específico.
- **Demonstração do fluxo de caixa:** representa uma demonstração do fluxo de caixa e revela as entradas de dinheiro recebidas e as saídas de dinheiro gastas.

Para a elaboração do Orçamento de Vendas, os itens a seguir devem ser considerados:

- O potencial do mercado, a demanda, o perfil do consumidor e o preço praticado;
- Verificação do empenho da equipe de vendas para atingir as metas da empresa, estabelecidas no plano de lucros da organização;
- O Orçamento de Vendas deve conter desafios, mas com o cuidado de serem realizáveis no período proposto;
- Análise da expansão ou encolhimento do mercado de atuação;
- Capacitação da equipe de vendas; A política que a empresa adotará para promover as vendas;
- A política de lançamento de novos produtos ou serviços;
- Os preços unitários dos produtos ou serviços a serem praticados.

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.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Todos os gastos indispensáveis para o funcionamento de uma empresa são considerados despesas operacionais. Eles costumam ser previstos e têm como objetivo final manter o bom funcionamento do negócio.

As despesas operacionais não estão relacionadas com a produção da empresa, mas sim com tudo aquilo que é necessário para mantê-la como salário dos funcionários e seus encargos, impostos, gastos de aluguel, luz, água, internet, material de escritório, ou seja, tudo aquilo que é necessário para o seu funcionamento.

As despesas operacionais estão divididas em dois tipos:

- **Fixas:** aquelas que estão presentes todos os meses com o mesmo valor.
- **Variáveis:** previstas para momentos específicos e o valor pode ser diferente em cada período.

Elas também podem ser subdivididas em despesas administrativas, comerciais e específicas:

- Despesas administrativas estão relacionadas com os salários e seus encargos, vale alimentação, vale transporte, contas (água, luz, internet, aluguel, IPTU), impostos, seguros e etc.
- Despesas comerciais que são gastos relacionados à comunicação da empresa (assessoria de imprensa, marketing e publicidade), brindes, comissões, combustível e manutenção de frota entre outros.

- Despesas específicas são aquelas que cada empresa tem e que não são exatamente iguais para todas do setor ou de outras categorias.

É muito importante conhecer todas as despesas operacionais da empresa.

Saber quantas vezes ao ano que elas ocorrem, ou seja, se são mensais, trimestrais ou até mesmo anuais.

Não há uma fórmula exata para este cálculo, mas é necessário somar separadamente cada categoria. Cada empresa tem despesas voltadas às suas necessidades, por isso é necessário prestar atenção e conhecer a fundo a operação.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial é um documento onde estão registrados todos os custos e receitas da empresa em um determinado período. É um instrumento fundamental para organização financeira, sendo, geralmente, elaborado mensal ou anualmente como parte do planejamento estratégico do negócio.

Um DRE projetado é caracterizado pela previsão de resultado que a empresa espera obter em determinado período. Esta projeção permite acompanhar se a empresa está no caminho esperado, atingindo os objetivos que foram propostos.

As vendas totais do Magazine Luiza atingiram R\$18 bilhões no 4T22, crescendo 16% em relação ao 4T21. Nos últimos três anos, o crescimento médio anual foi de 26%. No ano de 2022, as vendas totais foram de R\$60 bilhões, apresentando um crescimento de 8% comparadas a 2021.

Com o excelente resultado que a empresa obteve nos últimos anos, as projeções mensuradas abaixo para a empresa tendem a ser positivas. Com base nas informações dos últimos dois períodos, 2021/2022 notamos que o crescimento do faturamento da

empresa cresceu em média 8%, com essa base desenvolvi uma projeção para os três próximos anos, 2023/2024/2025.

DRE Projetado Magazine Luiza dos anos 2023, 2024 e 2025:

Conta	Descrição da conta	2022	2023	2024	2025
3.01	Receita de venda de bens e/ou serviços	37.299.002	40.282.922	43.505.555	46.985.999
3.02	Custo dos bens e serviços vendidos	26.860.106	29.008.914	31.329.627	33.835.997
3.03	Resultado bruto	10.438.896	11.274.007	12.175.927	13.150.001
3.04.01	Despesas com vendas	6.741.109	7.280.397	7.862.828	8.491.854
3.04.02	Despesas gerais administrativas	1.370.198	1.479.813	1.598.198	1.726.053

- 3.01 - Receita de Venda de Bens e/ou Serviços Vendidos: Se refere ao valor da venda realizado pelas suas atividades, ou seja, a venda dos produtos ou serviços.
- 3.02 - Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos: Mas conhecido como CPV, é um indicador que mede todos os gastos para poder produzir e estocar um produto, até que a venda do mesmo ocorra.
- 3.03 - O lucro bruto refere-se à diferença entre o que foi faturado (receita líquida) e o que foi gasto na produção da mercadoria (custo de produtos vendidos). No caso, ele é bruto porque ainda não teve alguns impostos e despesas descontados.
- 3.04.01 - Despesas com Vendas: São os custos referentes ao processo de vendas realizadas pelos colaboradores e materiais necessários, como por exemplo: comissão sobre vendas, marketing, brindes, fretes, gastos com propaganda, etc.

- 3.04.02 - Despesas Gerais e Administrativas: Estão ligadas aos valores gastos pela empresa, porém que não são diretamente ligadas às vendas, como por exemplo: despesas com pessoal, consultoria, contabilidade, material de escritório, luz, internet, entre vários outros.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O sistema tributário brasileiro consiste basicamente no recolhimento de tributos a fim de subsidiar as ações do governo no que diz respeito aos serviços prestados à população, melhoria da infraestrutura das entidades governamentais e pagamento dos servidores públicos.

Via de regra, esses tributos são cobrados do cidadão direta ou indiretamente pelo governo, seja durante a aquisição/utilização de algum produto ou serviço tanto de empresas públicas como privadas.

Entretanto, a complexidade do sistema tributário nacional se dá pelo fato de não haver a unificação da legislação tributária.

Somente 18 países tributam as empresas com uma alíquota acima de 30%, sendo o Brasil um destes países. No Brasil são cobrados dois impostos sobre as empresas, o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (25%) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (9%), totalizando 34%.

Este valor é maior até que países desenvolvidos, como: Reino Unido (19%), Estados Unidos (25%), Canadá (27%) e Japão (30%). Ao levar em consideração todos os 111 países que disponibilizam dados na OCDE, o valor médio de todos os países está em 20,0%.

No Brasil, as empresas podem optar por quatro regimes tributários: MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. O enquadramento define quais obrigações deverão ser cumpridas pelas organizações, além de determinarem uma série de outras especificidades.

Os impostos federais, estaduais e municipais são destinados a manter as suas respectivas máquinas públicas funcionando.

Impostos federais são responsáveis por cerca de 60% do total das arrecadações de impostos no país, sendo os que existem em maior quantidade e também são os mais reconhecidos por suas siglas. Em geral seu destino é a manutenção do Governo Federal.

São eles:

- II: Imposto sobre importação, para mercadorias vindas de fora do país.
- IOF: Imposto sobre operações financeiras, para empréstimos, ações e demais ações financeiras.
- IPI: Imposto sobre produtos industrializados, para a indústria.
- IRPF: Imposto de Renda Pessoa Física, sobre a renda do cidadão.
- IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica, sobre a renda de CNPJ.
- COFINS: Contribuição de financiamento da seguridade social
- PIS: Programa de Integração Social
- CSLL: Contribuição social sobre lucro líquido
- INSS: Instituto Nacional do Seguro Social

Já os impostos estaduais são destinados à manutenção da administração do Governo Estadual, bem como ao financiamento de serviços públicos do estado e investimentos em infraestrutura a nível estadual (escolas e faculdades estaduais, rodovias estaduais, etc). São responsáveis por cerca de 28% da arrecadação total.

São eles:

- ICMS: Impostos sobre circulação de mercadorias e serviços
- IPVA: Imposto sobre a propriedade de motores automotores
- ITCMD: Imposto de transmissão causa mortis e doação

Os impostos municipais são de ordem do município e destinados à manutenção da administração pública local, serviços, investimentos e manutenções locais. São destinados para escolas municipais, unidades de pronto atendimento, etc. São responsáveis por cerca de 5,5% da arrecadação total do país.

- IPTU: Imposto sobre propriedade territorial urbana
- ISS: Imposto sobre serviços
- ITBI: Imposto de transmissão de bens imóveis

Gestão estratégica de tributos:

A gestão estratégica de tributos ajuda a fazer a administração adequada de todos os processos que envolvem taxas, impostos e contribuições de uma organização, bem como o planejamento estratégico do empreendimento. Portanto, ela vai além da escolha do regime tributário.

A gestão estratégica de tributos envolve a precificação correta dos produtos ou serviços, o conhecimento dos benefícios fiscais das soluções vendidas, a compreensão da tributação dos fornecedores e muito mais. Existem muitos detalhes que requerem o auxílio de consultores especializados na área para que a empresa tenha um desenvolvimento saudável. Quando gerida de forma estratégica, a área fiscal deixa de ser apenas um departamento responsável pela apuração e pagamento de impostos. Ela passa a funcionar como elemento essencial da gestão estratégica dos negócios, com atribuições que impactam diretamente nos resultados da empresa, como:

- Analisar periodicamente os indicadores da carga tributária;
- Atuar nas decisões estratégicas com foco na carga tributária;
- Gerar dados para embasar a precificação de produtos e serviços;
- Orientar o negócio para o melhor aproveitamento de benefícios fiscais;
- Buscar o menor custo fiscal na gestão do caixa, dívidas e derivativos;
- Mapear as operações e atividades internas que influenciam na carga tributária;

- Acompanhar periodicamente as mudanças nas legislações e reorientar o negócio;
- Revisar periodicamente sua estrutura de capital e societária;
- Gerir periodicamente as escolhas permitidas pela legislação conforme o planejamento estratégico do negócio;
- Evitar pagamentos de impostos e obrigações maiores do que o efetivamente devido;
- Prevenir que o pagamento do tributo seja feito de forma inadequada, gerando passivos tributários significativos;
- Garantir o compliance tributário e adequação à legislação tributária;
- Auxiliar na tomada de decisões estratégicas;
- Gera oportunidades de maximização de resultados.

O Magazine Luiza se enquadra no Lucro Real como seu Regime Tributário, o Lucro Real vem a ser onde os tributos incidem sobre o valor da apuração contábil do resultado, por ela ser uma empresa varejista obtendo lucro de vendas online e lojas ela deve seguir as regulamentações do Lucro Real, sua apuração é anual.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é uma modalidade de apuração e cobrança de impostos que é considerada “padrão” no Brasil. Isso porque, este é um dos regimes tributários mais utilizados por empresas no país.

No caso, as empresas optantes pelo Lucro Real devem pagar dois principais tributos:

- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ): é o imposto cobrado sobre os rendimentos de todas as empresas ativas no país, com exceção de

microempreendedores individuais (MEI), ONGs e instituições sem fins lucrativos em geral.

- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL): é uma contribuição que financia a Seguridade Social no país, ou seja, destina verbas aos programas de assistência social e ao Instituto Nacional do Seguro Social INSS.

Logo, o Lucro Real permite que a empresa recolha impostos conforme seus resultados financeiros.

Qualquer empresa pode optar pelo Lucro Real, até mesmo as pequenas. No entanto, esse regime tributário ficou conhecido como uma opção de grandes corporações, pois todos os negócios que faturam acima de R\$78 milhões são obrigados a adotá-lo.

Além das empresas com altos lucros, há outros tipos de negócios que devem optar pelo Lucro Real obrigatoriamente. São eles:

- Empresas do setor financeiro, como bancos, corretoras de valores, cooperativas de crédito, seguradoras e sociedades de crédito imobiliário;
- Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira;
- Empresas que exploram atividades de compras de direitos de crédito (o chamado factoring);
- Empresas com benefícios fiscais, como a redução ou isenção de impostos.

Fora esses casos, todas as outras empresas são livres para escolher entre os três principais regimes tributários disponíveis no Brasil: Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

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

O Lucro Presumido pode ser utilizado pela maioria das empresas no Brasil. Os requisitos para aderir ao Lucro Presumido são apenas que se faturam abaixo de R\$78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos, como bancos e empresas públicas.

As empresas que utilizam esse regime têm alíquotas de imposto que podem variar de acordo com o tipo de atividade que exercem. As porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento.

O empreendedor precisa ficar atento aos diversos impostos que precisam ser recolhidos no Lucro Presumido. A frequência de cada um dos tributos 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;
- Programa de Integração Social (PIS): 0,65%;
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 3%.

Apuração trimestral:

Já o IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) 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.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos, criado em 1996 com o objetivo de facilitar, e incentivar o recolhimento das contribuições de pequenas e microempresas brasileiras.

Passando por atualizações para a inclusão de mais atividades autorizadas, a serem integrantes do regime, ele contempla organizações que faturam até R\$4,8 milhões por ano.

Atualmente, o regime é regulado pela Lei Complementar nº155, que foi publicada no ano de 2016, e tem como sua “Lei Geral”, a Lei 123/2006, que trata a respeito dos Anexos e alíquotas, que devem ser utilizadas para o cálculo das guias mensais, assunto que será tratado ao longo deste artigo.

Entre outras vantagens, às empresas optantes pelo Simples Nacional conseguem efetuar o pagamento de tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia mensal, não necessitando emitir diversas guias para o recolhimento de seus tributos.

Confira a lista de tributos que são unificados pelo regime:

- Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Contribuição para o PIS/Pasep Contribuição Patronal Previdenciária (CPP);

- Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

O sucesso do empreendedor existem muitas variáveis. Mas em algumas dessas, têm um peso maior na explicação do sucesso no empreendedorismo. Uma delas é a ideia que o empreendedor está conduzindo. Dificilmente um empreendedor vai conseguir realizar um empreendimento com baixo potencial e atingir sucesso, ainda que o empreendedor tenha todas as habilidades empreendedoras necessárias. Ou ainda que tenha muitos recursos disponíveis.

Empreender é muito desafiador e parece ser também muito transformador, o empreendedor precisará desenvolver habilidades distintas, precisará aprender coisas novas, ser flexível e adaptável.

A jornada empreendedora deve começar e permanecer em volta de buscas por autoconhecimento.

Se um empreendedor não possui uma característica, ele pode buscar apoio de outro membro, por exemplo. O foco do ecossistema empreendedor está na cooperação, competição, interação e desenvolvimento coletivo.

O autoconhecimento é a chave para que uma pessoa possa conhecer suas características pessoais e identificar quais aspectos podem ser desenvolvidos.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras

Competência envolve a combinação de três fatores: conhecimento, habilidade e atitude. Assim, uma pessoa será competente quando ela tiver conhecimento, souber aplicar esse conhecimento na prática e tiver atitudes compatíveis e necessárias.

As características que podem levar o empreendedor ao sucesso estão relacionadas ao otimismo que estes deverão ter para visualizar tanto as oportunidades quanto as ameaças que circundam o mundo empreendedor.

Identificar as características que compõem o perfil do empreendedor é um estudo de grande valor, pois indica os passos para ser bem-sucedido no meio corporativo.

Ser empreendedor pode levar você a encarar desafios maiores, com mais tranquilidade e com mais disposição. O objetivo é buscar um desenvolvimento contínuo, em prol de uma capacidade cada vez maior de ir além e ter mais realizações.

- **Tópico 3: Motivação**

A atitude empreendedora pode ser entendida como o comportamento de pessoas que buscam soluções e enxergam oportunidades mesmo em um cenário com riscos e conflitos.

As atitudes de uma pessoa empreendedora estão ligadas à responsabilidade sobre um negócio e à pró atividade para fazer acontecer.

Tanto as crenças quanto os valores são responsáveis por orientar as decisões e ações de uma pessoa, as crenças pessoais sendo coletiva ou não envolvem a forma que cada pessoa enxerga o mundo e os valores pessoais representam o valor que uma pessoa atribui à determinada coisa.

As crenças podem apoiar uma pessoa a alçar voos cada vez mais altos, desde que sejam rompidas as amarras das crenças limitantes que são adquiridas ao longo da vida e seja estimulado o desenvolvimento de crenças que possibilitem ter cada vez mais realizações. Além disso, conhecer e organizar os valores pessoais pode ajudar a pautar

decisões e escolhas, permitindo que uma pessoa tenha foco na própria motivação, sem depender de incentivos.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora

A cultura empreendedora é fundamental, pois representa a essência do empreendedorismo, e pode manifestar-se de várias formas.

É a cultura aprendida por pessoas que têm a chamada "personalidade empreendedora": têm energia e autoconfiança, iniciativa, aceitam responsabilidades e riscos, formam equipes, não aceitam as medidas impostas e buscam recursos diferentes e têm atitude positiva diante do fracasso.

A educação empreendedora deve ter início ainda nas formações fundamentais de ensino, preparando os jovens não apenas para o concorrido mercado de trabalho, mas também para que sejam direcionados para atuarem como empreendedores. Devem ter a percepção de novas oportunidades e tentar minimizar as possíveis oscilações do mercado financeiro, reduzindo ao máximo seus riscos e contribuindo para a ascensão do nosso país para uma nova realidade econômica e social.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Todo e qualquer empreendedor precisa desenvolver essas competências e saber como realizar um orçamento para ter êxito em seu negócio, assim como precisa entender da questão tributária, principalmente em nosso país onde a carga tributária é tão elevada.

Sabe-se que o tema empreendedorismo, é assunto por toda parte. Diante de tantas mudanças rápidas acontecendo no mundo todo, o profissional da área de negócios deve estar sempre buscando se atualizar de acordo com a necessidade do mercado.

Para ter sucesso como empreendedor é preciso desenvolver uma grande capacidade de suportar o risco e a incerteza. Com o desenvolvimento de cada um desses pontos, o empreendedor conquistará um bom lugar.

Video: <https://youtu.be/3ByjoGCz1V4>

4. CONCLUSÃO

Esse projeto integrado foi elaborado com o tema orçamento empresarial, onde usei como base para a realização de projeções futuras da empresa Magazine Luiza S.A, que é uma empresa de capital aberto. Sendo uma das maiores empresas do Brasil no ramo de varejo multicanal.

Vi a importância da gestão orçamentária, a partir de todo o processo de planejamento, e o quanto é importante ter um plano orçamentário na empresa com o objetivo de calcular o melhor trajeto a ser percorrido pela empresa a fim de melhorias em sua gestão.

Realizei projeções referentes aos próximos três períodos da empresa.

De fato tive a oportunidade de aprender como funciona a parte de gestão de tributos de uma empresa, em que descrevi cada regime tributário: lucro real, lucro presumido e o simples nacional.

REFERÊNCIAS

ABRASEL. Tributação. Disponível em:

<<https://abraseel.com.br/revista/legislacao-e-tributos/brasil-e-o-2-pais-do-mundo-que-mais-tributa-empresas-1/#:~:text=Ao%20considerar%20todos%20os%20impostos,topo%20do%20ranking%20com%2035%25.&text=Somente%2018%20pa%C3%ADses%20tributam%20as.o%20Brasil%20um%20destes%20pa%C3%ADses.>> Acesso em: 20 de março de 2023.

ANDRADE, Marcio Roberto. Orçamento empresarial. Disponível em:

<<https://blog.contaazul.com/orcamento-empresarial/#:~:text=Trata%2Dse%20de%20um%20documento,e%20inteligentes%20sobre%20o%20dinheiro.>> Acesso em: 15 de março de 2023.

BRUNA. DRE projetado. Disponível em:

<<https://blog.sigecloud.com.br/dre-projetado-planejando-resultados/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20o%20DRE,os%20objetivos%20que%20formam%20propostos>> Acesso em: 20 de março de 2023.

COUTO, Marcela. Lucro real. Disponível em:

<<https://www.nuvemshop.com.br/blog/lucro-real/>> Acesso em: 21 de março de 2023.

EQUIPE ARQUIVEI. Gestão orçamentária. Disponível em:

<<https://arquivei.com.br/blog/gestao-orcamentaria-como-fazer/>>. Acesso em: 14 de março de 2023.

FACILITE TECNOLOGIA. Simples nacional. Disponível em:

<<https://www.facilite.co/simples-nacional-saiba-tudo-sobre/>> Acesso em: 22 de março de 2023.

FRAGALLI, Rafael Franco. Orçamento de vendas. Disponível em:

<<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-de-vendas/>> Acesso em: 14 de março de 2023.

GULARTE, Charles. Lucro presumido. Disponível em:

<[Acesso em: 22 de março de 2023.](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/#:~:text=O%20Lucro%20Presumido%20%C3%A9%20um,do%20faturamento%20%C3%A9%20o%20lucro.></p></div><div data-bbox=)

LINKANA. Dados da empresa Magazine Luiza. Disponível em:

<[>](https://cnpj.linkana.com/cnpj/MAGAZINE-LUIZA-SA/47960950000121). Acesso em: 14 de março de 2023.

LEADS2B. Orçamento de vendas. Disponível em:

<[>](https://leads2b.com/blog/orcamento-de-vendas/#:~:text=Um%20or%C3%A7amento%20de%20vendas%20%C3%A9,medida%20mensal%2C%20trimestral%20ou%20anualmente). Acesso em 14 de março de 2023.

MAGAZINE LUIZA. Quem somos. Disponível em:

<[>](https://ri.magazineluiza.com.br/show.aspx?idCanal=urUqu4hANldyCLgMRgOsTw).

Acesso em: 14 de março de 2023.

MAGAZINE LUIZA. Demonstrações Contábeis 31 de dezembro de 2022 e 2021.

Disponível em:

<[>](https://ri.magazineluiza.com.br/Download/ITR-DFP?=1ma7Uig6SY1ApD3uYujvpw).

Acesso em 20 de março de 2023.

Silveira, Joana. Sede, estrutura e telefone do Magazine Luiza. Disponível em:

<[TBS CONSULTORIA. Gestão estratégica de tributos. Disponível em:](https://canalconsultapublica.com.br/2022/04/30/noticias/sede-da-magazine-luiza-onde-fica-estrutura-telefone-e-detalhes/>. Acesso em: 14 de março de 2023.</p></div><div data-bbox=)

<[>](https://www.tbsconsultoria.com.br/gestao-estrategica-de-tributos/#:~:text=Saiba%20o%20que%20%C3%A9%20a%20gest%C3%A3o%20estrat%C3%A9gica%20de%20tributos&text=A%20gest%C3%A3o%20estrat%C3%A9gica%20de%20tributos%20envolve%20a%20precifica%C3%A7%C3%A3o%20correta%20dos,dos%20fornecedores%20e%20muito%20mais.></p></div><div data-bbox=)

Acesso em: 20 de março de 2023.

TORRES, Vitor. Impostos federais, estaduais e municipais. Disponível em:

<[UNIFEOB. Exercitando o empreendedorismo. Disponível em:](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/impostos-federais-estaduais-e-municipais/#:~:text=S%C3%A3o%20eles%3A%20IOF%2C%20II%2C,%3A%20IPTU%2C%20ISS%2C%20ITBI.> Acesso em 21 de março de 2023.</p></div><div data-bbox=)

<file:///C:/Users/55199/Downloads/7c350bf4-93eb-424d-9cab-118eac1844bb%20(3).pdf>. Acesso em: 23 de março de 2023.

ANEXOS



Primeira loja Magazine Luiza em 1957.



Centro de distribuição Magazine Luiza.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Orçamento Empresarial
CURSO: Tecnologia em Logística
MÓDULO: Orçamento e Tributos
PROFESSORES RESPONSÁVEIS: Danilo Morais Doval e Antonio Donizeti Fortes
ESTUDANTE: Jaqueline Marcela Chaves
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14 de março de 2023 a 07 de abril de 2023.

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Esse projeto integrado foi elaborado com o tema orçamento empresarial, onde usei como base para a realização de projeções futuras da empresa Magazine Luiza S.A.
Desafio: O maior desafio foi entender e realizar as projeções referentes aos próximos três períodos da empresa.
Cronograma das Ações: Durante todo o projeto integrado fiz todo o cronograma conforme a sequência dos tópicos.

Síntese das Ações: Realizei todo o projeto com fontes da internet.	
a. Aspectos positivos Aprendi como funciona a parte de gestão de tributos de uma empresa, em que descrevi cada regime tributário: lucro real, lucro presumido e o simples nacional.	
b. Dificuldades encontradas Dificuldade para realizar as projeções dos próximos anos da empresa.	
c. Resultados atingidos Com todo o conhecimento e desenvolvimento adquiridos durante o projeto, tive a oportunidade de conhecer em situações reais sobre todos os tópicos realizados.	
d. Sugestões / Outras observações	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA: 1012022100162	NOME: Jaqueline Marcela Chaves