



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
MC DONALD'S

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
MC DONALD'S

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Ana Carolina dos Santos, RA 1012023100457

Leticia Maria d Moreira, RA 1012021200086

Gabrielle Martins Cardoso, RA 1012021100604

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 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	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
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	27
REFERÊNCIAS	28
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	30

1. INTRODUÇÃO

Pode-se observar que o objetivo principal do modelo fordista aplicado nas redes de fast food é o lucro. Por causa dessa necessidade de lucro, a administração e a microeconomia estão, portanto, presentes nesse modelo organizacional. Se o McDonald's produzir mais com menos trabalhadores, ou seja, com alta produtividade desses trabalhadores, pode, portanto, obter algum lucro, o que reduz o valor do produto final e aumenta ainda mais as vendas.

A produção de estilo fordista nessas grandes empresas permitia o aumento da produtividade e, portanto, o aumento do volume de produção, o que reduzia os custos médios ou custos unitários. Além disso, a eficiência técnica melhorou, pois possibilitou a redução dos fatores de produção, principalmente mão de obra, ou seja, reduzir os custos de produção, diminuindo o valor final do produto.

Segundo Antonio Carlos Lacerda, diretor-geral do departamento jurídico do sindicato de São Paulo, o trabalhador médio do McDonald's no Brasil em 2011 ganhava cerca de US \$1,50 (R \$3,33) por hora. O movimento internacional alegou que uma hora paga aos trabalhadores da rede equivale ao valor de dois sanduíches Big Mac. No Brasil, um sanduíche custa R \$13. No entanto, o McDonald's disse que os salários são pagos com base no salário mínimo estabelecido por acordos coletivos negociados com os sindicatos que representam os trabalhadores em cada cidade. Os maiores custos são os salários dos funcionários e os custos de produção. Examinar essas duas áreas em relação aos seus custos é necessário para que as organizações alcancem os benefícios desejados.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Arcos Dorados é a maior franquia independente de direitos exclusivos de possuir, operar e conceder o McDonald 's do mundo e a principal rede de alimentação rápida em toda América Latina e Caribe. A companhia tem as franquias de restaurantes McDonald 's em 20 países e territórios, incluindo Argentina, Aruba, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Curaçao, Equador, Guiana Francesa, Guadalupe, Martinica, México, Panamá, Peru, Porto Rico, St. Croix, St. Thomas, Trinidad & Tobago, Uruguai e Venezuela.

Desde sua fundação, em 2007, a companhia preza por compromissos que norteiam sua operação, como qualidade, transparência e segurança do alimento, geração de empregos formais para jovens, apoio às comunidades onde está presente, cadeia de suprimentos sustentável e impacto ambiental, diversidade e inclusão e experiências inovadoras para toda a família.

Atualmente, a rede conta com mais de 2.200 restaurantes em toda América Latina, entre unidades próprias e sub franqueadas, além de mais de 240 McCafés e cerca de 3.300 desert centers. Para isso, contamos com mais de 100 mil funcionários em toda região. No Brasil, são cerca de 1.020 restaurantes, mais de 75 McCafés e 2.010 desert centers, empregando mais de 50 mil pessoas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária está implementada em empresas de todos os portes, mas para que ela seja executada, é necessário entender como ela serve para diagnosticar e organizar as finanças futuras do negócio. A gestão orçamentária é um planejamento para prever e garantir que os recursos financeiros da empresa permaneçam de acordo com o orçamento, esse planejamento pode ser mensal, trimestral, semestral e até mesmo anual.

Assim, mais do que saber quanto e quando essas quantias entrarão e sairão do caixa empresarial, a empresa possuirá uma espécie de cronograma financeiro, em que a saúde financeira da companhia e as metas empresariais estabelecidas para o período serão priorizadas. No entanto, independentemente do tempo estipulado, será preciso manter constância no monitoramento. Assim, torna-se possível garantir que as operações financeiras se mantenham alinhadas aos objetivos da empresa, possibilitando desse modo o sucesso da prática. Para que haja um bom planejamento, é essencial que tenham três principais focos, sendo eles:

- **Fluxo de Caixa:** Específica para acompanhar as entradas e saídas de um determinado período.
- **Orçamento Mensal:** Trata-se de um controle dos gastos para se entender como a empresa lida com o seu dinheiro mensalmente.
- **Orçamento Anual:** Representa a junção dos gastos e ganhos básicos mensais, assim como outros valores que aparecem durante o ano, como tributos, investimentos e manutenções.

A gestão orçamentária possui um papel fundamental dentro de uma empresa, e para que obtenha sucesso, é necessário possuir pessoas capacitadas e experientes para

executar tais cargos, realizando as análises de contas a pagar e receber, realizar projeção de faturamento, diagnosticar as finanças e monitorar os resultados.

Tendo uma boa gestão, os resultados são visíveis, obtendo o controle sobre como a empresa lida com o seu orçamento pode ser um dos principais benefícios da gestão orçamentária, ajudando a proteger o negócio em momentos de crises, logo, com um plano desse em mãos, torna-se mais simples tomar decisões financeiras mais sábias, avaliar previamente seus resultados, mostrar à empresa o momento certo de investir ou reconsiderar, evitar empréstimos bancários ou qualquer outro auxílio financeiro.

Pode-se dizer que qualquer tipo de planejamento e gerenciamento, principalmente no âmbito financeiro, traz benefícios para a pessoa jurídica, seja na redução de custos, estabilidade financeira ou desenvolvimento empresarial do negócio.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Para Hoji e Silva (2010), o orçamento de vendas deve ser o primeiro orçamento a ser elaborado e possui a finalidade de determinar a quantidade e valor total dos produtos à venda (sem impostos).

O orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresa, para determinado período de tempo. Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando (SANVICENTE; SANTOS, 1995, p. 43)

Segundo Zdanowicz (2001), o orçamento de vendas é uma das etapas mais importantes da organização, pois está relacionado com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e /ou serviços. O autor afirma também que o principal objetivo do orçamento de vendas é atender com qualidade os clientes, oferecendo o preço certo, a quantidade certa, o produto certo, no lugar certo e no tempo certo. Esse orçamento é a base para todos os demais orçamentos:

O orçamento de vendas estima as quantidades de cada produto que a empresa planeja vender e o preço praticado. Determina os valores da receita total que será obtida, como condições básicas dessa venda, a vista ou prazo, como também desencadeia os dados seguintes para elaborar o orçamento dos custos de fabricação, despesas de venda, distribuição e administrativas (LUNKES, 2003, p. 54).

O orçamento de vendas pode ser apresentado de diversas formas, sendo mais comum, o uso de planilhas eletrônicas. As principais informações que a planilha deve conter são os preços de vendas dos produtos e ou serviços, a quantidade a ser vendida e a receita total de vendas. As planilhas poderão conter várias informações, porém as principais deverão ser os preços de vendas dos produtos ou serviços, as quantidades a serem vendidas, os mercados ou as filiais e as receitas totais da empresa

O orçamento de vendas é considerado uma ferramenta importante de mensuração que se relaciona com os demais departamentos da empresa, pois contribui com informações para a elaboração dos demais orçamentos, segundo os objetivos propostos pela administração e que reflitam a realidade do mercado, satisfazendo as necessidades dos envolvidos.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESpesas OPERACIONAIS

As despesas operacionais são investimentos necessários para que uma organização obtenha um bom funcionamento, é denominado através de todos os gastos da empresa a partir da execução de suas atividades operacionais que não sejam ligadas diretamente aos processos produtivos, as despesas operacionais são desembolsos referentes às atividades administrativas.

Cada organização tem as suas particularidade, porém as despesas operacionais estarão presente em todas as empresas, podendo ser divididas entre

- **Despesas Fixas:** Aquelas que estão presentes todos os meses, com a mesma média de valor.
- **Despesas Variáveis:** Aquelas que são previstas para momentos específicos, com valores que podem ser diferentes em cada período.

Além destas despesas, é necessário dividir os custos através de subdivisões, como:

- **Despesas administrativas:** Pode-se incluir impostos, salários, benefícios (como vale-refeição e vale-transporte), água e energia, etc.
- **Despesas Comerciais:** Pode-se incluir comissões dos vendedores, investimentos em marketing, viagens para visitar clientes e materiais de venda.

O orçamento de despesas operacionais é a quantificação das projeções de desembolsos operacionais, classificados como despesas, que serão incorridas em período futuro, todos os centros de responsabilidade (áreas administrativas) incorrem em despesas operacionais e portanto participam da elaboração do orçamento.

As projeções das despesas devem considerar o conhecimento de seu comportamento e as premissas definidas pelo Comitê de orçamento e pela equipe de orçamento, as projeções de vendas determinam o nível de atividade e impactam o orçamento de despesas. A partir disso, conhecer suas despesas é necessário até mesmo para levar essa organização para a gestão de outros setores, por exemplo.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

De acordo com as informações de demonstrativo financeiro divulgadas pela empresa McDonald 's Brasil iremos anexar a imagem e explicar de forma rasa o que são as categorias compostas no demonstrativo. Os demonstrativos anexados são anuais dos anos de 2020, 2021 e 2022, sendo analisados em milhões de USD (exceto dados por ação).

A receita total de uma empresa representa tudo que a empresa fatura em determinado período, ou seja, é uma demonstração de todo o dinheiro que a empresa arrecadou em determinado período.

Figura 1 - Índice da Receita Total

Encerramento do Exercício:	2022 31/12	2021 31/12	2020 31/12	
Receita Total ▾	23182,6	23222,9	-	-
Receita	22854,2	22872,8	18865,3	-
Outras Receitas, Total	328,4	350,1	342,5	-
Custos de Receitas, Total	9975,4	-	-	-
Lucro Bruto	13207,2	-	-	-

Fonte: <https://br.investing.com/equities/mcdonalds-corp-bdr-income-statement>

Figura 2 - Índices de Despesas Operacionais

Total de Despesas Operacionais ▾	12837,8	-	-	-
Despesas com vendas, gerais e administrativas	2492,2	-	-	-
Pesquisa e Desenvolvimento	-	-	-	-
Depreciação/Amortização	1870,4	-	-	-
Despesas com Juros (Lucro)	-1207	-	-	-
Despesas extraordinárias (Lucro)	-	-	-	-
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	1160,6	-	-	-

Fonte: <https://br.investing.com/equities/mcdonalds-corp-bdr-income-statement>

As despesas operacionais estão diretamente ligadas às despesas diárias, por exemplo: luz, água, impostos, materiais administrativos, pagamento de funcionários e etc.

Figura 3 - Índices de Lucros antes dos Impostos

Lucro Antes dos Impostos	7825,4	-	-	-
Provisão para Imposto de Renda	1648	-	-	-

Fonte: <https://br.investing.com/equities/mcdonalds-corp-bdr-income-statement>

O lucro antes dos impostos, o nome por si só já fala sua utilidade na estrutura do DRE, demonstrar o lucro subtraindo os impostos.

Figura 4 - Índices de Lucro Diluído

Lucro Diluído Por Ação Excluindo Itens Extraordinários	8,33	-	-	-
Dividendos por Ações - Distribuição Primária de Ações Ordinárias	5,66	-	-	-
Lucro normalizado diluído por Ação	7,51	-	-	-

Fonte: <https://br.investing.com/equities/mcdonalds-corp-bdr-income-statement>

O ROE é um indicador que mede a capacidade que uma empresa tem de gerar valor ao negócio e aos investidores com base nos recursos que a própria empresa possui. A sigla ROE vem do inglês “Return On Equity”, que significa em português “Retorno Sobre o Patrimônio Líquido” (REIS, Thiago, 2020).

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A Gestão Estratégica de Tributos é uma metodologia usada, para que se possa ser feita de forma adequada, todos os processos que envolvam impostos, taxas e contribuições, de uma empresa ou organização. Assim sendo, ela possibilita que a empresa desenvolva uma estratégia econômica para realizar o pagamento de seus impostos.

Quando a escolha do regime tributário é feita de forma correta, ela pode trazer inúmeros benefícios para que possam ser alcançados os objetivos das empresas. Entre os principais objetivos da gestão tributária, podemos citar:

- Redução de erros mediante o pagamento e reduções dos tributos, evitando multas e sanções, bem como pagamento indevido de tributos.
- Programar, de forma lícita, a economia tributária.
- Maximizar os resultados, de forma eficaz obtendo um resultado positivo através de suas tomadas de decisões.

Por tanto a Gestão Estratégia Tributária, vai muito além da escolha correta do regime tributário, é de extrema importância que no início de cada ano sejam avaliados os resultados da empresa, para identificar se o regime de tributação que está sendo usado é o mais vantajoso, ou se requer mudanças no regime tributário para o próximo exercício.

O McDonald's é uma empresa que, mediante as pesquisas demonstra ter um regime tributário indefinido, tendo variações em sua carga tributária de acordo com o estado ou país onde encontra-se localizadas as suas franquias.

A Pesquisa aponta que a marca McDonald 's investe fortemente em franquias, e soma-se mais de 80% de estabelecimentos usando esse perfil. Grande parte de suas respectivas receitas são provenientes do pagamento dos Royalties e não de suas

operações comerciais diretas, sendo assim a rede da marca transfere os recursos para os paraísos fiscais. Evitando o pagamento de tributos por possuir filiais em paraísos fiscais ao redor do mundo.

3.2.1 LUCRO REAL

O regime de tributação do Lucro Real é uma forma de tributação aplicada às empresas, em que o imposto devido é calculado com base no lucro real apurado contabilmente. É um dos regimes de tributação utilizados no Brasil e está sujeito às regras e regulamentos estabelecidos pela legislação tributária brasileira.

No regime de tributação do Lucro Real, a empresa deve apurar seu lucro líquido com base nas normas contábeis vigentes, e, em seguida, aplicar as alíquotas do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) sobre o lucro real assim apurado. Essas alíquotas podem variar de acordo com o tipo de atividade da empresa e o montante do lucro apurado.

O cálculo do Lucro Real é feito com base no resultado contábil apurado pela empresa, ajustado de acordo com as regras previstas na legislação tributária. A fórmula básica para calcular o Lucro Real é a seguinte:

- $\text{Lucro Real} = \text{Resultado Contábil} + \text{Adições} - \text{Exclusões} - \text{Compensações}$

A seguir, descrevemos detalhadamente cada componente dessa fórmula:

- **Resultado Contábil:** É o resultado obtido pela empresa a partir da escrituração contábil, com base nas normas contábeis vigentes no Brasil. O resultado contábil é apurado considerando todas as receitas, despesas, custos e provisões registradas pela empresa em sua contabilidade durante o período de apuração.

- **Adições:** São ajustes realizados no resultado contábil para adicionar ao lucro os valores que não são dedutíveis para fins de apuração do Lucro Real. Por exemplo, adições podem ocorrer em função de despesas não dedutíveis fiscalmente, como multas e juros por atraso no pagamento de tributos, doações, entre outros.
- **Exclusões:** São ajustes realizados no resultado contábil para excluir do lucro os valores que são isentos, não tributáveis ou dedutíveis para fins de apuração do Lucro Real. Por exemplo, exclusões podem ocorrer em função de receitas de exportação, ganhos de capital na venda de bens do ativo imobilizado, entre outros.
- **Compensações:** São ajustes realizados no resultado contábil para compensar prejuízos fiscais e bases de cálculo negativas de períodos anteriores, que podem ser deduzidos para reduzir o Lucro Real. Por exemplo, se a empresa tiver prejuízos fiscais acumulados de períodos anteriores, poderá compensá-los com o lucro do período atual, reduzindo assim o Lucro Real.

É importante ressaltar que a legislação tributária estabelece regras específicas para as adições, exclusões e compensações que podem ser realizadas, e que variam de acordo com a atividade econômica da empresa e outras circunstâncias. Por isso, é fundamental contar com o suporte de um contador especializado na apuração do Lucro Real, para garantir a correta aplicação das normas tributárias e o cálculo adequado do imposto devido.

Além disso, o regime de Lucro Real também exige o cumprimento de obrigações acessórias, como a escrituração contábil e o registro de todas as operações financeiras da empresa de acordo com as normas contábeis estabelecidas pela legislação brasileira. É importante destacar que nem todas as empresas estão obrigadas a adotar o regime de tributação do Lucro Real, sendo essa uma opção que pode ser escolhida com base nas atividades e resultados financeiros da empresa.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O regime de tributação do Lucro Presumido é uma forma simplificada de tributação aplicada a algumas empresas no Brasil, em que o imposto devido é calculado com base em uma margem de lucro presumida estabelecida pela legislação tributária, em vez de se apurar o lucro real contabilmente, como no regime de Lucro Real.

No regime de Lucro Presumido, a empresa não precisa apurar seu lucro real com base nas normas contábeis vigentes. Em vez disso, a Receita Federal do Brasil estabelece percentuais de presunção de lucro sobre a receita bruta auferida pela empresa em determinados períodos de apuração. Esses percentuais variam de acordo com a atividade econômica da empresa e são aplicados sobre a receita bruta, resultando em uma margem de lucro presumida.

A partir dessa margem de lucro presumida, a empresa aplica as alíquotas do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para calcular o valor devido desses tributos. Além disso, a empresa também é obrigada a pagar outros tributos, como o PIS (Programa de Integração Social) e a COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), com base na receita bruta auferida. O cálculo do Lucro Presumido é feito com base em percentuais pré-determinados aplicados sobre a receita bruta da empresa, sem a necessidade de ajustes contábeis como no caso do Lucro Real. A fórmula básica para calcular o Lucro Presumido é a seguinte:

- $\text{Lucro Presumido} = \text{Receita Bruta} \times \text{Percentual de Presunção} - \text{Impostos}$

A seguir, descrevemos detalhadamente cada componente dessa fórmula:

- **Receita Bruta:** É o valor total das vendas de bens e serviços realizadas pela empresa durante o período de apuração, sem deduções, abatimentos e devoluções. A Receita Bruta é o valor utilizado como base para o cálculo do Lucro Presumido.
- **Percentual de Presunção:** São percentuais fixos estabelecidos pela legislação tributária, que variam de acordo com a atividade econômica da empresa, e que são aplicados sobre a Receita Bruta para estimar o lucro presumido. Por exemplo, para empresas comerciais, o percentual de presunção é geralmente de 8% sobre a Receita Bruta, enquanto para empresas prestadoras de serviços, pode variar de 16,33% a 32%, dependendo da atividade.
- **Impostos:** São os tributos que são deduzidos diretamente da base de cálculo do Lucro Presumido, antes de se chegar ao valor do lucro presumido sujeito à tributação. Os principais impostos que podem ser deduzidos são o PIS (Programa de Integração Social), a COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) e o ISS (Imposto sobre Serviços) para empresas prestadoras de serviços.

É importante ressaltar que a legislação tributária estabelece regras específicas para o cálculo do Lucro Presumido, incluindo a definição dos percentuais de presunção aplicáveis a cada atividade econômica, bem como outras obrigações acessórias e limitações. Por isso, é fundamental contar com o suporte de um contador especializado na apuração do Lucro Presumido, para garantir a correta aplicação das normas tributárias e o cálculo adequado do imposto devido.

O regime de Lucro Presumido é uma opção disponível para empresas que se enquadram em determinadas condições estabelecidas pela legislação tributária, como o limite anual de receita bruta e a natureza da atividade econômica. É importante contar com o auxílio de um contador ou consultor tributário para compreender e cumprir corretamente as obrigações fiscais e tributárias aplicáveis ao regime de Lucro Presumido, bem como avaliar se esse é o regime mais adequado para a empresa, levando em consideração sua realidade financeira e operacional.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime de tributação simplificado e unificado para micro e pequenas empresas no Brasil. Ele foi criado com o objetivo de simplificar o cumprimento das obrigações tributárias, reduzir a carga tributária e estimular o crescimento e desenvolvimento dessas empresas.

O Simples Nacional é aplicável a empresas que possuam faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões, considerando o ano-calendário anterior. Ele abrange diversos segmentos de atividades econômicas, exceto para aquelas que possuam restrições específicas previstas na legislação. O cálculo da tributação do Simples Nacional é baseado em uma tabela progressiva que varia de acordo com a faixa de receita bruta anual da empresa. A fórmula básica para calcular o valor devido de tributos no Simples Nacional é a seguinte:

- $\text{Tributos Simples Nacional} = \text{Receita Bruta} \times \text{Alíquota Aplicável} - \text{Deduções}$

A seguir, descrevemos detalhadamente cada componente dessa fórmula:

- **Receita Bruta:** É o valor total das vendas de bens e serviços realizadas pela empresa durante o período de apuração, sem deduções, abatimentos e devoluções. A Receita Bruta é o valor utilizado como base para o cálculo dos tributos no Simples Nacional.
- **Alíquota Aplicável:** São alíquotas fixas estabelecidas pela legislação tributária, que variam de acordo com a faixa de receita bruta anual da empresa. Quanto maior a receita bruta, maior será a alíquota aplicada. A tabela de alíquotas é progressiva e pode variar de acordo com a atividade econômica da empresa.

- **Deduções:** São valores que podem ser deduzidos da base de cálculo dos tributos no Simples Nacional, de acordo com a legislação vigente. As deduções incluem, por exemplo, a parcela do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) retido na fonte e o valor referente à substituição tributária.

É importante ressaltar que a legislação do Simples Nacional estabelece regras específicas para o cálculo dos tributos, incluindo a definição das alíquotas aplicáveis a cada faixa de receita bruta, bem como outras obrigações acessórias e limitações.

O principal diferencial do Simples Nacional é que ele unifica o pagamento de diversos tributos em uma única guia, com alíquotas progressivas que variam de acordo com a faixa de faturamento da empresa. Os tributos abrangidos pelo Simples Nacional são: Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social (CPP), e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), para empresas que realizam industrialização.

Além da simplificação tributária, o Simples Nacional também possui outras vantagens, como a redução da carga tributária em relação a outros regimes de tributação, a eliminação de algumas obrigações acessórias, como a Escrituração Fiscal Digital (EFD) e a Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF), e o pagamento unificado dos tributos em uma única guia.

No entanto, é importante destacar que o Simples Nacional possui algumas limitações e restrições, como o limite máximo de faturamento anual, as alíquotas progressivas e as vedações de alguns benefícios fiscais. É fundamental contar com o auxílio de um contador ou consultor tributário para compreender e cumprir corretamente as obrigações fiscais e tributárias aplicáveis ao Simples Nacional, bem como avaliar se esse é o regime mais adequado para a empresa, levando em consideração sua realidade financeira e operacional.

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

Existem diversos tipos de empreendedorismo no mercado, tendo sempre como sua principal característica, a busca pelo desenvolvimento de soluções inovadoras. O empreendedorismo é muito mais amplo do que podemos imaginar. No entanto, quando falamos em empreendedorismo, a primeira ideia que nos vem à cabeça, é de que uma empresa precisa necessariamente ser criada, porém essa não é a realidade. O empreendedorismo na prática, vai muito além dessa ideia, e é muito mais extenso do que imaginamos.

Apesar das diversas formas de empreender, o formato tradicional, que basicamente consiste em criar uma empresa, é o mais usado pelas pessoas que sonham em colocar em prática suas ideias inovadoras, e superar seus próprios desafios. Um exemplo de sucesso que podemos citar, é a de uma das maiores franquias do mundo, o McDonald's, que começou a empreender a anos atrás, inicialmente como uma barraquinha de cachorro quente, e que com atitude, persistência, e inovação se tornou a maior franquia de fast food do mundo.

- **Autoconhecimento Empreendedor:** Nos dias atuais, empreender tem se tornado cada vez mais desafiador, o mercado do empreendedorismo está muito competitivo e passa por mudanças a todo momento. O autoconhecimento empreendedor, pode ser, e será, um grande aliado, na busca de grandes resultados. Olhar para si, se conectar consigo mesmo, saber quais são seus pontos fracos, e seus pontos fortes, vai com certeza ser o ponto chave para que o seu sucesso, e respectivamente o sucesso da sua equipe seja alcançado.
- **Competências empreendedoras:** Para se tornar um empreendedor de sucesso, precisamos enxergar em além, desenvolver habilidades que nos tornem capazes de fazer com que o objetivo principal seja alcançado, através do nosso comprometimento, empenho, desenvolvimento emocional, e de diversos tipos de aprendizagem empreendedora. Priorizar e definir os nossos objetivos, incentivar as pessoas que estão ao nosso redor, colocar em prática tudo aquilo que buscamos, pode fazer com que nossa capacidade de aprender, seja indiscutivelmente definida.
- **Motivação:** Definir metas e acreditar no potencial que existe em cada um de nós, é o primeiro passo, para que a partir daí, tenhamos motivação, para desempenhar, e realizar nossos sonhos e objetivos. Motivando cada vez mais nossa criatividade, e as pessoas que estão ao nosso redor em busca de resultados. A motivação é a essência para a concretização dos nossos projetos, e realização dos nossos objetivos e metas.
- **Cultura empreendedora:** Desde os anos 90, a cultura empreendedora vem ganhando espaço e crescendo dia após dia no Brasil. Com um mercado ascendente, fica cada dia mais atrativo, se tornar um empreendedor e buscar a autonomia e independência financeira. É de nossa responsabilidade desenvolver e propagar a cultura empreendedora, temos de ser agente propagador e transformador para que o empreendedorismo, se fortaleça e alcance cada dia mais, o nosso desenvolvimento social e econômico.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Segundo o teórico Joseph Schumpeter, o empreendedorismo está diretamente associado à inovação. Para Schumpeter, o empreendedor é o responsável pela realização de novas combinações.

A introdução de um novo bem, a criação de um método de produção ou comercialização e até a abertura de novos mercados, são algumas atividades comuns do empreendedorismo. Isso significa que “a essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios”.

O Brasil apresenta grande potencial para o empreendedorismo. De acordo com a Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a taxa de Empreendedorismo é de 38,7 (2019), segundo melhor patamar total de empreendedores, desde 2002. São mais de 53,4 milhões de brasileiros se dedicando ao negócio próprio.

Mas para que o empreendedor tenha bons resultados, ele precisará compreender e colocar em prática boas competências, para que o seu negócio seja visado e bem visto pelo público alvo. Para exercer estas competências, é algo a ser ensinado e praticado antes mesmo de inserir seu produto ou serviço no mercado de trabalho.

Pensando nisso, elaboramos este carrossel feito diretamente para ser usado nas plataformas de mídias sociais, como Instagram, Facebook e LinkedIn, auxiliando aqueles que querem aprender cada vez mais sobre o assunto e como abordar o seu público alvo.

Post 1 - Como ser um empreendedor de Sucesso

COMO SER UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO

As principais
competências
que você precisa
desenvolver



Continuação do Carrossel - Comunicação

COMUNICAÇÃO

É a chave do sucesso, saber como tratar os fornecedores, clientes, as mensagens que você passa, atraindo o carisma e a confiança das pessoas que irão consumir seus produtos ou serviços.



Continuação do Carrossel - Liderança



LIDERANÇA

Saber como agir diante de presenças importantes e diante de situações que irão demandar atitude, agilidade e decisão.



Continuação do Carrossel - Trabalho em Equipe



Saber administrar o fluxo e os problemas que possam surgir, organizar e manter informações em equilíbrio entre todos da equipe.

TRABALHO EM EQUIPE



Continuação do Carrossel - Planejamento



Sem planejamento, sem sucesso! Antes de colocar qualquer ideia ou até mesmo gasto, é necessário realizar um estudo para saber sobre a viabilidade.

PLANEJAMENTO



Continuação do Carrossel - Finalização

GOSTOU DAS DICAS?

Em nossa página terá mais informações
e dicas



4. CONCLUSÃO

Após concluirmos o projeto, fica claro a importância de um bom planejamento estratégico, financeiro e quanto isso pode impactar no dia a dia de uma instituição, fica claro o quanto cada cargo se faz necessário dentro de uma empresa, cada um exerce uma função essencial para que surja efeito e traga benefícios para a instituição, seja qual ela for.

É de suma importância entender sobre o conteúdo, estudamos cada detalhe com muito cuidado e atenção, já que são assuntos específicos e que demandam tempo e sabedoria na hora de serem projetados, mesmo com dúvidas conseguimos desenvolver bem o projeto e com cada um atendendo a dúvida do outro, assunto que irá refletir em nossas vidas daqui para frente.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Sylvia. **Lucro Presumido: o que é, como calcular e vantagens**, 2023. Disponível em: <<https://enotas.com.br/blog/lucro-presumido/>>. Acesso em 07 de Março de 2023.

CONTABILIDADE, Direto. **Lucro Real: Entenda o que é, como calcular e suas vantagens**, 2023. Disponível em: <<https://www.diretogroup.com/lucro-real-entenda-o-que-e-como-calcular/#>>. Acesso em 07 de Março de 2023.

COBRE, Fácil. **Gestão orçamentária: como empresas podem se beneficiar**, 2021. Disponível em: <<https://www.cobrefacil.com.br/blog/gestao-orcamentaria>>. Acesso em: 29 de Março de 2023.

EXPERIAN, Serasa. **Entenda a importância da gestão orçamentária para o seu negócio**. Disponível em: <[https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20gest%C3%A3o%20or%C3%A7ament%C3%A1ria,empresa%20funcione%20durante%20um%20per%C3%ADodo.](https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20gest%C3%A3o%20or%C3%A7ament%C3%A1ria,empresa%20funcione%20durante%20um%20per%C3%ADodo.>)>. Acesso em: 29 de Março de 2023.

GULARTE, Charles. **Simple Nacional: O que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2023**, 2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simple-nacional/>>. Acesso em 07 de Março de 2023.

HOJI, Masakazu. **Orçamento Empresarial: Passo a Passo**, 2017. Disponível em: <https://www.google.com.br/books/edition/Or%C3%A7amento_empresarial/P9ViDwAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=hoji+e+silva+2010&printsec=frontcover>. Acesso em: 29 de Março de 2023.

LANDIX, Simple Made Easy. O que são Despesas Operacionais. Disponível em:
<<https://landix.com.br/blog/gestao-financeira/>>. Acesso em: 29 de Março de 2023.

LEITE, Vitor. **Lucro Real: o que é e como funciona?**, 2019. Disponível
em:<<https://blog.nubank.com.br/lucro-real/>>. Acesso em 07 de Março de 2023.

SEBRAE, **Mas afinal, o que é empreendedorismo?**, 2021. Disponível em:
F<<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo>>. Acesso em 07 de
Março de 2023.

INVESTING. **MCDC34 Demonstração de Resultados**, 2022. Disponível em:
<<https://br.investing.com/equities/mcdonalds-corp-bdr-income-statement>>. Acesso em
07 de Março de 2023.

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: PROJETO INTEGRADO
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
MÓDULO: 1
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: ANA CAROLINA DOS SANTOS
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/04/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Demonstrar de maneira simples e objetiva como a gestão de uma empresa e o planejamento tributário podem impactar de forma positiva os resultados de uma empresa ou organização.

Desafio: O maior desafio é filtrar os aspectos e pontos mais importantes que foram encontrados nas pesquisas realizadas.	
Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes, e cada uma ficou responsável pela elaboração de alguns conteúdos.	
Síntese das Ações: Nossos encontros e interação foram todos realizados de forma remota, através do e-mail e whatsapp.	
a. Aspectos positivos: Ampliar o conhecimento e aprendizagem nos conteúdos desenvolvidos.	
b. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.	
c. Resultados atingidos: Resultado atingido dentro do tempo que foi determinado.	
d. Sugestões / Outras observações: Antecipar os detalhes finais.	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA:1012023100457	NOME: Ana Carolina dos Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Tecnólogo em Marketing

MÓDULO: 4

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Taís Gonçalves

ESTUDANTE: Gabrielle Martins Cardoso

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/04/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O projeto teve como proposta ensinar como funciona a parte administrativa, como fazer o planejamento, como calcular tributos e etc.

Desafio: De maneira geral não vi problemas, não é um tema tão difícil, tem suas dificuldades, mas no geral foi algo que foi bem desenvolvido.

Cronograma das Ações: Os temas foram divididos entre as três participantes do grupo, cada uma fazendo da sua maneira e na disponibilidade que tinha, mas todas em contato e tirando dúvidas uma com a outra.

Síntese das Ações: Os encontro foram todos via WhatsApp, os tópicos foram pontuados e escolhidos por cada uma, foi algo bem dinâmico e todas conseguiram desenvolver bem

e. Aspectos positivos: Tema

f. Dificuldades encontradas: Tempo

g. Resultados atingidos: Dentro do esperado

h. Sugestões / Outras observações: Deveriam focar mais em matérias que realmente são importantes para o marketing e não ficar vendo questões de contabilidade e administrativa.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021100604

NOME: Gabrielle Martins Cardoso

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Tecnólogo em Marketing

MÓDULO: 4

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Taís Gonçalves

ESTUDANTE: Leticia Maria d Moreira

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/04/2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Entender como funcionam os processos de planejamento de uma empresa e como isso pode impactar na maneira como ela é projetada.

Desafio: Entender sobre os processos tributários

Cronograma das Ações: O trabalho foi desenvolvido por todas as integrantes, definidos através do whatsapp, mas sempre mantendo contato e tentando se ajudar.

Síntese das Ações: Todas as dúvidas foram esclarecidas online, de maneira com que todas pudessem se ajudar

i. Aspectos positivos Tema abrangente, bons aprendizados

j. Dificuldades encontradas: Conciliar os horários

k. Resultados atingidos: Atingidos com sucesso, dentro do que imaginávamos

1. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021200086

NOME: Letícia Maria d Moreira