



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA>

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
<ROMI S/A>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA>

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

<ROMI S/A>

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

PATRICIA QUINTINO, RA 1012020200224
MATHEUS GOULARDINS, RA 1012021100657

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	12
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	17
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	21
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	22
3.2.1 LUCRO REAL	26
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	32
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	38
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	48
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	48
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	53
4. CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS	56
ANEXOS	59
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	62

1. INTRODUÇÃO

O orçamento empresarial é parte do planejamento estratégico da empresa, uma das peças mais importantes para uma gestão financeira eficiente é essencial para definir o planejamento tributário.

O Orçamento é peça fundamental que liga as estratégias do negócio, com sua correspondente tradução monetária, o que é muito útil e estratégico para qualquer empresa.

Através do Orçamento ou por consequência da sua existência, a empresa poderá apresentar benefícios, segue abaixo os mais importantes:

- Estabelecimento de OBJETIVOS e METAS
- Visibilidade do RESULTADO futuro (esperado)
- Capacidade de AÇÃO e CORREÇÃO, para os eventuais desvios
- Definir o PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO
- Melhoria na capacidade de GESTÃO e CONTROLE

A falta de planejamento é uma das principais causas de mortalidade das empresas nos seus primeiros anos de vida. Isso vem sendo apontado por diversas pesquisas, em especial as conduzidas pelo SEBRAE e IBGE.

Portanto o orçamento empresarial é de extrema importância para as empresas.

As principais etapas consideradas na construção de um Orçamento são;

- Plano Estratégico (Objetivos de longo prazo, o Norte)
- Projeção de Receitas (sales forecast)
- Projeção de Custos (COGS)
- Despesas
- Investimentos

Projeção dos Demonstrativos Financeiros

Os Regimes de Tributação determinam qual será a forma de apuração, determinam qual será a alíquota aplicável, determinam ainda como devem ser recolhidos os tributos.

É necessário a análise de vários fatores para a determinação do Regime Tributário permitido ou mais favorável para uma organização, fatores esses que irão limitar, impedir ou excluir a empresa do regime escolhido, chamamos essa análise de planejamento tributário, que pode ser realizado tanto antes da abertura quanto ao longo da vida de uma organização.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

ROMI S.A.

CNPJ nº 56.720.428/0014-88

COMPANHIA ABERTA

Rod. Luiz de Queiroz (SP-304), km 141,5 - Distrito Industrial Sul - Santa Bárbara d'Oeste/SP - Brasil

Iniciou as atividades em 1930 com uma oficina de reparo de automóveis fundada por Américo Emílio Romi, em Santa Bárbara d'Oeste – SP – Brasil. Atualmente é uma empresa de renome internacional, cujos produtos e serviços são consumidos no mercado nacional e exportados para todos os continentes. Fornecemos para os mais variados setores da indústria, como aeronáutica, defesa, fabricantes e fornecedoras da cadeia automobilística, bens de consumo em geral, máquinas e implementos agrícolas e máquinas e equipamentos industriais, com qualidade, tecnologia e confiabilidade.

Produtos

Portfólio de produtos é composto por:

- Máquinas-ferramenta (máquinas e equipamentos para trabalhar metal por arranque de cavaco), em especial Centros de Torneamento, Tornos CNC, Tornos Convencionais, Centros de Usinagem e Mandrilhadoras.
- Máquinas para Processamento de Plásticos (máquinas e equipamentos para moldar plástico por injeção e por sopro).
- Peças de ferro fundido cinzento e nodular, fornecidas brutas ou usinadas.

Tecnologia

Reconhecidos pela capacidade de inovação e pela avançada tecnologia empregada nos produtos, processos e unidades industriais, possui um grande número de patentes de invenções e investimos anualmente cerca de 4% de sua receita anual líquida consolidada em pesquisa e desenvolvimento, na busca permanente por melhores soluções para os mercados em que atua.

Além de desenvolver diretamente a tecnologia dos produtos, investe no relacionamento e em parcerias com o meio acadêmico e com institutos de tecnologia, além de contratos de colaboração com algumas empresas líderes globais em seus ramos de atuação.

Instalações Fabris

Com 13 unidades fabris (11 no Brasil e 2 na Alemanha), que ocupam mais de 170 mil m² de área construída, sendo 5 de montagem final de máquinas industriais, 2 fundições, 3 de usinagem de componentes mecânicos, 2 para fabricação de componentes de chapas de aço e 1 planta para montagem de painéis eletrônicos. A capacidade instalada de produção de máquinas industriais é de aproximadamente 2.900 máquinas/ano e a de fundidos é de aproximadamente 50.000 toneladas/ano.

Comercialização

Com uma ampla gama de serviços de engenharia pré e pós-vendas, assistência técnica e peças de reposição. No mercado interno, a comercialização dos produtos é realizada por equipe de vendas própria, em filiais e escritórios de vendas sediados nas principais capitais e polos industriais do País.

Exportando desde 1944, possui uma rede de distribuidores sediados em todos os continentes, além de subsidiárias de comercialização e serviços localizadas nos Estados Unidos, na Itália, na Alemanha, na Inglaterra, na Espanha, na França e no México.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Orçamento empresarial é um documento que contém informações futuras sobre todas as receitas e despesas de uma empresa em um determinado período, geralmente de um ano.

Dessa forma, o orçamento empresarial representa a cotação de todas as possíveis entradas e saídas da empresa, projetando seus recursos financeiros a curto, médio e longo prazo.

Trata-se de uma ferramenta de planejamento financeiro empresarial completa e eficiente, pois permite que o empreendedor e sua equipe possam vislumbrar os gastos futuros de cada setor, atividade e função dentro do negócio.

Por se tratar de um recurso mais elaborado e burocrático, muitas pessoas que administram sua própria empresa podem achar que essa ferramenta não é indicada para sua gestão.

Assim, muitos negócios de pequeno porte acabam deixando de investir nesse recurso, o que pode ser prejudicial para a vida útil da sua produção.

Tipos de orçamento empresarial

Orçamento Estático

A começar pelo orçamento estático, como o nome sugere, trata-se de um documento que não se altera com o tempo, permanecendo estático independentemente dos resultados.

Nesse caso, todas as peças que compõem o recurso, como as receitas, despesas, custos e investimentos, ditam o ritmo do negócio, com base em definições pré-estabelecidas.

Por exemplo, se o orçamento empresarial estático definir que a empresa terá R\$50 mil para investir em maquinários, esse valor não será alterado em nenhuma circunstância, nem se as vendas forem maiores que o previsto e o fluxo de caixa for superior ao cotado.

Orçamento Flexível

Por outro lado, o orçamento empresarial flexível, ao contrário do estático, permite justamente essa flexibilidade na hora de lidar com os recursos financeiros.

Trata-se de uma modalidade que possui uma margem de manobra, tanto para cobrir custos, quanto para redirecionar lucros.

Nesse caso, o orçamento para investimentos pode ser maior ou menor que o previsto, de acordo com as atividades ao longo do tempo.

Orçamento Contínuo (ou Rolling Forecast)

O chamado orçamento contínuo, ou Rolling Forecast, é um modelo de documento mais dinâmico.

Isso porque ele é revisado periodicamente, sempre traçando as projeções para os próximos meses à frente.

Geralmente, as empresas elaboram um modelo revisado mensalmente, traçando o orçamento para os próximos três, seis ou até doze meses à frente.

Por exemplo, o orçamento empresarial feito em janeiro prevê os custos de janeiro a dezembro, e é revisado em fevereiro, traçando novamente os custos de fevereiro a janeiro do ano seguinte.

Dessa forma, a empresa terá um orçamento sempre atualizado, e, embora seja um modelo mais trabalhoso, também oferece um controle financeiro maior.

Orçamento Ajustado ou Revisado (Forecast)

Enquanto isso, o orçamento empresarial ajustado ou revisado, assim como o contínuo, também se adapta às mudanças da empresa.

Nesse caso, estipula-se um período para a avaliação do documento, considerando as previsões, os resultados concretos e o que precisa ser alterado.

Por exemplo, a empresa pode ter determinado R\$12 mil para publicidade no período de 12 meses, de modo que cada mês deveria utilizar R\$1 mil para campanhas.

No entanto, ao fazer a revisão do orçamento, descobriu-se que ocorreu um gasto de R\$6 mil nos primeiros quatro meses, o que era mais do que o previsto.

Dessa forma, o documento passa por um ajuste e determina o novo valor, de R\$6 mil para oito meses, ou R\$750 para cada mês, sendo está a nova margem revisada.

Orçamento Base Zero (OBZ)

O orçamento Base Zero é uma modalidade que difere um pouco das outras, pois ele prioriza uma elaboração, como o nome indica, a partir do zero.

Isso significa não utilizar histórico de custos, despesas e receitas, por exemplo. Dessa forma, a equipe poderá atribuir valores com base em pesquisas de gastos e determinações próprias.

Imagine que o setor de investimentos gastou R\$10 mil no orçamento passado. Na elaboração do novo documento, existe uma tendência a aplicar essa mesma quantia para o próximo ano, ou até mais.

Isso pode causar uma visão errônea da situação da empresa, levando em consideração fatores e influências do passado que podem não existir no presente.

Assim, o orçamento Base Zero leva em consideração outros elementos, e não utiliza dados passados.

Orçamento Base Histórico (OBH)

Por outro lado, como o nome também indica, o orçamento Base Histórico é o oposto do Base Zero. Este documento possui como base os números do exercício orçamentário anterior.

Cada empresa pode apresentar uma visão diferente, e, por isso, conta com a autonomia de analisar seus dados passados, ou não.

Nesse caso, o orçamento considera todos os fatores, as receitas e as despesas para ter uma previsão mais concreta, além de considerar o percentual de crescimento em cada setor.

Desse modo, é possível determinar o quanto os custos devem cair, ou quanto os resultados devem subir, a partir do histórico do empreendimento.

Orçamento Matricial

Enquanto isso, o orçamento empresarial matricial, ou Gerenciamento Matricial de despesas, possui vários gestores, pois cruza diferentes eixos em uma mesma matriz, acompanhando as subdivisões do negócio.

Esse modelo é bastante utilizado em grandes companhias, que possuem várias filiais e departamentos.

Nesse caso, cada gestor determina o seu próprio documento, analisando os custos e receitas do seu setor, por exemplo, e unindo-o ao orçamento geral.

Orçamento Colaborativo (Descentralizado)

Por fim, o orçamento colaborativo, ou descentralizado, busca envolver diversas pessoas na elaboração do documento.

No entanto, não participam apenas gestores ou administradores, mas também outros colaboradores, que são chamados para participar do projeto e trazer suas visões para o planejamento.

Isso não apenas torna o processo mais inclusivo, como também pode trazer outras abordagens, de acordo com o conhecimento de cada pessoa e seu respectivo setor.

Ainda, vale a pena lembrar que os tipos de orçamento empresarial não são excludentes. Ou seja, é possível utilizar mais de um modelo ao mesmo tempo, ou alterar entre os tipos para oferecer o que a empresa precisa no momento.

Quais são as principais vantagens do orçamento empresarial?

Além do orçamento empresarial ser um documento de extrema importância, ele também traz diversas vantagens para a empresa que utiliza esse recurso.

Conheça alguns dos principais pontos positivos de investir nessa ferramenta e veja mais detalhes em seguida:

- promove um controle financeiro mais completo;
- permite um planejamento estratégico;
- oferece dados concretos sobre a empresa.

Composição do Orçamento Empresarial

Sinteticamente, temos o orçamento de uma empresa geralmente é composto por:

- Orçamento ou projeção de vendas : quanto a empresa espera faturar com cada um de seus produtos e em cada um de seus canais de vendas;
- Orçamento de deduções de vendas e despesas variáveis: fretes, comissões, impostos, e outras taxas que serão pagas sobre o faturamento;
- Orçamento de custos da produção: gastos com matéria-prima e mão-de-obra para fabricação dos produtos que serão comercializados;
- Orçamento de RH ou mão de obra: gastos para pagar as pessoas envolvidas nos processos da empresa, desde as áreas produtivas até a administração;

- Orçamento de gastos fixos ou gastos administrativos: recursos para manter a empresa operando, como aluguéis, água, luz e telefone;
- Orçamento de investimentos: para que a empresa possa crescer, é preciso que ela invista em máquinas, equipamentos e nas pessoas que fazem parte de sua estrutura.

Saídas do Orçamento Empresarial

Após a elaboração do orçamento pelas áreas, com as informações disponíveis é possível a geração dos três relatórios considerados essenciais para a gestão de qualquer empresa:

- DRE - Demonstrativo de Resultados do Exercício: demonstra de forma clara e objetivo os ganhos e despesas, bem como o lucro ou prejuízo de cada período;
- BP - Balanço Patrimonial: este relatório é importantíssimo para que a empresa saiba se está crescendo seu valor, seu patrimônio, mês a mês;
- DFC – Demonstrativo de Fluxo de Caixa: e não menos importante, o fluxo de caixa mostra cada entrada e saída de dinheiro e é essencial a gestão de qualquer empresa.

Estes relatórios darão uma prévia dos resultados que serão alcançados se tudo for executado como planejado e o mais importante, servirão de base para acompanhar os resultados realizados mês a mês e saber ao menor sinal de desvio que ações corretivas serão necessárias.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é um dos componentes do orçamento empresarial e constitui uma estimativa das vendas futuras que ajuda a empresa a organizar suas finanças.

Também chamado de projeção de faturamento, o orçamento de vendas, através de ferramentas adequadas, faz uma previsão da lucratividade, o que auxilia os gestores na tomada de decisões financeiras.

Esta é uma etapa muito importante da composição do orçamento de uma organização. Ela possibilita um assertivo planejamento de vendas voltado para a maximização dos lucros.

É a partir dessas previsões iniciais que todas as outras projeções se tornam possíveis. Ou seja, com a projeção de faturamento você consegue visualizar como a sua empresa estará futuramente.

Feito o orçamento de vendas, é possível prever se a empresa conseguirá pagar seus gastos fixos, se haverá recursos para novos investimentos ou remuneração dos sócios e se vai haver uma margem positiva de contribuição a partir dos custos. Ou seja, obtém-se maior eficiência na administração financeira da empresa.

Todas as empresas buscam continuamente obter os melhores resultados nas vendas de seus produtos, pois desta forma torna-se mais viável obter os lucros que elas tanto perseguem.

Mas para obter os melhores resultados nas vendas, vendendo produtos com melhores preços e em quantidades sempre adequadas, as empresas precisam também ter também um bom planejamento sobre estas vendas e as futuras.

Sempre é um grande desafio para as empresas prever suas vendas, em quantidade e em valor financeiro, pois há muitas variáveis que interferem nestas previsões. Sobre isto, inclusive, apresentamos para você considerações e informações sobre os estudos de cenários e ambientes de mercado para realizar essas previsões.

Com a realização dos orçamentos de vendas, a empresa fará as previsões sobre as quantidades futuras de cada produto a serem vendidas, bem como também serão previstos os valores unitários e os valores totais das vendas que se desejam atingir nos próximos períodos de atuação da empresa.

Também com o orçamento de vendas a empresa obterá informações sobre as previsões dos impostos a serem pagos em decorrência das vendas realizadas, e com isso poderá programar melhor o pagamento dos impostos.

Obtendo as informações sobre as quantidades de vendas de produtos que a empresa pretende atingir nos períodos futuros, outras providências e ações importantes poderão ser tomadas pela empresa: relativas às quantidades de produtos a serem produzidas para atender os mercados, e assim a empresa poderá organizar melhor seu sistema de produção, selecionar os fornecedores, programar a compra das matérias-primas, estruturar as melhores formas de pagamento, enfim, poderá encaminhar outros orçamentos e planejamento financeiro visando alcançar uma melhor gestão dos custos para a linha de produção.

Aspectos gerais do orçamento de vendas

- prever a quantidade de vendas para cada produto;
- fazer a previsão dos preços para os produtos vendidos, considerando

seus respectivos mercados, lembrando que a empresa pode atuar com preços diferentes em razão dos diferentes mercados em que atua;

- Identificar e prever os valores futuros dos impostos a serem recolhidos, permitindo melhor programação de seus pagamentos;
- Prever as receitas a serem obtidas no futuro;
- Prever as quantidades de produtos necessárias para atender as demandas de mercado;
- Em função do conhecimento das quantidades necessárias para atender a demanda de mercado, será possível organizar melhor a produção dos produtos a serem produzidos.

Canais de distribuição

Canais de distribuição são os meios pelos quais o seu produto ou serviço chega até o cliente. Como exemplos podemos citar as filiais, lojas físicas, lojas virtuais, representantes ou revendedores.

Sem uma definição clara de como a distribuição dos produtos e serviços será feita não é possível realizar o orçamento de vendas.

Mix de produtos

São os tipos, famílias, segmentos ou linhas de produtos com os quais você trabalha. Também pode-se pensar nas diferentes marcas e modelos.

O mix de produtos é uma forma de agrupamento dos produtos por características semelhantes ou comuns. Essa organização também é vital para o orçamento de vendas.

Pontos importantes a serem observados quando da realização de um orçamento de vendas:

- Identificação dos mercados dos produtos – locais, mercado interno ou externo, regiões, clientes chave etc.;
- Verificação e incorporação de políticas de crédito para vendas;
- Verificação de mudanças sazonais nos mercados;
- Inclusão de alternativas, ou possibilidades, de vendas de acessórios ou serviços agregados ao produto, elevando potencial de venda;
- Verificação e projeção de inadimplência;
- Determinar políticas de aumento de preços;
- Determinar políticas de descontos de preços por compras, inclusive para compras em maior quantidade;
- Ter segurança e cuidado na obtenção dos dados, ou seja, ter cuidado com a pesquisa que será realizada para obter as informações.

Quando a empresa tem um leque muito aberto, seja com canais de distribuição ramificados seja com um mix de produtos extenso, fica mais difícil a tarefa de prever o faturamento.

As empresas que se enquadram nesse caso costumam fracionar o orçamento de vendas elaborando-o por região ou por grupos de produtos.

É indicado que se faça a análise a partir do mix de produtos levando em consideração os canais de distribuição e vice-versa, pois os dois se influenciam mutuamente.

Feitas essas considerações, vamos a um passo a passo na elaboração do orçamento de vendas.

Escolha dos canais de distribuição

O primeiro passo em um planejamento de vendas é definir e compreender os seus canais de distribuição.

Existem muitas opções de canais e se engana quem pensa que é preciso estar em muitos deles. O ideal é descobrir quais deles oferecem retorno satisfatório.

E isso vai variar de acordo com o seu negócio e o seu cliente. É necessário compreender qual canal de distribuição trará o melhor custo-benefício.

Considere os canais utilizados atualmente e os canais possíveis. Confira se há algum canal que poderia ser fechado por não trazer o retorno adequado. Veja também se há algum canal promissor que poderia ser explorado.

Nessa análise, é importante levar em consideração não só a receita gerada, mas outros aspectos como os custos e as despesas ligados a cada canal.

Cálculo da projeção de faturamento

Com a previsão de vendas em mãos, é possível agora calcular a previsão de faturamento para um período predefinido.

Esse cálculo consiste na multiplicação das vendas previstas pelo preço planejado para cada produto em seu respectivo canal de vendas.

Em seguida, somar a previsão de faturamento de cada produto para obter o faturamento global.

A partir daí terá fundamentação para tomar decisões importantes, como a expansão dos negócios ou novos investimentos.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção.

Ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

- Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;
- As despesas comerciais tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda;
- As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;
- Além das despesas tributárias representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

O orçamento de despesas operacionais geralmente estará relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, como aluguéis, salários etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

Quais são as despesas operacionais de um negócio?

As despesas operacionais podem afetar significativamente a rentabilidade de um negócio e quanto dinheiro ele tem.

Despesas operacionais são os custos de uma empresa que não estão relacionados à produção de um produto.

Essas despesas incluem itens como folha de pagamento, aluguel, material de escritório, serviços públicos, marketing, seguros e impostos.

Resumidamente, as despesas operacionais são essencialmente os custos para manter o negócio funcionando. Quanto mais as despesas operacionais existem, menos dinheiro o negócio mantém.

Se uma despesa não se qualifica como um custo das mercadorias vendidas, o que significa que ela não está diretamente relacionada à produção ou fabricação de um bem ou serviço, ela deve ser documentada como despesa operacional.

Como as despesas operacionais podem ser um dreno substancial nos recursos da empresa, o controle dessas despesas é um aspecto importante da administração de um negócio financeiramente saudável.

Os tipos de despesas operacionais

Podemos dividir as despesas operacionais em 3 grandes grupos: as despesas comerciais, as despesas administrativas e as demais despesas.

As despesas comerciais referem-se a gastos com marketing, propaganda, comissão de vendedores, transporte para visitar clientes, brindes, fretes, etc.

As despesas administrativas são os salários, impostos, benefícios (como plano de saúde, vale-refeição etc.), contabilidade, contas de água, luz, seguros etc.

E as demais despesas são aquelas que não enquadram nas categorias anteriores, normalmente elas são custos específicos daquela empresa e não são comuns em outros setores.

Como calcular as despesas operacionais

Toda empresa terá despesas diferentes com base em suas operações, por isso, não existe uma fórmula exata para calcular as despesas operacionais de uma empresa.

Para fazer isso basta somar todas essas despesas separadamente. Para que você não se esqueça de nada, fizemos uma lista de despesas operacionais comuns, veja só:

- Despesas de escritório;
- Honorários advocatícios;
- Seguro;
- Consultoria;
- Despesas com viagens e veículos;
- Salários e vencimentos;
- Despesas de contabilidade;
- Manutenção e reparos;
- Suprimentos;
- Marketing e propaganda;
- Atendimento ao cliente;

Embora esta seja uma pequena lista de despesas operacionais comuns, todas as empresas terão despesas operacionais exclusivas às suas necessidades.

Estas despesas seriam adicionadas à lista de despesas operacionais na sua DRE e calculadas com os outros custos.

Conhecer suas despesas operacionais mensais é crucial para gerenciar seu fluxo de caixa e orçamento.

A maioria dos gerentes e donos de empresas tentam manter os custos operacionais o mais baixo possível, sem danificar os negócios ou diminuir a qualidade do produto.

Diferenciando as despesas operacionais fixas das variáveis

Assim como diversos outros tipos de custos, as despesas operacionais podem ser fixas ou variáveis. Diferenciá-las é bem simples.

Depois de fazer sua lista de despesas operacionais, é preciso olhar para ela e ver quais delas variam durante os meses e quais têm sempre o mesmo valor.

Por exemplo, o pagamento de funcionários é uma despesa operacional fixa; enquanto o pagamento da energia elétrica do local é variável. Vejamos alguns exemplos a seguir.

Despesas operacionais fixas:

- Salários;
- Pró-labore;
- Seguros;
- Serviços de atendimento ao cliente;
- Campanhas de marketing recorrentes;
- Despesas operacionais variáveis:
- Conta de luz, água, gás, etc.
- Campanhas de marketing pontuais;
- Manutenção de máquinas;
- Material de escritório;
- Despesas com viagens e veículos;
- Deu para ter uma ideia clara de quais seriam essas despesas operacionais, correto?

Análise de despesas operacionais

Compare as principais despesas operacionais com o seu orçamento empresarial para que você possa ver se há despesas que saltam excessivamente acima do orçamento.

Se houver, então você precisa pesquisar mais a fundo para ver o que realmente aconteceu. Por exemplo, revisar as despesas de salários registradas na demonstração de resultados com o orçamento aprovado pelo conselho de administração.

Comparar as principais despesas operacionais, com o ano anterior também é importante para ajudar a rastrear possíveis problemas.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Utilizamos a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa ROMI S/A do ano de 2021 e 2022 para poder projetar o ano de 2023.

Como base de cálculo usamos a inflação projetada para o final de 2023 em 5,90% a.a.

(R\$ EM MILHÕES)	2021	2022	VARIAÇÃO	2023-PROJETADO	VARIAÇÃO
Receita Líquida	R\$ 442.834	R\$ 536.215	121,09%	R\$ 567.852	105,90%
Custo Produto Vendido	R\$ (300.965)	R\$ (354.812)	117,89%	R\$ (375.746)	105,90%
Lucro Bruto	R\$ 141.869	R\$ 181.403	127,87%	R\$ 192.106	105,90%
Despesas com vendas Gerais e Administrativas	R\$ (67.473)	R\$ (72.045)	106,78%	R\$ (76.296)	105,90%
Outras receitas/despesas operacionais	R\$ (387,00)	R\$ 14.803	-3825,06%	R\$ 15.676	105,90%
Lucro Operacional	R\$ 74.009	R\$ 124.161	167,76%	R\$ 131.486	105,90%
Itens não recorrentes	R\$ 2.708	R\$ 5.586	206,28%	R\$ 5.916	105,90%
Resultado financeiro	R\$ (3.677)	R\$ (6.468)	175,90%	R\$ (6.850)	105,90%
Particip. Resultados de empreendimentos	R\$ (1,24)	R\$ (3,67)	295,97%	R\$ (3,887)	105,90%
Imposto de Renda	R\$ (17.068)	R\$ (32.542)	190,66%	R\$ (34.462)	105,90%
Lucro Líquido	R\$ 55.971	R\$ 90.733	162,11%	R\$ 96.087	105,90%

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A empresa ROMI S/A está enquadrada no regime de lucro real.

O sistema tributário eleva os custos das empresas, reduzindo nossa capacidade de competir com os produtos estrangeiros. Penaliza também os investimentos, traz insegurança jurídica e gera desentendimento entre os contribuintes e o Fisco, resultando em elevado contencioso.

Os defeitos do nosso sistema tributário prejudicam, sobretudo, a indústria, que enfrenta a concorrência externa e está sujeita a carga tributária mais elevada que os demais setores. Com uma participação de 20,9% na economia brasileira, a indústria é responsável por 33% da arrecadação de impostos federais e por 31,2% das contribuições à Previdência.

No Brasil, há tributos que são cumulativos e outros não plenamente recuperáveis.

Muitas vezes, não é possível abater, integralmente, o tributo pago nas etapas posteriores, por conta da existência de tributos parcialmente recuperáveis (ICMS, PIS/Cofins e IPI), baseados no “crédito físico”, e de tributos não recuperáveis (ISS), cumulativos por natureza.

A cumulatividade também prejudica a alocação dos recursos na nossa economia. Em muitos casos, a organização das cadeias produtivas segue critérios para minimizar o efeito da cumulatividade e não critérios para maximizar a eficiência.

Por exemplo, algumas empresas adotam uma estrutura mais verticalizada para amenizar os efeitos da cumulatividade, ainda que essa não seja a escolha mais eficiente, do ponto de vista econômico.

O nível de cumulatividade no Brasil está entre 8% e 10% do preço dos produtos para a maioria das atividades econômicas. Segundo a CNI, em 2015, 6,45% da carga

tributária total gerada pelo atual sistema foram recolhidos por meio de incidências cumulativas.

ONERAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

Os resíduos de tributos que ficam pela cadeia produtiva acabam se convertendo em custo para as empresas.

Isso compromete a competitividade dos produtos brasileiros tanto no mercado externo, na hora de exportar, como no mercado interno, na concorrência com produtos importados.

Na disputa pelo mercado internacional, a desvantagem existe porque nossos produtos são vendidos sem a completa desoneração tributária, ao contrário do que ocorre com produtos feitos em outros países. Essa diferença favorece os produtos estrangeiros.

Na competição com os produtos importados no mercado local, a desvantagem ocorre porque a cadeia produtiva dos produtos nacionais é mais longa do que a dos importados e, por consequência, a cumulatividade tem um peso maior na produção nacional.

CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS ACUMULADOS

Os créditos tributários acumulados resultam das restrições que as empresas têm para utilizar os créditos para compensar débitos junto ao Fisco.

A morosidade do Estado em realizar o ressarcimento dos saldos credores também é outro problema.

Essa questão afeta muitas empresas e representa custo financeiro para elas, que precisam dispor de outros recursos para pagamentos de fornecedores e mão de obra. Em certos casos, o acúmulo de créditos chega a ser lançado a prejuízo no balanço das empresas, materializando a perda. Esse quadro retira competitividade das empresas e limita a capacidade de crescimento do país.

Na prática, devemos considerar o acúmulo de créditos como uma autêntica

tributação implícita, que eleva o custo tributário das empresas e, conseqüentemente, prejudica a competitividade dos nossos produtos, tanto na concorrência doméstica com os importados, como na disputada pelo consumidor estrangeiro na hora de exportar.

ONERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

O atual sistema tributário brasileiro gera distorções que aumentam o custo dos investimentos.

Deficiências nos mecanismos de apropriação e aproveitamento dos créditos oriundos da aquisição de bens do ativo imobilizado (investimentos), assim como a existência de tributos cumulativos incidentes sobre esses bens e serviços, faz com que investir no Brasil custe mais caro do que investir em outros países.

Estudo da CNI, feito pela E&Y em 2014, revela que o custo de instalação de uma siderúrgica no Brasil tem um acréscimo de 10,6% devido aos impactos diretos e indiretos dos tributos sobre bens e serviços. Em outros países, esse custo é muito menor.

COMPLEXIDADE E INSEGURANÇA JURÍDICA

Enquanto a maioria dos países tem apenas um tributo que incide sobre o consumo, no Brasil há pelo menos cinco.

No Brasil, incidem sobre consumo o ICMS, ISS, IPI, PIS/Pasep e Cofins, mas na maior parte dos outros países, somente o Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA). Além disso, cada um dos 27 estados tem suas regras próprias de ICMS, e cada um dos 5.570 municípios têm regras particulares de ISS.

O grande número de tributos, os diferentes métodos de apuração, as incertezas associadas ao “crédito físico”, as constantes alterações de regras e a grande quantidade de exceções fazem com que o recolhimento e a fiscalização tributária sejam extremamente complexos e custosos, além de gerarem conflitos entre os contribuintes e o Fisco.

A pesquisa Doing Business, do Banco Mundial, mostra que o Brasil é o último colocado entre os países pesquisados no ranking de tempo gasto para pagamento de tributos.

Com relação aos reflexos da complexidade do sistema tributário sobre a insegurança jurídica, estudo recente do Insper aponta que, em 2019, as disputas tributárias representaram cerca de R\$ 5 trilhões, o que equivale a 73% do PIB nacional.

Quanto mais complexo é o sistema tributário, maior é a insegurança jurídica, mais volumosas são as ações judiciais e menores são os investimentos.

CALENDÁRIO DE RECOLHIMENTO DESFAVORÁVEL

As empresas pagam os tributos bem antes de terem recebido pela venda que gerou o recolhimento.

Em média, uma empresa industrial espera 45 dias para receber por uma venda, sendo que muitas levam ainda mais tempo para receber. Contudo, o recolhimento do IPI e do PIS/Cofins, por exemplo, ocorre no dia 25 do mês subsequente ao da venda. O pagamento de tributos bem antes do recebimento pela venda provoca um desalinhamento no fluxo de caixa e eleva o custo financeiro das empresas.

CONFORMIDADE COM AS MELHORES PRÁTICAS

O sistema brasileiro de tributação sobre consumo destoa completamente do padrão internacional.

Esse padrão é seguido por diversos países, desenvolvidos e em desenvolvimento. Por conta disso, as empresas estrangeiras muitas vezes têm dificuldade de entrar no mercado brasileiro, pois o que elas conhecem de tributação dos outros países não vale aqui. Isso exige grande esforço da parte delas para se adaptarem.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é a regra generalizada para a coleta do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Embora seja considerado um regime padrão, o lucro real possui maior complexidade em relação ao simples nacional ou lucro presumido, sendo que o processo de cálculo do lucro contábil é um pouco mais longo, envolvendo a apuração da própria empresa e os ajustes (positivos e negativos) da legislação fiscal.

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

O artigo 14 da Lei 9.718 de 27 de novembro de 1998 prevê que estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas:

I – cuja receita total no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 (doze) meses;

II – cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;

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

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

V – que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 2º da Lei nº 9.430, de 1996;

VI – que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos,

administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring).

VII – que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio.

Prazo e forma de pagamento no regime lucro real

A apuração do Lucro Real pode acontecer de forma trimestral ou anual:

Lucro Real Trimestral

As empresas que se enquadram no Lucro Real trimestral devem fazer a apuração das bases de cálculo do IRPJ e da CSLL com base nas operações realizadas nos seguintes períodos:

- Durante o período de 1º de janeiro a 31 de março
- 1º de abril a 30 de junho
- Entre 1º de julho a 30 de setembro
- 1º de outubro a 31 de dezembro

Lucro Real Anual

Já as empresas que optam pela apuração anual do Lucro Real realizam esse cálculo apenas uma vez por ano – na data de 31 de dezembro. O IRPJ e a CSLL, pagos mensalmente, são considerados como antecipação dos valores apurados no balanço anual. Se houver saldo positivo ou negativo ao final do ano, ele deve ser pago ou compensado.

Além disso, o Lucro Real Anual pode ser apurado por Estimativa ou Receita Bruta.

Apuração por Estimativa:

- Pagamento do IRPJ e CSLL todos os meses através da receita bruta e acréscimos;
- Redução do pagamento mensal do imposto e da contribuição social, com base em balanço ou balancete intermediário, por ter apurado lucro real ou base de cálculo positiva da CSLL menor do que a calculada com base na receita bruta e acréscimo;
- Suspensão do pagamento mensal do imposto e da contribuição social, com base em balanço ou balancete intermediário, por ter apurado prejuízo fiscal e/ou base de cálculo negativa da CSLL.

Apuração por Receita Bruta:

- O resultado da aplicação do percentual previsto no artigo 15 da Lei nº 9.249/95 sobre a receita bruta da atividade;
- Os ganhos de capital, as demais receitas e os resultados positivos decorrentes de receitas não compreendidas na atividade.

Obrigações acessórias do Lucro Real

Além de saber como calcular o Lucro Real e fazer o recolhimento dos tributos, as empresas optantes por esse regime tributário também devem cumprir diversas obrigações acessórias:

- Livros Comerciais e Livros Fiscais: Livro Diário, Livro Razão, Livro de Registro de Duplicatas, Livro Caixa, Livro Registro de Inventário, Livro Registro de Entradas, Livro para Registro Permanente de Estoque, Livro de Apuração do Lucro Real (Lalur), Livro de Movimentação de Combustíveis
- DES – Declaração Eletrônica de Serviços
- DAPI – Declaração de Apuração e Informação do ICMS
- GIA – Guia de Informação e Apuração do ICMS
- SINTEGRA – Sistema Integrado de Informações sobre Operações Interestaduais com Mercadorias e Serviços
- EFD ICMS/IPI – Escrituração Fiscal Digital
- DCTF – Declaração de Débitos Tributários Federais
- EFD Contribuições
- SEFIP/GFIP: a SEFIP – Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social
- CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
- VAF/DAMEF – Declaração Anual do Movimento Econômico Fiscal
- ECD – Escrituração Contábil Digital
- ECF – Escrituração Contábil Fiscal
- DIRF – Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte
- RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
- DIRPF – Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física

Como calcular o Lucro Real

Imposto de Renda

O Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) é um dos tributos que mais recebe a influência sobre a decisão pelo Lucro Real. Nesse regime, o valor apurado com uma alíquota de 15% sobre o lucro líquido do período.

Fórmula:

$$\text{IR} = \text{Lucro Real} \times 15\%$$

Imposto de Renda Adicional

Além da aplicação dessa alíquota de 15%, ainda existe a situação em que deve ser pago um valor adicional – que é uma alíquota de 10% sobre o lucro que exceder R\$20.000,00 por mês.

Fórmula:

$$\text{IR Adicional} = (\text{Lucro Real Mensal} - 20.000) \times 10\%$$

CSLL

A Contribuição Social sobre Lucro Líquido é outro tributo que deve ser pago sobre o desempenho da empresa no período. Ele é calculado aplicando uma alíquota de 9% sobre o lucro real.

Fórmula:

$$\text{CSLL} = \text{Lucro Real Mensal} \times 9\%$$

PIS / COFINS

No Lucro Real o PIS (Programa de Integração Social) e a COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) não são cumulativos, portanto, seguem as seguintes alíquotas:

- PIS não-cumulativo: alíquota de 1,65% aplicada sobre a receita bruta mensal
- COFINS não-cumulativo: alíquota de 7,6% aplicada sobre a receita bruta mensal

Fórmula:

$$\text{PIS e COFINS} = (\text{Faturamento} - \text{Custos dedutíveis}) \times 9,25\%$$

ISS / ICMS

O ISS (Imposto sobre Serviços) é um tributo de competência municipal que incide sobre o faturamento bruto das empresas prestadoras de serviço. Sendo assim, as empresas que optam pelo Lucro Real devem fazer uma consulta no município para descobrir a alíquota a ser utilizada – que varia de 2% a 5%.

Já o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) é de competência estadual e deve ser pago pelas demais empresas sobre as operações de circulação de mercadoria e serviços específicos. As particularidades do ICMS devem ser consultadas na legislação do estado em que a empresa está localizada.

Fórmula:

$$\text{ISS} = \text{Faturamento} \times \text{Alíquota}$$

$$\text{ICMS} = (\text{Faturamento} - \text{Créditos Compras}) \times \text{Alíquota}$$

Exemplo de cálculo no Lucro Real

Por fim, vamos entender exatamente como calcular o Lucro Real. Com todas as informações que já vimos ao longo deste artigo, fica muito simples realizar esse cálculo: assim, basta aplicar as alíquotas dos tributos sobre a sua base de cálculo.

Para compreender como calcular o Lucro Real, vamos utilizar como exemplo uma empresa prestadora de serviços que teve uma receita bruta trimestral de R\$500.000,00 e um lucro trimestral apurado em R\$300.000,00.

IRPJ

Para calcular o Imposto de Renda devido por essa empresa, vamos multiplicar o seu lucro líquido pela alíquota (15%):

$$\text{R}\$300.000,00 \times 15\% = \text{R}\$45.000,00$$

Porém, essa empresa teve um lucro trimestral que ultrapassou em R\$60.000,00 a média de R\$20.000,00 por mês, portanto será necessário recolher um adicional:

$$\text{Base de cálculo: } \text{R}\$300.000,00 - \text{R}\$ 60.000,00 = \text{R}\$240.000,00$$

$$\text{IR adicional: } \text{R}\$240.000,00 \times 10\% = \text{R}\$24.000,00$$

No total, essa empresa deve recolher R\$69.000,00 de IRPJ.

CSLL

Para calcular a CSLL basta aplicar a sua alíquota sobre o lucro:

$$R\$300.000,00 * 9\% = R\$27.000,00$$

PIS e COFINS

Para calcular o PIS e a COFINS é possível somar as suas alíquotas para facilitar o cálculo: $1,65\% + 7,6\% = 9,25\%$

Então, vamos aplicar essa alíquota sobre a receita obtida:

$$R\$500.000,00 * 9,25\% = R\$46.250,00$$

Entretanto, é importante considerar que é possível deduzir diversos custos – como compras de matéria-prima, serviços de terceiros destinados à produção, entre outras. Supondo que essas despesas somaram R\$150.000,00, o cálculo seria:

$$R\$150.000,00 * 9,25\% = R\$13.875,00$$

Por fim, no total, o valor devido de PIS e COFINS seria R\$32.375,00

ISS

Desta maneira se essa empresa foi até a prefeitura do seu município e descobriu que a alíquota de ISS sobre o faturamento dos seus serviços é de 4%, pode ser feito o cálculo da seguinte forma:

$$R\$500.000,00 * 4\% = R\$20.000,00$$

Casos de prejuízo no período

Acima de tudo, é importante ressaltar que nos casos em que uma empresa optante pelo Lucro Real tem prejuízo em vez de lucro, não é necessário recolher IRPJ ou CSLL – o que não acontece com uma empresa optante pelo Lucro Presumido.

O Prejuízo do período poderá ser compensado com os Lucros apurados posteriormente pela empresa, porém esta compensação está limitada a 30% do lucro real do período de compensação.

Como fazer a opção pelo lucro real

Primeiramente, as empresas que desejam fazer a opção pelo Lucro Real devem apenas realizar o pagamento da primeira quota do imposto devido referente ao período de apuração do ano-calendário – mediante o recolhimento com a DARF (Lei 9.430/1996, artigo 26, § 1º).

Após feita a opção, esse será o regime adotado durante o restante do ano-calendário – pois a legislação não permite que sejam feitas mudanças na forma de tributação ao longo do ano-calendário (art.13, Lei 9.718/98).

Além disso, é importante observar todos os casos que obrigam uma empresa a optar pelo Lucro Real – como ter uma receita total superior a R\$ 78 milhões no período anterior.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário simplificado, sendo assim, busca determinar a base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) para pessoa jurídica.

Como o nome indica, o Lucro Presumido é baseado na presunção do lucro da empresa em determinado período. Ou seja, em vez de recolher os tributos baseados no lucro real auferido, é feita uma presunção de acordo com as características da empresa.

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

Além disso, as principais atividades que se enquadram são:

Transporte de cargas;

Serviços hospitalares;

Comércio de mercadorias ou produtos;

Transportadores;

Atividade rural;

Profissionais liberais, como advogados, dentistas, administradores, médicos, contadores, engenheiros, economistas, consultores, entre outros;

Construção civil.

Impostos do Lucro Presumido

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) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%

Alíquotas de presunção

Conforme vimos anteriormente, o Lucro Presumido é baseado na aplicação de uma alíquota sobre o faturamento bruto para que seja feita uma presunção do

lucro do período. Para calcular essa presunção, são utilizadas as seguintes tabelas:

Presunção da base de cálculo para o IRPJ:

1,6% – Revenda de combustíveis

8,0% – Regra geral (todas empresas que não estão explicitamente nas definições acima e abaixo)

16,0% – Serviço de transporte que não seja de carga

32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens moveis, imóveis ou direitos

Presunção da base de cálculo para a CSLL:

12,0% – Regra geral (todas empresas que não estão na alíquota de 32%)

32% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens moveis, imóveis ou direitos

Impostos do Lucro Presumido

As regras especiais para presunção do lucro afetam a apuração do IRPJ e da CSLL – que seguem as regras que acabamos de ver. Porém, as empresas optantes pelo Lucro Presumido também devem recolher outros tributos de acordo com suas normas próprias, como:

PIS/COFINS – Regime Cumulativo

Alíquota de PIS é de 0,65% sobre faturamento mensal;

Alíquota de Cofins é de 3% sobre faturamento mensal;

ICMS ou ISS.

O ISS (Imposto sobre Serviços) é um imposto municipal que recai sobre o faturamento de empresas que prestam serviços e varia entre 2% e 5%, de acordo com o município.

Já o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) é um tributo estadual pago pelas empresas que operam com circulação de mercadorias e serviços específicos.

Sendo assim, o empreendedor optante pelo Lucro Presumido tem que ir atrás de mais informações sobre esses tributos na cidade e estado em que negócio estão localizados. Dessa forma, é possível ficar em dia com as obrigações fiscais.

Como fazer o cálculo no regime do Lucro Presumido

Conhecer o seu faturamento no período de apuração (trimestre);

- Identificar qual é a margem de lucro presumida – conforme as tabelas que vimos anteriormente;
- Aplicar a margem de lucro presumida sobre o faturamento;
- Calcular o tributo devido de acordo com a alíquota prevista na legislação.

Exemplo de cálculo do IRPJ para uma empresa prestadora de serviços enquadrada no Lucro Presumido

Considerando que o seu faturamento no período foi de R\$500.000,00.

Primeiramente é preciso calcular o lucro presumido do período:

Presunção do lucro: Faturamento Mensal (R\$500.000) x alíquota de presunção (32%) = R\$160.000

Com base nisso, podemos então calcular o IRPJ considerando a legislação sobre o imposto, que prevê as seguintes alíquotas: 15% sobre o lucro presumido total + 10% para valores superiores a R\$20.000 / Mês (Lei 9.249/1995, art. 3º).

IRPJ: $R\$160.000 * 15\% = R\24.000

Adicional IRPJ: $(R\$160.000 - R\$ 20.000) * 10\% = R\14.000

Total do IRPJ = R\$38.000

Apuração e pagamento

A apuração do Lucro Presumido então ocorre trimestralmente nos períodos encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário (Lei 9.430/1996, artigos 1º e 25).

Já em relação ao pagamento, o IRPJ e a CSLL devem ser pagos então até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração trimestral.

Opção pelo Lucro Presumido

O artigo 517 do Decreto nº 3.000/99 dispõe então sobre a opção pelo lucro presumido:

Sendo assim, a pessoa jurídica que houver iniciado atividade a partir do segundo trimestre manifestará a opção com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido relativa ao período de apuração correspondente ao início de atividade.

Obrigações acessórias deste regime

Além do recolhimento dos tributos, também exige então o cumprimento de diversas obrigações acessórias. Sendo assim, veja quais são elas:

Manter os livros comerciais e livros fiscais.

DES – Declaração Eletrônica de Serviços: declaração municipal obrigatória para as empresas prestadoras de serviço;

GIA – Guia de Informação e Apuração do ICMS;

EFD ICMS/IPI – Escrituração Contábil Digital;

DCTF – Declaração de Débitos Tributários Federais;

EFD Contribuições;

SEFIP (Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social) e GFIP (Guia de Recolhimento de FGTS e de Informações à Previdência Social);

ECD – Escrituração Contábil Digital;

ECF – Escrituração Contábil Fiscal;

DIRF – Declaração do Imposto sobre a Renda Retido na Fonte;

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais.

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 compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- Cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- Formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Características principais do Regime do Simples Nacional:

- Ser facultativo;
- Ser irretroatável para todo o ano-calendário;

- Abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- Recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS;
- Disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
- Apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;
- Prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
- Possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.

Nem todas as empresas podem optar pelo enquadramento no Simples Nacional por diversos fatores: faturamento, atividades, tipo de empresa e constituição societária.

Uma das principais regras é o porte, que é definido pelo faturamento da empresa. Apenas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte podem optar pelo Simples Nacional:

- Microempresa (ME): até 360 mil reais de faturamento nos últimos 12 meses.
- Empresa de Pequeno Porte (EPP): de 360 mil reais a 4,8 milhões de reais de faturamento nos últimos 12 meses.

Como já mencionamos, o Microempreendedor Individual (MEI) também faz parte do Simples Nacional, mas as regras para este perfil são diferentes e falaremos delas em um tópico específico.

Além do limite de faturamento, até 4,8 milhões de reais anuais, 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)
- Não possuir sócios que morem no exterior
- Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência.
- Empresas com atividades permitidas em um dos anexos. Consulte a Tabela do Simples Nacional.
- Micro e pequenas empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP).
- Empresas que não possuam débitos em aberto (aqueles sem negociação/parcelamento) com o Governo.

Quem NÃO pode solicitar a opção no Simples Nacional?

- Empresas que possuam faturamento que exceda a R\$ 4.8 milhões (ou proporcional para empresas novas) no ano calendário ou no anterior.
- Empresas que possuam um ou mais sócios com participação superior a 10% em empresa de Lucro Presumido ou Lucro Real e a soma do faturamento de todas as empresas não ultrapasse R\$ 4.8 milhões;

- Empresas com um dos sócios com mais de uma empresa optante pelo Simples (Super Simples) e a soma dos faturamentos de todas suas empresas ultrapassa R\$4.8 milhões
- Empresas que possuam pessoa jurídica (CNPJ) como sócio;
- Empresas que participam como sócias em outras sociedades;
- Empresas que estão em débito com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas Federal, estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- Empresas que possuam Filial ou representante de Empresa com sede no exterior;
- Empresas que são: Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;
- Empresas que são resultantes ou remanescentes de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 anos-calendário anteriores.

Qual o limite do Simples Nacional?

Como já comentamos, o teto da receita bruta anual de uma empresa que pode ser cadastrada no Simples Nacional é de **R\$ 4,8 milhões**.

Esta conta é realizada sempre levando em consideração os últimos 12 meses de faturamento bruto da empresa, sem descontos.

Durante o primeiro ano de funcionamento do CNPJ, o cálculo do faturamento acumulado é realizado por média, da seguinte forma:

1º mês: Faturamento do mês multiplicado por 12 meses

2º mês: Faturamento do primeiro mês multiplicado por 12 meses

3º mês: Média do faturamento do primeiro e segundo mês multiplicado por 12 meses

E assim por diante, até que a empresa completou 13 meses de funcionamento, quando o faturamento dos últimos 12 meses será sempre utilizado.

Faturamento acumulado acima de R\$ 3,6 milhões

Vale ressaltar que, mesmo sendo optantes pelo Simples Nacional, empresas que faturam mais que R\$ 3,6 milhões nos últimos 12 meses, terão o ISS e o ICMS recolhidos como as empresas de regime normal (não optantes).

Benefícios do Simples Nacional

– **Pagamento de imposto Unificado** – Você vai necessitar fazer pagamento de apenas uma guia de imposto, a DAS. Isso facilita a vida do empreendedor que antes tinha de se desdobrar entre várias guias e periodicidades de pagamento diferentes.

– **Tributação Simples Nacional** – Diversas atividades são menos tributadas em relação ao Lucro Presumido. A alíquota será definida pela atividade da sua empresa, especificada na Tabela do Simples.

– **Certificado Digital** – Empresas de Serviço com menos de 5 funcionários não precisam ter certificado digital, e têm um custo a menos. Algumas prefeituras, como Porto Alegre e Belo Horizonte exigem certificado digital para todas as empresas do Simples.

– **Facilidade de Regularização** – A Receita Federal facilita o parcelamento e a apuração de débitos para empresas no Simples, tornando o processo de manter sua empresa regularizada menos complexo. Você pode se informar melhor sobre as condições na página de Orientações para Regularização de Pendências.

– **Contabilização Simplificada** – Processo muito mais fácil para a contabilidade pois ele é isento de algumas declarações, como o SISCOSERV, Sped Contribuições, DCTF, e não precisa Certidões Negativas para fazer alterações contratuais.

– **Investidores Anjos** – Com o novo simples nacional, foram criados mecanismos para que empresas do Simples possam receber investimentos de forma simplificada, mantendo a segurança jurídica de ambas as partes.

O que é o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) e para que ele serve?

Sempre quando se fala de Simples Nacional, surge a sigla DAS. Ela nada mais é do que a guia única de pagamento de impostos que citamos nas vantagens desse regime tributário!

Por meio do DAS são recolhidos tributos como:

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 sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS do Simples Nacional);

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: o que já vai facilitar muito a sua vida. Vale lembrar que quem paga o Simples Nacional, paga o INSS na própria guia do DAS.

O vencimento desta guia é sempre até o dia 20 de cada mês, e se dia 20 cair em um feriado ou final de semana, o vencimento será no próximo dia útil.

Observação: no caso de empresas em que o faturamento dos últimos 12 meses supere R\$ 3,6 milhões, o ICMS e ISS serão cobrados em separado do DAS e incluirão as obrigações acessórias de uma empresa optante pelo Lucro Presumido ou Real. Assim, apenas os tributos federais serão recolhidos pela guia única. Nessas horas é melhor contar com a orientação de um contador especializado para saber se o Simples ainda é a melhor opção para a sua empresa.

Também 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.

Como calcular o Simples Nacional?

Para entender melhor como funciona o cálculo do DAS para as empresas **optantes do Simples Nacional**, é importante conhecer melhor sobre os fatores que irão impactar no valor do imposto.

Todas as atividades permitidas foram separadas em 5 diferentes 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:

$(\text{faturamento últimos 12 meses} * \text{alíquota da tabela}) - \text{dedução da tabela}$

faturamento últimos 12 meses

Por exemplo, uma empresa de serviços do anexo 3, que faturou nos últimos 12 meses o valor de R\$ 250.000,00 teria como alíquota efetiva:

$$= (250.000,00 * 11,20\%) - 9.360,00$$

$$250.000,00 = \text{alíquota efetiva de } 0,07456$$

Para transformar o valor em percentual, basta multiplicá-lo por 100. Esta empresa teria uma alíquota de 7,46% este mês.

O cálculo será realizado mensalmente pelo próprio programa do Simples Nacional.

Tabelas do Simples Nacional

Conheça as alíquotas abaixo. Perceba que cada anexo possui faixas de alíquotas diferentes que vão mudando conforme o faturamento da empresa.

Anexo I do Simples Nacional 2023

Participantes: empresas de comércio (lojas em geral)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Anexo II do Simples Nacional 2023

Participantes: fábricas/indústrias e empresas industriais

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Anexo III do

Simplex 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.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Anexo IV do Simplex Nacional 2023

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

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

Anexo V do Simples Nacional 2023

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

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

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

Nesta parte do Projeto Integrado, os estudantes deverão realizar uma síntese dos 4 (quatro) tópicos deste tema, quais sejam:

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

Quando uma pessoa tem autoconhecimento, ou seja, conhece suas características e percebe seus potenciais, ela assume o domínio sobre a própria vida e sobre o seu desenvolvimento. Por isso, o autoconhecimento é fundamental quando se trata de empreendedorismo.

É fato que algumas pessoas são empreendedoras e outras não. Qual seria a razão para isso? Falta de oportunidades? Características pessoais? Será que o empreendedorismo não é para todos?

O empreendedorismo pode ser entendido como a capacidade que uma pessoa tem para:

- Aproveitar oportunidades
- Identificar e/ou resolver problemas
- Desenvolver soluções inovadoras
- Ser criativa

O empreendedor investe recursos e esforços para desenvolver um projeto, um movimento ou até uma empresa, de modo a gerar um impacto real no ambiente onde está inserido. No caso do ambiente escolar e acadêmico, por exemplo, ao realizar trabalhos e projetos acadêmicos, poderá ser empreendedor(a) demonstrando sua capacidade de proatividade, organização, inovação, bem como o desenvolvimento pessoal, do grupo, da faculdade e até da sociedade, se pensarmos em projetos que extrapolam a sala de aula.

Então, o empreendedorismo não envolve a abertura de uma empresa? Não necessariamente. Ele pode envolver, mas essa não é uma regra. Ele é muito mais amplo do que parece, estando presente em diversos ambientes, como em uma sala de aula

- **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.

Ao analisar as competências empreendedoras, é preciso considerar que cada uma delas será importante em um momento da vida daquele empreendedor. Assim, compreenda que não há uma lista de competências pré estabelecidas para cada situação da vida. Por isso, desenvolver e aplicar novas competências é um aprendizado contínuo.

NECESSIDADES VS. OPORTUNIDADES

Cenário 1

Você está em casa, deseja fazer uma omelete, mas descobre que não tem ovos na geladeira. Você vai ao supermercado e compra ovos para prosseguir com o preparo da omelete.

Cenário 2

Você foi comprar os ovos para a omelete, mas observou uma promoção de papel higiênico que estava pela metade do preço. Você volta para casa com uma caixa de ovos e dois pacotes de papel higiênico

Qual é a diferença entre as duas situações? O motivo que levou você a realizar aquela compra. No caso dos ovos, você tinha uma necessidade, ou seja, desejava cozinhar uma omelete e não tinha o ingrediente principal à disposição. No segundo caso, você se deparou com uma oportunidade, realizar uma compra de um produto que você utiliza frequentemente, mas que estava com um preço mais competitivo que o usual. O exemplo é simples, mas a ideia é essa mesmo, simplificar esses dois conceitos.

Você não pode confundir o que é necessário com o que é oportuno. E isso vale para diferentes aspectos da sua vida.

O exemplo apresentado traz necessidade e oportunidade facilmente percebidos, não é mesmo? O desafio é ir além e essa é uma das principais características de quem possui um perfil empreendedor: conseguir identificar oportunidades, mesmo quando elas não são tão evidentes

- **Tópico 3:** Motivação

INCENTIVO VS. MOTIVAÇÃO

Imagine os seguintes cenários:

Você está em uma competição e o primeiro lugar ganhará um prêmio.

Se as metas da empresa em que você trabalha forem batidas, sua equipe ganhará um bônus.

A partir desses dois exemplos, reflita e responda: essas pessoas se dedicarão porque estão obrigatoriamente motivadas? Não é possível saber. Tanto o prêmio quanto o bônus são exemplos de incentivos que podem ser oferecidos com o objetivo de apoiar alguém a ir além, se desafiar e obter o melhor resultado possível. Assim, é possível perceber que o incentivo é fornecido por alguém de fora, uma oferta externa, uma promessa de recompensa.

A principal diferença entre incentivo e motivação é que a motivação é intrínseca. Mas o que significa isso? Significa que a motivação vem de dentro, ela é própria da pessoa. Nesse sentido, uma pessoa não consegue motivar a outra, no máximo ela pode apoiar, mas não motivar.

RESSIGNIFICAÇÃO VERBAL E MUDANÇA DE CRENÇAS

Em algum momento da sua vida você já pensou: “não sou capaz” ou “isso é muito legal, mas não é para mim”? Essas são frases clássicas construídas a partir de crenças.

Algumas vezes, as crenças podem afastar as pessoas dos seus objetivos. Isso acontece, pois, determinadas crenças são limitantes e convencem a pessoa de que ela não é capaz, por exemplo.

Existem dois tipos de crenças que se destacam: as que empoderam e as que limitam. As que trazem poder para a pessoa, são como molas propulsoras. Contudo, as limitantes representam um freio.

Por isso, é fundamental descobrir quais são as crenças que estão limitando seu poder de ação, para ser capaz de mudar.

A ressignificação verbal envolve a realização de afirmações positivas, de mudar a forma de expressão, de renunciar ao “não posso” ou “não consigo” e, no lugar, repetir para si mesmo “vou tentar” e “sou capaz”. Para a ressignificação existem diferentes técnicas que podem apoiar essa mudança.

TÉCNICAS PARA MUDANÇAS DE CRENÇAS

Uma pessoa não é obrigada a passar sua vida de forma limitada, pensando que não é capaz de alcançar determinadas ações ou realizações, sem ter a convicção de sua total capacidade. É possível realizar a aplicação de determinadas técnicas para mudar as crenças que limitam as pessoas, seja de forma individual ou com o apoio de profissionais especializados.

Uma possibilidade é realizar a anotação de frases que são utilizadas nas suas próprias narrativas. Por exemplo: se eu tivesse mais tempo, eu faria academia; se eu soubesse falar inglês, teria um emprego melhor. Se essas frases aparecem de forma repetida nas suas narrativas e nas suas justificativas para não ter sucesso ou para não realizar alguma coisa, elas são crenças limitantes.

Outra técnica que ganha cada vez mais espaço e chama a atenção pelos resultados é a Programação Neurolinguística, também conhecida como PNL. Ela tem como objetivo identificar modelos mentais, de modo a questionar e refletir sobre esses modelos, com o intuito de ressignificá-los

Existem técnicas como a cura eletrônica, o ThetaHealing, entre outras que têm como objetivo desconstruir as crenças que limitam a evolução e o desenvolvimento das pessoas. Cabe a cada pessoa identificar com qual técnica se identifica

Escolha uma das técnicas citadas anteriormente, busque o autoconhecimento e se livre das crenças limitantes que travam seu caminho rumo ao sucesso e à realização.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora

Será que ser um empreendedor é o suficiente? Ou seria importante estimular as demais pessoas a também desenvolverem tais competências? É nesse cenário que se encontra a cultura empreendedora, ou seja, uma cultura que busca fomentar o desenvolvimento de comportamentos empreendedores.

CULTURA EMPREENDEDORA

Se o empreendedor não nasce dessa forma, se ele pode desenvolver esse comportamento, será que existem aspectos externos que podem ajudar a moldar esse perfil? Sim. De acordo com Dolabela (2006, p. 29):

“O empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para empreender.”

Dessa forma, é possível observar que o meio, as pessoas e a sociedade ajudam a moldar o perfil do empreendedor. Então, se uma pessoa frequenta locais e convive com grupos que incentivam o empreendedorismo, a tendência de que exista um “contágio” positivo é maior. Por isso, instituições de ensino e empresas que estimulem a cultura empreendedora são tão importantes, pois as pessoas que estão inseridas nesses espaços tendem a desenvolver com maior facilidade esse comportamento.

A cultura empreendedora é responsável por fomentar o desejo de ser empreendedor, mesmo que de forma impensada. Passa a envolver um desenvolvimento natural das pessoas que estão em contato com essa cultura.

ÉTICA E A COMPETÊNCIA CRÍTICA EM INFORMAÇÃO

Muitas são as competências ditas empreendedoras, mas uma delas é pouco divulgada e debatida: a competência crítica em informação.

Essa competência envolve conhecimentos, habilidades e atitudes que levam uma pessoa a refletir de forma racional e reflexiva sobre as informações.

Essa competência possui uma relação muito próxima com a ética porque envolve uma atuação ética das pessoas para interpretar as informações e, principalmente, disseminá-las.

Em tempo de tantas “fake news”, ou seja, notícias que são construídas sem nenhum embasamento e, normalmente, falsas, ter uma análise crítica ao receber informações é fundamental. Além disso, mostra-se cada vez mais importante saber quais informações devem ser absorvidas e quais devem ser compartilhadas. A responsabilidade pelo compartilhamento de informações também está diretamente envolvida com a ética e a competência crítica em informação.

Assim, quando a sociedade passa a ser agente no desenvolvimento da cultura empreendedora, é preciso que todos percebam suas responsabilidades em relação aos conteúdos disseminados.

CULTURA LOCAL

A cultura local envolve a cultura de uma determinada localidade. A cultura que é passada de um familiar para outro, nas rodas de conversa, no convívio social, sem a necessidade de contar com incentivos do Estado para sua disseminação e fortalecimento.

Quando existe foco no desenvolvimento e no fortalecimento da cultura local, permite-se um resgate das origens e das raízes daquela sociedade, de modo a aproximar as pessoas. A cultura está em constante transformação e cada pessoa é responsável por ajudar a criar, desenvolver e propagar essa cultura. Mas você deve estar pensando: qual a relação entre cultura local e empreendedorismo?

Por que não buscar essa associação?

O empreendedorismo pode ser parte da cultura local, afinal, ela está se transformando continuamente.

Ao mesmo tempo, o empreendedorismo pode ajudar a disseminar e fortalecer a cultura local, por exemplo, estimulando o desenvolvimento de grupos de compartilhamento de informações e cultura, desenvolvimento de grupos e de negócios voltados para a cultura local, entre outros.

EMPREENDEDORISMO NO MUNDO

Aqui no Brasil, ainda é comum a ideia restrita entre empreendedorismo e abertura de novos negócios. Contudo, essa visão vem mudando com o passar do tempo.

Em diversos países, o empreendedorismo é reforçado e percebido em suas outras faces. Na Alemanha, por exemplo, o intraempreendedorismo é muito presente porque o povo alemão prioriza o trabalho no governo e nas grandes empresas (FERNANDES, 2018). Essa prioridade não muda a cultura do país de foco, a ética e a busca contínua pelo desempenho superior.

Outro exemplo são os Estados Unidos, que estimulam o empreendedorismo desde a infância, seja no ambiente escolar, acadêmico ou familiar.

O autoconhecimento, mas também o conhecimento da realidade do empreendedorismo e da cultura empreendedora, permite que cada um possa exercitar o empreendedorismo e buscar o desenvolvimento pessoal e da sociedade onde está inserido(a). Dessa forma, quando as pessoas passam a ter responsabilidade pelo próprio desenvolvimento e pelo do outro também, de modo a incentivar que cada vez mais existam pessoas empreendedoras, comunidades empreendedoras, estudantes empreendedores, colaboradores empreendedores etc., todos estarão, conseqüentemente, inseridos em uma sociedade com a forte cultura do empreendedorismo.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O que é ser um empreendedor?

Empreendedores são as pessoas que fazem o empreendedorismo acontecer, quando percebem uma oportunidade de negócio e têm boas ideias para criar uma empresa e oferecer um produto ou serviço de interesse do consumidor.

São conhecidos por serem pessoas que conseguem detectar oportunidades, com boa visão do futuro e com coragem para testar ideias diferentes.

Embora ter uma boa ideia de negócio seja parte importante do processo de abertura de uma empresa, há uma série de outras características e habilidades comportamentais presentes no perfil dos grandes empreendedores que podem ajudar os novatos a prosperarem.

É claro que nem todo mundo nasce com essas habilidades, mas a boa notícia é que é totalmente possível desenvolvê-las.

Mas, afinal, quais são as principais competências dos empreendedores de sucesso?

Elaboramos um podcast com algumas dessas competências, de uma forma objetiva, simples mas que possa incentivar, afinal de contas não existe um padrão ou o

empreendedor perfeito, o que existe é a caminhada para empreender e o que todos buscam é o sucesso.

Link do Youtube

<https://youtu.be/Vs9yT-IJWJU>

Link do Spotify

<https://spotify.link/OJPi8gndVyb>

4. CONCLUSÃO

Uma empresa com problemas fiscais pode ter muitas dificuldades, como para a entrada de um sócio estratégico, para receber recursos de entidades como o BNDES ou instituições financeiras de primeira linha e até mesmo impedir a venda ou fechamento da empresa.

Já a respeito do orçamento empresarial é um documento usado pelas empresas para realizar o planejamento financeiro para determinado período. Ele normalmente é elaborado mensalmente ou anualmente, como parte do planejamento estratégico da companhia.

O objetivo principal do orçamento empresarial, é a redução de gastos e o aumento dos lucros. No entanto, esse objetivo pode ser realizado de diversas maneiras como, por exemplo, investindo em tecnologias ou cortando custos em algumas áreas.

Assim, começar certo desde o início facilita muito as coisas para quando o negócio entra em fase de crescimento. Por isso, é preciso planejar e entender melhor o “mundo tributário” de maneira alinhada aos objetivos da empresa.

As pessoas confundem muito o que é empreendedor, para elas, empreendedor é todo aquele que monta um negócio próprio, mas não é isso!

Empreendedor é uma terminologia utilizada para identificar quem faz empreendimentos, seja aplicações em negócios ou em outra coisa. Porém, focando nos negócios, empreendedor é a pessoa que ao abrir a sua empresa, inicia um processo de crescimento.

A questão é ser apenas um empreendedor ou ser um empreendedor de sucesso? Essa é a diferença crucial no empreendedorismo, ser empreendedor na visão geral qualquer um pode, agora, atingir o sucesso é para poucos.

Um empreendedor de sucesso precisa adquirir ou já ter algumas características que são importantes, dentre elas estão a capacidade de liderança, sentir-se à vontade com novos desafios, visão inovadora, criatividade, senso próprio de direção, capacidade de análise de investimentos, organização e muita disciplina.

REFERÊNCIAS

A BRASKEM Paixão por transformar. [S. l.], 16 mar. 2023. Disponível em: <https://www.braskem.com.br/>. Acesso em: 16 mar. 2023.

BARRETO, ELIS. Mercado eleva projeção para inflação em 2023 pela 11ª vez seguida, aponta Focus. [S. l.], 27 fev. 2023. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/>. Acesso em: 12 abr. 2023.

B. DE PAULA, GILLES. Orçamento Empresarial aliado ao Planejamento Estratégico: duas ferramentas essenciais!. [S. l.], 5 abr. 2014. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/>. Acesso em: 26 mar. 2023.

B. DE PAULA, GILLES. Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos Administrativos para sua empresa. [S. l.], 6 ago. 2014. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/>. Acesso em: 27 mar. 2023.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. *Empreendedorismo: conceitos e definições*. Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 1(1) p.25-38, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo, Editora Saraiva, 2007.

CARACAS, CAROLINE. 10 COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS PARA SER UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO. [S. l.], 30 mar. 2017. Disponível em: <https://carolinecaracas.com.br/>. Acesso em: 9 abr. 2023.

CUNHA, THAINÁ. ORÇAMENTO EMPRESARIAL: O QUE É, QUAIS AS VANTAGENS E COMO FAZER O SEU. [S. l.], 13 dez. 2021. Disponível em: <https://www.idinheiro.com.br/negocios/orcamento-empresarial/>. Acesso em: 26 mar. 2023.

GULARTE, Charles. O que é Lucro Presumido? Veja quais são os Prós e Contras e Tabela completa. [S. l.], 17 mar. 2023. Disponível em:

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>. Acesso em: 17 mar. 2023.

GULARTE, Charles. Simples Nacional: O Que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2023. [S. l.], 10 fev. 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>. Acesso em: 18 mar. 2023.

INSTITUCIONAL. [S. l.], 12 abr. 2023. Disponível em: <https://www.romi.com/>. Acesso em: 12 abr. 2023.

LIMA, Natália. Orçamento de vendas: como montar o da sua empresa. [S. l.], 26 mar. 2023. Disponível em: <https://blog.keruak.com.br/>. Acesso em: 26 mar. 2023.

LIMA, NATÁLIA. Despesas operacionais: o que são e como calculá-las. [S. l.], 15 dez. 2018. Disponível em: <https://blog.keruak.com.br/despesas-operacionais/>. Acesso em: 27 mar. 2023.

MARQUES DE OLIVEIRA NETO, ARNALDO. Reforma Tributária: cenário atual e perspectivas. [S. l.], 28 mar. 2022. Disponível em: <https://portal.fgv.br/>. Acesso em: 30 mar. 2023.

O QUE é ser empreendedor. [S. l.], 21 jan. 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-ser-empendedor,ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 11 abr. 2023

O QUE é o Simples Nacional?. [S. l.], 18 mar. 2023. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>. Acesso em: 18 mar. 2023.

PAMPOLINI JUNIOR, Homero. ORÇAMENTO EMPRESARIAL: ORÇAMENTO DE VENDAS. [S. l.], 26 mar. 2023. Disponível em: <https://www.infolivros.org/pdfview/7546-orcamento-empresarial-homero-pampolini-junior/>. Acesso em: 26 mar. 2023.

PROBLEMAS do sistema tributário: O sistema tributário brasileiro é complexo, burocrático e repleto de distorções. [S. l.], 30 mar. 2023. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/reforma-tributaria/entenda/problemas-do-sistema-tributario/>. Acesso em: 30 mar. 2023

QUINTINO, LARISSA. A perspectiva inédita do mercado para a inflação em 2023. [S. l.], 6 mar. 2023. Disponível em:

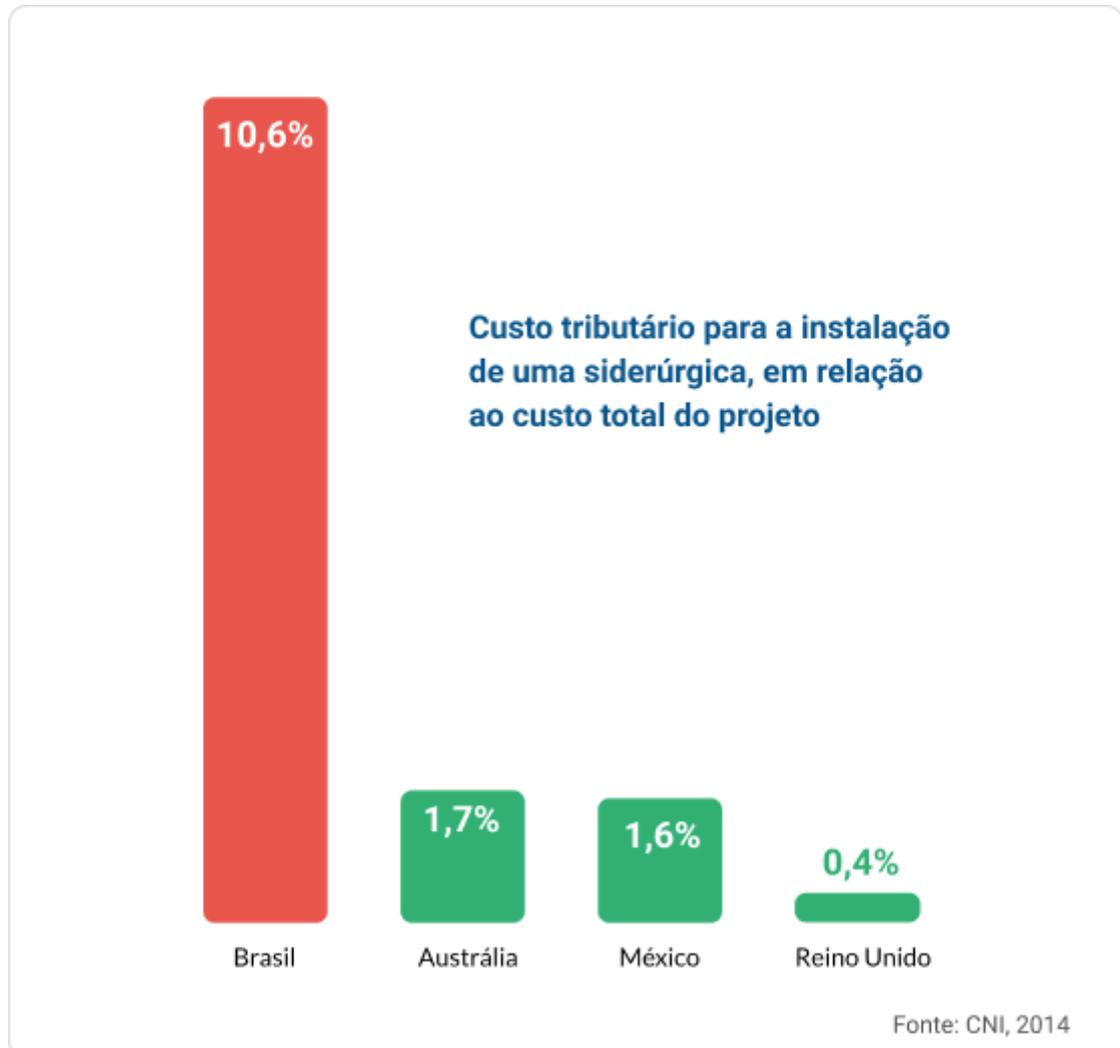
<https://veja.abril.com.br/economia/a-perspectiva-inedita-do-mercado-para-a-inflacao-e-m-2023/>. Acesso em: 12 abr. 2023.

RAMO, MARCOS. As 7 Etapas do Orçamento Empresarial: Saiba por onde começar a construir seu orçamento. [S. l.], 30 mar. 2023. Disponível em: <https://marcosramo.com.br/>. Acesso em: 30 mar. 2023.

RIBEIRO, Rodrigo. Como calcular o Lucro Real? – 2022. [S. l.], 10 jan. 2023. Disponível em: <https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/>. Acesso em: 16 mar. 2023.

TORRES, Vitor. O que é Lucro Real? Entenda essa Tributação e como calcular. [S. l.], 16 mar. 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>. Acesso em: 16 mar. 2023.

ANEXOS



Tempo gasto para pagamento de tributos por países

(Em horas por ano)

Reino Unido

114

China

138

Rússia

159

Estados Unidos

175

África do Sul

210

Média mundial

232

Índia

252

Argentina

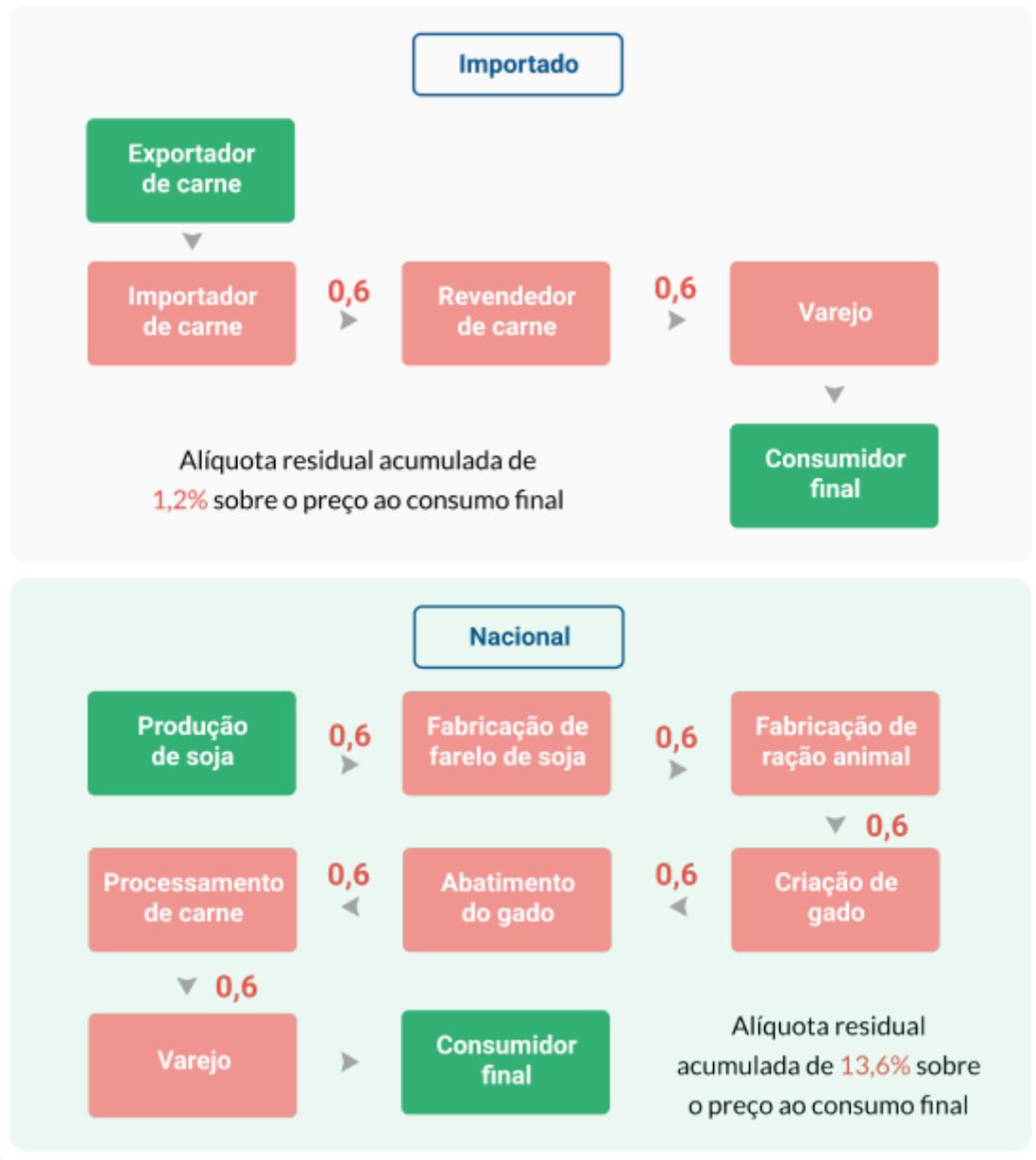
312

Brasil

1.501

Fonte: Doing Business 2020, Banco Mundial

Favorecimento do produto importado em relação ao nacional





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 ORÇAMENTO EMPRESARIAL E TRIBUTOS
CURSO: TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA
MÓDULO: ORÇAMENTOS E TRIBUTOS
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL E ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: PATRÍCIA GONÇALVES QUINTINO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1 TRIMESTRE 2023

2. DESENVOLVIMENTO

<p>Proposta: analisar e entender sobre orçamento empresarial , gestão de tributos e como ser um empreendedor de sucesso.</p> <p>Forma conceituados e explicados sobre o orçamento empresarial e sobre a gestão de tributos</p> <p>Foi feito um estudo e análise de todo material na parte de empreendedorismo, objetivo era colocar de uma forma objetiva e de fácil compreensão.</p>	
<p>O maior desafio foi a parte de tributos para entender a tributação de cada regime.</p>	
<p>Estudar e conceituar a parte teórica e dar exemplos objetivos.</p>	
<p>Contato on line, pelo whatsapp a pesquisa da empresa foi feita através do site da própria empresa que fornece todos os relatórios com informações</p>	
<p>a. Conhecer e entender a importância do orçamento, estudar e analisar a parte de tributos , mas entender que todos podem empreender e desenvolver habilidades que auxiliam no caminho do sucesso foi essencial.</p>	
<p>b. Parte de tributos foi a mais complexa</p>	
<p>c. Atingimos o resultado e conseguimos colocar de forma extensa, porém completa todas as informações que achamos necessárias</p>	
<p>d. Sugestão de mais planilhas de cálculos como material de apoio para o PI ,pois ajuda a entender e analisar melhor os exemplos.</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012020200224	NOME PATRICIA GONÇALVES QUINTINO
RA 1012021100657	NOME MATHEUS ANTAKLY ADIB GOULARDINS

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO ORÇAMENTO EMPRESARIAL E TRIBUTOS
CURSO: TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA
MÓDULO: ORÇAMENTOS E TRIBUTOS
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL E ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: MATHEUS ANTAKLY ADIBI GOULARDINS
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1 TRIMESTRE 2023

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Proposta: analisar e entender sobre orçamento empresarial , gestão de tributos e como ser um empreendedor de sucesso.</p> <p>Forma conceituados e explicados sobre o orçamento empresarial e sobre a gestão de tributos</p> <p>Foi feito um estudo e análise de todo material na parte de empreendedorismo, objetivo era colocar de uma forma objetiva e de fácil compreensão</p> <p>Tributação, a parte tributária no brasil é muito complexa, tem muitas variações. Saindo um pouco do âmbito acadêmico, as leis brasileiras oscilam demais.</p> <p>Acredito que iniciamos um mês antes a produção do PI e então definimos quais tópicos cada um ficaria responsável.</p>

Contato on line, pelo whatsapp a pesquisa da empresa foi feita através do site da própria empresa que fornece todos os relatórios com informações

e. Conhecer e entender a importância do orçamento, estudar e analisar a parte de tributos , mas entender que todos podem empreender e desenvolver habilidades que auxiliam no caminho do sucesso foi essencial

f. Parte de tributos foi a mais complexa

g. Atingimos o resultado e conseguimos colocar de forma extensa, porém completa todas as informações que achamos necessárias

h. Sugestão de mais planilhas de cálculos como material de apoio para o PI ,pois ajuda a entender e analisar melhor os exemplos

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012021100657	MATHEUS ANTAKLY ADIBI GOULARDINS
1012020200224	PATRICIA GONÇALVES QUINTINO
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:

MÓDULO:

PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

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

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

i. Aspectos positivos

j. Dificuldades encontradas

k. Resultados atingidos

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos	
n. Dificuldades encontradas	
o. Resultados atingidos	
p. Sugestões / Outras observações	
12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE	
RELATÓRIO:	
CURSO:	
MÓDULO:	
PROFESSOR RESPONSÁVEL:	
ESTUDANTE:	

PERÍODO DE REALIZAÇÃO:**14.DESENVOLVIMENTO**

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME