



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

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
**ALLIANZ**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2023



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

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**ALLIANZ**

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO  
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Aline Cândido Pereira, RA 1012021200

Millena Camille Soares, RA 1012021200269

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	10
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	15
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	17
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	21
3.2.1 LUCRO REAL	21
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	23
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	25
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	37
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	37
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	41
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>42</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>43</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>44</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>44</b>

# 1. INTRODUÇÃO

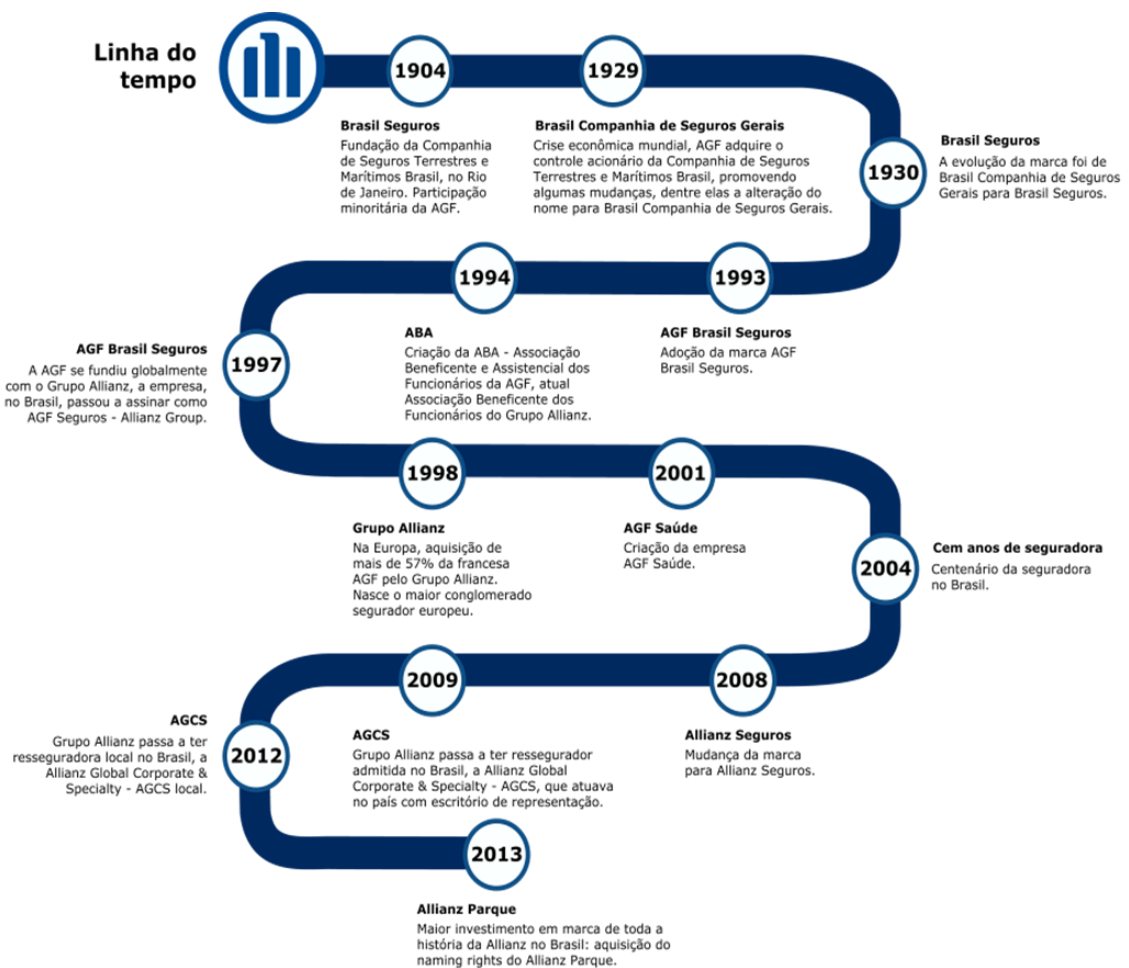
Neste projeto integrado será apresentado um trabalho sobre Gestão Orçamentária e Tributária, para isso utilizaremos como base a empresa escolhida pelo grupo, a seguradora Allianz.

Neste trabalho iremos passar em tópicos específicos dos orçamentos necessários que uma empresa deve realizar para o seu bom funcionamento, assim podendo ter a visão de seus lucros e prejuízos. Temos também a parte tributária, quais os principais tributos que uma empresa deve realizar o pagamento e em qual categoria ela se encaixa nos encargos. Fechando o conteúdo do trabalho, teremos a parte sobre empreendedorismo, o que é, como funciona e dicas de como empreender seu negócio, além da parte teórica, será abordado dicas práticas sobre o tema através de um vídeo criado pelos integrantes.

Esse trabalho tem como objetivo abordar a parte financeira e tributária da empresa, como ela deve realizar os orçamentos visando seus gastos, para que assim ela consiga ver seus lucros e prejuízos futuros e possa ter um bom funcionamento.

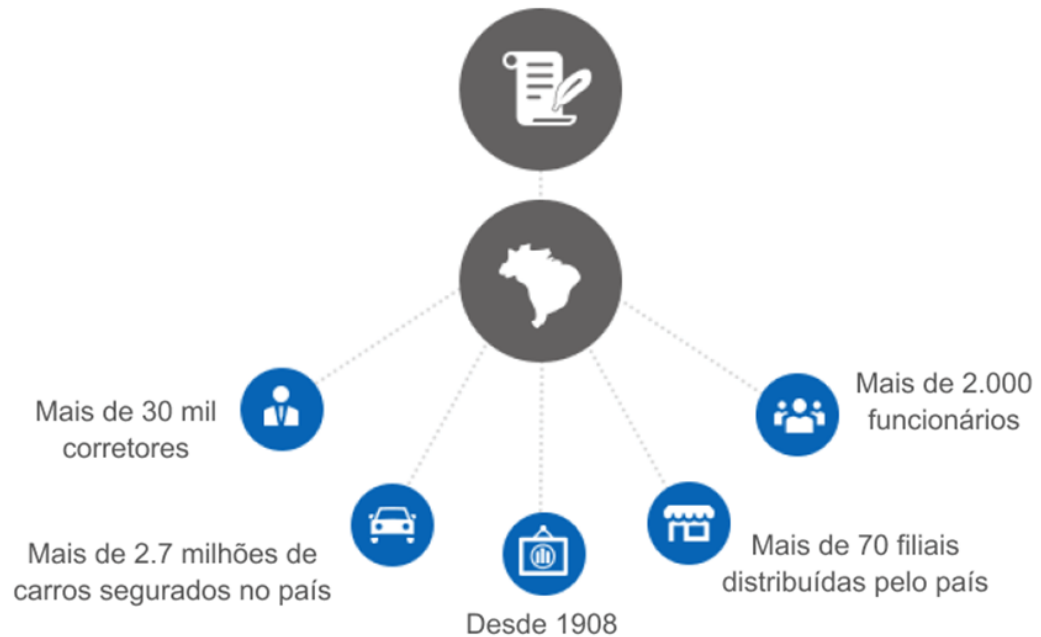
## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A seguradora Allianz, do alemão "aliança", foi criada em Berlim no ano de 1890, por Carl Thieme (especialista em seguros) e Whilhem Finck (banqueiro), juntamente com mais dois representantes bancários, dois industriais, um advogado, um banqueiro, um político e um perito em seguros. Anos depois a empresa se mudou para Munique, na região da Baviera e durante todo este tempo, passou por grandes marcos em sua história, como indenizações provocadas pelo grande terremoto de 1906, em São Francisco, nos Estados Unidos, e do naufrágio do navio Titanic, em 1912. A companhia trabalha nos diferentes segmentos de seguros e de gestão de ativos, como por exemplo, auto, residencial e comercial. **Abaixo podemos ver um pouco da história da Allianz no Brasil:**



Fonte: Site Allianz.

Após um século de história, a Allianz está presente em mais de 70 países, além de segurar as maiores empresas do mundo, além disso seu nome está ligado também a grandes construções, como a Ponte Incheon (Coréia do Sul), o Eurotúnel (que liga a França à Inglaterra), o Rodoanel em São Paulo, e o estádio pertence ao time do Palmeiras, no qual detém os direitos, Allianz Parque. **Abaixo mais alguns dados da companhia no país e no mundo:**



Fonte: Site Allianz.



Fonte: Site Allianz.

A Allianz se consolida cada dia mais como uma das maiores e mais renomadas empresas de seguros do mundo. Através de sua expertise em seguros e gestão de ativos, conquistam a confiança de seus clientes e parceiros, oferecendo o sempre mais alto nível de especialização, integridade, compromisso e sustentabilidade.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

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

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

#### **Como funciona**

O processo básico de gestão orçamentária envolve listar os custos fixos e variáveis de sua empresa em uma base mensal e, em seguida, decidir sobre a alocação de fundos para refletir as metas.

Ela é feita normalmente uma vez no ano (geralmente no início de um novo ano ou, no final daquele que o antecede. Entretanto, a gestão desse planejamento pode ser feita mensal, trimestral, semestral ou anual), dependendo da técnica escolhida pela empresa para fazer a gestão orçamentária e do modelo de negócio da empresa.

Além disso, ela ajuda as empresas a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita. De modo que, ajuda a liderança da organização a entender o desempenho da empresa.

### Por que fazer uma gestão orçamentária

A gestão orçamentária prevê as despesas e auxilia no fluxo de caixa. Além disso, é uma ferramenta importante que permite às empresas:

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

- **Cumprir os objetivos:** A gestão orçamentária permite que as empresas desenvolvam planos e estratégias de crescimento. Pois, o planejamento orçamentário garante que os processos fiquem alinhados para atender às metas de receita e lucro.

- **Melhorar as decisões:** O orçamento bem definido ajuda os executivos a tomar decisões acertadas, pois há o conhecimento da saúde financeira de suas empresas. Um exemplo, é quando uma empresa analisa seu orçamento para garantir que as decisões de investimento proporcionem um retorno e como alocar fundos e recursos no futuro.

- **Identificar e mitigar riscos:** Com uma comparação de gastos anteriores e alocações de despesas atuais, as empresas podem identificar problemas potenciais e criar soluções antes que surjam.



### Como fazer

Para fazer a gestão orçamentária, empresas costumam usar tipos especiais de orçamentos para avaliar áreas específicas de operação. Um orçamento de fluxo de caixa, por exemplo, projeta as entradas e saídas de caixa da sua empresa durante um determinado período de tempo. Seu principal uso é prever a capacidade de sua empresa de receber mais dinheiro do que paga.

O tipo de orçamento depende de suas necessidades, tamanho e operações. Alguns podem ter um orçamento geral e também incluir outros para necessidades específicas, como capital ou mão de obra. **Os tipos mais comuns de orçamentos de negócios incluem:**

- Valores de vendas e receita;
- Custos e despesas totais;
- Custo de Mercadorias Vendidas (CMV);
- Despesas fixas;
- Despesas variáveis;
- Despesas pontuais;
- Lucros;

### Modelo para um orçamento empresarial

O modelo a seguir ilustra um plano de orçamento simples que você pode usar para rastrear despesas e receitas de uma empresa:

#### [ Receita ]

- [ Receita de vendas ]
- [ Receita do produto ]
- [ Retorno do investimento ]
- [ Outras receitas ]

### **[ Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) ]**

- [ Matérias-primas, recursos e mão de obra diretamente relacionados à produção ]

### **[ Lucro bruto ]**

### **[ Despesas fixas ]**

- [ Reembolso de empréstimo comercial ]
- [ Financiamento ou aluguel da propriedade ]
- [ Salários, benefícios e contribuições ]
- [ Apólices de seguro ]
- [ Licenças comerciais ]

### **[ Despesas variáveis ]**

- [ Utilitários ]
- [ Folha de pagamento, benefícios e contribuições ]
- [ Custos administrativos ]
- [ Impostos da empresa ]
- [ Transporte e viagens ]

### **[ Despesas pontuais ]**

- [ Taxas e pagamentos únicos, como custo de mudança ou compra única de equipamento ]

### **[ Lucro líquido ]**

Hoje já existem no mercado softwares contábeis e financeiros capazes de analisar com mais detalhes a execução da gestão orçamentária.

### Principais indicadores

Ao realizar um orçamento bem detalhado da empresa, você consegue extrair informações importantes para o planejamento financeiro. O acompanhamento constante permite ao gestor analisar indicadores de rentabilidade e lucratividade, **como:**

- **Ebtida ou Lajida:** uma métrica de lucratividade utilizada para avaliar o desempenho operacional da empresa. Pode ser visto como uma proxy do fluxo de caixa de todas as operações da empresa.

- **Margem de Lucro:** informações disponíveis no orçamento permitem que gestores consigam medir o percentual de lucro de cada receita, o que facilita a análise da margem de lucro e ajuda no planejamento de ações da empresa.

- **Ponto de equilíbrio:** com o orçamento você consegue conhecer os custos fixos e variáveis do produto que sua empresa produz ou uma boa aproximação deles. Dessa forma, é possível aplicar a fórmula do ponto de equilíbrio, usada para descobrir quanto uma empresa precisa faturar ou vender para não ficar no prejuízo.

## 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Dentre as etapas para construir o orçamento de vendas, estão a análise dos preços médios dos concorrentes, a definição do seu público-alvo, a estimativa de venda e crescimento das temporadas anteriores, além do aumento ou diminuição do poder aquisitivo do seu público-alvo.

Se você administra um negócio que dependa de comércio, você deve também saber a importância de um orçamento de vendas, já que é ele que vai indicar como você deve controlar o seu estoque e também o fluxo de produção da sua empresa.

## 1. Crie uma base de dados

Com base no histórico de vendas da sua empresa, você pode criar uma base de dados para comparar os itens do seu orçamento de vendas.

**Por exemplo:** que tal separar, mês a mês, os gastos de produção de cada mês no ano anterior e o lucro gerado? Assim, você consegue construir uma estimativa de quanto custa sua produção e o lucro gerado a partir dela. Além de se espelhar no histórico da sua empresa, é importante analisar a média de preço das empresas concorrentes, e também a demanda delas. Isso é importante para avaliar as condições do seu público-alvo na hora da compra.

## 2. Identifique o seu público-alvo

Fator necessário para o lucro da sua empresa, identificar para quem você está vendendo e fornecendo serviços faz com que você possa projetar melhor suas ações de marketing e venda.

Você pode, por exemplo, realizar uma pesquisa de mercado. A partir dela, você prevê possíveis desafios ou oportunidades e acaba por conhecer melhor os seus clientes e, conseqüentemente, atende melhor às necessidades deles.

Inclusive, é possível identificar e prever momentos de crise a partir da pesquisa de condições aquisitivas do seu público-alvo ou do mercado, fazendo com que você esteja preparado para lidar com os desafios que venham a aparecer.

## 3. Avalie reajustes

É muito comum que os preços sofram reajustes, e as causas são várias: inflação, aumento do valor da matéria-prima utilizada ou até mesmo a diminuição, ou aumento, do poder aquisitivo do seu público-alvo.

Se necessário, reajuste os preços. Tudo isso é possível através do cálculo pela análise do seu banco de dados, já que através dele, você pode identificar o preço anterior e reajustar caso necessário, tanto nos insumos quanto em outros elementos do seu orçamento.

#### **4. Faça estimativas**

Com o auxílio do seu banco de dados, é muito mais fácil analisar o crescimento da sua empresa e estabelecer uma estimativa para as temporadas subsequentes com base no crescimento nas temporadas anteriores.

Indicar um ritmo de crescimento a partir de estimativa é importante, inclusive, na hora de controlar o seu estoque, pois assim você pode ter uma média da quantidade de matéria-prima necessária para atingir as metas da empresa, evitando desperdícios ou a falta de suprimentos.

#### **5. Etapas do orçamento de vendas**

**As etapas a serem incluídas no seu orçamento de vendas, basicamente, são:**

- previsão de vendas (com base na sua estimativa a partir do histórico do banco de dados);
- preço por unidade (com reajuste de preços);
- receita bruta (ou total, sem descontos);
- impostos; e
- a receita líquida (valor com impostos descontados).

Além disso, você pode incluir gastos fixos e gastos variáveis na sua conta com base nas estimativas planejadas para os próximos meses. No entanto, lembre-se que valores como gás e eletricidade podem variar durante o ano. Nesse caso, é importante revisar seu orçamento constantemente.

### Requisitos básicos para definir um bom orçamento de vendas

O orçamento de vendas é uma estimativa do montante de receitas que a empresa espera receber. Estas receitas são provenientes da quantidade de serviços ou produtos que serão vendidos, em um período determinado de tempo.

A sua função principal, nesse sentido, é determinar o nível de atividades futuras da empresa. Afinal, todos os orçamentos parciais da organização serão desenvolvidos em função do orçamento de vendas. Portanto, é feito o levantamento com as principais informações para determinar os recursos necessários ao atendimento dessas vendas em qualidade, quantidade e por período de tempo.

### Faça uma projeção baseada no histórico de vendas da empresa

Para determinar o orçamento de vendas, é essencial fazer uma relação de etapas dos processos. Assim, leve em consideração as demandas do mesmo período dos anos anteriores e a expectativa do ano atual.

#### **Dentre as etapas que devem constar, as básicas são:**

- Público-alvo;
- Percentual de crescimento desejado pela empresa;
- Vendas nos anos anteriores;
- Detalhes que possam influenciar as vendas;
- Preços e aumento do poder aquisitivo;
- Estimativa de vendas futuras (orçamento);
- Tenha uma projeção de crescimento realista.

Criar dados sem informações concretas é menos trabalhoso, mas o resultado também pode ser comprometido. Então, trabalhe no levantamento de estatísticas reais. Para isso, observe o histórico de vendas da empresa, o lançamento de produtos similares no mercado, concorrentes, entre outros dados que sejam possíveis de serem apurados.

### **Conheça a demanda do mercado**

Faça um estudo aprofundado do seu público-alvo e verifique se existem fatores que podem diminuir ou aumentar as vendas por período.

Momentos de instabilidade econômica, por exemplo, podem interferir nas vendas. Assim como o aumento do salário em uma determinada classe de trabalhadores pode ser considerado como uma razão para aumento da demanda. Caso esse seja o seu nicho de mercado, o parcelamento do salário dos servidores públicos é um exemplo de redução da demanda.

### **Defina uma periodicidade ideal**

A periodicidade das informações a serem utilizadas dependerá de cada mercado. Assim, a única forma de descobrir com precisão qual é o tempo de dados históricos a ser apurado para o seu caso é observando os anos anteriores.

Para isso, crie planilhas com os dados do orçamento de vendas e, ao constatar que os números fecham, se comparados a períodos anteriores, utilize aquele período de dados.

### **Observe a sazonalidade do mercado**

A depender do produto que a sua empresa comercializa, as datas especiais do calendário anual podem influenciar diretamente na demanda, ocasionando a sazonalidade de vendas.

Pense, por exemplo, em uma loja de chocolates no mês de abril, em plena Páscoa. Nesse período as vendas crescem vertiginosamente, o que requer um orçamento de vendas diferenciado, observando o calendário anual.

### Escolha os canais de venda

Por fim, a definição dos canais de vendas também traz impacto no orçamento. Caso utilize uma nova modalidade de vendas, como no e-commerce, sua probabilidade de ter um acréscimo no orçamento é maior, por exemplo.

O contrário pode acontecer se, no ano de projeção, você reduzir as estratégias de venda ou focar em meios mais baratos.

## **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS**

O orçamento de despesas operacionais diz respeito aos gastos necessários para manter a organização em bom funcionamento, exceto os custos de produção. Temos como exemplo as despesas operacionais: folha de pagamento, aluguel de imóvel, impostos e tributos, contas de água, luz e internet.

As despesas operacionais podem ser fixas (aquelas que estão presentes todos os meses e com a mesma média de valor) ou variáveis (aquelas que são previstas para momentos específicos e com valores que podem variar de acordo com o período) e são formadas pelas despesas administrativas, despesas comerciais e outras despesas.

### **Sendo assim:**

- Despesas administrativas: São os gastos gerais de uma empresa que não estão ligados diretamente à produção. Exemplos: recepção e limpeza. Também existem as despesas gerais administrativas, que dizem respeito à operação do negócio. Como por exemplo, impostos, folhas de pagamento, benefícios (como vale-refeição e vale-transporte), água e energia, ou seja, a parte financeira da empresa.



- Despesas comerciais: Estão relacionadas ao processo de vendas da empresa, ou seja, as despesas comerciais têm como foco os gastos com profissionais responsáveis pela venda de produtos e serviços, além do material necessário para realizar as atividades. Exemplos: comissões dos vendedores, investimentos em marketing e viagens para visitar clientes.

- Outras despesas operacionais: Esta categoria depende do perfil da empresa, pois algumas despesas podem surgir e não se encaixar no âmbito administrativo ou comercial. E neste caso, os relatórios financeiros definem, como "outras despesas" ou "demais despesas".

**Segue abaixo a descrição das despesas administrativas e financeiras da Allianz no ano de 2021:**

	2021 (R\$ mil)		2020 (R\$ mil)		Descrição	
	Ativo	Passivo	Ativo	Passivo		
saúde. Desta decisão, a União Federal Interpôs Agravo Interno, ao qual foi negado provimento, decisão essa que transitou em julgado.					<b>18.5</b> Outras receitas e despesas operacionais Consultas e prevenção de riscos (33.433) (22.297) Cobrança, apólices e contratos (33.055) (17.183) Ações judiciais INSS (4.731) (2.049) Constituição/Reversão ao valor recuperável-prêmios (5.189) 1.111 Acordo representação comercial (7.071) (1.568) Ações judiciais cíveis (2.823) (4.877) Constituição ao valor recuperável-bens à venda (1.687) (1.772) Reversão ao valor recuperável-resseguros e conseqüentes cedido (4.683) 11.895 Apuração do ciclo do seguro rural - FERS (1.587) 6.703 Resultados operacionais de seguros 206 13.762 Outras receitas 53 1.517	
Recibidos os autos pelo juízo de origem, a União Federal informa que encaminhou cópia dos autos à DEINF-SP (o processo 16327.720.556/2019-91), para que ela se manifeste sobre o destino dos depósitos judiciais efetuados nos autos. Por consequente, a Seguradora informou que aguarda o relatório da Receita Federal do Brasil (DEINF-SP), referente aos depósitos judiciais efetuados nos autos, para a contabilidade total dos valores, para posteriormente apresentar manifestação no sentido da liquidação do julgado. O montante provisionado é de R\$ 127.620 (R\$ 121.253 em 31 de dezembro de 2020) e depósitos judiciais no montante de R\$ 127.620 (R\$ 121.061 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>15.2 PIS</b> <b>Lei nº 9.718/1996 (Processo nº 1999.61.00.058875-9)</b> Trata-se de mandato de segurança impetrado visando o reconhecimento da inconstitucionalidade do artigo 3º da Lei nº 9.718/1996, que estabelece a incidência do PIS sobre as receitas da Seguradora. O pedido foi julgado procedente em primeira instância, para determinar o recolhimento do PIS na forma estabelecida pela Lei complementar nº 7/1970. A decisão foi reformada pelo Tribunal. A Seguradora interpôs Recurso Extraordinário ao Supremo Tribunal Federal (STF) e obteve decisão procedente, afastando a aplicação do art. 3º, §1º da Lei nº 9.718/1996. No decorrer do processo, a Seguradora efetuou o depósito judicial dos valores do PIS apurado com base na totalidade de suas receitas. Com o trânsito em julgado da decisão do STF, a Seguradora requereu a conversão em renda à União dos valores depositados relativos ao PIS apurado sobre faturamento, bem como o levantamento dos valores relativos às demais receitas. Foi determinada a realização de perícia contábil pelo juízo para apuração do valor a ser levantado pela União. O processo aguarda definição acerca do montante depositado devido a cada uma das partes.						
<b>15.4 PIS e COFINS</b> <b>PIS-Emenda Constitucional 17/1997 e Medida Provisória 1.537-45/1997 (Processo nº 97.057213-7)</b> Essa ação discute a inconstitucionalidade da Medida Provisória nº 1.537-45/1997, que determina o recolhimento de PIS com base na receita bruta operacional. O pedido foi julgado parcialmente procedente e a Seguradora interpôs Recurso de Apeleação, que foi parcialmente acolhido, mediante a realização de depósitos judiciais dos valores não recolhidos. Na sequência, a Autora interpôs Recurso Extraordinário e Recurso Especial e a União Federal Recurso Extraordinário. Foi proferida Decisão da Vice-Presidência sobrestando o processo até o julgamento do Recurso Extraordinário nº 578.846, que versa sobre a mesma matéria. O montante provisionado para as duas teses é de R\$ 135.652 (R\$ 134.103 em 31 de dezembro de 2020) e depósitos judiciais para as duas teses no montante de R\$ 142.427 (R\$ 140.225 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>15.3 Ação Ordinária - PERDCCOMP (Processo nº 2009.61.00.026009-9)</b> A Seguradora ingressou com ação declaratória em face da União visando anular decisões proferidas pela Receita que não admitiram o processamento de duas PERDCCOMPs retificadas de débitos de imposto de Renda e COFINS. A ação foi julgada procedente, razão pela qual a União interpôs recurso de apelação o qual foi acolhido. Em 2020, face ao veredito a favor da Seguradora, o montante provisionado foi revertido para resultado R\$ 1.921. Aguarda-se arquivamento dos autos.						
<b>15.4.1 (Processo 16327.72072019-16)</b> Trata-se de processo administrativo formalizado em razão de despacho decisório proferido pela SRFB não homologando compensação realizada pela Seguradora a título de COFINS, referente competência de jan/2003, com saldo negativo do IRPJ relativo ao ano-calendário 1999. Em face de tal decisão, a Allianz Seguros interpôs manifestação de inconformidade, a qual foi julgada parcialmente procedente. Em fevereiro de 2020, foi interposto recurso voluntário, o qual aguarda julgamento perante o CARF. O montante provisionado é de R\$ 1.268 (R\$ 1.262 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>15.4.2 (Processo 16327.90472019-88)</b> Trata-se de processo administrativo formalizado em razão de despacho decisório proferido pela SRFB não homologando compensação realizada pela Seguradora a título de COFINS, referente competências ago/2014 e set/2014, e PIS, referente competências set/2014 e out/2014, com créditos oriundos de pagamento realizado a maior a título de COFINS referente competência jan/2015. Em face de tal decisão, a Seguradora interpôs manifestação de inconformidade, a qual aguarda julgamento. O montante provisionado é de R\$ 1.538 (R\$ 1.538 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>15.4.3 (Processo 16327.90472019-33)</b> Trata-se de processo administrativo formalizado em razão de despacho decisório proferido pela SRFB não homologando compensação realizada pela Seguradora a título de PIS e COFINS, referente competência ago/2014, com créditos oriundos de pagamento realizado a maior a título de PIS referente a competência jan/2015. Em face de tal decisão foi interposto manifestação de inconformidade, a qual aguarda julgamento. O montante provisionado é de R\$ 249 (R\$ 248 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>15.5 IRPJ (Processo 16327.900791/2010-15)</b> Trata-se de processo administrativo formalizado em razão de despacho decisório proferido pela SRFB não homologando compensação realizada pela Seguradora a título do IRPJ, referente competências jan/2005 e jun/2005, com saldo negativo de IRPJ relativo ao ano-calendário 2004. Em face de tal decisão, foi interposto manifestação de inconformidade, a qual aguarda julgamento. O montante provisionado é de R\$ 249 (R\$ 248 em 31 de dezembro de 2020).						
<b>19.1 Créditos Tributários e Previdenciários</b> <b>19.1.1 Créditos tributários - Ativo circulant</b>						<b>18.6</b> Despesas administrativas Pessoal (412.002) (195.808) Localização e funcionamento (224.633) (166.802) Serviços de terceiros (171.882) (70.756) Publicidade e propaganda (69.750) (63.463) Despesas de direito de uso arrendamento (29.524) - Compartilhamento de despesas - empresas ligadas 10.778 10.048 Outras (2.299) (6.350)
<b>19.1.2 Créditos tributários - Passivo circulante</b>						
<b>19.1.3 Créditos tributários - Outros créditos tributários</b>						
<b>19.1.4 Outros créditos tributários</b>						
<b>19.1.5 Outros créditos tributários</b>						
<b>19.2 Outras despesas operacionais</b>						<b>18.7</b> Despesas com tributos PIS e COFINS (153.376) (95.179) Impostos federais sobre remessa ao exterior-serviços (47.019) (22.906) Taxa de fiscalização - reguladora (3.765) (3.765) Impostos sobre operações de resseguros (960) (37) Impostos federais não recuperáveis 1.324 2.525 Impostos municipais (2.020) (3.467) Demais tributos (3.949) (1.627)
<b>19.3 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.4 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.5 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.6 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.7 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.8 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.9 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.10 Outras despesas operacionais</b>						
<b>15. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>						
<b>19.1 Créditos Tributários e Previdenciários</b>						
<b>19.1.1 Créditos tributários - Ativo circulante</b>						
<b>19.1.2 Créditos tributários - Passivo circulante</b>						
<b>19.1.3 Créditos tributários - Outros créditos tributários</b>						
<b>19.1.4 Outros créditos tributários</b>						
<b>19.1.5 Outros créditos tributários</b>						
<b>19.2 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.3 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.4 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.5 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.6 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.7 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.8 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.9 Outras despesas operacionais</b>						
<b>19.10 Outras despesas operacionais</b>						
<b>20.2.1 Programa de Incentivo baseado em ações</b>						
<b>20.2.2 Partes relacionadas - Administração</b>						
<b>20.2.3 Programa de Incentivo baseado em ações</b>						

Fonte: Site Allianz.

Segundo o documento publicado no mesmo ano pela empresa “As despesas administrativas aumentaram em 62,1%, quando comparadas ao mesmo período anterior, com maior impacto na rubrica de pessoal próprio devido ao incremento de colaboradores oriundos da sua controlada Allianz Brasil Seguradora S.A.”

Com isso, pudemos observar que o orçamento das despesas operacionais é essencial para empresa se organizar e se planejar perante seus gastos, pois assim ela saberá com antecedência a quantia necessária que será utilizada em cada setor, assim evitando prejuízos financeiros futuros e podendo aumentar seus lucros.

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

O orçamento empresarial é um documento que detalha todas as receitas e despesas de uma empresa ao longo de um período pré-definido, que na maioria das vezes é feito anualmente, mas também pode ser semestral, trimestral ou mensal. Ele pode ser usado também como uma ferramenta de gestão para controlar e medir a saúde financeira da empresa, assim, sendo possível entender melhor o panorama da companhia como um todo.

Sua missão é reduzir gastos, ajudando o departamento financeiro a ter mais controle do caixa da empresa. Além de ajudar os gestores a definirem novos caminhos e tomarem decisões sobre o que fazer com o dinheiro da companhia.

#### **Abaixo alguns passos de como montar o orçamento empresarial:**

- **Faça um diagnóstico da empresa:** A primeira etapa para montar um bom orçamento empresarial é a realização de um diagnóstico geral do negócio. Pois, para projetar o futuro, é preciso conhecer a realidade atual, as limitações e as oportunidades, sendo assim, é aconselhável que o empresário disponha de tempo para estudar suas finanças.

- **Estabeleça os objetivos e metas da empresa:** Saber aonde a empresa pretende chegar é fundamental para traçar as estratégias e manter os funcionários motivados. Mas para isso, as metas precisam estar de acordo com a estrutura e os recursos disponíveis da empresa.

- **Escolha a ferramenta ideal:** As empresas utilizam seu Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) ou Balanço Patrimonial para a realização do orçamento empresarial.

- **Reúna os dados da empresa:** Essa é uma das fases mais importantes, por isso anote anote: as despesas, receitas, fluxo de caixa projetado, ativo fixo, custos da produção, dentre outros. Além dos custos fixos, como por exemplo, aluguel do ponto comercial, salários dos funcionários, tributos federais, estaduais e municipais, etc. E os custos variáveis, como, aquisição de matéria-prima, consumo de água, gás e energia elétrica, gastos com marketing e publicidade, etc.

### Algumas vantagens e desvantagens do orçamento empresarial:

Vantagens do Orçamento	Disfunções
Obriga à análise antecipada das políticas básicas.	Quase nunca é focado na estratégia da organização e muitas vezes a contradiz
Obriga os chefes de departamento a fazer planos em harmonia com os planos de outros departamentos e de toda a empresa e promove a compreensão mútua de problemas entre os membros da administração	Reforça barreiras entre os departamentos em vez de estimular o compartilhamento do conhecimento.
Reduz custos ao aumentar a amplitude do controle, pois exige menor número de supervisores	Reforça a crítica de que se concentra na redução de custos, sem agregar valor.
Libera os executivos de muitos problemas internos rotineiros, graças a políticas predeterminadas e relações de autoridade bem definidas, dando-lhe mais tempo para planejar e usar sua criatividade.	Os executivos despendem mais tempo discutindo detalhes do orçamento do que pensando em estratégias.
Obriga a administração a planejar o uso mais econômico de matéria-prima, mão-de-obra, instalações e capital	Não se preocupa com a gestão das atividades e dos processos.

Fonte: Site Flash.

Segue abaixo as Demonstrações de Resultado dos Exercícios (DRE) da empresa  
Allianz, nos anos 2019, 2020 e 2021.

**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS  
FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2019 E 2018**

(Em milhares de reais exceto resultado do exercício por ação)

	Nota	2019	2018
PRÊMIOS EMITIDOS LÍQUIDOS	17.1	3.325.562	3.242.532
VARIAÇÃO DAS PROVISÕES TÉCNICAS DE PRÊMIOS		(62.097)	(119.570)
<b>(=) PRÊMIOS GANHOS</b>	<b>16.1</b>	<b>3.263.465</b>	<b>3.122.962</b>
(-) SINISTROS OCORRIDOS	17.2	(2.235.602)	(2.066.291)
(-) CUSTOS DE AQUISIÇÃO	17.3	(613.761)	(585.751)
(+/-) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS	17.5	(52.240)	(96.918)
(+) RESULTADO COM RESSEGURO	17.4	(38.611)	(64.805)
(+) RECEITA COM RESSEGURO		458.178	394.774
(-) DESPESA COM RESSEGURO		(485.592)	(451.537)
(+/-) OUTROS RESULTADOS COM OPERAÇÕES DE RESSEGURO		(11.197)	(8.102)
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS	17.6	(372.327)	(414.783)
(-) DESPESAS COM TRIBUTOS	17.7	(96.464)	(102.153)
(+) RESULTADO FINANCEIRO	17.8	213.685	210.350
(+) RESULTADO PATRIMONIAL	17.9	16.728	11.178
<b>(=) RESULTADO OPERACIONAL</b>		<b>84.873</b>	<b>13.729</b>
<b>(+) GANHOS OU PERDAS COM ATIVOS NÃO CORRENTES</b>	<b>17.10</b>	<b>324</b>	<b>201</b>
<b>(=) RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E PARTICIPAÇÕES</b>		<b>85.197</b>	<b>13.930</b>
(-) IMPOSTO DE RENDA	18.2	179.786	5.928
(-) CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	18.2	109.686	(6.763)
(-) PARTICIPAÇÕES SOBRE O RESULTADO		(25.032)	(28.644)
<b>(=) RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>		<b>349.637</b>	<b>(16.549)</b>
(f) QUANTIDADE DE AÇÕES		1.666.801.420	1.725.891.233
(=) Resultado do exercício por ação		0,21	(0,01)

Fonte: Site Allianz.

**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS  
DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2020 E 2019**

(Em milhares de reais exceto resultado do exercício por ação)

	Nota	2020	2019
PRÊMIOS EMITIDOS LÍQUIDOS .....	18.1	3.449.718	3.325.562
VARIAÇÃO DAS PROVISÕES TÉCNICAS DE PRÊMIOS.....		155.338	(62.097)
<b>(=) PRÊMIOS GANHOS.....</b>	<b>17.1</b>	<b>3.605.056</b>	<b>3.263.465</b>
(-) SINISTROS OCORRIDOS .....	18.2	(2.152.285)	(2.235.602)
(-) CUSTOS DE AQUISIÇÃO .....	18.3	(642.584)	(613.761)
(+/-) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS .....	18.5	(22.297)	(52.240)
(+) RESULTADO COM RESSEGURO.....	18.4	(109.541)	(38.611)
(+) RECEITA COM RESSEGURO.....		363.086	458.178
(-) DESPESA COM RESSEGURO.....		(470.284)	(485.592)
(+/-) OUTROS RESULTADOS COM OPERAÇÕES DE RESSEGURO.....		(2.343)	(11.197)
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS.....	18.6	(493.131)	(372.327)
(-) DESPESAS COM TRIBUTOS .....	18.7	(124.436)	(96.464)
(+) RESULTADO FINANCEIRO.....	18.8	201.337	213.685
(+) RESULTADO PATRIMONIAL .....	18.9	(174.594)	16.728
<b>(=) RESULTADO OPERACIONAL.....</b>		<b>87.525</b>	<b>84.873</b>
<b>(+) GANHOS OU PERDAS COM ATIVOS NÃO CORRENTES ..</b>	<b>18.10</b>	<b>66</b>	<b>324</b>
<b>(=) RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E PARTICIPAÇÕES</b>		<b>87.591</b>	<b>85.197</b>
(-) IMPOSTO DE RENDA.....	19.2	(37.599)	179.786
(-) CONTRIBUIÇÃO SOCIAL .....	19.2	(22.488)	109.686
(-) PARTICIPAÇÕES SOBRE O RESULTADO .....		(47.989)	(25.032)
<b>(=) PREJUÍZO / LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO .....</b>		<b>(20.485)</b>	<b>349.637</b>
(f) QUANTIDADE DE AÇÕES .....		6.298.129.345	1.666.801.420
(=) Lucro líquido do exercício por ação .....		-	0,21

Fonte: Site Allianz.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO  
São Paulo, 24 de fevereiro de 2022.

**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS**  
**DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E 2020**

(Em milhares de reais exceto resultado do exercício por ação)

	Nota	2021	2020
PRÊMIOS EMITIDOS LÍQUIDOS .....	18.1	6.879.663	3.449.718
VARIAÇÃO DAS PROVISÕES TÉCNICAS DE PRÊMIOS.....		(1.814.276)	155.338
<b>(=) PRÊMIOS GANHOS.....</b>	<b>17.1</b>	<b>5.065.387</b>	<b>3.605.056</b>
(-) SINISTROS OCORRIDOS .....	18.2	(3.802.498)	(2.152.285)
(-) CUSTOS DE AQUISIÇÃO .....	18.3	(1.004.655)	(642.584)
(+/-) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS .....	18.5	(93.425)	(22.297)
<b>(+) RESULTADO COM RESSEGURO.....</b>	<b>18.4</b>	<b>(29.302)</b>	<b>(109.541)</b>
(+) RECEITA COM RESSEGURO.....		978.787	363.086
(-) DESPESA COM RESSEGURO.....		(1.008.129)	(470.284)
(+/-)OUTROS RESULTADOS COM OPERAÇÕES .....			
DE RESSEGURO.....		40	(2.343)
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS.....	18.6	(799.401)	(493.131)
(-) DESPESAS COM TRIBUTOS .....	18.7	(209.467)	(124.436)
<b>(+) RESULTADO FINANCEIRO.....</b>	<b>18.8</b>	<b>273.040</b>	<b>201.337</b>
<b>(+) RESULTADO PATRIMONIAL .....</b>	<b>18.9</b>	<b>(21.006)</b>	<b>(174.594)</b>
<b>(=) RESULTADO OPERACIONAL.....</b>		<b>(621.327)</b>	<b>87.525</b>
<b>(+) GANHOS OU PERDAS COM ATIVOS NÃO CORRENTES ..</b>	<b>18.10</b>	<b>1.428</b>	<b>66</b>
<b>(=) RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E PARTICIPAÇÕES</b>		<b>(619.899)</b>	<b>87.591</b>
(-) IMPOSTO DE RENDA.....	19.2	170.561	(37.599)
(-) CONTRIBUIÇÃO SOCIAL .....	19.2	103.659	(22.488)
(-) PARTICIPAÇÕES SOBRE O RESULTADO .....		(23.184)	(47.989)
<b>(=) PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO.....</b>		<b>(368.863)</b>	<b>(20.485)</b>
(f) QUANTIDADE DE AÇÕES .....		6.298.129.345	6.298.129.345

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras individuais.

**DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS ABRANGENTES**  
**DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E 2020**

(Em milhares de reais)

	2021	2020
<b>PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO .....</b>	<b>(368.863)</b>	<b>(20.485)</b>
<b>Variação no valor justo dos ativos financeiros .....</b>	<b>(242.606)</b>	<b>(11.141)</b>
Reconhecidos por ativos próprios .....	(296.917)	(22.743)
Reconhecidos pelo método de equivalência patrimonial .....	(106.305)	4.175
Efeitos tributários sobre outros resultados abrangentes .....	160.616	7.427
<b>TOTAL DOS RESULTADOS ABRANGENTES .....</b>	<b>(611.469)</b>	<b>(31.626)</b>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras individuais.

Fonte: Site Allianz.

De acordo com o documento da empresa, "A Seguradora considerou na projeção dos sinistros a ocorrer premissas de sinistralidade despesas futuras baseadas no plano de negócio das expectativas futuras da Seguradora. Os percentuais definidos de sinistralidade e despesas administrativas por agrupamento foram respectivamente: Automóvel (75,4%; 9,0%), Patrimoniais (61,1%; 4,1%), Transportes (45,9%; 2,9%), Responsabilidades (54,3%; 3,7%), Riscos Financeiros (8,5%; 3,3%), Pessoas Coletivo (57,2%; 4,3%) e Pessoas Individual (33,6%; 4,2%). Para os seguros de vida em run-off a premissa de mortalidade utilizada foi a tábua BR-EMS vigente."

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

O regime de tributação é um sistema que indica e estabelece a cobrança de impostos de cada empresa (CNPJ), através do montante da arrecadação. Apesar disso, o regime tributário da empresa irá depender de alguns fatores, como por exemplo, o tipo de atividade exercida, seu porte e seu faturamento. No Brasil são três os tipos de regime tributário adotados: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O regime de tributação é um sistema que indica e estabelece a cobrança de impostos de cada empresa (CNPJ), através do montante da arrecadação. Apesar disso, o regime tributário da empresa irá depender de alguns fatores, como por exemplo, o tipo de atividade exercida, seu porte e seu faturamento. No Brasil são três os tipos de regime tributário adotados: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

O Lucro Real é um regime tributário utilizado para o cálculo e a coleta do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), ele é feito com base no lucro real da empresa (as receitas menos as despesas) e com ajustes previstos em lei.

Apesar de ser um dos regimes tributários mais tradicionais no país, a empresa deve ficar atenta ao controle das rendas e despesas do negócio, pois assim, será possível calcular o lucro e os tributos a serem pagos.

**Algumas empresas são obrigadas pela legislação a seguirem esse regime, como por exemplo:**

- Empresas do mercado financeiro: bancos, cooperativas de crédito e empresas de seguro privado.
- Empresas que tiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital oriundos de fora do país.
- Empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring).
- Empresas que têm benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos.

Outras informações importantes a respeito do lucro real é que as empresas são obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro. Além disso, qualquer empresa pode optar por este regime, porém a adesão torna-se obrigatória nos casos de empresas que possuem faturamento superior a R\$78 milhões no ano.

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados trimestralmente (podendo ser também apurados mensalmente), a empresa pagará o IR sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro e a CSLL de 9%. Neste regime tributário, as empresas que excederam o valor de R\$ 60 mil de lucro por trimestre (ou R\$ 20 mil por mês), devem pagar a alíquota adicional de 10% de IR, que incide sobre o total do valor excedente.

#### **Um exemplo de como calcular:**

Lucro apurado mês 1 = R\$ 25 mil

IR Lucro Real (15%) = R\$ 3,75 mil

Adicional = 10% de do valor excedente (R\$5 mil) = R\$ 500

CSLL Lucro Real (9%) = R\$ 2,25 mil

**Total de impostos:** R\$ 6,5 mil

**Algumas vantagens em se aderir o regime do lucro real, tanto para empresas de grande porte quanto para empresas menores:**

- Tributação ajustada à realidade da empresa: O IR e CSLL serão, de fato, tributados sobre o lucro efetivo, não apenas sobre o faturamento, ignorando as despesas da empresa.
- Abertura para obtenção de créditos do PIS e do Cofins.
- Se a empresa em determinada apuração apresentar prejuízo estará desobrigada de pagar os IR e CSLL.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

O ano de 2019 foi marcado pelo anúncio do acordo de aquisição das operações de Automóveis e outros Ramos Elementares da SulAmérica, representando o maior investimento do Grupo Allianz no país, além da retomada da rota de crescimento sustentável.

As seguradoras do Grupo Allianz no Brasil, Allianz Seguros e sua coligada Allianz Saúde, entregaram resultados bem-sucedidos em 2019. Os principais destaques estão, principalmente no lucro operacional de ambas, o que reflete a saúde financeira das companhias e o quanto a marca está preparada para os saltos de crescimento planejados para o mercado nacional.

Todas as movimentações realizadas pela Allianz no Brasil nos últimos anos foram estratégicas e com o claro objetivo de ampliar sua participação no país, rumo à liderança nos setores em que atua.



Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros, explica que: “Em 2019, o nosso foco foi dar continuidade às políticas adotadas referentes à governança na gestão de riscos e ao modelo de negócios que tem como pilares a simplicidade, eficiência e proximidade com o principal canal de vendas, os corretores. Esses são os principais fatores que suportam a retomada do crescimento sustentável da seguradora e comprovam o quanto estamos preparados para realizar a aquisição das operações de Automóvel e outros Ramos Elementares da SulAmérica. A transação demonstra o compromisso do Grupo Allianz com o Brasil, além de sua confiança na economia do país”.

O resultado da Allianz Seguros antes dos impostos e participações somou R\$ 85,2 milhões, sobre os R\$ 13,9 milhões obtidos em 2018, uma elevação superior a seis vezes o resultado alcançado no exercício anterior. Já o lucro líquido atingiu os R\$ 349,6 milhões, impactado principalmente pelo reconhecimento de créditos tributários de exercícios anteriores.

Andreas Kerl, CFO da Allianz, esclarece que “o ano foi muito positivo para a Allianz no país. A elevação nos resultados da Allianz Seguros deveu-se principalmente a uma melhora no índice combinado de 3 pontos percentuais, que ficou em 105%. Essa melhora no índice combinado é devido a um forte controle de despesas, somando a excelência técnica levando a sinistralidade a 64%”, explica o executivo, que acrescenta “o resultado proveniente da empresa controlada Allianz Saúde também impactou positivamente. A operadora obteve lucro líquido de R\$ 11,7 milhões, um aumento de R\$ 7,6 milhões comparado a 2018”.

### **Desempenho das carteiras**

Em Prêmios Emitidos Líquidos (PEL), a Allianz Seguros atingiu os R\$ 3,3 bilhões, com alta de 2,6% sobre o ano anterior. As principais carteiras que impulsionaram o crescimento são as de Ramos Elementares.

A estratégia de diversificação do portfólio de produtos adotada pela Allianz Seguros em 2019 resultou num expressivo crescimento dos Prêmios Emitidos Líquidos do agrupamento de seguros Patrimoniais, que totalizaram R\$ 513,7 milhões contra os R\$ 389,6 milhões obtidos em 2018. Os ramos de seguros Rurais e de Transportes também tiveram bons desempenhos. O Rural atingiu R\$ 142,2 milhões de prêmios líquidos, em 2019, sobre os R\$ 120,8 milhões do exercício anterior. Já o ramo de Transportes cresceu de R\$ 320,2 milhões de 2018 para R\$ 331,3 milhões em 2019.

O ramo de Automóvel continua a ter o maior peso nos prêmios, registrando R\$ 1,9 bilhão, similar ao obtido no exercício anterior. A Allianz manteve o número de itens segurados nesta carteira, sustentado também pelo alto índice de renovações das apólices, o que demonstra a satisfação de clientes e corretores.

A performance das operações de Residência, Condomínio e Empresa PME da Allianz Seguros foram muito positivas, principalmente como resultado da digitalização dos produtos, que visa simplificar as apólices, o que baixou o tempo de cotação para pouco mais de um minuto. Mantendo-se como líder do setor, no qual detém 18,7% de market share, em Condomínio a Allianz registrou R\$ 86 milhões em prêmios; em Residência, a companhia atingiu os R\$ 52 milhões, com crescimento de 71,4% sobre 2018. Empresas PME contribuíram com R\$ 105 milhões no resultado de prêmios, uma alta de 12,0% em relação ao exercício anterior.

### **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.

### Quem pode se inscrever no 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.
- 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.

Caso sua empresa não seja ME ou EPP, o seu contador atual pode lhe ajudar realizando uma solicitação de enquadramento de ME e EPP. Essa solicitação também é gratuita.

### 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 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?

- 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

### Quais as desvantagens do Simples Nacional?

- Não há reembolso de tributos para os clientes: as empresas que se enquadram no Simples Nacional não indicam na nota fiscal os valores dos tributos de IPI e ICMS. Dessa forma, os clientes não conseguem aproveitar os créditos desses impostos.
- Limite de exportações: as empresas de Pequeno Porte (EPP) que se enquadram no Simples Nacional possuem um limite de exportação de R\$ 3,6 milhões em mercadorias e serviços. Em determinados casos, isso pode prejudicar a evolução da empresa.
- Cálculo sobre o faturamento: é importante lembrar que o cálculo do Simples Nacional é feito conforme o faturamento da empresa, e não sobre o lucro. Dessa forma, a empresa pode acabar pagando o mesmo valor de tributos e tendo prejuízos. Por isso, antes de optar pelo Simples Nacional, é fundamental considerar a atividade que será exercida e a alíquota correspondente para avaliar se vale mesmo a pena.

### 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 SISCOSEV, 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! Dessa forma, podemos entendê-la como uma declaração Simples Nacional.

#### **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 Simples Nacional 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.

### **DAS: Qual é o valor do Simples Nacional?**

Por mais que o programa proponha uma guia única de imposto (a DAS), a empresa pode pagar alíquotas diferentes conforme a atividade exercida. Tá, mas você deve estar se perguntando, então: “quanto vou pagar de imposto?”. Vamos explicar melhor:

1 – Cada atividade (CNAE) permitida no programa está enquadrada em um dos 6 anexos do regime tributário Simples Nacional.

2 – Cada anexo possui alíquotas (%) diferentes. As alíquotas iniciais variam de 4,0% até 15,5% sobre o valor bruto faturado.



Por isso, é possível que uma empresa que possua mais de uma atividade tenha que pagar diferentes alíquotas de imposto. Por exemplo, vamos supor que uma empresa possua os seguintes CNAEs:

### **Atividade Primária**

1. CNAE 6204-0/00 – Consultoria em tecnologia da informação

### **Atividades Secundárias**

2. CNAE 6201-5/00 – Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda

3. CNAE 6319-4/00 – Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

- A atividade primária #1 do CNAE de Consultoria em Tecnologia da Informação está enquadrada no Anexo 5 e, portanto, tem alíquota inicial de 15,50% sobre o valor faturado;
- A atividade #2 do CNAE de Desenvolvimento de Programas de Computador também está enquadrada no Anexo 5, com alíquota inicial de 15,50 %;
- E a atividade #3 de CNAE de Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet está enquadrada no Anexo 3, com alíquota inicial de 6%.

Enquanto a empresa permanecer na primeira faixa de faturamento, que vai até R\$ 180.000,00 nos últimos 12 meses, as alíquotas serão calculadas com os percentuais de 15,5% e 6%, conforme o faturamento com cada atividade.

## Como se inscrever no Simples Nacional?

Pedir para ser enquadrado nesse regime tributário é uma ação que ocorrerá mais no fim do processo de abertura de um negócio. Depois de escolher , natureza jurídica, atividades e tantas outras decisões que somente um contator confiável pode te ajudar a tomar, chega a hora de solicitar o enquadramento.

A boa notícia é que o processo é feito todo pela internet, basta acessar o site do Simples Nacional e **seguir os passos:**

### *Simples – Serviços > Opção > Solicitação de Opção pelo Simples Nacional*

Será necessário gerar um código de acesso ao portal Simples Nacional para solicitar o enquadramento, o que exigirá o número do recibo da última declaração de imposto de renda pessoa física do sócio responsável pela empresa ou, caso não tenha sido obrigado a entregar a declaração, o número do título de eleitor.

Quem está abrindo um novo negócio tem um prazo para realizar a solicitação: 30 dias após a aprovação da inscrição municipal ou estadual, desde que não ultrapasse 60 dias da abertura do CNPJ.

Quem já tem o seu negócio e quer solicitar o enquadramento pode realizar a opção sempre em janeiro de cada ano.

### Situações que excluem a empresa do Super Simples

Se a sua empresa for enquadrada no Simples e durante o ano ultrapassar o faturamento permitido, incluir alguma atividade não permitida ou realizar qualquer alteração no contrato que seja impeditiva para este regime tributário, será obrigatório

informar à Receita Federal e solicitar o desenquadramento, observando os prazos estabelecidos. **Seguem alguns exemplos:**

- Ultrapassar o faturamento em menos de 20% (R\$ 5.760.000,00): Desenquadramento a partir de janeiro do ano seguinte.
- Ultrapassar o faturamento em mais de 20% (R\$ 5.760.000,00): Desenquadramento a partir do mês subsequente à ocorrência do excesso.
- Inclusão de atividade impeditiva: Desenquadramento a partir do mês subsequente à inclusão.

### Como é feito o cálculo do 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:**

*(faturamento últimos 12 meses \* alíquota Simples Nacional da tabela) – 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. Não existe uma calculadora simples nacional para você utilizar e obter esse resultado. Contudo, o cálculo será realizado mensalmente pelo próprio programa do Simples Nacional.

### Então, quem se enquadra no Simples Nacional?

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. Além do limite de faturamento, até 4,8 milhões de reais anuais.

### Tabelas de alíquota do Simples Nacional

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
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\$ 10,7%	R\$ 22.500,00
1.800.000,00		

---

De R\$ 1.800.000,01	a R\$ 14,3%	R\$ 87.300,00
3.600.000,00		

---

De R\$ 3.600.000,01	a R\$ 19%	R\$ 378.000,00
4.800.000,00		

---

**Quais são os impostos pagos no regime Simples Nacional:**

1. ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
2. PIS/PASEP – Contribuição
3. Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
4. IRPJ – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica
5. IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
6. CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
7. CPP – Contribuição Patronal Previdenciária
8. ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação.

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

Nossa vida é feita de negócios e neste tópico abordaremos assuntos relevantes sobre uma das mais importantes maneiras de exercermos o empreendedorismo

### **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

Ter um negócio próprio é o desejo de muitos trabalhadores. As altas taxas de desemprego são um combustível para quem não consegue a inserção no mercado formal se aventurar como empreendedor no mundo corporativo.

O terreno do empreendedorismo é rico. Com o planejamento adequado e estudo, é realmente uma ótima alternativa. Porém, mais do que a vontade de realizar esse sonho, é preciso desenvolver o pensamento empreendedor.

#### **O que significa empreender?**

Não se deixe levar apenas por frases motivacionais e clichês. As histórias de sucesso profissional estampadas nas redes sociais não foram erguidas apenas em cima de bordões de autoajuda.

A confiança é um ingrediente imprescindível, afinal, se não acreditarmos no que estamos fazendo, ninguém mais acreditará. No entanto, sem o entendimento mínimo de gestão, mercado e capacidade analítica, o destino do seu negócio provavelmente será a falência.

Dedique um tempo a estudar o mercado no qual pretende empreender. O pensamento empreendedor envolve olhar para o negócio não só visualizando as qualidades, mas enxergando as limitações e as possíveis barreiras que enfrentará.

Para ser bem-sucedido, o empreendedor precisa realizar o planejamento com empenho:

- tenha metas de curto, médio e longo prazo;
- defina o orçamento;
- priorize os investimentos;
- determine o fluxo mínimo que é preciso ter no caixa;
- conheça os custos dos seus produtos e serviços;
- analise a concorrência.

Esses dados permitem construir um planejamento robusto, que dará sustentação ao seu negócio.

### **Por que o pensamento empreendedor é importante?**

Caso já tenha identificado alguns pontos nos quais havia pensado para abrir o seu negócio, esse é um bom sinal: significa que você já exercita o pensamento empreendedor. Ter a ótica de um empresário e trabalhar de forma séria e dedicada são elementos essenciais para que os resultados apareçam.

O pensamento empreendedor pode ser desenvolvido em todos. O conhecimento é um ativo intangível e, ao mesmo tempo, acessível universalmente. Com iniciativa e disciplina, é possível aprender sobre os mais variados assuntos e construir uma base que envolva diferentes áreas de um empreendimento.

A experiência será desenvolvida com o tempo, mas diante de um olhar cuidadoso e analítico movido pelo pensamento empreendedor, a empreitada tem tudo para dar certo. Além disso, existem ótimos consultores no Sebrae, por exemplo, que auxiliam nesse processo de entendimento de forma gratuita. Sendo assim, não hesite em procurar ajuda.

**Agora separamos quatro maneiras de desenvolver um pensamento empreendedor:**

### **1. Invista na qualificação profissional**

O desenvolvimento do negócio passa diretamente pelo aperfeiçoamento profissional. Se há condições de separar uma fatia do orçamento para fazer cursos de capacitação ou participar de eventos que reúnam palestrantes do seu ramo de atuação, por exemplo, não deixe de fazer esse investimento.

O dinheiro aplicado em qualificação não deve ser um custo. O retorno que a mentoria de um profissional capacitado e experiente pode dar para o seu negócio fará o preço desse serviço ser irrisório. Se você já tem uma graduação em áreas favoráveis ao empreendedorismo, como Administração e Contabilidade, estude a possibilidade de fazer uma pós-graduação ou uma MBA para se tornar um especialista na sua área de atuação. Especializações duram pouco tempo, aumentam sua rede de contatos e pesam bastante no currículo em processos seletivos e promoções. Além disso, vá atrás de cursos livres e *workshops*, principalmente com certificações.

### **2. Olhe sempre para o mercado e para o seu negócio**

Atentar às tendências é dever de todo empreendedor. Conhecer as novidades e vislumbrar as oportunidades é estar sempre à frente da concorrência. Não cometa o erro de olhar os resultados e acreditar que “em time que está ganhando não se mexe”. Esse ditado popular só serve para justificar a falta de criatividade.

Não precisa ser disruptivo em tudo. Se o empreendimento está indo bem é porque existem muitos acertos, mas o pensamento empreendedor precisa da inquietação. Ao analisar o negócio de forma criteriosa e buscando pontos de melhoria, certamente vai encontrar processos que podem ser ainda mais eficientes.



### **3. Exercite o networking**

Construir um *networking* ou uma “rede de contatos” é fundamental. Não olhe para o concorrente como um inimigo. Existe espaço para que todos consigam obter êxito no mercado.

Por meio de conversas e de um bom relacionamento, é possível construir soluções e, em conjunto, buscar descontos com fornecedores em comum, estruturar campanhas de marketing em parceria e tantas outras ações.

Faça contatos por onde passar. Participe de feiras, de rodadas de negócios e de encontros profissionais, aproveitando esses momentos para aumentar a sua rede de contatos. A troca de experiências permite aos empreendimentos crescerem e prosperarem. O *networking* é extremamente saudável e precisa ser exercitado.

Lembre-se de que é uma relação de troca. Isso significa que não é sobre sair ganhando, mas sim construir relacionamentos com profissionais da sua área, ter interesse pelo trabalho de outras pessoas, indicar os trabalhos delas aos seus contatos e dividir experiências. A consequência natural dessa prática são novas oportunidades no mercado de trabalho.

O LinkedIn é uma ótima rede social para construir e manter o *networking*. Nessa rede, você ganha visibilidade de empresas em busca de profissionais com seu perfil, além de compartilhar conquistas profissionais, interagir com colegas de trabalho e entender tendências da sua área de atuação.

### **4. Explore outros pontos de vista**

Uma das habilidades de um bom profissional é identificar oportunidades onde os outros não as vêem. Isso é importante, por exemplo, na hora de ampliar o perfil de clientes do negócio, aperfeiçoar produtos e explorar novos nichos de atuação. Para exercitar essa habilidade, é preciso ir atrás de outros pontos de vista.

Quando você busca diferentes posicionamentos sobre um assunto, consegue torná-lo mais complexo e percebe que, assim como outros temas, nada será decidido do dia para a noite. Portanto, busque as contradições.

O pensamento empreendedor precisa estar no dia a dia de qualquer negócio. Independentemente de ser um microempreendedor individual, o gerente do mercado do bairro, o dono de uma microempresa ou de uma multinacional, todos que colocam em prática essas dicas mudam a forma de olhar para o negócio.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Para este projeto, desenvolvemos um vídeo, no qual, explicamos o que é empreendedorismo e damos sugestões de como o empreendedor pode ser mais criativo no seu negócio e atrair mais clientes. O vídeo pode ser acessado através do link: <https://youtu.be/S9cAf6UAbKc>.

## 4. CONCLUSÃO

Neste trabalho de PI, estudamos toda a parte tributária de uma empresa e seus encargos. Além disso, mostramos os principais orçamentos que ela deve fazer para ter uma boa vida financeira, e pudemos observar o quanto a parte financeira da empresa é importante para saber o resultado de seus lucros, prejuízos, bens e serviços.

Realizamos também um estudo sobre empreendedorismo, o que é, como funciona e sua importância perante ao mercado. Além disso, elaboramos um vídeo, no qual, damos dicas de como o empresário pode ser mais criativo em seu negócio e como ele pode chamar a atenção de seus clientes.

## REFERÊNCIAS

**Allianz.** <https://www.allianz.com.br/>

**Allianz - Demonstrações Financeiras.** Disponível em: <https://www.allianz.com.br/sobre-allianz/demonstracoes-financeiras.html#TabVerticalNegativo2712165110>. Acesso em 04/03/2022.

**O que é orçamento empresarial?.** Disponível em: <https://blog.flashapp.com.br/orcamento-empresarial>. Acesso em 04/03/2022.

**Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos Administrativos para sua empresa.** Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/>. Acesso em 11/03/2022.

**O que são despesas operacionais e como calcular.** Disponível em: <https://capitalresearch.com.br/blog/despesas-operacionais/>. Acesso em 11/03/2022.

**O que é gestão orçamentária e qual a sua importância.** Disponível em: <https://arquivei.com.br/blog/gestao-orcamentaria-como-fazer/>. Acesso em: 01/04/2022.

**Allianz atinge 3,2 bilhões de euros no lucro operacional.** Disponível em: <https://www.allianz.com.br/sobre-allianz/sala-de-imprensa/allianz-bilhoes-lucro-operacional.html>. Acesso em: 01/04/2022.

**Simples Nacional: O Que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2023.** Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>. Acesso em: 20/11/2022.

**Como montar um orçamento de vendas eficiente.** Disponível em: <https://www.cobrefacil.com.br/blog/orcamento-de-vendas>. Acesso em: 08/04/2022.

**12 dicas para empreendedores serem mais criativos.** Disponível em: <https://exame.com/pme/12-dicas-para-empreendedores-serem-mais-criativos/>. Acesso em: 08/04/2022.

**O que é Lucro Real? Entenda essa Tributação e como calcular.** Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>. Acesso em: 08/04/2022.

**O que é Lucro Presumido? Veja quais são os Prós e Contras e Tabela completa.** <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>. Acesso em: 08/04/2022.

## **ANEXOS**

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

## **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

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> PROJETO INTEGRADO - ORÇAMENTO EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO
<b>MÓDULO:</b> 4º SEMESTRE
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
<b>ESTUDANTE:</b> MILLENA CAMILLE SOARES
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 3 MESES

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>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</p> <p>O Projeto Integrado tem como objetivo ajudar e ensinar a equipe, como funciona o mercado de trabalho visto de empresas já existentes que contribuem para a sociedade de uma forma responsável, objetiva, lucrativa, importante e inteligente de como tudo ocorreu, mesmo com o passar do tempo, continuando a seguir em frente e contribuir de sua maneira o máximo possível. Desenvolvendo o crescimento e habilidades de sua área, criando um ambiente consequente com o seu devido tempo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Encontrar todos os pontos de uma certa empresa e usá-los como exemplo, construindo um trabalho que nos mostra o que pretendemos lidar no futuro, tem seus desafios para conseguir lidar e fazer tudo de maneira organizada e não perder o foco que devemos seguir do início ao fim. Outro ponto é também conseguir explicar alguns dos tópicos, tentando seguir o que foram ensinados, para dar uma mais fácil interpretação.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Fizemos um sorteio para qual tópico cada um faria, depois nos organizamos separadamente e começamos nossas partes do trabalho. Estabelecemos uma data para conseguir unir o trabalho de ambas as partes e ter tempo para rever e ter certeza se está tudo em ordem e correto.</p>

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.

As buscas são sempre de início na empresa escolhida, para desde já termos o assunto principal em mãos e não ter dificuldade em encontrá-los depois. Seguindo depois para os pontos de explicação, algumas das partes retiradas das matérias do curso e outras retiradas de pesquisas na internet.

a. Aspectos positivos: Consequentemente adquirimos algo que nos ensine e possamos utilizar. Lembramos aquilo que foi ensinado e também uma descoberta por conta própria, aprendendo de maneira mais individual algumas das partes.

b. Dificuldades encontradas: Encontrar respostas complexas e difíceis de compreender. Às vezes conseguir definir e organizar se está tudo realmente aceitável e compartilhar sem a devida certeza de que o trabalho está em ordem e apresentável.

c. Resultados atingidos: Conseguir compreender melhor a matéria e aquilo que ela nos ensina e como devemos usar, adquirindo algo a mais.

d. Sugestões / Outras observações: O Projeto Integrado é um bom trabalho para o desenvolvimento do aluno(a) que pretende seguir esse ramo no futuro, pois com esse trabalho, começa a se entender melhor sobre as matérias e posteriormente tudo que passamos nas aulas vendo e temos que mostrar o que vimos. Além de ajudar a guardar na memória os pontos que mais precisamos.

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 3. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** PROJETO INTEGRADO - ORÇAMENTO EMPRESARIAL

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO

**MÓDULO:** 4º SEMESTRE

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:**

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES

**ESTUDANTE:** ALINE CÂNDIDO PEREIRA

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 3 MESES

#### 4. 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

Este projeto teve como objetivo reunir a equipe para explicarmos a parte financeira da empresa, ou seja, nosso trabalho foi estudar, analisar e explicar como funcionam os orçamentos e os tributos, além disso, tivemos a parte sobre empreendedorismo e como o empresário deve ser criativo com o seu negócio.

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

Encontrar todos os pontos de uma certa empresa e usá-los como exemplo, construindo um trabalho que nos mostra o que pretendemos lidar no futuro, tem seus desafios para conseguir lidar e fazer tudo de maneira organizada e não perder o foco que devemos seguir do início ao fim. Outro ponto é também conseguir explicar alguns dos tópicos, tentando seguir o que foram ensinados, para dar uma mais fácil interpretação.

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

Fizemos um sorteio para qual tópico cada um faria, depois nos organizamos separadamente e começamos nossas partes do trabalho. Estabelecemos uma data para conseguir unir o trabalho de ambas as partes e ter tempo para rever e ter certeza se está tudo em ordem e correto.

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.

As buscas são sempre de início na empresa escolhida, para desde já termos o assunto principal em mãos e não ter dificuldade em encontrá-los depois. Seguindo depois para os pontos de explicação, algumas das partes retiradas das matérias do curso e outras retiradas de pesquisas na internet.

e. Aspectos positivos - Consequentemente adquirimos algo que nos ensine e possamos utilizar. Lembramos aquilo que foi ensinado e também uma descoberta por conta própria, aprendendo de maneira mais individual algumas das partes.

f. Dificuldades encontradas - Encontrar respostas complexas e difíceis de compreender. Às vezes conseguir definir e organizar se está tudo realmente aceitável e compartilhar sem a devida certeza de que o trabalho está em ordem e apresentável.

g. Resultados atingidos - Conseguir compreender melhor a matéria e aquilo que ela nos ensina e como devemos usar, adquirindo algo a mais.



h. Sugestões / Outras observações - O Projeto Integrado é um bom trabalho para o desenvolvimento do aluno(a) que pretende seguir esse ramo no futuro, pois com esse trabalho, começa a se entender melhor sobre as matérias e posteriormente tudo que passamos nas aulas vendo e temos que mostrar o que vimos. Além de ajudar a guardar na memória os pontos que mais precisamos.