



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**PROJETO INTEGRADO**

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

**CARLOS ALBERTO MAIA PADARIA ME**

**PADARIA E CONFEITARIA DO CHICO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**PADARIA E CONFEITARIA DO CHICO**

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Agatha Gomes da Silva, RA 18001471

Camila de Freitas Cocenza, RA 19100580

Morgana Gomes da Silva, RA 19100082

Suelen Priscila Telles, RA 19100169

Tainara Dias Roque, RA 19100542

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	5
3. PROJETO INTEGRADO .....	6
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA .....	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS .....	7
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS .....	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL .....	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS .....	10
3.2.1 LUCRO REAL .....	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO .....	12
3.2.3 SIMPLES NACIONAL .....	13
4. CONCLUSÃO.....	18
REFERÊNCIAS .....	19
ANEXOS.....	22

# 1. INTRODUÇÃO

Esse projeto tem como objetivo a estruturação e criação de um plano orçamentário para uma Microempresa (ME) que atua no setor alimentício de panificação e confeitaria. Posteriormente, abordaremos algumas características de seu regime tributário adotado, o Simples Nacional.

A Microempresa ‘Padaria e Confeitaria do Chico’ atuam no mercado há trinta meses, na qual possui uma média de faturamento mensal de aproximadamente R\$60.000,00 e uma média de faturamento anual de R\$720.000,00. O processo de escolha se deu pelo fato de a empresa pertencer a uma integrante do projeto, assim, podendo facilmente obter as informações e dados necessários para a análise e conclusão do mesmo. Juntamente, pela sua atividade recente no mercado, encontramos maior facilidade para a elaboração de seu planejamento orçamentário.

Sabe-se que, a Gestão Estratégica de Tributos é essencial para o bom funcionamento de uma empresa, independentemente de seu faturamento anual. É a Gestão de Tributos que irá direcionar o funcionário responsável por esse setor a tomar as decisões necessárias e analisar com clareza o cenário atual de seu negócio. No Brasil, existem grandes barreiras para os empreendedores e para a criação de novos mercados, justamente pela complexa carga tributária que as empresas encontram na legislação.

Por isso, é necessário que o planejamento estratégico tributário de uma empresa seja um conjunto de estratégias e decisões que priorize a diminuição no pagamento de impostos, de maneira lícita, podendo assim, prolongar a vida útil de empresas já existentes no mercado.

Essa diminuição de impostos poderá surgir no ato de compra e venda de produtos, na negociação com fornecedores, nos processos de produção e na escolha de mão- de- obra e de matéria-prima. Em virtude desse planejamento, torna-se possível aos gestores analisarem e tomarem decisões que sejam mais adequadas no momento, podendo ainda se prepararem para gastos e pagamentos futuros, evitando assim, imprevistos e surpresas desagradáveis referente ao capital da empresa.

Nesse projeto, a Gestão Estratégica de Tributos será abordada através da análise tributária da empresa, referente ao regime tributário Simples Nacional.

Seguindo esse mesmo pensamento, podemos ressaltar também a extrema importância da Gestão Orçamentária em uma empresa. Um planejamento orçamentário estruturado e bem aplicado é um passo fundamental para se obter sucesso nos negócios.

O planejamento orçamentário pode ser definido como as metas empresariais em forma de números. Ou seja, o planejamento orçamentário deve estar alinhado de acordo com o planejamento estratégico da empresa. Por isso, cada meta e objetivo estabelecido no plano estratégico também deverão ser analisados no plano orçamentário, estipulando assim, seus respectivos custos e faturamentos.

A Gestão Orçamentária traz também a oportunidade aos gestores de projetar cenários futuros, podendo assim ocorrer a possibilidade de corte de custos, novos recebimentos e novas oportunidades.

Nesse projeto iremos abordar a Gestão Orçamentária na criação de um pequeno plano orçamentário para a empresa escolhida, referente as suas vendas, despesas e uma análise da DRE (Demonstrativo de Resultado de Exercício), referente ao último período publicado para projeções futuras de mercado.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

**Razão Social:** CARLOS ALBERTO MAIA PADARIA ME

**CNPJ:** 26.034.072/0001-43

**EI:** 257037800113

**IM:** 00-09158

**Endereço:** Avenida Dr Francisco Nogueira de Lima Nº 14

**Cidade:** Casa Branca - SP

**Atividade:** PADARIA

**Mercado atuante:** Panificação e Confeitaria

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

Por conta da globalização que atinge a todos através dos meios de multimídia e de comunicação, o consumo de produtos e serviços aumentou em escala proporcional a esse desenvolvimento. Contudo, o meio empresarial sente cada vez mais necessidade de criar e definir estratégias para continuar com suas atividades no mercado, frente a grande competitividade das empresas.

Em virtude dessa competitividade empresarial, possuímos uma ferramenta administrativa indispensável para a gestão de recursos dentro de uma empresa, conhecida como Gestão Orçamentária.

A Gestão Orçamentária define dentro de uma empresa a quantidade de capital (dinheiro) que ela possui, e onde esse capital será atribuído, seja no quesito de produção, logística, vendas, entre outros. É uma ferramenta de controle capaz de definir antecipadamente a locação dos recursos, controlando os resultados durante o ano e realizando ajustes e tomadas de decisão que sejam mais adequadas ao plano estratégico.

Além disso, é a Gestão Orçamentária que fará um plano orçamentário para as metas e projetos que a empresa deseja concluir. Assim, os gestores poderão analisar a situação atual da empresa e ainda projetar cenários futuros com base nos estudos das variáveis internas e externas que possuem grande efeito sobre as atividades empresariais.

Enfim, com a análise dessas variáveis, é possível que os gestores possam se preparar para o futuro dos negócios, podendo criar e avaliar medidas preventivas antes mesmo que algo possa acontecer.

### 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento de Vendas ou Projeção de Faturamento (como também é conhecido), é essencial para todas as organizações, seja ela de pequeno, médio ou grande porte.

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

Existe várias metodologias utilizadas na construção do orçamento empresarial que sugere iniciar pela elaboração do orçamento de vendas, sendo ela a base de todo o processo orçamentário.

Através do planejamento de vendas será possível fazer projeções e simulações que contribuirá e facilitará na tomada de decisões e na elaboração do orçamento da empresa, para que a mesma mantenha seus lucros maximizados. É importante ter um bom conhecimento do mercado em que se atua e de suas fases, pois desta forma será possível alcançar os objetivos de vendas e realizar as metas estabelecidas.

Na realização do orçamento de vendas são consideradas algumas variáveis, sendo elas: variáveis de mercado consumidor, de produção, de trabalho, de mercado fornecedor e de recursos financeiros. Essas variáveis afetarão em menor ou em maior grau todas as empresas.

Para que seja realizado de forma adequada a elaboração de um orçamento de vendas é muito importante que seja feita uma análise do ambiente interno e externo da empresa. No ambiente interno, alguns pontos a serem levados em consideração são: a capacidade de produção e vendas, preços, promoções, a logística de distribuição, os pontos de vendas, o mix de produtos, estrutura organizacional, gestão financeira, política de vendas e pagamentos, gestão de pessoas, cultura e valores da empresa, entre outros. Já no ambiente externo, alguns pontos a serem levados em consideração, são: os fatores econômicos, mercadológicos, governamentais, tecnológicos, culturais e sociais.



No orçamento de vendas, o ciclo de vida dos produtos pode interferir de forma radical na projeção do mesmo. Cada produto apresenta um ciclo de vida característico que é composto por cinco fases sendo elas: desenvolvimento, introdução, crescimento, maturidade e o declínio.

### **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS**

O Orçamento de Despesas Operacionais é composto por todos os gastos necessários para que a organização se mantenha funcionando e irá incidir no momento que for projetado, exceto pelo custo de produção. É importante que o gestor acompanhe e avalie, em percentual e em valor mensalmente as despesas operacionais de sua empresa. Com o orçamento de despesas operacionais é possível contabilizar as despesas, algumas delas são: despesas administrativas, despesas financeiras, despesas de vendas ou comerciais, despesas tributárias, entre outras.

#### ➤ Orçamento das Despesas Administrativas

As despesas administrativas são compostas por custos fixos. Compreende como algumas das despesas administrativas:

- Aluguéis e condomínios;
- Salários, férias, 13º salário, indenizações, encargos, despesas de admissão e demissão referentes aos colaboradores do setor administrativo;
- Despesas com comunicação, manutenção e equipamentos;
- Despesas com água, energia, telefone, internet;
- Assinaturas (artigos técnicos, revistas, jornais, etc.).

#### ➤ Orçamento das Despesas Financeiras

O orçamento das despesas financeiras está ligado a necessidade da organização de adquirir recursos, seja para desenvolver novos negócios, para capital fixo ou para capital de giro. Suas despesas ocorrem através de empréstimos ou financiamentos a curto e longo prazo.

Algumas das principais despesas financeiras são:

- Juros;
- IOF – Imposto incidentes sobre as Operações Financeiras;
- Taxas de abertura de créditos;
- Correções e Atualizações. Monetárias;
- Comissões Bancarias.

➤ Orçamento das Despesas de Vendas ou Comerciais

Este orçamento tem como objetivo estimar com exatidão qual será as despesas futuras na área comercial, que resultara diretamente na saída de caixa e apontar detalhadamente quais os itens específicos da área comercial.

As despesas de vendas podem ocorrer em três momentos diferentes: antes, durante e após a venda ser realizada.

- Antes da venda: publicidade, viagens, feiras, etc.;
- Durante a venda: salários, encargos, comissões, gratificações;
- Após a venda: fretes, embalagens, tributos incidentes ao transporte dos produtos vendidos, etc.

Compreende como algumas das despesas de vendas ou comerciais:

- Locação de imóveis para escritórios de representação comercial;
- Comissões, gratificações, salários e encargos da equipe de vendas;
- Despesas com publicidade e ações de marketing de vendas;
- Fretes e despesas de transporte com mercadorias, embalagens, material promocional diverso.

➤ Orçamento das Despesas Tributarias

É através do Orçamento das Despesas Tributárias que o gestor irá gerenciar de forma segura qual será os tributos que a organização deverá recolher nas esferas municipal, estadual e federal. Tem como objetivo principal contabilizar quantos de tributos a empresa irá empenhar em um determinado período de tempo.

Algumas das despesas tributárias com mais relevância são:

- Contribuição social sobre o lucro;
- PIS / COFINS, INSS, FGTS;
- Imposto de Renda;

- IPI, ICMS, ISSQN;
- Taxas de licença, de uso, de água, energia, lixo;
- Outros tributos;

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A DRE é um documento que detalha e prevê todas as receitas e despesas da empresa ao longo de um período futuro determinado. Um fator importante a se considerar é que essa previsão não deve se basear no histórico passado simplesmente, mas, numa análise objetiva das possibilidades futuras.

Considerando a empresa em questão: Carlos Alberto Maia Padaria, optante pelo lucro simples nacional (4% do faturamento) foi projetado o seguinte período, Trimestral:

Quadro1- Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
<i>ANO 2019, 01.01 á 01.03</i>	
JANEIRO	90.594,96
FEVEREIRO	84.239,16
MARÇO	89.674,44
<b>RECEITA TOTAL... =</b>	<b>264.508,56</b>
RECEITA BRUTA =	264.508,56
DEVOLUÇÕES (-) =	146.719,40
IMPOSTOS SOBRE VENDAS =	10.580,34
RECEITA LIQUIDA =	107.208,82

Fonte: Aluna do PI. (2019)

A meta de lucro mensal é de aproximadamente R\$60.000,00 e anual de R\$700.000,00. Observamos que ultrapassa cerca de R\$45.000,00 nesse período, considerando R\$15.000,00 mensal levando uma lucratividade maior do que esperada, sendo assim, com acompanhamento, chega-se a conclusão que a empresa não sofre desvios e pode não ocorrer agressões futuras.

## 3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

De acordo com estudos realizados pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), de 30 países analisados, o Brasil é o que possui a maior carga tributária, porém, infelizmente, essa arrecadação não é revertida da melhor maneira para os serviços públicos.

Em dezembro do ano passado a Secretaria da Receita Federal relatou que os impostos recolhidos em relação as riquezas de todo o país somaram 32,43% do PIB (Produto Interno Bruto), sendo 0,14% desse percentual provem da tributação sobre bens e serviços.

Tributos altos e em excesso acabam impactando diretamente no crescimento e desenvolvimento de pequenas e grandes empresas, estima-se que a cada 200 funcionários em uma empresa, apenas um é do setor contábil, tamanha a burocracia para calcular e pagar os tributos exigidos pelo governo, visto que nos Estados Unidos da América a proporção passa a ser de 1.000 funcionários para 1 do setor contábil.

Juntando a complexidade para se tributar e as altas alíquotas, as empresas acabam se tornando menos competitivas afetando diretamente no crescimento do país. Tanto as pequenas como as grandes empresas acabam encerrando suas atividades com apenas 5 anos de vida.

A empresa escolhida como foco do projeto é a Padaria e Confeitaria do Chico, a mesma optou pela tributação Simples Nacional devido o seu faturamento anual de R\$720.000,00 em média, aproximadamente R\$60.000,00 por mês. No entanto, essa tributação foi escolhida para que a Padaria se mantenha competitiva e com produtos em preços acessíveis aos seus clientes, mesmo que tenha uma margem de lucro pequena, mas devido o setor e a grande competitividade, foi necessário adaptar-se para não perder os clientes.

Hoje as empresas podem se encaixar em uma das três maneiras diferentes de se tributar no Brasil: Lucro Real, Lucro presumido e Simples Nacional.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O Lucro real é um dos regimes tributários mais utilizados pelas empresas para tributar, sendo também um dos mais complexos, pois quando a empresa não se encaixa nas exceções ou permissões dos outros dois tipos de tributação, é forçada a declarar pelo Lucro Real. O mesmo determina como base de cálculo o lucro líquido gerado pela empresa para se tributar o IRPJ e CSLL.

Como regra, desde 2013, empresas com receita bruta maiores que 79 milhões de reais devem seguir esse regime, além disso todas as empresas que atuam em mercado financeiro (bancos) e empresas que tiveram rendimentos, lucros ou ganhos vindos do exterior precisam segui-la.

Apesar de uma grande burocracia e grande demanda de obrigações e alíquotas altas, o lucro real pode compensar prejuízos fiscais, tributações justas, podendo-se optar pela apuração trimestral ou anual dependendo de sua estratégia e necessidade.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

É um regime tributário simplificado para apuração de Imposto de Renda, (IR) e da Contribuição Social, diferenciado em alguns quesitos, em relação ao Lucro Real.

Apura-se da seguinte forma: Com disciplina no regulamento de Imposto de Renda (RIR 99), Decreto nº 3.00099.

A empresa optante pelo Lucro presumido precisa se enquadrar nas seguintes regras:

- Faturamento total ou inferior á R\$ 78.000.000,00 (Setenta e oito milhões de reais).
- Não ter mudanças de regime durante o ano de apuração.
- Não ser uma empresa de Factoring e não usufruir de benefícios fiscais.

Apura-se a cada trimestre, sempre nas respectivas datas: 30/03, 30/06, 30/09 e 31/12.

É uma presunção de lucro, estipulado pelo governo, como margem de lucro da receita bruta.

Os códigos disponíveis para emissão da guia do Darf são: (IR:2089/CS:2372).

Aplica-se o percentual sobre o montante da receita bruta, após obter a base de cálculo, aplica-se as alíquotas do IRPJ sendo 15% e do CSLL sendo 9%. Com excedente de 10% caso ultrapasse o limite de faturamento.

O Lucro Presumido é um regime destinado em especial para fins de cálculos do IRPJ, porém o PIS e COFINS também tem regras para esse regime.

No regime tributário Lucro Presumido é obrigatório a incidência cumulativa. A base de cálculo é a receita opcional bruta, sem deduções em relação a custos, despesas e encargos. Nesse regime as alíquotas da contribuição para COFINS são de 3% e PIS 0,65%.

As deduções aceitáveis são: vendas canceladas, descontos incondicionais concedidos, ICM e IPI pagos por substituição tributária.

O período de apuração para PIS e COFINS é mensal através de uma guia de DARF, em regra geral, com vencimento no vigésimo quinto dia útil do mês subsequente ao período da apuração.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

É um regime tributário destinado as micro e pequenas empresas, surgiu em 2017, na qual o contribuinte paga os impostos em uma única guia. Esses impostos são:

- IRPJ: imposto de renda pessoa jurídica
- INSS: instituto nacional do seguro social
- PIS: programa de integração social
- CSLL: contribuição social sobre o lucro líquido
- COFINS: contribuição para o financiamento da seguridade social
- ICMS: imposto sobre circulação de mercadoria
- ISS: imposto sobre serviços
- IPI: imposto sobre produtos industrializados

Se restringe a empresas que:

- Não tem dívida com união ou com INSS.
- Não exerce atividades com serviços financeiros.
- Não prestem serviço de transporte, com exceção de transporte fluvial.
- Não importar combustíveis.

- Não fabricar veículos.
- Não distribua ou gere energia elétrica.
- Não realize locação de imóveis próprios e nem trabalhe com loteamento e incorporação de imóveis.
- Não atue com cessão ou locação de mão de obra.
- Não produzam ou comercializem cigarros e semelhantes, arma de fogo e refrigerantes e bebidas alcoólicas (exceto pequenos produtores).
- Não tenham sócios no exterior.

A principal mudança nesse quesito aconteceu em 2018, quando passaram a valer novos limites de faturamento. No caso do Simples Nacional, a receita bruta para enquadramento no regime é de R\$ 4,8 milhões por ano. O valor equivale a uma média mensal de R\$ 400 mil de receita. Microempresas poderão faturar até R\$ 360 mil ao ano e as Empresas de Pequeno Porte, R\$ 4,8 milhões ao ano.

É importante que aqueles empresários que estão inscritos no MEI também fiquem de olho em suas projeções, pois o limite anual de faturamento segue sendo R\$ 81 mil, o que significa uma média de faturamento mensal de R\$ 6.750. As mudanças realizadas em 2018 seguem valendo. É o caso, por exemplo, da diminuição das tabelas de anexos. Elas passaram de seis para cinco.

Exemplo:

Consideremos a empresa PADARIA E CONFEITARIA DO CHICO, com Receita Bruta em média nos 12 meses anteriores ao período de apuração de R\$ 900.420,34 e cuja receita em janeiro de 2019 foi de R\$90.594,96.

- Alíquota nominal da nova tabela: 10,7%
- Parcela a deduzir: R\$ 22.500,00

Os valores são:

- $R\$900.420,34 * 10,7\% = R\$96.344,97$
- Tirando a parcela a deduzir:  $R\$96.344,97 - R\$22.500,00 = R\$73.844,97$
- Alíquota efetiva =  $73.844,97/900.420,34 = 12,19\%$
- Aplicando à Receita de Janeiro =  $R\$90.594,96 * 12,19\% = R\$11.043,52$
- Valor em média a pagar no DAS em 2019: R\$11.043,52

## Anexo I do Simples Nacional 2018

Refere-se às empresas de comércio.

Quadro 2- Simples Nacional de empresas comerciais.

Receita Bruta Total	Alíquot a	Qual o valor a ser descontado
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018).

## Anexo II do Simples Nacional 2018

Refere-se às fábricas e indústrias.

Quadro 3- Simples Nacional de fábricas e indústrias.

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018).

## Anexo III do Simples Nacional 2018



Refere-se às empresas que oferecem serviços de instalação, reparos e manutenção, além de agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia.

Quadro 4- Simples Nacional de empresas prestadoras de serviços I.

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018).

### **Anexo IV do Simples Nacional 2018**

Refere-se às empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e serviços advocatícios.

Quadro 5- Simples Nacional para empresas prestadoras de serviços II.

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018)

## Anexo V

Destina-se a empresas que prestam serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia e outros.

Quadro 6- Simples Nacional para empresas prestadoras de serviços III

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
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	30,5%	R\$ 540.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018)

## 4. CONCLUSÃO

O Projeto em questão teve a finalidade de contribuir com o conhecimento do grupo nesse trimestre, referente as matérias estudadas. Com base nessa finalidade, foi possível argumentar e oferecer os resultados esperados.

Foram discutidos os assuntos referentes a Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos, aplicando esses temas sobre a empresa escolhida, Carlos Alberto Maia Padaria ME e também de um modo geral, para esclarecimento total do assunto.

Para que o projeto fosse realizado com êxito, a equipe buscou, além dos conhecimentos adquiridos pelo material didático oferecido, informações extras e de extrema relevância para o planejamento da empresa escolhida.

Ainda que encontradas dificuldades em relação a DRE, por ser um documento que exige uma análise adequada de seus números, foi possível a sua interpretação e estruturação por parte da equipe, conseguindo assim, obter os resultados pedidos.

O Projeto nos proporcionou aplicar o conteúdo técnico em uma visão dinâmica e prática, elaborando então, algo sustentável para uma empresa real atuante no mercado. Também nos trouxe a oportunidade de aprimorar nossa capacidade de trabalho em equipe e o cumprimento de prazos estipulados.

## REFERÊNCIAS

DICAS PARA CONSTRUIR UM ORÇAMENTO DE VENDAS CORRETO E EFICIENTE. 2018. Treasy. Disponível em:

<<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-de-vendas-correto-e-eficiente/>>

Acesso em: 07 Abr. 2019

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO. 2017. **Erpflex**. Disponível:

<<https://www.erpflex.com.br/blog/o-que-sao-canais-de-distribuicao>>

Acesso em: 08 Abr. 2019

CARGA TRIBUTARIA NO BRASIL 2017. **Ministério da Economia. Receita Federal**.

Disponível em: < <http://receita.economia.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/carga-tributaria-no-brasil/carga-tributaria-no-brasil-capa.>>

Acesso em 02 Abr. 2019.

COFINS – CONTRIBUIÇÃO PARA O FINANCIAMENTO DA SEGURIDADE SOCIAL. **Portal Tributário**. Disponível em:

< <http://www.portaltributario.com.br/tributos/cofins.html>>. Acesso em: 05 Abr. 2019.

COMO ELABORAR O ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS E GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA SUA EMPRESA. 2014. **Treasy**. Disponível em:

<<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/>>

Acesso em: 08 Abr. 2019

DESCUBRA O QUE É O SIMPLES NACIONAL E SUAS VANTAGENS PARA PEQUENOS EMPRESÁRIOS. 2018. **Blog Conta Azul**. Disponível em:

<<https://blog.contaazul.com/o-que-e-simples-nacional/>> Acesso em: 08 Abr. 2019

ENTENDA O REGIME TRIBUTÁRIO LUCRO PRESUMIDO. 2018. **Aj Soluções**.

Disponível em: < <https://www.youtube.com/watch?v=5vjYMmPrJ8k>>. Acesso em 05 Abr. 2019.

ESTRUTURA TRIBUTÁRIA E A QUALIDADE DOS GASTOS PUBLICOS. **Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT)**. Disponível em:

<<https://ibpt.com.br/noticia/2662/Estrutura-tributaria-e-a-qualidade-dos-gastos-publicos>>.

Acesso em 02 Abr. 2019.

FERNANDES, D. et al. *O ORÇAMENTO: FERRAMENTA DE CONTROLE OU LIMITADOR DE CRESCIMENTO? Um caso prático de uma multinacional*. 18f. Trabalho interdisciplinar de Graduação. PUC- Minas Gerais, Belo Horizonte, 2010.

FORAGI, R; MACÊDO, G.R. *ORÇAMENTO DE VENDAS: SUGESTÃO PARA EMPRESA DO RAMO ALIMENTÍCIO*. 29f. Artigo de Pós- Graduação. UFRGS- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul.

GUIA COMPLETÍSSIMO SOBRE COMO ELABORAR O ORÇAMENTO DE VENDAS PARA SUA EMPRESA! SAIBA TUDO SOBRE PROJEÇÃO DE FATURAMENTO E SAIA NA FRENTE! 2017. **Treasy**. Disponível em:  
<<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-orcamento-de-vendas/>>  
Acesso em: 07 Abr. 2019

LIMA, A. *PROCESSO ORÇAMENTÁRIO COMO FERRAMENTA DE TOMADA DE DECISÃO*. 40f. Trabalho de Conclusão de Curso para Especialização. UNOESC- Universidade do Oeste de Santa Catarina, Santa Catarina, 2014.

ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS. **Slide Player**. Disponível em:  
<<https://slideplayer.com.br/slide/2309616/>>  
Acesso em: 08 Abr. 2019

ORÇAMENTO EMPRESARIAL. 2017. **GesSaúde**. Disponível em:  
<<https://www.youtube.com/watch?v=esoJXx2UvA>>  
Acesso em: 11 Abr. 2019.

ORÇAMENTO DE VENDAS. 2010. **Administradores**. Disponível em:  
<<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/orcamento-de-vendas/43059/>>  
Acesso em: 07 Abr. 2019.

PADOVEZE, C. L. **Planejamento orçamentário**. São Paulo: Thomson, 2005.

PIS/PASEP - PROGRAMA DE INTEGRAÇÃO SOCIAL. **Portal Tributário**. Disponível em:  
< <http://www.portaltributario.com.br/tributos/pis.htm>>. Acesso em: 05 Abr. 2019.

SANVICENTE, A. Z.; SANTOS, C. C. **Orçamento na administração de empresas: planejamento e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995, p.43.

SOBREVIVENCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL. **Estudos e pesquisas SEBRAE**. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>>. Acesso em 05 Abr. 2019.

TUDO SOBRE SIMPLES NACIONAL 2019 | DÚVIDAS FREQUENTES. 2019.  
**contabilidadtv**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=GFhXeTWJNT4>>  
Acesso em: 08 Abr. 2019.

ZDANOWICZ, J.E. **Planejamento financeiro e orçamento**. 4.ed. Edição.Porto Alegre.  
Editora Sagra Luzzatto, 2001.

ZDANOWICZ, J. E. **Orçamento operacional**. Porto Alegre: Editora Sagra, 1989.

## ANEXOS

### Quadro 1- Demonstração do Resultado do Exercício

#### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

ANO 2019, 01.01 á 01.03

JANEIRO	90.594,96
FEVEREIRO	84.239,16
MARÇO	89.674,44
<b>RECEITA TOTAL =</b>	<b>264.508,56</b>

RECEITA BRUTA =	264.508,56
DEVOLUÇÕES (-) =	146.719,40
IMPOSTOS SOBRE VENDAS =	10.580,34

RECEITA LIQUIDA =	107.208,82
-------------------	------------

Fonte: Aluna do PI (2019)

### Quadro 2- Simples Nacional de Empresas comerciais.

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018)

### Quadro 3- Simples Nacional de fábricas e indústrias.

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Fonte: Blog

Conta Azul (2018)

#### Quadro 4- Simples Nacional de empresas prestadoras de serviços I

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018)

#### Quadro 5- Simples Nacional de empresas prestadoras de serviços II

Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

Fonte: Blog Conta Azul (2018)

#### Quadro 6- Simples Nacional de empresas prestadoras de serviços III



Receita Bruta Total	Alíquota	Qual o valor a ser descontado.
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	30,5%	R\$ 540.000,00