



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

MAGAZINE LUIZA S.A.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
MAGAZINE LUIZA S.A.

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

ESTUDANTES.

DAUDIRENE LAZARA BARBOSA, RA 18001005

JULIANA ROBERTA DE SOUZA, RA 18000011

NEWKELLY CARLA SILVA, RA 18000881

RONALDO PANCIELI PETERNUCI, RA 18000868

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1. GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1. ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2. ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3. ORÇAMENTO EMPRESARIAL	11
3.2. GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1. LUCRO REAL	14
3.2.2. LUCRO PRESUMIDO	16
3.2.3. SIMPLES NACIONAL	18
4. CONCLUSÃO	21
REFERÊNCIAS	23
ANEXOS	25

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa abordar o orçamento empresarial, o cenário de tributação no Brasil e os regimes de tributação existentes, com maior foco no regime da empresa base Magazine Luiza S/A, que é uma das maiores empresas varejista do país, também foi apresentado à importância do orçamento empresarial na organização, como ele é elaborado e quais os processos para que as projeções aconteçam do modo esperado.

A gestão é um processo no qual se visa permitir o máximo controle de uma organização, buscando sempre o melhor desempenho no mercado. Toda empresa que almeje lucros, deve ter em sua estrutura um processo de gerenciamento e gestão eficiente. Para que seja viável a implantação de um plano orçamentário e tributário em uma empresa, é fundamental que todos os profissionais (colaboradores, sócios ou acionistas) estejam envolvidos, desde a produção até a alta administração, pois todos são peças fundamentais para o desenvolvimento da organização. Desta forma, é possível garantir a empresa à máxima eficiência que o mercado exige, para que ela consiga acompanhar as mudanças que ocorrem diariamente e adaptar-se com mais facilidade a alta carga tributária do Brasil.

O Regime tributário do Magazine Luiza S/A é o Lucro Real, sobre o qual foi feito um estudo da forma de cálculo dos impostos e como é feita a apuração do resultado, na qual o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) são calculados sobre o Lucro Líquido da empresa. Dentre os regimes tributários brasileiro, Lucro Presumido e Simples Nacional, o Lucro Real é o regime mais complexo de ser apurado, na qual foi apresentada uma análise sobre os três tipos de regimes.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Magazine Luiza S\A, inscrita CNPJ 47.960.950/0001-21, com sede a Rua Voluntários da Franca, nº 1465, no Município de Franca/SP. Fundada em 16 de novembro de 1957, o casal Sr. Pelegrino José Donato e Dona Luiza Trajano Donato adquiriram uma pequena loja de presentes chamada na época de “A Cristaleira”. Após um concurso cultural da rádio local, surgiu o primeiro nome Magazine Luiza, o nome foi escolhido pelo público, o que se vê é um exemplo de que, desde então, a empresa ouve e respeita a opinião do seu público (MAGAZINE LUIZA, 2019).

Hoje a organização conta com mais de 900 lojas espalhadas em 17 estados brasileiros e 12 centros de distribuição e 22.000 mil funcionários. Atualmente é a segunda maior rede varejista, com foco em bens duráveis oferecendo produtos, por meio de lojas virtuais, lojas físicas, televentas, e-commerce e até nas redes sociais com o Magazine você (MAGAZINE LUIZA, 2019).

Os principais produtos comercializados pela empresa estão nos setores de presentes, brinquedos, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, moveis, hobby e laser, telefonia e informática, tendo maior variedade de produtos no site do Magazine. Além dos produtos a Empresa também oferece serviços financeiros como cartão de crédito, empréstimos e consórcios (através do Luiza Créd.) e seguros e garantia estendida (através do Luiza Seg) (MAGAZINE LUIZA, 2019).

Segundo uma pesquisa realizada pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) as maiores concorrentes diretas do Magazine Luiza são: Grupo Pão de Açúcar, Carrefour, Lojas Americanas, Lojas Pernambucanas, Walmart, dentre outras (MAGAZINE LUIZA, 2019).

3. PROJETO INTEGRADO

3.1.GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é uma ferramenta de gestão que visa proporcionar a empresa o controle e acompanhamento de seus gastos, ele permite, ainda, cumprir as suas metas orçamentárias que são pré-estabelecidas no decorrer de suas operações. É considerado como uma importante ferramenta de gestão, pois permite correções e ajustes necessários a fim de garantir o máximo desempenho da organização (SANVICENTE; SANTOS, 2010).

Uma empresa de sucesso é estruturada com um bom planejamento de suas atividades e controle de suas ações. O mercado atual, que está sempre em constantes mudanças, cobra cada vez mais o aprimoramento desse processo de condução da empresa, o planejamento está ligado a uma preparação para a execução de um trabalho, ou tarefa, estabelecendo uma meta a ser seguida, enfocada no crescimento, lucratividade e expansão da organização (PAULA, 2014).

O orçamento é um importante instrumento de planejamento e controle de uma empresa, independentemente do ramo em que ela atua. Ele serve como base para que as ações da empresa ocorram como planejadas, tendo como base geralmente o período de um ano, permitindo desta forma, uma visão da empresa em um período futuro aos negócios. Por meio do orçamento, ficam definidos e projetados vários planos e despesas da empresa que envolve todos os setores. A grande maioria das empresas possui um orçamento alinhado que permite tomada de decisões e ações de correções que se fazem necessárias para o perfeito funcionamento da organização (PAULA, 2014).

Quando uma empresa atua no mercado sem um plano orçamentário, independentemente de seu porte, ela não permite aos seus gestores uma visão dos seus objetivos e das metas a serem alcançadas, impactando desta forma na obtenção de seu resultado almejado. O orçamento se faz necessário a fim de viabilizar com maior agilidade a tomada de decisões, ações e de correções necessárias para garantir, desta forma, que a empresa não se perca sem uma estrutura e um plano estratégico bem definido (LUNKES, 2019).

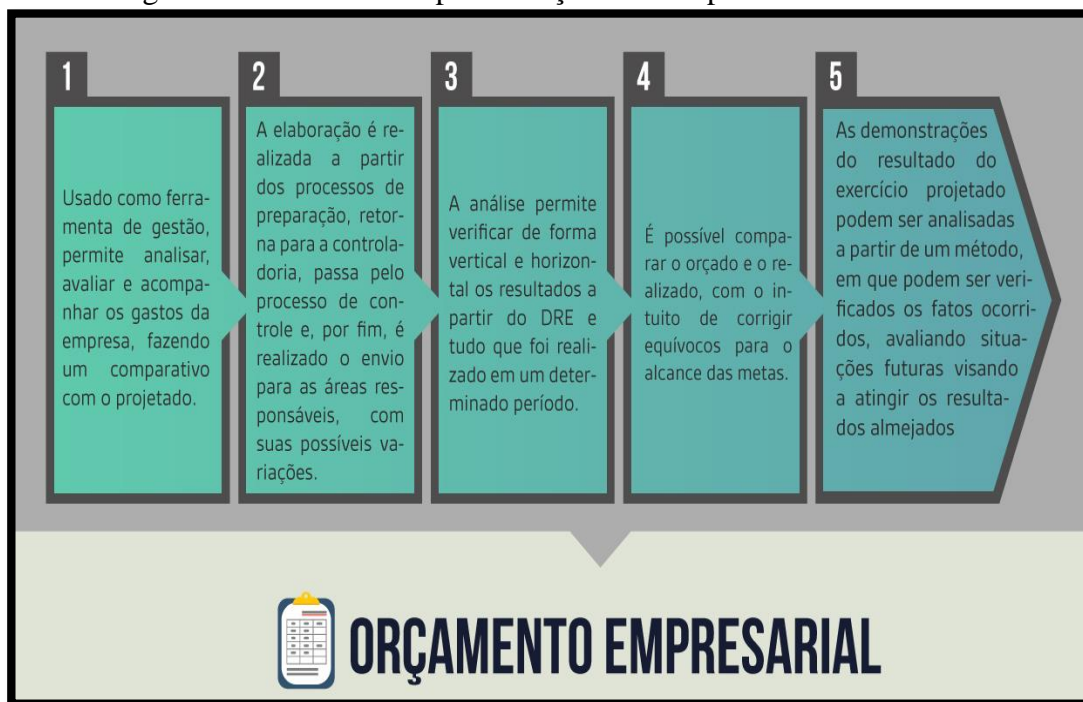
Tão necessário quanto ter um orçamento é acompanhá-lo, a fim de verificar se o que foi previsto está sendo realizado, garantindo desta forma que a empresa evolua no mercado. O orçamento define o plano geral de ações direcionando-os as metas e objetivos da empresa, o

mesmo está associado a duas principais funções da administração sendo eles o planejamento e o controle (LUNKES, 2019).

Os pontos principais que devem ser considerados para elaboração de um orçamento eficaz são as previsões de vendas, fatores internos e fatores externos, que, se bem elaborado, permite a organização determinar uma remuneração por meio de bônus aos acionistas, controlar suas fontes de receitas, fazer uma análise ampla e mais detalhada das receitas provenientes de outros negócios, planejar investimentos, estabelecer metas para geração de caixa, prever custo de mercadorias, bem como serviços vendidos, além de possibilitar uma visão mais ampla do aumento ou queda dos formadores do custo, estabelecer metas ao setor de vendas, estabelecer despesas fixas (VASCONCELLOS; GARCIA, 2012).

O infográfico a seguir demonstra as etapas do processo, objetivo e metas do orçamento empresarial, que, por meio dele, as empresas conseguem acompanhar suas metas:

Figura 1: Infográfico referente às etapas do orçamento empresarial.



Fonte: MCGUIAN; MOYER; HARRIS, 2006.

3.1.1. ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma importante ferramenta de gestão que viabiliza as empresas o atendimento com excelência aos seus clientes, este é o principal objetivo do orçamento de vendas, por meio dele é preciso verificar os preços dos produtos a qualidade e os prazos, fatores esses fundamentais para garantir a máxima eficiência nas vendas e geração de recursos (PADOVEZE, 2005).

Para elaboração de um orçamento de vendas o primeiro ponto a se considerar é verificar o que a empresa pretende colocar à disposição no mercado, por meio dessa visão começam a surgir outro questionamento diretamente ligado às vendas como: a demanda, o potencial de mercado, a capacidade o comprometimento da equipe de vendas com as metas, entre outros (FREZATTI, 2000).

Outro fator que influencia no orçamento de vendas é o porte e a atividade que a empresa desempenha no mercado, por esse motivo, ele é considerado um orçamento complexo, pelo fato de que se trata de um orçamento específico para cada tipo de empresa, o orçamento de vendas deve ser elaborado de acordo com a capacidade de produção, porte e disponibilidade de produtos que a mesma está disposta a inserir no mercado (FREZATTI, 2000).

É de extrema importância considerar os seguintes requisitos para a elaboração de um orçamento de vendas, ele deverá constar as unidades monetárias e físicas, a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida, deve conter o preço de venda por unidade, bem como a estimativa de receita por produto. Também, é importante frisar que um dos elementos mais consideráveis do orçamento de vendas é o da assertividade, pois o mesmo serve como um instrumento de gestão e controle para a organização (FREZATTI, 2000).

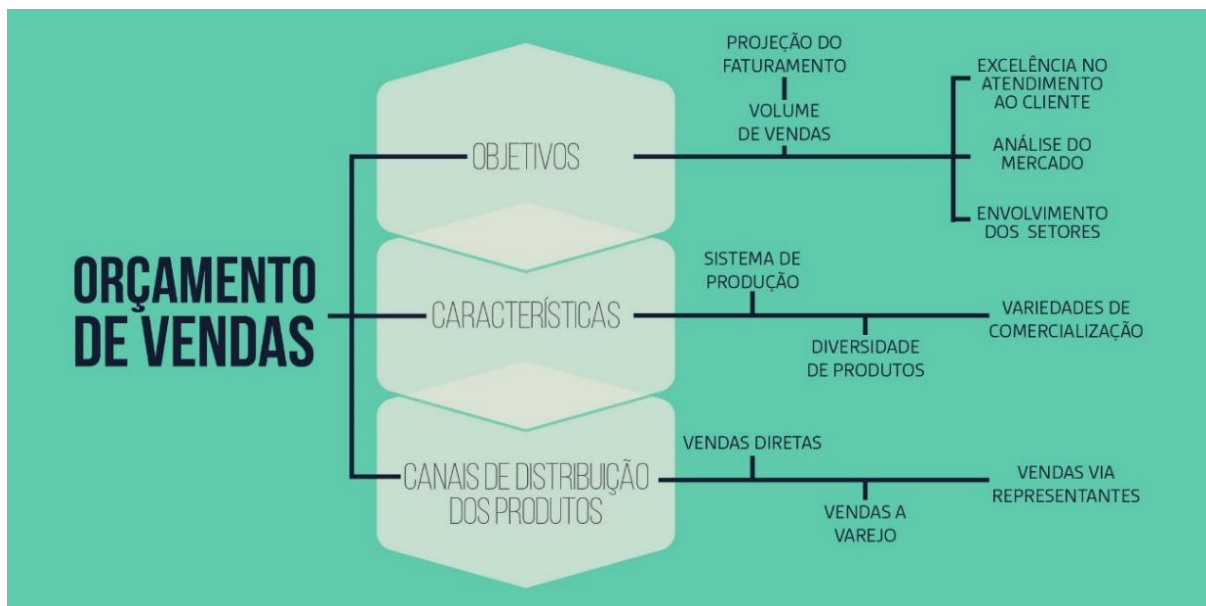
O orçamento de vendas também deverá ser elaborado estipulando-se uma meta de crescimento realizável, visto que a empresa almeja a geração de lucros para futuros investimentos e expansão, para tanto, faz-se necessário o treinamento da equipe, estimulando-a para que se atinjam as metas pré-estipuladas, garantir o total acesso dos clientes a informações de novos produtos que estão sendo dispostos pela mesma, inclusive devem ser definidos os canais de distribuição dos produtos, ponto este que fica condicionado as características do mesmo, como o peso, a durabilidade, a fragilidade, entre outros (MCGUIAN; MOYER; HARRIS, 2006).

Todos os tipos de orçamentos, em especial no orçamento de vendas, devem ser claros e objetivos, para que todos que dele utilizarem possam tirar informações concretas e precisas,

possibilitando assim correções e tomadas de decisões com maior agilidade, o que garantirá um bom desempenho as atividades da organização.

No infográfico a seguir é possível identificar os objetivos, as características e os canais de distribuição que são peças fundamentais do orçamento de vendas (MCGUIAN; MOYER; HARRIS, 2006).

Figura 2: Infográfico dos objetivos, características e canais de distribuição dos produtos em um orçamento de vendas.



Fonte: MCGUIAN; MOYER; HARRIS, 2006.

3.1.2. ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento das despesas operacionais é de grande importância nas organizações, essa é uma ferramenta de gestão administrativa que vai possibilitar as estimativas das despesas de vendas, administrativas, financeiras e tributárias de uma empresa em um determinado período. O orçamento das despesas operacionais tem alguns objetivos a serem atingidos, como, saber antecipadamente como a organização poderá reduzir, modificar ou alterar os gastos, saber futuras saídas de caixa que a organização terá avaliar o montante das despesas que estão relacionadas às metas estabelecidas, saber o impacto dessas nas finanças da empresa, com tudo o comitê orçamentário terá como instrumento as projeções para verificação do custo-benefício que terão durante a elaboração do orçamento das despesas (PADOVEZE, 2005).

Para que seja alcançado com êxito, há dois fatores muito importantes a serem seguidos e que não podem ser deixados de lado, pois comprometem na rotina do planejamento orçamentário das despesas operacionais, estes são a abrangência da peça orçamentária e qualidade das informações que integrarão o orçamento. Segundo Padoveze (2005, p.135), "É a parte mais trabalhosa do orçamento, pois consiste em elaborar pelo menos uma peça orçamentária para cada setor da empresa, sob o comando de um responsável", na projeção das despesas operacionais devem ser observadas todas as áreas como administração de tributos, vendas e finanças, todas as despesas devem ser analisadas para determinar se vão ser ou não ser incluídas na formação do orçamento das despesas operacionais. A comunicação entre gestores e todas as áreas da empresa são muito importante para concluir com sucesso o sucesso almejado.

Como dito acima a despesa operacional é composta por alguns componentes como despesas administrativas, vendas, tributárias e financeiras, saber o que são essas despesas é essencial na formação da projeção das despesas operacionais, sendo analisadas abaixo cada uma delas:

- Despesas Administrativas: são os custos fixos e indiretos de uma organização, esses custos não estão ligados diretamente com a produção, assim, não sofrem alterações relevantes, geralmente essas despesas estão relacionadas com a área administrativa, elas ocorrem de forma

periódica e contribuem e beneficiam os setores da empresa. Para projeção dessas despesas algumas ações devem ser vistas tais como: se houver algum tipo de alteração nas metas o comitê responsável deve atualizar o montante de despesas, sempre apoiar todos os setores da entidade na autogestão. Alguns exemplos de despesas administrativas são alugueis, água, energia elétrica, salários, indenizações, rescisões, depreciações, locação de maquinário, até mesmo assinaturas de jornais, revistas são denominados como despesas administrativas;

- Despesas com Vendas ou Despesas Comerciais como também são conhecidas ocorrem em momentos diferentes são elas antes, durante/após as vendas se consumirem, a classificação dessas despesas são por ordem de importância no planejamento, despesas com locação de imóveis para escritório, gratificações para a equipe de venda, despesa com publicidade essas são apenas alguns exemplos de despesas com vendas;

- Despesas Tributárias são todos os gastos com o pagamento sobre impostos, incluindo o valor do tributo e também inclui os valores com eventuais multas ou penalidades, independente se forem por atraso ou incorreção no valor devido, as alíquotas desses impostos variam de estado de federação e também podem variar de acordo com do regime tributário da empresa, o orçamento das despesas tributárias tem por objetivo ter uma estimativa de quanto a empresa pagará com tributos, este orçamento possibilita para a empresa fazer as provisões necessárias, algumas despesas tributárias de maior relevância são PIS/COFINS, IPI, ICMS, ISSQN, Taxas sobre licenças de uso de água, Imposto de Renda, CSLL dentre outros, com as projeções dessas despesas os gestores vão ter a estimativa de tributos e taxas que a entidade deverá recolher em um determinado período;

- Despesas Financeiras a elaboração do orçamento dessa despesa está vinculada as necessidades que a entidade tem de conseguir recursos para alavancar novos projetos ou até mesmo para o capital de giro, esta despesa representa os juros a serem pagos aos credores oriundos sobre empréstimos e financiamentos que ela contraiu, o orçamento dessas despesas tem como objetivo projetar o desembolso de caixa que serão utilizados para quitação destas despesas, alguns exemplos dessas despesas são os juros, IOF (Imposto incidentes sobre as Operações financeiras), taxas de abertura de crédito, correções e atualizações monetárias dentre outras (PADOVEZE, 2005).

Com tudo podemos ver que o Orçamento das Despesas Operacionais é o conjunto das despesas que a organização deverá incumbir-se pelo período determinado na projeção, o

conhecimento da estrutura da empresa e sobre o mercado em que atua são fundamentais para a elaboração dos orçamentos.

3.1.3. ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Tabela 1: Demonstração do Resultado e perspectivas (Reais Mil).

DRE (Reais Mil)	2018	2019	2020	2021
Receita Bruta	15.590.444	16.463.508	17.615.954	18.672.911
(=) Receita Líquida	15.590.444	16.463.508	17.615.954	18.672.911
(-) Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-11.053.022	-11.853.726	-12.771.567	-
(=) Resultado Bruto	4.537.422	4.609.782	4.844.387	5.228.415
(-) Despesas Operacionais	-3.455.871	-3.512.654	-3.536.402	-3.764.459
(=) Lucro Operacional Líquido	1.081.551	1.097.128	1.307.985	1.463.956
Receitas Financeiras	133.929	131.655	183.117	190.314
(-) Despesas financeiras	-428.617	-421.804	-508.806	-557.767
(=) Lucro Final Projetado	786.863	806.979	982.296	1.096.503
(-) Provisão para Imposto Renda	-189.434	-193.674	-235.751	-263.160
(=) Lucro final Projetado após o I.R.	597.429	613.305	746.545	833.343
Lucro Básico por Ação	3,16200	3,24500	3,95000	4,41000
Lucro Diluído por Ação	3,13700	3,22000	3,92000	4,37000

Fonte: RODRIGUES, 2018.

Após alguns períodos de decepção no mercado varejista, podemos ver que em 2018 o mercado teve crescimento em suas vendas, com o conjunto de indicadores econômicos melhores, tivemos uma perspectiva positiva pra o ano de 2019, segundo CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), isso foi motivado pelo maior ritmo de atividade econômica e pelo consumo das famílias no PIB, que mantiveram as vendas no varejo em alta, além da projeção, pela CNC, de alta de 5,6% no volume de vendas do varejo ampliado e de 3,0% no conceito restrito, a baixa inflação e juros efetivos menores. Seguindo esses dados a projeção elaborada na DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) foi de uma estimativa

de 5,6% no crescimento das receitas em 2019, em 2020 elaboramos uma projeção de 7% e 2021 6% essa variação acontece por conta do mercado estar instável. No orçamento fizemos as estimativas com projeções possíveis de serem atingidas, essa positividade acontece pelas expectativas feitas pelo Chefe da Divisão Econômica da CNC o Sr. Fabio que diz acreditar que são positivas, pois, o mercado de trabalho terá um aumento de 2,5%, em número cerca de 800mil vagas de trabalho que serão disponibilizadas no ano (ABRAS, 2019).

A Projeção da DRE com esses dados tem uma estimativa de crescimento de receitas positivas, em consequência desse aumento as despesas operacionais, também terão um aumento, pois, precisará de recursos para produção de produtos/serviços para comercialização. Com essas informações no decorrer do ano os gestores terão como alterar ou modificar alguns aspectos para redução de custos. Vale ressaltar que a projeção feita deve ser analisada e revisada em alguns períodos, para verificar se as projeções estão indo de acordo com o planejado, os gestores e responsáveis devem ter um comunicação aberta, para não correr o risco de eventuais problemas no orçamento.

3.2.GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Gestão estratégica de tributos é fundamental para a empresa, pois a carga tributária que a empresa irá exercer durante o ano exercício é um dos fatores que faz com que o negócio seja rentável ou não, esta gestão está diretamente relacionada com o orçamento empresarial, pois a carga tributária do exercício seguinte será projetada através do orçamento empresarial.

De acordo com o Portal Tributário (2019), existe no Brasil, em 2019 o total de 94 tributos. Além da quantidade de tributos, o contribuinte sofre com as constantes mudanças dos mesmos, sendo o Sistema Tributário Nacional Brasileiro uns dos mais complexos, constituído por mais de 250 mil artigos. Devido a essa complexidade há um enorme número de casos de litígios judiciais e de custos administrativos para as empresas com burocracia tributária (PORTAL TRIBUTÁRIO, 2019).

Em suma, o recolhimento dos tributos, tem como objetivo o financiamento do Estado, como pagamento de serviços públicos, infraestrutura, salários de servidores públicos. A forma de incidência desses tributos pode ser feita diretamente pelo Estado ou indiretamente, quando o cidadão compra um produto ou utiliza algum serviço (SILVA; FARIA, 2017).

Os principais tributos no Brasil são os Impostos que financiam as atividades gerais do Estado os principais são o ICMS e IPVA, as Taxas que são pagas pelos contribuintes quando utilizam algum serviço público e são destinadas para o funcionamento do mesmo, e as Contribuições que são destinadas para o financiamento de políticas públicas como melhorias sociais, previdência entre outros, sendo as principais contribuições são o PIS e COFINS (SILVA; FARIA, 2017).

Mesmo com toda a complexidade da legislação tributária brasileira, cada empresa precisa realizar a definição de como será a apuração dos tributos sobre sua receita, para isso é necessário fazer um estudo tributário para que essa escolha possa ser feita de forma que ocorra uma elisão fiscal, com pagamento de menores tributos, feito dentro da lei, evitando assim a evasão fiscal e até mesmo prejuízos relativos a pagamento de altos tributos. Os três tipos de regime tributário no Brasil são o Lucro Real, Lucro Presumido e o Simples Nacional, que serão apresentados no desenvolvimento do trabalho.

A empresa Magazine Luiza S.A faturou somente no segundo trimestre de 2018 o valor de R\$ 4,6 bilhões de reais, portanto ela é obrigada a realizar a apuração de seus tributos pelo regime do Lucro Real (MAGAZINE LUIZA, 2019).

3.2.1. LUCRO REAL

O lucro Real é o regime tributário para a apuração do Imposto de Renda ((IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) da pessoa jurídica. Este regime é o mais complexo, sendo determinado a partir do lucro contábil, acrescido de ajustes tanto negativos como positivos requeridos da legislação fiscal, como: Lucro (Prejuízo) Contábil, (+) Ajustes fiscais positivos (adições), (-) ajustes fiscais negativos (exclusões), (=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal do período (SILVA; FARIA, 2017).

De acordo com Artigo 193 do Decreto 1041/94:

Lucro real é o lucro líquido ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizado pela legislação tributária. A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período na escrituração mercantil, com observância das leis comerciais, inclusive no que se refere à constituição da provisão para o Imposto de Renda (BRASIL, 1994)

O Lucro Contábil, este é o lucro líquido da empresa podendo ser feito pelo regime de caixa ou pelo regime de competência, sendo basicamente o resultado do exercício que remanescer depois de deduzidas as participações, ou seja, é o lucro final da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) (SILVA; FARIA, 2017).

Para chegar ao Lucro Fiscal, valor este que será aplicado as alíquotas dos impostos, é necessário verificar o resultado apurado pela contabilidade, na qual entra as receitas e despesas conforme o regime de competência, após as adições são as despesas registradas, porém que não são aceitas como dedução do lucro ou as despesas não registradas, porém o fisco exige seu reconhecimento para fins fiscais. Já as exclusões, segue a mesma linha das adições. A partir das adições e exclusões é encontrado o lucro líquido ajustado, que nada mais é que a soma do lucro antes de IR + CSLL mais as adições, deduzidas das exclusões, podendo obter lucro ou prejuízo. Quando há prejuízo, pode haver uma compensação de prejuízos fiscais, com limitação de 30% do lucro líquido ajustado, e assim, obtêm o lucro fiscal (PÊGAS, 2017).

Esse regime é obrigatório para as empresas com despesas dedutíveis consideráveis das quais ultrapassem R\$ 78 milhões de reais de receitas totais, R\$ 6,5 milhões de reais se a medição se der em prazo inferior a 12 meses ou cujas empresas pratiquem a atividade no ramo de bancos comerciais, de investimento, de desenvolvimento, corretoras de títulos, sociedade de créditos, investidores, financeiras, empresas de arrendamento mercantil, entidade de previdência aberta, que tiveram lucros, rendimentos ou ganhos de capitais oriundos do exterior, negócios que exerçam atividade de *factoring*, empresas que possuem benefícios fiscais, com relação à redução de impostos, são obrigadas a se enquadrar nessa categoria (BRASIL, 1998).

A escolha do regime de tributação não é algo simples, devendo ser feito um estudo para que a escolha do regime tributário não prejudique a empresa, pois essa troca é feita somente no ano seguinte, ou seja, se a escolha de um regime for feita para o ano de vigência, este deverá permanecer no mesmo regime durante todo o ano, fazendo a troca somente no ano seguinte. Uma boa escolha evita que as empresas paguem valores elevados de impostos, devendo considerar se os pontos positivos compensam os negativos (CREPALDI; CREPALDI, 2014)

As vantagens desse regime tributário são: compensação de prejuízos fiscais; tributação mais justa; aproveitamento dos créditos do PIS e do COFINS; opção pela apuração trimestral ou anual; em caso de prejuízo fiscal, não há obrigatoriedade de contribuição. Já as desvantagens são: maior burocracia na gestão de documentos; maior volume de obrigações e acessórias, mesmo não dizendo respeito aos seus pagamentos; demanda um rigoroso controle contábil; as alíquotas de PIS e COFINS são mais altas, porém existe permissão dos créditos descritos na legislação (MELO, 2005).

As principais características do lucro real são as complexidades das escriturações, a sua rigidez e as responsabilidades acessórias, deve-se pagar as guias e manter sua escrituração sempre em dia, e para manter em ordem esse modelo de tributação é obrigatório ter os livros: Livro Diário, Livro Razão, Livro de Inventário, Livro de Apuração do lucro Real, Livro para Registro de entradas, Livro de Registro Contábeis, que sem esses livros a empresa corre o risco de sofrer penalizações.

Dentre os livros citados, a apuração do lucro real é feita pelo Livro de Apuração do Lucro Real (Lalur) e os impostos são recolhidos através de um Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF), e para cada imposto será gerada uma DARF sendo estas referente ao Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido

(CSLL), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (COFINS), podendo ser realizada trimestralmente ou anualmente, dependendo da viabilidade, porém são apurados mensalmente. (MELO, 2005)

O lucro Real é adotado quando a arrecadação efetiva mantiver abaixo de 32% da receita apurada no período que podem ser feitas pelo levantamento de balancetes trimestrais ou anuais. A forma de cálculo trimestral é efetuada por balanços encerrados em março, junho, setembro e dezembro, a tributação se torna definitiva, limitando a compensação dos prejuízos fiscais de outros trimestres (CREPALDI; CREPALDI, 2014).

Existem algumas alíquotas aplicáveis as empresas que tem o regime do lucro real como o PIS de 1,65%, o COFINS 7,6% e com lucro de até R\$ 20 mil reais mensais, contribuirão com alíquota de 15% de IRPJ (imposto de renda) e as empresas com lucros superiores contribuem com 25%. Já a Contribuição Social sobre lucro líquido (CSLL) a alíquota é de 9% para todos os negócios (CREPALDI; CREPALDI, 2014).

3.2.2. LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido pode ser aplicado nas maiorias das empresas não sendo permitido nas empresas com lucros maiores ou iguais a 78 milhões, não sendo permitido em empresas que tenha ramos específicos, como bancos e empresas Públicas. As empresas que se enquadram nesse tipo de regime tributário tem baixas alíquotas mensais, tributando apenas parte do faturamento bruto para os principais impostos, sendo que esses impostos podem variar pelo tipo de atividade que a empresa exerce (PÊGAS, 2017).

Existem alguns impostos principais para o lucro presumido que é o IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, e para empresas de produtos existe também o ICMS e o IPI e para os prestadores de serviços temos o ISS.

A base de cálculo das alíquotas para a Contribuição social sobre o lucro Líquido (CSLL) é de 12% da receita bruta nos atos de comércio, indústria, serviços hospitalares e de transporte. E porcentagem de 32% nas prestações de serviços (exceto serviços hospitalares e transporte), intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza (PÊGAS, 2017).

Já no que diz respeito ao imposto de renda de pessoa jurídica (IRPJ) é de 1,6% de revenda a varejo de combustíveis e gás natural, 8% no ramo de venda de mercadorias ou produtos, transporte de cargas, atividades imobiliárias, serviços hospitalares, atividades rural, industrialização de terceiros com recebimento de materiais, 16% no ramo de serviços de transporte exceção de cargas, serviços gerais com receita bruta de até 120.000/ano e de 32% para os profissionais como médicos, dentista, advogados, contadores, auditores, engenheiros, consultores, economistas e etc. intermediação de negócios administração, locação ou cessão de bens, móveis, imóveis ou direitos, serviços de construção civil e 1,6% a 32% no caso de exploração de atividades diversificada, que será aplicado sobre a receita bruta de cada atividade e suas respectivas porcentagens (PÊGAS, 2017).

Para o PIS a alíquota incidente para todos os ramos é de 0,65% e para o COFINS de 3%, incidindo sobre a receita operacional bruta com vencimento mensal. Já o IRPJ e CSLL são apurados trimestralmente, podendo ser antecipado mensalmente, porém sempre será necessário comparar os enquadramentos dos regimes tributários para fazer a melhor escolha (PÊGAS, 2017).

Os pontos positivos do lucro presumido é que ele tem baixa alíquota mensal e apenas tributa parte do faturamento bruto para os principais impostos chegando a ser mais econômico que outros regimes, e também demanda menos obrigações acessórias a serem cumpridas pelas empresas. Existem também os pontos negativos como o desconforto entre os contribuintes a impossibilidade de deduzir da base do cálculo dos tributos devidos e os custos contraídos pela empresa, se a empresa trabalhar com vendas tem que entregar o EFD ao mês, já para produtos industrializados o (IPI) e para imposto de circulação de mercadorias e serviços o (ICMS) (PÊGAS, 2017).

3.2.3. SIMPLES NACIONAL

O simples nacional é a melhor opção para pequenas empresas, tornando também possível pagar mensalmente boletos que incluem alíquotas municipais, estaduais e federais com valores fixos, com a vantagem de simplificar a apuração de valores, sendo recolhido através de uma guia chamada Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), sendo necessário avaliar a faixa de tributação que a atividade está inserida, não sendo possível toda empresa optar por esse regime tributário, pois alguns CNAES não são permitidos no Simples Nacional (PÊGAS, 2017).

A Micro e Pequenas empresas abertas recentemente o calculam de forma proporcional aos meses trabalhados, ajustando a alíquota ideal a ser paga. As alíquotas podem variar de acordo com a receita da empresa e a atividade econômica desenvolvida. Os pagamentos devem ser efetuados em dia para não serem excluídas desse regime (PÊGAS, 2017).

A partir da Lei Complementar nº 155/16 as empresas que tenham sócios como pessoa jurídica, sócio pessoa física tenha receita que ultrapasse o limite de R\$ 4,8 milhões, que exerça atividade de instituições financeiras ou equiparadas, que possua débito com os impostos e encargos geral de INSS, Receita federal, Estado e prefeituras não podem optar pelo Simples Nacional (PÊGAS, 2017).

Em 2016, através da Lei Complementar no 155/16 que entrou em vigor em Janeiro de 2018, houve algumas mudanças nos limites do faturamento dando um fôlego extra para os empreendedores, mas é necessário ficar de olho no planejamento e na previsão de faturamento para a empresa não ultrapassar o valor permitido anualmente, causando pagamento de impostos retroativos, gerando uma despesa inesperada (PÊGAS, 2017).

Anteriormente a modificação da LC nº 155/16 o limite máximo de receita bruta anual para que pequenas empresas participem do regime especial de tributação do SIMPLES NACIONAL era de R\$ 3,6 milhões e subiu para R\$ 4,8 milhões, já para ICMS e ISS o limite permanecerá no valor atual, ou seja, R\$ 3,6 milhões e para Microempreendedor Individual (MEI), a mudança no teto de enquadramento foi de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil anuais (PÊGAS, 2017).

As mudanças do Simples Nacional afetaram algumas atividades econômicas como a inclusão e a exclusão de algumas atividades sendo o arquivista de documentos, o contador/

técnico contábil e o *personal trainer* excluídas do MEI (Microempreendedor individual) e foram incluídas as categorias de micro e pequenas cervejarias e vinícolas, produtores de licores e micro e pequenas destilarias (PÊGAS, 2017).

Para calcular o valor do DAS, ou seja, o imposto que será pago mensalmente para empresas optantes pelo Simples Nacional, deve-se primeiramente verificar qual anexo da Lei Complementar 155/16 a empresa se enquadra, sendo Anexo I empresas de comércio, Anexo II fábricas/indústrias e empresas industriais, Anexo III para empresas de serviços de instalação, reparo e manutenção, agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia dentre outros pertencentes à lista do Anexo III. O Anexo IV para empresas de serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis, advocacia e o Anexo V para empresas que fornecem serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros (vide Tabelas 1 a 10 em Anexo) (NASCIMENTO, 2018).

Após verificar qual Anexo a empresa se enquadra deve-se calcular a Receita Bruta dos últimos 12 meses (RBT12) e descobrir qual faixa do anexo a mesma está incluída, nessa faixa irá conter a alíquota (Aliq) da faixa e o valor da dedução (PD). Com esses dados, basta aplicar na fórmula 1 abaixo para encontrar o valor da Alíquota Efetiva, que será aplicada sobre a receita total do mês de apuração, dando o valor do DAS a ser pago.

$$\text{Aliquota Efetiva} = (RBT12 * \text{Aliq} - PD) / RBT12, \quad (1)$$

As vantagens de se optar por esse regime de tributação é a unificação do pagamento de todos os impostos em uma única guia, gerando menos burocracia e facilidade na apuração, além de reduzir a carga tributária. Outra vantagem é a facilidade de gestão e contabilidade da empresa, pois o CNPJ é o único identificador da inscrição da empresa, não necessitando de cadastros estaduais e municipais, também a Receita Federal facilita a negociação de dívidas com parcelamentos facilitados. E para as empresas que possuem um gasto maior com folha de pagamento, esse regime é bem vantajoso, pois não são recolhidos 20% de INSS sobre o total da Folha de Pagamento como nos outros regimes tributários (PÊGAS, 2017).

Já as desvantagens do Simples Nacional é a falta de crédito cumulativos dos impostos como o IPI, ICMS, PIS, COFINS, principalmente para as empresas que tem insumo no seu

processo de industrialização essa característica é pouco vantajosa. Outra desvantagem é referente ao cálculo do imposto ser sobre o faturamento mensal da empresa, mesmo esta, por ventura, obter prejuízo, a carga tributária será a mesma. Além de não haver destaque de imposto na nota fiscal, impossibilitando os clientes de creditarem esses impostos e também há limite de exportações (PÊGAS, 2017).

A regra para a escolha desse regime tributário equivale a todos os outros, caso não ultrapasse o faturamento anual máximo de R\$ 4,8 milhões, ser Microempreendedor ou empresa de pequeno porte e cumprir os requisitos da Lei Complementar 155/16 a adesão a esse regime é facultativa, ficando ao critério do empresário decidir a tributação melhor ao seu negócio.

4. CONCLUSÃO

Conclui-se neste trabalho que o orçamento empresarial é uma importante ferramenta de gestão nas organizações. A utilização do orçamento como meio de planejar e controlar a empresa, envolvendo todos os setores como gestores, colaboradores, sócios e acionistas, permite a máxima eficiência que o mercado exige, podendo acompanhar todas e quaisquer mudanças que ocorram diariamente, adaptando-se com maior facilidade as situações diversas.

Foram abordados, ainda, quais são os fatores que influenciam na formação das projeções de Orçamento de Vendas e de Orçamento de Despesas Operacionais, que são determinantes na formação do planejamento empresarial, pois, ambos afetam diretamente a situação da empresa. Como descrito o Orçamento de Vendas auxilia as empresas a atingirem as margens de preços e qualidade o que, conseqüentemente, eleva as vendas, proporcionando aos clientes o atendimento com a máxima eficiência possível.

O Orçamento de Despesas Operacionais engloba as estimativas gerais da empresa tais como, administrativas, vendas, financeiras e tributárias em um determinado período, este orçamento auxilia as empresas na antecipação dos gastos, futuras saídas de caixa e alterações a serem feitas. Portanto, o orçamento dentro das organizações é essencial para se atingir o que ficou estipulado no planejamento empresarial, garantindo a empresa o sucesso almejado.

A projeção da DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) foi feita com a estimativa de 5,6% em 2019. Esta estimativa está de acordo com o órgão CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), logo, as projeções dos anos 2020 e 2021 foram elaboradas de forma positiva, em consequência da alta nas vendas do mercado varejista no decorrer dos anos anteriores.

A complexidade e a enorme carga tributária brasileira fazem com que haja enorme evasão fiscal e muitos processos judiciais, seja por falta de conhecimento e de assessoria especializada em planejamento tributário ou por sonegação fraudulenta de impostos. Por isso, uma boa gestão tributária em uma empresa e a escolha do regime tributário adequado, faz com que a mesma pague somente o que é devido dentro da lei, não pagando nada a mais nem a menos do que é fato.

O presente trabalho contribuiu para complementarmos o conhecimento referente às disciplinas de Gestão Orçamentária e Gestão de Tributos, ambas essenciais para o

gerenciamento de uma empresa, e aplicarmos de forma prática esse conhecimento ao analisarmos a empresa Magazine Luiza S.A, contribuindo assim com a vida profissional dos integrantes da equipe.

REFERÊNCIAS

ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, **Vendas no varejo crescem em 2018 e devem manter alta este ano, diz CNC**, Economia - Correio Brasiliense. 2019. Disponível em: <<http://www.abras.com.br/clipping.php?area=2&clipping=67315>>. Acesso em 22 de Março de 2019.

BRASIL, Decreto 1041/94 | **Decreto no 1.041, de 11 de janeiro de 1994**: Aprova o regulamento para a cobrança e fiscalização do imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza.

_____ **Lei nº 9.718, de 27 de Novembro de 1998** – Altera a legislação tributária Federal.

CREPALDI, S. A.; CREPALDI, G. S., **Contabilidade Fiscal e Tributária: Teoria e Prática**. 1. ed. São Paulo. Saraiva, 2014.

FREZATTI, F. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LUNKES, R. J., **A importância do Orçamento como ferramenta de planejamento**, ECR Consultoria. 2019. Disponível em: <<https://www.ecrconsultoria.com.br/biblioteca/artigos/controladoria-estrategica/a-importancia-do-orcamento-como-ferramenta-de-planejame>>. Acesso dia 21 de Março de 2019.

MAGAZINE LUIZA, 2019. Disponível em: <<https://ri.magazineluiza.com.br/>>. Acesso dia 27 de março de 2019.

MCGUIAN, J. R.; MOYER, R. C.; HARRIS, F. H., **Economia de empresas: aplicações, estratégia e táticas**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

MELO, J. E. S. de, **Curso de Direito Tributário**. 6. ed. São Paulo. Dialética, 2005.

NASCIMENTO, B., **Novo Cálculo do DAS – Simples Nacional 2018**. Junho, 2018. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=hHBXEG58TEA>>. Acesso dia 05 de Abril de 2019.

NASCIMENTO, B., **Entenda como funciona o Simples Nacional 2019**. EuContador, São Paulo, 2019. Disponível em: <https://eucontador.com.br/entenda_como_funciona_o_simples_nacional_2019entenda-como-funciona-o-simples-nacional-2019/>. Acesso dia 05 de Abril de 2019.

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

PAULA, G. B. de, **Orçamento Empresarial na Prática**, Treasy - Planejamento e Controladoria, 2014. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=kzOBD0K5Vos>>. Acesso dia 21 de Março de 2019.

PÊGAS, P. H., **Manual de Contabilidade Tributária**, 9. Ed – São Paulo: Atlas, 2017.

PORTAL TRIBUTÁRIO, **Tributos no Brasil**, 2019. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributos.htm>>. Acesso dia 08 de Abril de 2019.

RODRIGUES, R. B., **DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado** – Magazine Luiza S.A., 2018. Disponível em: <<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=80863&CodigoTipoInstituicao=2>>. Acesso dia 25 de Março de 2019.

SANVICENTE, A. Z; SANTOS, C. da C., **Orçamento na administração de empresas: Planejamento e controle**. 2.ed. – São Paulo Atlas, 2010.

SILVA, F. M. de; FARIA, R. A. C. de, **Planejamento tributário**, Porto Alegre: SAGAH, 2017, 190p.

VASCONCELLOS, M. A. S. de; GARCIA, M. E., **Fundamentos de economia**. Ed. esp., São Paulo: Saraiva, 2012.

ANEXOS

Tabela 1: Anexo I - Comércio está incluído lojas em geral.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.0000,00	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: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 2: Faixas percentuais de repartição de tributos Anexo I.

	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ICMS
1a	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	41,50%	34,00%
2a	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	41,50%	34,00%
3a	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
4a	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
5a	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
6a	13,50%	10,00%	28,27%	6,13%	42,10%	—

Fonte: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 3: Anexo II – Indústria incluindo nesse anexo fábricas/indústrias e empresas industriais.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.0000,00	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: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 4: Faixas percentuais de repartição de tributos Anexo II.

	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	IPÍ	ICMS
1a	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
2a	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
3a	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
4a	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
5a	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
6a	8,50%	7,50%	20,96%	4,54%	23,50%	35,00%	–

Fonte: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 5: Anexo III – Serviço incluindo os serviços de psicologia, acupuntura, podologia, academias, laboratórios, medicina e odontologia, instalação, reparos e manutenção, agências de viagens, lotérica, escritórios de contabilidade, entre outros.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.0000,00	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: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 6: Faixas percentuais de repartição de tributos Anexo III.

	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ISS (*)
1a	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50%
2a	4,00%	3,50%	14,05%	3,05%	43,40%	32,00%
3a	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
4a	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
5a	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50% (*)
6a	35,00%	15,00%	16,03%	3,47%	30,50%	–

Fonte: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 7: Anexo IV – Serviços de empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis, serviços advocatícios entre outros.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.0000,00	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: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 8: Faixas percentuais de repartição de tributos Anexo IV.

	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	ISS (*)
1a	18,80%	15,20%	17,67%	3,83%	44,50%
2a	19,80%	15,20%	20,55%	4,45%	40,00%
3a	20,80%	15,20%	19,73%	4,27%	40,00%
4a	17,80%	19,20%	18,90%	4,10%	40,00%
5a	18,80%	19,20%	18,08%	3,92%	40,00% (*)
6a	53,50%	21,50%	20,55%	4,45%	–

Fonte: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 9: Anexo V – Serviços de empresas que fornecem auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, como outros.

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

Fonte: NASCIMENTO, 2019.

Tabela 10: Faixas percentuais de repartição de tributos Anexo V.

	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ISS (*)
1a	25,00%	15,00%	14,10%	3,05%	28,85%	14,00%
2a	23,00%	15,00%	14,10%	3,05%	27,85%	17,00%
3a	24,00%	15,00%	14,92%	3,23%	23,85%	19,00%
4a	21,00%	15,00%	15,74%	3,41%	23,85%	21,00%
5a	23,00%	12,50%	14,10%	3,05%	23,85%	23,50%
6a	35,00%	15,50%	16,44%	3,56%	29,50%	–

Fonte: NASCIMENTO, 2019.