



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Elizangela F. Dionísio, RA 1012020100733

Fernanda da Silva Carvalho, RA 1012021100148

George Wilson Viena, RA 1012019200127

Helen Joice Lopes, RA 1012021100298

Paulo C. S. Raimundo, RA 1012020200285

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	14
3.2.1 LUCRO REAL	14
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	16
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	17
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	21
ANEXOS	23

1. INTRODUÇÃO

O tema que será apresentado neste trabalho de projeto integrado pontua a realidade da empresa AREZZO com estratégias de gestão orçamentárias, baseada em resultados divulgados pela empresa.

A Gestão Orçamentária tem um papel fundamental no planejamento e monitoramento dos gastos de uma empresa. Sendo possível realizar análises e manutenções ao longo do tempo.

Quais as melhores estratégias utilizadas para realizar uma boa gestão orçamentária ?

Para que possa ser realizado um melhor controle orçamentário, esta gestão é dividida em três vertentes dentro da área financeira, são elas: orçamento de vendas; orçamento das despesas operacionais e orçamento empresarial.

Ao realizar a análise da empresa, moldamos a gestão estratégica dos tributos. Monitorando os gastos através dos orçamentos e resultados da empresa, podem ser realizadas tratativas para o planejamento financeiro futuro, otimizando o uso dos recursos e buscando formas legais para reduzir custos tributários. Com toda esta análise será possível definir o regime de tributação de uma empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Arezzo Industria e Comercio S/A com registro CNPJ 16.590.234/0001-76, tem como principal ramo de atividade a industrialização e a comercialização de artigos de couro e plástico em geral incluindo bolsas, sapatos e acessórios.

Segundo site da empresa AREZZO, a mesma foi fundada em 1972 por Jefferson e Anderson Birman em Belo Horizonte, começou produzindo sapatos masculinos. O nome da empresa foi escolhido com os irmãos tendo em mãos um mapa da Itália, país que nos anos 70 exercia influência na moda mundial, os irmãos apontaram ao acaso para um lugar, que era a cidade de Arezzo, região da Toscana. Iniciaram produzindo sapatos masculinos e vendendo a lojas multimarcas e depois sapatos femininos, em seguida abriram uma loja - Gipsy, num bairro de Belo Horizonte, a Savassi, vendendo sapatos masculinos.

A ideia de boutique de sapatos deu certo, mas acabou direcionada para o público feminino, e a produção da fábrica acompanhou a demanda do mercado e em 1974 a empresa abriu sua primeira loja voltada ao público feminino.

Nos anos 90 os custos de produção se elevaram, levando os irmãos a procurar alternativas para o negócio, então desativaram aos poucos suas plantas de produção e terceirizam sua produção e focaram na administração de uma grande rede de varejo de sapatos concentrando-se no desenvolvimento de conceitos de marca e moda e nos seus canais de distribuição.

Nos anos seguintes, seguiu inovando e oferecendo produtos de qualidade e na moda. Em 2004 passou a contratar garotas propaganda famosas para alavancar a marca e lançava coleções novas em tempos menores aumento o giro de novidades em suas lojas chamando a atenção de seu público.

Em 2007 Anderson comprou a participação na empresa de seu irmão Jeferson e se uniu à empresa Schultz fundada por seu filho Alexandre em 1995, originando o Grupo AREZZO. A partir daí a empresa se diversificou em várias marcas para cobrir todos os

segmentos de calçados. Possui atualmente sete marcas no mercado: Arezzo, Schutz, Anacapri, Alexandre Birman, Fiever, Alme e Vans.

A AREZZO ingressou no mercado chinês em 2008 para vender sapatos. No país conhecido pelos produtos baratos, a marca aposta em modelos top, para consumidoras de classe média e alta. A empresa introduziu um novo layout em suas lojas, privilegiando os espaços nos quais sapatos, bolsas e acessórios são expostos como obras de arte. O objetivo é valorizar suas peças.

AREZZO se diferencia no mercado brasileiro por ter uma forte identidade de marca em um cenário dominado por produtos baratos, incluindo lojas exclusivas, esse perfil original permite à empresa trabalhar com sapatos de valor agregado como fazem as marcas estrangeiras. O público alvo da grife é a mulher contemporânea, conhecedora de moda e ciente da importância da imagem no mundo atual.

A AREZZO expandiu sua rede de lojas através de franquias e hoje conta com lojas nas mais importantes cidades do país. Sua principal meta é um relacionamento próximo com seu consumidor demonstrando sua arte de fazer sapatos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é uma atividade permanente de previsão e assertividade, devendo sofrer revisões sistemáticas no objetivo de garantir que as metas definidas sejam atingidas e superadas”.

É fundamental na análise de gastos pela empresa, com objetivo de cumprir as metas definidas.

Para o orçamento atingir resultado considerado, tem que apresentar os aspectos de objetivos, especificar as metas, participação de todos colaboradores.

O conceito Orçamentário mais utilizado pelas corporações, é o orçamento de tendências, onde dados ocorridos anteriormente, são utilizados nas futuras projeções orçamentárias.

No âmbito do Orçamento de Tendência encontramos os seguintes desdobramentos:

-Orçamento Estático;

-Orçamento Flexível;

-Budget / Forecast;

-Orçamento Contínuo;

Orçamento Estático, tem sua elaboração no volume de vendas, determina carga de atividade de cada setor, na qual impossibilita de se realizar alterações após seu planejamento, sofre prejuízo, além de estender por tempo demasiado, comprometendo alcance das metas.

Orçamento Flexível, permite alterações, sendo ajustada conforme as alterações (basicamente flutuações no volume de vendas), dos custos fixos se aplicam procedimentos tradicionais e custos variáveis pautados pelo volume de vendas.

Com alterações neste orçamento nos planos estabelecidos, dificulta a continuidade do processo de elaboração do Orçamento a saber, as projeções e estimativas nas demonstrações contábeis.

O Orçamento Budget, é anual, com variações no mercado como: reajustes projetados em energia e água, preço matéria-prima, insumos e correções estimadas para os preços de vendas.

Para sua execução é necessário que observe os dados históricos (relatórios gerenciais detalhados por contas contábeis), a expansão ou retração do empreendimento, e sua influência no orçamento de custos e despesas.

Para estas correções o responsável pelo planejamento de conhecer a fundo o negócio, a organização e as possibilidades a curto e longo prazo da alta gestão

O Orçamento Contínuo é uma excelente alternativa, na medida que constitui em um instrumento flexível, alterando característica estática, natural na construção da peça Orçamentária.

Esta modalidade de Orçamento Contínuo, possibilita a empresa trabalhar com 12 meses à frente, em suas projeções futuras.

Temos que considerar que, qualificação dos gestores, colaboradores e encarregados da execução da peça Orçamentária, é imprescindível que todos estejam comprometidos com os resultados.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Para realizar um orçamento de vendas deve-se levar em conta qual produto será vendido, fazer essa análise com antecedência pode evitar várias dificuldades no futuro.

Para elaborar um orçamento de vendas alguns itens devem ser considerados.

1. Um bom entendimento do mercado e nicho de venda, tipo de consumidor e preços dos produtos.
2. Analisar o empenho da equipe de vendas para atingir as metas de vendas.
3. Analisar as possibilidades de encolhimento e expansão do mercado.
4. Capacitar a equipe de vendas.
5. Estabelecer metas atingíveis e realizáveis no período proposto.
6. Política de vendas.
7. Lançamento de novos produtos.
8. Preços unitários dos produtos e serviços.

O grande objetivo do orçamento de vendas é um bom atendimento aos clientes com qualidade, preço e prazo de entrega. Vale lembrar que é a partir do orçamento de vendas que também será estipulado o orçamento dos outros setores, um exemplo é do setor de produção. É por meio do orçamento de vendas que a organização consegue analisar o engajamento e envolvimento de todos os setores.

As características do orçamento de vendas vai depender da atividade e porte da empresa, também outro fator importante é a variedade de produtos ou serviços que a empresa comercializa. Também no orçamento de vendas deve estar detalhado o escoamento do produto desde a produção estocagem, distribuição até os pontos de vendas.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

A despesa operacional torna-se natural e necessário para que as empresas possam cumprir com seus processos rotineiros e com as metas de crescimento, portanto o orçamento de despesas operacionais torna-se imprescindível na gestão estratégica das organizações. De acordo com SOUSA JÚNIOR (2016, p. 90), o orçamento de Despesas Operacionais "[...] é a ferramenta de gestão administrativa que possibilita a estimativa das despesas de vendas, financeira, administrativas e tributárias da empresa em um determinado período".

No Orçamento de Despesas Operacionais está a projeção de todos os gastos que as empresas terão para manter o seu funcionamento, mas o mais importante é que através dele ela pode estabelecer estratégias para redução de gastos sem prejudicar as metas. Alguns dos objetivos do orçamento de despesa é:

- Planejamento das atividades operacionais da empresa.
- Diagnosticar os motivos que resultarão em saídas de caixa no futuro.
- Avaliar as despesas necessárias às metas de crescimento.

Para que o orçamento operacional tenha eficácia ele deve abranger todas as áreas como a Administrativo, finanças, tributos e vendas.

As despesas administrativas fazem parte dos custos fixos e isso significa que praticamente não existem muitas variações de um período para o outro. Alguns dos exemplos de despesas administrativas são: Aluguel, água, energia elétrica, seguro, salários e encargos, convênios, despesas com admissão, demissão, comunicação, manutenção, arrendamentos, locação de maquinários entre outros.

O orçamento das despesas administrativas tem como base o histórico da empresa, portanto qualquer mudança nas metas operacionais ou de vendas deve ser comunicado a para que haja reajustes no montante das despesas, mas seu grande objetivo é proporcionar apoio e benefícios aos diversos setores da organização.

As despesas de vendas ocorrem em 3 momentos antes das vendas (publicidade, viagens, material promocional etc); durante a venda (salários, gratificações, comissões etc); após a venda (frete, embalagens, transporte etc). Um bom Orçamento de Despesas com vendas deve detalhar não só os três momentos que os gastos podem ocorrer (antes, durante e depois) mas também segmentar um mercado interno e externo, matriz e filiais se acaso for necessário. O mais importante do orçamento das despesas com vendas é que ele contribua com os investimentos necessários e assertivos para o aumento das vendas.

O orçamento das despesas tributárias é um fator muito importante porque faz as empresas traçarem estratégias até mesmo estudarem formas para que não pague multa ou até mesmo tenha restituições financeiras .Um grande indicador para se traçar o orçamento financeiro é a projeção das vendas com ele pode se estipular tributos e as taxas que deverão ser recolhidas.

O orçamento de despesas Financeiras consiste na projeção de todo e qualquer necessidade de desembolso para quitar a despesa. A necessidade de se elaborar uma gestão financeira é para obter capital de giro para alavancar o negócio atual ou até mesmo na prospecção de novos negócios. Contudo o orçamento de despesas financeiras deverá relacionar juros, taxas, correções, e atualizações monetárias, descontos obtidos e concedido.

Portanto, um Orçamento das Despesas Operacionais consiste na realização de todas as outras despesas (financeiras, administrativas, comerciais e tributárias) por um determinado período.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) de uma empresa real, referente ao último período publicado, deve ser feita uma projeção referente 3 (três) períodos (meses, trimestres, semestres ou anos) de suas receitas e despesas com base em alguns fatores econômicos e de mercado, os quais devem ser explicados pela equipe.

O orçamento empresarial é um instrumento importante do planejamento financeiro que permite projetar as receitas e despesas da empresa em um determinado período

O objetivo do orçamento e o mesmo para qualquer empresa ; gastar menos e aumentar seus lucros

Com esse tipo de gestão você as finanças mais organizadas e conseguirá definir metas e acompanhar a evolução da empresa

Veja como exemplo a Demonstração de resultado do exercício da empresa Arezzo (anual e trimestral)

Tabela 1 - DRE Anual da Empresa AREZZO IND. E COMÉRCIO

Demonstração do Resultado	Consolidado 01/01/2020 a 31/12/2020	Consolidado 01/01/2020 a 31/12/2020
Receita de Venda	1.590.992	1.679.235
Resultado Bruto	755.213	775.694
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	0
Resultado Financeiro	(37.551)	(18.176)
Resultado Líquido das Operações Continuadas	48.584	162.139
Lucro (Prejuízo) do Período	48.584	162.139
Lucro (Prejuízo) do Período Atribuído à Controladora	48.584	162.139

Fonte: Investing.com - <https://br.investing.com/equities/arzzo-co-on-ej-nm-income-statement>

***Pode-se perceber um aumento trimestral nos lucros da empresa**

Tabela 2: DRE Trimestral da Empresa AREZZO IND. E COMÉRCIO.

Encerramento do Exercício	Trimestral 31/12/2020	Trimestral 30/09/20220	Trimestral 30/0620202	Trimestral 31/03/20202
Receita Total	644,62	416,46	154,44	375,47
Outras Receitas, Total	-	-	-	-
Custos de Receitas, Total	328,42	2229,98	74,28	203,1
Lucro Bruto	316,19	186,49	80,16	172,37
Total de Despesas Operacionais	549,81	372,01	245,61	331,45
Despesas com vendas, gerais e administrativas	224,81	142,49	171,81	157,51
Pesquisa e Desenvolvimento	-	-	-	-
Depreciação/Amortização	-	-	-	-
Despesas com Juros (Lucro)	-	-	-	-
Despesas extraordinárias (Lucro)	0,16	0,37	18,66	1,76
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-3,57	-0,38	-19,14	-30,91
Receitas Operacionais	94,8	44,46	-91,17	44,02
Receita de Juros (Despesas)	-12,77	-1,85	-0,7	2,57
Ganho (perda) na Venda de Ativos	-	-	-	-
Outros, Líquido	-8,1	-4,99	-8,38	-3,35
Lucro Antes dos Impostos	73,93	37,62	-100,24	43,25
Provisão para Imposto de Renda	-3,12	9,68	-17,94	17,36
Lucro Líquido depois Despesas com Imposto	77,05	27,95	-82,3	25,89
Participação dos Acionistas Minoritários	-	-	-	-
Patrimônio Líquido de Controladas	-	-	-	-
Ajuste de US GAAP	-	-	-	-
Lucro Líquido Antes de Ítens Extraordinários	77,05	27,95	-82,03	25,89

Ítems Extraordinários	-	-	-	-
Lucro Líquido	77,05	27,95	-82,03	25,89
Ajustes ao Lucro Líquido	-	-	-	-
Lucro Disponível ao Acionista Ordinário Excluindo Ítems Extraordinários	77,05	27,95	-82,03	25,89
Ajuste de Diluição	-	-	-	-
Lucro Líquido Diluído	77,05	27,95	-82,3	25,89
Número Médio Ponderado de Ações - Diluído	94,97	91,07	90,89	90,89
Lucro Diluído Por Ação Excluindo Ítems Extraordinários	0,81	0,31	-0,91	0,28
Dividendos por Ações - Distribuição Primária de Ações Ordinárias	0,53	-	-	-
Lucro normalizado diluído por Ação	1,46	0,34	-0,36	0,33

Fonte: investing.com

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O Brasil apresenta um cenário tributário preocupante pois ocupa a 184ª posição no ranking se tratando de pesos de impostos e obrigações tributárias em relação ao lucro de uma empresa.

O regime tributário é o que determina os impostos a serem cobrados .

As micro e pequenas empresas enquadradas no simples nacional que apresentam um faturamento anual de no máximo 3,6 milhões terão uma alíquota de 16% e 22%.

A gestão tributária é um método que encontra meios contábeis e fiscais para reduzir o valor pago a título de tributos sobre cada operação, também conhecido como elisão fiscal (planejamento preventivo, redução de carga tributária, escolha sobre lucro real ou presumido) não pode ser confundido com evasão fiscal (sonegação fiscal e forma ilegal de se trabalhar), trabalhando desta forma a empresa so tem a ganhar.

Portanto vendo a empresa Arezzo, vemos que as lojas próprias são em média maiores que as franquizadas, o monitoramento é mais barato para as lojas maiores com um faturamento médio de 5,2 milhões, as lojas próprias não se enquadram no simples nacional e as franquizadas no regime tributário Lucro presumido o que também representa uma grande vantagem em comparação com o Lucro real.

3.2.1 LUCRO REAL

O regime de tributação Lucro Real é a apuração da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) e também do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ). O cálculo do Lucro Real é realizado por um período de apuração, podendo ser feito compensações, adicionar e descontar valores, permitido por lei.

O Lucro Real é obrigatório para empresas cujo faturamento de um período de apuração anual seja superior a R \$78 milhões.

Além disso, existem ainda, ramos empresariais que, independente do lucro obtido em cada período, devem ser tributados somente pelo lucro real, como: empresas que atuam no mercado financeiro, como bancos, caixas econômicas, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliários; empreendimentos que obtiverem lucro, rendimentos ou ganhos de capital vindos do exterior; negócios que exerçam atividade de factoring; empresas que possuam benefícios fiscais, em relação à redução ou isenção de imposto (DUARTE, 2019).

Além do valor de faturamento mais elevado, o Lucro Real se difere dos regimes de tributação Simples Nacional e Lucro Presumido devido à maior complexidade na apuração, maiores margens de contribuição e impostos.

Há duas opções de período de apuração das empresas enquadradas no Lucro Real, são elas, trimestral e anual.

Segundo Scalon (2018) “se durante a apuração, houver prejuízos durante o ano, a empresa fica isenta do pagamento de impostos”.

Existem vantagens para empresas que estão inseridas no regime de tributação Lucro Real, são elas, além tributação mais justa, pode se fazer a compensação dos prejuízos fiscais e impostos de PIS e COFINS, apuração é realizada em um período de tempo maior, isenção de contribuição em caso de prejuízo no período apurado.

A empresa AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. se enquadra no Lucro Real baseado na análise do faturamento de 2019 e 2020. As apurações dos resultados são calculados e apresentados trimestralmente. Conforme apresentado (Anexos 1, 2, 3 e 4 - divulgado no site da empresa AREZZO & CO).

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

O Estado presume que uma porcentagem do faturamento é lucro. Com esse percentual, não será mais necessário comprovar para o fisco se houve ou não lucro no período do recolhimento dos impostos. O Lucro Presumido pode ser utilizado pela maioria das empresas no Brasil. Os requisitos para aderir ao Lucro Presumido são apenas que se fature abaixo de R\$78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos, como bancos e empresas públicas.

As empresas que utilizam esse regime têm alíquotas de imposto que podem variar de acordo com o tipo de atividade que exercem. As porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento. O empreendedor precisa se atentar aos impostos que precisam ser recolhidos no Lucro Presumido. A frequência pode variar entre mensal e trimestral.

Os impostos cujo cálculo é feito todos os meses aplicando-se a alíquota ao faturamento da empresa são os seguintes: Imposto Sobre Serviços: de 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado; Programa de Integração Social : 0,65%; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social : 3%.

Já o IRPJ e a CSLL vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, apenas sobre os percentuais de presunção de lucro, conforme a atividade da empresa.

O optante pelo Lucro Presumido também paga 20% de INSS sobre a folha de pagamento. Exceto as empresas listadas no anexo IV do Simples Nacional, os demais já têm esses 20% incluídos no DAS, o que pode fazer com que o Simples seja mais barato que o Lucro Presumido para quem tem uma grande despesa com folha. Para saber o quanto o INSS

está custando no Lucro Presumido, é importante fazer o cálculo do INSS para se certificar de que os impostos não ficarão muito mais caros.

Algumas vantagens são a necessidade de fazer menos cálculos e guardar menos documentos que no lucro real, menor chance de recolhimentos incorretos, se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos e alíquotas menores para PIS e COFINS

As desvantagens são que não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS, se a empresa está com uma margem de lucro menor que a margem de presunção, está pagando mais imposto do que deveria, prestadores de serviços têm margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade e quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha.

A melhor forma de garantir que a empresa não está pagando mais impostos que o necessário é avaliar o enquadramento anualmente.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado e simplificado que surgiu com o intuito de favorecer as microempresas e empresas de pequeno porte. O regime se iniciou em 1996 com a medida provisória que se tornou Lei nº 9.317/1996 e somente em 2006 foi revogada pela Lei Complementar nº123/2006.

O simples nacional surgiu com o intuito de simplificar a vida do micro e pequeno empresário no que diz pagamentos unificados para isso possibilitou alíquotas menores. As empresas que se enquadram no Simples não estão obrigadas a estabelecer esta modalidade, o que deve ser feito é um estudo para saber qual modalidade é mais vantajosa e isso vai depender da atividade, localização e outras características que a empresa apresentar um contador é a pessoa correta para fazer esse tipo de análise.

O regime comum de tributos tem que apurar e recolher cada tributo separadamente, seja ele das esferas federal, estadual e municipal . Já os optantes pelo Simples Nacional a lei Complementar nº 123/2006 unificou o recolhimento dos tributos estaduais municipais e federal em uma única guia de recolhimento do DAS.

Os tributos que são abrangidos pelo Simples Nacional, recolhidos mediante documentos únicos: IRPJ (Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica); IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados); CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido); COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social); Contribuição para o PIS/PASEP; CPP (Contribuição Patronal Previdenciária (CPP); ICMS (Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS); ISS Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza.

Alguns dos grandes objetivos do Simples Nacional é regulamentar, desburocratizar e impulsionar as Micros e Pequenas Empresas visto que ocupam uma grande porcentagem das organizações privadas.

Quadro 1 - Empresas que se enquadram no Simples Nacional

Microempreendedor individual MEI	Receita bruta anual de R\$ 81 mil.
Microempresa ME	Receita bruta anual de até R\$ 360 mil.
Empresa de Pequeno Porte EPP	Receita Bruta anual R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões.
Pequeno Produtor Rural	Propriedade com até 4 módulos fiscais ou receita bruta anual de até 4,8 milhões.

Fonte: Adaptada de https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/quem-sao-os-pequenos-negociosdestaque5,7f4613074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD

Atividades que podem optar pelo simples nacional são definidas na Lei Complementar nº 123/2006 e atualizadas pela Lei nº. 147/2014 e nº. 155/2016, e também é importante lembrar que essa lista de atividades está em constante atualização por isso a importância

consultar um contador que vai estar a par de todas as atualizações publicadas no site da Receita Federal (<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br>) lá também poderá consultar o CNAE (Consulta da Atividade Econômica) para saber se enquadra no Simples Nacional.

Alguns caso que impedem a empresa de optar pelo Simple Nacional:

- Empresas sem natureza jurídica de Sociedade Empresária.
- Sociedade Simples.
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.
- Empresário Individual.
- Tenha ultrapassado o limite de receita bruta.
- Capital participa com outra pessoa jurídica.
- Possui um sócio domiciliado no exterior.

Não podemos deixar de falar sobre o MEI que foi uma das grandes vantagens do simples nacional favorecendo o empresário individual a ter um CNPJ e a poder vender seus produtos e serviços para empresas.

O MEI foi criado em 2008, com a Lei Complementar nº128. De acordo com o portal do Sebrae o MEI foi criado “...buscando formalizar trabalhadores brasileiro que, até então, desempenhavam diversas atividades sem amparo legal ou segurança jurídica” possui um sistema simplificado para recolher os impostos o SIMEI.

Alguns dos benefícios para quem aderir ao MEI: aposentadoria; auxílio doença; auxílio maternidade; facilidade nas aberturas de contas e obtenção de crédito; emissão de nota fiscais; redução do número de impostos.

Por fim, com base no exposto acima, podemos constatar que o Simples Nacional é descomplicado e contribui para o funcionamento e crescimento das Micro e Pequenas Empresas brasileiras.

4. CONCLUSÃO

Analisando o conteúdo deste projeto, entendemos que um bom plano estratégico e orçamentário, contribuem para que os gestores possam conduzir melhor a empresa ao decorrer do ano.

Através das análises de mercado e produto, é elaborado o orçamento de vendas, visando prever uma relação de demanda de mercado com o que será fornecido. Em paralelo a isto, é elaborado o orçamento de despesas (gastos) onde são levantados os custos e despesas que serão gerados na execução do que foi considerado no orçamento de vendas. Após certo período de execução do que foi apresentado nos orçamentos, é possível analisar o impacto dos resultados obtidos.

Ao final do período de apuração fiscal, é calculado os impostos que serão tributados sobre a empresa, que pode estar enquadrada nos regimes tributários: Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional.

Contudo, ao decorrer de todo o processo de gestão estratégica e orçamentária, a empresa que analisa seus gastos e realiza um acompanhamento contábil, pode recuperar recursos financeiros para a empresa e otimizar investimentos.

REFERÊNCIAS

AREZZO&CO. Histórico e Perfil Corporativo. Disponível em: <<https://ri.arezzoco.com.br/a-companhia/historico-e-perfil-corporativo/>> Acesso em: 21 de março de 2021.

SUAFRANQUIA.COM. Portal sua Franquia, 2021. Disponível em: <<https://www.suafranquia.com/historias/arezzo/>> Acessado em: 11/04/21.

AREZZO&CO. Central de Resultados, 2021. Disponível em: <<https://ri.arezzoco.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>>. Acesso em: 27 de Março de 2021.

CONTABILIZEI.BLOG. O que é Lucro presumido? Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>> Acesso em: 21 de março de 2021.

DUARTE, Adrien Carlos. Lucro real: o que é e quais são as características desse regime. Quanto sobra, 2019. Disponível em: <<https://blog.quantosobra.com.br/lucro-real/>>. Acesso em: 27 de Março de 2021.

FARIA, F. C. A. Laboratório Contábil. SAGAH Educação S.A. 2016.

NFeDOBRASIL. Resumo dos objetivos e benefícios do Simples Nacional. Disponível em: <<https://www.nfedobrasil.com.br/2014/08/resumo-dos-objetivos-e-beneficios-do-simples-nacional/>>. Acesso em: 02 de abril de 2021.

SOUSA, J. A. W . Orçamento empresarial [recurso eletrônico] / Walter Alves de Sousa Júnior; coordenação: Pablo Rojas. – Porto Alegre : SAGAH, 2016. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>>. Acesso em 11 de Abril de 2021.

SCALON, Flavio. Regime de Tributação: Entenda o que é e quais os tipos. Blog da Soften Sistemas, 2018. Disponível em: <<https://blog.softensistemas.com.br/regime-de-tributacao/>>. Acesso em: 27 de Março de 2021.

SEBRAE. BLOG DO SEBRAE/SC. Você sabe o que é um Microempreendedor Individual - MEI?. Disponível em: <<https://atendimento.sebrae-sc.com.br/blog/voce-sabe-o-que-e-um-microempreendedor-individual-mei/#:~:text=A%20figura%20do%20MEI%20surgiu,se%20formalizaram%20como%20microempreendedores%20individuais>> Acesso em : 05. abr. 2021.

AREZZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. Disponível em: <<http://bvmf.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/ResumoEmpresaPrincipal.aspx?codigoCvm=22349&idioma=pt-br>> . Acesso em: 08 de Abril de 2021

VOGLINO. Eduardo - Resultado Arezzo (ARZZ3) 2020: Lucro de R\$ 83,2 M no 4t20 - 2020. Disponível em: <<https://comoinvestir.thecap.com.br/analise-resultado-arezzo-arzz3-4-trimestre-2020-4t20/>>. Acesso em 13 de Março de 2021

NFeDOBRASIL. Resumo dos objetivos e benefícios do Simples Nacional. Disponível em ; <<https://www.nfedobrasil.com.br/2014/08/resumo-dos-objetivos-e-beneficios-do-simples-nacional/>> Acesso em: 28 de março de 2021.

ANEXOS

Anexo 1 – Resumo de Resultados 1º Trimestre 2020

Resumo de Resultados ¹	1T20	1T19	Δ (%) 20 x 19	1T20 ex-Vans	Δ (%) 20 x 19
Receita Líquida	375.471	377.163	-0,4%	336.380	-10,8%
Lucro Bruto	172.372	172.476	-0,1%	153.883	-10,8%
Margem bruta	45,9%	45,7%	0,2 p.p.	45,7%	0,0 p.p.
EBITDA ²	64.297	54.582	17,8%	59.609	9,2%
Margem EBITDA ²	17,1%	14,5%	2,6 p.p.	17,7%	3,2 p.p.
Lucro líquido	25.888	23.141	11,9%	-	-
Margem líquida	6,9%	6,1%	0,8 p.p.	-	-

Fonte: <https://ri.arezoco.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

Anexo 2 – Resumo de Resultados 2º Trimestre 2020

Resumo de Resultados ¹	2T20	2T19	Δ (%) 20 x 19	1S20	1S19	Δ (%) 20 x 19
Receita Líquida Ajustada	175.990	393.546	-55,3%	551.461	770.709	-28,4%
Lucro Bruto Ajustado	91.311	184.331	-50,5%	263.683	356.807	-26,1%
Margem bruta Ajustada	51,9%	46,8%	5,1 p.p.	47,8%	46,3%	1,5 p.p.
EBITDA Ajustado	5.558	61.398	-90,9%	41.555	115.867	-64,1%
Margem EBITDA Ajustada	3,2%	15,6%	-12,4 p.p.	7,5%	15,0%	-7,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	(31.048)	35.558	-187,3%	(23.838)	58.624	-140,7%
Margem Líquida Ajustada	-17,6%	9,0%	-26,6 p.p.	-4,3%	7,6%	-11,9 p.p.

Receita Líquida	154.443	393.546	-60,8%	529.914	770.709	-31,2%
Lucro Bruto	80.160	184.331	-56,5%	252.532	356.807	-29,2%
Margem bruta	51,9%	46,8%	5,1 p.p.	47,7%	46,3%	1,4 p.p.
EBITDA	(72.095)	68.989	-204,5%	(7.798)	123.571	-106,3%
Margem EBITDA	-46,7%	17,5%	-64,2 p.p.	-1,5%	16,0%	-17,5 p.p.
Lucro líquido	(82.299)	40.568	-302,9%	(56.411)	63.709	-188,5%
Margem líquida	-53,3%	10,3%	-63,6 p.p.	-10,6%	8,3%	-18,9 p.p.

Resultados Ajustados: Não consideram R\$ 77,7 milhões no 2T20 relacionados aos "one offs" (elementos de natureza não recorrente), a serem explicados ao longo deste documento. Também foram excluídos eventos não recorrentes e efeitos de créditos extemporâneos no 1T20 (R\$ 28,3 milhões), no 2T19 (R\$ 7,6 milhões) e 1T19 (R\$ 0,1 milhão).

* Inclui lojas no exterior

Fonte: <https://ri.arezoco.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

Anexo 3 – Resumo de Resultados 3º Trimestre 2020

Resumo de Resultados	3T20	3T19 ¹ Ajustado	Δ (%) 20 x 19	9M20 Ajustado	9M19 ¹ Ajustado	Δ (%) 20 x 19
Receita Bruta	525.240	538.187	-2,4%	1.223.997	1.490.199	-17,9%
Receita Líquida	416.463	440.874	-5,5%	967.924	1.211.583	-20,1%
Lucro Bruto	186.487	200.670	-7,1%	450.170	557.477	-19,2%
Margem bruta	44,8%	45,5%	-0,7 p.p.	46,5%	46,0%	0,5 p.p.
EBITDA	63.123	77.102	-18,1%	104.678	187.288	-44,1%
Margem EBITDA	15,2%	17,5%	-2,3 p.p.	10,8%	15,5%	-4,7 p.p.
Lucro líquido	27.947	35.523	-21,3%	(3.250)	94.147	-103,5%
Margem líquida	6,7%	8,1%	-1,4 p.p.	-0,3%	7,8%	-8,1 p.p.

Fonte: <https://ri.arezoco.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

Anexo 4 – Principais Indicadores Financeiros 4º Trimestre 2020

Vale destacar que os resultados abaixo contemplam **apenas o mês de dezembro** do Grupo Reserva¹

Principais Indicadores Financeiros	4T20 Ajustado	4T19 Ajustado	Δ (%) 20 x 19	2020 Ajustado	2019 Ajustado	Δ (%) 20 x 19
Receita Bruta	802.283	573.729	39,8%	2.026.280	2.063.928	(1,8%)
Receita Líquida	644.615	467.652	37,8%	1.612.539	1.679.235	(4,0%)
CMV	(328.421)	(249.435)	31,7%	(846.175)	(903.541)	(6,3%)
Depreciação e amortização - Custo	(821)	(664)	23,6%	(3.249)	(2.768)	17,4%
Lucro bruto	316.194	218.217	44,9%	766.364	775.694	(1,2%)
Margem bruta	49,1%	46,7%	2,4 p.p.	47,5%	46,2%	1,3 p.p.
SG&A	(212.057)	(160.138)	32,4%	(615.568)	(584.697)	5,3%
% Receita	(32,9%)	(34,2%)	1,3 p.p.	(38,2%)	(34,8%)	(3,4 p.p.)
Despesas comerciais	(145.598)	(108.582)	34,1%	(404.532)	(368.017)	9,9%
Lojas próprias e Web Commerce	(61.317)	(33.064)	85,4%	(153.494)	(119.124)	28,9%
Venda, logística e suprimentos	(84.281)	(75.518)	11,6%	(251.038)	(248.893)	0,9%
Despesas gerais e administrativas	(49.037)	(35.462)	38,3%	(134.879)	(144.963)	(7,0%)
Outras (despesas) e receitas	(131)	1.034	(112,6%)	(3.274)	3.358	(197,5%)
Depreciação e amortização - Despesa	(17.291)	(17.128)	1,0%	(72.882)	(75.075)	(2,9%)
EBITDA Ajustado	122.249	75.871	61,1%	226.927	268.840	(15,6%)
Margem EBITDA	19,0%	16,2%	2,8 p.p.	14,1%	16,0%	(1,9 p.p.)
Lucro líquido	83.208	46.803	77,8%	87.317	140.950	(38,1%)
Margem líquida	12,9%	10,0%	2,9 p.p.	5,4%	8,4%	(3,0 p.p.)

Fonte: <https://ri.arezoco.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>