



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**GESTÃO FINANCEIRA E GESTÃO EM RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
FALCAFÉ COM. EXP. E IMP. DE CAFÉ LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO FINANCEIRA E GESTÃO EM RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

FALCAFÉ COM. EXP. E IMP. DE CAFÉ LTDA

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

AMANDA SCARAMUSSA TEIXEIRA, RA

1012020200248

LUIZ CARLOS PIZZI JUNIOR, RA

1012020200246

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	11
4. CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	14
ANEXOS	15

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho, é demonstrar a DRE de uma análise trimestral com base na última feita pela empresa no final do ano de 2020. Com ele será possível fazer uma média de custos e projeção para os próximos meses do ano de 2021.

A empresa escolhida é uma exportadora de café que trabalha sobre o regime do lucro real.

Assim, é de grande importância as análises mensais ou trimestrais para que a empresa não corra nenhum risco quando se trabalha no mercado da bolsa de valores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa a ser estudada será a Falcafé Com. Exp. e Imp. de Café LTDA, de CNPJ 04.618.562/0001-54, multinacional do grupo Fal Holdings da Arabia Saudita, um conglomerado de empresas ao redor do mundo com diversos tipos de mercados. Tem sua sede em Espírito Santo do Pinhal - SP. Empresa do ramo de exportação de cafés, que a 5 anos vem atuando no mercado interno e externo de cafés e de cafés especiais.

Seu principal produto e serviço é a compra de café cru de pequenos produtores até grandes produtores e exportá-los para empresas e torradores ao redor do mundo. A empresa também realiza venda de cafés para grandes torradores do mercado interno.

Atualmente a empresa conta com sua matriz em Espírito Santo do Pinhal - SP, e com uma filial em Ouro Fino -MG, contando também com dois armazéns para processamento e despacho de seus cafés, e realizando armazenagem de cafés para terceiros.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é um instrumento simples e prático de planejamento financeiro, é fundamental para qualquer empresa que deseja manter um bom desempenho financeiro nos anos seguintes (LUCIANO ROSENDO, 2020).

O orçamento empresarial é importante para prever como os recursos financeiros de uma organização serão aplicados em um determinado período. O gestor, ao elaborar o orçamento deve prever as receitas e as despesas que terá no futuro para planejar onde, quando e quanto de dinheiro será necessário para alcançar seus objetivos em cada período (LUCIANO ROSENDO, 2020).

Isso se trata de gestão orçamentária. A maioria das empresas fazem orçamentos mensais, trimestrais, semestrais e anuais. O ideal é ter uma visão completa do futuro, portanto, quanto maior o período, melhor (LUCIANO ROSENDO, 2020).

Com o auxílio de softwares, contábeis e financeiros, os gestores podem analisar com mais detalhes a execução do orçamento e tomar decisões mais tempestivas com dados confiáveis (LUCIANO ROSENDO, 2020).

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

A previsão de vendas é uma forma de avaliar as perspectivas futuras de vendas da empresa. Essa força de vendas depende muito do esforço dos profissionais envolvidos no controle operacional da empresa. A previsão de vendas é o início da

elaboração do orçamento de vendas que tem como base as ações de controle financeiro, mercadológico e operacional. No orçamento de vendas é indispensável a apresentação e inclusão de todas as despesas da empresa, para que a empresa enxergue e preveja o custo e determine o lucro (CARLOS EDUARDO, 2009).

O orçamento de vendas estima a quantidade de cada produto que a empresa deseja vender em um determinado período. Determina também o total da receita estimada como também deverá orçar as despesas de vendas, distribuição e administrativas. Para determinar o orçamento de vendas deve-se levar em conta fatores externos e internos. Os fatores internos são a capacidade de produção, capacidade de vendas, gestão financeira e logística de entregas. Os fatores externos são o mercado, concorrentes, política e economia externa, tecnologia e fatores sociais e culturais (CARLOS EDUARDO, 2009).

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção (GILLES B. DE PAULA, 2014).

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

- Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;
- As despesas comerciais tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda;
- As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;

- Além das despesas tributárias representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado (GILLES B. DE PAULA, 2014).

O orçamento de despesas operacionais geralmente estará relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, como alugueis, salários, etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa (GILLES B. DE PAULA, 2014).

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Conforme imagem 1 em anexo, o demonstrativo de uma análise feita pela empresa no fim do ano de 2020 referente a seus últimos 3 trimestres.

Como principal receita, a venda de cafés para o mercado externo e interno.

É possível verificar que no 2º trimestre os resultados são negativos, devido ao início da pandemia, onde os serviços globais ficaram restritos, e as vendas incapacitadas de serem concluídas e/ou embarcadas no armazém/porto.

Nos custos, as despesas operacionais se mantiveram estáveis, pois são custos fixos e fáceis de serem projetados. Os custos sobre vendas e sobre exportações aumentaram devido ao aumento da taxa do dólar em relação ao real.

O custo sobre compra de café também fica impossibilitado de diminuir, pois a empresa precisa comprar café para suprir as vendas futuras. Com ela, vem junto as comissões/custos das compras, que também se mantiveram altas.

Despesas gerais são custos variáveis que toda empresa possui, o que procuramos no máximo evitar gastos desnecessários e diminuí-la mês a mês.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O conceito de "estratégia" tem relação direta com o que fazer e de que forma direcionar as ações para se alcançar determinado objetivo, ou, como alcançar aquela meta proposta. Várias empresas trabalham com planos estratégicos voltados ao seu mercado de atuação, aos seus produtos, ao seu negócio, ou até mesmo a sua localização e localização dos seus, isso com a proposta de trazer rentabilidade e lucratividade às operações, e periodicamente atualiza essas informações aplicando ao plano a dinâmica do negócio (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

Assim, a proposta de gestão estratégica tributária das empresas, deve ter na fase de estudos e definições, a maleabilidade suficiente para acompanhar dentro dos limites da legislação, às diretrizes do plano estratégico da companhia. Importante aqui considerar que não estamos falando somente de identificar a carga tributária, estamos abordando as operações dentro de sua legalidade, que necessita considerar o momento atual e o prazo prescricional legal de questionamento por parte do órgão fiscalizador, evitando que uma suposta lucratividade hoje não se transforme em uma grande contingência amanhã (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

Também nessa fase de estudos e definições é importante que essa avaliação tributária se amolde aos planos alternativos da empresa, de acordo com os cenários propostos para o negócio. O planejamento estratégico tributário não pode ser tratado como uma proposta engessada, ele deve estar ao lado do negócio indicando os riscos e a carga tributária das operações, como comentamos acima, ele deve incorporar a dinâmica das operações dentro de sua base legal em termos de tributos incidentes (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

O termo operação, deve ser entendido de forma ampla, assim, uma aplicação financeira de certa disponibilidade, uma distribuição de juros sobre capital próprio, determina concessão de benefício aos colaboradores, a análise quanto a compra ou aluguel de uma máquina, a análise de distribuição própria ou terceirizada de produtos, devem ser analisadas e tratadas, com o mesmo rigor, em termos de análise tributária,

que a compra e venda de mercadorias, ou, a compra e a prestação de serviços (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

O estratégico para a empresa não pode ser visto de forma direcionada somente a operação, deve considerar ela (a operação), mas o patrimônio da companhia, o seu resultado, seus aspectos societários, e vários outros aspectos indissociáveis do negócio (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

O estratégico é o todo com sua graduação de importância para as operações (JORGE CARLOS BAHIA, 2019).

A empresa escolhida para o trabalho se enquadra no regime de lucro real.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é a regra generalizada para a coleta do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) (CONTABILIZEI, 2020).

Embora seja considerado um regime padrão, o lucro real possui maior complexidade em relação ao simples nacional ou lucro presumido, sendo que o processo de cálculo do lucro contábil é um pouco mais longo, envolvendo a apuração da própria empresa e os ajustes (positivos e negativos) da legislação fiscal (CONTABILIZEI, 2020).

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro (CONTABILIZEI, 2020).

A adesão ao Lucro Real torna-se obrigatória nos casos de empresas que possuem faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração, assim como também as organizações dos seguintes setores:

Setor Financeiro: Incluindo bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário;

Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira;

Factoring: Empresas que exploram atividades de compras de direitos de crédito como resultado de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços;

Empresas com benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos;

Estando todas as empresas que se encaixam no setor ou faturamento acima condicionadas a adotar esse regime tributário (CONTABILIZEI, 2020).

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados mensalmente, a empresa pagará o imposto sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro. Neste regime tributário, as empresas que excederam o valor de R\$ 20 mil de lucro por mês, devem pagar a alíquota de 10%, que incide sobre o total do valor excedente (CONTABILIZEI, 2020).

Sendo um regime tributário obrigatório para empresas com um faturamento de milhões por semestre, o lucro real é mais indicado para organizações de determinado porte, mas ainda nos casos em que a opção por ele seja uma das alternativas possíveis (CONTABILIZEI, 2020).

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 (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) (CONTABILIZEI, 2020).

A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. Com esse percentual de presunção, não será mais necessário comprovar para o fisco se houve ou não lucro no período do recolhimento dos impostos. Isso é muito bom em algumas situações, mas pode ser desvantajoso em outros casos (CONTABILIZEI, 2020).

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 (CONTABILIZEI, 2020).

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 (CONTABILIZEI, 2020).

Os impostos cujo cálculo é feito todos os meses aplicando-se a alíquota ao faturamento da empresa são os seguintes:

Imposto Sobre Serviços (ISS): de 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado;

Programa de Integração Social (PIS): 0,65%;

Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 3% (CONTABILIZEI, 2020).

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é o regime tributário mais utilizado por MEIs, micro e pequenas empresas com renda inferior a R\$ 4,8 milhões. O sistema compartilha, em uma única fatura mensal, as taxas da União, Distrito Federal, Estado e Município (CONTABILIZEI, 2020).

Sendo assim, essa modalidade de tributação torna-se mais simples (como o próprio nome sugere) do que outras, permitindo que empresas com menor faturamento possam existir legalmente de maneira menos burocrática do que as empresas que exigem um sistema mais complexo (CONTABILIZEI, 2020).

Embora exista desde 2007, através da Lei Complementar 123, sofreu diversas alterações ao longo dos anos. Apesar disso, ainda é o modelo mais simplificado disponibilizado e permite uma economia de até 80% em relação aos outros (CONTABILIZEI, 2020).

Podem optar pelo Simples Nacional:

- Natureza jurídica: precisa ser uma sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada ou empresário individual;
- Receita bruta: observar o limite máximo anual estabelecido em Lei.
 - ME: receita bruta de até R\$ 360 mil;
 - EPP: receita bruta entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões (CONTABILIZEI, 2020).

4. CONCLUSÃO

Como visto na demonstração de resultados do ano de 2020 na empresa exportadora de café, os resultados apesar de serem positivos nos dois últimos trimestres, mostram que com o impacto na economia devido ao covid-19 e alta taxas do dólar, o 2º trimestre apresentou índices negativos, que impactam trimestre a trimestre na empresa. Já os trimestres 3 e 4 mantiveram resultados quase iguais.

Desta maneira, a empresa dá importância a vendas no mercado interno visando menos gastos operacionais do que as exportações, e procurando melhores margens de clientes internacionais nas vendas para que haja menos prejuízo sobre vendas externas.

A importância desta análise trimestral é verificar como estão os resultados e fazer uma projeção para o ano de 2021, a qual está sendo projetada a primeira análise trimestral do ano de 2021.

Devido a segunda onda ter chegado na mesma época do ano de 2020, as empresas já se adaptaram melhor aos processos e conseguem trabalhar de forma remota, o que faz de grande importância manter o contato com os clientes buscando melhores margens e resultados positivos.

REFERÊNCIAS

CARLOS EDUARDO. Elaboração de orçamento de vendas. 2009. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/elaboracao-de-orcamento-de-vendas>>. Acesso em: 31/03/2021.

CONTABILIZEI. O que é Lucro Real? Entenda essa tributação e como calcular. 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>>. Acesso em: 02/04/2021.

CONTABILIZEI. Simples nacional ou Lucro presumido: Qual a melhor opção para sua franquia? 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido/>>. Acesso em: 02/04/2021.

GILLES B. DE PAULA. Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos Administrativos para sua empresa. 2014. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/>>. Acesso em: 31/03/2021.

JORGE CARLOS BAHIA. Gestão estratégica de tributos. 2019. Disponível em: <<https://www.contabeis.com.br/artigos/5365/gestao-estrategica-de-tributos/>>. Acesso em: 31/03/2021.

LUCIANO ROSENDO. O que é gestão orçamentária e qual sua importância? 2020. Disponível em: <<https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-financeira/o-que-e-gestao-orcamentaria/>>. Acesso em: 31/03/2021.

/

ANEXOS

Imagem 1:

DRE 2020			
Receitas (+)	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
c/ Vendas externas	R\$ 4.500.000,00	R\$ 7.875.000,00	R\$ 9.000.000,00
c/ Vendas internas	R\$ 300.000,00	R\$ 350.000,00	R\$ 450.000,00
Custos (-)	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
Comissão sobre Vendas	R\$ 345.600,00	R\$ 576.000,00	R\$ 624.000,00
Despesas Operacionais	R\$ 500.000,00	R\$ 500.000,00	R\$ 500.000,00
Despesas Gerais	R\$ 1.000.000,00	R\$ 1.300.000,00	R\$ 1.500.000,00
Custo sobre exportação	R\$ 560.800,00	R\$ 768.000,00	R\$ 832.000,00
Compra de café para suprir vendas	R\$ 3.000.000,00	R\$ 4.000.000,00	R\$ 5.000.000,00
Comissão sobre compras	R\$ 21.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 35.000,00
Resultados	-R\$ 627.400,00	R\$ 1.053.000,00	R\$ 959.000,00

(Análise DRE, 2020).