



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

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
**ART ANIMAL.**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**  
  
**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**ART ANIMAL.**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Diego Tavares Custodio Leal, RA 1012020100155

Emanuelly de Falco Jacintho, RA 1012020100742

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.2.1 LUCRO REAL	11
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	13
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	14
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>15</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>16</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado, temos como objetivo descrever a construção de um orçamento empresarial e uma respectiva análise sobre o regime tributário da empresa escolhida para a realização deste PI.

De uma forma mais simples iremos apresentar e resumir todo o conteúdo estudado até então, mas buscando manter a clareza para uma boa leitura e o comprometimento com o projeto.

Em Descrição da Empresa será apresentado todas as informações básicas obtidas por meio de uma conversa direta com os gestores e funcionários da empresa citada, tais como CNPJ, o mercado em que a empresa atua e seus principais produtos ao público. Logo em sequência será apresentado todo o material disponibilizado para a realização do Projeto de forma clara e objetiva.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Art Animal é uma empresa voltada para a produção de artigos têxteis para animais de estimação. A empresa conta com confecções dos mais variados modelos de roupas e acessórios para animais de estimação, sendo possível encontrar camas, almofadas e roupas, mas sempre buscando qualidade e beleza alinhada ao conforto. A empresa conta com uma produção flexível e adaptável que permite se adequar às constantes inovações e mudanças do mercado pet. Seus produtos são distribuídos para pequenos estabelecimentos de Banho e Tosa, até grandes distribuidores e atacadistas deste mercado.

Fundada no nome Rogerio Poltronieri, a empresa possui o seu nome fantasia por Art Animal e é dona do CNPJ 11.673.346/0001-77. Está localizada na cidade de Descalvado/SP e no endereço Rua 24 de Outubro n° 84 - Fundos, e a mesma está enquadrada no Simples Nacional.

## 3. PROJETO INTEGRADO

### 3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O conceito de gestão orçamentária nada mais é que o planejamento e monitoramento dos resultados financeiros de uma empresa, além disso, sua importância reflete na manutenção da empresa em seu caminho para atingir seus objetivos. Com planejamento e monitoramento, é possível realizar ajustes no orçamento sempre que houver necessidade.

Alguns benefícios são a possibilidade de avaliar previamente o retorno sobre os investimentos realizados, possibilidade de tomada de decisões mais assertivas e até mesmo prever a necessidade de empréstimos bancários. As etapas de uma boa gestão financeira e orçamentária são:

- **Plano Orçamentário:** O primeiro passo para uma boa gestão orçamentária é um profundo estudo sobre os dados e o histórico financeiro da empresa. Recomenda-se fazer uma projeção de contas a pagar e receber, além de uma avaliação do capital de giro. Essa estratégia também é conhecida como orçamento colaborativo ou descentralizado, exatamente por haver uma colaboração de outras partes da empresa que não sejam apenas os sócios.
- **Previsão de situações e cenários:** Após a finalização do plano orçamentário, é possível prever um cenário inicial para a análise dos stakeholders do empreendimento. Essa projeção pode ajudar a preparar a empresa para reajustar o planejamento e gestão orçamentária caso necessário. Assim, haverá estratégias para lidar com cada uma dessas situações.
- **Análise e acompanhamento orçamentário:** O próximo passo da gestão orçamentária é fazer um acompanhamento estratégico de resultados. A análise pode ser feita através de relatórios, análises gráficas e indicadores de

desempenho. Essa visão ampliada dá a oportunidade de corrigir pontos de atenção e alinhar a estratégia do negócio.

### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

Também conhecido por Projeção de Receitas, Planejamento de Vendas e Previsão do Faturamento, o Orçamento de Vendas tem a finalidade de determinar a quantidade do valor total dos produtos a vender, bem como calcular os impostos, a partir de projeções de vendas elaboradas pelas unidades de vendas e/ou executivos e especialistas em Marketing. Esse orçamento é complementado com o Orçamento de Despesas de Vendas.

Para isso, considera-se o histórico comercial da empresa e sua situação econômica, além dos impactos gerados no público consumidor. Em muitos casos essa projeção é usada para guiar as metas de fechamentos mensais, trimestrais, semestrais ou anuais.

Estruturando todas as etapas do orçamento de vendas, é possível mensurar e confirmar algumas das informações a seguir:

- Se os custos gerais irão permitir uma margem positiva;
- Como o Fluxo de Caixa se manterá positivo durante todo o período;
- Se o estoque é suficiente;
- Se haverá sobras em dinheiro para remunerar sócios e realizar possíveis novos investimentos, etc.

As etapas do orçamento se dão pelos seguintes detalhes:

**1.** Escolha dos dados de base - A primeira etapa é a definição dos dados que servirão de base para o cálculo, e o histórico de vendas costuma ser o mais usado para esse caso pois conta com dados exatos de uma empresa.

2. Separação do orçamento em partes - É necessário separar as informações essenciais para a estruturação dos cálculos. Algumas das mais usadas são os preços praticados, perfil do público consumidor e volume de vendas.

3. Estudo das mudanças do mercado - Se estuda as variações no nicho de atuação da empresa.

4. Cálculo das projeções - Considera-se dados do histórico, porcentagens de crescimento, encolhimento ou expansão do PIB. São três cenários que deverão ser estruturados: um pessimista, um realista e um otimista.

5. Determinação das metas de vendas - Essa etapa é a mais delicada, isso porque envolve estratégias em nível tático e operacional, sendo obrigatório a teoria estar alinhada à sua prática. Basicamente, o gestor deverá definir o volume total de vendas necessárias para manter seu negócio estável.

6. Definição dos recursos auxiliares - O gestor deverá considerar o uso de materiais impressos e digitais, ferramentas de marketing, pesquisas terceirizadas, treinamentos de capacitação e assim por diante.

7. Execução do plano e acompanhamento - A última etapa se dá a execução e o controle, dando assim o início ao cronograma.

Com base nessas informações será possível entender melhor todo o processo envolvido para uma boa organização durante o empreendedorismo.

### **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPEAS OPERACIONAIS**

A Gestão Financeira é indispensável para qualquer empresa, pois é um fator muito importante para entender as diferenças entre as despesas operacionais, não operacionais e pré-operacionais. Mas o que são essas despesas?

Reunindo informações que foram estudadas e pesquisadas, podemos entender que as despesas operacionais são todos os custos de uma empresa que não se relacionam à produção de um produto. Assim, podemos entender que essas despesas são os custos para manter o negócio em ótimo funcionamento.

Algumas despesas encontradas e importantes para se comentar são:

1. **Despesas Administrativas:** São as despesas relacionadas à operação do negócio que não estão diretamente associadas aos processos de venda.
2. **Despesas Comerciais:** São os custos referentes aos processos de vendas realizados pelos colaboradores e os materiais necessários para essas atividades.
3. **Demais despesas:** São as que não se enquadram nas demais categorias, em geral são custos específicos da empresa e podem não ser tão comuns em outros setores. Em geral, valores como campanhas de marketing e salários dos colaboradores são pagos em quantias iguais todos os meses. Mas outros como contas de água e de energia, por exemplo, podem ser diferentes mês a mês.

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Conversando com os colaboradores da empresa, foi obtido informações de um trimestre e chegamos somente aos seguintes resultados apresentados a seguir:

Receitas 2021	Janeiro	Fevereiro	Março	Total
Vendas - Consumidor	678,30	339,00	407,00	1.424,30
Vendas - Comércio	1.197,30	6.794,50	4.404,82	12.396,62
Vendas - Distribuidores	3.346,26	14.922,77	10.672,58	28.941,61
Vendas - Comissionadas	7.544,00	8.554,37	10.844,77	26.943,14

	12.765,86	30.610,64	26.329,17	69.705,67
<b>Despesas 2021</b>	<b>Janeiro</b>	<b>Fevereiro</b>	<b>Março</b>	<b>Total</b>
Fornecedores	7.062,89	12.830,76	13.235,68	33.129,33
Comissões de Vendas	754,40	855,44	1.084,48	2.694,31
Proventos (salários, férias, 13º etc.)	4.162,00	4.580,00	4.757,00	13.499,00
Escritório de contabilidade	150,00	150,00	150,00	450,00
Frete (transportadoras)	394,30	674,09	266,39	1.334,78
Manutenção	50,00		85,00	135,00
Aluguel (oportunidade)	1.000,00	1.000,00	1.000,00	3.000,00
Impostos Simples Nacional	574,46	1.377,48	1.184,81	3.136,76
Água	17,00	17,00	17,00	51,00
Energia Elétrica	183,06	208,65	188,61	580,32
Despesas de viagem	330,00	420,00	390,00	1.140,00
<b>Total despesas</b>	<b>14.678,11</b>	<b>22.113,42</b>	<b>22.358,97</b>	<b>59.150,50</b>

<b>2021</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Janeiro</b>	<b>Fevereiro</b>	<b>Março</b>
Magma Tecidos	3.726,65	3.726,65		
ENZOTEX COMERCIO DE TECIDOS	1.050,00		1.050,00	
VITORIA TEXTIL	6.202,00	1.932,00	4.270,00	
Tecelagem Vila Americana	4.640,00			4.640,00
Tecidos Salim e Daniel (plush)	1.404,24	1.404,24		
Plascony Ind. de Plásticos	1.182,78			1.182,78
Dinatec espuma	13.858,06		7.035,16	6.822,90
Nadimar Embalagens	425,60		425,60	
VS Espumas	540,00			540,00
Bling - Sistema Gestão e Vendas	150,00	50,00	50,00	50,00

<b>TOTAL</b>	<b>33.129,33</b>	<b>7.062,89</b>	<b>12.830,76</b>	<b>13.235,68</b>
--------------	------------------	-----------------	------------------	------------------

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Segundo estudos realizados foi possível chegar à conclusão de que o Brasil possui a maior carga tributária do mundo, e outro estudo realizado pelo IBPT identificou que essa alta tributação também afeta produtos básicos como água e alimentos. Algum exemplo que podemos descrever é que os impostos podem corresponder a 80% do preço de uma mercadoria, isso se dá a gasolina que tem uma carga tributária de 56,09% e a energia elétrica com 48,28% segundo especialistas.

Pesquisando sobre os impactos da carga tributária nas empresas pudemos chegar à informação de que uma empresa precisa pagar diferentes tipos de impostos federais e ainda estaduais e municipais, são exemplos o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e o ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza).

Um ponto negativo dessa alta carga tributária se dá pelo setor financeiro e contábil exausto, impactando no tempo necessário para a equipe contábil fazer o cálculo correto de tributos e pagamentos dos mesmos. Atualmente há um total de 63 tributos e 97 obrigações acessórias, e é por esse motivo que existe uma discussão sobre uma reforma tributária no Brasil.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

A partir do conteúdo estudado podemos dizer com certeza a diferença entre os regimes tributários em que uma empresa pode se enquadrar.

O Lucro Real é um regime de tributação com cálculo do IRPJ e CSLL feito com base no lucro real de sua empresa e ajustes previstos em lei.

O empreendedor que opta por este regime é de suma importância utilizar um controle preciso sobre as rendas e despesas do seu negócio, sendo assim, é possível calcular com maior precisão o lucro e tributos a serem pagos. Além disso, caso a empresa apresente prejuízo fiscal ao longo do período, não será necessário pagar os tributos sobre o lucro.

Mas afinal, quem pode se enquadrar nesse regime tributário? Segundo a legislação algumas empresas de setores específicos são obrigadas a se enquadrar nele, são elas:

- Empresas do mercado financeiro. Ex: Bancos, Instituições Financeiras, Sociedades de Créditos Imobiliários, e outros.
- Empresas de lucros, rendimentos e ganhos de capital oriundos vindo de fora do país.
- Empresas com benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos.
- Empresas exploradoras de atividades de assessoria mercadológica, creditícia, gestão de crédito (factoring);
- Empresas com Receita Bruta acima de R\$78 milhões devem obrigatoriamente adotar o Lucro Real.

E pesquisando mais a fundo sobre as vantagens deste regime, encontramos alguns:

- Tributação mais justa;
- Compensação de prejuízos fiscais;
- Possibilidade de aproveitar créditos do PIS e Cofins;
- E a desobrigação de pagar os tributos sobre o lucro quando apresentado o prejuízo fiscal.

### 3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Depois do Simples Nacional, o Lucro Presumido é o regime tributário com mais empresas enquadradas no Brasil, mas isso ocorre por ele estar na segunda melhor opção de regime tributário.

Ele tem esse nome pelo sistema dos seus principais impostos federais, no caso, IRPJ e a CSLL. As alíquotas para as atividades de lucros em IRPJ são:

- 1,6% do faturamento para revenda de combustíveis e gás natural.
- 8% Regra Geral.
- 16,0% Empresas de serviços de transporte que não sejam de cargas.
- 32,0% para prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, etc.

No caso de CSLL, são:

- 32% para empresas de prestação de serviços gerais, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis e imóveis.
- 12,0% Regra Geral.

Existe um valor mínimo para adotar esse regime, sendo assim, algumas empresas não podem optar por ele independente do seu ramo de atividade ou seu faturamento.

De qualquer forma existem vantagens e desvantagens. A vantagem é que, por ser mais simples, não é preciso apurar o lucro exato que a companhia teve. Por outro lado, pode acontecer de que a empresa pague mais impostos do que o necessário, principalmente quando a margem de lucro for menor do que aquela presumida na Receita Federal.

Uma grande diferença entre o Lucro Presumido e o Lucro Real é que, no Lucro Real a tributação é calculada sobre o lucro líquido do período.

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Regime Simples Nacional foi criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltado especialmente para as micro e pequenas empresas, incluindo os microempreendedores individuais (MEIs). Esse regime surgiu com o objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários criando um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outras facilidades disponíveis.

Porém, nem todas as empresas podem optar pelo enquadramento deste regime por diversos fatores: Faturamento, Atividades, Tipo de Empresa e Constituição Societária. Uma de suas principais regras é o porte a ser definido pelo faturamento da empresa.

São permitidos somente Microempresas com até 360 mil reais de faturamento nos últimos 12 meses e Empresas de Pequeno Porte com faturamento entre 360 mil reais a 4,8 milhões nos últimos 12 meses.

Uma das vantagens para quem opta por esse regime é a tabelas de alíquotas reduzidas de impostos, na qual são calculadas de acordo com o faturamento do negócio, além da contabilidade simplificada e com menos declarações em relação aos outros regimes. Além disso, as vantagens e benefícios desse sistema são:

- Pagamento de imposto unificado - sendo necessário pagar somente uma guia de imposto, a DAS.
- Tributação - Várias atividades são menos tributadas em relação ao Lucro Presumido.
- Certificado Digital.
- Facilitação de Regularização.
- Contabilidade Simplificada.

A empresa escolhida para a realização deste trabalho faz parte deste regime tributário.

## 4. CONCLUSÃO

Em uma conversa entre a dupla, chegamos à conclusão de que o desenvolvimento deste projeto foi onde mais tivemos dificuldades até o momento e período estudado. Entre essas dificuldades, podemos citar a falta de comunicação com a organização da empresa mesmo que tenhamos contato direto e estar presente em nossa rotina.

Além disso, houve dificuldades também para obtenção de informações importantes para a realização do mesmo.

Fora isso, os conteúdos estudados para esse projeto são muito interessantes e tivemos a oportunidade de aprimorar conhecimentos e até mesmo buscar informações desconhecidas por nós até o momento.

## REFERÊNCIAS

AMARAL, Yasmin. **Carga Tributária no Brasil e o impacto nas empresas**; Disponível em:

> <https://arquivei.com.br/blog/carga-tributaria-brasil-impacto-nas-empresas-tf/>

Acesso em 04 de Abril de 2021.

Equipe TOTVS. **Conceito de gestão orçamentária e como implementá-la**; 05 de Dez. de 2019. Disponível em:

> <https://www.totvs.com/blog/negocios/gestao-orcamentaria/>

Acesso dia 10 de Abril de 2021.

GULARTE, Charles. **Simples Nacional: O Que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2021**, 10 de Mar. de 2021. Disponível em:

> <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>

Acesso em 20 de Março de 2021.

Redação Nubank. **Lucro Presumido: o que é e como ele funciona**. 29 de Set. de 2020. Disponível em:

> <https://blog.nubank.com.br/entenda-o-que-e-lucro-presumido-e-como-ele-funciona/>

Acesso em 21 de Março de 2021.

Redação Nubank. **Lucro Real: O que é e como funciona?**. 05 de Out. de 2020. Disponível em:

> <https://blog.nubank.com.br/lucro-real/>

Acesso em 03 de Abril de 2021.

Redator Sankhya. **Gestão e Estratégia**; 12 de Maio. Disponível em:

>

<https://www.sankhya.com.br/blog/despesas-operacionais/#:~:text=As%20despesas%20operacionais%20s%C3%A3o%20todos,manter%20o%20neg%C3%B3cio%20em%20funcionamento.>

Acesso em 11 de Abril de 2021.

Xerpay. **Quais são e como funcionam as etapas do orçamento de vendas?**; 01 de Set. de 2020. Disponível em:

> <https://www.xerpa.com.br/blog/etapas-do-orcamento-de-vendas/>

Acesso em 09 de Abril de 2021.