



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**Administração de Empresas**  
**Processos gerenciais**  
**Tecnologia em Marketing**

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**NESTLE BRASIL LTDA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**Administração de Empresas**

**Tecnologia em Marketing**

**Processos Gerenciais**

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**NESTLE BRASIL LTDA**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Eduarda Martins, RA 1012020101005

Jéssica Borges Hygino, RA 1012020101068

Helivelton Ferreira Morelli, RA 1012020100608

João Pedro Godoi Dos Santos, RA 1012020200207

Luís Antônio Barion, RA: 1012020100012

Marcela Paula de Castro Serafim, RA 1012020200005

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2021

# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	11
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	17
3.2.1 LUCRO REAL	18
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	21
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	22
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>25</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>26</b>

## **INTRODUÇÃO**

O presente projeto tem como foco principal analisar como vem sendo a gestão orçamentária dentro da empresa Nestlé, e também sua gestão estratégica de tributos envolvendo temas como, orçamento de vendas, orçamentos de despesas operacionais, lucro real, lucro presumido e simples nacional.

Visando discutir a importância desses seguintes índices dentro da empresa de modo geral, para que a mesma possa ter possíveis projeções futuras para seu desenvolvimento e expansão dentro do mercado atual.

O projeto explicará os principais pontos fundamentais para uma boa gestão empresarial, por meio de demonstração do DRE, gestão orçamentária para que a empresa possa automaticamente ter uma visão mais ampla do que realmente ela precisa ou não para continuar sendo destaque dentro do mercado brasileiro. Mesmo tendo um ramo de atividade altamente competitivo.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa escolhida é denominada pela razão social NESTLE BRASIL LTDA, sob o CNPJ 60.409.075/0001-52. Seu nome fantasia é Nestlé e a data de abertura é 29/08/1966.

Está situada no endereço: Avenida Avenida Doutor Chucri Zaidan, 246. Bairro: Vila Cordeiro. Cidade: São Paulo. CEP: 04.583-110. O contato de telefone é: (11) 5508-4400.

A situação da empresa é ativa, sendo do tipo Matriz. A Natureza Jurídica é 206-2 - Sociedade Empresária Limitada e seu Capital Social 463707038.00.

Sua **atividade econômica principal** é a 10.99-6-99 - Fabricação de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente. E suas **atividades secundárias** são: 02.30-6-00 - Atividades de apoio à produção florestal; 10.52-0-00 - Fabricação de laticínios; 10.82-1-00 - Fabricação de produtos à base de café; 25.91-8-00 - Fabricação de embalagens metálicas; 46.23-1-09 - Comércio atacadista de alimentos para animais; 46.37-1-01 - Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel; 46.39-7-01 - Comércio atacadista de produtos alimentícios em geral; 46.44-3-01 - Comércio atacadista de medicamentos e drogas de uso humano; 46.46-0-01 - Comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria; 46.49-4-08 - Comércio atacadista de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar; 46.49-4-09 - Comércio atacadista de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar, com atividade de fracionamento e acondicionamento associada; 46.49-4-99 - Comércio atacadista de outros equipamentos e artigos de uso pessoal e doméstico não especificados anteriormente; 46.91-5-00 - Comércio atacadista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios; 47.29-6-99 - Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente; 64.63-8-00 - Outras sociedades de participação, exceto holdings; 77.39-0-99 - Aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador.

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

A gestão orçamentária é muito importante para todas as empresas independente do porte ou do segmento, pois isso abrange três relatórios, ou seja, três visões complementares.

Sendo assim o primeiro de tudo para aplicar uma gestão orçamentária você precisará de uma DRE (demonstrativo de resultados do exercício), logo em seguida de um Balanço patrimonial com ativos e passivos, orçamento de despesas entre outros, para possíveis projeções de como ela irá se comportar durante um determinado período, e quais serão as tomadas de decisões a partir disso.

De acordo com esses seguintes passos a ser exercido conseqüentemente os dois juntos DRE e Balanço patrimonial, se tem o fluxo de caixa, ou seja, é onde vai realmente saber se a operação está tendo resultados, se está crescendo, se vai precisar fazer investimentos, se a empresa precisa financiar, ou que valor que ela irá financiar.

Essas três peças juntas citadas acima, é que forma uma visão um pouco mais complexa de uma gestão orçamentária, o orçamento de uma empresa tem que ser sempre em cima dessas fundamentais peças, para se ter uma clareza de informação e uma riqueza de detalhes possibilitando assim uma chance de sucesso cada vez maior, tendo objetivos e metas mais assertivas, e contudo, tendo um engajamento de sua equipe para o desenvolvimento e crescimento.

### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

Orçamento de vendas é um plano de vendas futuras da empresa, ou seja, uma meta, objetivo, uma provisão a ser cumprida por um determinado período de tempo. Tendo como principal função a determinação do nível de atividades futuras da empresa.

Na elaboração do orçamento de vendas, estima-se os valores que serão necessários para a atividade comercial no período projetado. O orçamento de vendas compreende fundamentalmente alguns fatores, tendo todo um processo e etapas a ser seguido conforme relatado abaixo:

Diagnóstico da empresa;

Defina os objetivos e metas;

Liste os gastos e demais despesas;

Margem de contribuição;

Investimentos;

Carga Tributária;

Projeção;

Análise dos resultados.

O orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresa, para determinado período de tempo. Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos

em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando (SANVICENTE; SANTOS, 1995, p. 43)

### **1) Escolha dos dados de base;**

A definição dos dados que servirão de base para o seu cálculo.

O histórico de vendas costuma ser o mais usado nesse caso, já que conta com dados como o volume exato de produtos vendidos, valor de capital arrecadado, situação da praça, número de clientes conquistados, época do ano trabalhada. Considerando a linha de crescimento do negócio e incluir novas projeções de acordo com a situação do seu ramo de atuação.

### **2) Separação do orçamento em partes;**

Dividir o orçamento em partes. Ou seja, separar as informações essenciais para a estruturação do cálculo. Algumas das mais usadas são:

Preços praticados;

Perfil do público consumidor;

Volume de vendas;

Percentual de crescimento;

Aumento, sustentação ou queda do poder aquisitivo do público-alvo.

Diante disso, considera-se os valores obtidos nos anos anteriores para chegar a uma estimativa para o ano atual, sempre analisando o mesmo período do ano anterior.

### **3) Estudo das mudanças do mercado;**

Estudar as variações no nicho de atuação da empresa. Ainda que a empresa venda os mesmos produtos ou ofereça os mesmos serviços há anos, o mercado é volátil e um estudo de sobrevivência comercial deve ser realizado. Além de considerar a realidade dos consumidores, analisar a realidade do mercado. O que mudou? O que pode mudar? Há indicativos de crescimento ou queda? É um segmento de atuação que exige ajustes constantes? É uma atividade que mantém o interesse do público ou é temporário?

Questões estratégicas como essas deverão ser consideradas para que a empresa não seja pega de surpresa e comprometa sua saúde financeira.

#### **4) Cálculo das projeções;**

Projeção de demanda. Para cada uma das partes separadas na segunda etapa, deve traçar possíveis projeções de vendas. Considerando dados do histórico, porcentagens de crescimento, encolhimento ou expansão do PIB (Produto Interno Bruto), dentre outros, três cenários deverão ser estruturados: um pessimista, um realista e um otimista.

Assim, a empresa pode se preparar para lidar com as incertezas naturais deste tipo de previsão. Os três cenários apresentam estimativas do quanto o mercado poderá demandar da empresa, e não a meta que ela pretende alcançar.

#### **5) Determinação das metas de venda;**

Das etapas do orçamento de vendas esta é certamente a mais delicada. Isso porque ela envolve estratégias em nível tático e operacional. Com base nas projeções, definir o volume total de vendas necessárias para manter o negócio estável, tanto para produtos como para serviços e depois, dividi-lo entre os colaboradores do departamento de vendas.

Isso tudo sem abrir mão da performance individual e da carteira de clientes de cada trabalhador. Essencial considerar também o planejamento estratégico e seus objetivos temporais, sazonalidade do mercado, além das comissões e bonificações correspondentes.

## **6) Definição dos recursos auxiliares;**

É fato que não basta definir metas se não houver uma estrutura estratégica que sustente as operações de vendas.

A sexta das etapas do orçamento de vendas é justamente a que define os recursos necessários para colocar o plano em ação e cumprir com tais objetivos.

Considerar o uso de materiais impressos e digitais, ferramentas de automação, de marketing, pesquisas terceirizadas, treinamentos de capacitação, e assim por diante do custo de cada recurso necessário para otimizar os resultados.

Importante que as demandas em relação a outros departamentos auxiliares como marketing, financeiro, contabilidade, Recursos Humanos (RH), sejam definidas.

## **7) Execução do plano e acompanhamento.**

Organizadas as operações da equipe de vendas, é o momento de iniciar o cronograma.

Por melhor que seja um planejamento, sua eficácia só poderá ser avaliada quando as operações forem colocadas em prática. Portanto, para garantir maior proximidade com os resultados estimados, o gestor deverá acompanhar de perto o andamento da equipe e estar pronto para agir caso qualquer problema ocorra.

Uso de indicadores de desempenho, tais como número de telefonemas feitos, visitas realizadas a clientes, proposta enviadas, dentre outras, para mensurar a qualidade de suas operações de venda e preservar a saúde financeira da empresa.

Desta forma, podemos concluir que as etapas do orçamento de vendas exigem capacitação técnica e visão estratégica. Seguindo esses sete pontos fundamentais, o gestor da área de vendas da sua empresa será capaz de estruturar essa ferramenta com mais facilidade e agilidade.

Mais do que prever ganhos, as etapas do orçamento de vendas permitem estruturar operações que otimizam o alcance de metas e protejam a sobrevivência financeira do negócio no mercado. Portanto, segui-las é uma medida indispensável para qualquer organização.

O orçamento de vendas também é conhecido como Projeção da Receita, Planejamento de Vendas e Previsão de Faturamento, sendo estes uma ferramenta importantíssima que serve para calcular a estimativa de receitas que a organização, empresa, indústria, comércio espera conduzir e ter como retorno em um período;

O orçamento de vendas é um termômetro onde a empresa prevê dados estratégicos sobre o faturamento futuro; com a projeção é analisado o histórico comercial da empresa, a sua situação econômica e os impactos gerados no público consumidor, e assim por diante.

Segue abaixo um exemplo ilustrativo de uma projeção de orçamento de vendas:

## ORÇAMENTO DE VENDAS

### Exemplo Ilustrativo:

	Janeiro	Fevereiro	Março
Previsão de Vendas (Unidades)	3.000	3.500	4.000
Preço Unitário – R\$	X 80	X 80	X 80
Total de Vendas – R\$ (Receita Bruta)	240.000	280.000	320.000
Impostos (20%)	48.000	56.000	64.000
Receita Líquida	192.000	224.000	256.000

### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

A margem de lucro operacional subjacente (UTOP) atingiu 17,7%, um aumento de 10 pontos-base na base reportada e 20 pontos-base nas moedas constantes. A margem de lucro operacional (TOP) aumentou 210 pontos-base para 16,9% na base reportada.

Encerramento do Exercício:	2020	2019	2018	2017
	31/dez	31/dez	31/dez	31/dez
Receita Total	84343	92568	91439	89590
Receita	84343	92568	91439	89590
Outras Receitas, Total	-	-	-	-

Custos de Receitas, Total	42971	46647	46070	45571
Lucro Bruto	41372	45921	45369	44019
Total de Despesas Operacionais	69547	76490	77687	79434
Despesas com vendas, gerais e administrativas	25231	28286	28472	27841
Pesquisa e Desenvolvimento	1576	1672	1687	1739
Depreciação/Amortização	-	-	-	-
Despesas com Juros (Lucro)	-	-	-	-
Despesas extraordinárias (Lucro)	-508	-44	1651	4689
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	277	-71	-193	-406
Receitas Operacionais	14796	16078	13752	10156
Receita de Juros (Despesas)	-754	-865	-608	-490
Ganho (perda) na Venda de Ativos	-	-	-	-
Outros, Líquido	-120	-151	-153	-206

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O **orçamento** empresarial, define o futuro da empresa, onde se planeja o resultado financeiro das organizações; É uma ferramenta essencial onde define a projeção das receitas e despesas que permite planejar quais serão os investimentos e estratégias financeiras do próximo ano, semestre ou trimestre. Esse documento costuma ser elaborado anualmente ou mensalmente, como parte do planejamento estratégico. O objetivo primordial do orçamento é o mesmo para qualquer empresa: gastar menos do que ganha e **umentar a sua margem de lucros**.

A elaboração de um orçamento, precisa ser rico em detalhes e estimar quais serão as receitas e despesas da empresa no próximo ano, semestre ou trimestre, por exemplo. Com esse instrumento de gestão em mãos, você terá as **finanças mais organizadas** e conseguirá definir metas com base nas projeções, além de acompanhar de perto a evolução da empresa. O orçamento empresarial funciona como um mapa para **guiar suas decisões financeiras** durante os próximos meses ou no novo ano que se inicia. Ao elaborar o orçamento empresarial, os gestores conseguem fazer um **diagnóstico financeiro** do negócio a partir dos dados passados e fazer as projeções necessárias para evoluir no futuro, assumindo uma visão de longo prazo das finanças, ou seja, a organização terá uma referência confiável para acompanhar a evolução financeira da empresa e colocar seus planos em prática.

### **Elaboração do Orçamento Empresarial:**

#### **1. Diagnóstico Financeiro**

O primeiro passo para elaborar seu orçamento empresarial é fazer um diagnóstico geral da situação financeira da empresa, revisando relatórios dos últimos meses e analisar indicadores de vendas, lucros ou prejuízos, custos e despesas, faturamento, gastos com impostos, entre outros. Outro fator importante é diagnosticar em qual período a empresa teve melhor desempenho e possíveis sazonalidades de vendas, e por fim concluir se a empresa teve evolução, e qual será as decisões a serem tomadas.

#### **2. Defina objetivos para o período**

O orçamento é um instrumento de planejamento, e para se planejar você precisa saber **aonde quer chegar**, definindo os objetivos e metas financeiras da empresa como exemplo:

- Reduzir os custos fixos em 30% até o meio do ano
- Aumentar o faturamento em 10% no primeiro semestre
- Reduzir os impostos por meio de um planejamento tributário
- Aumentar o lucro bruto em 40% por meio da redução de custos variáveis e renegociação com fornecedores
- Investir em um novo produto/serviço, abertura de filial ou tecnologia.

### **3. Faça uma projeção de vendas**

A projeção de vendas é uma estimativa de quanto a empresa espera vender em um período futuro. Esse valor é importante para dar início ao planejamento, pois determina uma base financeira para projetar outros elementos como custos, despesas e investimentos. Considerar todos os **canais de venda** da empresa (loja física, loja online, redes sociais, revendedores, representantes, etc.) e todos os produtos ou serviços que constam no portfólio. Depois, será preciso calcular o **volume médio de vendas** para cada item e canal, estimando quanto a empresa deve vender no próximo ano (ou qualquer outro período desejado) com base no histórico atual.

### **4. Estime as demais receitas**

Além de projetar quanto você deve receber pelas vendas, é importante incluir qualquer outra receita esperada para o período. A maior parte da receita da empresa vem da venda de produtos e serviços (sua atividade fim), mas ela também pode receber dinheiro de aplicações financeiras, locações, cobranças de direitos autorais e de imagem, entre outros ganhos extras.

### **5. Liste todos os custos e despesas**

Depois de ter uma boa projeção das receitas, é hora de listar todos os custos e despesas esperados no orçamento empresarial. O orçamento geral do planejamento estratégico, você pode dividir os custos por **área da empresa** para facilitar a organização.

#### **6. Calcule o ativo fixo**

Também é importante que o orçamento empresarial inclua o ativo fixo da empresa, ou seja, seus bens e direitos permanentes que garantem seu funcionamento.

#### **7. Planeje os investimentos**

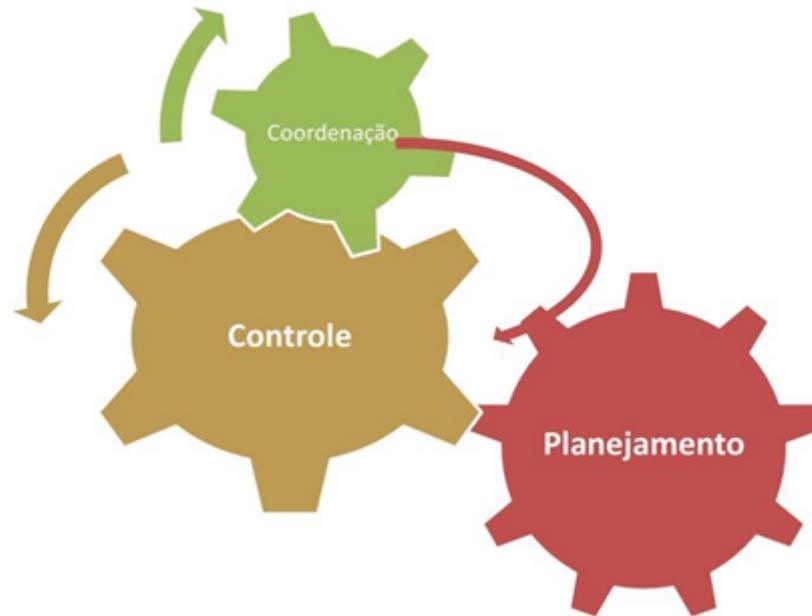
Se um dos objetivos da sua empresa é crescer, os investimentos precisam estar presentes no seu orçamento empresarial. Neste momento, listar os planejamentos para investir na abertura de uma nova filial, na compra de novos equipamentos, ampliação do quadro de colaboradores, implementação de novas tecnologias, entre outros projetos.

#### **8. Organize tudo em uma planilha ou software**

Agora que você já projetou suas receitas, custos, despesas e investimentos, só precisa organizar toda essa informação em uma planilha, software ou ferramenta da sua preferência, como mencionamos anteriormente.

Abaixo uma figura ilustrativa das finalidades do Orçamento Empresarial:

# Finalidades do Orçamento Empresarial



## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Enquanto o mundo se prepara para enfrentar uma pandemia, pode parecer um anticlímax debater reforma tributária no Brasil, Preços de Transferência (TP) e outros aspectos do processo de acessão do Brasil a OCDE, ou qualquer outro tema que não seja relacionado às medidas de emergência referentes ao COVID-19. Contudo, não seria um exagero dizer que o pacote de estímulos mais poderoso que o Brasil poderia receber para enfrentar a crise que resulta da pandemia global, seria precisamente a implementação das tão necessárias reformas estruturais do sistema tributário, que vão desde a reforma da tributação do consumo até a reforma do imposto sobre a renda, abordando temas fiscais domésticos e internacionais.

Os principais tipos de impostos são:

1. IRPJ: Imposto de Renda Pessoa Jurídica;
2. CSLL: Contribuição Social sobre Lucro Líquido;
3. PIS: Programa de Integração Social;
4. Cofins: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social;
5. ISS: Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza;
6. ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços.

O imposto de renda é um tributo de competência federal, e é o maior dos arrecadadores entre os impostos federais.

A Nestlé recorreu à Justiça contra a cobrança de Cide Royalties e Impostos de Renda sobre remessas ao exterior, para o pagamento de licença do uso de softwares. A cobrança é referente a um contrato firmado entre a Nestlé e uma empresa suíça para otimizar a gestão de processos.

### **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).

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.

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.

Todas as alíquotas do Lucro Real são calculadas com base no lucro real de uma empresa, durante o período de apuração, que pode ocorrer trimestralmente, encerrando-se em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada

ano-calendário. E também pode ocorrer anualmente, encerrando-se em todo último dia do ano, 31 de dezembro.

Os cálculos de alíquotas são o resultado da seguinte fórmula: Receita (-) Despesas (=) Lucro Real.

Pelo fato de serem tarifadas de acordo com a receita e gastos reais, as empresas que adotam o regime tributário do lucro real precisam ter ainda mais cuidado em seu gerenciamento financeiro e no controle do fluxo de caixa.

A opção pelo Lucro Real é adotada quando o lucro efetivo (Lucro Real) é inferior a 32% do faturamento no período de apuração.

Para cálculo do Imposto de Renda de pessoas jurídicas, a alíquota é de 15% para lucro de até R\$20.000,00 mensais, e 25% nos casos em que o lucro for superior a esse valor no mesmo período.

O CSLL é taxado em 9% em relação a qualquer lucro apurado durante o período

Dentre todas as mudanças de alíquotas na opção pelo lucro real, está o PIS, que passa a ser de 1,65% (e não mais 0,65%), e o Cofins que chega a 7,6% (de 3%) da Receita. Mas nesses últimos casos, é possível realizar deduções a partir dos pagamentos feitos para outras empresas, desde que estejam ligadas aos serviços da organização.

As deduções de PIS e COFINS são conhecidas como PIS não cumulativo e COFINS não cumulativa, respectivamente, e representam uma redução de impacto que tornam as tarifações inferiores aos números apresentados de 1,65% e 7,6%.

Todas as comprovações de fluxo de caixa e financeiro para as questões fiscais da empresa devem ser devidamente documentadas para as finalidades importantes como o cálculo de Imposto de Renda.

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, existem as vantagens para quem opta por ele:

**Tributação Justa:** Todos os valores pagos e recebidos no lucro real são resultados dos números apresentados pela empresa em determinado período de apuração.

**Abertura para obtenção de créditos do PIS e do Cofins.**

Embora exista a possibilidade de que o cálculo seja trimestral, empresas podem optar por passar pelo processo apenas uma vez ao ano na opção por uma apuração anual.

Se a empresa em determinada apuração apresentar resultados negativos estará desobrigada de pagar os tributos sobre o lucro obtido.

A apuração trimestral de uma empresa pode ser mais recomendada em casos específicos como quando uma empresa encontra-se estável e com dados uniformes ao longo do ano.

Quando a variação financeira é muito grande, incluindo entre lucro e prejuízo de um trimestre para o outro, recomenda-se a apuração anual, pois a política de compensação de prejuízos da modalidade limita-se a 30% do lucro do período, fazendo com que muitas empresas não aproveitem o benefício quando apuradas por menos tempo.

Com a apuração do lucro real anual, as empresas podem apresentar resultados acumulados ao longo do ano, sejam eles negativos (prejuízos) ou positivos (lucro), beneficiando-se da política de compensação dos 30%.

A apuração anual além de ser mais prática, segue as mesmas regras para cálculo de alíquotas de IRPJ e CSLL acima.

Você precisará efetuar um controle burocrático maior, necessitando um controle fiscal e contábil diferenciado. Isso irá gerar custos como aumentar o quadro de funcionários ou um valor excedente na contabilidade.

As alíquotas do PIS e COFINS costumam ser mais altas, assim empresas de serviços são as mais afetadas, pois possuem pouco crédito nestas contribuições.

O envio das obrigações acessórias fica mais complexo e exigem o máximo de cuidado possível.

Para uma empresa com a folha de pagamento muito baixa acaba se tornando uma desvantagem optar pelo Lucro Real, sendo mais coerente optar por outros modelos, como o Lucro Presumido

### **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).

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. Conforme demonstraremos a seguir, isso é muito bom em algumas situações, mas pode ser desvantajoso em outros casos.

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 lucro Presumido tem seu lado positivo e negativo, uma delas são :

**Vantagens:** 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;

alíquotas menores para PIS e COFINS.

**Desvantagens :** 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;

Quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha.

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional atende micro e pequenas empresas, estabelecendo um regime tributário, que determina formas de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos. Com ele também é possível obter alíquotas menores de impostos, expandindo de acordo com o faturamento, como menciona Fernandes (2018). O autor cita ainda que

Ele foi criado pela Lei Geral da Microempresa ([LC 123/2006](#)) que procurou oferecer um tratamento diferenciado para as PMEs com benefícios tributários e não tributários. O seu objetivo foi fomentar a atividade econômica dos pequenos negócios. [...] A regulamentação da Lei é realizada pelo Comitê Gestor do Simples Nacional CGSN. No Regime, é unificado o pagamento de até oito impostos diferentes na Guia DAS (Documento de Arrecadação do Simples), são eles; PIS, COFINS, IRPJ, CSLL, CPP (Contribuição Previdenciária Patronal), ISS, ICMS e IPI. (FERNANDES, 2018).

O regime funciona como um modelo tributário, como o Lucro Presumido e o Lucro Real. Sendo assim, é preciso notar suas vantagens e desvantagens. O que facilita a aplicação de vantagens particulares do Simples são suas divisões de faturamentos. Micro Empreendedor Individual com faturamento de até R\$ 81 Mil, a Micro Empresa até R\$ 360 Mil e a Empresa de Pequeno Porte até R\$ 4,8 Milhões. (Fernandes, 2018).

Suas vantagens incluem: Unificação da Guia de Impostos recolhendo até 8 tributos na Guia DAS; Tributação progressiva, reduzindo a carga para negócios iniciantes e aumentando de acordo com a maturidade (faturamento) da empresa; Redução de custos trabalhistas sobre a folha de pagamentos, incluindo na DAS a contribuição previdenciária patronal; Menos burocracia, com a redução de obrigações acessórias e simplificação na contabilidade; Cálculo dos tributos através do portal da Receita Federal, reduzindo o risco de cálculo errôneos; Benefícios não tributários em licitações e em exportação de produtos. Já suas desvantagens são: Tributação através de alíquota sobre a receita bruta e não sobre o lucro, não permitindo a compensação de prejuízos e despesas; Suas vendas oferecem créditos limitados de ICMS e não oferecem créditos de IPI, reduzindo a competitividade tributária em atividades industriais; Desincentivo ao crescimento do faturamento, já que a mudança de regime pode aumentar a carga tributária; Existem situações que aumentam a carga como o Diferencial de Alíquotas, Substituição Tributária, e Tributação Monofásica; Existem impostos previstos que se pagam a parte como impostos sobre importações, sem a recuperação de créditos; e por fim, tributos não previstos, como IOF, II, IE e ITR. (Fernandes, 2018).

Segundo Fernandes (2018), sobre quem pode aderir a esse tipo de regime, a principal determinação é possuir limite de R\$ 4,8 Milhões de faturamento. Se a empresa estiver no início, esse valor é proporcional ao que resta do calendário fiscal. Há também alguns estados que estabelecem sub-limites reduzindo tal valor. Se o sub-limite é ruim, para empresas exportadoras há um limite adicional de R\$ 4,8 Milhões para as receitas da atividade exportadora.

Além do quesito do enquadramento de valores também há outras condições, como: Não pode ter uma empresa como sócia; A empresa não pode participar do capital de outra empresa; Não pode ser filial, sucursal e outras de empresas estrangeiras; Os sócios que possuam outras empresas devem considerar o faturamento global para o limite de R\$ 4,8 Milhões; O sócio deve ser residente no país; Não podem ser organizadas como cooperativa; Não podem possuir débitos com as esferas Federal, Estadual ou Municipal; Devem ter todas as inscrições ativas. (Fernandes, 2018).

Fernandes (2018) salienta ainda que há outras restrições de atividades, onde,

Além destas regras, existem algumas vedações por atividade, onde qualquer uma destas atividades no CNPJ, mesmo em conjunto com atividades permitidas irá vedar a inscrição no Simples Nacional. [...] São essas atividades: relacionadas a energia elétrica, importação de combustíveis, automóveis e motocicletas, transporte intermunicipal e interestadual de passageiros, crédito, financiamento, corretagem, câmbio, investimento, cigarros, cigarrilhas, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, explosivos e detonantes, bebidas alcoólicas e cervejas sem álcool, cessão ou locação de mão-de-obra, loteamento e incorporação de imóveis, locação de imóveis próprios. (FERNANDES, 2018).

Fernandes (2018) destaca que a tributação no Simples Nacional se dá pela aplicação de uma alíquota sobre a Receita auferida. Essa alíquota pode variar em função da atividade e pela faixa de faturamento. Porém, o fato de ter menos burocracias não quer dizer que a empresa não tenha obrigações a serem cumpridas. É muito importante que a empresa contrate um escritório de contabilidade confiável para não ficar irregular.

Após o Simples Nacional, as empresas possuem principalmente duas formas de cálculos de tributos: o Lucro Presumido e o Lucro Real.

## 4. CONCLUSÃO

Diante dos dados coletados, analisamos a gestão orçamentária dentro da empresa Nestlé e dentro dessa gestão existem três passos importantes: O orçamento de vendas e passo a passo de como executar, Orçamento das despesas operacionais, onde se observa os gastos da empresa e o Orçamento Empresarial, que de um modo geral define o futuro da empresa.

Também é notável a gestão estratégica de tributos, onde se debate a reforma tributária no Brasil e também os principais tipos de tributos exigidos pela empresa escolhida. O lucro real e o lucro presumido, foi citado suas vantagens e desvantagens.

Uma empresa com uma boa gestão tende a crescer sempre, e é por isso que a Nestlé é uma das maiores redes do setor de alimentos e bebidas da atualidade e vem se destacando e crescendo cada vez mais, sempre disponibilizando produtos de qualidade para todo tipo de público.

## REFERÊNCIAS

CNPJ.ROCKS. **Nestle Brasil LTDA. – 60409075000152.** Disponível em:  
<https://cnpj.rocks/cnpj/60409075000152/nestle-brasil-ltda.html>. Acesso em:  
 05/04/2021.

Contabilizei. **LUCRO REAL.** Disponível em:  
<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>. Acesso em:  
 08/04/2021.

Contabilizei. **LUCRO PRESUMIDO.** Disponível em:  
<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>. Acesso em:  
 09/04/2021.

EMPRESAS DO BRASIL. **Nestlé Brasil LTDA.** Disponível em:  
<https://empresasdobrasil.com/empresa/nestle-brasil-ltda.-60409075000152>. Acesso em:  
 05/04/2021.

FERNANDES, Regina. SIMPLES NACIONAL- Um guia completo para saber tudo sobre o regime. Publicado em 08/04/2018 em Capital Social. Disponível em:  
<https://capitalsocial.cnt.br/simples-nacional/>. Acesso em: 05/04/2021.

INVESTING. **Nestlé SA Demonstração de Resultado.** Disponível em:  
<https://br.investing.com/equities/nestle-ag-income-statement>. Acesso em: 28/03/2021.

LUNKES, Rogério João. Manual de Orçamento. São Paulo, Atlas, 2003.  
 Para Lucio (2009), <https://blog.contaazul.com/orcamento-empresarial>. Acesso em  
 08/04/2021.

**NESTLÉ.** Disponível em: <https://www.nestle.com.br/imprensa> - Acesso em:  
 28/03/2021.

ORÇAMENTOS DE VENDAS E ORÇAMENTOS EMPRESARIAL. Disponível em:  
<https://www.infoescola.com/orcamento-empresarial/> (2009).

**PRINCIPAIS TIPOS DE TRIBUTOS NO BRASIL.** Disponível em: <https://www.lafscontabilidade.com.br/blog/saiba-quais-sao-os-6-principais-tipos-de-imp-ostos-no-brasil/>. Acesso em: 10/04/2021.

**PROJEÇÃO DE FINALIDADES DO ORÇAMENTO EMPRESARIAL.** Disponível em: <https://docplayer.com.br/23313631-Orcamento-empresarial-conceitos-e-aplicacoes-prof-silvia-flores-administracao-financeira-e-orcamentaria.html>. Acesso em 08/04/2021.

**PROJEÇÃO DE ORÇAMENTOS DE VENDAS.** Disponível em: <https://slideplayer.com.br/slide/1822030/>. Acesso em: 08/04/2021.