



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
Cervejaria Artesanal Schmitt

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Cervejaria Artesanal Schmitt

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudante:

Carlos Henrique Bescaino A, RA 1012020200244

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

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

1. INTRODUÇÃO

Desde a pré-história, o homem fazia uso de sistemas contábeis a fim de controlar o produto da agricultura e da criação de animais, registrar a localização das mercadorias e as possíveis dívidas e direitos (SCHMIDT; SANTOS, 2008). Da mesma forma, a necessidade de orçar também é bastante antiga, uma vez que os homens das cavernas precisavam estimar a necessidade de comida para os invernos, e com isso desenvolveram práticas de orçamento (LUNKES, 2009).

Com passar do tempo, a economia e os negócios foram se desenvolvendo, as organizações passaram a ter maior necessidade de controle e de informações que embasassem as suas decisões e, assim, os sistemas contábeis foram sendo aperfeiçoados para fornecer as informações necessárias às decisões gerenciais (SCHMIDT; SANTOS, 2008). Nascia, assim, a contabilidade gerencial.

Marion e Ribeiro (2011) mencionam que a contabilidade gerencial utiliza os dados da contabilidade financeira e tem por finalidade auxiliar a organização nas tomadas de decisões necessárias ao gerenciamento do negócio. Segundo os mesmos autores, o orçamento empresarial é uma importante ferramenta de gestão, podendo ser compreendido como um plano de ação em que são previstas as atividades a serem executadas pelo negócio durante um determinado período. Schmidt e Santos (2008) acrescentam que o orçamento empresarial é um instrumento da contabilidade gerencial que projeta o futuro de uma empresa em relação ao seu fluxo de caixa, resultado e patrimônio, podendo, assim, também ser utilizado como instrumento no planejamento de uma nova empresa.

No atual ambiente de turbulência (econômica, tributária, política), globalização e de grande competição entre as empresas, para alcançarem seus objetivos os gestores devem planejar cuidadosamente as ações que pretendem empreender, além de reavaliar periodicamente o desempenho realizado com o desempenho planejado (CATELLI, 2009). Iudícibus, Marion e Faria (2009) observam que com certa frequência várias empresas, principalmente as de menor porte, têm falido ou enfrentam sérios problemas

de sobrevivência. Enquanto seus empresários criticam a alta carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos, os quais são fatores que realmente podem contribuir para debilitar uma empresa, os autores afirmam que o maior problema não são esses fatores, e sim a má gestão, as decisões tomadas sem respaldo e sem dados confiáveis.

Van Horne (1998, apud PADOVEZE, 2012, p. 59) traz um aspecto importante de ser observado em relação a uma empresa, ao afirmar que “o objetivo de uma companhia deve ser a criação de valor para seus acionistas” e, de acordo com Padoveze (2010), na Contabilidade Gerencial esse conceito está ligado ao processo de geração de lucro para os sócios/acionistas.

Nesse contexto, a contabilidade gerencial pode ser utilizada para tomada de decisão quanto à abertura de um novo negócio, o qual não deve ser iniciado se não tiver perspectivas de geração de lucro e de criação de valor aos sócios. Desta forma, para o presente estudo elegeu-se a seguinte questão de pesquisa: quais são as etapas a serem consideradas na construção do orçamento empresarial no planejamento de um novo negócio?

Para respondê-la, o presente estudo tem por objetivo geral demonstrar as etapas a serem consideradas na construção do orçamento empresarial no planejamento de um novo negócio. Desta forma, será possível subsidiar a tomada de decisão dos sócios quanto ao investimento no empreendimento. Através de um estudo de caso, será analisado um projeto de negócio de uma cervejaria artesanal no estado do Rio Grande do Sul.

Conforme afirma Guerreiro (1989, p.167), "uma empresa decorre da necessidade e/ou desejo de alguém que tem expectativas a serem atingidas e que por isso se dispõe a investir num empreendimento o seu patrimônio, não só o econômico, mas também o patrimônio moral". Desta forma, este estudo justifica-se por sua relevância social no auxílio prestado ao micro e pequeno empreendedor, gerando subsídio de informações aos sócios para decisão de abertura ou não da nova empresa.

Este artigo está dividido em cinco seções: além desta introdução, na segunda seção são abordados os principais conceitos necessários para o desenvolvimento do estudo e são apresentados estudos sobre o tema; a terceira seção traz a descrição dos procedimentos metodológicos desenvolvidos no estudo de caso; na seção seguinte

apresentam-se as análises dos resultados, demonstrando as etapas do orçamento empresarial realizado a partir das informações contábeis do empreendimento estudado; por fim, na seção 5 são ponderadas as considerações finais acerca da pesquisa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Cervejaria Artesanal Schmitt, escrita sob o CNPJ: 04.754.336/0001-09, localizada no endereço: Rua Cel. Aristídes, 280 - Porto Alegre - RS.

As cervejas Schmitt são produzidas artesanalmente e com paixão na cidade gaúcha de Porto Alegre, para serem apreciadas pelos paladares mais exigentes do Brasil. As Schmitt já são preferidas de muitos consumidores que antes bebiam cervejas importadas. Isto não é difícil, já que nossas cervejas não ficam sacudindo no mar e nem esquentando em containers durante sua longa viagem até o Brasil.

Cansado de ouvir falar que as cervejas brasileiras não tinham qualidade e ávido por novidades, Gustavo Dal Ri, sócio da cerveja Schmitt, iniciou a produção de cervejas especiais em sua própria residência em 1984. A produção iniciou com uma receita de uma vizinha sua, descendente de alemães que possuía uma receita exclusiva.

A partir desta época, o então candidato a mestre-ervejeiro dedicou todos seus esforços em pesquisas para aperfeiçoar seus produtos, formando-se em engenharia química e logo em seguida fazendo curso de mestre-ervejeiro nos Estados Unidos, berço da microcervejaria moderna. A facilidade que tinha com idiomas também permitiu que buscasse informações técnicas na Bélgica e Alemanha.



3. PROJETO INTEGRADO

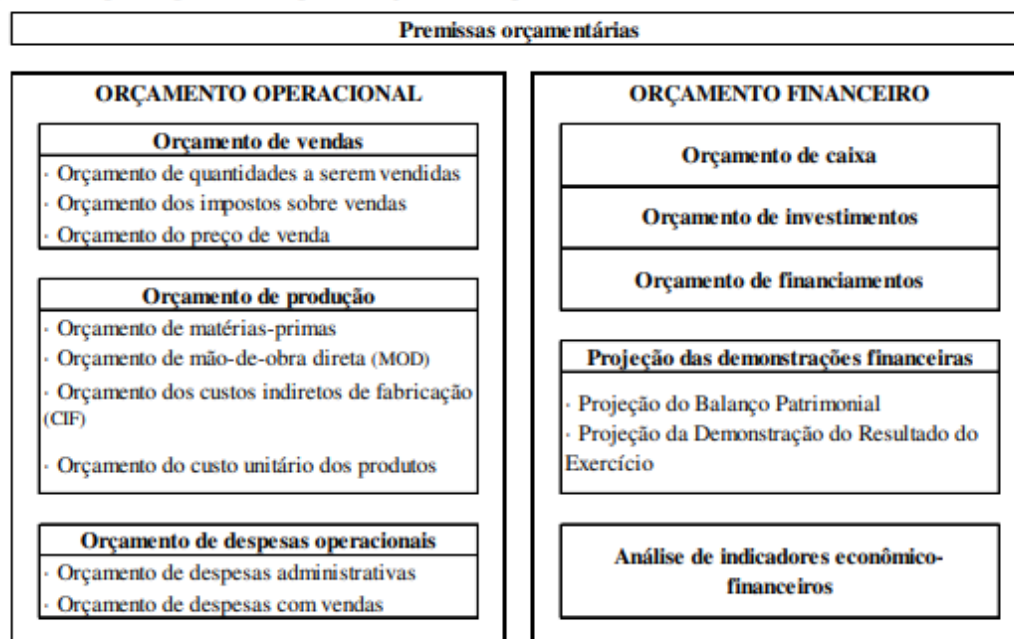
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento empresarial é uma importante ferramenta de gestão e pode ser entendido como um plano de ação em que são previstas as atividades, sejam elas operacionais ou financeiras, que serão executadas pela organização durante um determinado período (MARION; RIBEIRO, 2011). Seguindo essa linha, Sá e Moraes (2005, p.59) afirmam que “o orçamento empresarial é a expressão formal e quantitativa dos planos estratégicos da empresa para um período específico” e dele fazem parte os orçamentos de receita, de despesas, de caixa e de investimentos, os quais são consolidados em projeções do fluxo de caixa, do demonstrativo de resultado e do balanço patrimonial. Lunkes (2009) ainda acrescenta que, além de guiar a empresa, o objetivo do orçamento é o de contingenciar, controlar e organizar os seus gastos, de forma que as receitas e as despesas previstas possam levar ao resultado almejado.

O orçamento divide-se em duas etapas, o orçamento operacional e orçamento financeiro (ZDANOWICZ, 2003; FREZATTI, 2009; LUNKES, 2009; CARRARO, 2014). No entanto, conforme colocado por Zdanowicz (2003), o orçamento operacional e financeiro podem apresentar variações em seus desdobramentos segundo a ótica de cada autor. Para este trabalho, foi considerada a estrutura conforme demonstrado na

figura 1.

Figura 1 - Esquema geral das etapas do orçamento empresarial



Fonte: Elaborado pela autora a partir de ZDANOWICZ (2003); LUNKES (2009); PADOVEZE (2012);

Diversos dos autores pesquisados, tais como Sá e Moraes (2005) Santos et al. (2008), Padoveze e Taranto (2009), Frezatti (2009), Padoveze (2012) e Carraro (2014) consideram fundamental a adoção de premissas para a elaboração do plano orçamentário. Elas são pressupostos que serão utilizados para se desenvolver o orçamento e irão nortear todo o processo (FREZATTI, 2009). De acordo com Santos et al. (2008, p. 52), “as premissas orçamentárias apresentam as bases das projeções em termos de investimento, receitas, ganhos, despesas, perdas, fluxo de caixa e situação patrimonial “ e devem ser estabelecidas previamente à construção dos orçamentos operacional e financeiro.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Este orçamento é formado pelas previsões de vendas ao longo do período orçado (Lunkes, 2009), representando, assim, o planejamento futuro das vendas da empresa (SANTOS et al., 2008). Os itens que devem ser levantados são: a quantidade a ser vendida por produto, o preço unitário e os impostos incidentes sobre as vendas (PADOVEZE, 2010; LUNKES, 2009; SANTOS et al., 2008).

Em relação ao preço de venda, Padoveze (2010) afirma que este é estabelecido pelo mercado e que cabe à empresa definir o preço do seu produto ponderando os gastos relativos a comissões, canais de distribuição, publicidade, etc. O autor também enfatiza que nem sempre o preço calculado será o que o mercado estará disposto a absorver, mas que é importante realizar esse cálculo para poder ter um padrão de referência para análises comparativas. Já Crepaldi e Crepaldi (2014, p. 375) afirmam que “o mercado não é nem deve ser o único caminho para definição de preços, mas é importante ter os preços compatíveis com o mercado”. De acordo com os autores, os custos reais da atividade devem ser levados em conta ao se calcular o preço de venda, e deve ser feita a gestão estratégica dos custos, visando ao melhor desempenho financeiro do negócio.

O preço de venda pode ser calculado utilizando-se o conceito de mark-up que, conforme exposto por Padoveze (2010), a partir do custo por absorção de cada produto aplica-se um divisor para que os demais elementos de formação do preço de venda sejam adicionados ao cálculo. Os elementos que devem fazer parte do mark-up são as despesas operacionais (administrativas e comerciais), margem de lucro desejada e os impostos sobre venda e faturamento (PADOVEZE, 2010).

Apesar de que os autores pesquisados citaram que o preço de venda faz parte do orçamento de vendas, Carraro (2014) pondera que ele só poderá ser determinado após a o cálculo do custo unitário de cada produto, que servirá de base para a formação do preço.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Para Santos et al. (2008), o orçamento das despesas operacionais diz respeito às despesas necessárias para desenvolver as operações da empresa, e englobam os valores projetados das despesas com vendas, administrativas e financeiras. De acordo com esses autores, esse orçamento objetiva prever as despesas com o intuito de gerenciá-las, buscar reduzi-las quando possível, e visualizar se as receitas de vendas projetadas serão suficientes para dar suporte a essas despesas.

Ainda de acordo com Santos et al. (2008), o orçamento de despesas de vendas deve prever os gastos com promoção, colocação e distribuição dos produtos, marketing, propaganda e publicidade, brindes, fretes e demais despesas da área de vendas, como aluguel, energia elétrica, seguros, material de expediente relativos à essa área. Os mesmos autores trazem que no orçamento de despesas administrativas deve constar os honorários da administração, salários e encargos do pessoal administrativo e todas as demais despesas relativas à área administrativa, como, por exemplo, a depreciação dos bens localizados nesta área.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

As demonstrações financeiras projetadas foram o Balanço Patrimonial (BP), o qual consta na tabela 8, e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), que se encontra na tabela 9.

Tabela 8 – Projeção do Balanço Patrimonial

| | 2016 | 2017 | 2018 |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO | | | |
| ATIVO CIRCULANTE | | | |
| Bancos /Aplicações Financeiras | 144.828 | 235.679 | 379.299 |
| Δ% do Ativo Circulante | | 63% | 61% |
| ATIVO NÃO CIRCULANTE | | | |
| Imobilizado | 69.300 | 69.300 | 101.300 |
| Δ% do imobilizado | | 0% | 46% |
| (-)Depreciação Acum | (7.380) | (14.760) | (25.340) |
| TOTAL DO ATIVO | 206.748 | 290.219 | 455.259 |
| Δ% do Ativo Total | | 40% | 57% |
| PASSIVO e PL | | | |
| PASSIVO CIRCULANTE | | | |
| Impostos a pagar/recolher | 24.853 | 24.853 | 37.317 |
| Dividendos a pagar | 10.000 | 10.000 | 18.000 |
| Total do Passivo | 34.853 | 34.853 | 55.317 |
| Δ% do Passivo | | 0% | 59% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | |
| Capital social | 90.000 | 90.000 | 90.000 |
| Reserva legal | 9.945 | 18.000 | 18.000 |
| Reserva de lucros | 71.951 | 147.366 | 291.942 |
| Total do PL | 171.895 | 255.366 | 399.942 |
| Δ% do PL | | 49% | 57% |
| Total do Passivo + PL | 206.748 | 290.219 | 455.259 |
| Δ% do Passivo + PL | | 40% | 57% |

Fonte: elaborado pela autora a partir dos dados da pesquisa

A partir dos números projetados, percebe-se que a empresa teve um aumento representativo em seu PL, ocasionado principalmente pela variação da reserva de lucros. O passivo apresentou um crescimento em 2018 em razão dos impostos a pagar, que aumentaram devido à elevação do faturamento no mesmo período. O ativo da empresa cresceu principalmente na conta de Bancos/aplicações financeiras, visto que o projetado foram somente vendas à vista, não tendo a necessidade de financiar clientes, portanto ficando em bancos o saldo acumulado referente aos lucros auferidos.

Tabela 9 – Projeção do Balanço Patrimonial

| | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|
| Faturamento bruto | 879.120,00 | 879.120,00 | 1.320.000,00 |
| Cerveja Pale Ale | 279.720,00 | 279.720,00 | 420.000,00 |
| Cerveja Weiss | 279.720,00 | 279.720,00 | 420.000,00 |
| Cerveja Pilsen | 319.680,00 | 319.680,00 | 480.000,00 |
| (-) IPI no faturamento bruto | (49.761,51) | (49.761,51) | (74.716,98) |
| Receita bruta de vendas | 829.358,49 | 829.358,49 | 1.245.283,02 |
| $\Delta\%$ | | - | 50,2% |
| (-) Deduções da receita bruta | (191.747,68) | (191.747,68) | (287.909,43) |
| Impostos incidentes sobre vendas | | | |
| ICMS | (105.494,40) | (105.494,40) | (158.400,00) |
| PIS/PASEP | (15.426,07) | (15.426,07) | (23.162,26) |
| COFINS | (70.827,22) | (70.827,22) | (106.347,17) |
| Receita líquida | 637.610,81 | 637.610,81 | 957.373,58 |
| $\Delta\%$ | | - | 50,2% |
| Custo dos Produtos Vendidos(CPV) | (363.072,66) | (363.072,66) | (516.246,40) |
| $\Delta\%$ | | - | 42% |
| Cerveja Pale Ale | (117.674,97) | (117.674,97) | (167.489,62) |
| Cerveja Weiss | (119.618,10) | (119.618,10) | (170.405,74) |
| Cerveja Pilsen | (125.779,59) | (125.779,59) | (178.351,04) |
| Resultado Bruto | 274.538,15 | 274.538,15 | 441.127,18 |
| $\Delta\%$ | | - | 60,7% |
| Despesas com vendas | (14.700,00) | (14.700,00) | (14.700,00) |
| Despesas Administrativas | (42.033,40) | (37.458,40) | (37.458,40) |
| Lucro Antes do IR/CSLL | 217.804,75 | 222.379,75 | 388.969,39 |
| $\Delta\%$ | | 2% | 74,9% |
| Provisão para IR e CSLL | (18.909,37) | (18.909,37) | (28.392,45) |
| Lucro Líquido do Exercício (LL) | 198.895,38 | 203.470,40 | 360.577,69 |
| $\Delta\%$ | | 2% | 77,2% |

Fonte: elaborado pela autora a partir dos dados da pesquisa

Com base nas projeções do resultado do exercício, verifica-se que nas duas primeiras atividades a empresa apresenta resultados (lucro líquido) bastante semelhantes. Isso se deu devido à utilização dos mesmos parâmetros de vendas e de custos nos dois anos, tendo apenas variado as despesas administrativas, que no primeiro ano ficaram um pouco mais elevadas em razão das despesas operacionais de implantação da empresa. Já a projeção para o ano de 2018 demonstra um aumento nas receitas, reflexo do aumento da capacidade produtiva prevista para esse ano. O resultado do exercício apresentou uma elevação percentual superior ao incremento da receita em razão da diluição de alguns dos custos de produção.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Os impostos incidentes sobre as vendas são IPI e ICMS e sobre o faturamento são PIS/PASEP e COFINS, e suas alíquotas e base legal estão expostas no quadro 1.

Quadro 1 – Impostos sobre vendas e faturamento, alíquotas e base legal

| Tributo | Alíquota | Base legal |
|----------------|-----------------|--|
| IPI | 6% | Art. 15, inciso I da lei 13.097/2015 |
| ICMS | 12% | Art. 32 do Livro I, inciso CXL do Decreto 37.699/97 (Regulamento do ICMS do Rio Grande do Sul) |
| PIS/PASEP | 1,86% | Art. 25, § 1º da lei 13.097/2015 |
| COFINS | 8,54% | Art. 25, § 1º da lei 13.097/2015 |

Fonte: elaborado pela autora

A carga tributária sobre o faturamento da empresa chega a 27,5% da receita bruta, demonstrando que mais de 25% do que a empresa fatura deverá ser pago ou recolhido aos cofres públicos. Para chegar a esse percentual, efetuou-se a soma de todos os valores projetados a serem pagos em tributos sobre as vendas e sobre faturamento.

O orçamento do preço de venda será elaborado em uma seção após a etapa que apura os custos unitários de cada produto.

O regime de tributação será o lucro presumido. O percentual de presunção do lucro para o cálculo do imposto de renda devido é de 8%, conforme art. 15 da lei 9.249 de 1995, e o percentual de presunção do lucro para o cálculo da CSLL devida é de 12%, conforme art. 20 da mesma lei.

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.

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.

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.

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados mensalmente, a empresa pagará o imposto sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro. Nesse 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. Por exemplo:

Faturamento empresa mês 1 = R\$ 25 mil

Imposto lucro real = R\$ 3,75 mil

Adicional = 10% de do valor excedente (R\$5 mil) = R\$ 500

Total de impostos: R\$ 4,25 mil

| TRIBUTOS | VALOR | % S/ FAT |
|--------------------------------|------------------|-------------|
| COFINS (7,6% X R\$ 100.000,00) | 7.600,00 | 3,8% (1) |
| PIS (1,65% X R\$ 100.000,00) | 1.650,00 | 0,82% (1) |
| IRPJ (15% X R\$ 40.000,00) | 6.000,00 | 3% |
| CSLL (9% X R\$ 40.000,00) | 3.600,00 | 1,8% |
| Totais | 18.850,00 | 9,42 |

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 empreendedor precisa ficar atento aos diversos impostos que precisam ser recolhidos no Lucro Presumido. A frequência de cada um dos tributos pode variar entre mensal e trimestral.

Para se ter uma ideia dos valores e percentuais, no caso de empresas de serviço que faturam até R\$ 187.500,00 por trimestre, a Tabela do Lucro presumido seria a seguinte:

| IMPOSTO | ALÍQUOTA | APURAÇÃO |
|------------|-----------------|-----------------------------------|
| Federais | 11,33% | Mensal (3,65%) Trimestral (7,68%) |
| Municipais | De 2% a 5% | Mensal |
| Total | 13,33% a 16,33% | - |

ISS do Lucro Presumido:

Cada prefeitura cobra o ISS de forma diferente – portanto, é importante verificar se existem exceções de alíquotas para sua atividade. A tabela abaixo é referente ao ISS base para a maioria das atividades.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Todo empreendedor precisa escolher um regime tributário na hora de abrir o próprio negócio. Essa escolha vai refletir em diversas questões, como os impostos que serão pagos, a forma de cálculo dos tributos e até algumas regras gerais, como limite de faturamento e porte da empresa.

No Brasil, existem três opções de regimes tributários: o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real, cada um com suas regras e particularidades, que falaremos melhor no decorrer do texto.

Mas vamos começar pelo tema principal deste material, o Simples Nacional.

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltado para as micro e pequenas empresas — incluindo os microempreendedores individuais (MEIs). Ele 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.

Nem todas as empresas podem optar pelo enquadramento no Simples Nacional por diversos fatores: faturamento, atividades, tipo de empresa e constituição societária. Uma das principais regras é o porte, que é definido pelo faturamento da empresa. Apenas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte podem optar pelo Simples Nacional: Microempresa (ME): até 360 mil reais de faturamento nos últimos 12 meses. Empresa de Pequeno Porte (EPP): de 360 mil reais a 4,8 milhões de reais de faturamento nos últimos 12 meses.

Como já mencionamos, o Microempreendedor Individual (MEI) também faz parte do Simples Nacional, mas as regras para este perfil são diferentes e falaremos delas em um tópico específico. Além do limite de faturamento, até 4,8 milhões de reais anuais, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo:

- Não possuir outra empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias.
- Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica.
- Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento.
- Não ser uma sociedade por ações (S/A)
- Não possuir sócios que morem no exterior
- Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência.
- Empresas com atividades permitidas em um dos anexos. Consulte a Tabela do Simples Nacional.
- Micro e pequenas empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP).
- Empresas que não possuam débitos em aberto (aqueles sem negociação/parcelamento) com o Governo.

| Faixa | Alíquota | Valor a Deduzir (em R\$) | Receita Bruta em 12 Meses (em R\$) |
|----------|----------|--------------------------|------------------------------------|
| 1ª Faixa | 4,00% | - | Até 180.000,00 |
| 2ª Faixa | 7,30% | 5.940,00 | De 180.000,01 a 360.000,00 |
| 3ª Faixa | 9,50% | 13.860,00 | De 360.000,01 a 720.000,00 |
| 4ª Faixa | 10,70% | 22.500,00 | De 720.000,01 a 1.800.000,00 |
| 5ª Faixa | 14,30% | 87.300,00 | De 1.800.000,01 a 3.600.000,00 |
| 6ª Faixa | 19,00% | 378.000,00 | De 3.600.000,01 a 4.800.000,00 |

4. CONCLUSÃO

O objetivo desta pesquisa foi demonstrar as etapas a serem consideradas na construção do orçamento empresarial no planejamento de um novo negócio. Para tanto, realizou-se um estudo de caso em uma cervejaria artesanal. Com base nas premissas estabelecidas, as etapas do orçamento foram elaboradas e os resultados foram projetados, permitindo que os sócios avaliassem de forma concreta seu interesse quanto ao investimento no negócio.

O orçamento empresarial revelou-se muito importante no planejamento do empreendimento em questão, pois possibilitou que os sócios tivessem uma visão integral dos números da empresa, abrangendo o entendimento dos custos, das despesas, da carga tributária, a relação desses elementos com a formação do preço de venda, além da relevância do fluxo de caixa. Assim, ao reunir todos esses aspectos nas etapas do orçamento empresarial, foi possível projetar e analisar os resultados.

Na execução do estudo, verificou-se que os aspectos tributários dificultam o

planejamento de um novo negócio, não apenas pela alta carga tributária brasileira, mas também pela dificuldade de se identificar de forma clara as alíquotas vigentes. Além disso, a quantidade de dispositivos legais que regem os tributos é grande, a legislação tributária é pouco clara e é repleta de exceções, o que causa incerteza de se estar contemplando todas as regras vigentes em relação a um determinado tributo.

Como limitação do estudo, destaca-se o fato de não existir um modelo único de orçamento empresarial para ser seguido por uma organização, o que pode confundir o gestor que o queira implementar. Por meio da pesquisa realizada no referencial teórico, verificou-se que cada autor pesquisado mostrou maneiras diversas de organizar as etapas do processo orçamentário, utilizando, inclusive, diferentes nomenclaturas. Porém, percebeu-se que os modelos pesquisados possuem a mesma essência: definir premissas, estimar, orçar e controlar. Caberá a cada empresa adaptar o melhor formato de orçamento para seu uso.

Outra limitação é o fato do estudo não ter abrangido a parte de execução do orçamento, não sendo possível, assim, corrigir os possíveis erros e desvios que venham a surgir. Portanto, recomenda-se que esse estudo seja ampliado para que possa haver acompanhamento do orçamento durante os anos orçados.

Por fim, ressalta-se que o orçamento empresarial é uma importante ferramenta de gestão que deveria ser utilizado por todas as empresas, especialmente nos projetos de planejamento de novos negócios.

REFERÊNCIAS

ANTHONY, Robert N. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Atlas, 1979.

BEUREN, Ilse Maria (Org.) **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BRASIL. **Lei nº 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Disponível em: . Acesso em: 10

jun. 2015.

BRASIL. **Lei nº 7.689**, de 15 de dezembro de 1988. Disponível em: . Acesso em: 10 jun. 2015.

BRASIL. **Lei nº 9.249**, de 26 de dezembro de 1995. Disponível em: . Acesso em: 10 maio 2015.

BRASIL. **Lei nº 13.097**, de 19 de janeiro de 2015. Disponível em: . Acesso em: 11 maio 2015.

CARRARO, Wendy Beatriz Witt Haddad. **Apontamentos de aula**. Disciplina Planejamento Contábil II. Porto Alegre: Faculdade de Ciências Econômicas - FCE/UFRGS, 2014.

CASTANHEIRA, Dariane Fraga Reis et al. O Uso do Orçamento Empresarial como Ferramenta de Apoio à Tomada de Decisão e ao Controle Gerencial: Um Estudo Comparado em Indústrias Farmacêuticas de Médio Porte. **Revista de Finanças Aplicadas**, v.1, 2012.

CATELLI, Armando (Coord.). **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CHAGAS, Milton Jarbas Rodrigues; ARAÚJO, Aneide Oliveira. Orçamento Empresarial como Ferramenta de Auxílio à Gestão: Um Estudo Empírico nas Indústrias de Calçados da Cidade de Campina Grande-PB. **REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**. Sousa, v.3, n. 3, Edição Especial, p. 1-21, 2013.

CREPALDI, Silvio Aparecido. CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

FREZATTI, Fábio. **Orçamento empresarial:** planejamento e controle gerencial. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GUERREIRO, Reinaldo. **Modelo conceitual de sistema de informação de gestão econômica:** uma contribuição à teoria da comunicação da contabilidade. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 1989.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos; FARIA, Ana Cristina de. Introdução à teoria da **contabilidade para o nível de graduação.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LUNKES, Rogério João. **Manual de Orçamento.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos; RIBEIRO, Osni Moura. **Introdução à contabilidade gerencial.** São Paulo: Saraiva, 2011.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial:** um enfoque em sistema de informação contábil. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Controladoria estratégica e operacional:** conceitos, estrutura, aplicação. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

PADOVEZE, Clóvis Luís. TARANTO, Fernando Cesar. **Orçamento empresarial:** novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2009.

| | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | 2018 | TOTAL 2018 |
|--|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|-----------------------|
| | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | |
| (+) Entradas | | | | | | | | | | | | | |
| Integralização de capital | | | | | | | | | | | | | |
| Vendas (à vista) | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 1.320.000,00 |
| Total de Recebimentos - Entradas | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 110.000,00 | 1.320.000,00 |
| (-) Saídas | | | | | | | | | | | | | |
| Compra de insumos e matéria-prima | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (36.707,01) | (440.484,12) |
| Consumo de água na produção | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (381,12) | (4.573,44) |
| Mão-de-obra direta | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (3.600,00) | (43.200,00) |
| CFI | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (1.584,07) | (19.008,84) |
| Despesas operacionais | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (4.213,20) | (50.558,40) |
| Despesas operacionais - implantação | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Compra de imobilizado | (32.000,00) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (32.000,00) |
| Distribuição aos sócios | (10.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (18.000,00) | (208.000,00) |
| Impostos | | | | | | | | | | | | | |
| ICMS | (8.791,20) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (13.200,00) | (153.991,20) |
| IPI | (4.146,79) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (6.226,42) | (72.637,36) |
| PIS/PASEP | (1.285,51) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (1.930,19) | (22.517,58) |
| COFINS | (5.902,27) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (8.862,26) | (103.387,17) |
| IR | (2.488,08) | - | - | (3.735,85) | - | - | (3.735,85) | - | - | (3.735,85) | - | - | (13.695,62) |
| CSLL | (2.239,27) | - | - | (3.362,26) | - | - | (3.362,26) | - | - | (3.362,26) | - | - | (12.326,06) |
| Total de Pagamentos - Saídas | (113.338,51) | (94.704,27) | (94.704,27) | (101.802,38) | (94.704,27) | (94.704,27) | (101.802,38) | (94.704,27) | (94.704,27) | (101.802,38) | (94.704,27) | (94.704,27) | (1.176.379,80) |
| Diferença - Recebimentos e Pagamentos | (3.338,51) | 15.295,73 | 15.295,73 | 8.197,62 | 15.295,73 | 15.295,73 | 8.197,62 | 15.295,73 | 15.295,73 | 8.197,62 | 15.295,73 | 15.295,73 | 143.620,20 |
| (+) Caixa Inicial | | | | | | | | | | | | | |
| | 235.678,87 | 232.340,36 | 247.636,09 | 262.931,82 | 271.129,44 | 286.425,17 | 301.720,90 | 309.918,52 | 325.214,25 | 340.509,99 | 348.707,60 | 364.003,34 | |
| Saldo Final de Caixa/Bancos | 232.340,36 | 247.636,09 | 262.931,82 | 271.129,44 | 286.425,17 | 301.720,90 | 309.918,52 | 325.214,25 | 340.509,99 | 348.707,60 | 364.003,34 | 379.299,07 | |

