



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
VIA VAREJO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

VIA VAREJO

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Débora da Luz Costa RA 1012020100659

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	9
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	13
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	17
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	20
3.2.1 LUCRO REAL	26
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	32
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	34
4. CONCLUSÃO	46
REFERÊNCIAS	47
ANEXOS	48

1. INTRODUÇÃO

O objetivo desse PI é ampliar o conhecimento através de estudos e pesquisas sobre Orçamento Empresarial e Regimes Tributários no Brasil.

O PI é estudo prático do curso e com ele nós alunos adquirimos o conhecimento necessário para podermos um dia colocar em prática como futuros gestores.

A empresa escolhida foi o grupo Via Varejo, que atua há anos no mercado com as Lojas Casas Bahia, Pontofrio e entre outras.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

CNPJ: 33.041.260/0652-90

RAZÃO SOCIAL: VIA VAREJO S/A

MATRIZ OU FILIAL: MATRIZ

SITUAÇÃO CADASTRAL: ATIVA

DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL: 07/08/2008

NATUREZA JURÍDICA: 2046 | SOCIEDADE ANÔNIMA ABERTA

DATA DE ABERTURA: 07/08/2008

IDADE: 12 ANOS, 8 MESES E 5 DIAS

LOCALIZAÇÃO:

ENDEREÇO: RUA SAMUEL KLEIN, 83

CENTRO

CIDADE | ESTADO: SAO CAETANO DO SUL | SP

CEP: 09510-125

TELEFONES: (11) 4225-6555 | (11) 4225-6431

E-MAILS: setorfiscal.csc@viavarejo.com.br

Segundo o Estatuto Social, disponível no site Via Varejo, a Companhia tem por objeto:

(a) importação, exportação, comércio e indústria de utilidades eletrodomésticas e de produtos manufaturados, semimanufaturados, matérias primas, materiais secundários e material de construção, destinados a atender no campo de utilidades básicas e complementares, a todas necessidades vitais, úteis ou meramente voluptuárias na órbita pessoal, doméstica, comercial ou industrial;

(b) compra, venda, importação, fabricação e aprimoramento de produtos alimentícios, de matérias primas e produtos químicos, vegetais e minerais, de produtos eletrônicos em geral, de produtos de informática e de comunicação de dados, assim como a exploração de serviços de informática e de comunicação de dados;

(c) compra, venda, importação, exportação e fabricação de roupas, adornos, enfeites, joia e complementos de uso masculino ou feminino;

(d) compra, venda, importação, fabricação, instalação e montagem de móveis próprios e de terceiros, utilidades mecânicas, elétricas e demais complementos e acessórios de uso doméstico, comercial ou industrial, inclusive os destinados a recreação infantil;

(e) distribuição, propaganda, promoção e intermediação de vendas de serviços financeiros e seguros e artigos de fabricação própria ou de terceiros;

(f) organização, desenvolvimento e estudos de racionalização de trabalho em centros comerciais, bazares, mercados privados ou outros estabelecimentos destinados a atender toda e qualquer necessidade do consumidor e ainda a prestação de serviços de consultoria e suporte na área de computação;

(g) criação, constituição e desenvolvimento de sociedades comerciais, compra e venda de estabelecimentos industriais;

(h) prestação de serviços de transporte de carga;

- (i) prestação de serviços de consultoria, suporte e assistência técnica, bem como compra, venda e importação das peças necessárias para tanto;
- (j) comércio, indústria, importação e exportação de artigos de ótica, fotografia e filmes fotográficos e cinematográficos, assim como os serviços atinentes a sua revelação;
- (k) distribuição e comercialização de livros eletrônicos e conteúdos educacionais multimídia, através de intermediação de downloads (cópias) não gratuitas;
- (l) intermediação e operacionalização de negócios no país e no exterior, envolvendo inclusive a automação de gestão do marketing, gestão comercial e a gestão de serviços e produtos ao cliente;
- (m) cessão de espaço publicitário;
- (n) prestar consultoria e assessoria de negócios, inclusive para importação e exportação de bens e serviços; e (o) participar em outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, como acionista, quotista ou, ainda, consorciada, podendo promover fusões, incorporações, cisões ou outras formas de associação de empresas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Antes de mais nada precisamos saber o que é Gestão Orçamentária, para Luciano Rosendo do site Forte Tecnologia, 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.

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!

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. Um desses softwares é o Fortes Financeiro.

Para o site ECR Consultoria, o orçamento é um valioso instrumento de planejamento e controle das operações da empresa, qualquer que seja seu ramo de atividade, natureza ou porte. Estabelece, da forma mais precisa possível, como se espera que transcorram os negócios da empresa, geralmente num prazo mínimo de um ano, proporcionando uma visão bem aproximada da situação futura. É através do orçamento que se estabelece metas com a equipe, dando, assim, uma visão clara de onde a empresa quer chegar.

A prática do orçamento empresarial é uma das técnicas administrativas bastante utilizadas pelas grandes instituições empresariais, nacionais e multinacionais.

Quando se trabalha sem o orçamento, trabalha-se pensando somente no mês (faturamento) e não é muito raro as equipes de gerentes e supervisores, não conhecerem

os objetivos e as metas da empresa. Isto tem acontecido muito com as pequenas e médias empresas, pois elas têm relutado em utilizar o orçamento empresarial como forma de gerir e prever resultados futuros, dizendo que isso não faz parte da sua realidade.

Tal posição tem que ser revista, pois, pela sua estrutura organizacional e pela forma como são dirigidas, são muito vulneráveis às mudanças do ambiente e, por isso, precisam desenvolver ferramentas de planejamento que possibilitem agilizar as decisões.

Um verdadeiro orçamento envolve todos os funcionários da empresa, principalmente gerentes e supervisores, pois são estes que irão fazer acontecer.

O orçamento consiste em uma série de previsões, que serão feitas com base no que se espera acontecer em cada setor e no mercado em geral, sempre levando em consideração os dados históricos, fatos ocorridos no passado, que permitam o mínimo de previsibilidade.

Um orçamento empresarial completo engloba, necessariamente, os seguintes orçamentos específicos:

- Orçamento de vendas;
- Orçamento de produção;
- Orçamento de matérias-primas;
- Orçamento de custos totais;
- Orçamento de despesas gerais;
- Orçamento de investimento;
- Orçamento de caixa;
- Orçamento de resultado.

Feito o orçamento, todos passam a conhecer as metas e os objetivos da empresa, no mínimo para um ano. É necessário que a equipe, mensalmente, faça o acompanhamento, isto é, comparar o previsto com o realizado, corrigindo e redirecionando as ações afim de assegurar o cumprimento mais fiel possível do projetado.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Prof. Dr. Louremir R. Jeronimo do site Orçamento Empresarial explica a seguir sobre o processo de projeção das receitas de uma empresa.

O orçamento de receita é uma das etapas principais do planejamento orçamentário. Isto acontece pois, muitas vezes, é a primeira a ser elaborada e por direcionar o montante de recursos disponíveis para a alocação. Um ponto importante a ser observado é que podem existir variações em relação à etapa inicial em virtude do fator limitante orçamentário, o que não reduz a sua relevância.

Esta é uma das fases mais difíceis de serem projetadas devido à existência de fatores que podem influenciar no resultado final, tais como, momento econômico do país, novos produtos entrantes ou mudança nas características do mercado consumidor.

Realizar uma boa projeção de receita é fundamental para o planejamento da empresa, pois todas as outras etapas do processo orçamentário serão à ela alinhadas. Uma projeção otimista pode fazer com que investimentos sejam aprovados para gerar capacidade de atendimento, enquanto uma pessimista pode incentivar planos de cortes e reestruturações.

A projeção de receita não é um exercício de imaginação, mas um processo de avaliação de posicionamento de mercado e de negociação de metas a serem cumpridas pela equipe responsável.

Existem empresas atuantes nos mais variados segmentos e com isso podem ser encontradas situações onde seja mais fácil fazer as projeções enquanto em outras o desafio pode ser maior. De qualquer forma, a dificuldade em projetar não pode ser utilizada como justificativa para não definição das metas a serem atingidas pela empresa.

Para a projeção da receita existem dois métodos, cada um indicado preferencialmente para situações distintas.

O primeiro é chamado discricionário, onde utiliza-se a liberdade de escolha para elaborar a projeção. No caso, a equipe responsável pelas vendas pode fazer um julgamento pessoal sobre as perspectivas para o próximo período, o qual leva em consideração o conhecimento de mercado, fatores de influência (previsões econômicas, novos entrantes, renda da população, câmbio, taxas de juros e qualquer outro componente que possa impactar o resultado a ser atingido).

Neste método, apesar da primeira projeção ser elaborada com base em julgamento, os números finais são resultado de ampla negociação entre os responsáveis pela área geradora das estimativas e os representantes dos acionistas ou proprietários. Isto acontece porque há uma expectativa mínima a ser atingida pelo negócio e o orçamento de receita somente será aprovado mediante entendimento entre estes dois agentes.

O segundo método de projeção é o estatístico. Cada vez mais se observa o surgimento de produtos e serviços com baixo preço e margem, mas desenvolvidos para atingir uma enorme quantidade de clientes, ou seja, a estratégia do negócio está na geração de resultado através alto de volume de negociação.

Em situações como esta, as vendas acabam sendo tão pulverizadas que se torna trabalho quase impossível a avaliação cliente a cliente ou mesmo de grupos. Para estes casos, pode-se utilizar a análise de dados para encontrar tendências de mercado e projetar a receita esperada para o negócio.

Existindo bases históricas confiáveis (este é um dos principais problemas para a utilização) pode-se apurar equações que reflitam o comportamento de consumo baseado em fatores específicos, tais como a temperatura média em cada um dos meses do ano ou crescimento do PIB do país, por exemplo.

Nos últimos anos tem-se observado grande desenvolvimento tecnológico acompanhado da geração de gigantesca quantidade de informações sobre o comportamento das pessoas. Estes dados, estando disponíveis para as empresas, podem ser utilizados para a realização de projeções estatísticas sobre as vendas esperadas.

Deve-se observar que a utilização de métodos estatísticos pode ser fator de validação das projeções discricionárias, pois havendo uma grande divergência entre os dois resultados, deve-se discutir o motivo que levou àquela situação. Neste caso, pode ser um erro de avaliação discricionária ou a ocorrência de mudança no mercado que acabe invalidando a base histórica utilizada na geração das equações.

Quando o responsável pela elaboração do orçamento estiver definindo a lógica a ser seguida no processo, uma das decisões a ser tomada é qual o método mais adequado para uso, conforme a realidade do negócio.

Mercados de difícil projeção de receita

O fato de existirem mercados com maior dificuldade de projeção não é justificativa para deixar de elaborar estimativas razoáveis com relação às metas da empresa. O que se deve buscar é encontrar uma forma de projeção que seja aderente ao negócio.

Um exemplo de dificuldade de projeção, normalmente citado, é o de empresas de consultoria em tecnologia. Nestas, por se tratarem de projetos, não se sabe antecipadamente que tipo será vendido ou a sua quantidade. Assim, em um ano podem ser negociados dez contratos de R\$ 100 mil ou apenas um com valor total de R\$ 1 milhão.

Para esta situação, deve-se compreender que apesar da empresa estar formalmente vendendo projetos, na prática negocia a alocação de seus consultores para desenvolvimento. O que importa é a equipe ficar em atividade durante o ano e não a quantidade a ser negociada e executada.

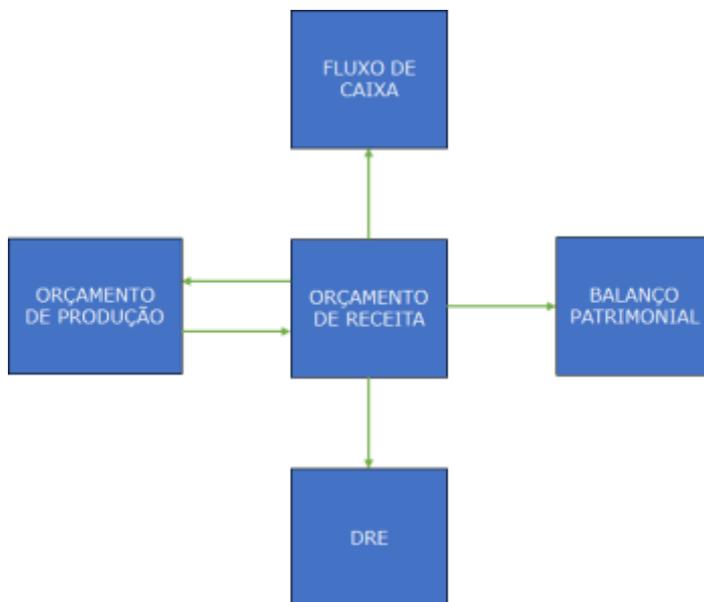
Assim, em orçamentos como este, a receita deve ser baseada na previsão de alocação dos colaboradores e na taxa média de faturamento de cada um. Logicamente esta projeção deverá ser confrontada com o cenário esperado e, havendo a percepção de impossibilidade de realização, a necessidade de redução de equipe deverá ser estudada.

Este exemplo mostra que mesmo em cenários onde aparentemente existam dificuldades em projetar a receita, pode-se encontrar uma lógica que seja razoável para o negócio e que permita elaborar as estimativas de acordo com as metas da empresa.

O relacionamento do orçamento de receita com as outras etapas do processo

O orçamento empresarial é uma relação de causa e efeito entre as diversas etapas que constituem a execução de um negócio.

Ao elaborar o orçamento de receita, uma série de informações geradas serão utilizadas em outras etapas do processo, as quais podem ser visualizadas na figura abaixo:



Além de projetar a receita, a qual irá compor a Demonstração de Resultado do Exercício Orçada, também deverá ser desenvolvida a lógica que definirá a forma como esta será recebida. Estes valores de recebimento irão compor as entradas no Fluxo de Caixa Orçado. A diferença entre a informação levada para a DRE e para o Fluxo de Caixa é derivada da aplicação do regime de caixa (Fluxo) e de competência (DRE).

Além disso, o orçamento de receita irá fornecer as informações de contas a receber para o Balanço Patrimonial. Suponha que a receita orçada para o período em questão seja de R\$ 1 milhão e que a previsão de recebimento seja de R\$ 700 mil. No

caso, por competência, R\$ 1 milhão irá para a DRE, R\$ 700 mil por caixa para o Fluxo de Caixa e a diferença entre os dois valores, R\$ 300 mil, será o montante direcionado para contas a receber no Balanço Patrimonial.

Por fim, supondo que a empresa em questão seja uma fábrica, no orçamento de receita serão geradas as previsões de unidades a serem vendidas e esta informação de demanda será uma premissa a ser utilizada para elaborar o orçamento de produção. Deve-se observar que, em situações onde o fator limitante orçamentário da empresa seja a produção, pode ser que o orçamento por ela seja iniciado ou em conjunto. Assim, o orçamento de produção pode definir o orçamento de receita e vice versa.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESpesas OPERACIONAIS

A seguir uma matéria do site Capital Now explicando como deve ser um orçamento de despesas operacionais.

O que são despesas operacionais?

Todos os gastos indispensáveis para o funcionamento de uma empresa são considerados despesas operacionais. Eles costumam ser previstos e têm como objetivo final manter o bom funcionamento do negócio.

As despesas operacionais não estão relacionadas com a produção da empresa, mas sim com tudo aquilo que é necessário para mantê-la como salário dos funcionários e seus encargos, impostos, gastos de aluguel, luz, água, internet, material de escritório, ou seja, tudo aquilo que é necessário para o seu funcionamento.

Quais os principais tipos de despesas operacionais?

As despesas operacionais estão divididas em dois tipos:

Fixas: aquelas que estarão presentes todos os meses com o mesmo valor.

Variáveis: previstas para momentos específicos e o valor pode ser diferente em cada período.

Elas também podem ser subdivididas em despesas administrativas, comerciais e específicas.

Despesas administrativas são relacionadas com os salários e seus encargos, vale alimentação/refeição, vale transporte, contas (água, luz, internet, aluguel, IPTU), impostos, seguros e etc.

Despesas comerciais que são gastos relacionados a comunicação da empresa (assessoria de imprensa, marketing e publicidade), brindes, comissões, combustível e manutenção de frota entre outros.

Despesas específicas são aquelas que cada empresa tem e que não são exatamente iguais para todas do setor ou de outras categorias.

Como calcular as despesas operacionais?

É muito importante conhecer todas as despesas operacionais da empresa. Saber quantas vezes ao ano que elas ocorrem, ou seja, se são mensais, trimestrais ou até mesmo anuais.

Veja o que é importante para calcular as despesas operacionais:

Identificar todas as despesas: até mesmo aquelas de valor quase insignificante e ver quais são os períodos de cada uma.

Divida-as por categoria: salários, benefícios, contas, impostos, comunicação e outras. Ao usar um *software* de contabilidade, as despesas serão mais facilmente identificadas dessa forma.

Não há uma fórmula exata para este cálculo, mas é necessário somar separadamente cada categoria. Cada empresa tem despesas voltadas às suas necessidades por isso é necessário prestar atenção e conhecer a fundo sua operação. Entender o seu negócio é primordial para saber se suas despesas operacionais são baixas ou altas e analisar no que pode melhorar.

Onde as despesas operacionais são aplicadas nas empresas?

É bem simples esta identificação. Após fazer a lista, é possível identificar quais ocorrem todos os meses e quais não.

Despesas fixas:

Salários e encargos.

Seguros.

Benefícios.

Comunicação (manter o contrato com a empresa por tempo fechado).

Despesas variáveis:

Contas de luz, água, telefone (estão presentes todos os meses, mas o valor varia sempre).

Material de escritório.

Manutenção de equipamentos (revisão de carro de frota, computador, elevador e etc.).

Importância de analisar as despesas operacionais de uma empresa

É importante fazer uma análise das despesas operacionais da empresa para entender se elas estão dentro do orçamento e não vão bagunçar como seu fluxo de caixa. Compare-as ano a ano e cada categoria para entender tudo o que acontece.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Informações Contábeis - DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Receita Bruta	11.274	8.875	27,0%	34.458	29.848	15,4%
Receita Líquida	9.470	7.613	24,4%	28.901	25.655	12,7%
Custo das Mercadorias Vendidas	(6.535)	(5.352)	22,1%	(19.254)	(18.131)	6,2%
Depreciação (Logística)	(43)	(46)	(6,7%)	(181)	(181)	(0,1%)
Lucro Bruto	2.892	2.215	30,6%	9.466	7.343	28,9%
Despesas com Vendas	(1.992)	(1.923)	3,6%	(5.892)	(5.564)	5,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(410)	(388)	5,7%	(891)	(931)	(4,3%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	12	15	(20,0%)	53	47	12,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(229)	(771)	(70,3%)	(386)	(1.235)	(68,7%)
Total das Despesas Operacionais	(2.619)	(3.067)	(14,6%)	(7.116)	(7.683)	(7,4%)
Depreciação e Amortização	(181)	(202)	(10,4%)	(731)	(702)	4,1%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	92	(1.054)	(108,7%)	1.619	(1.042)	(255,4%)
Receitas Financeiras	63	57	10,5%	422	192	119,8%
Despesas Financeiras	(134)	(242)	(44,6%)	(1.118)	(1.154)	(3,1%)
Resultado Financeiro Líquido	(71)	(185)	(61,6%)	(696)	(962)	(27,7%)
Lucro Operacional antes do I.R.	21	(1.239)	(101,7%)	923	(2.004)	(146,1%)
Imposto de Renda	315	364	(13,5%)	81	571	(85,8%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	336	(875)	(138,4%)	1.004	(1.433)	(170,1%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	92	(1.054)	(108,7%)	1.619	(1.042)	(255,4%)
Depreciação (Logística)	43	46	(6,7%)	181	181	(0,1%)
Depreciação e Amortização	181	202	(10,4%)	731	702	4,1%
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹	316	(806)	(139,2%)	2.531	(159)	(1691,7%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	229	771	(70,3%)	386	1.235	(68,7%)
EBITDA Ajustado	545	(35)	(1656,9%)	2.917	1.076	171,1%
% sobre Receita Líquida de Vendas	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Lucro Bruto	30,5%	29,1%	1,4 p.p.	32,8%	28,6%	4,1 p.p.
Despesas com Vendas	(21,0%)	(25,3%)	4,2 p.p.	(20,4%)	(21,7%)	1,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(4,3%)	(5,1%)	0,8 p.p.	(3,1%)	(3,6%)	0,5 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1%	0,2%	(0,1 p.p.)	0,2%	0,2%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(2,4%)	(10,1%)	7,7 p.p.	(1,3%)	(4,8%)	3,5 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(27,7%)	(40,3%)	12,6 p.p.	(24,6%)	(29,9%)	5,3 p.p.
Depreciação e Amortização	(1,9%)	(2,7%)	0,7 p.p.	(2,5%)	(2,7%)	0,2 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	1,0%	(13,8%)	14,8 p.p.	5,6%	(4,1%)	9,7 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(0,7%)	(2,4%)	1,7 p.p.	(2,4%)	(3,7%)	1,3 p.p.
Lucro Operacional antes do I.R.	0,2%	(16,3%)	16,5 p.p.	3,2%	(7,8%)	11,0 p.p.
Imposto de Renda	3,3%	4,8%	(1,5 p.p.)	0,3%	2,2%	(1,9 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	3,5%	(11,5%)	15,0 p.p.	3,5%	(5,6%)	9,1 p.p.
EBITDA	3,3%	(10,6%)	13,9 p.p.	8,8%	(0,6%)	9,4 p.p.
EBITDA Ajustado	5,8%	(0,5%)	6,2 p.p.	10,1%	4,2%	5,9 p.p.

(¹) EBITDA, EBITDA Ajustado e EBIT não fazem parte da revisão realizada pela Auditoria externa.

Informações Contábeis – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial

Ativo	31.12.2020	31.12.2019
R\$ milhões		
Ativo Circulante	19.248	12.452
Caixas e Equivalentes de Caixa	2.984	1.364
Contas a Receber	7.907	5.112
Cartões de Crédito	5.067	2.922
Carnês - Financiamento ao Consumidor	2.767	2.196
Outros	334	228
Contas a Receber B2B	217	206
Provisão para Devedores Duvidosos	(478)	(440)
Estoques	6.176	4.565
Tributos a Recuperar	1.394	1.050
Partes Relacionadas	209	139
Despesas Antecipadas	281	54
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo	0	2
Outros Ativos	297	166
Ativo Não Circulante	13.808	11.972
Realizável a Longo Prazo	7.457	5.573
Contas a Receber	888	366
Cartões de Crédito	445	82
Carnês - Financiamento ao Consumidor	508	333
Provisão para Devedores Duvidosos	(65)	(49)
Tributos a Recuperar	4.052	2.794
Tributos Diferidos	1.607	1.467
Partes Relacionadas	97	123
Instrumentos financeiros	0	43
Depósitos Judiciais	676	629
Outros Ativos	137	151
Investimentos	206	145
Imobilizado	1.413	1.369
Ativo de Direito de Uso	3.079	3.640
Intangível	1.653	1.245
TOTAL DO ATIVO	33.056	24.424

Passivo e Patrimônio Líquido

Passivo e Patrimônio Líquido	31.12.2020	31.12.2019
R\$ milhões		
Passivo Circulante	18.497	15.733
Fornecedores	9.043	7.925
Fornecedores Portal	(760)	0
Empréstimos e Financiamentos	2.684	1.655
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	4.003	3.289
Tributos a Pagar	276	198
Obrigações Sociais e Trabalhistas	612	401
Receitas Diferidas	385	369
Partes Relacionadas	26	119
Repasse de Terceiros	653	515
Passivo de arrendamento	665	609
Outros Passivos	910	653
Passivo Não Circulante	8.580	8.113
Empréstimos e Financiamentos	1.765	500
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	644	457
Receita Diferida	1.108	1.266
Provisão para Demandas Judiciais	1.691	1.865
Tributos a Pagar	23	25
Passivo de arrendamento	3.298	3.974
Tributos Diferidos	6	6
Outros Passivos	45	20
Patrimônio Líquido	5.979	578
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33.056	24.424

Os dados referentes ao DRE foram retirados do proprio site Via Varejo (<https://api.mzmq.com/mzfilemanager/v2/d/ce9bff9f-fb19-49b9-9588-c4c6b7052c9c/16b3b306-53a5-d8a7-d183-6965f3b735a4?origin=1>).

Desempenho no digital bem superior ao do mercado, resultando em importantes ganhos de market share. Vendas realizadas através do canal digital representaram quase 50% do GMV total. O GMV bruto foi de R\$ 12,7 bilhões no 4T20 (+31% a/a) e de R\$ 38,8 bilhões (+21% a/a) em 2020. Também apresentamos um crescimento robusto no e-commerce 1P de 112% a/a no 4T20 e de 174% a/a em 2020. Forte aceleração do marketplace (3P) com evolução de 84% a/a no 4T20 e 90% a/a em 2020 e muito mais novidades no pipeline em 2021.

- Forte avanço do EBITDA confirma estratégia de crescimento com rentabilidade. O EBITDA ajustado multiplicou por 2,7x em 2020 vs 2019 e registrou R\$ 2,9 bilhões (margem EBITDA ajustada contábil de 10,1%, + 5,9 p.p). No 4T20 o EBITDA ajustado também mostrou importante melhora para R\$ 545 milhões (margem EBITDA ajustada de 5,8%, +6,2p.p), comparado à um EBITDA negativo de R\$35 milhões no 4T19. Já o EBITDA ajustado operacional foi de R\$ 709 milhões no 4T20 e de R\$ 2,3 bilhões em 2020, margens EBITDA de 7,5% e 8,0%, respectivamente.

- Virada do lucro líquido consolida entrega do turnaround. O lucro líquido alcançou R\$ 1,0 bilhão em 2020 (margem líquida de 3,5%) vs prejuízo de R\$ 1,4 bilhões em 2019. No 4T20, o lucro líquido foi de R\$336 milhões comparado a um prejuízo de R\$875 milhões no 4T19. Já o lucro líquido operacional foi de R\$209 milhões no 4T20 e de R\$167 milhões em 2020.

O encerramento do ano de 2020 foi com sólida posição de caixa. O caixa incluindo recebíveis não descontados e ajustado pelas antecipações aos fornecedores totalizou R\$ 9,3 bilhões (ou caixa líquido e antecipações de R\$ 4,8 bilhões) em dezembro 2020, uma melhora significativa vs 2019, numa estrutura de capital bem sólida. Destacamos também a forte geração de caixa operacional de R\$ 1,4 bilhão no ano.

4º TRIMESTRE DE 2020 E MOMENTO ATUAL

Nesta jornada de transformação, 2020 foi um ano de superação e amadurecimento da nossa estratégia digital e estamos cada vez mais “indo além do varejo”. Crescemos a um ritmo 2 vezes superior ao do mercado em ano de pandemia. Os dados de market share comprovam nossa competitividade e arrancada do nosso crescimento. Segundo levantamento realizado pela GfK (online core), a Via Varejo

ganhou 6,4p.p de participação em 2020. Adicionalmente, de acordo com o portal Compre&Confie (online ampliado) este ganho foi de cerca de 4,0p.p.

E-COMMERCE

Nosso crescimento no GMV e-commerce no 4T20 foi exponencial, +106% vs 4T19 o que se traduziu em significativos ganhos de market share no período. Nosso 1P apresentou uma evolução extraordinária de 112% vs o mesmo período do ano passado. Enquanto o 3P também apresentou um incremento robusto de 84% no 4T20 e representou cerca de 22% do GMV online. Nosso e-commerce, cada vez mais protagonista, aumentou a participação de 24% no GMV total no 4T19 para 38% no 4T20. Nossos apps participaram com 31% do GMV online no 4T20 (vs. 18% no 4T19). Destacamos que somos “mobile first” (+70% da venda via apps ou mobile site).

NAS LOJAS FÍSICAS

As restrições de horários e funcionamento em algumas regiões, inclusive orientações de lockdown em diversos estados brasileiros, por conta do cenário de pandemia, impactaram o desempenho das lojas físicas no trimestre. Mesmo assim, apresentamos um crescimento positivo nas vendas mesmas lojas de 6,1% no 4T20 e aumento total de vendas de 5,6%. Dando continuidade a estratégia de otimização do portfólio iniciada no 3T20 realizamos o fechamento de 32 lojas e abertura de 20 lojas no período.

4T20

A receita bruta consolidada foi de R\$ 11,3 bilhões, 27% superior ao 4T19. O lucro bruto operacional foi de R\$ 2,8 bilhões, representando uma margem bruta de 29,2%, (1,0p.p) principalmente em função do mix de canal com maior participação das vendas online nas vendas totais. Mesmo considerando uma redução na margem bruta, nosso EBITDA ajustado operacional foi de R\$ 709 milhões, com margem EBITDA operacional ajustada de 7,5%, refletindo um bom controle de despesas. No quarto trimestre, registramos lucro líquido operacional 167,7% maior totalizando R\$ 209 milhões, com margem líquida operacional de 2,2%.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A matéria a seguir é do site terra, onde a mesma diz como está e como é o sistema tributário brasileiro.

O presidente do Comitê Nacional dos Secretários de Fazenda dos Estados e do Distrito Federal (Comsefaz), Rafael Fonteles, foi o entrevistado da live da ISTOÉ, na tarde da terça-feira (6). Secretário de Fazenda do Piauí, Fonteles falou sobre temas importantes para a economia e finanças do País, como a Reforma Tributária e Administrativa.

Fonteles disse que os Estados enfrentam um cenário extremamente adverso por conta da crise sanitária do Covid e que não existe um plano de retomada econômica para o Brasil no pós-pandemia.

“O ambiente bélico entre gestores e governo, estimulado por Bolsonaro, atrapalha as soluções dos problemas do país”, afirma

Matemático, com mestrado em economia, o presidente do Comsefaz avalia que as propostas de ajuda aos entes em discussão no Congresso e no governo federal são absolutamente insuficientes para atender às demandas geradas pela nova onda da crise sanitária.

“Para reduzir os efeitos gerados pela crise sanitária é preciso que o governo federal injete recursos na economia para o país retomar o crescimento”.

O secretário defende que os investimentos do governo em infraestrutura fiquem de fora do teto de gastos. Ele debateu várias pautas econômicas, mas, invariavelmente, ele cita a Reforma Tributária como a principal medida para resgatar o crescimento da

economia nacional. “Defendemos uma Reforma, inclusive realizando um pacto federativo”, diz.

De acordo com sua avaliação, a redução nos investimentos no auxílio emergencial, a falta de um apoio federativo aos estados e municípios, como a não suspensão das dívidas, fará o país voltar à situação estrutural grave nos próximos meses.

“O auxílio emergencial é o principal item de mitigação dos efeitos socioeconômicos da pandemia, tanto pela razão social, ela impede a morte de milhões de pessoas, garantindo a sobrevivência, mas também por uma razão econômica, garantindo a retomada econômica mais célere”, conclui.

Conforme a análise sobre como uma empresa se enquadra no regime tributário, a conclusão é que a empresa Via Varejo está enquadrada como Lucro Real conforme a matéria a seguir da revista exame:

A Via Varejo, dona das bandeiras Casas Bahia e Ponto Frio, teve lucro líquido contábil de R\$ 1 bilhão no ano passado, ante perda de R\$ 1,4 bilhão no ano anterior. O desempenho quase zerou a fatura dos problemas encontrados no balanço de 2019, que levaram ao ajuste bilionário no balanço do quarto trimestre daquele ano, herança da gestão anterior.

Mas o número do ano passado também tem efeitos extraordinários, dessa vez, positivos. Sem esse impacto, o lucro teria sido de R\$ 167 milhões, que reflete melhor o desempenho operacional. “Mesmo assim, acima do consenso de mercado que apontava para R\$ 140 milhões”, conta Roberto Fulcherberguer, presidente da empresa, em entrevista exclusiva ao **EXAME IN**.

Só que o que mais anima Fulcherberguer, apesar das conquistas de 2020, não é o passado, mas o que está por vir. “Acabou meu turnaround. Daqui para frente, eu só estou concentrado em evolução e crescimento”, sentencia, com uma lista de anúncios a fazer sobre o que já está vendo no desempenho de 2021.

Mesmo com a pandemia, que deixou 80% das lojas fechadas durante pelo menos um trimestre inteiro, a empresa teve receita líquida de R\$ 28,9 bilhões em 2020, crescimento de 12,7% na comparação com o ano anterior. O Ebitda contábil ajustado ficou em R\$ 2,9 bilhões, ante R\$ 1 bilhão em 2019.

No quarto trimestre, descontados todos os efeitos de impostos do balanço, a receita líquida subiu 24,5%, ante os três últimos meses de 2019, para R\$ 9,5 bilhões. O GMV dos três últimos meses do ano foi puxado pelas vendas online, que tiveram alta de 110,5%, para R\$ 5,66 bilhões. As vendas brutas nas lojas físicas ficaram estáveis em R\$ 7 bilhões — algo que incomodou os investidores na prévia do Natal, e não foi pouco. O Ebitda saiu de R\$ 625 milhões para R\$ 709 milhões, e o lucro líquido subiu de R\$ 78 milhões para R\$ 209 milhões, na comparação anual.

Os extras

No ano, o impacto tributário positivo da Via Varejo ficou em R\$ 1,216 bilhão de reais, sendo R\$ 447 milhões só no quarto trimestre. “É tudo com transitado em julgado. Sem risco de execução”, explica Orivaldo Padilha, vice-presidente financeiro e de relações com investidores da Via Varejo.

O efeito líquido no balanço anual é inferior ao total — R\$ 837 milhões — porque a companhia realizou alguns reforços para contingências no período e fez algumas provisões adicionais. Do volume tributário, mais de 80% tem efeito caixa e em um período de até dois anos.

GMV e Digital

O total vendido na plataforma da Via Varejo em 2020, o GMV (Gross Merchandise Value), alcançou R\$ 38,8 bilhões, um aumento de 21% na comparação com 2019. Do total comercializado, 48,5% foram vendas online, tanto das bandeiras Via Varejo quanto de terceiros, numa soma de R\$ 18 bilhões — o volume inclui os produtos comprados pela internet, mas retirados na loja. A participação das vendas digitais no total mais do que dobrou na comparação anual, passando de 23,9% para 48,5%.

“O potencial de crescimento ainda é enorme. Se pensarmos, antes da pandemia, a população brasileira que comprava pela internet era entre 6% e 7%. Com a digitalização após o lockdown, esse percentual pode ter alcançado 12%. Mas ainda existe 88% da população fora do mercado online”, destaca Fulcherberguer.

De acordo com o executivo, a Via Varejo teve uma conquista de market-share, na soma de vendas físicas e online de 3,7 pontos percentuais, passando de 10,4% para 14,1%, no ano. A margem bruta da Via Varejo, um indicador que o mercado estava muito interessado para verificar o quanto a logística do e-commerce poderia prejudicar a rentabilidade, saiu de 28,6% para 32,8% na comparação anual. As vendas online de produtos só das bandeiras da empresa tiveram aumento de 174% em 2020 e somaram R\$ 12,7 bilhões.

Questionado, Fulcherberguer afirma que o desempenho do quarto trimestre é bom parâmetro, quando o indicador ficou em 30,5%. “Se pensar bem, o custo do online já está ali, pois metade do que eu vendo é via internet. Essa é uma boa referência para o investidor.”

A participação do vendedor de loja nas vendas digitais, o “Me chama no Zap”, lançado pela companhia durante a pandemia respondeu por R\$ 2,8 bilhões em vendas em 2020 e, desse total, R\$ 1 bilhão apenas no quarto trimestre. Nos três últimos meses do ano, esse canal respondeu por cerca de 21% das vendas online.

Presente e Futuro - same day já é 15%

A Via Varejo entregou há duas semanas um de suas maiores promessas: uma nova plataforma tecnológica para os ‘sellers’, ou seja, para o varejo que quer vender no canal digital do grupo, o chamado market-place ou 3P.

“Eu quero ser o maior market-place do Brasil. Não importa se vou precisar de 80 mil ou 90 mil sellers”, destaca o presidente da empresa. “Agora, com três minutos, qualquer varejo se pluga em mim”, explica ele. Esse era um gargalo assumido por Fulcherberguer desde que assumiu a gestão, em julho de 2019, com a saída do Casino, por meio do Grupo Pão de Açúcar (GPA), do controle.

Em 2020, o GMV do market-place totalizou R\$ 3,2 bilhões, com um aumento de praticamente 90%.

O que anima o executivo é evolução logística, que, na opinião dele, fará a diferença para a atração de novos vendedores na plataforma daqui para frente. Ele conta com orgulho: “Em fevereiro, 15% de tudo que eu vendo, eu consigo entregar em menos de 24h, é o ‘same day’. E eu não estou falando de alimentos, os ultra-leves, estou falando de geladeira, televisão, produtos grandes e pesados. Ninguém faz isso hoje no Brasil.”

A Via Varejo tinha 3 mil vendedores parceiros no meio do ano no seu market-place. Esse total terminou o ano em 10 mil e, agora em fevereiro, já alcançou 15 mil. A companhia fará uma ampla campanha de divulgação, inclusive com anúncios em TV, para atrair novos parceiros. Haverá isenção de três meses das taxas, em um movimento super agressivo de quem está, de fato, em busca de seu lugar ao sol, após arrumar a casa. Quando o prazo é de 24h, mas que muda para o dia seguinte, esse percentual já é de 42%, segundo o executivo. A expectativa é que essa estrutura de ‘same day’ esteja à disposição dos sellers parceiros a partir do segundo trimestre deste ano. Hoje, metade dos clientes do market-place usam o Envvias, sistema logístico para terceiros. A expectativa é que esse percentual aumente consideravelmente após os investimentos e melhorias realizados. A Via Varejo vai colocar, inclusive, suas lojas à disposição dos sellers para alocação de estoques. A companhia sempre destacou que suas unidades têm em média 900 metros quadrados, cerca de 40% do que a média da concorrência, e acredita que esse poder ser um diferencial.

Para quem começou a pandemia com 180 lojas que funcionavam como mini-hubs, a Via Varejo terminou 2020 com todas as lojas integradas no sistema omnicanalidade, cerca de 1.000 unidades, tanto para retirada em loja quanto para última milha da entrega.

Investimentos

Com a situação financeira confortável desde a oferta pública realizada no ano passado, que trouxe mais de R\$ 4,5 bilhões ao caixa, os investimentos de 2021 vão

aumentar cerca de 50%, de acordo Daniela Bretthauer, que chegou ao time de relações com investidores da companhia em dezembro de 2020.

“Investimos na casa dos R\$ 400 milhões nos últimos dois anos. Agora, vamos passar para cerca de R\$ 600 milhões”, afirma a executiva. Desse total, 60% vai para tecnologia. “Mudamos de patamar.”

A companhia, conforme o **EXAME IN** antecipou no ano passado, planeja inaugurar 120 lojas ao longo de 2021. Dessas, 15 foram abertas até fevereiro. Fulcherberguer explica que essas unidades todas trarão expansão de receita, pois não vão dividir com outras lojas na região. “São todas praças novas para a Via Varejo.”

Crediário e banQi

Fulcherberguer também enche a boca para contar o desempenho do crediário, uma das legítimas tecnologias Casas Bahia. “Meu estoque cresceu na pandemia, mesmo com as lojas fechadas, mais de R\$ 1 bilhão”, destaca. O volume ativo no crediário da companhia estava em cerca de R\$ 5 bilhões no fim de 2019 e terminou o ano passado em R\$ 6,4 bilhões.

“Além disso, eu tenho mais R\$ 11 bilhões em crédito pré-aprovado”, conta ele. De acordo com o presidente da Via Varejo, a inadimplência está no menor patamar da história do negócio. As parcelas em atrasado há mais de 90 dias equivalem atualmente a 4,9%.

Atualmente, pouco mais de R\$ 2 bilhões do crediário já estão no banQi, a fintech adquirida pelo grupo. “Já são mais de 1,8 milhão de clientes cadastrados”, de acordo com o executivo. O volume total de pagamentos feito por essa rede alcançou R\$ 300 milhões no quarto trimestre, 147% a mais do que no terceiro trimestre de 2020

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.

Qual empresa pode ser Lucro Real?

Conforme o site Contabilizei, 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.

Qual o faturamento no Lucro Real?

No lucro real a adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$ 78 milhões no período de apuração.

Cálculo rápido no Lucro Real

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

Como calcular as alíquotas no regime do Lucro Real?

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.

Exemplos

Faturamento trimestral: R\$ 200.000,00 (100%)

Lucro Real Apurado: R\$ 40.000,00 (20%)

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

(1) Considerando deduções do PIS e COFINS não cumulativos de 50%.

Faturamento trimestral: R\$ 300.000,00 (100%)

Lucro Real Apurado: R\$ 75.000,00 (25%)

TRIBUTOS	VALOR	% S/ FAT
COFINS (7,6% X R\$ 150.000,00)	11.400,00	3,8% (1)
PIS (1,65% X R\$ 150.000,00)	2.475,00	0,82% (1)
IRPJ (15% X R\$ 60.000,00)	9.000,00	3,00%
IRPJ (25% X R\$ 15.000,00)	3.750,00	1,25%
CSLL (9% X R\$ 75.000,00)	6.750,00	2,25%
Totais		11,12%

(1) Considerando deduções do PIS e COFINS não cumulativos de 50%.

Quais os benefícios do Lucro Real?

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.

Todas as vantagens da modalidade podem trazer dúvidas e até mesmo uma falsa crença de que é o melhor modelo de tarifação para qualquer organização, mas a verdade é que sua gestão precisa ser altamente eficaz, podendo resultar em multas que chegam a 3% do lucro líquido de uma empresa quando apresenta dados incorretos ou imprecisos na apuração.

É importante destacar também que embora tenha muitas vantagens, o lucro real não é um regime tributário perfeito, sua complexidade e todas as obrigações acessórias podem ser um problema para empresas sem a assessoria contábil adequada e atenção aos requisitos de controle para a segurança de documentos e transações relacionadas.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O site NUBANK explica de maneira detalhada como funciona o Regime Tributário Empresas podem optar pelo lucro presumido como regime de tributação, mas ele tem suas vantagens e desvantagens.

Toda empresa, independente do seu ramo de atividade, serviço ou produto que ofereça, tem tributos com que deve arcar, como o IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido).

Por isso, escolher um regime tributário, que definirá **como** esta empresa pagará tais tributos, é um ponto muito importante de seu planejamento. Um regime tributário comum e que é escolhido por muitas empresas é o de **lucro presumido** – mas como ele funciona? O que é, na prática?

O QUE É LUCRO PRESUMIDO?

Lucro presumido é uma **forma de tributação** para empresas usada no cálculo do IRPJ e da CSLL. Ela é considerada um regime tributário **simplificado** por permitir que a Receita Federal determine a base de cálculo desses impostos apenas com base nas receitas apuradas pelas empresas.

Ou seja: como o próprio nome sugere, para calcular o quanto a empresa deve pagar de impostos, a Receita Federal **presume** o quanto do faturamento de uma empresa foi lucro, usando tabelas padronizadas – uma para o IRPJ e outra para o CSLL; as bases de cálculo são, portanto, prefixadas e têm margens de lucro específicas que variam conforme a atividade que a empresa desempenha.

Basicamente, para o IRPJ, as margens de lucro consideradas por este regime de tributação vão de 8% a 32%:

1,6% – Empresa que trabalha com revenda de combustíveis

8,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa nas definições acima e abaixo);

16,0% – Empresas de serviço de transporte (que não sejam de carga);

32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

No caso da CSLL, são as seguintes:

32% – Empresas de prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos;

12,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa na classificação acima).

CÁLCULO DO LUCRO PRESUMIDO – COMO FUNCIONA?

Depois de identificar a base de cálculo de tributação da sua empresa, o segundo passo é aplicar as alíquotas dos impostos sobre ela. As alíquotas são as seguintes:

- IRPJ: 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% sobre a parcela que exceder a R\$ 20.000,00 por mês.
- CSLL: 9% sobre a base de cálculo.

QUANDO ESCOLHER O REGIME DE LUCRO PRESUMIDO?

*Algumas empresas **não** podem optar pelo regime de lucro presumido, seja pelo seu ramo de atividade ou pelo seu faturamento – existe um **valor mínimo** para poder aderir a ele.*

De qualquer forma, para aquelas que podem escolhê-lo, existem vantagens e desvantagens. A vantagem é que ele é mais **simples**: não é preciso apurar o lucro exato que a companhia teve. Por outro lado, pode acontecer de a empresa pagar mais impostos do que deveria – por exemplo, quando a margem de lucro for menor do que aquela presumida pela Receita Federal.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Segundo o site contabilizei o Simples Nacional é um regime tributário exclusivo para micro e pequenas empresas. Quem opta por este enquadramento consegue uma série de vantagens, inclusive em relação ao valor e forma de pagamento dos impostos.

O QUE É O 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.

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.

Empresas neste regime tributário podem resolver a maior parte de suas rotinas através do Portal do Simples Nacional.

QUEM PODE SE INSCREVER NO SIMPLES NACIONAL?

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.

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.

Existem algumas empresas que não podem se enquadrar no Simples Nacional por conta de sua atividade exercida..

QUEM NÃO PODE SOLICITAR A OPÇÃO NO SIMPLES NACIONAL?

- Empresas que possuam faturamento que exceda a R\$ 4.8 milhões (ou proporcional para empresas novas) no ano calendário ou no anterior.
- Empresas que possuam um ou mais sócios com participação superior a 10% em empresa de Lucro Presumido ou Lucro Real e a soma do faturamento de todas empresas não ultrapasse R\$ 4.8 milhões;
- Empresas com um dos sócios com mais de uma empresa optante pelo Simples (Super Simples) e a soma dos faturamentos de todas suas empresas ultrapassa R\$4.8 milhões
- Empresas que possuam pessoa jurídica (CNPJ) como sócio;
- Empresas que participam como sócias em outras sociedades;
- Empresas que estão em débito com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- Empresas que possuam Filial ou representante de Empresa com sede no exterior;
- Empresas que são: Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;
- Empresas que são resultantes ou remanescentes de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 anos-calendário anteriores.

E QUAL O LIMITE DE FATURAMENTO DO SIMPLES NACIONAL?

O teto da receita bruta anual de uma empresa que pode ser cadastrada no Simples Nacional é de **R\$ 4,8 milhões**.

Esta conta é realizada sempre levando em consideração os últimos 12 meses de faturamento bruto da empresa, sem descontos.

Durante o primeiro ano de funcionamento do CNPJ, o cálculo do faturamento acumulado é realizado por média, da seguinte forma:

1º mês: Faturamento do mês multiplicado por 12 meses

2º mês: Faturamento do primeiro mês multiplicado por 12 meses

3º mês: Média do faturamento do primeiro e segundo mês multiplicado por 12 meses

E assim por diante, até que a empresa complete 13 meses de funcionamento, quando o faturamento dos últimos 12 meses será sempre utilizado.

Faturamento acumulado acima de R\$ 3,6 milhões

Vale ressaltar que, mesmo sendo optantes pelo Simples Nacional, empresas que faturam mais que R\$ 3,6 milhões nos últimos 12 meses, terão o ISS e o ICMS recolhidos como as empresas de regime normal (não optantes). Ou seja, os impostos federais serão recolhidos na DAS – Documento de Arrecadação do Simples Nacional, e o ICMS e ISS terão guias geradas a parte, com as regras do Lucro Presumido e Real.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DO SIMPLES NACIONAL?

Se há tantas exigências para se inscrever no Super Simples, devem existir vários benefícios de optar por esse enquadramento, certo? Sim! As empresas que escolhem esse regime tributário contam com uma cobrança simplificada de diversos impostos, feitos por uma guia única mensal — o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Outra grande vantagem é que esse regime traz **tabelas de alíquotas de reduzidas de impostos**, que são calculadas de acordo com o faturamento do negócio. Antes da criação do Simples Nacional, as micro e pequenas empresas pagavam porcentagens maiores de tributos ao ter que optar pelo Lucro Presumido ou Real.

Além disso, uma empresa Simples Nacional tem **contabilidade simplificada e menos declarações** em relação aos outros regimes, facilitando a gestão e rotina dos empreendedores. E mais: quem opta por esse enquadramento ainda pode receber benefícios em processos de licitação e na exportação de produtos.

BENEFÍCIOS DO SIMPLES

- **Pagamento de imposto Unificado** – Você vai necessitar fazer pagamento de apenas uma guia de imposto, a DAS. Isso facilita a vida do empreendedor que antes tinha de se desdobrar entre várias guias e periodicidades de pagamento diferentes.
- **Tributação** – Diversas atividades são menos tributadas em relação ao Lucro Presumido. A alíquota será definida pela atividade da sua empresa, especificada na Tabela do Simples.
- **Certificado Digital** – Empresas de Serviço com menos de 5 funcionários não precisam ter certificado digital, e têm um custo a menos. Algumas prefeituras, como Porto Alegre e Belo Horizonte exigem certificado digital para todas as empresas do Simples.
- **Facilidade de Regularização** – A Receita Federal facilita o parcelamento e a apuração de débitos para empresas no Simples, tornando o processo de manter sua empresa regularizada menos complexo.

– **Contabilização Simplificada** – Processo muito mais fácil para a contabilidade pois ele é isento de algumas declarações, como o SISCOSEV, Sped Contribuições, DCTF, e não precisa Certidões Negativas para fazer alterações contratuais.

– **Investidores Anjos** – Com o novo simples nacional, foram criados mecanismos para que empresas do Simples possam receber investimentos de forma simplificada, mantendo a segurança jurídica de ambas as partes. Veja nosso material com detalhes sobre isso aqui: [Simples Nacional: Investidor Anjo](#).

O QUE É O DAS (DOCUMENTO DE ARRECADAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL) E PARA QUE ELE SERVE?

Sempre quando se fala de Simples Nacional, surge a sigla DAS. Ela nada mais é do que a guia única de pagamento de impostos que citamos nas vantagens desse regime tributário!

Por meio do DAS são recolhidos tributos como:

- Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Serviços (ISS);
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).

Assim, em vez de ter que pagar diversas guias, cada em uma data diferente, o empreendedor só precisa pagar essa contribuição mensal.

O vencimento desta guia é sempre até o dia 20 de cada mês, e se dia 20 cair em um feriado ou final de semana, o vencimento será no próximo dia útil.

Observação: no caso de empresas em que o faturamento dos últimos 12 meses supere R\$ 3,6 milhões, o ICMS e ISS serão cobrados em separado do DAS e incluirão as obrigações acessórias de uma empresa optante pelo Lucro Presumido ou Real. Assim, apenas os tributos federais serão recolhidos pela guia única.

Também é importante ressaltar que a empresa do Simples poderá ter que recolher outras guias também, específicas para algumas operações como o diferencial de alíquotas e a substituição tributária para comércios e indústrias ou a retenção de impostos federais na contratação de serviços de empresas de regime normal.

DAS: QUANTO PAGAR DE IMPOSTO?

Por mais que o programa proponha uma guia única de imposto (a DAS), a empresa pode pagar alíquotas diferentes conforme a atividade exercida.

1 – Cada atividade (CNAE) permitida no programa está enquadrada em um dos 6 anexos do programa.

2 – Cada anexo possui alíquotas (%) diferentes. As alíquotas iniciais variam de 4,0% até 15,5% sobre o valor bruto faturado.

Por isso, é possível que uma empresa que possua mais de uma atividade tenha que pagar diferentes alíquotas de imposto. Por exemplo, vamos supor que uma empresa possua os seguintes CNAEs:

Atividade Primária

- CNAE 6204-0/00 – Consultoria em tecnologia da informação

Atividades Secundárias

2. – CNAE 6201-5/00 – Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda

3. – CNAE 6319-4/00 – Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

- A atividade primária #1 do CNAE de Consultoria em Tecnologia da Informação está enquadrada no Anexo 6 e, portanto, tem alíquota inicial de 16,93% sobre o valor faturado.
- Já a atividade #2 do CNAE de Desenvolvimento de Programas de Computador está enquadrada no Anexo 5, com alíquota inicial de 17,5% + 2% de ISS (totalizando 19,5%).
- E a atividade #3 de CNAE de Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet está enquadrada no Anexo 3, com alíquota inicial de 6%.

Toda a vez que esta empresa emitir nota fiscal referente a atividade primária de Consultoria, ela pagará 16,93% de imposto sobre o valor faturado. Se emitir nota fiscal com a atividade #3, a alíquota será 6% de imposto sobre o valor total da nota fiscal.

.SITUAÇÕES QUE EXCLUEM A EMPRESA DO SUPER SIMPLES

Se a empresa for enquadrada no Simples e durante o ano ultrapassar o faturamento permitido, incluir alguma atividade não permitida ou realizar qualquer alteração no contrato que seja impeditiva para este regime tributário, será obrigatório informar a Receita Federal e solicitar o desenquadramento, observando os prazos estabelecidos. Seguem alguns exemplos:

- Ultrapassar o faturamento em menos de 20% (R\$ 5.760.000,00): Desenquadramento a partir de janeiro do ano seguinte.
- Ultrapassar o faturamento em mais de 20% (R\$ 5.760.000,00): Desenquadramento a partir do mês subsequente à ocorrência do excesso.
- Inclusão de atividade impeditiva: Desenquadramento a partir do mês subsequente à inclusão.

COMO FUNCIONA O CÁLCULO DO SIMPLES NACIONAL?

Para entender melhor como funciona o cálculo do DAS para as empresas optantes por este regime, é importante conhecer melhor sobre os fatores que irão impactar no valor do imposto. Todas as atividades permitidas foram separadas em 5 diferentes anexos, cada um com uma tabela de alíquotas para ser utilizada. Cada tabela é dividida em 6 faixas de faturamento com alíquotas progressivas, ou seja, quanto mais a empresa fatura, maior o imposto. Para a primeira faixa de faturamento de todas as tabelas, até R\$ 180 mil nos últimos 12 meses, a alíquota é fixa.

Se o faturamento ultrapassar este limite, será necessário utilizar uma fórmula para o cálculo da alíquota efetiva:

*(faturamento últimos 12 meses * alíquota da tabela) – dedução da tabela*

faturamento últimos 12 meses

Por exemplo, uma empresa de serviços do anexo 3, que faturou nos últimos 12 meses o valor de R\$ 250.000,00 teria como alíquota efetiva:

$$= (250.000,00 * 11,20\%) - 9.360,00$$

$$250.000,00 = \text{alíquota efetiva de } 0,07456$$

Para transformar o valor em percentual, basta multiplicá-lo por 100. Esta empresa teria uma alíquota de 7,46% este mês.

O cálculo será realizado mensalmente pelo próprio programa do Simples Nacional.

Tabela do Simples Nacional

Sabendo a qual anexo seu CNAE ou atividade pertence, resta descobrir quanto vai pagar em cada um deles.

A seguir as alíquotas de cada um deles abaixo, cada anexo possui faixas de alíquotas diferentes que vão mudando conforme o faturamento da empresa.

Tabela 1 Simples Nacional: Anexo 1 – Comércio

Tabela 2 Simples Nacional: Anexo 2 – Indústria

Tabela 3 Simples Nacional: Anexo 3 – Prestadores de Serviço

Tabela 4 Simples Nacional: Anexo 4 – Prestadores de Serviço

Tabela 5 Simples Nacional: Anexo 5 – Prestadores de Serviço

ALÍQUOTAS DO SIMPLES NACIONAL SÃO SEMPRE IGUAIS?

Muita gente acredita que empresas do Simples Nacional sempre pagam 6% de alíquotas. Algumas atividades do anexo 3 e todas as atividades do anexo 5 terão também o cálculo do fator “R” para determinar qual tabela deverá ser utilizada. Falaremos um pouco mais sobre o assunto no próximo tópico.

As atividades do anexo 4 tem uma particularidade, pois não possuem na DAS a contribuição previdenciária patronal – CPP. O cálculo do INSS patronal, que é a parte

da empresa sobre a folha de pagamento – salários de funcionários e sócios – é realizado da mesma forma que para empresas do Lucro Presumido e Real, em uma guia a parte.

Se caso existe mais de um CNPJ, o faturamento com cada atividade será feito de forma separada, utilizando a tabela correspondente. Ou seja, se você é um comércio de computadores, mas também tem serviços de manutenção de hardware, por exemplo, o faturamento com o comércio será feito com a tabela do anexo 1 e o faturamento de serviço será feito com a tabela do anexo 3.

FATOR R E MUDANÇAS NO SIMPLES NACIONAL

Desde sua criação esse regime tributário passou por algumas mudanças, especialmente a partir de 2018. O limite de faturamento foi aumentado e os anexos foram alterados e um deles até excluído. Além disso, foi adicionado um novo elemento nesse cálculo, como comentamos: o Fator R.

Basicamente, o Fator R é a divisão da folha de pagamento dos últimos 12 meses pelo faturamento conseguido no mesmo período.

Para as empresas que possuem atividades afetadas por este fator (algumas do anexo 3 e todas as do anexo 5), é necessário sempre realizar esta conta primeiro para identificar em qual anexo o faturamento será tributado.

QUAIS SÃO OS IMPOSTOS PAGOS NO REGIME SIMPLES NACIONAL:

1. ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
2. PIS/PASEP – Contribuição
3. Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
4. IRPJ – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica

5. IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
6. CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
7. CPP – Contribuição Patronal Previdenciária
8. ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação

COMO PAGAR OS IMPOSTOS DO SIMPLES NACIONAL?

Após se inscrever nesse regime, a empresa terá que pagar os tributos incidentes, incluindo os abrangidos pelo DAS. Mas, como gerar essa guia

- Quem é MEI deve usar o Programa Gerador de DAS do Microempreendedor Individual (PGMEI) do site Simples Nacional, preencher os campos de identificação e encontrar a opção “Emitir guia de pagamento (DAS)”, marcando o ano-calendário (o ano da cobrança) e o mês de apuração (de recolhimento) para gerar o boleto — ou então usar o Portal do Empreendedor, ir na opção Já Sou (MEI), Serviços e Pague sua Contribuição Mensal, seguindo as demais orientações do sistema;
- ME e EPP também fazem essa operação pelo portal do Simples Nacional, mas em seu caso é preciso ter um certificado digital ou código de acesso — para garantir a segurança da operação. A contabilidade deve preencher algumas informações, fazer os cálculos dos impostos e seguir as outras orientações do sistema para emitir o DAS.

O DAS pode ser pago da forma manual (imprimindo o boleto e o quitando em bancos, caixas eletrônicos ou casas lotéricas), por débito automático ou pagamento online.

Para o Microempreendedor Individual, que está desobrigado a ter um contador responsável por sua empresa, esse processo de geração de guia poderá ser efetuado pelo próprio empreendedor.

4. CONCLUSÃO

Antes de definir a empresa para realização deste PI, foram pesquisadas outras várias empresas, os seus enquadramentos, DRE e entre outros assuntos que foram abordados durante o curso e os propostos no PI.

Foi analisado também o cenário tributário no Brasil comparando-o com anos anteriores já que naquela época não tinha a crise devido a pandemia do Covid-19, enquanto muitas empresas conseguiram planejar para se manter de pé, outras infelizmente fecharam as portas ou teve seus lucros reduzidos como por exemplo as Lojas Cem, enquanto a Casas Bahia que faz parte do grupo Via Varejo viu seus lucros alavancar devido ao e-commerce, já que o Brasil passou por um lockdown e as compras podiam ser feitas apenas por delivery, por outro lado as Lojas Cem teve receita ZERO por não trabalhar com e-commerce. Essas e outras empresas foram analisadas detalhadamente para que pudesse entender melhor cada assunto proposto.

Foram feitas pesquisas amplas de cada assunto proposto. Essas pesquisas fizeram com que me aproximasse mais do funcionamento de uma empresa, funcionamento esse do qual muitas vezes não tinha conhecimento. Há muito ainda para ser estudado já que o assunto é amplo, porém acredito que o tema estudado teve um resultado satisfatório.

REFERÊNCIAS

ESTATUTO SOCIAL CONSOLIDADO. Site Viavarejo.com. Disponível em: https://ri.viavarejo.com.br/wpcontent/uploads/sites/151/2019/06/VVAR11_NovoEstatuto_port.pdf Acesso em 20/03/2021

JERONIMO, Prof. Dr. Lourimar. Orçamento de Receita – Mais que um exercício de imaginação, uma definição de metas. Site Orçamento Empresarial. 2021. Disponível em: <https://orcamentoempresarial.com/2018/02/26/orcamento-de-receita-mais-que-um-exercicio-de-imaginacao-uma-definicao-de-metas/>. Acesso em 01/04/2021

LUCRO PRESUMIDO: O QUE É E COMO ELE FUNCIONA?. Site Nubank. 2020. Disponível em <https://blog.nubank.com.br/entenda-o-que-e-lucro-presumido-e-como-ele-funciona/> Acesso em 20/03/2021

O QUE É LUCRO REAL? ENTENDA ESSA TRIBUTAÇÃO E COMO CALCULAR?. Site Contabilizei.org. 2020. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucroreal/#:~:text=A%20op%C3%A7%C3%A3o%20pelo%20Lucro%20Real,esse%20valor%20no%20mesmo%20per%C3%ADodo.> Acesso em 05/04/2021

O QUE SÃO DESPESAS OPERACIONAIS E COMO CALCULAR. Site Capital Now. 2020. Disponível em: <https://www.capitalresearch.com.br/blog/investimentos/despesas-operacionais/>. Acesso em 20/03/2021

ROSENDO, Luciano. O que é gestão orçamentária e qual a sua importância. Site Fortes Tecnologia. 2020. Disponível em <https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-financeira/o-que-e-gestao-orcamentaria/>. Acesso em 01/04/2021

VALENTI. Graziella. Via varejo: lucro de r\$ 1 bi em 2020 e plano de ser maior market-place do brasil. Site: Exame.com. 2021. Disponível em: <https://exame.com/exame-in/via-varejo-lucro-de-r-1-bi-em-2020-e-plano-de-ser-maior-market-place-do-brasil/> Acesso em 01/04/2021

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.