



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
SN&C – Biophitus Estação

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

MARKETING

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

SN&C – Biophitus Estação

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

Estudante:

Homero C. Souza Neto, RA 1012019100690

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	12
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	13
4. CONCLUSÃO	14
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS	16

1. INTRODUÇÃO

O presente projeto tem por objetivo a apresentação do orçamento empresarial da SN&C, empresa do varejo de produtos nichados de cosméticos e nutracêuticos, localizada em Casa Branca/SP.

Essa empresa foi selecionada pois, apesar de jovem e de estar em suas operações iniciais, tem um amplo espectro de atuação, que inclui não somente uma loja física, como também dois projetos de vendas pela internet, criando assim um ambiente multicanal de operação comercial.

Apresentaremos aqui os aspectos fundamentais de seus orçamentos de vendas, operacional e empresarial, quando teremos uma apresentação do DRE. Além disso, será abordado considerações sobre a gestão orçamentária, propiciando capacidade de atuação em relação às obrigações compulsórias de maneira lucrativa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A SN&C, cujo nome fantasia é Biophitus Estação, nasceu da joint-venture de duas empresas, visando criar uma terceira que abarcasse um conceito de comercialização de produtos nichados, tanto em relação a cosméticos quanto produtos nutracêuticos, em plataformas multicanais. A empresa possui uma sede e loja física no coração do comércio casa-branquense, e dois canais de vendas por internet. Esses canais de internet são uma loja virtual para comercialização de todos os produtos da loja (www.biophitus.com.br) e também um portal para comercialização de produtos regionais a base de jaboticaba (www.portaljaboticaba.com.br).

A matriz está localizada na Rua Coronel José Júlio, 930, Centro, Casa Branca/SP. Ela é inscrita no CNPJ 39.684.545/0001-08, e é optante do simples nacional.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Em negócios, temos diversas ferramentas de gestão cujo objetivo é propiciar à equipe responsável pela coordenação das atividades, mecanismos para avaliação do andamento do negócio em relação ao ambiente onde está inserido e as diversas nuances que ocorrem durante o desempenho dessa atividade, tendo como pano de fundo o projeto original. Apesar de parecerem amarras, essas ferramentas criam cenários que estabelecem critérios para condução do projeto. Com elas é possível administrar o negócio de maneira ativa e criativa, ao invés de simplesmente passiva.

Podemos dizer o mesmo em relação à gestão orçamentária. A importância dessa ferramenta reside em garantir que a empresa está no caminho direcionado no planejamento e conhecer os desdobramentos reais obtidos e compará-los aos projetos, buscando melhoria da eficiência ou correção de caminhos.

Com essa gestão, podemos avaliar o ROI, tomar decisões mais assertivas, gerenciar os recursos para redução das necessidades de fontes terceiras e investir com segurança em parcerias que contribuam com o atingimento dos objetivos empresariais.

Exploraremos aqui os exemplos de orçamento de vendas, despesas operacionais e empresariais da SN&C e analisaremos a sua gestão estratégica de tributos, buscando analisar os conceitos fundamentais desses itens e suas aplicações práticas na empresa.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Dado o projeto original da empresa, cuja data de início de atividades se deu em Novembro de 2020, a ideia é obter média de faturamento trimestral crescente, e que se divida entre as diversas famílias de produtos comercializados pela empresa.

A ideia é que a empresa comercialize cosméticos (de terceiros e próprios), nutracêuticos (de terceiros e próprios) e fórmulas magistrais (próprias). Essas famílias

deverão apresentar curvas crescentes a partir do terceiro trimestre de 2021, atingindo ao final de 2022 um faturamento trimestral de R\$ 120.000,00.

Abaixo segue o orçamento de vendas para o período de 2020 a 2022:

S N	Descrição/ Família	2020				2021				2022			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
1	Cosméticos Terceiros				R\$ 1.600,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 16.000,00
2	Cosméticos Próprios				R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 24.000,00
3	Nutracêuticos Terceiros				R\$ 1.600,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 16.000,00
4	Nutracêuticos Próprios				R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 24.000,00
5	Fórmulas Magistrais				R\$ 3.500,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 40.000,00
TOTAIS TRIMESTRAIS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.700,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 65.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 120.000,00
TOTAIS TRIMESTRAIS		R\$ 10.700,00				R\$ 156.000,00				R\$ 315.000,00			

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

A SN&C tem por estrutura de despesas operacionais conforme listada abaixo. Essas despesas estão divididas em despesas administrativas (que incluem os custos bancários, basicamente o custo da operação de cartão de crédito), as despesas de vendas e as despesas tributárias.

Como essa é uma operação de microempresa, o regime tributário é o do Simples Nacional, e essa é basicamente a única alíquota tributária incidente, além do licenciamento municipal de operação e do conselho profissional (por ser uma atividade sob escopo da vigilância sanitária, é necessário um farmacêutico responsável, que é um dos sócios da empresa).

SN	Família	Descrição	2020	2021	2022
1	Despesas Administrativas	Aluguel	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.260,00
		Água	R\$ 70,00	R\$ 840,00	R\$ 898,80
		Energia	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.284,00
		Seguros	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.284,00
		Salários e Encargos	R\$ 1.750,00	R\$ 21.630,00	R\$ 44.557,80
		Manutenção	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.926,00
		Site Loja (manutenção + hospedagem)	R\$ 72,90	R\$ 874,80	R\$ 936,04
		Site Portal (manutenção + hospedagem)	R\$ 72,90	R\$ 874,80	R\$ 936,04
		Custos bancários	R\$ 3.000,00	R\$ 15.600,00	R\$ 31.500,00
2	Despesas com Vendas	Marketing	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.568,00
		Fretes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
		Eventos Promocionais	R\$ -	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3	Despesas Tributárias	Simples Nacional	R\$ 642,00	R\$ 9.360,00	R\$ 18.900,00
		Licenciamento	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.070,00
		Conselhos Profissionais	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.070,00
TOTAIS			R\$ 9.657,80	R\$ 77.279,60	R\$ 129.190,67

Nessas projeções estamos levando em consideração que, em 2020, tivemos apenas um mês, e projetamos um incremento linear em todos os itens por um fator de 7%, a

exceção dos salários e encargos que, além desse fator, também duplica do ano de 2021 para 2022, pois será necessário aumentar a mão de obra para a execução das atividades no faturamento proposto.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

No planejamento descrito nos orçamentos de vendas e de despesas operacionais, criamos um DRE baseado nos dados e suas projeções. Segue abaixo os resultados obtidos:

DRE

Souza Neto & Contin Ltda - Biophitus Estação

CNPJ 39.684.545/0001-08

	2020	2021	2022
= RECEITAS OPERACIONAIS BRUTAS			
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 10.700,00	R\$ 156.000,00	R\$ 315.000,00
- DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 2.642,00	R\$ 11.360,00	R\$ 21.040,00
SIMPLES NACIONAL	R\$ 642,00	R\$ 9.360,00	R\$ 18.900,00
LICENCIAMENTO	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.070,00
CONSELHO PROFISSIONAL	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.070,00

= RECEITA LÍQUIDA	R\$ 8.058,00	R\$ 144.640,00	R\$ 293.960,00
- CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ 5.350,00	R\$ 78.000,00	R\$ 157.500,00
CUSTOS DE VENDAS	R\$ -	R\$ -	R\$ -
- DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ -	R\$ -	R\$ -
DEPESAS COM VENDAS	R\$ 200,00	R\$ 3.900,00	R\$ 5.568,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 3.815,80	R\$ 46.419,60	R\$ 71.082,67

= LUCRO OPERACIONAL	-R\$ 1.307,80	R\$ 16.320,40	R\$ 59.809,33
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	-R\$ 3.000,00	-R\$ 15.600,00	-R\$ 31.500,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 3.000,00	R\$ 15.600,00	R\$ 31.500,00
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IMPOSTOS	R\$ -	R\$ -	R\$ -
ANTECIPAÇÃO IMPOSTO DE RENDA	R\$ -	R\$ -	R\$ -
ANTECIPAÇÃO CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	R\$ -	R\$ -	R\$ -

= LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 4.307,80	R\$ 720,40	R\$ 28.309,33
------------------------	----------------------	-------------------	----------------------

Vemos desses dados que a empresa atravessará pelo menos dois anos até que comece a operar positivamente com vigor. Isso é resultado de uma projeção tímida de vendas, e um lucro comedido nos produtos comercializados. Importante frisar que, como dito anteriormente, a empresa tem foco na comercialização de diversos produtos de produção própria e, portanto, é um canal para a geração de lucro na empresa fabricante principal. Assim, quando operar em equilíbrio, já projeta lucros líquidos no grupo.

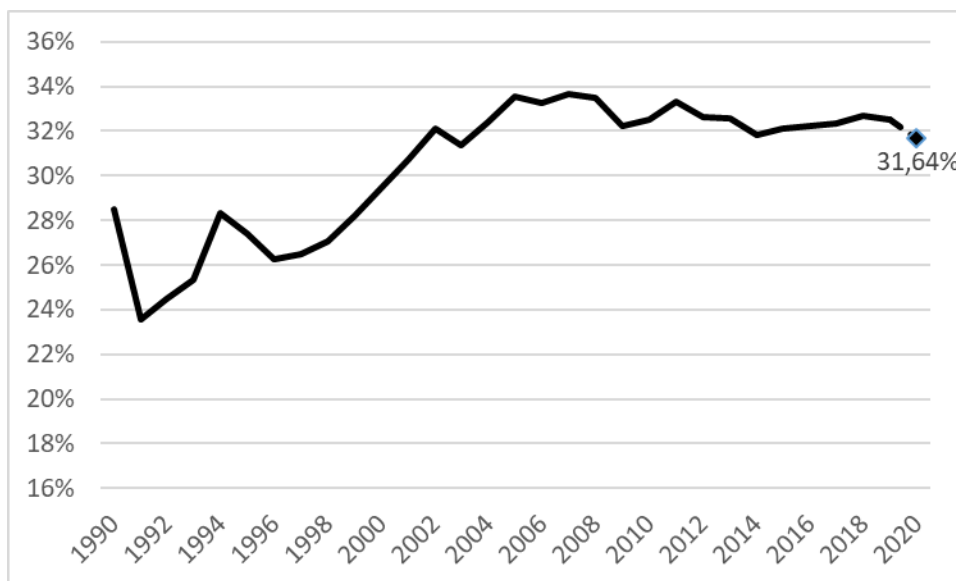
Outro ponto que é importante ressaltar, é a importância do regime do Simples na gestão da empresa, sem o qual os impostos incidiriam fortemente nos custos tributários, praticamente inviabilizando o negócio.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Sempre que falamos do sistema tributário brasileiro, é quase impossível começarmos sem uma crítica sobre a sua complexidade, e a quase impossibilidade do atendimento de todas as suas exigências. Diuturnamente nos deparamos com alterações, novas legislações, novas regras e procedimentos, tornando a vida do empresário um caos. Invariavelmente a decisão pelo empreendedorismo esbarra mais em regulação que em atuação e estratégia empresarial entre produto e consumidor. O cenário ideal para o empreendedorismo é onde temos as dificuldades regulamentares diminuídas para que se tenha a proposta inovadora chegando rapidamente ao usuário, mas o Brasil ainda precisa melhorar muito em relação a isso.

Atualmente existe no Congresso Nacional uma discussão sobre uma reforma tributária, visando facilitar o pagamento e cálculo de impostos através de unificação, mas ainda não sabemos se será viável a unificação geral dos tributos. Quase certamente a decisão final será a unificação de alguns tributos em cada uma das esferas e não a integral. Resultado mais de discussões político partidárias e com pouca relação com a vida real, a legislação tende a melhorar, mas sem ganhos efetivos para o exercício do empreendedorismo.

Uma das formas de percebermos essa caixa de pandora que se tornou o sistema tributário brasileiro é percebermos que ele implica em uma carga tributária que cresce continuamente. Oras, se tivéssemos um sistema definido e constante, a tendência é que a arrecadação aumentaria em função do crescimento da economia, enquanto a carga se manteria constante em termos percentuais. Assim, o estado teria capacidade de investimento decorrente do aumento da economia e não da carga. Entretanto, como vemos no gráfico abaixo, o Brasil cria continuamente mecanismos de proteção do estado baseados no aumento da carga tributária.



Esse gráfico, publicado pelo Observatório de Política Fiscal da FGV^[1] demonstra que o Brasil aumentou fortemente sua carga tributária entre 1990-2000, e se estabilizou em torno de 31% desde então. Importante notarmos também que há um crescimento (tímido, mas positivo), com início em 2013-2014 até 2019, época em que experimentamos uma recessão no Brasil. Isso mostra que o governo brasileiro, em tempos de crise, prefere a redução da capacidade de investimento da iniciativa privada ao invés de cortar seus custos, numa clara demonstração da política fiscal beligerante brasileira.

Assim, um dos grandes entraves para que o Brasil cresça continuamente é a barreira tributária, dada a sua complexidade e voracidade. A sociedade certamente precisa fomentar o estado para que ele implemente políticas públicas que impliquem em avanços sociais. Esses avanços são importantes tanto para o indivíduo, pela melhoria de sua condição pessoal, como também da sociedade pois aumenta a capacidade econômica geral, criando um círculo virtuoso. Mas é preciso também que o estado perceba que quanto maior ele for, menor é a capacidade da sociedade de gerar riqueza. Pouco a pouco vamos encontrando novos caminhos, mas ainda há muito para se criar. É preciso a unificação dos impostos, simplificação do sistema total, equidade na distribuição entre os entes da federação, redução do imposto no consumo e foco na renda e, principalmente, redução da carga tributária. Esses são desafios urgentes e que precisam ser tratados.

A seguir, apresentaremos um breve descritivo dos regimes tributários no Brasil para as empresas, lembrando que a empresa estudada aqui, a SN&C, é classificada dentro do regime do Simples Nacional.

3.2.1 LUCRO REAL

O regime de tributação do lucro real é um regime no qual se calcula o imposto de renda de pessoa jurídica e a contribuição social sobre o lucro líquido sobre o lucro real obtido pela empresa, observando-se os ajustes previstos em legislação específica. Assim, se a empresa possui um bom controle sobre suas operações, permitindo uma apuração detalhada de seus lucros, ela opta por essa modalidade, arcando somente sobre aquilo que realmente gera.

Entre as vantagens desse sistema, é possível enumerar a tributação mais justa de acordo com o lucro real obtido no negócio, a possibilidade de aproveitar créditos de PIS e Cofins, e desobrigação de recolhimento de impostos sobre o lucro quando apresentar prejuízo fiscal ^[2].

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido ^[3], por outro lado, é um regime em que os impostos sobre o lucro são aplicados a uma presunção de lucro. Assim, isso independe de a empresa operar lucrativamente para termos a incidência. O lucro presumido é classificado conforme a atividade da empresa e varia de mercado para mercado. Por exemplo, para a revenda de combustíveis e gás natural, a presunção é de que o lucro é de 1,6% do faturamento, enquanto vendas em geral pressupõe 8%. Sobre esse valor, temos a base de cálculo para o IRPJ e a CSLL.

A vantagem para essa opção é quando a margem de lucro da empresa é superior à estabelecida pelos critérios, representando assim uma redução na carga tributária, lembrando que o regime de lucro real é aplicável ao lucro propriamente obtido na

operação. A desvantagem, entretanto, reside para casos em que a empresa opere deficitariamente e ainda assim terá impostos que incidirão sobre o faturamento.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Por fim, o Simples Nacional ^[4] é o mais amplo sistema de tributação brasileiro. Ele é baseado na Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006, e inclui impostos de todos os entes federados, sendo administrado por um comitê gestor composto pela Receita Federal e secretarias de fazenda dos estados, distrito federal e municípios.

Ele é aplicável exclusivamente às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (empresas com faturamento anual inferior a R\$ 4,8 milhões), e inclui os tributos IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e CPP. Além da baixa alíquota, ele tem a facilidade de ser uma única cobrança, gerando previsibilidade e simplicidade ao exercício da atividade empresarial.

4. CONCLUSÃO

O objetivo anunciado desse projeto, de analisar os desdobramentos de um negócio real em relação aos seus orçamentos e DRE foi atingido, pois tivemos a oportunidade de verificar na prática os temas conceituais abordados durante o trimestre. A partir da implantação desses conceitos, podemos ter uma visão geral e específica de diversos pontos fundamentais da gestão da empresa, possibilitando correções de rumos.

Ainda, temos a condição de perceber que os impactos são importantes, e é preciso gerenciar tanto as vendas como compras, de maneira a atender a demanda do mercado onde o negócio é inserido gerando, de fato, um lucro superior e detectável.

Sobre os impostos, apesar de todas as dificuldades brasileiras, é importante ressaltar que um negócio como o aqui analisado somente é viável se e somente se houver um sistema de tributação desburocratizado e de baixo impacto real sobre os produtos, garantindo assim lucros líquidos que resultem em situações sustentáveis. Ainda temos diversas distorções no sistema tributário brasileiro (é importante ressaltar que os produtos adquiridos por optantes do Simples Nacional ainda incluem impostos de não optante, gerando um crédito perdido e, portanto, custo), e muitas burocracias pouco produtivas, mas é importante ressaltar que esse regime possibilita saúde financeira às micro e pequenas empresas.

REFERÊNCIAS

- [1] <https://observatorio-politica-fiscal.ibre.fgv.br/posts/carga-tributaria-no-brasil-1990-2020>
- [2] <https://blog.nubank.com.br/lucro-real/>
- [3] <https://contabilidadeonline.com.br/lucro-presumido/>
- [4] <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>

ANEXOS