



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
INBRAPAN ALIMENTOS LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
ABRIL, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
INBRAPAN ALIMENTOS LTDA

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA
GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

Estudantes:

José Reginaldo Silva Prudente

RA 1012021100054

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 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 E TRIBUTOS	11
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	13
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	14
4. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	17
ANEXOS	18

INTRODUÇÃO

O presente Projeto Integrado (PI) tem por objetivo do considerar os seguintes conceitos: GESTÃO ORÇAMENTÁRIA; ORÇAMENTO DE VENDAS; ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS; ORÇAMENTO EMPRESARIAL; GESTÃO ESTRATÉGICA E TRIBUTOS; LUCRO REAL; LUCRO PRESUMIDO; SIMPLES NACIONAL e respectiva análise sobre o regime tributário da empresa INBRAPAN Alimentos Ltda.

A escolha da empresa baseou-se na observação do contexto empresarial local (Município de Santo Antônio do Jardim/SP) considerando, o processo de escolha da empresa e uma síntese da participação de cada unidade de estudo no projeto.

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A INBRAPAN Alimentos Ltda., cujo nome fantasia é Quero Mais, é uma empresa de que atua no campo alimentício, especialmente com os produtos conhecidos como petit four, que é uma massa pequena e doce ou salgados da pastelaria clássica na culinária francesa. O nome é francês, *petit four*, que significa forno pequeno.

Seu mercado é configurado pelo consumidor final, e em grande parte por empresas que operam a reventa ao consumidor final, são estas distribuidoras, e redes hoteleiras assim como padarias.

Possui uma linha de produção com matéria prima de baixo custo em comparação com o preço de vendas.

2. PROJETO INTEGRADO

2.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária se refere ao acompanhamento e controle orçamentário periódico comparativo que verifica se resultados previstos estão sendo realizados e o mapeamento de eventuais desvios. Para que o Orçamento atinja os resultados e possa ser considerado bem-sucedido, é necessário considerar os seguintes aspectos:

- Ser realista: Apresentar objetivos elevados, porém realizáveis;
- Ser detalhista: Especificar as metas cada uma das etapas do orçamento: Quem é o responsável? Como será feito? Quando?
- Ser participativo: Todos os funcionários chave devem estar plenamente envolvidos em todas as fases da elaboração do orçamento, definição das metas e dos mecanismos de controle.
- Ser controlado: Não há finalidade ou benefício na utilização dessa ferramenta caso a empresa não reúna condições de acompanhar o seu cumprimento, analisando constantemente o resultado orçado versus o realizado, e apresentando as razões para as variações.

O acompanhamento pode ser realizado através de uma planilha composta pelas seguintes colunas: data, planejado, realizado, variação monetária e percentual, através de uma análise horizontal com a fórmula: $\text{Variação monetária} = \text{Realizado} - \text{planejado}$, $\text{Variação percentual} = \text{variação monetária} / \text{planejado}$, (anexo IV). Os principais pontos a serem considerados na elaboração do Orçamento são:

- A previsão de vendas: Com base nessa variável será definido o volume de produção, a necessidade de mão de obra, o lote econômico de compras de estoque, investimentos e outros gastos;
- Os fatores internos: Capacidade produtiva e níveis de investimento;
- Os fatores externos: Concorrência, expansão e ou retração do mercado, variações de preços, outros.

2.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

A construção do Orçamento de Vendas se inicia partindo da seguinte pergunta: O que vender? Embora pareça uma questão óbvia, ela é importantíssima, pois produzirá respostas para os problemas sociais e econômicos futuros relativos ao mercado no qual a empresa atua. O objetivo fundamental do Orçamento de Vendas é o atendimento com

excelência aos clientes, considerando preço, qualidade, prazos, etc. Outro importante objetivo é o estudo detalhado dos mercados, como: quantidades a serem comercializados, preços a praticar, dentre outros aspectos.

O orçamento de vendas deve ser o primeiro orçamento a ser elaborado e possui a finalidade de determinar a quantidade e valor total dos produtos a vender (sem impostos).

O orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresa, para determinado período de tempo. Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando (SANVICENTE; SANTOS, 1995, p. 43).

O orçamento de vendas é uma das etapas mais importantes da organização, pois está relacionando com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e /ou serviços. O autor afirma também que o principal objetivo do orçamento de vendas é atender com qualidade os clientes, oferecendo o preço certo, a quantidade certa, o produto certo, no lugar certo e no tempo certo. Esse orçamento é a base para todos os demais orçamentos, Zdanowicz (2001),

A receita bruta de vendas equivale a informação mais importante no orçamento empresarial por estar ligado diretamente a atividade principal da empresa que são as vendas; e também determina a necessidade de aquisição de matéria-prima, contratação de mão de obra, despesas para o funcionamento da empresa e ao final demonstrar se a empresa vai obter lucro ou prejuízo.

As características do orçamento dependerão da atividade e do porte de cada empresa. Um fator importante é se o sistema de produção da empresa está voltado para a demanda puxada ou empurrada. Outro aspecto é a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa. Há que se levar em contas muitas possibilidades e variedades de comercialização, como o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, etc.

Diante de tantas possibilidades, elaborar o Orçamento de Vendas certamente se torna complexo, daí a importância em se observar determinadas características no ato de sua elaboração, a saber:

a. A construção do Orçamento de Vendas deverá apresentar as unidades monetárias e físicas;

Pode haver a restrição na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica ou operacional; a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida;

c. Preço de venda por unidade;

d. Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços, assim como por filial;

e. Assertividade, pois o orçamento não pode ser composto apenas por projeções; não se pode ignorar que o orçamento se trata também de um instrumento de gestão e controle, e que deverá representar os objetivos e as metas da empresa.

O Orçamento de Vendas também deverá atentar para o tipo de canal por onde a empresa escoará seus produtos, desde a área produtiva, passando pela estocagem e pela distribuição, até chegar aos pontos de vendas para a aquisição dos consumidores. Os canais mais utilizados pelas corporações são:

a. Vendas diretas: quando o produto ou o serviço é de consumo final pelos clientes, como: alimentos, peças de reposição, produtos sob encomendas, entre outros;

b. Vendas a varejo: canal usado na comercialização de produtos de transformação. Exemplo: matéria-prima, autopeças, resinas, entre outros;

c. Venda via agentes/representantes: produtos diversos com destaque para as commodities (negociados na Bolsa de Valores) como: soja, algodão, minério de ferro, dentre outros granéis. Quanto ao tipo de transporte, isso dependerá do tipo de produto e da atividade econômica da empresa. Os modais mais utilizados são o rodoviário, o ferroviário, o marítimo e fluvial. As empresas também podem contar com frota própria ou terceirizar a atividade de transporte, e isso deve constar do Orçamento de Vendas.

2.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Quando a empresa projeta as suas Despesas Operacionais, ela tem por objetivo conhecer de forma antecipada não somente o montante destas despesas, mas também como poderá agir estrategicamente no objetivo de reduzir estes gastos e, ao mesmo tempo, cumprir as metas periódicas de vendas. A seguir listamos alguns dos principais objetivos do Orçamento das Despesas Operacionais:

- a. Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa;
- b. Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas;
- c. Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa;
- d. Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

A eficácia do Orçamento das Despesas está vinculada a dois fatores vitais que se forem ignorados comprometerão esta rotina:

- Abrangência da peça orçamentária;
- Qualidade das informações que integrarão o orçamento.

2.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Orçamento é um instrumento de gestão essencial para as empresas de pequeno, médio ou grande porte, portanto um eficiente instrumento de planejamento e controle. Através do orçamento as organizações formalizam uma rota operacional, financeira e também administrativas, que envolve a quantidade de recursos e quais ações necessárias para alcançar os objetivos. Sua elaboração considera detalhar as receitas e despesas da empresa em um período futuro e não apenas passado, para que não fique limitado a pequenas visões.

Deve ser comentado sobre o processo de projeção das despesas operacionais das empresas e os fatores que influenciam nas projeções.

O Sistema Orçamentário é de fundamental importância para a boa gestão empresarial e, conseqüentemente; para o sucesso e sobrevivência das empresas num ambiente cada vez mais competitivo.

O Orçamento empresarial envolve quatro pontos importantes a saber: Lucratividade, Liquidez, Rentabilidade e o Risco.

O Principal benefício do orçamento empresariais é a ajuda e maior segurança na tomada de decisão, estimativa de recursos e atribuição de responsabilidade visando alcançar os objetivos.

A implantação do Sistema Orçamentário não pode ser feita sem observar alguns importantes pré-requisitos, pois, no projeto de implantação do sistema orçamentário não há espaço para improvisações e riscos. A seguir apresentamos os pré-requisitos e atividades consideradas essenciais, sem as quais é praticamente impossível elaborar, implantar e gerenciar um sistema orçamentário na empresa:

1. A elaboração de um bom Plano Estratégico;
2. O apoio e compromisso total da Diretoria com a atividade orçamentária;
3. Aquisição ou o desenvolvimento de um sistema de elaboração de orçamento;
4. A fragmentação da empresa em Centros de Custo, Centros de Receitas e Centros de Despesas;
5. Confecção do Plano de Contas Orçamentário;
6. Criação de um Manual de Classificação de Receitas e Gastos;
7. Adequação dos sistemas pré-existentes à realidade orçamentária;
8. Pesquisa e organização dos dados estatísticos;
9. Adoção de um robusto sistema de custos
10. Instituição de um setor de Orçamento

O orçamento é muito mais do que um instrumento de utilização financeira. Ele é uma ferramenta capaz de oportunizar a medição das operações da empresa, permitindo avaliar como cada uma de suas áreas está operando. Assim, o orçamento pode ser considerado um instrumento que envolve a organização como um todo, formada por seus diferentes setores, e que considera todas as fases integrantes de sua operação. Desse modo, forma-se o orçamento operacional da empresa, que inclui todos os seus setores, representando o orçamento geral, a partir do qual cada setor planeja suas atividades. A partir disso, são geradas informações que retratam o plano de atuação de cada área específica, que juntas trabalham em prol do objetivo geral da organização. Nesse contexto, Hoji (2012) aponta que o orçamento geral expressa a estratégia da empresa e evidencia, de forma quantitativa, onde estão refletidas as ações e políticas da empresa com relação a determinados períodos futuros. Segundo o autor, isso é realizado por meio de um conjunto integrado de orçamentos específicos, representados por quadros orçamentários:

a) Orçamento de vendas: determina a quantidade e o valor dos produtos a serem vendidos, além de calcular os impostos sobre estas vendas.

b) Orçamento de produção: determina a quantidade de produtos que deve ser produzida em função das vendas planejadas, considerando as políticas de estoque de produtos acabados.

c) Orçamento de matérias-primas: determina a quantidade e o valor de matérias-primas a consumir e a comprar e calcula os impostos incidentes sobre as compras.

d) Orçamento de mão de obra direta: determina a quantidade e o valor total das horas de mão de obra diretamente aplicadas na produção.

e) Orçamento de custos indiretos de fabricação: apura o montante de custos que participam indiretamente na fabricação de produtos, sejam eles variáveis ou fixos.

f) Orçamento de custos de produção: apura os custos unitários de produtos acabados e em elaboração, necessários para a avaliação dos estoques e apuração do custo dos produtos vendidos.

g) Orçamento de despesas de vendas e administrativas: o orçamento de despesas de vendas dimensiona:

[...] os recursos necessários para dar suporte às vendas orçadas. A maioria das despesas de vendas é de natureza fixa. Algumas despesas de vendas e distribuição são variáveis, isto é, variam em função do volume de vendas. O orçamento de despesas administrativas tem a finalidade de determinar os recursos que serão despendidos com a gestão da empresa (SANTOS, 2013, documento on-line).

h) Orçamento de investimentos: também denominado orçamento de capital, determina os valores de aquisições e baixas do ativo permanente e apura as cotas de depreciação, exaustão e amortização.

i) Orçamento de aplicações financeiras e financiamentos: apura as faltas e sobras de caixa, dimensiona os recursos necessários para financiar as atividades de operações e investimentos e apura as receitas e despesas financeiras.

j) Orçamento de caixa: também conhecido como orçamento de disponibilidades, corresponde a demonstração do fluxo de caixa projetado da empresa, sendo elaborado depois de todos os outros orçamentos específicos mencionados.

k) Orçamento de resultado: corresponde à demonstração do resultado projetado da empresa, consistindo na projeção de seu balanço patrimonial, considerando o conjunto de informações apuradas pelos orçamentos específicos, o qual forma o orçamento geral da empresa.

2.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A questão tributária requer uma gestão cada vez mais acurada por parte dos administradores e do comitê gestor das empresas. O elevado número de taxas e tributos incidentes sobre as atividades empresariais, as diferenças de alíquotas que variam de acordo com cada estado da federação, o conflito entre o fato gerador e a data do recolhimento, dentre outras situações; representam um elevado custo para as empresas. O Orçamento das Despesas Tributárias é uma ferramenta de gestão através do qual os administradores podem estimar e gerir com segurança os tributos que a empresa deverá recolher nas esferas municipal, estadual e federal.

As despesas tributárias de maior importância são:

- a. Contribuição social sobre o lucro;
- b. PIS / COFINS, INSS, FGTS;
- c. Imposto de Renda;
- d. IPI, ICMS, ISSQN;
- e. Taxas de licença, de uso, de água, energia, lixo;
- f. Outros tributos;

A projeção das vendas permite aos gestores estimar os tributos e taxas que a empresa deverá recolher em determinado período. Essa estimativa deverá ser apresentada de forma detalhada relacionando cada tributo com seu respectivo destino de recolhimento.

Orçamento das Despesas Financeiras projetará todas as necessidades de desembolso de caixa para a quitação destas despesas contraídas na forma de captação de recursos empregados na organização. As Despesas Financeiras, quando relacionadas na peça orçamentária; se caracterizam por estimar os juros e ou despesas incidentes sobre:

- O Funcionamento: juros referentes à aquisição de ativos, leasing, arrendamentos, reforço de capital, etc.;
- O Financiamento: são os juros a pagar sobre os créditos obtidos junto às instituições bancárias mediante contrato.

Finalmente, as principais despesas previstas no Orçamento das Despesas Financeiras são:

- a. Juros;
- b. IOF – Impostos incidentes sobre as Operações Financeiras;
- c. Taxas de abertura de crédito;
- d. Correções e Atualizações Monetárias;

e. Comissões Bancárias.

O Orçamento das Despesas Operacionais é o resultado da consolidação das despesas: administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que a empresa deverá arcar por um determinado período projetado.

2.2.1 LUCRO REAL

Lucro real é o lucro líquido do período de apuração, apurado de acordo com a legislação societária e ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação do IR. Qualquer empresa pode optar pela tributação pelo lucro real, mas algumas são obrigadas a utilizar essa modalidade, em função de características relacionadas ao tamanho e ao tipo de atividade desenvolvida (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010, p. 131).

A definição de lucro real exposta no art. 247 do RIR/99 é (BRASIL, 1999):

Art. 247. Lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas por este Decreto.

§ 1º A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das disposições das leis comerciais;

§ 2º Os valores que, por competirem a outro período de apuração, forem, para efeito de determinação do lucro real, adicionados ao lucro líquido do período de apuração, ou dele excluídos, serão, na determinação do lucro real do período de apuração competente, excluídos do lucro líquido ou a ele adicionados, respectivamente, observado o disposto no parágrafo seguinte;

§ 3º Os valores controlados na parte "B" do Livro de Apuração do Lucro Real - LALUR, existentes em 31 de dezembro de 1995, somente serão atualizados monetariamente até essa data, observados a legislação então vigente, ainda que venham a ser adicionados, excluídos ou compensados em períodos de apuração posteriores.

Para calcular o lucro real é preciso que o lucro contábil já tenha sido apurado, então, será calculado o lucro real, observando a legislação tributária. O lucro real consiste em realizar adições e exclusões no lucro contábil, dessa forma, adicionam-se as despesas que foram consideradas na apuração do lucro contábil e que a legislação tributária não considera como despesa. Essas despesas são denominadas despesas não dedutíveis. A mesma regra vale para receitas que a legislação tributária não prevê tributação, ou seja, essas receitas são excluídas da composição do lucro real, configurando o também conhecido como lucro ajustado.

2.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário simplificado para apuração do Imposto de Renda (IR) e da contribuição social, diferenciado, em alguns quesitos, em relação ao lucro real. A forma de apuração do lucro presumido esta disciplinada nos artigos 516 a 528 do regulamento do Imposto de Renda (RIR) (Decreto nº 3.000/1999). Para a empresa optar pelo lucro presumido é necessário estabelecer algumas regras e procedimentos:

- A partir do ano de 2014, a pessoa jurídica que apurar durante o ano--calendário anterior receita bruta total ou inferior ao valor estabelecido pela legislação vigente poderá optar pelo regime do lucro presumido.
- Não pode ter optado no início do ano pelo regime do lucro real, pois a opção pelo regime tributário é irretroativa e irrevogável.
- As empresas de factoring e que usufruam benefícios fiscais concedidos não poderão optar pelo lucro presumido.

O lucro presumido é um regime tributário em especial para fins de cálculo do IRPJ e da contribuição social, porém, o PIS e a COFINS também têm regras específicas para esse regime tributário. Você verá, neste texto, as formas de tributação do lucro presumido para os cálculos dos tributos federais.

O IRPJ e a CSLL pelo regime do lucro presumido, serão apurados trimestralmente, sempre em 30 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro, sendo quatro trimestres de apuração durante o ano-calendário.

O lucro presumido, como o próprio nome já diz, é uma presunção de lucro estipulada pelo governo como margem de lucro da receita bruta. Aplica-se o percentual estipulado pelo governo sobre o montante da receita bruta para que se apure o valor da base de cálculo do IRPJ e da CSLL e, após obter os valores da base de cálculo, se aplica a alíquota do IRPJ e da CSLL, respectivamente. Veja na Tabela 1 o lucro presumido para aplicação sobre a receita bruta.

As apurações do PIS e da COFINS pelo regime tributário do lucro presumido ocorre, obrigatoriamente, pela incidência cumulativa, e não pode se creditar de insumos pela aquisição de bens e serviços.

Sabendo que a incidência será cumulativa, logo, pode-se dizer que a apuração se dará em uma única fase: a saída de bens e serviços.

No caso de saída, deverá ser entendida como receita operacional bruta, considerando o valor do faturamento pela venda de bens e serviços, como também outras receitas, no caso de aplicação financeira, por exemplo.

As apurações do PIS e da COFINS pelo regime tributário do lucro presumido ocorre, obrigatoriamente, pela incidência cumulativa, e não pode se creditar de insumos pela aquisição de bens e serviços.

Sabendo que a incidência será cumulativa, logo, pode-se dizer que a apuração se dará em uma única fase: a saída de bens e serviços.

No caso de saída, deverá ser entendida como receita operacional bruta, considerando o valor do faturamento pela venda de bens e serviços, como também outras receitas, no caso de aplicação financeira, por exemplo.

Poderão ser deduzidos os seguintes valores da base de cálculo do PIS e da COFINS, pelo regime lucro presumido: Vendas canceladas; Descontos incondicionais concedidos; ICMS pago por substituição tributária; IPI; Receita de venda do ativo permanente, etc.

A alíquota de apuração do PIS é 0,65% e a da COFINS 3%, sobre as quais é aplicado o percentual sobre o montante da receita bruta operacional, chegando, assim, aos valores a pagar de PIS e COFINS.

O período de apuração do PIS e da COFINS, pelo regime do lucro presumido, é mensal, e o vencimento da guia para pagamento será, em regra geral, no vigésimo quinto (25) dia útil do mês subsequente ao do período de apuração. Por exemplo: no período de apuração de janeiro, o vencimento dos tributos será no dia 25 de fevereiro, e assim sucessivamente.

2.2.3 SIMPLES NACIONAL

De acordo com a legislação vigente, o Brasil possui, de forma básica, três tipos de regimes tributários, Lucro Real, mais complexo e, normalmente, voltado para atividades específica e empresas de grande porte, Lucro Presumido e o Simples. O Simples foi criado, além de com outros objetivos, para beneficiar microempresas e empresas de pequeno porte, já que procura facilitar o seu funcionamento, principalmente no que diz respeito à burocracia ligada à questão de tributos. Porém, conforme destaca Bazzi (2019), as empresas que podem fazer parte do Simples não estão obrigadas a aderir a esse tipo de tributação, já que, em alguns casos, não é vantajoso, os estudos tributários poderão ser feitos e a opção por outro regime tributário poderá ser escolhida.

A Lei Geral ou Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte foi implementada pela Lei Complementar nº. 123 (BRASIL, 2006) e sofreu mudanças importantes pelas Leis nº. 147 (BRASIL, 2014) e nº. 155 (BRASIL, 2016),

que serão discutidas no decorrer deste capítulo. A adoção do Simples Nacional ocorreu para tornar mais fácil a vida dos micro e pequenos empresários e, para isso, permite tanto alíquotas menores quanto o pagamento unificado de impostos, o que auxilia no dia a dia das atividades empresariais. A Constituição Federal (BRASIL, 1988) já previa em seu texto tratamento diferenciado as microempresas, conforme segue:

Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (BRASIL, 1988, documento on-line).

É possível afirmar que o Simples auxiliou na facilidade de participação das micro e pequenas empresas no processo de compra de insumos ou, ainda, de matérias-primas para os seus processos produtivos. Ocorre que em algumas situações tais negócios tinham tamanho tão reduzido que não possuíam poder de negociação junto a fornecedores ou tinham dificuldades para obter as mercadorias, já que essas precisam ser adquiridas em grandes quantidades.

A adoção do Simples também se mostrou essencial para que as próprias empresas pudessem ter ganhos de escala, comprando mais e pagando menos, reduzindo seus custos e explorando diferentes possibilidades tanto no mercado interno quanto no externo. Mais um fato que levou à adoção do Simples foi a possibilidade que empresas como o MEI, por exemplo, pudessem participar de prestações de serviço para outras empresas, já que essas exigiam Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e a emissão de nota fiscal para a comercialização de bens e serviços. Já para as outras empresas enquadradas no Simples, a Lei Complementar nº. 123/2006, alterada pela Lei Complementar nº. 147/2014, trouxe como avanço a agilidade na hora de participar de processos licitatórios.

As atividades que podem optar pelo Simples são definidas segundo a Lei Complementar nº.123 (BRASIL, 2006), atualizada pelas Leis Complementares nº. 147 (BRASIL, 2014) e nº. 155 (BRASIL, 2016). É preciso lembrar que a lista sofre atualizações constantes e que existem atividades que são inseridas e outras que são retiradas de forma periódica, de acordo com mudanças da própria economia, questão tributária e exigências do mercado.

Tributos abrangidos pelo Simples Nacional:

- Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);

- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Contribuição para o PIS/PASEP;
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP);
- Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) (BRASIL, 2006, documento on-line).

O Simples, atualmente, é composto por seis diferentes faixas, aplicadas de acordo com a atividade e a receita bruta da empresa. A receita bruta pode ser melhor entendida da seguinte forma:

- (=) Receita bruta;
- (+) Receita da venda de bens nas operações por conta própria da empresa;
- (+) Receita da venda de serviços nas operações por conta própria da empresa;
- (+) Resulta nas operações em conta alheia;
- (-) Receitas de vendas/prestação de serviços canceladas;
- (-) Valor de descontos incondicionais concedidos (BRASIL, 2006, documento on-line).

3. CONCLUSÃO

Concluimos este PI, verificando que a empresa observada tem foco em baixar custos no planejamento tributário, onde demonstra eficiência, mas apresenta aparente equívoco mantendo planejamento primitivo e pouco tecnológico em vendas e na linha de produção. Encontramos dificuldades e ter acesso aos dados da empresa que configuram vendas, despesas, receitas, lucro e tributos.

Observar a os campos delimitados pelo PI, nos motivou a realizar mais PIs em que nos despertou interesse em aprofundar os temas aqui propostos e abranger outros.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999. Brasília, DF, 1999. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm>. Acesso em: 20 abr. 2021.

MCGUIAN, J. R.; MOYER, R. C.; HARRIS, F. H. **Economia de empresas: aplicações, estratégia e táticas**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta C. **Contabilidade tributária: entendendo a lógica dos tributos e seus reflexos sobre os resultados das empresas**. São Paulo: Atlas, 2010.

SANTOS, T. C. Trabalho orçamento empresarial e análise de investimentos - Marcopolo. *Portal Administradores Negócios Digitais*, Tambaú, 04 jan. 2013. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/trabalho-orcamento-empresarial-e-analise-de-investimentos-marcopolo/68134/>>. Acesso em: 19 abr. 2021

SANVICENTE, A. Z.; SANTOS, C. da C. - **Orçamento na administração de empresas: Planejamento e Controle** – 2.ed. – São Paulo Atlas, 2010.

VASCONCELLOS, M. A. S. de; GARCIA, M. E. - **Fundamentos de economia**. ed. esp., São Paulo: Saraiva, 2012.

ZDANOWICZ, J. E. **Orçamento operacional: uma abordagem prática**. 3.ed. Porto Alegre: Sagra, 2001.

ANEXO I – SEDE DA EMPRESA

INBRAPAN é uma indústria de pequeno porte (EPP) de procedência familiar, fundada pelo pai dos atuais sócios. Com pouco foco no empreendedorismo e na atualização de seus processos e produção, distribuição e administração. O que se destaca é o foco na redução de custos operacionais, tributários e matéria prima.

Apesar de pouca tecnologia e deficiência em eficiência de produção, tem sido beneficiada pelo aumento nas vendas pela vantagem de comercializar um produto com alto percentual de lucratividade, pouco perda e que com a pandemia teve suas vendas duplicadas.

ANEXO II – QUADRO DE SÓCIOS E ADMINISTRADORES

BRASIL Serviços Simplifique! Participe Acesso à informação Legislação Canais

REDEIM COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ:	03.997.089/0001-09
NOME EMPRESARIAL:	INBRAPAN - ALIMENTOS LTDA
CAPITAL SOCIAL:	R\$100.000,00 (Cem mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:


Nome/Nome Empresarial:	ARISTEU SANCHES
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	MARIA ANA DE OLIVEIRA SANCHES
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Para informações relativas à participação no QSA, acessar o e-CAC com certificado digital ou comparecer a uma unidade da RFB.

Emitido no dia 27/04/2021 às 12:23 (data e hora de Brasília).

ANEXO III – CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

BRASIL		Serviços		Simplifique!		Participe	
REDESim		COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL					
 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA							
NÚMERO DE INSCRIÇÃO 03.997.089/0001-09 MATRIZ		COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL			DATA DE ABERTURA 17/08/2000		
NOME EMPRESARIAL INBRAPAN - ALIMENTOS LTDA							
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) QUERO MAIS						PORTE EPP	
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 10.92-9-00 - Fabricação de biscoitos e bolachas							
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 46.37-1-04 - Comércio atacadista de pães, bolos, biscoitos e similares							
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - Sociedade Empresária Limitada							
LOGRADOURO R WALDOMIRO FRANCISCO ARPAIA				NÚMERO 66		COMPLEMENTO *****	
CEP 13.995-000		BAIRRO/DISTRITO PARQUE NOVO JARDIM		MUNICÍPIO SANTO ANTONIO DO JARDIM		UF SP	
E-MAIL ELETRÔNICO queromais@jardim-net.com.br				TELEFONE (19) 3654-1933/ (19) 3654-1934			
SITE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (SFR) *****							
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA						DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 03/09/2005	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL							
SITUAÇÃO ESPECIAL *****						DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 1.863, de 27 de dezembro de 2018.

Emitido no dia 27/04/2021 às 12:27:39 (data e hora de Brasília).

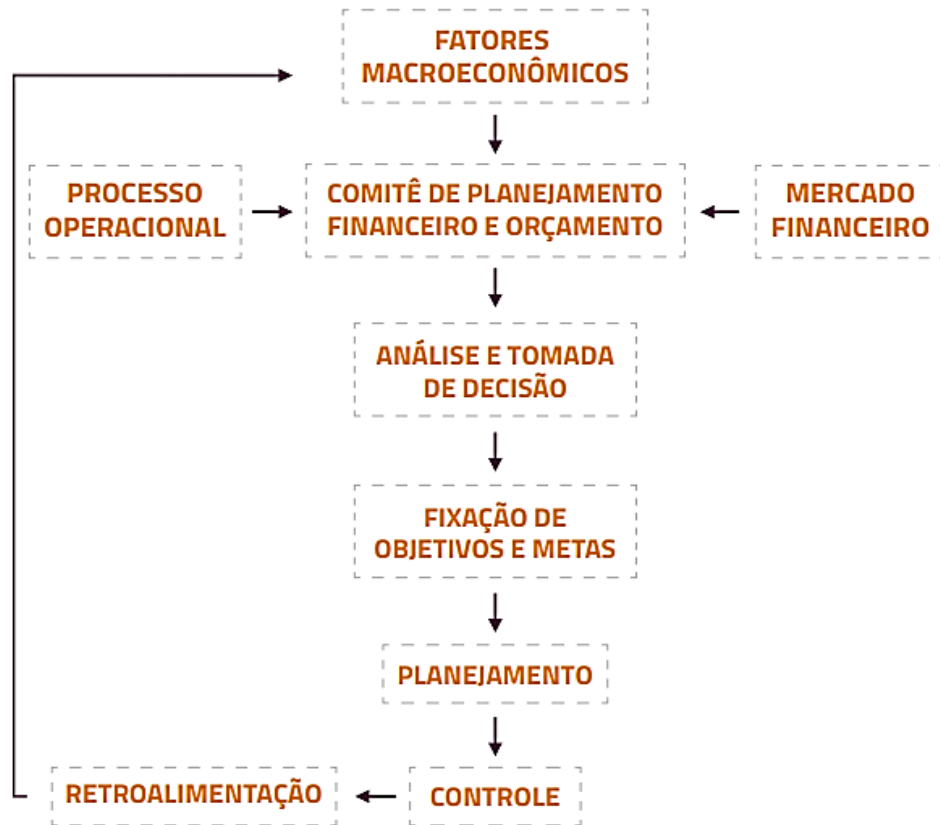
Página: 1/1

ANEXO IV- HISTÓRIA E ETIMOLOGIA DOS PRODUTOS



Na França do século XVII e XVIII, os fornos a gás não existiam. Enormes fornos de tijolos foram usados, que levam muito tempo para aquecer, mas também para esfriar. Sem meios de controlar a temperatura, o prato era preparado de acordo com o poder de fogo que era aumentado e diminuído. O estado de alta temperatura, como para assar carne, foi chamado de *grand four*, e o estado que baixou para um nível baixo de temperatura adequado para assar confeitaria foi chamado de *petit four*. Como os alimentos onde o açúcar é o ingrediente principal da base são mais delicadas, os padeiros usavam os fornos durante o processo de resfriamento do carvão, aproveitando o calor residual para assar bolos menores, e esse nome passou a englobar todos os tipos de pastéis que exigiam um forno suavemente ou medianamente aquecido. Essa particularidade fez surgir o "chef pasteleiro de petit four" (*pâtissier de petit four*), como um intermediário entre o pasteleiro propriamente dito e o confeitoiro.

ANEXO V - FLUXOGRAMA DE ZDANOWICZ (2001)



Fonte: Zdanowicz (2001, p.027)

ANEXO VI – EXEMPLO DE ACOMPANHAMENTO E CONTROLE ORÇAMENTÁRIO

Acompanhamento e Controle Orçamentário

Mês	Planejado	Realizado	Variação (\$)	Variação (%)	
Janeiro	287.300,00	287.300,00	0,00	0,00	(i)
Fevereiro	287.300,00	328.017,76	40.717,76	14,17	(i)
Março	287.300,00	186.475,87	-100.824,13	-35,09	(i)
Abril	287.300,00	304.728,48	17.428,48	6,07	(i)
Maior	287.800,00	287.300,00	-500,00	-0,17	(i)
Junho	301.100,00	325.927,84	24.827,84	8,25	(i)
Julho	308.100,00				(i)
Agosto	287.300,00				(i)
Setembro	286.800,00				(i)
Outubro	308.100,00				(i)
Novembro	287.300,00				(i)
Dezembro	287.300,00				(i)
Total	3.503.000,00	1.719.749,95	-1.783.250,05	-50,91	

Colunas de Variação: Planejado X Realizado ▼

ANEXO VII - DRE - DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

DRE - Estrutura

(+)	Receita de Vendas
(-)	Deduções e Impostos
(=)	Receita Líquida
(-)	Custo dos Produtos Vendidos
(=)	Lucro Bruto
(-)	Despesas Fixas
(=)	Resultado antes do IRPJ e CSLL
(-)	IRPJ e CSLL
(=)	Resultado Líquido