



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIA
**<AUTO ELETRÍCO E AUTO PEÇAS SOUZA
LIMA LTDA - ME>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIA
<AUTO ELETRÍCO E AUTO PEÇAS SOUZA
LIMA LTDA – ME>

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTARIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

ESTUDANTES:

ABIGAIL A. S. DO NASCIMENTO RA: 1012018200448

JOICE DE SOUZA LIMA CAMPOS RA: 1012018200449

NAIARA PIOVESAN CANDIDO RA: 10120191004

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	4
3. GESTÃO ORÇAMENTARIA.....	5
4. ORÇAMENTOS DE VENDAS.....	6
5. ORÇAMENTOS DAS DESPESAS OPERACIONAIS.....	7
6. ORÇAMENTO EMPRESARIAL.....	9
7. GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
8. LUCRO REAL.....	11
9. LUCRO PRESUMIDO	13
10. SIMPLES NACIONAL.....	15
11. CONCLUSÃO	17
Referências	18

1. INTRODUÇÃO

Quando pensamos em gestão empresarial, as palavras sucesso crescimento planejamento e desenvolvimento veem em nossas mentes. Sabemos que não é simples construir uma empresa, mas a administração nos traz ferramentas que facilitam esse processo, quando utilizadas o caminho ao sucesso fica mais fácil e com maior chance de dar certo.

Embasando nos estudos a empresa escolhida pela equipe foi a Auto Elétrico e Auto Pecas Souza Lima Ltda. optamos pela qual por se tratar de uma empresa estabilizada e de caráter tradicional na cidade onde está localizada. Abordaremos nesse projeto integrado duas ferramentas de extrema importância para as empresas, seja ela grande ou pequena o segredo é ter uma boa gestão para que dê certo, são elas:

Gestão orçamentaria é a ferramenta que nos permite analisar os resultados da organização e comparar o que foi projetado com o que realmente foi executado durante um período, dessa maneira antecipar e corrigir algum problema que possa surgir oferecendo risco para a organização.

Gestão estratégica de tributos essa ferramenta é de extrema importância para o empreendedor visualizar as taxas e valores a serem pagos sobre os tributos dentro das leis assim cumprir com suas obrigações tributarias, evitando surpresas como pagamento de juros sobre esses tributos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nome Empresarial: AUTO ELÉTRICA E AUTO PEÇAS SOUZA LIMA LTDA -ME

Natureza jurídica: Sociedade Empresária Limitada

CNPJ: 47.950.704/0001-99

IE: 711.008.779.119

Logradouro: RUA PADRE DONIZETE - N° 274

Bairro: VILA SANTANA

CEP: 13880-000

Município: VARGEM GRANDE DO SUL - UF: SP

Atividade Econômica: Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores

Fundado em 1983 por Cristovam de Souza Lima era uma empresa com estrutura muito pequena. No início eram oferecidos serviços de revisões elétricas preventivas e corretivas, além de instalação elétrica completa. Atento às necessidades dos clientes e do mercado Cristovam iniciou o comércio de peças e diversos componentes elétricos. Após algum tempo observou-se a possibilidade de vender diversas peças, tais como: Motores de partidas, Alternadores, Limpadores de Para-brisas e ventoinhas; produtos que até hoje são reconhecidos no mercado. Atualmente a auto elétrica e Autopeças Souza Lima é referência no mercado de reparação, instalação e vendas de peças.

3. GESTÃO ORÇAMENTARIA

Realizar uma boa gestão orçamentaria é um processo absolutamente essencial para o sucesso e estabilidade no mercado. A gestão orçamentária envolve uma série de etapas a serem seguidas, como a estrutura do plano orçamentário, projeção de cenários e avaliação de resultados. O plano orçamentário é voltado à análise, movimentação e histórico das movimentações financeiras da empresa. A partir do estudo das informações já existente e registadas no controle financeiro interno do empreendimento deve-se estabelecer os seguintes fatores.

Projeção de faturamento nos próximos meses, de acordo com o faturamento médio obtido pela empresa anteriormente; Projeção das contas a pagar e a receber; Avaliação das necessidades de capital de giro; Orçamento de investimentos operacionais.

Nessa fase é comum que os gestores de cada setor da empresa avaliem suas respectivas necessidades de orçamentos para lidar com as mais variáveis despesas de seus setores. Sua participação é importante pois fornece uma visão mais abrangente da necessidade financeira de cada segmento da empresa, e torna a equipe mais participativa e engatada em torno do planejamento empresarial.

Após o estudo de todos os cenários projetados e a escolha do plano orçamentário a ser seguido pela empresa, é necessário realizar uma avaliação mensal para verificar se a empresa está seguindo o caminho correto e se os resultados estipulados no plano estão de fato correspondendo com a realidade projetada. Alguns relatórios como indicadores financeiros, como o fluxo de caixa, DRE, projeção de contas a pagar e a receber, dentre outros. A partir dos relatórios gerenciais é possível enxergar com mais clareza quais são os fatores que mais geram lucro a empresa, de onde vem a maior quantidade de gastos, além de mostrar uma visão bastante geral da situação financeira de um médio e longo prazo. Uma gestão orçamentaria eficiente permite que a empresa realize investimentos de uma forma muito mais cuidadosa, analisando o impacto que esse movimento pode causar no orçamento e se pode comprometer ou não o fluxo de caixa. É a partir do planejamento orçamentário que as empresas tomam importantes decisões como definição dos preços de venda dos produtos e serviços, há necessidades de contratação ou demissão de colaboradores e também a necessidade de recorrer a empréstimos bancários, utilizar capital próprio ou investir em novas parcerias de negócios, dentre outras ações. No caso de micro,

pequenas e médias empresas, de uma forma geral, por ainda não se encontrarem estáveis e consolidadas no mercado, essas empresas necessitam de total organização e controle de todos os aspectos que envolve as suas finanças. Afinal, a falta de controle e gestão financeira é uma das principais causas de mortalidade das empresas.

NAKAGAWA⁴² “os orçamentos refletem, na verdade, é a necessidade que a empresa tem de comunicar aos seus gerentes os planos de ação, que, se forem executados de acordo com as políticas e diretrizes neles embutidos, deverão dar origem a resultados, que, em termos econômicos e financeiros, deverão corresponder às metas e aos objetivos programados e que possibilitarão à empresa atingir sua missão e propósitos básicos”.

4. ORÇAMENTOS DE VENDAS

O orçamento de vendas apresenta-se significativamente no sistema de planejamento financeiro, em função de sua relação com outros setores da empresa. Sua formulação terá que ser a etapa mais real que possa existir, não atrapalhando as outras partes orçamentarias das organizações.

Ele é uma etapa de grande importância, pois liga-se com a possibilidade do mercado em utilizar serviços ou produtos, quantidades na produção e demanda que será exigida, visando estimar exatamente as vendas necessárias para o crescimento dos negócios. Então para a citação dos orçamentos de vendas precisa-se saber as tendências do mercado, além das projeções do preço, expansão ou retenção, composto mercadológico, motivação e competência do grupo envolvido no mercado de vendas. Os principais aspectos detalhando para essa criação do que vender, ou seja, produzir necessita de cuidado na sua execução, pesquisas de mercados e consumidor, valor do preço, forma de propagandas e definição da experiência da equipe de vendas.

O orçamento de vendas, ou melhor, os produtos e serviços vendidos pelas organizações em seus segmento, valores unitários e faturamento total, aumentam o ritmo de atendimento qualificado para os consumidores, mantendo produto, preço, qualidade, tempo e lugares certos para projeções da receita operacional necessária, considerando um período proposto pela organização.

Sua forma de atuação e característica varia bastante como tamanho da empresa, algumas estabelecem parâmetros de vendas sobre a demanda (encomenda) de seus

clientes. Podendo várias com a quantidade ou tipo de produto, em função do pedido dos clientes, já outras estabelecem um mercado em que o produto ou serviço será comercializado, possuindo preços por unidades e receitas estimadas por linha de produtos ou filial de vendas.

O produto no processo de orçamento de vendas, passa por uma estruturação no mercado, que ditaria em seguida quais formas de canais de produção percorrer. Sendo avaliado sua evolução e participação na empresa através das projeções de vendas. Essas vendas podem ser diretas ao consumidor, varejista onde são transformadas, por atacado em grandes quantidades e vendas com representantes ou agentes na forma de bolsa de mercadorias.

O método de elaboração do orçamento de vendas varia de acordo com atividade econômica e o tamanho da empresa, sendo construída através das projeções de vendas, onde podem alterar os preços em função de seus fatores.

5. ORÇAMENTOS DAS DESPESAS OPERACIONAIS

No geral orçamento de despesas operacionais é fundamental para as empresas que procuram desenvolver suas atividades econômicas de forma constante e eficaz. Pois engloba as despesas administrativas, vendas, tributárias e financeiras, mão de obra direta ou indireta, conseqüentemente todos os gastos que virão a existir num período projetado. Incluindo também a captação e a locação de recursos financeiros, a estimativa do risco de crédito a clientes e saídas de caixas pagas durante o tempo considerado. Neste cenário as empresas projetam suas despesas operacionais para saber os gastos da administração pertencentes à acessória, direção, material de expediente e despesas comerciais, e conseqüentemente os desembolsos necessários para efetuar as vendas de serviços ou produto, gasto com encargos fiscais (impostos), taxas e contribuição de melhorias, além dos custos financeiros gerado de operações de empréstimos e financiamentos feitos pela organização.

Deste modo será realizado a produção dos produtos ou compras das mercadorias e a prestação dos serviços projetados, pois o orçamento de despesas operacionais, através dos gastos demonstra o que deve ser pago ou incluído no orçamento de caixa pelo comitê de planejamento financeiro e orçamentos da empresa.

Orçamento de despesas administrativas apresenta pouca flutuação, sendo relacionado na empresa como custo fixos, pois não são ligados a atividades operacionais de produção ou vendas. Beneficiando os setores, as gerencias e os departamentos, através de sua projeção de todos os itens suportes de processo de operação da empresa num período orçado. Fazendo se necessário ajudar as outras áreas auto gerencias, definindo as mudanças na política de atuação em relação ao crescimento ou redução de suas metas operacionais. Sabendo antecipadamente quais processo serão ampliados ou excluídos, desativados ou reduzidos, em função de novos empreendimentos relacionados a retração do mercado.

Descrevem-se vários itens inseridos como despesas administrativas na empresa, incorridas das atividades de supervisão e apoio, que beneficiam o desenvolvimento e crescimento dos serviços e produtos nas organizações.

Podendo destacar, as despesas com energia elétrica e água, despesas com seguro, material de expediente, salários e encargos sociais, comunicação, depreciação entre outros itens, que fazem parte deste orçamento de despesas para administração de uma determinada empresa.

As despesas no orçamento de vendas podem ocorrer antes, durante ou depois da efetivação da venda, pois dependem do ramo das atividades econômicas. Relacionado os itens a serem vinculador e desembolsados para comercialização de produtos e serviços num tempo mensurado pela empresa. Classificando com eficiência todos esses itens pertinentes a área comercial (análise, critérios, observação da contribuição de cada item), no intuito de ter um diferencial para as vendas projetadas. Assim os alugueis de escritórios de representante, anúncios de propagandas, embalagens, despesas de expedição, fretes, transportes, salários, comissões, promoções etc. São as despesas que constituem e caracterizam o orçamento de vendas.

Destaca-se também o planejamento e a qualidade a se desembolsar num período, na questão do orçamento de despesas tributarias , pois é ele o responsável por projetar e relacionar todos os tributos que a empresa terá de ou região da federação, dificultando a projeção que pode ou não beneficiar as empresas, nos critérios de impostos gerados das operações .Ele incide na sua maioria sobre as taxas, impostos e contribuições de

melhorias, que por sua vez abrangem como despesas tributárias o PIS, COFINS, IR, IS, IPVA, taxas de licenças, água, esgoto e órgãos públicos, tributos diversos, entre outros. Além do ICMS que pode apresentar saldo credor na venda de produtos ou mercadorias.

Caracterizando- se por estudar as alíquotas incidentes, definindo a implantação da contabilidade tributária, analisando a participação dos tributos na estrutura de custo, classificando a carga tributária diretamente e indiretamente em relação aos preços dos produtos ou serviços.

Por último, mas não menos importante, o orçamento de despesas financeiras tem como importância projetar as despesas de financiamento e funcionamento (juros, avais, fianças, impostos sobre operação de crédito, comissões bancárias etc.) verificando as retiradas de caixas correntes de captação de recursos destinados a manutenção do capital de giro ou fixo capital a aplicação, modernização e localização da empresa no período projetado. Assim as despesas financeiras de funcionamento trabalham como juros pagos, para poder ter capital de giro em curto prazo. Já as despesas de financiamento constituem-se de ativo fixo. Nas operações de capital de giro em longo prazo.

6. ORÇAMENTO EMPRESARIAL

DRE - Demonstração do resultado do exercício
Receita Operacional Bruta - R\$ 100.000,00
(-) devoluções - R\$ 1.000,00
(-) imposto s/venda – R\$ 19.000,00
(=) Receita operacional líquida - R\$ 80.000,00
(-) CMV / CPV / CSP – R\$ 40.000,00
(=) LUCRO BRUTO – R\$ 40.000,00
(-) Despesa administração – R\$ 10.000,00
(-) Despesa comerciais – R\$ 5.000,00
(-) Despesa depreciação – R\$ 2.000,00
(-) Desp. Financeira – R\$ 1.000,00

(+) Receitas financeira – R\$ 3.000,00
(=) Lucro / prejuízo Op. – R\$ 25.000,00
(-) Despesa não operacional. – R\$ 10.000,00
(+) Receita não Operacional. – R\$ 15.000,00
(=) LAIR – R\$ 30.000,00
(-) Provisão do IR – R\$ 4.500,00
(-) Provisão do CSLL – R\$ 2.700,00
(=) LUCRO LÍQUIDO – R\$ 22.800,00

Essa empresa teve seu lucro líquido de R\$ 22.800,00 sendo assim podendo investir na própria empresa sendo para melhoria, estoques, maquinários, propagandas, treinamentos entre outras. Ou em ações, banco etc. Percebe-se que para as organizações atingirem o sucesso, em qualquer que seja a atividade empresarial, precisam ter um sistema orçamentário e financeiro bem estruturado e definido, que vise o crescimento e desenvolvimento operacional capaz de suprir tanto as despesas administrativas (exemplos: Material de expediente, salários ,aluguel...) quanto às despesa tributarias (imposto de renda, taxas de licenças, contribuições para o PIS E CONFINS...) e financeiras (juros, avais, taxas de aberturas de créditos etc.)

Além de projetar e realizar com eficiência e eficácia todos os orçamentos que a empresa possa vir a ter. Desde orçamentos de vendas (quantidade a ser vendida de um produto ou serviços em relação à demanda gerando aumento nos negócios), passando pelo orçamento de produção (planejamento da capacidade exata da produção) até o orçamento de caixa (projeta as entradas, saídas e o nível de caixa para um período determinado.) Assim todos os componentes englobados no sistema financeiro e orçamentário devem estar nivelados e equilibrados, ou melhor, planejados e controlados em perfeita sintonia, garantindo o alcance das metas e objetivos traçados com efetiva excelência nos processos.

7. GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Sabemos que os tributos muitas vezes possuem uma porcentagem muito alta para devidas ações, embora exista essa cobrança abusiva ela e necessária devida ser a fonte de recursos do governo para atender as necessidades da comunidade.

No Brasil muitas empresas não conseguem sobreviver mais que alguns meses pelo fato da carga tributária ser muito alta, por isso é necessário verificar as diferentes taxas de cada regime para definir qual o tipo que traz mais benefícios para a empresa.

Os tributos podem ser classificados como impostos, taxas e contribuições de diferentes esferas sendo elas Federais Estaduais e Municipais e podem ser definidos da seguinte forma:

Tributos diretos: é quando o tributo está diretamente relacionado ao patrimônio e a renda, e não pode ser transferido para outra pessoa.

Tributos indiretos: é quando o tributo incide sobre o consumo de bens e serviços, ou seja, é repassada para o consumidor no ato da venda.

No Brasil a tributação se destaca como indireta o que acaba fazendo com que a classe de baixa e média renda sejam os mais prejudicados.

Existem três tipos de regime tributário no Brasil e a apuração dos impostos pode ser feita dessas formas: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional sendo essa última o regime utilizado pela empresa Auto Elétrico e Auto Pecas Souza Lima Ltda., na qual está sendo abordada no trabalho.

8. LUCRO REAL

As empresas que optam ou são obrigadas a usarem esse regime tributário terão o lucro real como base para a definição do Imposto de Renda Pessoa Jurídica e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

O Lucro Líquido é calculado através do lucro contábil, acrescido de ajustes positivos e negativos que são definidos por lei e que pode tanto favorecer o contribuinte como o governo.

O art. 246 do RIR/99 descreve quais são as pessoas jurídicas obrigadas a optar pela tributação do Lucro Real.

Art. 246 - Estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas:

I - Cuja receita total, no ano-calendário anterior, seja superior ao limite de vinte e quatro milhões de reais, ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses;

II - Cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;

III - Que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capitais oriundos do exterior;

IV - Que autorizadas pela legislação tributária, usufruam benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;

V - Que no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 222;

VI - Que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultante de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);

Parágrafo único - As pessoas jurídicas não enquadradas nos incisos deste artigo poderão apurar seus resultados tributáveis com base nas disposições deste Subtítulo. (Lei nº 9.718/98, art. 14). Assim sendo, as demais empresas podem, se lhes convir, se enquadrar pela tributação do Lucro Real.

Uma das vantagens desse regime, é que a tributação é mais justa, pois é avaliada em cima dos resultados e não sobre faturamento e embora as alíquotas sejam maiores há uma compensação de valores de PIS e COFINS de entradas (compras) e saídas (vendas) entre um mês e outro.

Vendo por outro lado, uma das desvantagens seria um maior ônus burocrático, pela necessidade de acompanhamentos e controles fiscais e contábeis.

O optante por esse regime deve também escriturar o Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) onde irão constar todas as adições que são despesas não dedutíveis, e exclusões que por sua natureza não foram inseridas a tributação, definidas por lei.

9. LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda, e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas jurídicas. Embora não seja um regime obrigatório, o Lucro Presumido é bastante expandido devido a sua simplicidade, por questões de estratégia tributaria, pois pode representar uma economia tributaria, sobre tudo nas empresas altamente lucrativa, portando se não houver impedimento, pode ser uma boa ferramenta de planejamento tributário.

O Lucro Presumido como o nome já diz a receita federa presume seu lucro com base no faturamento, a receita federal pega o faturamento da empresa e chega ao o montante do lucro, é uma renda fixa que será paga baseada sempre no faturamento.

A opção pelo regime de tributação com base no Lucro Presumido será manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração de cada ano-calendário.

A saída do sistema de tributação pelo lucro presumido pode ocorrer anualmente por opção ou, obrigatoriamente, quando a pessoa jurídica deixar de se enquadrar nas condições para permanecer no sistema. O imposto de renda devido, apurado trimestralmente, será pago em imposto de renda, e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas jurídicas. Embora não seja um regime obrigatório, o Lucro Presumido é bastante expandido devido a sua simplicidade, por questões de estratégia tributaria, pois pode representar uma economia tributaria, sobre tudo nas empresas altamente lucrativa, portando se não houver impedimento, pode ser uma boa ferramenta de planejamento tributário.

À opção da pessoa jurídica, o imposto devido poderá ser pago em até três quotas mensais, iguais e sucessivas, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao de encerramento do período de apuração a que corresponder.

Os impostos que incidem sobre o lucro presumido são PIS, COFINS e algumas atividade ISS, pois se tiver alguma atividade de locação não tem ISS.O Lucro Presumido

é uma vantagem para as empresas que tem uma margem alta, tendo como vantagem o Lucro Presumido é bem mais simples do que trabalhar no lucro real, as obrigações são menos complexas e as alíquotas de PIS e COFINS são menores do que no lucro real.

Um das desvantagens encontradas no Lucro Presumido é que não há possibilidade de compensar créditos de PIS e COFINS, se a lucratividade da empresa se reduzir durante o ano não há ajustes na base e é necessário o balanço apurado para distribuir lucros para os sócios.

O PIS (programa de integração social) foi instituído pela lei complementar n.º 07/1970, destinado a promover a integração do empregado na vida e no desenvolvimento das empresas, as contribuições para o PIS passaram a financiar o programa de seguro-desemprego e o abono de um salário mínimo anual dos empregados que recebam até um salário mínimo mensais. É paga pelas empresas 0.66% de PIS sobre as suas receitas brutas independentemente do que ela tem de sumos ou de serviços adquiridos de terceiros é o preço de venda do serviço ou produtos que servem de base de cálculo, pega-se o valor das notas fiscais emitidas e aplica 0,65% de PIS.

À opção da pessoa jurídica, o imposto devido poderá ser pago em até três quotas mensais, iguais e sucessivas, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao de encerramento do período de apuração a que corresponder.

Os impostos que incidem sobre o lucro presumido são PIS, COFINS e algumas atividades de locação não tem ISS. O Lucro Presumido é uma vantagem para as empresas que tem uma margem alta, tendo como vantagem o Lucro Presumido é bem mais simples do que trabalhar no lucro real, as obrigações são menos complexas e as alíquotas de PIS e COFINS são menores do que no lucro real.

Um das desvantagens encontradas no Lucro Presumido é que não há possibilidade de compensar créditos de PIS e COFINS, se a lucratividade da empresa se reduzir durante o ano não há ajustes na base e é necessário o balanço apurado para distribuir lucros para os sócios.

O PIS (programa de integração social) foi instituído pela lei complementar n.º 07/1970, destinado a promover a integração do empregado na vida e no desenvolvimento das empresas, as contribuições para o PIS passaram a financiar o programa de seguro-desemprego e o abono de um salário mínimo anual dos empregados que recebam até um salário mínimo mensais. É paga pelas empresas 0.66% de PIS sobre as

suas receitas brutas independentemente do que ela tem se sumos ou de serviços adquiridos de terceiros é o preço de venda do serviço ou produtos que servem de base de cálculo, pega-se o valor das notas fiscais emitidas e aplica 0,65% de PIS.

A contribuição para o COFINS (contribuição para financiamento da seguridade social) tem como fato gerador o aferimento, de receita pela empresa, compreendendo como receita a totalidade das receitas auferidas, independente da atividade exercida pela empresa e da classificação contábil adotada para sua escrituração. É pago pela empresa 3,0% em cima das suas receitas brutas.

10. SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário que une os principais tributos e contribuições existentes no país, em sua grande maioria, administrados pela Receita Federal, mais o ICMS (de âmbito dos Estados e DF) e o ISS (de âmbito dos municípios). É norteado pela Lei Complementar (LC) 123/2006 e encontra-se em vigor desde 01/07/2007.

Sofreu, desde sua publicação até os dias atuais, algumas importantes modificações. As mais significativas se referem à ampliação de limites e de atividades permitidas no âmbito deste regime. E agora, para 2018, entrarão em vigor uma série de novas mudanças, em uma das principais reformulações na Lei desde sua criação. Uma das vantagens do simples Nacional é o recolhimento através de uma única “guia”, o DAS – Documento de Arrecadação do Simples Nacional e a relativa simplificação na apuração dos valores. Essa apuração é de acordo com a receita bruta (faturamento) das empresas nos últimos 12 meses anteriores.

Não é toda empresa que pode fazer a opção por esse regime de tributação. Normalmente, em função de suas vantagens, o Simples sempre é preferido, mas há uma limitação de atividades que é fruto de uma combinação de uma série de fatores. Além da própria atividade em si ter que estar inserida em algum dos anexos vigentes, é necessário verificar algumas outras situações.

Hoje, cada vez mais atividades estão sendo permitidas no Simples Nacional, de acordo com os ajustes e alterações na lei, porém ainda há uma restrição significativa que coloca outras tantas atividades como impedidas de optar pelo Simples. Fora a questão das

atividades, ainda há uma série de situações com relação ao modelo empresarial que impossibilitam a inclusão no regime.

Entender os anexos é ponto chave para aprender tudo sobre o Simples Nacional. Até dezembro de 2017, o regime está organizado em seis anexos e esses anexos podem possuir particularidades, variando de acordo com o faturamento. Além disso, há um anexo específico que também varia de acordo com os gastos com a folha de pagamento.

A partir de janeiro de 2018, entra em vigor uma série de alterações na lei do Simples e nelas está incluída a mudança de seis para cinco anexos, com uma realocação das atividades em cada anexo. Ou seja, quase tudo será diferente. Mas vamos por partes. Primeiro, vamos entender como estão os anexos antes da mudança.

O Anexo I é para atividades de comércio. O Anexo II é indústria e os anexos III, IV, V e VI são para atividades de serviços. Assim sendo, quando a empresa tem atividades de comércio ou indústria, não há tanta dúvida de qual anexo aderir. Mas quando estamos falando de serviços nós temos diversas tabelas espalhadas pela internet. Elas enquadram o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) ao anexo, mas infelizmente não há uma tabela oficial do governo. Tudo o que se vê por aí são interpretações da lei.

11. CONCLUSÃO

A crescente evolução da carga tributária brasileira em relação ao PIB, principalmente sobre as empresas, demonstra a dificuldade que isto representa ao crescimento do setor produtivo do país, pois reduz as poupanças do setor privado e a taxa de retorno dos investimentos, ou seja, a margem de lucro dos empresários, dessa forma desestimulando a expansão das atividades econômicas e a criação de novos empregos. Diminui a capacidade competitiva da indústria brasileira, tornando a mais vulnerável à concorrência estrangeira e dificultando as exportações.

O Estado não devolve à comunidade a contraprestação dos tributos, isto é, não investe na infraestrutura, não cria economias externas que possam minorar os efeitos negativos da elevada tributação, com isto, induz à sonegação, ao contrabando, à economia informal e à clandestinidade, criando uma concorrência desleal e colocando em dificuldades as empresas que operam na legalidade.

Concluimos que os orçamentos empresariais são fundamentais para as empresas que procuram desenvolver suas atividades econômicas de forma constante e eficaz. Pois engloba as despesas administrativas, venda tributaria e financeiras, mão de obra direta ou indireta, conseqüentemente todos os gastos que virão a existir num período projetado.

Referências

<https://blog.egestor.com.br/gestao-orcamentaria/>

Acessado em: 05/04/2019 às 15:30hrs

<https://capitalsocial.cnt.br/vantagens-desvantagens-do-lucro-presumido-real/>

Acessado em: 06/04/2019 às 18:30hrs

<https://www.grupometa.com/contabilidade/entenda-qualis-sao-os-tipos-de-regimes-tributarios-existentis-no-brasil.html>

Acessado em: 09/04/2019 às 13:00hrs

<https://www.grupometa.com/contabilidade/entenda-qualis-sao-os-tipos-de-regimes-tributarios-existentis-no-brasil.html>

Acessado em: 10/04/2019 às 09:00hrs

42 NAKAGAWA, Masayuki. Introdução à controladoria: conceitos, sistemas, implantação. São Paulo: Atlas, 1995, p.68.

Acessado em: 07/04/2019 às 16:00hrs

<http://pmrassessoria.com.br/gestao-estrategica-de-tributos/>

Acessado em: 12/04/2019 às 7:00hrs

https://www.youtube.com/watch?v=ny1RIZv4w_o

Acessado em: 13/04/2019 às 16:00hrs

<https://www.youtube.com/watch?v=cNILZ1JroOs>

Acessado em: 14/04/2019 às 18:30hrs

ZDANOWICZ, José Eduardo. Planejamento Financeiro e Orçamento. 2ª ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1998.