

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

EVERSON CARLOS CAETANO

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL: PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO EM UMA
FARMÁCIA COMERCIAL.**

**RIO DO SUL
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

EVERSON CARLOS CAETANO

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL: PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO EM UMA
FARMÁCIA COMERCIAL.**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área de Ciências Sociais Aplicada, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Orientador: M.e Gilberto Maschio

**RIO DO SUL
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

EVERSON CARLOS CAETANO

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL: PROPOSTA DE IMPLEMENTAÇÃO EM UMA
FARMÁCIA COMERCIAL.**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área de Ciências Sociais Aplicada, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí- UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

Professor Orientador: M.e Gilberto Maschio

Banca Examinadora:

Prof. M.^a Cátia Heinzen

Prof. M.e Sandro Mário Chiquetti

Rio do Sul, 05 de dezembro de 2021.

A utopia está lá no horizonte. Me aproximo dois passos, ela se afasta dois passos. Caminho dez passos e o horizonte corre dez passos. Por mais que eu caminhe, jamais alcançarei. Para que serve a utopia? Serve para isso: para que eu não deixe de caminhar. (Eduardo Galeano).

Dedico esse trabalho aos meus familiares, amigos e a todos os professores do curso de Ciências Contábeis que me concederam todas as bases necessárias para a realização deste projeto.

AGRADECIMENTOS

A realização desse trabalho encerra uma extensa jornada de amadurecimento, aprendizado e crescimento repleta de desafios e dificuldades. Agradeço minha família, que sempre me apoiou e me orientou a trilhar o melhor caminho. Meus pais que me mostraram sempre o lado positivo dos desafios me capacitando a superar qualquer dificuldade.

Agradeço meus colegas de faculdade, pessoas que me auxiliaram ao longo dessa caminhada, tornando-a mais divertida e prazerosa.

Agradeço a todos os professores do Curso de Ciências Contábeis, por todo o ensinamento repassado aos acadêmicos durante os oito semestres de faculdade. Em especial a meu orientador, Gilberto Maschio, que se disponibilizou a me auxiliar na realização desse projeto, estando sempre presente e colaborando de forma clara e precisa.

RESUMO

No mercado atual, o sucesso longo de uma entidade passa diretamente sobre seu controle gerencial. Uma empresa bem estruturada e com metas pré-estabelecidas tem a possibilidade de antever acontecimentos futuros podendo se adaptar ao mercado conforme a necessidade. Nesse sentido, o orçamento empresarial se faz importante na gestão de um negócio pois proporciona aos gestores, direcionamentos sobre as condições financeiras da empresa. O presente trabalho busca esclarecer o orçamento empresarial, com a intenção de responder à seguinte questão: Como desenvolver o orçamento empresarial para uma empresa comercial do ramo farmacêutico? Para que o resultado fosse atingido, foi necessário desenvolver um estudo bibliográfico apresentado o conceito de orçamento e seus quadros orçamentários, além de contextualizar o segmento farmacêutico, que é objeto de estudo do presente trabalho. Após reunir o conhecimento teórico, se faz necessário colocá-lo em prática. Com a consulta nos documentos contábeis da entidade, o orçamento empresarial da empresa CM Farmácia Popular foi confeccionado para o ano de 2022 e obteve como resultado, a receita bruta projetada no valor de R\$ 2.214.238,94. Desse montante, a quantia de R\$ 2.026.622,90 é decorrente da venda de 60.094 unidades de produtos relacionados a medicamentos. A venda de 8.646 unidades dos produtos de perfumaria resultou em uma projeção de receita bruta no valor de R\$ 187.616,04. O lucro projetado do ano de 2022 também teve resultado positivo, fechando o ano em R\$ 137.262,31. É importante ressaltar que a empresa não dispõe de qualquer planilha que se assemelhe a um orçamento empresarial. Portanto, esse trabalho trará um benefício a entidade.

Palavras-Chave: Orçamento Empresarial, Orçamento para farmácia, Farmácia.

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Orçamento de Vendas	18
Quadro 02 – Orçamento de Materiais e Compras	19
Quadro 03 – Orçamento de Despesas Operacionais	20
Quadro 04 – Orçamento de Tributos	21
Quadro 05 – Orçamento do Resultado Econômico	22
Quadro 06 – Orçamento de Capital	23
Quadro 07 – Orçamento de Caixa.....	25
Quadro 08 – Balanço Patrimonial Projetado	26
Quadro 09 – Balanço Patrimonial – Ativo 2018 a outubro de 2021.....	35
Quadro 10 - Balanço Patrimonial – Passivo 2018 a outubro de 2021	35
Quadro 11 – Demonstração do Resultado do Exercício 2018 a outubro de 2021.....	37
Quadro 12 – Estrutura dos Gastos Operacionais	39
Quadro 13 – Política de Vendas	40
Quadro 14 – Política de Estoques	40
Quadro 15 – Estimativas para o Futuro	41
Quadro 16 – Orçamento de Vendas	42
Quadro 17 – Orçamento de Compras de Mercadorias.....	43
Quadro 18 – Orçamento das Despesas Operacionais	43
Quadro 19 – Orçamento de Tributos	44
Quadro 20 – Projeção do Resultado Econômico	45
Quadro 21 – Orçamento de Capital	46
Quadro 22 – Orçamento de Caixa.....	47
Quadro 23 – Projeção do Balanço Patrimonial	48

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	10
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	12
1.2 OBJETIVOS	12
1.2.1 Geral	12
1.2.2 Específicos	12
1.3 JUSTIFICATIVA.....	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 CONCEITOS E APLICAÇÕES DO ORÇAMENTO EMPRESARIAL	14
2.1.1 Conceitos.....	14
2.1.2 Aplicações	16
2.2 TIPOS DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL.....	17
2.2.1 Orçamento de Vendas	17
2.2.2 Orçamento de Materiais e Compras.....	19
2.2.3 Orçamento de Despesas Operacionais	20
2.2.4 Orçamento de Tributos	21
2.2.5 Orçamento do Resultado Econômico.....	21
2.2.6 Orçamento de Capital	23
2.2.7 Orçamento de Caixa.....	24
2.2.8 Projeção do Balanço Patrimonial	26
2.3 SEGMENTO FARMACÊUTICO	27
2.3.1 Caracterização do segmento farmacêutico.....	27
2.3.2 Panorama do segmento farmacêutico.....	29
2.3.3 Expectativas do segmento farmacêutico	30
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	31

3.1 TIPO DE PESQUISA.....	31
3.2 UNIVERSO DA PESQUISA	31
3.3 COLETA E TRATAMENTO DE DADOS	32
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	33
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO.....	33
4.2 DADOS ECONÔMICOS-FINANCEIROS	34
4.2.1 Balanço Patrimonial.....	34
4.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício	36
4.2.3 Estrutura de Gastos Operacionais.....	38
4.2.4 Política de Vendas e Estoques.....	39
4.2.5 Estimativas futuras da empresa.....	41
4.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL.....	42
4.3.1 Orçamento de Vendas	42
4.3.2 Orçamento de Materiais e Compras.....	43
4.3.3 Orçamento de Despesas Operacionais.....	43
4.3.4 Orçamento de Tributos	44
4.3.5 Orçamento do Resultado Econômico.....	45
4.3.6 Orçamento de Capital	46
4.3.7 Orçamento de Caixa.....	46
4.3.8 Projeção do Balanço Patrimonial	47
5 CONCLUSÃO.....	49
REFERÊNCIAS.....	50

1 INTRODUÇÃO

No cenário brasileiro, as micro e pequenas empresas apresentam constante crescimento e representam um pilar importante da economia. Segundo dados do SEBRAE (2018) elas correspondem a cerca de 99% dos estabelecimentos ativos no país e mesmo assim, apesar de sua representatividade, os índices de falência destes negócios são considerados altos.

Para Santos (2014) as empresas de pequeno porte possuem grandes desafios para os próximos anos e isto pode ser destacado pela quantidade de empreendimentos que encerram as suas atividades anualmente no Brasil. Um dos grandes motivos de inúmeras falências está relacionado a falta de uma gestão qualificada, demonstrando que os gestores não estão capacitados para prever cenários desfavoráveis ou favoráveis que lhes permitam ter a possibilidade de traçar mudanças rápidas para que possam se adaptar à realidade do mercado.

Com isso, é de suma importância para a gestão empresarial o apoio de relatórios concedidos pelas demonstrações contábeis. O processo orçamentário é um dos elementos principais de controle gerencial na grande parte das organizações, tendo elas fins lucrativos ou não.

De acordo com Souza (2014, p.237), “No Brasil, o orçamento empresarial ganhou destaque com a introdução do ensino do planejamento financeiro a partir da década de 1960, com o objetivo de controlar as operações e o lucro das empresas.”. Atualmente, o orçamento é considerado por muitas organizações como uma ferramenta essencial no processo de gestão e tomada de decisão. Sua utilização vem sendo difundida na medida em que as empresas detectam a necessidade de planejar suas receitas, gastos, investimentos e despesas, possibilitando projetar seus fluxos de caixa e antecipar-se nas tomadas de decisão.

Marion (2017) afirma que para um negócio ter maior possibilidade de manter-se estável, com baixo risco de ser levado ao desequilíbrio e à falência, a entidade deverá realizar ações que estejam dentro do que foi previamente planejado. Nesse cenário, o orçamento empresarial se apresenta como ferramenta indispensável na gestão das empresas, pois busca atingir metas do equilíbrio financeiro, além da eficiência no desempenho de atividades operacionais, os quais, juntos, permitem alcançar os objetivos desejados com melhor aproveitamento de todos os recursos existentes, independentemente do porte da entidade.

O presente trabalho abordou em sua primeira etapa, a revisão literária sobre o orçamento empresarial. Foram tratados assuntos pertinentes a seu conceito e aplicação, além de descrever o funcionamento de todos os tipos de orçamentos utilizados neste trabalho de conclusão de

curso. Para finalizar, buscou-se apresentar a atuação do segmento farmacêutico abordando assim, todo conteúdo proposto.

Dando seguimento a elaboração do projeto, buscou-se juntamente com a empresa, os documentos necessários para a confecção do orçamento para o ano de 2022. Após elaborado, o mesmo foi devidamente disposto em conjunto com os resultados obtidos.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Como desenvolver o orçamento empresarial para uma empresa comercial do ramo farmacêutico?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Geral

- Elaborar uma proposta de orçamento empresarial para empresa comercial do segmento farmacêutico.

1.2.2 Específicos

- Caracterizar a empresa objeto de estudo.
- Levantar informações econômicas-financeiras da empresa objeto de estudo.
- Desenvolver o orçamento empresarial.
- Apresentar a proposta de orçamento.

1.3 JUSTIFICATIVA

Independentemente de seu porte, todas as empresas buscam ferramentas que possam lhe auxiliar na melhoria de seu desempenho perante ao mercado. O orçamento empresarial é uma valiosa ferramenta em uma entidade, tendo em vista que, além de auxiliar na gestão, é capaz de demonstrar uma melhor forma de utilizar os recursos disponíveis afim de otimizar resultados.

Para os estudantes de contábeis, este trabalho possibilita uma visão de oportunidade de mercado de trabalho, já que muitas empresas comerciais assim como a objeto desse estudo, não possuem a implantação de um orçamento empresarial.

Como aluno, a elaboração desse projeto permitiu a oportunidade de aprofundar o conhecimento na área do orçamento empresarial. Além disso, propicia a exploração da vivencia prática dos fundamentos teóricos desenvolvidos em sala de aula.

Para o curso de Ciências Contábeis, este estudo acrescenta informações e aprendizados para esta área do orçamento que deve ser desenvolvida em todas as empresas independentemente de seu porte. Além disso, este trabalho poderá ser utilizado como material de apoio para futuros estudantes que buscam aprofundar seu conhecimento e incentivar novas pesquisas sobre o tema.

Os cenários discutidos ilustram a importância de estudar o processo orçamentário nas pequenas empresas. É necessário aprofundar as análises sobre o tema a fim de promover sua implantação e proporcionar uma gestão da qualidade.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O presente trabalho expõe a revisão bibliográfica referente ao tema orçamento empresarial, ferramenta de suma importância na gestão de uma entidade. Seu enfoque está direcionado a exibir conceitos, aplicações e apresentar diferentes tipos de orçamento numa instituição. Além disso, apresenta um breve panorama sobre o ramo farmacêutico, abordando assim, todo objeto de estudo desta pesquisa. As consultas foram realizadas por meio de livros físicos, artigos, sites especializados e e-books.

2.1 CONCEITOS E APLICAÇÕES DO ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Orçamento empresarial é uma ferramenta de grande importância no planejamento de uma entidade. Esse planejamento visa manter a saúde e a competitividade do negócio e estabelecer objetivos e metas orçamentárias. Nesse capítulo serão abordados os conceitos e aplicações dessa ferramenta fundamental no cenário empresarial.

2.1.1 Conceitos

Segundo Lunkes (2003, p.24), “A necessidade de orçar é tão antiga quanto à humanidade. Os homens das cavernas precisavam prever a necessidade de comida para os longos invernos, com isso desenvolveram práticas antigas de orçamento.”.

Qualquer negócio ou organização necessitam de orçamentos:

Os orçamentos ajudam os gestores a prever os recursos necessários à conquista de metas e objetivos. Ao tocar os negócios e atividades de uma organização, os gestores usam um sistema orçamentário para medir o desempenho financeiro corrente, descobrir variações significativas no planejamento, e detectar alterações substanciais nas circunstâncias ou condições do negócio. (GRIFFIN, 2012, p.153).

Segundo Frezatti (2015), o orçamento empresarial é um projeto financeiro que busca apresentar a estratégia da entidade para um exercício. Ele supera uma simples estimativa, já que é formado em aliança com os compromissos e metas a serem alcançadas pelos gestores. No orçamento estão alocadas as diretrizes da empresa, oportunizando a avaliação de desempenho de diferentes áreas do negócio.

Em coerência com a definição acima, destaca-se que:

Os orçamentos estabelecem metas que orientam a organização, dando direção e foco. Um grande processo de elaboração de orçamento é participativo – envolve todos os gestores. O desempenho anterior é certamente considerado na elaboração do orçamento, mas igualmente importante é a antecipação de eventos futuros que impactarão a alocação de recursos. (GRIFFIN, 2012, p.153).

De acordo com Padoveze (2010, p.517), “Orçar significa processar todos os dados constantes do sistema de informação contábil de hoje, introduzindo os dados previstos para o próximo exercício, considerando as alterações já definidas para o próximo exercício.”. O Autor, em adição com a afirmação citada acima, afirma que o orçamento é uma reprodução dos relatórios gerenciais, porém com dados presumidos em concordância com a melhor visão que a entidade tem no momento de sua elaboração.

Do mesmo modo, o orçamento pode ser conceituado como:

[...] um plano dos processos operacionais para um determinado período. Ele é uma forma representativa dos objetivos econômico-financeiros a serem atingidos pela organização.

Os orçamentos, além de serem parâmetros para avaliação dos planos, permitem a apuração do resultado por área de responsabilidade, desempenhando papel de controle por meio dos sistemas de custos e contabilidade. O orçamento está onipresente no ciclo administrativo. Ele pode ser definido em termos amplos, com um enfoque sistemático e formal à execução das responsabilidades do planejamento, e controle. (LUNKES, 2010, p.28).

Já para Souza (2014, p.257) “O orçamento consiste em um documento que reflete o planejamento empresarial e corresponde a um conjunto organizado de ações que orientam o dimensionamento de recursos financeiros objetivando alcançar os propósitos da empresa [...]”.

O plano orçamentário é um instrumento ideal para o processo de execução de diversos objetivos corporativos e setoriais:

O orçamento pode e deve reunir diversos objetivos empresariais, na busca da expressão do plano e no controle de resultados. Portanto, convém ressaltar que o plano orçamentário não é apenas prever o que vai acontecer e um posterior controle. Ponto fundamental é o processo de estabelecer e coordenar objetivos para todas as áreas da empresa, de forma tal que todos trabalhem sinergicamente em prol dos planos de lucros. (PADOVEZE, 2017, p.64).

Marion (2017) descreve o orçamento empresarial com um documento que detalha os objetivos esperados e os meios necessários para alcançá-los. Pode envolver todos os tipos de

atividades realizadas pela organização, sejam atividades operacionais ou financeiras, como previsão de fluxos de receitas e despesas, fluxo de caixa, receita de vendas, expansão planejada da produção, etc.

Hoji (2017) acredita que todas as decisões financeiras de uma entidade devem ser baseadas em informações geradas por um sistema de informações contábeis e financeiras bem estruturado. Uma das ferramentas mais importantes que é utilizada na tomada de decisões financeiras é o orçamento empresarial, que é representado pelo orçamento geral subdividido em orçamentos específicos.

2.1.2 Aplicações

Na visão de Tavares (2000) o orçamento é a etapa do processo do planejamento estratégico em que se estima e determina a melhor relação entre resultados e despesas para atender às necessidades, características e objetivos da empresa no período esperado. O orçamento abrange funções e operações que envolvem todas as áreas da empresa com necessidade de alocação de algum tipo de recurso financeiro, para fazer face às despesas de suas ações.

Sobre a utilização do orçamento empresarial, pode-se afirmar que:

Os orçamentos expressam, quantitativamente, as políticas de compras, produção, vendas, recursos humanos, gastos gerais, qualidade e tecnologia. Os responsáveis pelas unidades que compõem a empresa devem implementá-los de acordo com os planos de ação e acompanhá-los com base em sistema de informações gerenciais adequadamente estruturado, e os eventuais desvios são devidamente corrigidos, ao longo do tempo. (HOJI, 2017, p.421).

Marion (2017) dispõe que o processo orçamentário engloba três elementos fundamentais: a previsão, o orçamento e o controle. A previsão é a análise das ações a serem tomadas diante dos objetivos que se procura alcançar. No orçamento define e formaliza-se o plano de ações contendo os objetivos e meios para alcançá-los. Por fim, o controle é a comparação do real desempenho a previsão, para levantar e analisar as variações visando aprimorar o processo do sistema.

O processo orçamentário, de acordo com Souza (2014, p.238), “[...] é materializado mediante um instrumento gerencial de construção coletiva e multidisciplinar, envolvendo diferentes áreas da empresa. Pressupõe o equilíbrio entre o planejamento estratégico da alta

administração e o planejamento operacional [...]”. O autor ainda assegura que no processo orçamentário são contemplados os documentos e as condições efetivas de realização das disposições orçamentárias.

Griffin (2012) afirma que para ter o correto funcionamento, os orçamentos devem ser realistas, razoáveis e atingíveis. Ele se torna mais útil quando está integrado à estratégia da organização. Além disso, deverão ser embasados em uma análise minuciosa que inclua uma avaliação detalhada das necessidades financeiras da unidade, a fim de fazer as metas serem atingidas.

2.2 TIPOS DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Segundo Lunkes (2003, p.53), “O processo de elaboração do orçamento empresarial é composto por várias etapas e que essas podem variar de empresa para empresa na forma de elaboração e no nível de detalhes em que a mesma irá desenvolvê-lo.”

Nesse capítulo serão abordados os orçamentos que estão presentes em um planejamento comercial. Serão tratados os aspectos do orçamento de vendas, de materiais e compras, de despesas operacionais, de tributos, do resultado econômico, de capital, de caixa e o balanço projetado.

2.2.1 Orçamento de Vendas

De acordo com Hoji (2017, p.433), “A finalidade do Orçamento de vendas é determinar a quantidade e o valor total dos produtos a vender, bem como calcular os impostos, a partir de projeções de vendas elaboradas pelas unidades de vendas [...]”.

O orçamento de vendas pode também ser conceituado como:

[...] aquela peça do orçamento empresarial que apresenta o faturamento projetado a curto e longo prazo, dividindo-o por modalidade de vendas (a vista, a prazo, no cartão de crédito, com cheque pré-datado etc.), região, centros de lucro etc., bem como apresentando esses itens em quantidades e valores; portanto, todos os demais orçamentos, incluindo as projeções de produção, compras, estoques e despesas estão, de certa forma, relacionados e integrados com ele. (SANTOS, 2008, p.60).

A elaboração do orçamento de vendas é precedida, conforme Souza (2014, p.244), “[...] da definição de políticas gerais orçamentárias, de decisões sobre tendências de mercado para o

lançamento de novos produtos e serviços, da projeção de preços, da expansão ou retração nos futuros mercados de atuação da empresa, da competência e motivação da equipe de vendas [...]”.

Segue abaixo exemplo do orçamento de vendas:

Quadro 01 – Orçamento de Vendas.

	Janeiro	Fevereiro	Março
Previsão de Vendas (Unidades)	3.000	3.500	4.000
Preço Unitário – R\$	x 80	x 80	x 80
Total de Vendas – R\$ (Receita Bruta)	240.000	280.000	320.000
Impostos 20%	(48.000)	(56.000)	(64.000)
Receita Líquida	192.000	224.000	256.000

Fonte: Lunkes (2010, p.44).

O orçamento de vendas tem função primordial na construção dos demais orçamentos:

O ponto chave do orçamento operacional é o orçamento de vendas. Na realidade, este é o ponto de partida de todo o processo de elaboração das peças orçamentárias. Essa colocação se deve ao fato de que, para a maioria das empresas, todo o processo de planejamento operacional decorre da percepção da demanda de seus produtos para o período a ser orçado. Com isso, o volume de vendas torna-se o fator limitante de todo o processo orçamentário. (PADOVEZE, 2017, p.75).

Para Lunkes (2010) o orçamento de vendas é constituído por um plano de vendas futuras de um período de tempo predeterminado. O autor ainda explica que ele é composto pela quantidade de produtos vendidos ou serviços prestados que a entidade procura alcançar num determinado período, define preços, valores de impostos incidentes, quantidade de clientes, condições de vendas, entre outros. O orçamento de vendas é base para as outras peças orçamentárias, diante disso, se torna imprescindível que suas estimativas sejam precisas para viabilizar o controle orçamentário como um todo.

O orçamento de vendas é projetado para mostrar as vendas de curto e longo prazo da empresa:

O orçamento de vendas objetiva evidenciar o faturamento de curto e de longo prazo da empresa, com base no crescimento histórico, no crescimento esperado da empresa, do setor ou da economia como um todo, na perspectiva de modificação da fatia de mercado da empresa, no uso de previsão de vendas dos analistas ou do comitê orçamentário, no uso de determinantes de crescimento de vendas.

Nesse sentido, o orçamento de vendas deverá considerar a capacidade de produção da empresa, bem como o nível mínimo de estoques definido pelo comitê de planejamento orçamentário, a fim de se evitarem problemas, como o do atraso na entrega de produtos aos clientes, ou ainda de capacidade ociosa. (SANTOS, 2008, p.61).

Segundo Sanvicente e Santos (1995, p.41), “Na elaboração do orçamento de vendas são consideradas variáveis de mercado consumidor, variáveis de produção, variáveis de mercado fornecedor e de trabalho e variáveis de recursos financeiros.”.

2.2.2 Orçamento de Materiais e Compras

Conforme Padoveze (2010) O orçamento de estoque de materiais é resultado da política de estoque da empresa. A estratégia de armazenamento geralmente é medida em dias consumidos. A aquisição de materiais será usada para atender à demanda do consumidor e às necessidades de armazenamento. Portanto, o orçamento de compra nunca é igual ao orçamento de consumo de material em teoria.

Para se elaborar o orçamento de materiais e compras devemos levar em consideração alguns aspectos conforme descrito abaixo:

Na sua elaboração são consideradas as conveniências de compras em termos de preços, prazos de entrega e demais condições, fatores estes que já foram considerados na política de estoques, agregados aos fatores de estocagem já considerados no segmento anterior. Assim sendo, como as decisões de compra no tocante a quantidades já terão sido consideradas na determinação das políticas de estocagem, o programa de compras será uma decorrência algébrica dos anteriores no que tange a quantidades. (SANVICENTE E SANTOS, 1995, p.80).

Padoveze (2010) descreve que o orçamento de compras determina o saldo final a pagar aos fornecedores, já que se sabe o prazo de pagamento de cada compra. O mais comum é estabelecer um indicador médio, ou seja, o ciclo médio de pagamento a fornecedores, que também é o número de dias.

Abaixo, segue exemplo do orçamento de materiais e compras:

Quadro 02 – Orçamento de Materiais e Compras.

	Janeiro	Fevereiro	Março
Previsão de Vendas (Unidades)	3.000	3.500	4.000
(+) Estoque Final	350	400	450
Total Previsão Necessária	3.350	3.900	4.450
(-) Estoque Inicial	300	350	400
Previsão de Produção	3.050	3.550	4.050

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

De acordo com Sanvicente e Santos (1995, p.80), “[...] sua definição foi praticamente feita quando da definição da política de estoques, conclui-se que o responsável pela área de compras também deve participar da elaboração do orçamento de estoques.”.

2.2.3 Orçamento de Despesas Operacionais

Para Santos (2008, p.111), conceitua-se o orçamento de despesas operacionais como sendo “[...] aquela peça do orçamento empresarial em que são projetadas todas as despesas e receitas necessárias ao desenvolvimento das atividades operacionais da empresa, bem como acessórias, em determinado período.”.

A seguir, tem-se um exemplo do orçamento de despesas operacionais:

Quadro 03 – Orçamento de Despesas Operacionais.

	Janeiro	Fevereiro	Março
(+) Despesas administrativas e gerais	3.000	3.500	4.000
(+) Despesas comerciais	3.450	2.400	5.450
(+) Despesas financeiras	3.350	3.900	4.450
(=) Total das despesas operacionais	9.800	9.800	13.900

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

Padoveze (2010) afirma que nesse orçamento são apresentadas as demais despesas do consumo dos centros de custos ou atividades, seguindo o plano de contas utilizado pela entidade. As características de cada custo e os comportamentos relacionados a determinadas atividades estruturadas devem ser considerados para realização desse orçamento.

Essa peça orçamentária tem por objetivo:

O orçamento de despesas operacionais líquidas objetiva prever as despesas líquidas necessárias para dar suporte às receitas projetadas, possibilitando o seu gerenciamento, especialmente no que diz respeito à minimização de gastos, bem como fornecer informações de despesas e receitas operacionais para a demonstração do resultado do exercício projetada, de ingressos e desembolsos para o fluxo de caixa projetado e de valores a receber ou a pagar para o balanço patrimonial projetado. (SANTOS, 2008, p.111).

Conforme Carneiro e Matias (2015, p.118), “[...] as despesas podem ser divididas em duas categorias: comerciais e administrativas. Esta divisão se deve ao fato das despesas comerciais serem predominantemente variáveis, enquanto as despesas administrativas, em sua maioria, serem fixas.”.

2.2.4 Orçamento de Tributos

Para Padoveze (2010) certos impostos sobre compras e vendas são de valor agregado, ou seja, não são cumulativos, e o imposto calculado sobre as vendas é cobrado após o desconto do imposto calculado (e creditado) nas compras. Além do cálculo dos tributos a serem recolhidos, devemos também orçar o saldo a ser arrecadado e incluí-lo no balanço final do período.

O orçamento de tributos é apresentado conforme quadro 04:

Quadro 04 – Orçamento de Tributos.

	Janeiro	Fevereiro	Março
(+) Impostos sobre produtos	3.450	2.400	5.450
(+) Impostos sobre serviços	3.350	3.900	4.450
(=) Total das despesas tributárias	6.800	6.300	9.900

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

O orçamento de tributos tem como definição e objetivo:

O orçamento de despesas com tributos é a peça do orçamento empresarial que apresenta todos os gastos relacionados a impostos, taxas e contribuições da empresa incidentes sobre o seu faturamento ou lucro. Objetiva prever os gastos, pagos ou incorridos, com tributos incidentes sobre as vendas de produtos, tais como o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto de Importação (II), Imposto de Exportação (IE), Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e Telecomunicações (ICMS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Programa de Integração Social (PIS), Imposto sobre a Prestação de Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e com tributos incidentes sobre o lucro, a exemplo da provisão para Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro (CSSL), bem como Imposto Sindical, IPTU, IPVA, ITR etc. (SANTOS, 2008, p.125).

De acordo com Carneiro e Matias (2015) os tributos associados ao processo de compra e venda de uma entidade podem ser considerados como gerais, incidentes em quase todas as empresas, e específicos, quando se fazem presentes em algumas operações, apenas.

2.2.5 Orçamento do Resultado Econômico

Segundo Lunkes (2010), o orçamento do resultado econômico de uma entidade é projetado a partir dos demais orçamentos operacionais como o orçamento de vendas, de despesas operacionais, de tributos, de compras, etc.

Para Santos (2008, p.135), “Essa demonstração permite a análise da formação do resultado econômico da empresa, isto é, o resultado previsto com base nas políticas de vendas, estoques e produção, bem como com base nas despesas pagas ou incorridas para a geração da receita projetada.”.

Conforme Silva (2017), a projeção da demonstração do resultado do exercício sintetiza e integra os demais orçamentos operacionais para que a entidade, finalmente, tenha capacidade de apurar se suas atividades gerarão lucros ou prejuízos.

Abaixo é apresentado exemplo do orçamento do resultado econômico:

Quadro 05 – Orçamento do Resultado Econômico.

	Janeiro	Fevereiro	Março
(=) Receita Bruta	240.000	280.000	320.000
(-) Deduções	(48.000)	(56.000)	(64.000)
(=) Receita Líquida	192.000	224.000	256.000
(-) CPV	(137.280)	(160.160)	(183.040)
(=) Lucro Bruto	54.720	63.840	72.960
(=) Despesas Operacionais	(35.000)	(37.000)	(39.000)
(=) Lucro Operacional	19.720	26.840	33.960
(-) Impostos	(4.733)	(6.442)	(8.151)
(=) Lucro Líquido	14.987	20.398	25.809

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

De acordo com Santos (2008), os principais objetivos do orçamento do resultado econômico são:

- a) Avaliar a situação econômica projetada da empresa com base nas premissas orçamentárias de resultado;
- b) Analisar as principais variações entre a situação realizada em termos de receitas, custos e despesas operacionais da empresa e a situação prevista;
- c) Utilização como instrumento de planejamento da situação econômica da empresa, bem como do seu controle;
- d) Possibilitar a verificação da margem bruta da empresa, seu resultado operacional e lucro líquido do exercício antecipadamente.

A projeção do Orçamento do resultado econômico tem importância interna e externamente:

A demonstração do resultado orçada é útil também para os credores e os potenciais investidores decidirem sobre a concessão de empréstimos e as decisões de investimento. Por esta razão, todos os pressupostos relacionados ao resultado orçado devem atender às normas contábeis elaboradas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC1). (SOUZA, 2014, p.252).

Santos (2008) descreve que é possível afirmar que o orçamento do resultado econômico permite comparação do que foi projetado e realizados, representando um importante instrumento de controle econômico para a empresa. Desse modo é possível por meio dessa peça orçamentária, verificar a eficiência e eficácia das operações da entidade.

2.2.6 Orçamento de Capital

Conforme Hoji (2017, p.445), “O Orçamento de investimentos (ou Orçamento de capital) visa determinar os valores de aquisições e baixas do Ativo Permanente, bem como apurar as cotas de depreciação, exaustão e amortização.”.

Esse orçamento tem enorme relevância para a saúde financeira da entidade e deve ser realizado com extremo cuidado, conforme descrito abaixo:

O gerenciamento dos investimentos é fundamental para o desenvolvimento e a concretização das metas orçamentárias. As empresas que querem permanecer competitivas necessariamente terão que investir montantes cada vez maiores de recursos em seus ativos. Para piorar a situação, as necessidades e os cenários mudam a qualquer momento, portanto, fica evidente que não há margem para erros quando definir, elaborar e implementar investimentos de longo prazo. (LUNKES, 2010, p.56).

Para Sanvicente e Santos (1995, p.123), “Neste orçamento se consideram aquelas despesas incorridas com aquisições de máquinas ou veículos, construções, modificações e transformações que tenham caráter de melhoria ou reposição da capacidade produtiva ou de prestação de serviços.”.

Segue abaixo exemplo do orçamento de capital:

Quadro 06 – Orçamento de Capital.

	Janeiro
USOS	170.000
Reformas e ampliação	50.000
Aquisição Máquinas e equipamentos	120.000
FONTES	170.000
Recursos próprios	70.000
Financiamento	100.000

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

O orçamento de capital pode ser também definido como:

[...] a projeção dos gastos para aquisição, modificação e substituição de equipamentos para melhoria ou reposição da capacidade produtiva e prestação de serviços da empresa. Está relacionado ao longo prazo, envolve grandes gastos e é muito importante para a continuidade das operações da empresa. (SOUZA, 2014, p.249).

De acordo com Santos (2008, p.130), o orçamento de capital é projetado “[...] com base nos custos financeiros atuais de captação pela empresa de recursos de curto e longo prazo, tendo em vista as projeções de índices contratados junto a terceiros, a política de pagamento das obrigações e a política de descontos oferecidos a clientes.”.

Segundo Souza (2014), o orçamento de capital inclui vários períodos orçamentários, geralmente envolvendo grande quantidade de recursos e tem como premissa o planejamento estratégico da entidade. A aprovação final do orçamento de capital é de responsabilidade da alta administração e é ela que define quais investimentos serão realizados.

2.2.7 Orçamento de Caixa

De acordo com Santos (2008) uma empresa, para atingir suas metas, necessitam que seu lucro líquido do exercício, ou em outras palavras suas projeções de resultados, sejam positivas. Além disso, outro fator de extrema importância é a obtenção de um capital de giro adequado afim de garantir o sucesso nos resultados previamente traçados. Os gestores precisam encontrar um equilíbrio entre os ingressos de caixa, advindos do recebimento de ganhos e os desembolsos, que se originam do pagamento de despesas e bens adquiridos. Deste modo, são necessárias políticas consistentes referente a crédito aos clientes, de rotação de estoques e de pagamento de fornecedores.

Conforme Sobanski (2010, p. 63), “O vocábulo CAIXA, em sentido restrito, refere-se apenas ao numerário existente nas dependências da empresa (entendendo-se como numerário o dinheiro e os cheques recebidos que estiverem liberados para depósito imediato).”. Em complemento com a afirmação citada acima, o autor explica que neste orçamento, o termo caixa traz consigo um entendimento mais amplo, incluindo também saldos bancários de livre movimentação, contendo o numerário em trânsito entre diversas agências.

Pode-se conceituar o orçamento de caixa como:

[...] a técnica utilizada pela empresa, capaz de sintetizar o somatório de ingressos e de desembolsos a serem movimentados no exercício orçado, permitindo detectar antecipadamente se haverá excedente ou escassez de recursos financeiros no período considerado.

Portanto, pode-se conceituar a demonstração do fluxo de caixa projetado como sendo aquela peça do orçamento empresarial que compara ingressos e desembolsos projetados com base nas demais peças orçamentárias, tendo em vista averiguar antecipadamente os excessos ou as insuficiências de caixa, a fim de que a empresa possa alcançar os resultados projetados. (SANTOS, 2008, p.150).

O orçamento de caixa, pode ser definido, segundo Moreira (1987, p.44), como “[...] a peça orçamentária que consolida todas as movimentações de caixa, relacionadas aos diversos tipos de receitas e despesas, incluindo os aportes de capital e as aplicações de fundos que visam à execução dos projetos de expansão das atividades da empresa.”. Moreira descreve ainda que o orçamento de caixa possibilita antecipar a demanda por oferta de recursos e disponibilidade de aplicativos para evitar o alto custo de ocupação de recursos em situações de emergência e maximizar a receita gerada pelos recursos disponíveis (se bem aplicados).

Segue exemplo do orçamento de caixa:

Quadro 07 – Orçamento de Caixa.

	Janeiro	Fevereiro	Março
Saldo Inicial	45.000	35.780	20.628
Entradas	204.000	264.000	304.000
Total em Caixa	249.000	299.780	324.628
Saídas	(213.220)	(279.152)	(274.061)
Financiamentos	0	0	(20.000)
Saldo Final	35.780	20.628	30.567

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

A realização da projeção do fluxo de caixa é de grande importância independentemente do porte e das características de uma empresa. Pode-se afirmar que mesmo com:

[...] baixo ou elevado grau de formalização, o fato é que a grande maioria das empresas elabora algum tipo de projeção do fluxo de caixa. As razões para isso se prendem ao fato de que em economias inflacionárias a manutenção de elevados saldos de caixa implica prejuízos devidos ao decréscimo do poder aquisitivo desses valores, além dos juros, correspondentes, ou seja, o valor do dinheiro que poderia estar sendo aplicado produtivamente. Por outro lado, as faltas imprevistas de caixa trazem como consequência maiores ônus financeiros na obtenção de empréstimos, além de poderem desacreditar a empresa junto aos seus credores. (SANVICENTE E SANTOS, 1995, p.153).

Para Lunkes (2010, p.55) “O desenvolvimento do orçamento de caixa envolve a projeção de entradas e saídas prováveis, permitindo à empresa avaliar sua provável situação financeira futura, projetando as variações possíveis em receita, custos e investimentos.”. O autor completa sua definição descrevendo que o orçamento de caixa se faz necessário para evidenciar excessos ou necessidades de recursos, além de auxiliar no melhor controle e coordenação da posição financeira da entidade.

2.2.8 Projeção do Balanço Patrimonial

Segundo Greco (2013, p.79), “O Balanço Patrimonial é a demonstração contábil destinada a evidenciar, quantitativa e qualitativamente, a posição patrimonial e financeira da entidade em determinada data.”.

O balanço patrimonial é projetado como o modelo a seguir:

Quadro 08 – Balanço Patrimonial Projetado.

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	110.000	Circulante	96.000
		Exigível a longo prazo	29.000
Realizável a longo prazo	95.000	Patrimônio líquido	80.000
		Capital Social	80.000
TOTAL ATIVO	205.000	TOTAL PASSIVO	205.000

Fonte: Elaborado a partir de Lunkes (2010).

De acordo com Santos (2014) no balanço patrimonial são demonstrados os conjuntos de bens e direitos e as obrigações, além da classificação em circulante (curto prazo) e não circulante (longo prazo). Desta forma é possível analisar o comportamento da entidade, além de permitir a visualização de importantes indicadores para a empresa como os de liquidez, rentabilidade, endividamento, rotação dos estoques, prazo médio de recebimento e pagamento, entre outros.

O balanço patrimonial é disposto da seguinte forma:

A estrutura básica do balanço patrimonial inclui passivos e ativos. Os ativos são itens de valor que pertencem à empresa. Os passivos são obrigações na forma de pagamentos que a empresa tem de fazer a terceiros. O excedente dos ativos da empresa sobre seus passivos é chamado de patrimônio líquido, que é a participação dos donos

no capital do negócio. Algumas vezes é chamado de fundo dos acionistas. (BARKER, 2008, p.31).

A projeção dos demonstrativos contábeis é descrita por Padoveze (2017, p.148), como “[...] o segmento do plano orçamentário que consolida todos os orçamentos. Parte do balanço patrimonial inicial, incorpora o orçamento operacional e o orçamento de investimentos e financiamentos, projeta as demais contas e conclui com um balanço patrimonial final.”.

Para Souza (2014) o balanço patrimonial orçado diferencia-se do realizado pelo simples fato de que os valores dos ativos, passivos e do patrimônio líquido são obtidos a partir do balanço patrimonial anterior e considerando as demais peças orçamentárias, como o orçamento de vendas, de tributos, de despesas, de materiais, etc.

No balanço são evidenciados os valores que a empresa possui e deve:

As contas do ativo e do passivo retratam os valores que a empresa possui e deve, respectivamente, e a diferença entre elas resulta em patrimônio líquido, que indica o valor líquido que a empresa possui ou deve.

Pode-se dizer que as vendas realizadas e não recebidas ficam registradas nas contas do ativo; e as despesas e os custos incorridos e não pagos ficam registrados nas contas do passivo. Se todos os valores a receber forem recebidos e todos os valores a pagar forem pagos, a diferença seria o próprio saldo de caixa. (HOJI, 2018, p.103)

Lunkes (2010, p.58), descreve que “O balanço patrimonial projetado poderá ser apresentado na forma de comparabilidade entre os exercícios encerrados no ano anterior e o orçado. O balanço patrimonial pode ser projetado ao término de cada mês, trimestre ou ano.”.

2.3 SEGMENTO FARMACÊUTICO

A farmácia é um dos estabelecimentos comerciais mais conhecidos e frequentados da população. Segundo dados do Conselho Federal de Farmácia (2020) existem aproximadamente 90 mil farmácias ou drogarias registradas pelo Brasil. Nesse capítulo, serão abordados os temas referente a caracterização, o panorama e as expectativas do segmento farmacêutico.

2.3.1 Caracterização do segmento farmacêutico

De acordo com dados do Sebrae (2021), nos últimos anos, por vários motivos, o campo de atuação do ramo farmacêutico está em crescente evolução. Desses motivos, pode-se destacar o envelhecimento da população e o aumento de tratamentos de saúde realizados pelo Sistema

Único de Saúde (SUS) ou planos privados. Essas razões causam o aumento na procura de medicamentos.

O conceito de farmácia pode ser definido de acordo com o Art. 3º da Lei Nº 13.021, de 8 de agosto de 2014:

Farmácia é uma unidade de prestação de serviços destinada a prestar assistência farmacêutica, assistência à saúde e orientação sanitária individual e coletiva, na qual se processe a manipulação e/ou dispensação de medicamentos magistrais, officinais, farmacopeicos ou industrializados, cosméticos, insumos farmacêuticos, produtos farmacêuticos e correlatos. (BRASIL, 2014).

De acordo com Pereira (2014, p.75), “A prestação de serviço farmacêutico deve ser realizada por profissional devidamente capacitado, respeitando-se as determinações estabelecidas pelos conselhos federal e regional de Farmácia.”.

A área de distribuição de medicamentos corresponde ao maior campo de atuação de um farmacêutico:

Os farmacêuticos podem atuar em drogarias ou farmácias. As drogarias são definidas como estabelecimentos que comercializam e dispensam medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos em suas embalagens originais. Enquanto isso, as farmácias correspondem a locais onde medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos podem ser adquiridos e também onde podem ser manipuladas fórmulas magistrais e officinais. Dependendo da natureza e serviços que são prestados nas farmácias, elas podem ser designadas por diferentes nomes, por exemplo, farmácias magistrais (“de manipulação”), farmácias hospitalares e clínicas e farmácias industriais. (BRAGHIROLI, 2017, p.38)

A estrutura do estabelecimento é um importante ponto a ser levado em consideração para garantir o bem-estar de colaboradores e clientes, além de manter o controle e a qualidade dos medicamentos:

As farmácias e drogarias devem ser localizadas, projetadas, dimensionadas, construídas ou adaptadas com infraestrutura compatível com as atividades a serem desenvolvidas, possuindo, no mínimo, ambientes para atividades administrativas, recebimento e armazenamento dos produtos, dispensação de medicamentos, depósito de material de limpeza e sanitário. (PEREIRA, 2014, p.74)

O mercado farmacêutico é impactado diretamente pela regulamentação. Segundo Pereira (2014, p.12), “O setor de medicamentos, [...] apresenta características específicas que o

diferenciam dos demais setores econômicos; a ausência de regulação nesse setor pode resultar em perda de bem-estar social.”.

Segundo a ANVISA (2004), os medicamentos são inspecionados desde sua linha de produção para garantir sua eficácia de acordo com padrões que garantem a qualidade dos produtos. Nessa inspeção, a produção deve seguir a descrição detalhada do processo e com as metodologias de controle de qualidade em todas as etapas.

2.3.2 Panorama do segmento farmacêutico

Segundo Costa (2021), o uso dos medicamentos tem relevante impacto na melhoria da saúde dos indivíduos, no entanto, para garantir sua eficácia ele depende, dentre outros fatores, do seu uso consciente cuja orientação é realizada pelo farmacêutico. Esse profissional, por sua vez, tem o dever de promover atividades vinculadas à promoção da saúde, tendo em vista o bem-estar do paciente.

Para Pereira (2014, p.12), “Os profissionais envolvidos com a venda de medicamento têm papel relevante na opção por determinado produto, pois o consumidor é incapaz de avaliar diversos aspectos da qualidade dos produtos farmacêuticos, sendo necessários profissionais especializados para garanti-la.”.

De acordo com publicação realizada por Vasconcellos (2021), “Em análise global, o mercado farmacêutico alcançou US\$ 1,74 trilhões em vendas em 2020. Já o mercado brasileiro de medicamentos no Canal Farmácia movimentou R\$ 76,98 bilhões em 2020, alta de 8,58%, e venda equivalente a 4,7 bilhões de unidades (caixas).”. A publicação afirma ainda que o Brasil é responsável por aproximadamente por 2% do mercado mundial, ficando na sétima colocação no ranking das 20 principais economias globais e em primeiro lugar na América Latina.

Conforme o canal de notícias O Povo (2021), o segmento farmacêutico registra 27.476 empregos diretos e outros 162.230 indiretos no primeiro semestre de 2021 e consolidando forte crescimento em meio à crise econômica gerada pela pandemia de Covid-19. O canal ainda ressalva que “Foram 2,81 bilhões de produtos farmacológicos comercializados em 910 milhões de operações nos últimos 12 meses.”.

Segundo publicação da Revista Veja (2021), “Com alta de 14,1% nas vendas em relação a 2020, os antidepressivos foram os medicamentos mais comercializados nas drogarias brasileiras durante o primeiro semestre de 2021.”.

2.3.3 Expectativas do segmento farmacêutico

O Brasil é considerado um dos maiores mercados farmacêuticos do mundo e de acordo com Secad (2019), “[...] a expectativa é de que o país suba ainda mais nesse ranking. Em 2022, o país deverá superar a França e ocupar a quinta colocação, com receita acima dos R\$ 150 bilhões. Assim, ficará atrás apenas de Estados Unidos, China, Japão e Alemanha.”.

Acredita-se que o futuro do mercado farmacêutico está ligado a inúmeros fatores, entre eles:

O futuro da indústria farmacêutica é condicionado pela evolução da demanda por saúde, pela dinâmica setorial da indústria e pelas principais tendências tecnológicas associadas. As alterações na demografia das populações e na carga de incidência das doenças vêm modificando as oportunidades e os desafios da indústria. Por outro lado, a própria dinâmica de inovação da indústria altera os rumos do progresso tecnológico no setor, impactando a forma como são organizados os sistemas de saúde. O resultado desses processos é uma tendência à crescente elevação dos custos de saúde, derivada tanto da ampliação das necessidades de saúde quanto da pressão pela incorporação de novas tecnologias e produtos no sistema. (REIS, 2017, p.138)

Segundo Site My Pharma (2021), “O crescimento do mercado farmacêutico na internet nos mostra que, mais do que nunca, é necessário investir nesse canal de contato com os clientes.”. A página descreve ainda que um levantamento realizado demonstrou que 68% dos da população brasileira realizam pesquisas na internet antes de realizar uma compra em lojas físicas, enquanto 74% acabam comprando pela internet. Apostar em um e-commerce bem estruturado pode elevar o consumo médio das farmácias comerciais além de elevar as taxas de retenção e fidelização dos seus clientes.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Esse capítulo tem como objetivo apresentar a metodologia utilizada para o desenvolvimento do presente trabalho. Serão definidos o tipo de pesquisa, seu universo e como se definiu a coleta e o tratamento dos dados.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Trata-se de uma pesquisa exploratória, com abordagem qualitativa através de estudo de caso; envolve a projeção do orçamento empresarial para uma empresa do segmento farmacêutico.

Segundo Gil (2010, p.27), as pesquisas exploratórias “[...] têm como propósito proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Seu planejamento tende a ser bastante flexível, pois interessa considerar os mais variados aspectos relativos ao fato ou fenômeno estudado.”.

De acordo com Gil (2017, p.151), descreve que “O elemento qualitativo também pode ser usado para descrever as experiências dos participantes da pesquisa, para descrever o processo ou a fidelidade do tratamento. Nestes casos, o elemento qualitativo é incorporado durante a intervenção experimental.”.

Segundo Gil (2010, p.37), Estudo de caso “Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento [...]”.

3.2 UNIVERSO DA PESQUISA

O universo da pesquisa constitui-se na empresa CM Farmácia Popular localizada na cidade de Laurentino.

Segundo Fachin (2017, pg. 104), “É na delimitação do universo que se relacionam as fontes de informação e se descrevem e quantificam os entrevistadores que atuaram na pesquisa. Também se estabelecem os limites geográficos e temporais da área de estudo.”.

3.3 COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

A coleta será realizada através de entrevista e coleta de dados com os proprietários da empresa.

Segundo Gil (2017, pg. 109), a entrevista pode ser: “[...] aberta (com questões e sequência predeterminadas, mas com ampla liberdade para responder), guiada (com formulação e sequência definidas no curso da entrevista), por pautas (orientadas por uma relação de pontos de interesse que o entrevistador vai explorando ao longo de seu curso) ou informal [...]”.

De acordo com Gil (2017, p.71), “A coleta de dados na pesquisa experimental é feita mediante a manipulação de certas condições e a observação dos efeitos produzidos.”.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A empresa utilizada como objeto de estudo do presente trabalho denomina-se CM Farmácia Popular. Todos os dados utilizados a fim de viabilizar o estudo foram obtidos mediante a entrevistas com os proprietários e com o contador responsável durante visitas realizadas ao estabelecimento no decorrer da elaboração do projeto. Este capítulo apresenta e discute os resultados da pesquisa, juntamente com os respectivos dados coletados pertinentes ao estudo de caso.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO

A farmácia Capistrano e Marchioro Eireli, com nome fantasia CM Farmácia Popular, foi fundada em 1º de abril de 2014 pelos proprietários Idomar Marchioro e Marileia Capistrano (responsável técnica do estabelecimento) na rua 7 de Setembro, Número 37, Sala 03, município de Laurentino – SC, local onde o empreendimento atua até os dias atuais. A fachada da empresa está representada abaixo:

Figura 01 – Fachada da empresa CM Farmácia Popular.



Fonte: Acervo da empresa.

Buscando trazer benefícios aos clientes, a farmácia tem como diferencial o modelo de negócios que apresenta a população a possibilidade de comprar seus medicamentos com preços mais acessíveis. Por meio de convênios com fornecedores, proporciona descontos que chegam a 50% dependendo o item.

A empresa comercializa variada gama de medicamentos além de itens utilizados para higiene pessoal e perfumaria. Possuindo diversificada linha de produtos e com marcas consistentes do mercado, a CM Farmácia Popular é uma excelente opção para quem procura preço justo, produtos de qualidade e bom atendimento.

Seu espaço físico é atualmente 30 m², com estacionamento para clientes situado em frente ao estabelecimento. Atuando de segunda-feira à sexta-feira das 7:30 as 19:30 e as sábados das 7:30 as 12:30, a farmácia conta, além dos dois proprietários, com duas colaboradoras que auxiliam no atendimento a fornecedores e clientes.

4.2 DADOS ECONÔMICOS-FINANCEIROS

Os dados econômicos são muito importantes para a tomada de decisão. As demonstrações contábeis são relatórios que esclarecem todo fluxo de informações relativas ao setor financeiro e contábil da empresa em um determinado período de tempo. Com os dados em mãos, o negócio tem a vantagem de poder executar o plano orçamentário com eficiência. Abaixo, serão apresentados os dados obtidos para a realização da presente pesquisa.

4.2.1 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial de uma empresa é basicamente um relatório para entender a situação financeira da empresa após todas as transações realizadas em um certo período. Esse demonstrativo abrange tudo o que a empresa pode controlar em termos de patrimônio, dividido em direitos, bens e obrigações. Por fim, ainda é possível identificar a fonte de todos os investimentos feitos pela empresa.

Para iniciar o processo de elaboração do orçamento empresarial, se fez necessário obter os dados patrimoniais da empresa para analisar a sua variação durante o período de 2018 a 2021. Os dados pertinentes a 2021 foram elaborados até o dia 31/10/2021. A representação do Ativo está demonstrada conforme Quadro 09 abaixo:

Quadro 09 – Balanço Patrimonial – Ativo 2018 a outubro de 2021.

DESCRIÇÃO	2018	2019	2020	2021
ATIVO	R\$ 715.449,79	R\$ 1.057.114,79	R\$ 1.264.768,79	R\$ 1.608.289,71
CIRCULANTE	R\$ 714.452,53	R\$ 1.056.307,37	R\$ 1.262.760,67	R\$ 1.606.556,59
DISPONÍVEL	R\$ 431.669,81	R\$ 710.349,43	R\$ 49.779,79	R\$ 96.764,62
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	R\$ 431.669,81	R\$ 710.349,43	R\$ 49.779,79	R\$ 96.764,62
Caixa Geral	R\$ 431.669,81	R\$ 710.349,43	R\$ 29.691,35	R\$ 93.736,87
Depósitos Bancários (Banco Sicredi)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 19.988,44	R\$ 2.927,75
Aplicações de liquidez Imediata (Banco Sicredi)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
OUTROS CRÉDITOS	R\$ 1.606,59	R\$ 1.548,82	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ADIANTAMENTO A EMPREGADOS	R\$ 1.606,59	R\$ 1.548,82	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Adiantamento de Férias	R\$ 1.606,59	R\$ 1.548,82	R\$ 0,00	R\$ 0,00
CLIENTES	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 978.561,35	R\$ 1.275.372,44
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 978.561,35	R\$ 1.275.372,44
Clientes Diversos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 978.561,35	R\$ 1.275.372,44
ESTOQUES	R\$ 281.176,13	R\$ 344.409,12	R\$ 234.419,53	R\$ 234.419,53
MERCADORIAS PARA REVENDA	R\$ 281.176,13	R\$ 344.409,12	R\$ 234.419,53	R\$ 234.419,53
Mercadorias	R\$ 281.176,13	R\$ 344.409,12	R\$ 234.419,53	R\$ 234.419,53
NÃO CIRCULANTE	R\$ 997,26	R\$ 807,42	R\$ 2.008,12	R\$ 1.733,12
IMOBILIZADO	R\$ 997,26	R\$ 807,42	R\$ 2.008,12	R\$ 1.733,12
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.899,00	R\$ 1.899,00	R\$ 3.299,00	R\$ 3.299,00
Máquinas e Equipamentos	R\$ 1.899,00	R\$ 1.899,00	R\$ 3.299,00	R\$ 3.299,00
(-)DEPRECIACÕES ACUMULADAS	-R\$ 901,74	-R\$ 1.091,58	-R\$ 1.290,88	-R\$ 1.565,88
(-) Depreciação de Máquinas Equipamentos	-R\$ 901,74	-R\$ 1.091,58	-R\$ 1.290,88	-R\$ 1.565,88

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Em segmento ao Quadro 09, os dados relativos ao Passivo e Patrimônio Líquido do período seguem abaixo demonstrados no Quadro 10:

Quadro 10 – Balanço Patrimonial – Passivo 2018 a outubro de 2021.

DESCRIÇÃO	2018	2019	2020	2021
PASSIVO	R\$ 715.449,79	R\$ 1.057.114,79	R\$ 1.264.768,79	R\$ 1.608.289,71
CIRCULANTE	R\$ 30.319,95	R\$ 36.190,32	R\$ 105.914,25	R\$ 110.962,72
FORNECEDORES	R\$ 19.752,51	R\$ 25.094,81	R\$ 83.839,46	R\$ 73.004,54
FORNECEDORES NACIONAIS	R\$ 19.752,51	R\$ 25.094,81	R\$ 83.839,46	R\$ 73.004,54
Fornecedores Diversos	R\$ 19.752,51	R\$ 25.094,81	R\$ 83.839,46	R\$ 73.004,54
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	R\$ 5.742,73	R\$ 6.967,97	R\$ 8.970,27	R\$ 16.097,95
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER	R\$ 5.742,73	R\$ 6.967,97	R\$ 8.970,27	R\$ 16.097,95
IRRS Sobre trabalho Assalariado	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 13,67

... continua

... continuação

Simple Nacional a Pagar	R\$ 5.742,73	R\$ 6.967,97	R\$ 8.970,27	R\$ 16.084,28
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS	R\$ 4.824,71	R\$ 4.127,54	R\$ 13.104,52	R\$ 21.860,23
OBRIGAÇÕES COM PESSOAL	R\$ 2.212,30	R\$ 1.643,93	R\$ 3.855,26	R\$ 4.755,85
Salários e Ordenados a Pagar	R\$ 1.363,24	R\$ 755,71	R\$ 2.876,26	R\$ 3.776,85
Pró Labore a Pagar	R\$ 849,06	R\$ 888,22	R\$ 979,00	R\$ 979,00
OBRIGAÇÕES PREVIDENCIÁRIAS	R\$ 544,81	R\$ 501,22	R\$ 5.061,87	R\$ 5.118,48
INSS a Pagar	R\$ 277,15	R\$ 237,43	R\$ 2.338,09	R\$ 2.412,59
FGTS a Pagar	R\$ 267,66	R\$ 263,79	R\$ 2.723,78	R\$ 2.705,89
PROVISÕES	R\$ 2.067,60	R\$ 1.982,39	R\$ 4.187,39	R\$ 11.985,90
Provisão de Férias	R\$ 1.914,46	R\$ 1.835,55	R\$ 3.877,22	R\$ 7.569,95
Provisão FGTS de Férias	R\$ 153,14	R\$ 146,84	R\$ 310,17	R\$ 605,58
Provisão Para 13º Salário	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.528,13
Previsão FGTS Sobre 13º Salário	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 282,24
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 685.129,84	R\$ 1.020.924,47	R\$ 1.158.854,54	R\$ 1.497.326,99
CAPITAL SOCIAL SUBSCRITO	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
CAPITAL SOCIAL	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
Capital Social	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	R\$ 615.129,84	R\$ 950.924,47	R\$ 1.088.854,54	R\$ 1.427.326,99
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	R\$ 615.129,84	R\$ 950.924,47	R\$ 1.088.854,54	R\$ 1.427.326,99
Lucros Acumulados	R\$ 330.325,89	R\$ 615.129,84	R\$ 834.924,47	R\$ 943.854,54
Resultado do Exercício em Curso	R\$ 284.803,95	R\$ 335.794,63	R\$ 253.930,07	R\$ 483.472,45

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Ao analisar a situação patrimonial da empresa, pode-se afirmar que a mesma possui uma crescente evolução em relação a seus resultados. Suas atividades encerraram o exercício com valores de R\$ 715.449,79, R\$ 1.057.114,79 e R\$ 1.264.768,79 nos anos de 2018, 2019 e 2020 respectivamente. É importante ressaltar que os dados referentes ao ano de 2021 foram elaborados até o dia 31/10/2021.

4.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício demonstra se as operações de uma entidade estão gerando lucro ou prejuízo, considerando um determinado período de tempo. Confeccionada em conjunto ao Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício dos últimos três anos da empresa CM Farmácia Popular está demonstrada de acordo com o Quadro 11:

Quadro 11 – Demonstração do Resultado do Exercício 2018 a outubro de 2021.

DESCRIÇÃO	2018	2019	2020	2021
RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 1.302.445,86	R\$ 1.508.217,67	R\$ 1.812.165,90	R\$ 1.796.972,32
RECEITA BRUTA REVENDA\VENDA\SERVIÇOS	R\$ 1.302.445,86	R\$ 1.508.217,67	R\$ 1.812.165,90	R\$ 1.796.972,32
RECEITA BRUTA DE REVENDA DE MERCADORIA	R\$ 1.302.445,86	R\$ 1.508.217,67	R\$ 1.812.165,90	R\$ 1.796.972,32
Revenda de Mercadoria a Vista	R\$ 1.302.445,86	R\$ 1.508.217,67	R\$ 1.812.165,90	R\$ 1.796.972,32
- DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-R\$ 63.170,76	-R\$ 74.766,21	R\$ 92.327,95	R\$ 140.028,10
- CANCELAMENTOS, DEVOLUÇÕES E IMPOSTOS	-R\$ 63.170,76	-R\$ 74.766,21	R\$ 92.327,95	R\$ 140.028,10
- IMPOSTOS SOBRE VENDAS E SERVIÇOS	-R\$ 63.170,76	-R\$ 74.766,21	R\$ 92.327,95	R\$ 140.028,10
Simples Nacional	R\$ 63.170,76	R\$ 74.766,21	-R\$ 92.327,95	-R\$ 140.028,10
- CUSTO E DESPESAS	-R\$ 954.471,15	-R\$ 1.097.656,83	R\$ 1.322.750,90	-R\$ 1.169.543,98
- CUSTO DAS MERCADORIAS	-R\$ 883.096,05	-R\$ 1.026.261,17	R\$ 1.394.329,39	-R\$ 1.086.265,49
- CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	-R\$ 883.096,05	-R\$ 1.026.261,17	R\$ 1.394.329,39	-R\$ 1.086.265,49
Mercadorias	R\$ 883.096,05	R\$ 1.026.261,17	-R\$ 1.394.329,39	R\$ 1.086.265,49
- DEDUÇÕES	-R\$ 4.572,96	-R\$ 2.278,22	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DEDUÇÕES IMPOSTOS COMPRAS	-R\$ 4.572,96	-R\$ 2.278,22	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DEDUÇÕES	-R\$ 4.572,96	-R\$ 2.278,22	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Bonificação	R\$ 4.572,96	R\$ 2.278,22	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 75.948,06	-R\$ 73.673,88	-R\$ 71.578,49	-R\$ 83.278,49
- DESPESAS COM VENDAS	-R\$ 48.746,80	-R\$ 51.706,58	-R\$ 52.776,30	-R\$ 71.688,68
- DESPESAS COM PESSOAL	-R\$ 23.678,80	-R\$ 20.913,44	-R\$ 27.368,94	-R\$ 49.098,33
Ordenados e Salários	R\$ 19.644,46	R\$ 17.365,86	R\$ 22.581,63	R\$ 39.818,91
Provisão de Férias	R\$ 2.307,67	R\$ 2.033,41	R\$ 2.845,29	R\$ 5.751,29
Provisão de 13º Salário	R\$ 1.726,67	R\$ 1.514,17	R\$ 1.942,02	R\$ 3.528,13
FGTS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.806,53	R\$ 3.927,79
- COMERCIAL	-R\$ 1.855,37	-R\$ 1.879,17	-R\$ 2.006,69	R\$ 0,00
FGTS	R\$ 1.855,37	R\$ 1.711,06	R\$ 2.006,69	R\$ 0,00
Multa Rescisório FGTS	R\$ 0,00	R\$ 168,11	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DIVULGAÇÃO	-R\$ 750,00	-R\$ 2.575,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Propaganda e Publicidade	R\$ 750,00	R\$ 2.575,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DESPESAS COM ENTREGA	-R\$ 211,28	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Fretes e Carretos	R\$ 211,28	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- ALUGUÉIS E ARRENDAMENTO	-R\$ 17.050,00	-R\$ 16.375,00	-R\$ 18.490,00	-R\$ 16.020,00
Despesas de Aluguel de Imóveis	R\$ 17.050,00	R\$ 16.375,00	R\$ 18.490,00	R\$ 16.020,00
- DESPESAS GERAIS	-R\$ 5.201,35	-R\$ 8.538,97	-R\$ 4.910,67	-R\$ 6.570,35
Despesa com Água e Esgoto	R\$ 770,00	R\$ 715,00	R\$ 700,00	R\$ 650,00
Despesas com Energia Elétrica	R\$ 2.928,55	R\$ 3.004,14	R\$ 2.951,65	R\$ 2.843,06
Despesas Material de Expediente	R\$ 0,00	R\$ 200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas com Material de Escritório	R\$ 0,00	R\$ 20,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Sindicato Patronal/Associação de Classe	R\$ 0,00	R\$ 1.776,76	R\$ 206,58	R\$ 140,44
Depreciações e Amortizações	R\$ 189,84	R\$ 189,84	R\$ 275,00	R\$ 275,00

... continua

... continuação

Serviços de Terceiros - Pessoa Física	R\$ 0,00	R\$ 180,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Serviços de Terceiros - Pessoa Jurídica	R\$ 1.087,00	R\$ 2.142,40	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas com Telefone	R\$ 0,00	R\$ 107,31	R\$ 526,00	R\$ 2.324,55
Despesas com Seguros	R\$ 225,96	R\$ 203,52	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas Bancárias Diversas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 251,44	R\$ 337,30
DESPESAS OPERACIONAIS INDUSTRIAL	R\$ 0,00	-R\$ 1.425,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas com Aluguel	R\$ 0,00	R\$ 1.425,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
- DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-R\$ 13.585,81	-R\$ 12.518,95	-R\$ 11.568,66	-R\$ 11.589,81
- DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-R\$ 11.448,00	-R\$ 11.976,00	-R\$ 11.000,00	-R\$ 11.000,00
Pro-Labore	R\$ 11.448,00	R\$ 11.976,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00
- DESPESAS TRIBUTÁRIAS	-R\$ 2.137,81	-R\$ 542,95	-R\$ 568,66	-R\$ 589,81
Multas e Despesas Fiscais Dedutíveis	R\$ 0,00	R\$ 9,18	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Alvará de Localização	R\$ 0,00	R\$ 533,77	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Taxas Diversas	R\$ 2.137,81	R\$ 0,00	R\$ 568,66	R\$ 589,81
- DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS	-R\$ 13.615,45	-R\$ 9.448,35	-R\$ 7.233,53	R\$ 0,00
- DESPESAS FINANCEIRAS	-R\$ 13.615,45	-R\$ 9.595,31	-R\$ 7.233,53	R\$ 0,00
Juros de Mora	R\$ 0,00	R\$ 22,69	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Despesas de Cartão de Crédito	R\$ 13.615,45	R\$ 9.572,62	R\$ 7.233,53	R\$ 0,00
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 0,00	R\$ 146,96	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Descontos Obtidos	R\$ 0,00	R\$ 146,96	R\$ 0,00	R\$ 0,00
= RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 284.803,95	R\$ 335.794,63	R\$ 253.930,07	R\$ 483.472,45
CONTAS DE APURAÇÕES FINAIS	R\$ 284.803,95	R\$ 335.794,63	R\$ 253.930,07	R\$ 483.472,45
CONTAS DE FECHAMENTO DE BALANÇO	R\$ 284.803,95	R\$ 335.794,63	R\$ 253.930,07	R\$ 483.472,45
Resultado Líquido Final	R\$ 284.803,95	R\$ 335.794,63	R\$ 253.930,07	R\$ 483.472,45

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Nos três anos analisados, os resultados apresentaram-se positivos e exibiram resultado líquido final de R\$ 284.803,95, R\$ 335.794,63 e R\$ 253.930,07 nos anos de 2018, 2019 e 2020 respectivamente. Do mesmo modo que o Balanço Patrimonial, os dados referentes a Demonstração do Resultado do Exercício ao ano de 2021 foram elaborados até o dia 31/10/2021.

4.2.3 Estrutura de Gastos Operacionais

Os Gastos Operacionais são os custos de uma empresa que não estão relacionados à produção ou venda de um produto. Em resumo, são os custos necessários para manter um negócio em pleno funcionamento.

Para a realização do presente Orçamento Empresarial, foram elaborados os Gastos Operacionais abaixo, mesmo que alguns não tenham sido contabilizados nos anos anteriores. Os Gastos Operacionais da empresa CM Farmácia Popular estão dispostos conforme Quadro 12:

Quadro 12 – Estrutura de Gastos Operacionais.

DESCRIÇÃO	VALOR	PERIODICIDADE
DESPESAS OPERACIONAIS		
Salários e Encargos	R\$ 5.370,00	Mês
Aluguel	R\$ 1.602,00	Mês
Água, Energia e Telecomunicações	R\$ 580,00	Mês
Pró-Labore	R\$ 8.000,00	Mês
Depreciação	R\$ 27,50	Mês
Associação de Classe	R\$ 14,21	Mês
Despesas Tributárias	R\$ 49,00	Mês
Despesas Financeiras	R\$ 33,73	Mês
Propaganda e Publicidade	R\$ 85,00	Mês
Gastos com Contabilidade	R\$ 460,00	Mês
Taxas de Cartão de Crédito	R\$ 654,52	Mês
Outros Gastos Operacionais	R\$ 100,00	Mês
FATOR DE RATEIO		ROB

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Todos os Gastos Operacionais foram contabilizados e utilizados para a realização do presente trabalho de forma mensal, os prazos de pagamento das despesas operacionais são no período de sua competência. Além disso, utilizou-se como fator de rateio o indicador Receita Operacional Bruta (ROB).

4.2.4 Política de Vendas e Estoques

Para a realização das premissas de vendas, foram utilizados os dados do sistema de controle da farmácia. Dele, foram obtidos os valores referentes as vendas de 2021 e seu respectivo preço médio. A previsão de ajuste de preço dos itens de medicamento foi retirada da corretora Ativa Investimentos e os produtos de perfumaria pelo relatório de mercado Focus. O aumento nos preços será absorvido de forma gradual durante o ano. As despesas referentes ao

Simples Nacional serão quitadas no mês seguinte de sua operação e o prazo médio de clientes é de 15 dias.

Quadro 13 – Política de Vendas.

DESCRIÇÃO	MEDICAMENTOS	PERFUMARIA
VENDAS		
Vendas em 2021	50.927	7.327
Preço Médio Praticado em 2021	R\$ 32,22	R\$ 21,04
Previsão de Ajuste de Preço de Venda Para 2022	7,7%	5%
Preço Médio a Ser Praticado 1º Trimestre 2022	R\$ 32,82	R\$ 21,30
Preço Médio a Ser Praticado 2º Trimestre 2022	R\$ 33,44	R\$ 21,56
Preço Médio a Ser Praticado 3º Trimestre 2022	R\$ 34,06	R\$ 21,82
Preço Médio a Ser Praticado 4º Trimestre 2022	R\$ 34,70	R\$ 22,09
Imposto Sobre Vendas - Simples Nacional	Anexo I	Anexo I
Perspectiva de Crescimento de Vendas Para 2022 em %	18%	18%
Perspectiva de Vendas Para 2022 em Quantidade	60.094	8.646
Porcentagem de Vendas 1º Trimestre 2022	21,49%	24,20%
Porcentagem de Vendas 2º Trimestre 2022	28,60%	25,60%
Porcentagem de Vendas 3º Trimestre 2022	33,21%	23,71%
Porcentagem de Vendas 4º Trimestre 2022	16,70%	26,49%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Levando em conta o mesmo percentual de aumento de preço da política de vendas, segue abaixo os valores referentes a política de estoques da empresa em 2022:

Quadro 14 – Política de Estoques.

DESCRIÇÃO	MEDICAMENTOS	PERFUMARIA
ESTOQUES		
Estoque 2021	7.725	3.025
Custo do Estoque 2021	R\$ 186.683,28	R\$ 47.736,25
Estoque Estimado ao Fim de 2022	7.725	3.025
Custo de Aquisição (estimado 75% do preço venda)	R\$ 24,17	R\$ 15,78
Previsão de Ajuste do Custo de Aquisição Para 2022	7,7%	5%
Preço Médio Custo de Aquisição 1º Trimestre 2022	R\$ 24,62	R\$ 15,97
Preço Médio Custo de Aquisição 2º Trimestre 2022	R\$ 25,08	R\$ 16,17
Preço Médio Custo de Aquisição 3º Trimestre 2022	R\$ 25,55	R\$ 16,37
Preço Médio Custo de Aquisição 4º Trimestre 2022	R\$ 26,03	R\$ 16,57

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

A quantidade unitária dos estoques foi obtida através de consulta no sistema de controle da empresa e o estoque estimado é a perspectiva projetada pelos proprietários. O custo de aquisição foi estimado em 75% do preço de venda de 2021. Outro fator de grande relevância para a realização do orçamento empresarial é a forma como são realizados os pagamentos aos fornecedores. Diante disso, foi detectado que o prazo médio de pagamento é de 30 dias.

4.2.5 Estimativas futuras da empresa

Durante conversas com os proprietários, foi definido que com a notória necessidade de ampliação de espaço para atender fornecedores e clientes com maior qualidade, durante o ano de 2022, previamente projetado para o quarto trimestre, será necessário realizar uma ampliação que atenderá o setor de estoque e conseqüentemente aumentará a área de circulação de todo o resto da empresa. Inicialmente orçada, a obra terá custos de acordo com o quadro a seguir:

Quadro 15 –Estimativas Para o Futuro.

DESCRIÇÃO	VALOR
INVESTIMENTOS	
Reformas/Ampliações	R\$ 23.000,00
Previsão de início para o quarto trimestre.	

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

A gerencia afirma que a obra referente a ampliação do espaço físico do estabelecimento tem previsão para ser iniciada no último trimestre do ano de 2022.

4.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial da empresa CM Farmácia Popular, foi realizado a partir dos documentos contábeis e das premissas acima citadas. As projeções foram efetuadas em planilha eletrônica com os dados calculados trimestralmente, abrangendo todo o ano calendário de 2022. Os produtos foram separados em dois grupos: Medicamentos e Perfumarias. Essa classificação foi utilizada pois é a mesma utilizada pela empresa.

4.3.1 Orçamento de Vendas

O Orçamento de Vendas foi projetado a partir das estimativas de vendas multiplicado pelo preço médio dos produtos, ambos descritos no Quadro 13. Obtendo a receita bruta de vendas, são deduzidos os impostos do Simples Nacional para enfim se obter a Receita Líquida de Vendas. A projeção do Orçamento de Vendas é evidenciada a seguir conforme Quadro 16:

Quadro 16 – Orçamento de Vendas.

DESCRIÇÃO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
VOLUME DE VENDAS	15.006	19.400	22.007	12.326	68.740
Medicamentos	12.914	17.187	19.957	10.036	60.094
Perfumaria	2.092	2.213	2.050	2.290	8.646
PREÇO MÉDIO DE VENDAS					
Medicamentos	R\$ 32,82	R\$ 33,44	R\$ 34,06	R\$ 34,70	
Perfumaria	R\$ 21,30	R\$ 21,56	R\$ 21,82	R\$ 22,09	
RECEITA BRUTA	R\$ 468.445,18	R\$ 622.403,24	R\$ 724.546,12	R\$ 398.844,39	R\$ 2.214.238,94
Medicamentos	R\$ 423.882,98	R\$ 574.684,55	R\$ 679.808,03	R\$ 348.247,34	R\$ 2.026.622,90
Perfumaria	R\$ 44.562,20	R\$ 47.718,69	R\$ 44.738,09	R\$ 50.597,05	R\$ 187.616,04
IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 48.518,44	R\$ 64.464,40	R\$ 75.043,68	R\$ 41.309,65	R\$ 229.336,17
Medicamentos	R\$ 43.902,98	R\$ 59.522,01	R\$ 70.410,00	R\$ 36.069,15	R\$ 209.904,14
Perfumaria	R\$ 4.615,46	R\$ 4.942,39	R\$ 4.633,67	R\$ 5.240,51	R\$ 19.432,02
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 419.926,74	R\$ 557.938,85	R\$ 649.502,45	R\$ 357.534,74	R\$ 1.984.902,77

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Durante o ano, é notório um aumento expressivo de vendas no segundo e terceiro semestre. Os proprietários acreditam que as baixas temperaturas desse período são uma das grandes responsáveis por esse efeito. Ao fim do exercício do presente orçamento, a Receita Líquida de Vendas tem um valor positivo de R\$ 1.984.902,77.

4.3.2 Orçamento de Materiais e Compras

Para a realização do Orçamento de materiais e compras foram necessárias as informações de previsão de vendas e os estoques tanto iniciais, com finais. Com essas premissas é possível descobrir a quantidade de produtos que a empresa precisará adquirir para manter seu estoque em constância. Abaixo, está representado o orçamento de materiais e compras:

Quadro 17 - Orçamento de Compras de Mercadorias.

DESCRIÇÃO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
MEDICAMENTOS	R\$ 317.912,23	R\$ 431.013,41	R\$ 509.856,02	R\$ 261.185,51	R\$ 1.519.967,18
Previsão de Vendas 2022	12.914	17.187	19.957	10.036	60.094
(-) Estoque Inicial	-7.725	-7.725	-7.725	-7.725	-7.725
(+) Estoque Final	7.725	7.725	7.725	7.725	7.725
Necessidade de Compra	12.914	17.187	19.957	10.036	60.094
Custo Unitário de Aquisição	R\$ 24,62	R\$ 25,08	R\$ 25,55	R\$ 26,03	R\$ 25,29
PERFUMARIA	R\$ 33.421,65	R\$ 35.789,02	R\$ 33.553,57	R\$ 37.947,79	R\$ 140.712,03
Previsão de Vendas 2022	2.092	2.213	2.050	2.290	8.646
(-) Estoque Inicial	-3.025	-3.025	-3.025	-3.025	-3.025
(+) Estoque Final	3.025	3.025	3.025	3.025	3.025
Necessidade de Compra	2.092	2.213	2.050	2.290	8.646
Custo Unitário de Aquisição	R\$ 15,97	R\$ 16,17	R\$ 16,37	R\$ 16,57	R\$ 16,28
CUSTO DE COMPRA 2022	R\$ 351.333,88	R\$ 466.802,43	R\$ 543.409,59	R\$ 299.133,29	R\$ 1.660.679,20

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Efetuada o orçamento de materiais e compras, é possível analisar o valor que a empresa desembolsará para compor seu estoque. A estimativa para o exercício de 2022 é um custo de compras de mercadoria no valor de R\$ 1.660.679,20.

4.3.3 Orçamento de Despesas Operacionais

Nesse orçamento são dispostas todas as despesas operacionais mencionadas no Quadro 12 e rateadas de acordo com o fator de rateio pré-estabelecido. Segue abaixo a representação do Orçamento das Despesas Operacionais.

Quadro 18 - Orçamento das Despesas Operacionais.

DESCRIÇÃO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
MEDICAMENTOS	R\$ 38.997,53	R\$ 52.871,38	R\$ 62.542,81	R\$ 32.039,00	R\$ 186.450,71
Salários e Encargos	R\$ 12.336,08	R\$ 16.724,79	R\$ 19.784,15	R\$ 10.134,89	R\$ 58.979,89
Aluguel	R\$ 3.680,15	R\$ 4.989,41	R\$ 5.902,09	R\$ 3.023,48	R\$ 17.595,12
Água, Energia e Telecomunicações	R\$ 1.332,39	R\$ 1.806,40	R\$ 2.136,84	R\$ 1.094,64	R\$ 6.370,27
Pró-Labore	R\$ 18.377,77	R\$ 24.915,88	R\$ 29.473,59	R\$ 15.098,53	R\$ 87.865,77
Depreciação	R\$ 63,17	R\$ 85,65	R\$ 101,32	R\$ 51,90	R\$ 302,04
Associação de Classe	R\$ 32,64	R\$ 44,26	R\$ 52,35	R\$ 26,82	R\$ 156,07
Despesas Tributárias	R\$ 112,56	R\$ 152,61	R\$ 180,53	R\$ 92,48	R\$ 538,18
Despesas Financeiras	R\$ 77,49	R\$ 105,05	R\$ 124,27	R\$ 63,66	R\$ 370,46
Propaganda e Publicidade	R\$ 195,26	R\$ 264,73	R\$ 313,16	R\$ 160,42	R\$ 933,57
Gastos com Contabilidade	R\$ 1.056,72	R\$ 1.432,66	R\$ 1.694,73	R\$ 868,17	R\$ 5.052,28

... continua

... continuação

Taxas de Cartão de Crédito	R\$ 1.503,58	R\$ 2.038,49	R\$ 2.411,38	R\$ 1.235,29	R\$ 7.188,74
Outros Gastos Operacionais	R\$ 229,72	R\$ 311,45	R\$ 368,42	R\$ 188,73	R\$ 1.098,32
PERFUMARIA	R\$ 4.099,75	R\$ 4.390,15	R\$ 4.115,94	R\$ 4.654,96	R\$ 17.260,81
Salários e Encargos	R\$ 1.296,87	R\$ 1.388,74	R\$ 1.301,99	R\$ 1.472,50	R\$ 5.460,11
Aluguel	R\$ 386,89	R\$ 414,29	R\$ 388,42	R\$ 439,28	R\$ 1.628,88
Água, Energia e Telecomunicações	R\$ 140,07	R\$ 149,99	R\$ 140,62	R\$ 159,04	R\$ 589,73
Pró-Labore	R\$ 1.932,03	R\$ 2.068,88	R\$ 1.939,65	R\$ 2.193,67	R\$ 8.134,23
Depreciação	R\$ 6,64	R\$ 7,11	R\$ 6,67	R\$ 7,54	R\$ 27,96
Associação de Classe	R\$ 3,43	R\$ 3,67	R\$ 3,45	R\$ 3,90	R\$ 14,45
Despesas Tributárias	R\$ 11,83	R\$ 12,67	R\$ 11,88	R\$ 13,44	R\$ 49,82
Despesas Financeiras	R\$ 8,15	R\$ 8,72	R\$ 8,18	R\$ 9,25	R\$ 34,30
Propaganda e Publicidade	R\$ 20,53	R\$ 21,98	R\$ 20,61	R\$ 23,31	R\$ 86,43
Gastos com Contabilidade	R\$ 111,09	R\$ 118,96	R\$ 111,53	R\$ 126,14	R\$ 467,72
Taxas de Cartão de Crédito	R\$ 158,07	R\$ 169,27	R\$ 158,69	R\$ 179,48	R\$ 665,50
Outros Gastos Operacionais	R\$ 24,15	R\$ 25,86	R\$ 24,25	R\$ 27,42	R\$ 101,68
TOTAL DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 43.097,28	R\$ 57.261,53	R\$ 66.658,75	R\$ 36.693,96	R\$ 203.711,52

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

A partir da realização do orçamento de Despesas Operacionais, foi possível verificar que os medicamentos apresentam o percentual de 91,53% das Despesas Operacionais enquanto os itens de perfumaria correspondem aos 8,47% restantes. Durante 2022, a empresa terá gasto com Despesas Operacionais o valor de R\$ 203.711,52.

4.3.4 Orçamento de Tributos

Nesse orçamento estão dispostos os valores referente aos impostos sobre vendas. A empresa é tributada no regime do Simples Nacional, Anexo I. O demonstrativo desse orçamento está disposto abaixo:

Quadro 19 – Orçamento de Tributos.

DESCRIÇÃO	1° TRIMESTRE	2° TRIMESTRE	3° TRIMESTRE	4° TRIMESTRE	TOTAL
IMPOSTOS SOBRE VENDAS (Simples Nacional Anexo I - Comércio)					
Medicamentos	R\$ 43.902,98	R\$ 59.522,01	R\$ 70.410,00	R\$ 36.069,15	R\$ 209.904,14
Perfumaria	R\$ 4.615,46	R\$ 4.942,39	R\$ 4.633,67	R\$ 5.240,51	R\$ 19.432,02
TOTAL TRIBUTOS	R\$ 48.518,44	R\$ 64.464,40	R\$ 75.043,68	R\$ 41.309,65	R\$ 229.336,17

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela empresa CM Farmácia Popular.

Os medicamentos obtiveram um somatório de 91,53% dos tributos, já os itens de perfumaria um montante de 8,47%. Ao fim do período, a quantia total dos tributos equivale a R\$ 229.336,17.

4.3.5 Orçamento do Resultado Econômico

Para a realização dessa projeção, são necessários os valores referentes aos orçamentos previamente calculados acima. Com essa projeção, a empresa é capaz de entender o rumo que o negócio tende a tomar. Os principais indicadores financeiros do negócio podem ser resumidos e estruturados, e os resultados podem ser entendidos de forma transparente: se há ganhos e perdas e por quê. O orçamento do resultado econômico apresentou os seguintes números:

Quadro 20 – Projeção do Resultado Econômico.

DESCRIÇÃO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
MEDICAMENTOS					
Receita Bruta	R\$ 423.882,98	R\$ 574.684,55	R\$ 679.808,03	R\$ 348.247,34	R\$ 2.026.622,90
(-) Deduções da Receita	R\$ 43.902,98	R\$ 59.522,01	R\$ 70.410,00	R\$ 36.069,15	R\$ 209.904,14
Receita Líquida	R\$ 379.979,99	R\$ 515.162,54	R\$ 609.398,03	R\$ 312.178,20	R\$ 1.816.718,76
(-) CMV	R\$ 314.426,74	R\$ 427.453,86	R\$ 506.229,84	R\$ 257.491,45	R\$ 1.505.601,89
Resultado Operacional Bruto	R\$ 65.553,26	R\$ 87.708,68	R\$ 103.168,19	R\$ 54.686,74	R\$ 311.116,87
(-) Despesas Operacionais	R\$ 38.997,53	R\$ 52.871,38	R\$ 62.542,81	R\$ 32.039,00	R\$ 186.450,71
Resultado Operacional Líquido	R\$ 26.555,73	R\$ 34.837,30	R\$ 40.625,38	R\$ 22.647,75	R\$ 124.666,16
IRPJ	R\$ 0,00				
CSLL	R\$ 0,00				
Resultado Líquido do Período Medicamentos	R\$ 26.555,73	R\$ 34.837,30	R\$ 40.625,38	R\$ 22.647,75	R\$ 124.666,16
PERFUMARIA					
Receita Bruta	R\$ 44.562,20	R\$ 47.718,69	R\$ 44.738,09	R\$ 50.597,05	R\$ 187.616,04
(-) Deduções da Receita	R\$ 4.615,46	R\$ 4.942,39	R\$ 4.633,67	R\$ 5.240,51	R\$ 19.432,02
Receita Líquida	R\$ 39.946,74	R\$ 42.776,31	R\$ 40.104,42	R\$ 45.356,54	R\$ 168.184,01
(-) CMV	R\$ 32.837,59	R\$ 35.196,02	R\$ 32.953,29	R\$ 37.340,14	R\$ 138.327,05
Resultado Operacional Bruto	R\$ 7.109,15	R\$ 7.580,29	R\$ 7.151,12	R\$ 8.016,40	R\$ 29.856,96
(-) Despesas Operacionais	R\$ 4.099,75	R\$ 4.390,15	R\$ 4.115,94	R\$ 4.654,96	R\$ 17.260,81
Resultado Operacional Líquido	R\$ 3.009,40	R\$ 3.190,13	R\$ 3.035,19	R\$ 3.361,43	R\$ 12.596,16
IRPJ	R\$ 0,00				
CSLL	R\$ 0,00				
Resultado Líquido do Período Perfumaria	R\$ 3.009,40	R\$ 3.190,13	R\$ 3.035,19	R\$ 3.361,43	R\$ 12.596,16
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	R\$ 29.565,13	R\$ 38.027,44	R\$ 43.660,57	R\$ 26.009,18	R\$ 137.262,31

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela CM Farmácia Popular.

Os medicamentos apontaram que ao fim de 2022 terão resultado de R\$ 124.666,16 e os itens de perfumaria percentual de 9,18% do resultado total. Dessa forma a empresa terá um resultado líquido do exercício de R\$ 137.262,31.

4.3.6 Orçamento de Capital

O orçamento de capital é uma ampla demonstração de recursos usados para adquirir ativos de longo prazo, como instalações e equipamentos. No orçamento de capital estão dispostos os valores referentes a projeções do futuro da empresa. Nesse caso, a farmácia pretende realizar uma ampliação em sua estrutura física. Os valores dessa mudança estão apresentados abaixo:

Quadro 21 – Orçamento de Capital.

DESCRIÇÃO	VALOR
USOS	R\$ 23.000,00
Reformas/Ampliações	R\$ 23.000,00
FONTES	R\$ 23.000,00
Recursos da Empresa	R\$ 23.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela CM Farmácia Popular.

A ampliação do estabelecimento, que terá como objetivo redefinir o estoque, está orçado em R\$23.000,00 e será quitado com recursos próprios, conforme o andamento da obra que terá início no quarto trimestre de 2022.

4.3.7 Orçamento de Caixa

A elaboração deste orçamento demonstra para os usuários da informação, todas as movimentações do caixa. São contemplados no orçamento de fluxo de caixa os ingressos e desembolsos operacionais, as atividades de financiamentos e o valor inicial das disponibilidades.

Após a alocação dos itens citados acima e realizado o cálculo para encontrar o valor do fluxo de caixa do período somando as receitas e diminuindo as despesas, é necessário adicionar o valor das disponibilidades do ano anterior para enfim descobrir o valor de saldo do caixa.

Sua disposição está representada abaixo:

Quadro 22 – Orçamento de Caixa.

DESCRIÇÃO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	R\$ 59.661,19	R\$ 52.112,80	R\$ 51.580,42	-R\$ 16.619,56	R\$ 146.734,86
(+) Receitas	R\$ 480.219,60	R\$ 596.743,57	R\$ 707.522,31	R\$ 453.128,01	R\$ 2.237.613,49
(-) Pagamentos de Fornecedores	-R\$ 307.227,13	-R\$ 428.312,92	-R\$ 517.873,87	-R\$ 380.558,73	-R\$ 1.633.972,65
(-) Pagamento de Despesas Operacionais	-R\$ 43.097,28	-R\$ 57.261,53	-R\$ 66.658,75	-R\$ 36.693,96	-R\$ 203.711,52
(+) Depreciação	R\$ 69,81	R\$ 92,76	R\$ 107,98	R\$ 59,44	R\$ 330,00
(-) Simples Nacional	-R\$ 48.443,58	-R\$ 59.149,08	-R\$ 71.517,25	-R\$ 52.554,33	-R\$ 231.664,23
(-) Obrigações Trabalhistas	-R\$ 21.860,23	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 21.860,23
CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 23.000,00	-R\$ 23.000,00
(+) Vendas de Ativos Fixos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Investimentos em Ativos Fixos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 23.000,00	-R\$ 23.000,00
CAIXA DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	R\$ 0,00				
(+) Ingresso de Capital de Sócios	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(+) Ingresso de Operações de Financiamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Amortização de Financiamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Encargos Sobre Financiamentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO DO PERÍODO	R\$ 59.661,19	R\$ 52.112,80	R\$ 51.580,42	-R\$ 39.619,56	R\$ 123.734,86
(+) Valor Inicial de Disponibilidades	R\$ 96.764,62	R\$ 156.425,81	R\$ 208.538,62	R\$ 260.119,04	R\$ 96.764,62
SALDO DE CAIXA	R\$ 156.425,81	R\$ 208.538,62	R\$ 260.119,04	R\$ 220.499,48	R\$ 220.499,48

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela CM Farmácia Popular.

A projeção do fluxo de caixa do presente orçamento empresarial, demonstrou que ao final do ano de 2022, com todas as operações de receitas e despesas, a empresa terá em seu saldo de caixa o montante de R\$ 220.499,48.

4.3.8 Projeção do Balanço Patrimonial

Conforme já citado acima, o Balanço Patrimonial de uma empresa é basicamente de um relatório para entender a situação financeira da empresa após todas as transações realizadas em um certo período. Esse demonstrativo abrange tudo o que a empresa pode controlar em termos de patrimônio, dividido em direitos, bens e obrigações.

Último orçamento a ser realizado, a projeção do Balanço Patrimonial é a peça orçamentária onde será evidenciado a situação financeira dos ativos e passivos da empresa ao fim do exercício. Abaixo, conforme Quadro 23, segue o demonstrativo da projeção do Balanço Patrimonial:

Quadro 23 – Projeção do Balanço Patrimonial.

DESCRIÇÃO	2021	2022
ATIVO	R\$ 1.608.289,71	R\$ 1.748.070,29
CIRCULANTE	R\$ 1.606.556,59	R\$ 1.723.667,17
Disponível	R\$ 96.764,62	R\$ 220.499,48
Clientes	R\$ 1.275.372,44	R\$ 1.251.997,89
Estoques	R\$ 234.419,53	R\$ 251.169,80
NÃO CIRCULANTE	R\$ 1.733,12	R\$ 24.403,12
Imobilizado	R\$ 1.733,12	R\$ 24.403,12
PASSIVO	R\$ 1.608.289,71	R\$ 1.748.070,29
CIRCULANTE	R\$ 110.962,72	R\$ 113.480,98
Fornecedores	R\$ 73.004,54	R\$ 99.711,10
Obrigações Tributárias	R\$ 16.097,95	R\$ 13.769,88
Obrigações Trabalhistas	R\$ 21.860,23	R\$ 0,00
NÃO CIRCULANTE	R\$ 0,00	R\$ 0,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 1.497.326,99	R\$ 1.634.589,30
Capital Social	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
Lucros Acumulados	R\$ 1.427.326,99	R\$ 1.564.589,30

Fonte: Elaborado pelo autor com dados fornecidos pela CM Farmácia Popular.

Utilizando como base os dados do ano de 2021, a formulação da projeção do balanço patrimonial passa pela contabilização dos valores encontrados nos demais orçamentos. Em 2022 o valor orçado para o Balanço Patrimonial obteve um montante de R\$ 1.748.070,29.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve por objetivo analisar como desenvolver o orçamento empresarial para uma empresa comercial do ramo farmacêutico na cidade de Laurentino –SC. Para que o propósito desta pesquisa fosse atingido, a pesquisa foi dividida em duas etapas: o levantamento bibliográfico sobre orçamento e o ramo farmacêutico e a confecção do orçamento empresarial com base na consulta dos documentos contábeis da entidade.

O desenvolvimento do orçamento empresarial na empresa objeto de estudo do presente trabalho foi realizado por meio de planilha eletrônica onde trimestralmente foram orçadas todas as mutações do período. O orçamento de 2022 da empresa CM Farmácia Popular foi apresentado por meio de quadros expostos no capítulo 4, atingindo todos os objetivos estabelecidos para o trabalho.

Com a realização do projeto orçamentário da empresa CM Farmácia Popular para o ano de 2022, foi possível prever um crescimento expressivo para a entidade. As vendas que foram projetadas a ter um aumento de 18%, trarão para o negócio de receita aproximada de R\$ 1.984.902,77. Crescente de R\$ 327.958,55 em relação ao exercício passado que teve valor de R\$ 1.656.944,22.

Por fim, os resultados do presente orçamento tiveram rendimentos satisfatórios, norteando os gestores da CM Farmácia Popular para o ano exercício de 2022 com resultado de R\$137.262,31. Porém é importante frisar que para alcançar esse objetivo é necessário cumprir as premissas propostas, fazendo os ajustes necessários no decorrer do período.

É importante ressaltar que para a realização do presente trabalho foram projetados alguns dados que não se faziam presente nos relatórios contábeis da entidade. Esse procedimento foi elaborado com intuito de trazer o orçamento empresarial a um panorama mais realista.

Ao término do presente trabalho, nota-se que um orçamento com elaboração qualificada, análise constante e com seu devido acompanhamento tem grande relevância dentro de uma entidade. Com o auxílio dessa ferramenta gerencial, as empresas encontram maior facilidade de alcançar metas previamente planejadas, principalmente com relação ao controle dos custos e despesas. Além disso, as projeções efetuadas através do orçamento possibilitam que a empresa antevêja situações que necessitam de intervenção, decida melhores momentos para investimentos e tome medidas de ajustes para que se alcance os resultados desejados.

REFERÊNCIAS

- Antidepressivos são medicamentos mais vendidos no Brasil em 2021. **Revista Veja**. 2021. Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/blog/radar/antidepressivos-sao-medicamentos-mais-vendidos-no-brasil-em-2021/>>. Acesso em: 05 de nov. de 2021.
- BARKER, Richard. **Introdução à contabilidade**. São Paulo Saraiva 2008. E-Book.
- BRAGHIROLI, Daikelly Iglesias. **Introdução à profissão: farmácia**. Porto Alegre SER - SAGAH 2017. E-Book.
- BRASIL. **LEI Nº 13.021, DE 8 DE AGOSTO DE 2014**. Dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l13021.htm>. Acesso em 04 de nov. de 2021.
- CARNEIRO, Murilo; MATIAS, Alberto Borges. **Orçamento empresarial**. Teoria, prática e novas, 2015.
- COSTA, A. M. da.; LOBO, L. C.; SILVA, M. S. da.; ANDRADE, L. G. de ... ATENÇÃO FARMACÊUTICA NA FARMÁCIA COMERCIAL. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**. Disponível em: <<https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/2299>>. Acesso em: 4 nov. 2021.
- Dados 2020. **Conselho Federal de Farmácia**, 2020. Disponível em: <<https://www.cff.org.br/pagina.php?id=801&menu=801&titulo=Dados+2020>>. Acesso em: 05 de nov. de 2021.
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 6. São Paulo Saraiva 2017. E-Book.
- Farmácia: cinco modelos de negócio promissores. **Secad**, 2019. Disponível em: <<https://secad.artmed.com.br/blog/farmacia/modelos-de-negocios-farmaceuticos/>>. Acesso em: 04 de nov. de 2021.
- FREZATTI, Fábio. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial**. 6. Rio de Janeiro Atlas 2015. E-Book.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. E-Book.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. Rio de Janeiro Atlas 2017. E-Book.
- GRECO, Alvíσιο. **Contabilidade: teoria e prática básicas**. 4. São Paulo Saraiva 2013. E-Book.
- GRIFFIN, Michael P. **Contabilidade e finanças**. São Paulo Saraiva 2012. E-Book.
- HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária**. 12. São Paulo Atlas 2017. E-Book.

- HOJI, Masakazu. **Orçamento empresarial: passo a passo**. São Paulo Saraiva 2018. E-Book.
- LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. 2. São Paulo: Atlas, 2010.
- LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. São Paulo: Atlas, 2003.
- MARION, José Carlos. **Introdução à contabilidade gerencial**. 3. São Paulo Saraiva 2017. E-Book.
- MASCHIO, Gilberto Luiz. **Orçamento Empresarial: material da disciplina**. Rio do Sul: Curso de Ciências Contábeis da Unidavi, 2021.
- Mercado Farmacêutico no Brasil – Perfil da Indústria em 2021. **Stussi de Vasconcellos**, 2021. Disponível em: <<https://sdvadvogados.com.br/2021/03/01/mercado-farmacutico-no-brasil-perfil-da-industria-2021/>> Acesso em: 05 de nov. de 2021.
- Mercado farmacêutico no Brasil e e-commerce seguem crescendo em 2021. **My Pharma**, 2021. Disponível em: <<https://www.mypharma.com.br/blog/mercado-farmacutico-no-brasil/>>. Acesso em: 05 de nov. de 2021.
- MOREIRA, José Carlos. **Orçamento Empresarial Manual de Elaboração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1987.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 7. São Paulo Atlas 2010. E-Book.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Planejamento econômico e orçamento: contabilidade integrando estratégia e planejamento orçamentário**. São Paulo Saraiva 2017. E-Book.
- Pandemia e novas tendências ampliam mercado do farmacêutico. **SEBRAE**, 2021. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pandemia-e-novas-tendencias-ampliam-mercado-do-farmacutico,40365993c4617710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 05 de nov. de 2021.
- Pequenos negócios em números. **SEBRAE**, 2018. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 15 de out. de 2021.
- PEREIRA, Josimara Pinho. **Aspectos legais da comercialização de produtos em farmácia**. São Paulo Erica 2014. E-Book.
- Política Vigente para a Regulamentação de Medicamentos no Brasil. **ANVISA**, 2004. Disponível em: <https://bvsm.sau.gov.br/bvs/publicacoes/anvisa/manual_politica_medicamentos.pdf>. Acesso em 05 de nov. de 2021.
- REIS, Carla et al. **Panoramas setoriais 2030: indústria farmacêutica**. 2017.

SANTOS, Fernando de Almeida. **Contabilidade com ênfase em micro, pequenas e médias empresas**. 3. São Paulo Atlas 2014. E-Book.

SANTOS, José Luiz dos. **Fundamentos de orçamento empresarial**. São Paulo: Atlas, 2008. E-Book.

SANVICENTE, Antônio Zoratto; SANTOS, Celso da Costa. **Orçamento na administração de empresas: planejamento e controle**. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 1995. E-Book.

SILVA, Elizandra Josefino da. **O orçamento empresarial como ferramenta de apoio à gestão: proposta de implementação em indústria de médio porte de Caxias do Sul-RS**. 2017.

SOBANSKI, Jaert J. **Prática de Orçamento Empresarial: um exercício programado**. 3ª. São Paulo Atlas 2010 E-Book.

SOUZA, Acilon Batista de. **Curso de administração financeira e orçamento: princípios e aplicações**. São Paulo Atlas 2014. E-Book.

TAVARES, Mauro Calixta. **Gestão Estratégica**. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

Varejo farmacêutico nacional fatura R\$ 66 bilhões em um ano e mira indústria de exportação. **O Povo**, 2021. Disponível em: <<https://www.opovo.com.br/noticias/economia/2021/09/13/varejo-farmaceutico-nacional-fatura-rs-66-bilhoes-em-um-ano-e-mira-industria-de-exportacao.html>>. Acesso em: 05 de nov. de 2021.