



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
O BOTICÁRIO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
O BOTICÁRIO

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINI

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Flávia Cristina Gonçalves, RA 1012020200043

Gabriela Risso Diogo, RA 1012020200150

Leticia Aparecida Passerotti, RA 1012020200100

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL.....	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.2.1 LUCRO REAL.....	10
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	11
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	13
4. CONCLUSÃO	14
REFERÊNCIAS	15

1. INTRODUÇÃO

No presente trabalho nossa equipe buscou analisar como a empresa traça suas estratégias para ter lucros reais e seus cálculos de impostos a pagar.

O nosso Projeto Integrado será trabalhado com a empresa multinacional brasileira O Boticário.

O Boticário é uma empresa de cosméticos e perfumes brasileira, unidade de negócios do Grupo Boticário.

Em 1977, com investimento apenas de 3 mil dólares, o farmacêutico Miguel Krigsner se instalou em uma portinha, numa rua secundária de Curitiba - PR, chamou a pequena farmácia de manipulação de o Boticário.

E desde o começo, Dr Miguel percebeu que seu verdadeiro amor eram os cosméticos.

Os primeiros que criaram, foram um creme à base de colágeno, um creme de elastina para estrias, um xampu e um banho de algas marinhas. O boca a boca foi poderoso, e de repente a farmácia passou a atrair cada vez mais clientes apaixonados por formulações especiais.

E logo veio o primeiro perfume, a fragrância trazia uma mistura inusitada de ingredientes.

Hoje O Boticário é a maior rede de franquias do Brasil, com mais de 3.700 pontos de vendas, em 1.750 cidades brasileiras e mais de 900 franqueados.

Presente em 15 países, há mais de 40 anos desenvolve produtos com tecnologia, qualidade e sofisticação, seu portfólio tem mais de 850 itens de perfumaria, maquiagem e cuidados pessoais.

Comprometida com as pessoas e nosso planeta, o Boticário não realiza teste em animais e investe melhoria continua de produtos e processos, para torna-los cada vez mais sustentáveis.

Nos anos de 2017, 2018 e 2019, o Boticário foi considerada a marca mais Amada do Brasil

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Empresa: O Boticário

CNPJ: 76.801.166/0001-79

Atividade Principal: Comércio Atacadista de Comércio E Produtos de Perfumaria.

Site: www.boticario.com.br

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O que é um orçamento empresarial?

O orçamento empresarial é considerado um plano empresarial, feito com o objetivo de criar estratégias a serem seguidas pela equipe, incluindo a projeção de receitas e despesas para um período.

Para isso, o orçamento pode ser considerado como um "mapa" que define o planejamento que permite controlar gastos ou aumentar o faturamento, por exemplo.

Quanto ao período, um orçamento é feito por meio de um plano de curto prazo, como para cada mês ou para o ano das atividades do negócio.

Como realizar o orçamento empresarial

Na elaboração do orçamento, a empresa irá produzir e vender visando o faturamento que deseja alcançar, e para isso, precisará saber quais os custos serão seguidos em seu planejamento.

A elaboração do orçamento se inicia com a análise dos recursos que o negócio obtém com suas atividades, pelo volume de vendas, estoques adquiridos, custos com funcionários, entre outros.

O objetivo é traçado de acordo com o que será necessário. Se, por exemplo, a ideia é aumentar as receitas, o orçamento passa por analisar os recursos, que se estiverem reduzidos, poderá ser necessário buscar por capital de terceiros.

De forma simples, o planejamento pode seguir os seguintes passos:

Analisar os recursos disponíveis, incluindo os valores em caixa, mas também os recursos operacionais, como a quantidade de produtos em estoque;

Traçar os objetivos do orçamento, que pode ser em reduzir os custos, preparar para que se tenham maiores receitas em certo período, ou o aumento do lucro;

Elaborar uma planilha, em Excel por exemplo, com os valores das metas da empresa, identificando a natureza de cada receita e despesa;

Ainda na planilha, é possível identificar em colunas, os reais valores que o negócio atinge, permitindo um acompanhamento dos objetivos do orçamento.

Com isso, é possível saber se será necessário contratar mais funcionários, adquirir mais estoques ou máquinas novas, por exemplo.

Além de um planejamento de expansão, o orçamento pode ser necessário para que haja um controle do fluxo de caixa ou da redução de despesas.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Solução:

Resultados

- 20% de aumento na precisão das previsões de demanda em relação à abordagem tradicional

- Redução dos níveis de estoque e redução dos índices de quebra dos produtos mais desejados, impulsionando as vendas

- Aprendizado constante a cada ciclo de previsão, com capacidade de reação rápida à dinâmica do portfólio e a mudanças de mercado;

A análise preditiva associada a técnicas de inteligência artificial e aprendizado de máquina ajudaram o Grupo Boticário a entender melhor o que as consumidoras desejam, com uma antecedência de meses, possibilitando um planejamento mais inteligente das vendas, marketing e produção. E, assim, impulsionando resultados de vendas e criando vantagem competitiva frente à concorrência.

Segundo o Gerente de Demanda do Grupo Boticário, o PhD Donald Neumann:

“Tudo o que fazemos desde os produtos que decidimos fabricar até a forma de comercializá-los depende de alguém querer comprar aquilo que estamos vendendo. Assim, se conseguirmos entender o que move a demanda das nossas consumidoras, poderemos prover os produtos certos, pelos canais certos, nos momentos certos, de forma eficiente.”

“Contudo, para construir os modelos preditivos capazes de nos ajudar a atingir essas metas, foi preciso, primeiramente, compreender melhor nossos dados de vendas. Com tantas linhas de negócios, canais e franqueados, sabíamos que havia uma maneira melhor de coletar e consolidar essas informações”, conta Neumann.

Ficou claro que técnicas e metodologias clássicas de previsão não seriam capazes de responder às necessidades de planejamento no dinâmico mercado de cosméticos. Para isso, no Boticário, foram combinadas diferentes técnicas de inteligência artificial e aprendizado de máquina, como redes neurais artificiais, árvores de decisão e regressão com suporte vector machines.

A CTI Global foi contratada pelo Grupo para prototipar e implementar a solução no IBM Planning Analytics TM1®, uma plataforma rápida de análise de dados para planejamento financeiro e operacional. Para dar maior precisão as análises foram também combinadas na solução o IBM SPSS® Modeler e R atingindo todos os resultados esperados.

Embora a adoção da nova solução ainda esteja nas fases iniciais, o Grupo Boticário já vê resultados impressionantes no horizonte, que lhe dão condições de defender e ampliar sua participação no mercado.

Soluções implantadas: Sistema de previsão de demanda cognitivo.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção.

Ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;

As despesas comerciais tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda.

As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;

Além das despesas tributárias representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

O orçamento de despesas operacionais geralmente estará relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, como aluguéis, salários, etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

Lista de tópicos que na prática são levados em consideração no momento de elaborar o orçamento de despesas operacionais

- . Listando as filiais e unidades da empresa
- . Criando a estrutura organizacional de centros de resultado
- . Estruturando um Plano de contas consistente
- . Orçando os gastos e despesas

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial é considerado um plano empresarial, feito com o objetivo de criar estratégias a serem seguidas pela equipe, incluindo a projeção de receitas e despesas para um período. Seu objetivo é estabelecer metas e objetivos financeiros para organização, para que seja possível acompanhar e comparar os resultados obtidos no período.

Realizar o acompanhamento do orçamento da empresa, permite verificar se as despesas não estão ultrapassando as receitas, e se os objetivos estão sendo alcançados. Esta é a outra forma de visualizar a saúde financeira da empresa, pois você poderá acompanhar facilmente se todos os valores estiverem dentro do planejado. O orçamento é importante para a tomada de decisões do empreendedor. Como o orçamento requer um controle efetivo sobre os dados, as informações apresentadas estão de acordo com a realidade financeira da empresa, assim, o gestor poderá tomar as melhores decisões, alinhado ao planejamento estratégico já definido pela empresa.

Com base consolidados da empresa O Boticário, foi realizada uma demonstração de resultado no ano de 2019 e 2020, o ano que começou a pandemia que vivemos, onde afetou várias empresas no Brasil e no mundo.

Após registrar R\$ 14,9 bilhões de receita líquida em 2019, uma alta de quase 10%, O Grupo O Boticário, viu pela primeira vez na sua história, a receita da empresa “zerar” em março de 2020 com o fechamento em massa de suas lojas com decorrência a crise da Covid-19.

Em 2021, a empresa continua não tendo um saldo muito positivo, mas estão confiantes que com o passar dos meses as vendas possam aumentar, e planejam fechar o ano com um saldo melhor que do ano anterior.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Atualmente o Brasil é o país com a maior carga tributária do mundo. Muitos de vários produtos consumidos poderão corresponder a quase 80% do preço da mercadoria. Com o agravamento do COVID - 19, a alta de muitos produtos chegam a quase 95% de aumento, dificultando cada vez mais o consumo de mercadorias e conseqüentemente a economia brasileira acaba desacelerando como uma avalanche, infelizmente. O regime tributário da empresa escolhida, O Boticário está enquadrada no regime Lucro Real, baseia nos resultados efetivamente ocorridos

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime regime de tributação, onde a regra geral para a apuração do Imposto de Renda e da Contribuição Social será o Lucro Líquido da pessoa jurídica. O imposto de Renda neste regime, é determinado a partir do lucro contábil, apurado pela pessoa jurídica, que poderão ser positivos ou negativos conforme esquema abaixo:

- Lucro (prejuízo) contábil;
- (+) Ajustes fiscais positivos
- (-) Ajustes fiscais negativos , exclusão
- (=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal do período.

Para apurar o valor do faturamento total da organização, deverá ser feita a contabilidade em um determinado período, logo após descontar todas as despesas e gastos, e por fim esse resultado corresponde ao Lucro Real da organização.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Lucro Presumido é um regime de tributação simplificado, para apuração do Imposto de Renda (IR) e também da Contribuição Social.

Usa -se a seguinte fórmula para calcular o Imposto de Renda de pessoa Jurídica (IRPJ):

- 15% sobre lucro presumido e 10% para lucro presumido superior a R \$20.000,00/ mês, de acordo com a Lei 9249/1995 art.3º.

Dentro desse regime tributário, o PIS e a COFINS tem algumas regras específicas. As operações do PIS e COFINS, ocorrem obrigatoriamente pela incidência cumulativa, e não poderá ser creditada de insumos pela aquisição de bens e serviços.

Quando houver saída, deverá ser entendida como receita operacional bruta, considerando o valor do faturamento das vendas de bens e serviços.

BENS DE CÁLCULO - DEDUÇÕES

A base de cálculo do PIS e da COFINS, poderão ser deduzidas os seguintes valores:

- IPI
- Vendas canceladas
- Descontos incondicionais concedidos
- ICMS pago por substituição tributária
- Receita de venda do ativo permanente.

A alíquota de apuração do PIS é de 0,65% e a da COFINS é de 3%, porcentagem aplicada sobre o montante da receita bruta.

O período de apuração do PIS e da COFINS nesse regime tributário é “mensal”, com vencimento que será gerado uma guia de pagamento chamada DARF, no vigésimo quinto dia útil do mês subsequente ao do período de apuração.

Declarações Acessórias PIS/COFINS

As declarações acessórias demonstram o cálculo do PIS e da COFINS, fazendo parte do sistema de escrituração público digital (SPED), evidenciando toda fórmula do cálculo do PIS/COFINS, inclusive Nota Fiscal a Nota Fiscal do período de apuração que foi utilizado para o cálculo.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela lei Complementar 123, onde unifica todos os impostos e será gerado um único boleto reduzindo a carga tributária. As empresas que poderão enquadrar nesse regime, são as empresas denominadas de pequeno porte.

Em 2015, houve uma mudança do Simples Nacional sendo substituído por Super Simples, por meio de uma Lei Complementar nº 147 (Brasil, 2014) que trouxe como critério de adesão a questão do porte ou ainda o faturamento.

Principais objetivos da adoção do Simples Nacional:

- busca de uma maior integração entre as diferentes esferas do fisco;
- formalização dos negócios, por meio da desburocratização, permitindo uma melhoria do ambiente de negócio nacional;
- redução da carga tributária com o objetivo de estimular o empreendedorismo;
- melhoria e racionalização dos processos tanto do ponto de vista dos empresários quanto do próprio governo, evitando falhas e retrabalhos;
- unificação dos tributos em diferentes níveis, simplificando os processos para torná-los mais práticos e objetivos;
- busca constante pela diminuição na informalidade e legalização de novas empresas, principalmente no que diz respeito ao Microempreendedor Individual (MEI).

4. CONCLUSÃO

Podemos concluir nesse Projeto Integrado, que toda organização deverá aderir a algum modelo de Orçamento Empresarial, exatamente para a obtenção de resultados satisfatórios dentro de um determinado período de tempo. Isso se faz necessário dentro da empresa para que com esses resultados, consigam realizar potentes melhorias caso houver necessidade, mesmo porque empresa deverá sempre estar refazendo seus planejamentos justamente para obter sucesso por conta das altíssimas cargas tributárias.

Visando o resultado de melhorias internas e externas, com a diminuição de custos e aumentando a produtividade de seus colaboradores, o orçamento empresarial nos mostra que, para que a empresa se mantenha viva e atuante no mercado é necessário que a mesma desenvolva ações buscando sempre o melhor e arriscando na busca de resultados efetivos.

A empresa ainda pratica uma política de saúde, segurança e meio ambiente, garantindo a qualidade de vida das gerações presentes e futuras, com o intuito de proteção do meio ambiente, a promoção da saúde e o controle dos riscos ocupacionais por meio de ações de melhoria contínua.

Nesse cenário atual que estamos vivendo junto ao COVID - 19, as empresas sentiram a desaceleração do mercado, que a pandemia trouxe mudanças nas premissas da sociedade, do consumo, e conseqüentemente os planos das empresas do ramo de cosméticos. A empresa optou em aplicar melhorias na venda “online”, que atualmente é o meio de compra e venda mais utilizado.

A empresa escolhida O Boticário é participante do regime tributário lucro real, onde é calculado o lucro líquido do período de apuração, considerando valores a adicionar ou descontar conforme as permitidas por lei. Para a apuração deste tributo, a empresa terá que saber o valor exato do seu lucro líquido para realizar o cálculo do IRPJ e da CSLL e de acordo com esta apuração, os encargos podem aumentar ou diminuir e caso for computado prejuízo durante o ano a empresa fica isenta de pagamento da guia de imposto.

REFERÊNCIAS

<https://www.google.com/amp/s/www.dicionariofinanceiro.com/orcamento-empresarial/am>

https://www.gogle.com/search?q=contabilidade+online&rlz=1C1GGRV_enBR766BR766&oq=contabilidade+&aqs=chrome.1.69i57j0i433j0i43313j0j69i60.5598j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8

<https://gaia-lite.plataforma.grupoa.education/lite/default/3319575>

RECEITA FEDERAL. Carga Tributária no Brasil. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br>> Acesso em: 26 março.2019.

<http://www.ctiglobal.com/o-segredo-da-solucao-de-planejamento-de-demanda-do-botica-rio/>

<https://www.google.com/amp/s/www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/amp/>