



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
BOTICÁRIO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
BOTICÁRIO

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudante:

IGOR ANTONIO SARTORI, RA 1012019100278

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
2. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	9
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	10
3. CONCLUSÃO.....	11
REFERÊNCIAS	12
ANEXOS.....	13

INTRODUÇÃO

Um dos passos mais importantes para o sucesso de uma empresa é sem dúvida a escolha de um Regime de Tributação, pois uma escolha má feita pode fazer com que a empresa pague um conjunto de impostos inadequados e comprometa a saúde financeira do negócio ou até mesmo, gerando problemas fiscais com a Receita Federal.

Os valores pagos em tributos podem ser maiores ou menores, e isto só depende da escolha certa do regime de tributação. Levando em consideração que o Brasil possui a maior carga tributária da América Latina, e que muitas empresas ainda deixam de avaliar se estão realmente recolhendo tributos de acordo com o melhor regime a ser adotado pela empresa, baseado nisso o foco principal será realizar uma análise comparativa dos três regimes de tributações, que são aceitos no Brasil para esclarecer o que cada uma das opções tem a oferecer, suas vantagens e riscos.

Demonstraremos em nosso projeto, quais são os tipos de tributações que podem ser aplicados pelas empresas, a importância do planejamento tributário na empresa, por meio de uma análise entre os três regimes de tributação, seja o Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido, de modo a analisarmos detalhadamente o que cada um deles apresenta e precisam ter, para que a empresa faça a sua melhor escolha de recolhimento de impostos federais.

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa BOTICÁRIO, CNPJ 76.801.166/0001-79, é uma rede de franquias , cosméticos e perfumes brasileira, com sede no Paraná. Seus principais produtos são fragrâncias, cremes e produtos para maquiagem. É a oitava maior empresa varejista do país, segundo classificação do Ibevar em 2012. Foi fundada em 1977 por Miguel Krigsner como uma farmácia de manipulação no centro de Curitiba.

Para contar esta história, temos que voltar ao ano de 1977, quando o recém-formado bioquímico Miguel Krigsner resolveu abrir sua própria farmácia de manipulação na rua Saldanha Marinho, centro de Curitiba.

Ao escolher o nome do negócio, Miguel decidiu prestar uma homenagem aos antigos farmacêuticos que manipulavam receitas de forma artesanal, quase mágica. Assim nasceu O Boticário.

No início, a botica era focada em medicamentos dermatológicos. Mas, ao perceber que a maioria dos clientes eram mulheres, Miguel colocou seu lado alquimista em ação e criou cremes faciais à base de algas marinho e colágeno, que misturava em uma batedeira de bolos nos fundos da farmácia. O sucesso das fórmulas se espalhou pela cidade e mudou para sempre os rumos do negócio.

Em 1979, a trajetória de Miguel Krigsner se cruzou com a de outro empreendedor. Silvio Santos havia desistido de abrir uma marca de perfumaria no Brasil e possuía 60 mil frascos em forma de ânfora, mas a oferta era levar tudo ou nada. Mesmo sem ter o dinheiro ou espaço para armazená-los, Miguel fez uma proposta para levar todos sob a condição de devolvê-los se não conseguisse pagá-los.

Miguel sabia que, para combinar com o clima do Brasil e com o jeito único de ser da mulher brasileira, a fragrância tinha de ser leve e suave, mas com bastante personalidade.

A cada mistura de ingredientes, o dono da botica e a perfumista testavam para incrementar com outros. De repente, em um desses testes, Miguel resolveu que havia chegado ao que ele queria. Apesar da perfumista ainda não considerar a fragrância pronta, resolveu aprová-la como estava e não poderia estar mais certo. Desta mistura mágica de ingredientes nasceu Acqua Fresca, uma das fragrâncias mais vendidas no mundo e a primeira a ser engarrafada na icônica ânfora de O Boticário. Na época, o sucesso foi tanto que ela chegou ao posto de segunda fragrância mais vendida do mundo.

O ano de 1979 ainda trouxe mais novidades. Foi também o ano em que O Boticário abriu a loja que iniciou a maior rede de franquias do Brasil. O lugar escolhido foi o Aeroporto Internacional de Curitiba, um ponto estratégico para espalhar a beleza pelos quatro cantos do mundo.

Em 1982, mais uma dose de otimismo e coragem foi acrescentada à fórmula de sucesso de O Boticário. Apesar do cenário econômico desfavorável, Miguel Kringsner seguiu sua intuição e decidiu abrir sua primeira fábrica, em São José dos Pinhais, interior do Paraná.

2. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é apenas um plano, uma maneira de usar dinheiro com propósito e evitar gastos não planejados e fúteis. O bom é que se você planejar seus gastos, não se pegará gastando dinheiro que não tem ou não está planejado a ter. Ele é fundamental para a sua liberdade financeira e é, também, a ferramenta mais simples e útil para esse objetivo. Deixar de definir, de planejar, um orçamento é se predispor a certos problemas financeiros, por exemplo gastar além da conta e acumular dívidas.

Temos o hábito de complicar as coisas. Em um orçamento, quanto mais detalhes e categorias de gastos colocamos, mais aumentamos o risco de sofisticar demais, deixando-o complexo. Assim, com o tempo, a complexidade passa a ser uma barreira, desestimulando o seu monitoramento. Portanto, deixe o orçamento o mais simples possível.

Acima de tudo, ao definir o nosso orçamento devemos focar em nossos principais objetivos, que no caso da empresa é nas vendas.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento de Vendas é um dos passos mais importantes na estruturação do Orçamento de uma empresa. A partir da previsão de vendas são derivadas todas as demais projeções e simulações.

Uma estimativa do montante de receitas que a empresa espera receber em um determinado período futuro, ou seja, da quantidade de produtos ou serviços que serão vendidos.

Portanto, Orçamento de Venda e Previsão de Faturamento são a mesma coisa.

A Projeção de Faturamento registra as expectativas de vendas de um negócio para o próximo período de contabilidade ou Orçamento. O valor das vendas, fornecido pela Previsão de Receita, é usado como base para outros componentes. Dizemos que ela influencia muitos dos outros componentes do Orçamento principal, direta ou indiretamente.

Por exemplo, a área de produção precisará alinhar a taxa de produção com a quantidade de estoque, especialmente porque a previsão de vendas demandará aumento ou diminuição da produção.

Justamente pelo fato de que muitos componentes do Orçamento Empresarial dependem do Orçamento de Vendas, tanto a previsão de vendas quanto o preço de venda (falaremos sobre isso adiante) devem ser previstos com muita cautela.

Não há como elaborar um Orçamento Empresarial sem uma previsão de faturamento e uma precificação adequada. Do contrário, o Orçamento da empresa será afetado.

Portanto um dos fatores que podem alterar essa projeção seriam as vendas, o custo que é atribuído a cada produto e entre outros itens.

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 alugueis, salários, etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Demonstrações de resultados

Exercícios findo em 31 de dezembro de 2017 e 2016
(Em milhares de Reais)

	2017	2016
Receita (Nota 15)	19.309	13.588
Despesas vinculadas aos programas e administração (Nota 16)		
Desenvolvimento institucional	(2.921)	(2.134)
Ciência e Informação	(5.644)	(5.610)
Áreas protegidas	(5.208)	(4.264)
Estratégias de conservação	(2.585)	(2.299)
Gestão da Estratégia	(486)	(245)
Projetos estratégicos de conservação	(3.111)	(2.209)
	(19.955)	(16.761)
Outras receitas operacionais (Nota 17)		
Outras receitas operacionais	988	898
Superávit (déficit) antes do resultado financeiro	342	(2.275)
Resultado financeiro (Nota 19)		
Despesas financeiras	(108)	(131)
Despesas financeiras - fundo patrimonial	(313)	(482)
Receitas financeiras	285	335
Receitas financeiras - fundo patrimonial	1.997	2.467
	1.861	2.189
Superávit (déficit) do exercício	2.203	(86)

A DRE um relatório contábil elaborado em conjunto com o balanço patrimonial, que descreve as operações realizadas pela empresa em um determinado período.

Seu objetivo é demonstrar a formação do resultado líquido em um exercício através do confronto das receitas, despesas e resultados apurados, gerando informações significativas para tomada de decisão. E através desse print da situação do exercício, ela deixou bem exemplificado o que seriam suas despesas, e receitas, o que foi investido na empresa para que ela pudesse ter vendido e gerado essas receitas e suas atividades principais geradoras de gastos.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O Brasil no cenário atual, é considerado pelo ranking um dos maiores países que mais arrecadam impostos, se tivermos curiosidade para saber o quanto é arrecadado a cada minuto, é só olharmos no impostômetro. Nesse site é evidenciado o valor real daquilo que é arrecadado por capitais, municípios e entre outros, esses valores chegam a ser exorbitantes.

Os números oficiais apontam que a nossa carga gira em torno de 37%, mas, se computarmos todos os demais encargos que as pessoas têm que pagar, essa ultrapassa os 50%. “O Fisco é o maior acionista das empresas, das pessoas físicas que pagam seu IR (Imposto de Renda) descontados na fonte em 27,5%, e das empresas, com toda a tributação federal, municipal e estadual a que estão sujeitas”.

A empresa Boticário no qual foi escolhida para integrar nosso projeto, tem seu Regime Tributário recolhido pelo Lucro Real, devido ao seu faturamento e atividade praticada.

3.2.1 LUCRO REAL

No Lucro Real, o valor de imposto de renda e contribuição social que devem ser pagos é calculado através do lucro líquido no final da demonstração contábil obtida. A alíquota é de 15 % sobre o lucro real bruto, ou chamado lucro antes do imposto de renda.

O Regime tributário é para empresas que tem o faturamento superior a 78 milhões e empresas que realizam atividades como cooperativa de créditos, banco etc. A empresa que resolver adotar o lucro real precisa ter um controle financeiro de uma ótima qualidade, pois os impostos serão cobrados sobre o lucro real da empresa sempre, formado pela receita menos as despesas.

Por ser considerado um regime que pode ser adotado por todas as empresas, é preciso, no entanto, ter noção que ele também é bastante complexo. Quando esse cálculo é feito ao final do ano, é calculado o lucro real, e sobre esse valor definitivo destinado aos impostos deverão ser descontados os valores que foram pagos mensalmente.

Quem resolve em optar pelo lucro real, pode ficar com um crédito fiscal em favor da empresa, isso acontece quando os valores que foram pagos pela as empresas antecipadamente

superam o valor total calculado no final de um ano. Há também feito trimestralmente, na qual os impostos são calculados e pagos ao final de cada trimestre, essas apurações que ocorrem ao longo desses anos são consideradas definitivas e não antecipadas.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

No Lucro Presumido, o IRPJ e a CSSL são calculados com base em uma receita bruta prevista, e incidem sobre uma alíquota pré-definida pela Receita Federal determinada por cada ramo de atividade. Nesse regime o PIS e COFINS são calculados de forma cumulativa, a partir de uma alíquota de 3,65% sobre o faturamento.

Qualquer empresa que não tenha um faturamento superior a 78 milhões pode se cadastrar nesse tipo de regime. Tanto o lucro Real quanto o Presumido têm de pagar uma série de impostos separadamente com alíquotas que dependem diretamente do faturamento da empresa.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O simples Nacional que foi criado em 2006, tem o objetivo de deixar mais simples o pagamento de tributos, por partes de empresas como, por exemplo; MEI (Microempresário Individual), ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte). Todos os tributos recolhidos se encontram em uma única guia chamada DAS, no qual é gerada a partir de uma determinada alíquota e de sua atividade.

Nem todas as empresas podem optar por esse regime, já que o valor máximo de receita bruta obtida pela empresa não poderá ultrapassar os 4,8 milhões. Para o microempreendedor individual o valor máximo de receita bruta não ultrapasse de 81 mil anual, anteriormente esse valor era de 60 mil anual, mais esse valor passou a ser atualizado para 81 mil anual e seis mil setecentos e cinquenta mensal. Os impostos e contribuições que são inclusos no imposto único do Simples são; PIS, COFINS, ICMS, ISS, Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e INSS patronal, em alguns casos.

Esse é um regime que paga menos impostos, e em casos de um faturamento menor do que certos limites estabelecidos, a empresa pode optar pelo SUPERSIMPLES, um regime tributário ainda mais vantajoso para a empresa.

3. CONCLUSÃO

O presente trabalho tem como foco principal evidenciar a importância da Gestão Tributária nas diversas formas de tributação. E analisarmos melhor qual o melhor regime que se encaixa para determinadas empresas, levando em consideração seu faturamento, qual o tipo de atividade exercida e outros fatores que acabam influenciando para tal tomada de decisão. Como não existe uma fórmula concreta para chegar ao melhor método de tributação, escolhemos uma empresa e pesquisamos tudo a respeito dela para mostrarmos na prática como podemos fazer determinada economia, levando em consideração os tributos a serem pagos ao governo e assim ficando mais fácil analisarmos tudo aquilo que foi abordado no decorrer do trabalho.

Portanto concluo esse trabalho, ressaltando que através de cada etapa foi possível identificar de fato, os fatores que influenciam em determinadas contas e entender como é feito todo o processo de planejamento e gestão de uma empresa, para que ela obtenha ótimos resultados.

REFERÊNCIAS

Para que fosse possível a elaboração desse trabalho, foram realizadas pesquisas através de livros, internet, consultas em diversos portais de tributações, relatórios sobre a empresa analisada.

- **GESTÃO ESTRATÉGICA FÁCIL – ELIEZER ARANTES DA COSTA**
- **PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: TEORIA NA PRÁTICA – SILVIO CREPALDI**

ANEXOS

CRONOGRAMA

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov
Elaboração do Projeto				x							
Revisão Bibliográfica				x							
Análise documental				x							
Observação de Campo											
Elaboração Questionário											
Realização de pré-teste											
Entrevistas											
Análise das Entrevistas											
Elaboração do Trabalho				x							
Defesa do Trabalho											