



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
RD RAIA DROGASIL

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
RD RAIÁ DROGASIL

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Giovanna Dias Soncini, RA 1012020100552

Marcelo E. Ferreira Júnior, RA 1012020100467

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	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.2.1 LUCRO REAL	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	15
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
ANEXOS	20

1. INTRODUÇÃO

Tendo como intenção o aprofundamento dos estudos referentes aos temas estudados de Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos, este trabalho apresenta explicações teóricas sobre a relevância da realização de orçamentos em uma organização e sua importância para um bom desempenho dos negócios. É descrito também, a forte influência que a carga tributária exerce sobre todas e quaisquer organizações existentes no país.

Serão apresentadas algumas características analisadas sobre a empresa “RD Raia Drogasil”. Aspectos utilizados como parâmetros de estudo e desenvolvimento de trabalho perante as pautas relacionadas à orçamentos e tributos. A escolha da empresa para desenvolvimento do Projeto foi por se tratar de uma grande organização, líder nacional no ramo farmacêutico, receita anual expressiva e com perspectivas de crescimento. A busca foi realizada através do site B3, após serem analisadas diversas opções disponíveis.

Na distribuição das tarefas para execução do Projeto Integrado, cada integrante ficou responsável por um tema específico, e conseqüentemente se disponibilizou para desempenhar um estudo centralizado sobre o assunto em questão proposto. A divisão ficou da seguinte forma: Giovanna - Introdução, Gestão Estratégica de Tributos, Lucro Real, Lucro Presumido, Simples Nacional; Marcelo - Descrição da Empresa, Gestão Orçamentária, Orçamento de Vendas, Orçamento das Despesas Operacionais, Orçamento Empresarial; Giovanna/Marcelo - Conclusão, Referências, Anexos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Criada no ano de 2011 com a fusão de duas empresas (Raia S.A. e Drogasil S.A.), surge a RD Raia Drogasil, que hoje é líder no mercado brasileiro de farmácias, sendo a maior em número de lojas e em receita (receita bruta de R\$15,5 bilhões em 2018), segundo informações divulgadas em seu site.

Sua matriz fica localizada na Vila Butantã em São Paulo/SP e conta com mais de 2.100 lojas espalhadas por 23 estados brasileiros. Possui um grande portfólio focado na saúde e bem estar, com suas farmácias (Droga Raia, Drogasil e Onofre), serviços e marcas exclusivas como a Needs, Vegan by Needs, B-Well, Triss, Caretech e Nutrigood.

Drogasil, Droga Raia e Onofre são marcas líderes no território nacional, com reputação e identidade fortes entre os clientes. Seus pontos comerciais são localizados em lugares estratégicos, possuem formatos de loja diferenciados com conceitos avançados de gestão de categorias e contam com plataformas e infraestrutura proprietárias. Além disso, a empresa se preocupa com o investimento na qualificação e motivação de seus colaboradores, sempre buscando a excelência no atendimento.

A RD Raia Drogasil vem obtendo diversos reconhecimentos no mercado, dentre os principais sendo o Troféu Transparência 2018 da Anefac, destaque em 2017 na categoria Varejo Farmácias do prêmio Empresas Notáveis, além do seu time de Relações com Investidores como o melhor do segmento varejista em 2018 segundo a Institutional Investor.

Razão Social: Raia Drogasil S/A

CNPJ: 61.585.865/0001-51

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento empresarial é essencial para o sucesso de qualquer organização, quando bem estruturado pela equipe responsável favorece a gestão da empresa orientando as ações que devem ser tomadas pelos seus gestores, sobretudo, neste atual cenário de constantes mudanças, seu principal foco deve ser o planejamento e controle. O orçamento representa muito mais que apenas uma previsão, corresponde a um plano financeiro, no qual visa a implementação sob um determinado exercício, a estratégia empresarial.

De acordo com as aulas realizadas no AVA, pode-se dizer que uma organização obtém inúmeras vantagens com a adoção das medidas de orçamento, dentre elas estão: a possibilidade de transmitir o planejamento financeiro para toda a empresa, o comprometimento dos gestores para o alcance dos objetivos, a destinação de recursos para que sejam empregados de forma eficaz, a coordenação das ações da empresa através da interação dos planos de vários setores, etc.

Sua construção envolve várias áreas e membros da organização, devendo se iniciar meses antes de ser aplicado. Para que este processo se estabeleça, as ações estratégicas da empresa devem ser determinadas e delegadas aos gestores, para que executem suas atividades com a compreensão da importância de suas ações como um todo. A estrutura da empresa deve estar alinhada com as metas, seu sistema contábil aberto, seus objetivos e metas definidos.

Alguns fatores são imprescindíveis para a aplicação do orçamento na empresa, como por exemplo a identificação de qual modelo orçamentário melhor se adapta às necessidades da organização, a elaboração de um plano estratégico, o apoio da diretoria, a implantação de um sistema para construir o orçamento, a separação dos centros de custos, receitas e despesas, a criação de um plano de contas próprio, a criação de um

manual com classificação de receitas e despesas, a alocação de dados estatísticos, além da criação de um setor próprio para todo o apoio necessário na sua construção.

Resumidamente, o ponto de partida se dá com um levantamento feito pelo gestor sobre todas as despesas que surgirão em sua área, estipulando um valor mensal para cada uma delas. Em seguida, deve ser construído um orçamento para cada setor e enviado para controladoria, que faz o encaminhamento de todas as áreas para a aprovação da diretoria, conseqüente a este processo, é devolvido o orçamento à controladoria, que transfere aos setores os relatórios aprovados ou com alterações pendentes. Após realizadas as possíveis alterações, a controladoria faz novamente sua avaliação, elaborando o orçamento e a projeção dos demonstrativos contábeis. Para que os setores fiquem informados de seus gastos, mensalmente a Controladoria analisa o previsto e o realizado de todos os setores.

Por se tratarem de projeções ou previsões, os resultados podem apresentar mudanças, por isso é necessário o constante aprimoramento dos processos e das técnicas utilizadas, pois o resultado positivo da aplicação do orçamento depende do constante empenho dos gestores, e sua análise jamais pode ocorrer de forma isolada na gestão, evitando desta forma futuras falhas.

A organização deve traçar suas metas, realizar um bom planejamento e contar com uma equipe estruturada, que vise sempre o crescimento profissional individual e em grupo. Assim o uso do sistema orçamentário resultará em um grande sucesso para todos os envolvidos.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Para que uma organização possa idealizar um panorama sobre seu volume de vendas com base em seus propósitos orçamentários, é indispensável a criação do orçamento de vendas. Sua elaboração permite à empresa a criação de fatores que irão acrescentar no seu planejamento sobre as vendas, por isso é muito importante o seu total

entendimento por parte da equipe. Este tipo de orçamento é realizado pelo time comercial, sendo analisado pelo responsável pelo orçamento, geralmente o contador.

Com o objetivo de potencialização de lucros, as estimativas de vendas tornarão possível para empresa a projeção de futuros faturamentos e também a expansão dos seus produtos no mercado. Portanto, o orçamento de vendas não pode ser nem muito pessimista e nem muito otimista, ele deve ser desafiador, e possível de ser realizado no período determinado. É importante que seja desenvolvido de modo que sua leitura seja de fácil entendimento, facilitando a mensuração dos resultados e que os processos de tomadas de decisão e correção sejam mais ágeis.

A ligação do orçamento com o planejamento estratégico da empresa deve ser considerada durante o seu desenvolvimento, dentre outros importantes fatores, como por exemplo o estudo da demanda do perfil do consumidor e seus preços, a análise do mercado de atuação, a política de promoção de vendas, a política de novos produtos e valores e também a perspectiva do ciclo de vida útil do produto. Atualmente com relação à pandemia de Covid-19, a possível retomada da economia também é um importante fator a ser levado em consideração.

Os principais canais de comercialização dos seus produtos também é um dos pontos em que a organização deve estar atenta, sendo alguns deles a Venda Direta (de produtos ou serviços para o consumo final do cliente), Venda a Varejo (comercialização de produtos de transformação, como a matéria-prima) e Vendas por Representantes (produtos negociados nas bolsas de valores).

Através do conhecimento obtido pelo AVA, podemos afirmar que é essencial uma organização possuir sistema de controle para acompanhar a evolução do orçamento de vendas. Normalmente este controle é feito através de um sistema próprio para este objetivo, mas quando não há esse recurso na empresa, a utilização de planilhas do Excel é uma alternativa para que este acompanhamento atenda todas as necessidades.

Deve-se haver e ser mantido um bom envolvimento, comprometimento e acompanhamento das equipes com a aplicação correta do orçamento, buscando sempre o alcance dos objetivos e das metas traçadas.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Através da projeção das receitas se iniciam as projeções das despesas operacionais. Este orçamento trás uma estimativa dos custos que a empresa terá em um período determinado, sendo elas administrativas, tributárias, financeiras e com vendas. Todas as despesas que a empresa assumirá para o desenvolvimento de seus produtos e sua comercialização deverão constar neste orçamento, como por exemplo os custos que envolvem materiais de expediente, promoções, publicidade, encargos fiscais, quadro de colaboradores e vários outros.

O orçamento das despesas operacionais tem muitos objetivos, sendo os principais a melhor avaliação do total das despesas, a realização do planejamento das ações operacionais da organização, o diagnóstico dos elementos que irão resultar em futuras saídas de caixa e as apurações do custo “x” benefício através da instrumentalização do setor responsável pelo orçamento.

Para um melhor entendimento sobre cada principal grupo no orçamento das despesas, falaremos um pouco mais sobre cada um deles:

- ❖ **Orçamento das despesas administrativas:** São custos originários do apoio administrativo aos setores operacionais da empresa (produção ou vendas). Por não estarem vinculadas a estas rotinas operacionais, estes custos são fixos e não sofrem alterações.
- ❖ **Orçamento das despesas com vendas:** A projeção deste orçamento pode ser feita de forma segmentada, ou seja, de acordo com o faturamento de períodos anteriores, pelo mercado interno ou externo e também mediante as vendas realizadas pelas filiais ou matriz. Pode ocorrer em diversos momentos, antes, durante ou depois das vendas.
- ❖ **Orçamento das despesas tributárias:** Através deste orçamento a organização consegue estimar os valores de seus tributos (municipais, estaduais ou federais) que serão recolhidos de acordo com um período específico, portanto deve ser assertivo, pois a falta deste recolhimento pode causar vários transtornos para a empresa.

- ❖ **Orçamento das despesas financeiras:** É o planejamento dos custos e dos seus respectivos pagamentos em relação à captação de recursos empregados na organização, na maioria das vezes através de empréstimos e financiamentos.

O orçamento das despesas operacionais é uma ferramenta de gestão fundamental para qualquer organização e através deste planejamento, o gestor poderá criar estratégias em busca da redução destas despesas sem prejudicar suas metas de vendas.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa RD RAIÁ DROGASIL, referente ao último período publicado no site da B3, a equipe deste Projeto Integrado realizou uma projeção referente aos próximos 3 anos de suas receitas e despesas, com base em fatores econômicos e de mercado.

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado - (Reais Mil)		Raia Drogasil S/A - Projeção Anual (Receitas e Despesas)				
Conta	Descrição	01/01/2020 a 30/09/2020	2020 - x0 (média)	2021 - x1 (projeção)	2022 - x2 (projeção)	2023 - x3 (projeção)
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	14.513.099	19.350.798	21.827.700	24.185.091	24.620.422
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-10.256.128	-13.674.837	-15.110.695	-16.727.539	-17.011.907
3.03	Resultado Bruto	4.256.971	5.675.961	6.717.005	7.457.522	7.608.515
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-3.614.048	-4.818.731	-5.272.894	-5.756.409	-5.792.995
3.04.01	Despesas com Vendas	-3.122.484	-4.163.311	-4.538.009	-4.946.430	-4.971.162
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-476.792	-635.722	-715.187	-790.281	-802.135
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	0	0	0	0	0
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	37.522	50.028	50.028	50.028	50.028
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-47.978	-63.971	-63.971	-63.971	-63.971
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	-4.316	-5.755	-5.755	-5.755	-5.755
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	642.923	857.230	1.444.111	1.701.143	1.815.520
3.06	Resultado Financeiro	-223.816				
3.06.01	Receitas Financeiras	40.581				
3.06.02	Despesas Financeiras	-264.397				
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	419.107				
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-93.839				
3.08.01	Corrente	-147.044				
3.08.02	Diferido	53.205				
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	325.268				

O quadro acima apresenta projeções de crescimento tanto nas receitas quanto nas despesas da empresa, baseados na análise de indicadores econômicos, divulgados

em março de 2021 no site do ITAÚ BBA e também de indicadores de mercado, divulgados pela empresa RD RAIA DROGASIL em seu site oficial, os quais iremos justificar a seguir:

- ❖ **Conta 3.01 (Receita de Venda de Bens e/ou Serviços):** Em relação ao PIB brasileiro, foi previsto um crescimento real de 3,8% para 2021 e de 1,8% para 2022. Além disso, a empresa escolhida divulgou em setembro de 2020 sua intenção na inauguração de mais 480 lojas, sendo 240 delas em 2021 e mais 240 em 2022, com essa estratégia estimada de expansão esperamos um crescimento de mais 9,0% em suas receitas, para cada um destes dois anos. Portanto, a projeção total da equipe para esta conta foi um crescimento de 12,8% em 2021, 10,8% em 2022 e mais 1,8% em 2023.
- ❖ **Conta 3.02 (Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos):** Na taxa Real x Dólar (final de período), a previsão da cotação do Dólar é de R\$5,30 em 2021 e R\$5,50 em 2022, crescimento este que afeta diretamente as importações. Diante deste fator econômico, prevemos um aumento de 1,5% nos custos da empresa em 2021 e 1,7% para 2022 e 2023. Com a estimativa de inauguração de lojas em 2021 e 2022, conseqüentemente a empresa precisará elevar seus investimentos na compra de insumos, custos com fretes, pedágios, seguros para transporte, etc. Com isso, a projeção da equipe para os custos da Conta 3.02 foi um aumento total de 10,5% em 2021, 10,7% em 2022 e mais 1,7% em 2023.
- ❖ **Conta 3.04.01 (Despesas com Vendas):** Estas despesas se referem aos investimentos da organização em propagandas, salários dos vendedores, embalagens, etc. Com a projeção da abertura de uma considerável quantidade de lojas para os próximos dois anos, também é esperado um aumento nestas despesas, que a equipe projetou em 9,0% para 2021 e 2022 e mais 0,5% para 2023.
- ❖ **Conta 3.04.02 (Despesas Gerais e Administrativas):** De acordo com as informações obtidas no site do ITAÚ BBA, foi previsto um reajuste no IGP-M de 12,5% para o ano de 2021 e 4,0% em 2022. Como este fator econômico afeta diretamente nos aluguéis, prevemos um aumento de

3,5% em 2021 e mais 1,5% em 2022 e 2023 nas despesas da empresa. O aumento de outras despesas, como exemplo, água, luz, internet e pessoal também é esperado, devido às inaugurações de lojas previstas. Portanto, o crescimento total destas despesas gerais e administrativas na empresa foi orçado pela equipe em 12,5% para 2021, 10,5% para 2022 e por fim, mais 1,5% para 2023.

De forma geral, com base nestas projeções, prevemos um aumento gradativo nos resultados financeiros da organização. Objetivos que podem ser alcançados com a contribuição de um bom planejamento orçamentário, desenvolvido e acompanhado por seus gestores.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O sistema tributário brasileiro é caracterizado pelo recolhimento de tributos com a finalidade de auxiliar nas ações do governo, no que diz respeito aos serviços prestados à população, pagamento dos servidores públicos e melhoria na infraestrutura das entidades governamentais. Sendo considerado o país com o sistema tributário mais complexo do mundo, o Brasil possui uma imensa quantidade de tributos, onde estão divididos em três esferas:

- ❖ **Tributos Federais:** Seu objetivo é financiar gastos públicos nas áreas da educação, segurança e saúde, são utilizados também para potencializar e/ou controlar os consumos de determinados bens e serviços, a fim de que o governo tenha um controle maior sobre toda a economia do país. Ex: Imposto sobre Operações Financeiras (IOF); Instituto Nacional da Seguridade Nacional (INSS); Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).
- ❖ **Tributos Estaduais:** Sendo de total responsabilidade do estado definir como, em que quantidade e em quais áreas esses recursos irão ser investidos. Ex: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA); Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD).
- ❖ **Tributos Municipais:** São de incumbência das prefeituras, os valores coletados são utilizados para sanar as despesas com as folhas de pagamentos e os demais custos para a manutenção dos gastos públicos. Ex: Imposto sobre Transmissão de Bens Inter Vivos (ITBI); Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU); Imposto sobre Serviços (ISS).

Neste trabalho, a empresa selecionada (RD Raia Drogasil) faz uso do regime de Lucro Real, em vista disto, estar de acordo com tal sistema é um processo longo. Como aponta uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), as companhias brasileiras gastam em média 1.958 horas por ano para cumprir todas as obrigações fiscais. A estrutura de tecnologia e recursos humanos que as empresas precisam montar para lidar com tal burocracia, consome cerca de 1,5% do faturamento

anual. Além disso, o cidadão brasileiro trabalha 153 dias por ano apenas para pagar os impostos. Há ainda a existência do ônus financeiro diretamente vindo dos tributos, no qual são abstraídos até 40% de todo o faturamento de uma empresa.

Perante a intensa quantidade de informações e a sua incessante complexidade, surge a dificuldade na organização das rotinas. Portanto, a empresa há de adotar uma metodologia de trabalho regular e planejada, onde tal atitude fornecerá um bom planejamento tributário para a redução lícita da sua carga fiscal. Os resultados destes passos influenciarão nas tomadas de decisões da empresa, em que seus colaboradores poderão mostrar o melhor de seus conhecimentos e percepções, enfrentando desta maneira a abundância tributária em que as empresas estão sujeitas cotidianamente.

3.2.1 LUCRO REAL

Designado como um regime de tributação, o Lucro Real utiliza o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), no qual é usado como base o lucro real efetivamente ajustado de uma empresa. O regime de Lucro Real é o Lucro Líquido Operacional ajustado por adições, exclusões e compensações.

Outro ponto a se ressaltar sobre o Lucro Real são os encargos que aumentam ou diminuem conforme o lucro registrado. Não obstante, se por obséquio, a empresa apresentar prejuízo fiscal no decorrer do período tributável, ela estará isenta de pagar pelos tributos sobre o lucro. Todas as empresas podem, mas algumas devem optar por este regime. Os principais requisitos que levam obrigatoriamente uma corporação a fazer parte do Lucro Real são:

- ❖ Faturamento acima de R\$78 milhões;
- ❖ Lucros ou rendimentos de capital advindos do exterior;
- ❖ Usufruto de benefícios fiscais.

No momento da apuração dos tributos, a empresa que está inserida no Lucro Real e expõe seus dados sem compreensibilidade, corre o risco de receber multas que variam entre 0,25% a 3% do lucro líquido. Por tal motivo, é essencial manter um

registro de toda a entrada e saída de caixa, podendo ser nas vendas de produtos ou serviços, folha de pagamento de funcionários, investimento em materiais e/ou qualquer outro tipo de movimentação financeira. As empresas tributadas por este regime, podem determinar o seu lucro com base em um balanço trimestral ou anual.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é uma forma de tributação para empresas que faturam até R\$78 milhões por ano. Assim como no Lucro Real, se é usado também o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Para calcular o quanto a empresa deve pagar de impostos, a Receita Federal presume o quanto do faturamento de uma empresa foi lucro, usando tabelas padronizadas. As bases de cálculo são, portanto, prefixadas e têm margens de lucro específicas que variam conforme a atividade que a empresa desempenha.

Para aquelas corporações que possuem a opção de escolher qual regime aderir, existem vantagens e desvantagens no Lucro Presumido. A sua vantagem é que ele é mais simples, não é necessário constatar o lucro preciso que a empresa obteve. Contudo, já a sua desvantagem é não permitir abater os créditos fiscais.

Algumas corporações não podem optar pelo regime de Lucro Presumido, seja pelo seu ramo de atividade ou pelo seu faturamento, existe um valor mínimo para se aderir a ele, sendo em torno de R\$78 milhões. Os motivos que fazem a empresa não ser permitida em optar por este regime são:

- ❖ Bancos Comerciais (mesmo que o faturamento seja abaixo do valor mínimo);
- ❖ Lucros ou rendimentos de capital advindos do exterior;
- ❖ Usufruto de benefícios fiscais.

Embora não seja um regime obrigatório, o Lucro Presumido é bastante difundido devido a sua simplicidade e, principalmente, por questões de estratégia tributária, pois pode representar economia tributária, sobretudo nas empresas altamente

lucrativas. Portanto, se não houver impedimento, pode ser uma boa ferramenta de planejamento tributário.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Sendo também um regime que une em uma única guia os principais tributos e contribuições existentes no país administrados pela Receita Federal, como: o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

A opção de escolha por este regime de tributação não é de toda empresa. Seu pré-requisito de faturamento é de até R\$3,6 milhões por ano, sendo uma restrição significativa que impede rapidamente a opção de escolha pelo Simples Nacional. Há também uma série de pontuações com relação ao modelo empresarial que impossibilita uma futura inclusão, são alguns deles:

- ❖ A empresa ter sócio residente no exterior;
- ❖ Filial ou representação da empresa no exterior;
- ❖ A empresa ser uma cooperativa;
- ❖ O negócio ser constituído sob sociedade de ações (S/A);
- ❖ Os sócios participarem de outra empresa também do Simples Nacional (em que o faturamento das duas juntas ultrapassam dos R\$4,8 milhões).

Atualmente, estão aumentando cada vez mais as atividades que possuem permissão de atuação no Simples Nacional, por função de suas vantagens, este regime em específico é o mais optado. Para o seu ingresso, é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- ❖ Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- ❖ Cumprir os requisitos previstos na legislação;
- ❖ Formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Entre as suas vantagens, se encaixa a relativa simplificação na apuração dos valores, esta apuração é de acordo com a receita bruta das empresas nos últimos doze meses antecedentes. Outra vantagem é o recolhimento através do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), por meio deste regime, também se elimina uma série de outras obrigações complementares.

4. CONCLUSÃO

No desenvolvimento deste Projeto, podemos perceber a grande importância das duas unidades de estudo nele contidas (Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos), especialmente quando observamos suas aplicações em uma empresa real. Foi relacionado-se às atividades da empresa RD Raia Drogasil nos cenários centrais dos temas estudados.

Descrevendo suas principais características, vemos o quão essencial o Orçamento Empresarial é para uma organização, possibilitando a criação de estratégias para o sucesso. As projeções realizadas pela equipe, com base em fatores econômicos e de mercado, foram fundamentais para ampliar nossa visão em relação ao desenvolvimento deste tipo de trabalho.

Além do mais, é notória a presença que se fazem os tributos no âmbito financeiro, possuindo peso sobre o lucro de uma organização. Portanto, cada tributação há de ser vigorosamente verificada antecedentemente por um contador altamente capacitado e experiente, caso contrário, erros despercebidos estarão sujeitos de ocorrer, levando a organização a estar em risco financeiro.

Foram encontradas algumas dificuldades durante a produção deste Projeto, dentre elas impossibilidade da realização de reuniões presenciais, sendo sua elaboração realizada totalmente via online e também devido a falta de uma maior quantidade de detalhes sobre o planejamento real da empresa, o que compromete as projeções.

Foi exercido um grande esforço dos integrantes para a conciliação da teoria com a prática, despertando o conhecimento de todos no grupo referente ao conteúdo estudado. O resultado deste, garantiu um grande aprendizado acadêmico/profissional aos envolvidos. Finalizando assim, o cumprimento da atividade requerida pela universidade.

REFERÊNCIAS

Como funciona o sistema tributário brasileiro?. **Rede Jornal Contábil**, 01 de abr. de 2020. Disponível em:

<<https://www.jornalcontabil.com.br/como-funciona-o-sistema-tributario-brasileiro/>>.

Acesso em: 08 de abril de 2021.

Lucro Presumido: O que é e como ele funciona. **Nubank**, 29 de set. de 2020. Disponível em:

<<https://blog.nubank.com.br/entenda-o-que-e-lucro-presumido-e-como-ele-funciona/>>.

Acesso em: 10 de abril de 2021.

Lucro Real ou Presumido: Qual o melhor?. **SEBRAE**, 26 de nov. de 2020. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/lucro-real-ou-presumido-qual-o-melhor,fac8a0b77d29e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 09 de abril de 2021.

Pilares do Negócio. **RD Raia Drogasil S.A.**, c2020. Disponível em:

<<https://rd.com.br/sobre-a-rd/pilares-do-negocio/>>. Acesso em: 30 de mar. de 2021.

Planejamento financeiro empresarial (descubra seus 6 passos bem simples). **Blog Abri Minha Empresa**, 27 de out. de 2020. Disponível em:

<<https://www.youtube.com/watch?v=f6HRXyj2oNc>>. Acesso em: 07 de abril de 2021.

Quem Somos. **RD Raia Drogasil S.A.**, c2020. Disponível em:

<<https://rd.com.br/sobre-a-rd/quem-somos/>>. Acesso em: 30 de mar. de 2021.

RABELLO, Gabriel Gouvêa; OLIVEIRA, João Maria. Tributação sobre as empresas no Brasil: Comparação Internacional. **Radar**, out. de 2015. Disponível em:

<https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/151106_radar_41_cap4.pdf>

. Acesso em: 08 de abril de 2021.

Reconhecimentos. **RD Raia Drogasil S.A.**, c2020. Disponível em:

<<https://rd.com.br/sobre-a-rd/reconhecimentos/>>. Acesso em: 30 de mar. de 2021.

Relações com Investidores. **RD Raia Drogasil S.A.**, 12 abril 2021. Disponível em: <<https://ri.rd.com.br/Noticias.aspx?iCanal=MvMUssh+aQQaYGMLDN12PA==&ano=2020>>. Acesso em: 06 de abril de 2021.

Simple Nacional: O que é? Guia Completo, faturamento, DAS e tabela 2021. **Contabilizei.blog**, 10 de mar. de 2021. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>>. Acesso em: 11 de abril de 2021.

ANEXOS

Figura 1 - Entrada da matriz da RD Raia Drogasil S.A.



Fonte: “Quem Somos” no site RD.

Disponível em: <<https://rd.com.br/sobre-a-rd/quem-somos/>>. Acesso em: 12 de abril de 2021.

Figura 2 - Pontos Excepcionais



Fonte: "Pilares do Negócio" no site RD.

Disponível em: <<https://rd.com.br/sobre-a-rd/pilares-do-negocio/>>. Acesso em: 12 de abril de 2021.

Figura 3 - Plataformas e Infraestrutura Proprietárias



Fonte: “Pilares do Negócio” no site RD.

Disponível em: <<https://rd.com.br/sobre-a-rd/pilares-do-negocio/>>. Acesso em: 12 de abril de 2021.