



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA S/A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA S/A

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

BRUNO HENRIQUE BARBOSA MONTORO, RA1012019100302
SILAS MARQUES DE SOUZA TIMPORINI, RA1012019100223

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	15
3.2.1 LUCRO REAL	17
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	18
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	20
O QUE É A TRIBUTAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL?	20
QUEM PODE SER OPTANTE DO SIMPLES?	21
COMO SABER SE O SIMPLES É A MELHOR OPÇÃO?	23
4. CONCLUSÃO	24
REFERÊNCIAS	25
ANEXOS	26

1. INTRODUÇÃO

O objetivo desse projeto, é identificar como funciona um orçamento dentro das empresas e quais são os tipos de tributações que elas utilizam para uma melhor aplicabilidade de seus resultados. Dentro desse conteúdo iremos ver 3 tipos de orçamentos, sendo eles: Orçamento de Vendas, de Despesas e Empresarial os quais demonstram quais são os meios cabíveis e viáveis e tais atitudes que as empresas devem tomar diante de um cenário competitivo.

Dentro desse mesmo conteúdo iremos ver 3 tipos de tributações, são eles: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional, do qual a empresa escolhida Natura, é optante pelo Lucro Presumido. A Empresa por faturar em média um lucro trimestralmente em torno dos R\$12.000.000,00 e anualmente em média de R\$48.000.000,00, encaixa-se no Lucro Presumido no qual possui regras simples e uma forma de tributação estratégica.

A escolha da empresa foi feita por ser uma empresa de porte grande nacionalmente conhecida, por ter pessoas conhecidas que revendem seus produtos, por ter fácil acesso a suas informações e ser uma organização que incentiva o ato de sustentabilidade na preservação do meio ambiente.

No projeto iremos aprender a importância da Gestão Orçamentária e como dever ser utilizada para beneficiar a empresa, analisando os seguintes fatores:

- Planejamento Estratégico;
- DRE, demonstrar os resultados obtidos através de planilhas, sendo análises horizontal, vertical e balanço patrimonial.

Complementando na área de estudo, qual é o melhor tipo de tributação para cada empresa, com o objetivo de estar sempre em dia com a tributação fiscal, visando seu crescimento econômico para que não haja possíveis desvios ou desfalques dentro da organização.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

DADOS DA EMPRESA: Natura Cosméticos S/A

CNPJ: 71.673.990/0001-77

ENDEREÇO MATRIZ: RUA Oscar Freire – SÃO PAULO, com filiais espalhadas por todo território nacional

ATIVIDADES PRINCIPAIS: Comércio Atacadista de Comércio E Produtos de Perfumaria

CLASSIFICAÇÃO SETORIAL: Consumo não Cíclico / Produtos de Uso Pessoal e de Limpeza / Produtos de Uso Pessoal

SITE DA EMPRESA: www.natura.net

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O Orçamento Empresarial é um sistema cujo a finalidade é elaborar um planejamento futuro para a empresa. Ele é utilizado para controlar tudo que foi realizado e projetado, orientando a organização, evitando assim possíveis riscos.

Ele é usado na gestão para avaliar, analisar e acompanhar os gastos da empresa, parte do processo de preparação, retorna para a controladoria, passa pelo controle e depois é enviado para as áreas responsáveis. Ele comporta através de dados descritos na DRE (Demonstração de Resultado do Exercício), uma análise vertical e horizontal do exercício, no qual os resultados obtidos pela empresa durante certo período podem identificar quais atitudes devem ser tomadas em relação ao lucro ou prejuízo ali demonstrados.

Existem três tipos de orçamentos que ajudam na elaboração de um sistema adequado para as empresas, são eles: Orçamentos de Tendência, Orçamento Base Zero e o Orçamento por Atividades. Exemplificando cada um, o orçamento de tendências é o conceito mais utilizado pelas organizações, as informações e os dados ocorridos anteriormente, são utilizados nas futuras projeções, ele permite ao gestor analisar os eventos passados no objetivo de apurar as distorções e eventos negativos que contribuíram para que os resultados projetados não fossem atingidos; no orçamento base zero as projeções orçamentárias são efetuadas como se as operações da empresa estivessem começando do início, um dos seus objetivos é a melhoria constante na tomada de decisões políticas e administrativas, propicia a economia significativa do orçamento, gera informações com qualidade para os gestores, amplia a comunicação nas áreas da empresa entre os colaboradores, buscando em um único senso comum o atingimento das metas; já o orçamento por atividades, ele é um plano quantitativo e financeiro que

direciona a empresa focaliza atividades e recurso visando atingir objetivos estratégicos (Wikipédia).

A implantação de um bom sistema orçamentário requer um planejamento criterioso seguido de uma cuidadosa rotina de implantação, planejamento e controle. O Planejamento: tem por função estabelecer os objetivos e elaborar as ações necessárias para que as metas sejam alcançadas. Controle: sua função é de verificar os resultados, comparar com as projeções, apurar os desvios e indicar ações para corrigi-los.

Como em todo o segmento, existem algumas vantagens e desvantagens desse orçamento para as empresas, algumas delas são:

Vantagens:

- 1- Possibilita o planejamento financeiro ser transmitido para as áreas da empresa.
- 2- Favorece a união de todos em busca dos mesmos objetivos.
- 3- Permite o controle das ações empresariais.
- 4- Impõe que os gestores façam um planejamento e reflitam sobre o futuro da empresa.

Desvantagens:

- 1- Os resultados podem apresentar mudanças por se tratar de projeções.
- 2- Necessidade contínua de aprimoramento do processo para com os colaboradores envolvidos.
- 3- O sucesso da execução orçamentária depende do empenho dos gestores.
- 4- A análise não pode ocorrer de modo isolado.

Para tanto, para se obter um orçamento com resultados é preciso ser realista, apresentar objetivos realizáveis; ser detalhista, especificar as metas, como? quando?; ser participativo, todos os colaboradores devem estar envolvidos na elaboração do orçamento; e ser controlado, analisar o resultado projetado e o realizado apresentando as razões para as variações.

A importância do orçamento como ferramenta de planejamento identifica uma situação favorável às empresas, pois é através do orçamento que se estabelece metas com toda a equipe em busca de uma visão clara da onde a empresa pretende chegar.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Conforme Padoveze (2005), o Orçamento de Vendas é o ponto de partida para que a organização construa as outras peças orçamentárias que complementarão o planejamento da empresa. Isso ocorre em função da definição do volume de vendas, que é elaborado com base nas premissas do orçamento, as quais têm sua origem no Planejamento Estratégico, para então construir as peças orçamentárias ligadas ao custo de produção.

Para Frezatti (2006) a construção do Orçamento de Vendas deve considerar as metas previamente definidas, a atuação da equipe de vendas, e a forma como o Orçamento de Vendas está vinculado ao Planejamento Estratégico. Apesar do segmento em que atua, toda empresa necessita vender ou comercializar seus produtos em um montante suficiente para cobrir seus custos e despesas, realizar novos investimentos e, principalmente, gerar o máximo de lucro para o(s) acionista(s). Sendo assim, antes de começar a elaborar o planejamento financeiro, a empresa precisa conhecer detalhadamente a sua projeção de vendas. É a informação sobre as vendas que permitirá à empresa projetar o faturamento para um determinado período futuro. Da mesma forma, analisando as estimativas de vendas e de faturamento, o administrador poderá conhecer e avaliar, ainda que preliminarmente, a real situação da empresa. Outro aspecto importante a ser considerado para que o Orçamento de Vendas alcance os objetivos, é que as estimativas das vendas considerem as possibilidades de expansão do mercado em que atuam.

Para a elaboração do Orçamento de Vendas, os itens a seguir devem ser considerados:

- a. O potencial do mercado, a demanda, o perfil do consumidor e o preço praticado;
- b. Verificação do empenho da equipe de vendas para atingir as metas da empresa, estabelecidas no plano de lucros da organização;
- c. O Orçamento de Vendas deve conter desafios, mas com o cuidado de serem realizáveis no período proposto;

- d. Análise da expansão ou encolhimento do mercado de atuação;
- e. Capacitação da equipe de vendas;
- f. A política que a empresa adotará para promover as vendas;
- g. A política de lançamento de novos produtos ou serviços;
- h. Os preços unitários dos produtos ou serviços a serem praticados.

Características do Orçamento de Vendas:

As características do orçamento dependerão da atividade e do porte de cada empresa. Um fator importante é se o sistema de produção da empresa está voltado para a demanda puxada ou empurrada. Outro aspecto é a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa. Há que se levar em conta as muitas possibilidades e variedades de comercialização, como o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, etc.

Portanto, o objetivo fundamental do Orçamento de Vendas é o atendimento com excelência aos clientes, considerando preço, qualidade, prazos, etc.

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.

Objetivos do Orçamento das Despesas Operacionais:

- a. Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa;
- b. Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas;
- c. Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa;
- d. Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

O Orçamento das Despesas Operacionais é o resultado da consolidação das despesas: administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que a empresa deverá arcar por um determinado período projetado. Em última análise, fica bastante evidente que o

conhecimento sobre a estrutura da empresa, o mercado em que atuam, as oscilações econômicas além de outras informações sobre o negócio, são fundamentais para a elaboração de cada etapa do Orçamento. Sintetizando, o Orçamento das Despesas Operacionais será composto por todos os gastos que a empresa deverá suportar para gerenciar e vender os produtos aos consumidores e ou tomadores de serviços. Mais que apenas um relatório de despesas, através desta peça orçamentária; o gestor poderá estabelecer estratégias visando a redução das despesas operacionais sem o prejuízo nas metas de vendas.

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.

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 fazer um 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 a de 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:

1. Analisar os recursos disponíveis, incluindo os valores em caixa, mas também os recursos operacionais, como a quantidade de produtos em estoque;
2. 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;
3. Elaborar uma planilha, em Excel por exemplo, com os valores das metas da empresa, identificando a natureza de cada receita e despesa;
4. Ainda na planilha, é possível identificar em colunas, os reais valores que o negócio atinge, permitindo um acompanhamento dos objetivos do orçamento.

Com base no orçamento empresarial, toda empresa deve elaborar uma DRE para identificar sua situação em relação as suas despesas e receitas. Junto assim é feito a DRE de forma horizontal e vertical e também o Balanço Patrimonial para o melhor entendimento de sua demonstração.

Análise Vertical: essa análise serve para identificar a porcentagem de participação de determinado indicador nos resultados. A conta base da análise vertical de uma DRE será a receita, onde o resultado das outras contas, serão de acordo com o resultado da conta base.

Análise Horizontal: tem esse nome porque se baseia na evolução dos saldos das contas ao longo do período. A comparação ocorre entre as mesmas contas, porém em exercícios diferentes.

Balanço Patrimonial: é a demonstração contábil destinada a evidenciar, qualitativa e quantitativamente, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira da Entidade.

Segue a DRE e o Balanço Patrimonial da Empresa Natura em relação a 3 trimestres do ano de 2018.

DRE-HORIZONTAL

	3T18	Var %	2T18	Var %	1T18	Var %	
<i>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</i>	1.623.708		100%	6.115.768	377%	1.222.415	75%
<i>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</i>	-621.966	100%		- 2.084.303	335%	-441.731	71%
<i>Resultado Bruto</i>	1.001.742	100%		4.031.465	402%	780.684	78%
<i>Despesas/Receitas Operacionais</i>	-717.097	100%		- 3.492.875	487%	-617.499	86%
<i>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</i>	284.645	100%		538.590	189%	163.185	57%
<i>Resultado Financeiro</i>	-158.935	100%		-442.290	278%	-160.481	101%
<i>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</i>	125.710	100%		96.300	77%	2.704	2%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</i>	7.130	100%		-894	-13%	21.684	304%
<i>Resultado Líquido das</i>	132.840	100%		95.406	72%	24.388	18%

<i>Operações Continuadas</i>						
<i>Resultado Líquido de Operações Descontinuadas</i>	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Lucro/Prejuízo do Exercício</i>	132.840	100%	24.388	18%		
<i>Lucro por Ação (Reais / Ação)</i>	0	0%	0	0%		

DRE-VERTICAL

	3T18	Part %	2T18	Part %	1T18	Part %
<i>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</i>	1.623.708	100%	6.115.768	100%	1.222.415	100%
<i>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</i>	-621.966	-38%	-2.084.303	-34%	-441.731	-36%
<i>Resultado Bruto</i>	1.001.742	62%	4.031.465	66%	780.684	64%
<i>Despesas/Receitas Operacionais</i>	-717.097	-44%	-3.492.875	-57%	-617.499	-51%
<i>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</i>	284.645	18%	538.590	9%	163.185	13%
<i>Resultado Financeiro</i>	-158.935	-10%	-442.290	-7%	-160.481	-13%
<i>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</i>	125.710	8%	96.300	2%	2.704	0%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</i>	7.130	0%	-894	0%	21.684	2%

Resultado Líquido das Operações Continuadas	132.840	8%	95.406	2%	24.388	2%
Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	0	0%	0	0%	0	0%
Lucro/Prejuízo do Exercício	132.840	8%	24.388	0%		
Lucro por Ação (Reais / Ação)						

Balanço Patrimonial

Ativo	3T18	Var %	2T18	Var %	1T18	Var %
Ativo Total	11.889.269	100%	34.517.247	290 %	22.169.992	186%
Ativo Circulante	2.814.078	100%	7.617.618	271%	5.258.026	187%
Ativo Não Circulante	9.075.191	100%	26.899.629	296 %	16.911.966	186%
Passivo e Patrimônio Líquido	3T18	Var %	2T18	Var %	1T18	Var %
Passivo Total	11.889.269	100%	34.517.247	290 %	22.169.992	186%
Passivo Circulante	1.952.720	100%	4.789.935	245 %	4.028.634	206 %
Passivo Não Circulante	7.434.372	100%	22.968.147	309 %	14.678.100	197%
Patrimônio Líquido	2.502.177	100%	6.759.165	270 %	3.463.258	138%

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Diante do complexo cenário tributário brasileiro, a prioridade para a gestão de qualquer negócio deve ser o pagamento correto dos tributos, além da apresentação de informações corretas ao fisco, de modo que não tragam riscos de fiscalização ou prejuízos financeiros para a empresa. Ou seja, cresce a cada dia mais a importância do um Compliance Fiscal na realidade das empresas brasileiras ou multinacionais que atuam em território nacional. Para que as mesmas tenham a segurança financeira e não fiquem na mira do fisco.

Como sabemos, sob o ponto de vista de tributos e fiscalização, o Brasil é um dos países que apresentam maior complexidade. Temos mais de 90 tributos e pelo menos 150 obrigações acessórias.

Uma estimativa estabelece que, todos os dias são publicados mais de 50 atos legais referentes à legislação tributária, gerando uma série de regras e procedimentos impossíveis de serem administradas pelo gestor de qualquer empresa.

Diante desse quadro, muito mais do que apenas o peso dos impostos, é importante o processo referente à apuração, ao cálculo e ao pagamento dos impostos e contribuições, exigindo o envolvimento de profissionais capacitados, implantação de sistemas e constante atualização dos departamentos responsáveis. Uma empresa que não entenda a importância do compliance fiscal corre sérios riscos quanto a sua sobrevivência.

A média mundial para cuidar de todo o processo de apuração e pagamento de impostos é de 260 horas anuais. No Brasil, esse número é multiplicado por 10, ou seja, são pelo menos 2.600 horas por ano.

Embora tenhamos caminhado rumo à informatização dos meios de fiscalização, com a implantação do SPED, essa informatização em nada contribuiu para desburocratizar e simplificar o sistema tributário brasileiro.

A sofisticação do SPED, em vez de ajudar, vem reforçar a complexidade do sistema tributário, e isso só serviu, até agora, como parâmetro para destacar a relevância do Compliance Fiscal para as empresas instaladas em nosso país.

Os desafios do Compliance Fiscal para as empresas

As áreas de consultoria e de apuração tributária, diante disso, tornam-se estratégicas para qualquer empresa, com a necessidade de contribuir para a redução de custos, reduzindo os riscos quanto a possíveis descumprimentos de obrigações tributárias, procurando melhor favorecer a posição empresarial diante do mercado.

As empresas brasileiras ainda possuem uma série de desafios internos para resolver todos os problemas em busca da melhoria da gestão tributária em seu ramo de atividade, precisando de sistemas adequados para acompanhar as constantes mudanças na legislação e as alterações operacionais/administrativas promovidas por elas.

No entanto, quando se trata de programas de Compliance Fiscal, ainda há pouco envolvimento por parte dos administradores, uma situação que, aos poucos, tende a ser alterada diante da necessidade de implementação de programas que tragam a conformidade para os procedimentos internos.

É importante ressaltar, no entanto, que muitas companhias têm mudado seu ponto de vista, percebendo os benefícios que o Compliance Fiscal pode trazer para a organização, principalmente diante da necessidade de aplicar procedimentos que possam gerar redução de custos e transformar problemas em oportunidades.

A legislação contábil e fiscal produz diversos impactos sobre as empresas e, diante disso, a importância do Compliance Fiscal se torna ainda maior. Um levantamento realizado por analistas tributários aponta mais de 300 mil novas leis desde a promulgação da Constituição de 1988, somente com relação a tributos. Acrescido a esse número, já foram editadas mais de 3 milhões de normas, seja pela Receita Federal, seja pelas Secretarias da Fazenda dos Estados e Municípios.

Essa enormidade de regras, normas e leis exige que as empresas mantenham processos administrativos rigidamente controlados e gerenciados, evitando que qualquer informação deixe de ser declarada. Assim, o Compliance Fiscal torna-se cada vez mais relevante, gerando procedimentos para a empresa para manter sua conformidade diante do fisco.

A empresa Natura Cosméticos S/A trabalha com o tipo de tributação Lucro Presumido.

3.2.1 LUCRO REAL

No Lucro Real, a tributação Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) – e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), se dá mediante a apuração contábil dos resultados, com os ajustes determinados pela legislação fiscal.

A base de cálculo do imposto, determinada segundo a lei vigente na data de ocorrência do fato gerador, é o lucro real correspondente ao período de apuração.

Em tese, esta é a forma de tributação mais justa, por atender à característica mais expressiva do imposto sobre a renda das pessoas jurídicas, que é a incidência sobre o resultado efetivo (receitas menos despesas), e não sobre um resultado teórico (como no caso do Lucro Presumido).

Porém, devido à burocracia fiscal exigida pelo Lucro Real, muitas empresas e profissionais da área tributária acabam acomodando-se a formas mais simples de apuração do imposto (Lucro Presumido ou Simples Nacional).

De fato, para uma empresa com pequeno faturamento, os custos burocráticos para os controles exigidos pelo Lucro Real tendem ser maiores que os tributos apurados (IRPJ e CSLL). Em tese, tais empresas, quando a legislação do Imposto de Renda o admite, deveriam optar ou pelo Lucro Presumido ou pelo Simples Nacional.

Mas a grande maioria das demais empresas, mesmo as pequenas, deveriam estar atentas às possibilidades que o Lucro Real permite ao Planejamento Tributário, já que nossa legislação não veda a escolha da forma de tributação, salvo em relação ao valor da receita bruta e/ou de determinadas atividades.

Por exemplo: empresas capitalizadas podem deduzir, na apuração do Lucro Real, os juros calculados mediante a TJPL sobre o capital próprio. A tributação destes juros (15%) é menor que a tributação do IRPJ (15 a 25%) e da CSLL (9%).

Assim, as principais vantagens para opção pelo Lucro Real, são:

1. Tributação tecnicamente mais justa, sobre os resultados (e não sobre uma base faturamento, como no Lucro Presumido);

2. Aproveitamento de créditos do PIS e COFINS (especialmente interessante para empresas que tem menores margens de comercialização);

3. Possibilidades de utilização de dezenas de formas de planejamento tributário;

4. Compensação de eventuais prejuízos fiscais existentes.

As desvantagens seriam:

1. Maior ônus burocrático, pela necessidade de controles e acompanhamentos fiscais e contábeis especiais;

2. Incidência do PIS e COFINS às alíquotas mais altas (mas permitindo os créditos estipulados na legislação).

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda – IRPJ, e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido – CSLL das pessoas jurídicas.

A sistemática é utilizada para presumir o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação e é regulamentada pelos artigos 516 a 528 do Regulamento do Imposto de Renda (Decreto 3.000/1999).

Em termos gerais, trata-se de um lucro fixado a partir de percentuais padrões aplicados sobre a Receita Operacional Bruta – ROB.

Sobre o referido resultado somam-se as outras receitas eventuais auferidas, como receitas financeiras e alugueis.

Assim, por não se tratar do lucro contábil efetivo, mas uma mera aproximação fiscal, denomina-se de Lucro Presumido.

Exemplo:

O cálculo desses tributos (IRPJ e CSLL) para um escritório de advocacia que está no Lucro Presumido e que fatura R\$ 150 mil em um trimestre é feito da seguinte forma:

$R\$ 150.000 \times 32\%$ presunção de Lucro (Percentual Estipulado em Lei) = R\$ 48.000
(base de cálculo líquida para apuração) $R\$ 48.000 \times 15\%$ de IRPJ = R\$ 7.200 a pagar de IRPJ

$R\$ 48.000 \times 9\%$ de CSLL = R\$ 4.320,00 a pagar de CSLL.

Além do conceito sobre o que é lucro presumido, o empreendedor também deve entender sobre os impostos. O IRPJ e a CSLL são apurados e pagos trimestralmente utilizando a receita desse período como base de cálculo bruta.

Para a primeira sigla, a alíquota é de 15% sobre a parcela de presunção. Para a segunda, a porcentagem aplicada é de 9% para as atividades das três primeiras faixas e 32% para os segmentos cujo lucro presumido é de também 32%.

Quem pode optar pelo lucro presumido?

Pessoa jurídica cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a R\$ 48.000.000,00 (quarenta e oito milhões de reais), ou a R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais) multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido.

Observe-se que o primeiro requisito é não estar obrigada ao regime de tributação pelo lucro real. Assim, por exemplo as empresas de factoring e as que usufruam de benefícios fiscais, não poderão optar pelo lucro presumido.

Quando vale a pena optar pelo lucro presumido?

Depois do Simples Nacional, o Lucro Presumido é o regime tributário com mais empresas enquadradas no Brasil. Isso ocorre por ele ser tido em geral como segunda melhor opção. O regime simplificado é o mais escolhido por micro e pequenas empresas. E o Lucro Real gera o cumprimento de mais obrigações acessórias. Muito em função disso, acaba não sendo escolhido na maioria das vezes

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 QUE É A TRIBUTAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL?

É um regime de tributação simplificado, voltado principalmente para as pequenas e médias empresas, que recolhe todos os impostos municipais, estaduais e federais mediante uma única guia. A porcentagem recolhida varia de acordo com o ramo de atividade e considerando a arrecadação bruta anual do negócio.

Além de reunir os tributos que a empresa deve pagar, ele também facilita o cumprimento das obrigações previdenciárias e fiscais por parte dos contribuintes. Para optar por esse regime tributário, os micro e pequenos negócios devem estar isentos de quaisquer débitos com a Dívida Ativa da União e com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Os impostos unificados na guia do Simples são:

- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ); – Programa de Integração Nacional (PIS);
- Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Circulação de Serviços de Qualquer Natureza (ISS);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

É importante lembrar que IRPJ, COFINS, CSLL, IPI e PIS são tributos federais. Já o INSS possui natureza previdenciária. Por sua vez, o ICMS é de âmbito estadual e o ISS, municipal.

QUEM PODE SER OPTANTE DO SIMPLES?

Como mencionado, trata-se de um modelo voltado para negócios com menor capital, a fim de estimular a atividade empreendedora e o desenvolvimento da economia no Brasil.

Pela legislação atual, empreendimentos que faturam até R\$ 4,8 bilhões por ano podem participar desse regime de tributação, que também é válido para microempreendedores individuais, com arrecadação de até R\$ 81.000,00 anuais.

Os principais segmentos de negócio que podem ser incluídos no regime são:

- Comércio em geral; Fábricas e indústrias;
- Escritórios de contabilidade, empresas de instalação e manutenção, laboratórios, academias, agências de viagem, serviços de odontologia e medicina;

- Empresas que oferecem serviços de limpeza, obra e vigilância, construção de imóveis e serviços advocatícios;
- Empresas de jornalismo, auditoria, tecnologia, engenharia, publicidade, entre outros.

Vale ressaltar que apenas empresas de pequeno porte (EPP), micro e pequenas empresas (ME) e microempresários individuais (MEI) podem aderir à tributação do Simples Nacional.

Para compreender quais são as alíquotas incidentes sobre cada segmento de negócio e faturamento, deve-se consultar a Lei Complementar nº 155, que veio para alterar a Lei Complementar nº 123.

A partir deste ano, a quantidade de faixas de faturamento para determinar a alíquota aplicável diminuiu de 20 para 6, a fim de facilitar a vida dos empresários. Ao entender como essa modalidade funciona, você pode simular projeções, interagir com outros empreendedores e com o seu contador sobre a viabilidade da tributação do Simples Nacional para o negócio.

Lucros distribuídos e pessoas jurídicas

O empreendimento poderá fazer a distribuição de dividendos sem incidência do imposto de renda na fonte. Entretanto, deve-se fazer o pagamento na saída de caixa e registrá-lo como lucros distribuídos. Nesse caso, ao fazer a declaração de imposto como pessoa física, os dividendos de cada beneficiário também são isentos da cobrança.

No caso de pessoa jurídica sem contabilidade, a isenção é atribuída sobre a arrecadação bruta mensal — em caso de antecipação — ou sobre a receita anual, quando se trata de declaração de ajuste, após o desconto do IRPJ. Por exemplo: um comércio — com receita bruta de R\$ 20.000,00 em um determinado mês — pretende distribuir seus lucros relacionados ao período.

Nesse caso, aplica-se o percentual de presunção de lucro, de 8%, sobre o valor da receita mensal, resultando em um valor estimado de R\$ 1.600,00 (R\$ 20.000,00 x 8%). Depois, é abatido o IRPJ devido. Nesse caso, digamos que ele seja de R\$ 101,00. Uma vez abatido o IRPJ, (R\$ 1.600,00 – R\$ 101,00) encontraremos o valor do lucro que pode ser distribuído sem a incidência de tributos, no valor de R\$ 1.499,00.

Já pessoas jurídicas com contabilidade são enquadradas em outro tipo de tributação, na qual o limite não se aplica, caso a empresa tenha escrituração contábil e lucro superior ao presumido. Então, se em um determinado mês, for evidenciado um lucro de R\$ 6.000,00, por exemplo, esse valor pode ser distribuído normalmente, sem a cobrança de imposto de renda. Valores superiores ao apurado deverão ter a incidência da alíquota correspondente.

Na prática, muitos empreendimentos fazem essa divisão no escuro, sem saber ao certo se os valores máximos de isenção estão dentro da faixa. No entanto, referido procedimento pode provocar grandes contratempos fiscais para o negócio. Por isso, é importante contar com uma assistência especializada e conversar com seus contadores sobre o cálculo utilizado para a distribuição dos lucros e, assim, evitar problemas para a empresa.

COMO SABER SE O SIMPLES É A MELHOR OPÇÃO?

A tendência de muitos gestores e donos de negócio é pensar que essa modalidade é a melhor escolha, porque implica o pagamento de menos tributos. Contudo, isso vai depender do seu ramo de atividade, visto que, em algumas delas, o Simples só é vantajoso quando os custos com folha de pagamento representam um custo acima de 40% do faturamento. Na realidade, a regra geral é que quanto menor o faturamento e maior o número de trabalhadores, mais vantajoso é o regime.

Para saber se a tributação do Simples Nacional é a melhor opção, o indicado é buscar uma assessoria especializada, que identificará o melhor modelo para o negócio. A CHC

Advocacia oferece a consultoria jurídica ideal para sua empresa, com base no Direito Tributário e na advocacia preventiva.

4. CONCLUSÃO

Os principais assuntos abordados foram a importância de elaborar um orçamento dentro de uma empresa, as consequências que podem causar com uma má escolha tanto no orçamento como na tributação, as vantagens e desvantagens de ambos.

Concluimos então que a empresa Natura S/A é uma empresa fundada em agosto de 1969 na cidade de São Paulo, com o foco principal voltada para a área cosmética. Desde então crescendo por todo país e multinacionalmente, tendo como diferencial além de suas filiais, oportunidades de emprego para homens e mulheres atuarem como revendedores de suas linhas cosméticas para todos os tipos de classes sociais. É uma empresa consciente, voltada para o ato sustentável, ajudando assim a preservar o meio ambiente e provocar no meio social também esse ato sustentável. Em meio as crises financeiras do nosso país, consegue se manter anualmente estável no mercado financeiro, mesmo com algumas dificuldades de atingirem as metas mensais como exemplo as Receitas Líquidas que variam de um trimestre ao outro. Como no 1º trimestre de 2018, ela teve uma receita de R\$ 3.463.258,00, esse resultado foi menor que o 2º trimestre que obteve uma receita maior, de R\$ 6.759.165,00 que sucessivamente esse valor foi maior que o 3º trimestre, que alcançou um total de R\$ 2.502.177,00, vê se então a oscilação desses resultados, porém ela consegue manter seu resultado positivo. Por tanto, observa-se que, a empresa teve condições de quitar todas as despesas e obter uma receita líquida positiva nos 3 trimestres de 2018.

REFERÊNCIAS

- FREZATTI, F. Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial. 2. ed. São Paulo:Atlas, 2000.
- GUINDANI, A.A.et al. Planejamento estratégico orçamentário. Curitiba: InterSaberes, 2012.
- PADOVEZE, C. L. Planejamento orçamentário. São Paulo: Thomson, 2005.
- <https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/>
- <http://certificdigital.com.br/o-cenario-tributario-brasileiro-e-a-importancia-do-compliance-fiscal/>
- <https://guiatributario.net/2018/02/23/quais-as-vantagens-e-desvantagens-do-lucro-real/>
- <https://blog.cefis.com.br/lucro-presumido-regime-de-tributacao/>
- <http://chcadvocacia.adv.br/blog/tributacao-do-simples-nacional/>

Complemento da matéria de Orçamento

<https://www.youtube.com/watch?v=esoJXx2UvA>

Complemento da matéria de Tributos

<https://www.youtube.com/watch?v=C9gkomCJVDA>

ANEXOS





MARCAS E PRODUTOS

Queremos que nossas marcas e produtos estimulem novos valores e comportamentos necessários para a construção de um mundo mais sustentável. Para o design e a fabricação de nossos produtos, buscaremos usar tecnologias inovadoras que gerem impacto socioambiental positivo.



NOSSA REDE

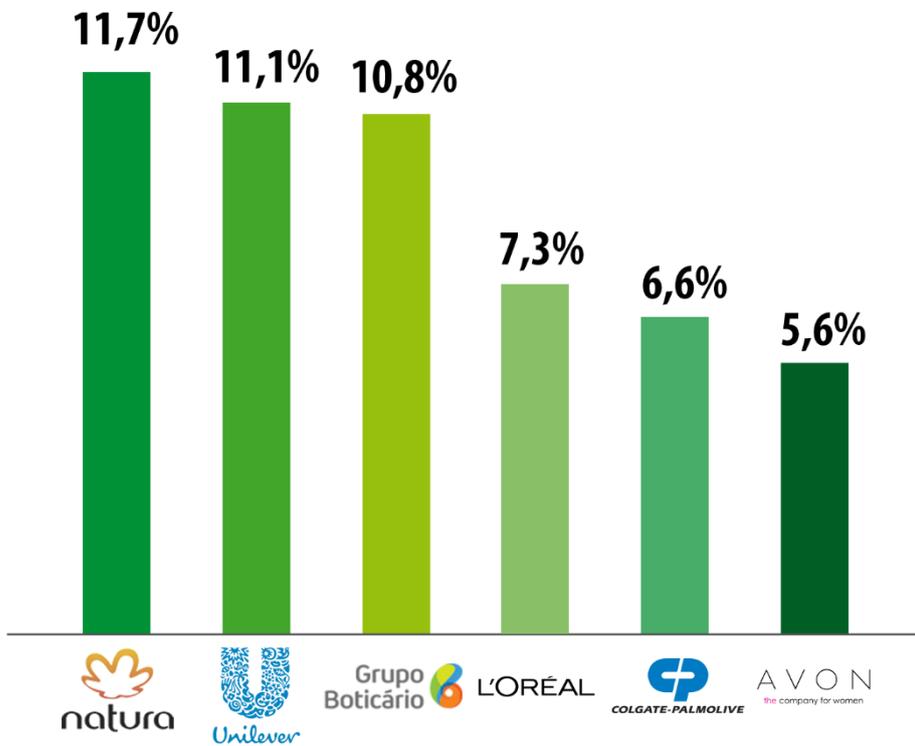
Somos parte de um ecossistema de relações que, se estiver em equilíbrio, poderá contribuir para a evolução da sociedade. Por isso, estimularemos o desenvolvimento humano e social de nossos públicos de relacionamento, o que inclui ações de educação e empreendedorismo por meio de plataformas colaborativas.



GESTÃO E ORGANIZAÇÃO

A gestão integrada dos aspectos financeiro, cultural, social e ambiental estará incorporada em nossos processos e na cultura organizacional. Nossas práticas serão referência em comportamento empresarial. Queremos dialogar com a sociedade e contribuir para a transformação da realidade.

Mercado de Cosméticos no Brasil





floresta viva
Amazônia, Biocomércio Ético & Inclusão Social

Você sabia que ao comprar produtos EKOS
você gera renda e desenvolvimento para
comunidades agroextrativistas da Amazônia?

Sua compra contribui
para a renda de



que representam um
grupo de cerca de

2 MIL
famílias

8.5 MIL
pessoas

E tem mais! Usando produtos Natura,
você colabora para a conservação de

257 MIL
*hectares de
floresta em pé*

