



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA COSMÉTICOS S/A

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

NATURA COSMÉTICOS S/A

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Aletheia Quirino de Oliveira, RA 1012020100382

Débora Cristina B. Monteiro, RA 1012020100161

Matheus Eduardo dos Reis, RA 1012020200153

Nathalia Fontes Lopes, RA 1012019200174

Sabrina Vieira Mendes da Silva, RA

1012020100349

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
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	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	15
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	16
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
ANEXOS	21
ANEXO 2 – Tabela Simples Nacional (Indústria) – A partir de janeiro de 2018	21
ANEXO 3 – Tabela do Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018	22
ANEXO 4 – Tabela Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018	22
ANEXO 5 – Tabela Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018	23

1. INTRODUÇÃO

Neste projeto abordaremos a Natura Cosméticos S/A como empresa base, elencando sua forma de trabalho em relação ao seus planejamentos e orçamentos, visando as vendas e consequentemente os lucros obtidos.

A Natura se tornou uma referência nacional e internacional quando adquiriu parte das ações de sua grande concorrente direta, a Avon. A aquisição fez a empresa crescer significativamente em sua área e sendo um empresa de capital de giro aberta, movimenta milhões durante o ano. Claro que nada disso seria possível se não contasse com um planejamento orçamentário eficaz e uma estrutura de venda coesa, uma vez que no Brasil em especial, os tributos sobre produtos e vendas são maiores do que outros países, onde o principal objetivo é a projeção de lucros atuais e futuros.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Natura, cujo razão social é Natura Cosméticos S/A de CNPJ 71.673.990-0001-77 é a maior multinacional brasileira de cosméticos e tem como principal atividade o comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria.

Foi fundada em 1969 por Antônio Luiz Seabra, iniciando suas atividades em uma pequena fábrica em São Paulo. Em 1974 adotou o modelo de venda direta, como sua principal estratégia, trabalhando assim com consultores e consultoras, deixando um pouco de lado a famosa venda em lojas físicas. A empresa está presente no Brasil, Argentina, Colômbia, Chile, Venezuela, Peru, México, França, Estados Unidos e mais de 63 países indiretamente. No ano de 2019 a empresa contava com aproximadamente 40.000 colaboradores em suas fábricas, sem contar os consultores em geral.

Em maio de 2004, a Natura iniciou seu capital na Bovespa, no dia em que entrou na bolsa, a empresa arrecadou R\$160 milhões. No ano de 2007 a companhia investiu cerca de R\$108 milhões de reais em pesquisas e desenvolvimento de novos produtos, o que deu à empresa o título de maior empresa de cosméticos da América Latina que mais investiu em novos lançamentos na sua área.

A Natura começou sua trajetória timidamente porém ao passar dos anos fez aquisições grandes, o que levou a empresa ser uma das maiores no cenário mundial de cosméticos e perfumaria:

- Em 2016 a Natura comprou a empresa Emeis Holdings Pty Ltd, proprietária da rede de cosméticos Aesop, o valor da transação e a forma não foram informados.
- Em 2017 realizou a compra da rede The Body Shop da L’Oreal, pagando um valor de R\$16 bilhões de reais.
- Em 2019 a Natura investiu alto quando efetuou a compra, através de troca de ações, de sua concorrente direta, a empresa norte-americana Avon. Pagando uma

quantia de US\$3,7 bilhões de dólares que equivale aproximadamente a R\$15 bilhões de reais.

Assim como várias empresas de seu patamar, a Natura visa a sustentabilidade e preservação do meio ambiente, por isso investiu em um modelo de desenvolvimento que valoriza o manejo da Floresta Amazônica e práticas agrícolas sustentáveis, combatendo o desmatamento.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento empresarial é de extrema importância para a organização, pois mediante a seus processos é possível avaliar e criar projeções futuras, permitindo também planejar o faturamento futuro da empresa, buscando evolução no mercado através das vendas alcançadas. É usado como ferramenta de gestão, permite analisar, avaliar e acompanhar os gastos da empresa fazendo um comparativo com o projeto; a elaboração é realizada a partir dos processos de preparação, retorna para a controladoria, passa pelo processo de controle e, por fim, é realizado o envio para as áreas responsáveis, com suas possíveis variações.

A análise permite verificar de forma vertical e horizontal os resultados a partir do DRE e tudo que foi realizado em um determinado período, é possível comparar o orçado e o realizado, com o intuito de corrigir equívocos para o alcance das metas. As demonstrações do resultado do exercício projetado podem ser analisadas a partir de um método, em que podem ser verificados os fatos ocorridos, avaliando situações futuras visando a atingir os resultados almejados.

O orçamento traduz em números o Plano Estratégico, e possibilita visualizar de forma mais precisa as situações futuras, por isso é uma peça fundamental para a gestão e para a sobrevivência das empresas. O foco do orçamento deverá estar sempre relacionado com as suas funções básicas da administração, que são: Planejamento e Controle. Para sua implementação são necessárias: Estrutura Organizacional, Sistema Contábil Aberto, Objetivos e Metas, Comprometimento e Disciplina.

Existem diversos tipos de orçamentos ao qual podemos citar como por exemplo:

Orçamento de Tendências: As informações e os dados ocorridos anteriormente são utilizados nas futuras projeções orçamentárias.

Orçamento Estático: Impossibilidade de realizar alterações

Orçamento Flexível: Possibilidade de alterações no orçamento

Budget/Forecast: Planejamento anual, possibilidade de alterações no orçamento

Orçamento Contínuo: Planejamento de períodos determinados para 12 meses a frente, necessidade de revisão

Orçamento Base Zero: É idealizado como se a organização estivesse iniciando suas operações partindo de um ponto 0.

A adoção do orçamento na empresa possui diversas vantagens dentre elas: Possibilita transmitir o planejamento financeiro para as áreas da empresa, impõe que os gestores façam planejamento e reflitam sobre o futuro organizacional, possibilita meios para destinar os recursos da empresa para que eles possam ser bem empregados, favorece a união de todos na empresa em busca dos mesmos objetivos, permite o controle das ações organizacionais.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento é o plano financeiro para implementar a estratégia da empresa para determinado exercício, baseado no compromisso dos gestores em termos de metas a serem alcançadas. ORÇAMENTO EMPRESARIAL .Elaborar o orçamento é um passo na implementação da estratégia da empresa. É traduzir os pressupostos gerais a respeito do planejamento da estratégia empresarial em representações numéricas de mercados e de recursos. As metas de faturamento são a expressão da estratégia da empresa em relação aos mercados, o capital que se aloca aos tomadores de decisões nos diversos centros de responsabilidade reflete a escolha da empresa em matéria de utilização de recursos. Sob essa óptica, elaborar o orçamento faz parte do processo de planejamento. Entretanto, o orçamento também define normas, estabelecendo parâmetros para controle. É o que costumeiramente se chama papel duplo do orçamento. Um orçamento tem as funções de coordenar as atividades da empresa e servir como base de controle ao comparar números (orçados) estimados e desempenho real. O chamado orçamento-mestre forma o quadro consolidado das atividades da empresa. Tipicamente, esse orçamento-mestre é uma previsão dos relatórios financeiros da organização, isto é, uma combinação de lucros e perdas, balanço e fluxo de caixa.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Quando falamos em Orçamento das Despesas Operacionais nos referimos em estimar as despesas gastas como, vendas, finanças, administrativos e tributários da organização com relação a um determinado período de tempo.

Tem-se como objetivos: planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa; Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança às despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas; 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; Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

No entanto deve se compreender os quatro orçamentos das despesas operacionais do planejamento empresarial:

Orçamento de despesas administrativas

As despesas administrativas são por natureza, predominantemente despesas fixas, ou seja, os principais itens que se caracterizam como despesas administrativas nas empresas são: Aluguéis; Salários; Material de expediente; Manutenção e consertos; Despesas com água e energia, telefone; Dentre outros.

Orçamento de despesas de vendas

O orçamento de despesas com vendas é o instrumento que irá relacionar os itens a serem desembolsados, vinculados à comercialização de produtos e/ou serviços da empresa, no período projetado. As despesas de vendas compreendem todos os gastos efetuados com a venda e a distribuição dos produtos.

Orçamento de despesas tributárias

O orçamento de despesas tributárias tem como objetivo fundamental projetar os desembolsos com tributos, que a empresa deverá pagar, no período projetado. O orçamento de despesas tributárias poderá ocorrer a partir da incidência de: Impostos, Taxas e Contribuição de melhoria.

Orçamento de despesas financeiras

O orçamento de despesas financeiras estará vinculado às captações de recursos financeiros na forma de capital de giro ou capital fixo, procurando, assim, viabilizar as atividades operacionais da empresa no período projetado. As principais despesas financeiras são: Juros de financiamento e de empréstimos; Impostos sobre operações de créditos; Taxas de abertura de crédito e Comissões bancárias.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O Orçamento Empresarial é feito para facilitar a tomada de decisões e criar estratégias futuras para o andar da empresa, tem como objetivo facilitar a tomada de decisões e organizar os próximos anos em relação às despesas e receitas de uma empresa.

Na Demonstração abaixo temos um orçamento como projeção de resultado para 2021, 2022 e 2023, tendo como base o aumento de custo da Natura em 7% nos anos de 2021 e 2022 e em 2023 6%, superando a estimativa prevista do Bradesco BBI.

Utilizamos como base PIB brasileiro e IPCA segundo tabela de Projeções Itaú BBA.

DEMONSTRAÇÃO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE							
Descrição	2020		2021P		2022P		2023P
(+) Receitas vendas bens e serviços	16.074.757	4,46%	16.792.858	5,84%	17.774.307	3,68%	18.428.563
(-) Custos bens e serviços	-4.334.159	7%	-4.637.550	7%	-4.962.178	6%	-5.259.909
(=) Resultado Bruto	11.740.598		12.155.308		12.812.129		13.168.654

(-) Despesas Operacionais	9.666.984		10.002.896		10.272.283		10.567.852
(-)Despesas com vendas	7.147.061	4,7%	-7.482.973	3,6%	7.752.360	3%	-7.984.931
(-)Despesas Gerais Administrativas	2.519.923	0%	-2.519.923	0%	-2.519.923	2,5%	-2.582.921
(=) Lucro Operacional	2.073.614	3,8%	2.152.412	1,8%	2.539.846	2,4%	2.600.802

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

1 - Inovação do modelo comercial – Com o objetivo de estreitar o relacionamento com nossas consultoras e nossos consultores, ampliamos o modelo Consultora Natura Orientadora (CNO) no Brasil. A medida trouxe os resultados esperados: apoiou o crescimento do canal e elevou as vendas. Para o consumidor final, o modelo gera melhor atendimento, como resultado do maior volume de treinamento e do aumento da quantidade de consultoras e consultores. Em 2008, o novo modelo foi implantado em 65% do canal de vendas, no Brasil, e capacitou 5.844 CNOs. Até maio de 2009, devemos alcançar a totalidade. O resultado da implementação das CNOs se fez sentir fortemente no segundo semestre, quando o crescimento do canal se acentuou no País, com evolução de 15,5% sobre o ano anterior, superior à expansão do primeiro semestre, de 9,2% em relação ao mesmo período de 2007 (veja gráfico).

2 - Foco na inovação de produtos – Em 2008, optamos pela estratégia Menos é Mais em relação ao nosso portfólio. Iniciamos a redução do número de itens de 930 para 739, concentrando esforços naqueles de maior representatividade. Acreditamos que essa é uma maneira de racionalizar custos e de dar mais foco à gestão, o que maximiza os resultados da comunicação e do treinamento de consultoras e consultores, com benefícios para os nossos consumidores finais. Focamos nossos investimentos em quatro lançamentos – as linhas Naturé, Tododia e Amor América e o antissinais Chronos Politensor de Soja –, cujas vendas superaram as nossas expectativas. Aplicamos a mesma estratégia para o desenvolvimento de novos produtos, de maneira a

concentrar forças em projetos capazes de proporcionar impactos comerciais relevantes. Mantivemos os níveis de investimento em inovação, e a nossa capacidade criadora pode ser verificada na expressiva recuperação do nosso índice de inovação, que havia caído para 56,8%, em 2007, e saltou para a marca de 67,5%. Inovação 2006 2007 2008

Número de produtos lançados	2006	2007	2008
225	183	118	
% da receita líquida	3,4%	3,2%	2,8%

Investimento em Inovação (R\$ milhões) 2006 2007 2008 88 108 103

Evolução Ciclo a Ciclo das CNs Disponíveis Implantação CNO	MG	ES	NE	RJ	SP1
730.000	710.000	690.000	670.000	650.000	630.000
610.000	590.000	570.000	550.000	1	17
2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13
14	15	16	2008	2007	14

1. Receita Bruta dos últimos 12 meses dos produtos lançados nos últimos 24 meses dividida pela Receita Bruta da Natura nos últimos 12 meses. Equivale à representatividade de vendas no último ano dos produtos lançados nos últimos dois anos.

3 - Investimento em marketing – Para dar suporte a todas as iniciativas mencionadas, além de um aumento de exposição da nossa marca, elevamos os nossos investimentos em marketing em R \$88,0 milhões, em 2008, financiados pelos ganhos de produtividade, que somaram R \$94 milhões no ano. Essa economia foi resultado de uma gestão mais eficiente nos processos de prevenção de perdas de produtos, ganhos nos custos de manufatura e em insumos, redução do custo dos catálogos de vendas e aumento de pedidos de nossas consultoras via Internet. Todo esse investimento pretende aumentar nosso vigor no mercado e reduzir o peso das promoções e descontos em nossa estratégia de marketing. Tiramos maior proveito da Internet. Registramos um significativo aumento no uso do meio eletrônico para a realização de pedidos, fruto de ações de incentivo, como o Projeto Conectividade. Os pedidos captados pela Web representaram, em média, 40,9% do total mensal, alcançando, em dezembro, um pico de 52,4%.

4 - Gestão por processos – A evolução na estrutura da Natura buscou tornar a empresa mais ágil, com menos níveis hierárquicos e mais próxima de consultoras e consumidores. Ao longo de 2008, começamos a implantação de um modelo de organização baseado em gestão de processos a serviço de unidades de negócios e unidades regionais. Essa nova configuração descentraliza a decisão e a execução dos principais processos. As unidades de negócio são responsáveis pelo desenvolvimento de produtos e pela gestão e resultados de marcas e categorias, interagindo com as unidades

regionais, que respondem pelo relacionamento com consultoras, gestão comercial e resultados locais. Essa ação combinada alavanca as atividades da Natura por regiões e por marcas e categorias. Nesse contexto, houve uma evolução na composição do Comitê Executivo e do time de liderança, que será responsável por implementar os principais processos da Natura. Índice de Inovação1 2006 2007 2008 58,3% 56,8% 67,5%

5 - Cultura organizacional – Iniciamos um processo estruturado de fortalecimento da cultura organizacional, reafirmando os valores e as crenças da empresa, pois acreditamos que aí residem o principal diferencial de nossa organização e o eixo central de nossa atuação. Nesse sentido, o desenvolvimento de lideranças engajadas e um modelo de gestão coerente com a nossa essência são fatores fundamentais para a nossa evolução.

6 - Qualidade das relações – Para garantir maior transparência aos nossos sistemas de governança e espaço para que os principais públicos da Natura possam acompanhar ativamente a gestão, demos início a um processo sistemático de engajamento de stakeholders. Entendemos que este é o momento certo para começarmos a nos estruturar para um novo ciclo de crescimento e, para tanto, sabemos que é fundamental ouvir e entender as necessidades de todos aqueles que se relacionam conosco, transformando essas contribuições em oportunidades de melhoria em nossa atuação. O caminho que começamos a trilhar em 2008 já se revelou acertado, e vamos segui-lo. Nosso foco está na boa execução do plano de retomada do crescimento e da evolução do modelo de gestão. Com isso, estamos nos preparando para um novo ciclo de expansão, como uma empresa cada vez mais inovadora, produtiva e ajustada aos desafios de seu tempo. Identificamos uma grande oportunidade para empresas como a nossa, que tem uma proposta de valor inclusiva, altamente adequada ao cenário de transformação da economia global.

3.2.1 LUCRO REAL

É o lucro líquido do período de apuração, apurado com a legislação societária e ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação do IR. A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro

líquido de cada período de apuração com observância das disposições das leis comerciais.

Para calcular o lucro real é preciso que o lucro contábil já tenha sido apurado, então será calculado o lucro real observando a Legislação Tributária. O lucro real consiste em realizar adições e exclusões no lucro contábil, dessa forma adicionam-se as despesas que foram consideradas na apuração do lucro contábil, dessa forma adicionam-se as despesas que foram consideradas na apuração do lucro contábil e que a legislação tributária não considera como despesa, essas despesas são denominadas despesas não dedutíveis.

O contribuinte optante pelo Lucro Real deve escriturar o livro de Apuração do Lucro Real (Lalur) em que serão demonstrados os ajustes do lucro líquido do exercício, a demonstração do lucro real, a apuração do Imposto de Renda (IRPJ) e o controle dos prejuízos a compensar.

Segundo a legislação, empresas de alguns setores específicos são obrigadas a se enquadrar no regime de Lucro Real – independentemente da **receita bruta**. São elas:

- Empresas do mercado financeiro, como bancos, instituições financeiras, cooperativas de crédito, empresas de seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário;
- Empresas que tiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital oriundos de fora do país;
- Empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);
- Empresas que têm benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos.

Além disso, qualquer empresa com receita bruta acima de R\$78 milhões deve, obrigatoriamente, adotar o Lucro Real como regime de tributação.

Quem opta pelo regime do Lucro Real encontra algumas vantagens:

- Tributação mais justa de acordo com o lucro real do negócio;
- Compensação de prejuízos fiscais;
- Possibilidade de aproveitar créditos do PIS e do Cofins;

- Opção de apurar os lucros em diferentes períodos fiscais, seja trimestral ou anualmente;
- Desobrigação de pagar os tributos sobre o lucro quando a empresa apresenta prejuízo fiscal.

Para usufruir dessas vantagens, é essencial que o empreendedor tenha um bom controle das finanças do negócio. Dessa forma, é possível apurar com exatidão o **lucro líquido** e pagar somente o necessário.

A empresa que está enquadrada no Lucro Real e apresenta dados sem clareza no momento de apurar os tributos pode receber **multas** que variam de 0,25% a 3% do lucro líquido.

Por isso, é essencial manter um registro de todo dinheiro que entra e sai da empresa – seja na venda de produtos ou serviços, compra de materiais, folha de pagamento de funcionários, tributos ou qualquer outra movimentação financeira.

Como dissemos, o Lucro Real é um regime de tributação no qual o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) é calculado com base no lucro líquido da empresa – assim como a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL).

No caso do IRPJ, a alíquota sobre o lucro real é de 15% para empresas que apresentam até R\$20 mil de lucro mensal. Já para os negócios que excedem esse valor, a alíquota é 15% sobre o lucro mais 10% sobre o valor que excede R\$20 mil.

Uma empresa que registra R\$30 mil de lucro líquido por mês, por exemplo, deverá pagar:

- 15% sobre R\$30.000 = R\$4.500;
- 10% sobre o excedente (no caso, R\$10.000) = R\$1.000
- Totalizando R\$5.500 de IRPJ.

Já a alíquota da CSLL é de 9% a 12% sobre o lucro líquido.

Além do IRPJ e da CSLL, também é importante levar em consideração o cálculo do Programa de Integração Social (**PIS**) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (**Cofins**), ambos tributos sobre o faturamento.

Para o PIS, a alíquota geralmente é de 1,65%. Já para o Cofins, é de 7,6%. Dependendo da atividade do negócio, entretanto, essas alíquotas podem ser menores: 0,65% no PIS e 3% para Cofins.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário simplificado para apuração do Imposto de Renda (IR) e da contribuição social. Ele é baseado na presunção do lucro da empresa em determinado período. Em vez de recolher os tributos baseados no lucro real auferido, é feita uma presunção de acordo com as características da empresa.

Portanto, para encontrar o lucro presumido é necessário respeitar uma tabela que apresenta alíquotas que variam entre 1,6% e 32% sobre o faturamento, de acordo com a atividade desenvolvida.

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 13 a 24 da Regulamentação do Imposto de Renda (Decreto nº 9580/2018).

Temos como exemplo:

O cálculo desses tributos (IRPJ e CSLL) para uma franquía da Cacau Show 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.

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, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que une os principais tributos e contribuições existentes no país, em sua grande maioria, administrados pela Receita Federal, mais o ICMS (de âmbito dos Estados e DF) e o ISS (de âmbito dos municípios), abrangendo a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

De acordo com o site do Simples Nacional, para ingresso no mesmo 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.

Porém não é toda empresa que pode optar por esse regime de tributação, além da própria atividade em si, tem que estar inserida em algum dos anexos vigentes, e é necessário verificar algumas outras situações.

Para fazer uma pesquisa mais direta com relação às atividades e conferir se os respectivos CNAEs estão ou não permitidos no Simples Nacional, basta consultar através da ferramenta CNAE Simples (cujo site estará disponível nas referências)

O Simples Nacional, até dezembro de 2017, está organizado em seis anexos e esses anexos podem possuir particularidades, variando de acordo com o faturamento.

Resumindo seus anexos:

- O Anexo I é para atividades de comércio;
- O Anexo II é indústria;
- Os anexos III, IV, V e VI são para atividades de serviços;

A Partir de 2018 o simples nacional passou de 6 para 5 anexos com uma realocação das atividades em cada anexo. Assim, mais atividades poderão optar pelo Simples Nacional. Algumas delas são:

- Pequenas empresas do ramo de indústria de bebidas alcoólicas;
- Sociedades cooperativas;
- Sociedades integradas por pessoas em situação de vulnerabilidade pessoal ou social, entre outras.

Atualmente o limite de faturamento para empresas que estão no Simples é de 4,8 milhões. Para calcular o quanto se pagará ao simples, vale lembrar que o cálculo é em cima do seu faturamento anual, assim verá em que faixa de tributação se encaixa e qual a alíquota correspondente.

Exemplo:

Se você teve um faturamento de R\$ 100 mil e está numa faixa de tributação de 6%, seu imposto no Simples será de R\$ 6 mil.

Esse valor será pago por uma guia chamada de DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) ela unifica o pagamento de vários impostos como IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, ISS e Contribuição Previdenciária e repassa os valores automaticamente para as contas do Estado, Município e União

Vale ressaltar que não existe uma tabela oficial das alíquotas e impostos do Simples Nacional, porém existem várias tabelas que são baseadas no entendimento da lei, (nos anexos deste documento, você encontrará as tabelas de acordo com cada anexo mediante entendimento da lei).

4. CONCLUSÃO

Realizamos esse projeto com os conhecimentos adquiridos das unidades de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária, na qual aplicamos os mesmos no estudo de caso sobre a empresa Natura Cosméticos S/A.

Comentamos sobre orçamentos de vendas, gestão orçamentária assim como orçamento das despesas operacionais e seus tipos de orçamentos, gestão estratégica de tributos, lucro real, lucro presumido e o simples nacional.

Apresentamos uma projeção de resultados para a empresa Natura nos próximos anos de 2021, 2022 e 2023.

REFERÊNCIAS

Pesquisa de CNAE - Simples Nacional

<http://cnae-simples.com.br/> - acessado em 01/04/2021

O que é Simples Nacional? Entenda tudo o que você precisa saber

<https://conube.com.br/blog/o-que-e-simples-nacional/#o-que-e-simples> - acessado em 01/04/2021

Simples Nacional

<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3> - acessado em 01/04/2021

Tabela Completa Simples Nacional

www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/ - acessado em 01/04/2021

<https://blog.nubank.com.br/lucro-real/> - acessado em 05/04/2021

Lucro Real

<https://www.trabalhosfeitos.com/categoria/or%C3%A7amento-de-vendas-da-natura/1450963/0.html> - Acessado em 10/04/21

Orçamento de Vendas

<https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/empresas/noticia/2020/11/13/lucro-da-natura-no-3o-trimestre-supera-estimativa-e-bradesco-bbi-eleva-projecoes.ghtml> - Acessado em 10/04/21

Lucro Natura

<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=98548&CodigoTipoInstituicao=2> - Acessado em 09/04/21

http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm - Acessado em 05/04/21

https://www.relatoweb.com.br/natura/13/sites/default/files/ranatura_2008_port.pdf

<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/01/03/natura-nomeia-principais-executivos-aps-compra-da-avon.ghtml> - Acessado em 04/04/21

<https://www.natura.com.br/sustentabilidade> - Acessado em 04/04/21

<https://exame.abril.com.br/negocios/natura-conclui-compra-das-acoes-de-dona-da-aesop/> - Acessado 04/04/21/

ANEXOS

TABELAS SIMPLES NACIONAL

ANEXO 1 – Tabela Simples Nacional (Comércio) – A partir de janeiro de 2018

Faixa	Receita bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,00%	–
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,30%	5.940,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	9,50%	13.860,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,70%	22.500,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,30%	87.300,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19,00%	378.000,00

([Anexo 1 da Tabela do Simples Nacional - Comércio \(conube.com.br\)](#) - acessado em 01/04/2021)

ANEXO 2 – Tabela Simples Nacional (Indústria) – A partir de janeiro de 2018

Faixa	Receita bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,80%	5.940,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	10,00%	13.860,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,20%	22.500,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,70%	85.000,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,00%	720.000,00

([Anexo 2 da Tabela do Simples Nacional - Indústria \(conube.com.br\)](#) - acessado em 01/04/2021)

ANEXO 3 – Tabela do Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018

Faixa	Receita bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	6,00%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00

([Anexo 3 da Tabela do Simples Nacional - Serviços \(conube.com.br\)](#) - acessado em 01/04/2021)

ANEXO 4 – Tabela Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018

Faixa	Receita bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	9,00%	8.100,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	10,20%	12.420,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	14,00%	39.780,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22,00%	183.780,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	828.000,00

([Anexo 4 da Tabela do Simples Nacional - Serviços \(conube.com.br\)](#) - acessado em 01/04/2021)

ANEXO 5 – Tabela Simples Nacional (Serviços) – A partir de janeiro de 2018

Faixa	Receita bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	15,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	4.500,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	9.900,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	17.100,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	62.100,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	540.000,00

([Anexo 5 da Tabela do Simples Nacional - Serviços \(conube.com.br\)](#) - acessado em 01/04/2021)