



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
ABRIL 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Adenilson Figueiredo, RA 18001253

Fábio Henrique da Silva, RA 1012028200298

Letícia Regina de Oliveira, RA 18000356

Pedro Otávio Gonçalvez, RA 1012018200139

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL 2019

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	4
2.	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3.	PROJETO INTEGRADO	6
3.1	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1	ORÇAMENTO DE VENDAS	12
3.1.2	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	13
3.1.3	ORÇAMENTO EMPRESARIAL	14
3.2	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	16
3.2.1	LUCRO PRESUMIDO	16
3.2.2	LUCRO REAL	17
3.2.3	SIMPLES NACIONAL	18
4.	CONCLUSÃO	18
	REFERÊNCIAS	19

1. INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, a carga tributária no Brasil vem aumentando cada vez mais, e com isso as empresas buscam caminhos com objetivo de reduzir custos e despesas. Um dos principais erros cometidos por empresas que acabam de nascer e até mesmo as que estão no mercado há algum tempo é o mau planejamento tributário. A mortalidade de micro e pequenas empresas brasileiras que estão nos primeiros anos de existência atingem 70%, devido ao mau planejamento ou à falta dele (DORNELLAS, 2008).

O objetivo geral deste trabalho é realizar um estudo da empresa Natura Cosméticos e propor um regime tributário adequado, tendo em vista minimização do pagamento de tributos.

Um dos maiores problemas para os empresários nos dias atuais é a elevada carga tributária vigente no Brasil, diante disso as empresas pretendem reduzir a carga tributária, por isso é necessário realizar um planejamento tributário conhecido como elisão fiscal. Esta investigação adota tem como instrumento de coleta de dados, por meio de consulta. Com este estudo, pôde-se concluir que um bom planejamento tributário, feito de acordo com a legislação tributária vigente, tem se tornado cada vez mais essencial, independente do porte da empresa. Por meio dele, a organização se enquadra no regime tributário correto. Este artigo aborda, a definição de planejamento tributário e a relação de tributos brasileiros, analisa e realiza um planejamento tributário na empresa investigada, abordando vantagens e desvantagens Lucro Real e Lucro Presumido, e Simples Nacional.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Empresa Natura: CNPJ 71.673.990/001-77

Fundador: Antônio Luiz Seabra

Fundação: agosto de 1969, São Paulo, São Paulo

Sede: Vila Jaguara

Av: Alexandre Colares, 1188

Bairro: Vila Jaguara – São Paulo/ SP

CEP: 05106-000

CEO: Joao Paulo Brotto Gonçalves Ferreira

Natura é uma empresa brasileira que atua no setor de produtos de tratamento para o rosto, corpo, sabonetes, barba, desodorantes, óleos corporais, maquiagem, perfumaria, cabelos, proteção solar, e infantil. Fundada em 1969 por Antônio Luiz Seabra, hoje está presente no Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru, Venezuela, França e Estados Unidos, além de outros 63 países indiretamente.

O número de funcionários, chamados na empresa de "colaboradores", atingiu 7.000 em 2013.

A Natura foi criada em agosto de 1969 por Antônio Luiz Seabra após abrir uma loja e uma pequena fábrica no bairro da Vila Mariana em São Paulo, em 1974 a empresa deixou de oferecer seus produtos em lojas e passou a vendê-los no modelo de venda-direta.

Colaboradores

- 7,6 mil colaboradores, sendo:
- 4,6 mil no Brasil;
- 3,0 mil nas operações internacionais (Latam +Aesop)
- Na Natura temos:
- 63% de mulheres entre os colaboradores
- 34% dos cargos de liderança (diretores e acima) ocupados por mulheres no Brasil e 18% na Latam 53% dos cargos de gerência ocupados por
- Mulheres no Brasil e 61% na Latam 4% da nossa força de trabalho corresponde a pessoas portadoras de necessidades especiais

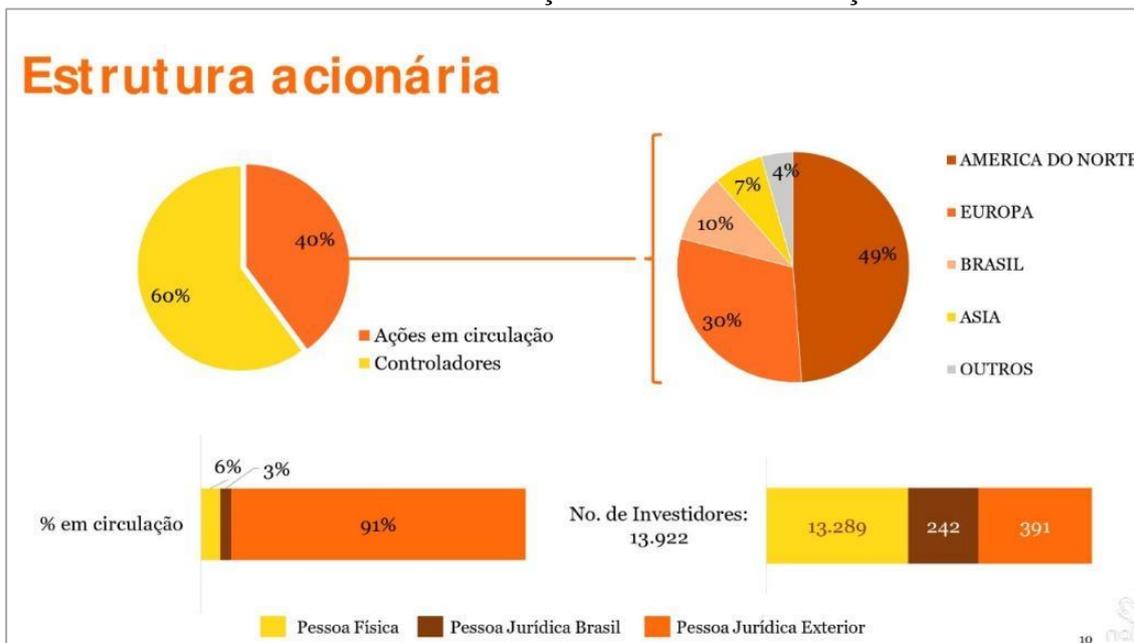
3. PROJETO INTEGRADO

3.1 Gestão Orçamentária

A gestão organizacional é responsável por definir estratégias efetivas e assertivas para o crescimento e expansão dos resultados da organização. Essas estratégias devem estar alinhadas à missão e políticas da empresa. Comum no contexto empresarial, a Cultura Organizacional significa a junção de valores, crenças, normas e rituais adotadas por uma empresa.

Uma boa gestão organizacional deve implantar uma cultura de práticas, valores e políticas que norteiam a empresa e devem ser seguidas por todos os colaboradores da organização. São as normas e condutas que regem a empresa, bem como a missão e visão organizacional.

Estrutura Orçamentária da Natura Ações



Fonte: Arquivo pessoais

Conta	Descrição	01/01/2018
		a 31/03/2018
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	2.687.626
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-735.946
3.03	Resultado Bruto	1.951.680
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.761.084
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.282.986
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-467.337
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	0
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-10.761
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	190.596
3.06	Resultado Financeiro	-156.247
3.06.01	Receitas Financeiras	263.069
3.06.02	Despesas Financeiras	-419.316
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	34.349
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-9.961
3.08.01	Corrente	
3.08.02	Diferido	
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	24.388
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas	
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas	
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	24.388
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	24.388
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)	
3.99.01	Lucro Básico por Ação	
3.99.01.01	ON	0,05670
3.99.02	Lucro Diluído por Ação	
3.99.02.01	ON	0,05650

Conta	Descrição	01/04/2018 a 30/06/2018
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	3.100.042
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-894.889
3.03	Resultado Bruto	2.205.153
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-2.015.375
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.449.617
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-520.983
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	0
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-44.775
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	189.778
3.06	Resultado Financeiro	-144.986
3.06.01	Receitas Financeiras	574.392
3.06.02	Despesas Financeiras	-719.378
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	44.792
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-12.990
3.08.01	Corrente	
3.08.02	Diferido	
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	31.802
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas	
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas	
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	31.802
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	31.802
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)	
3.99.01	Lucro Básico por Ação	
3.99.01.01	ON	0,07380
3.99.02	Lucro Diluído por Ação	
3.99.02.01	ON	0,07370

Conta	Descrição	01/07/2018 a 30/09/2018
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	3.241.902
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-867.087
3.03	Resultado Bruto	2.374.815
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-2.034.893
3.04.01	Despesas com Vendas	-1.534.364
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-515.092
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	14.563
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	0
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	339.922
3.06	Resultado Financeiro	-163.945
3.06.01	Receitas Financeiras	484.209
3.06.02	Despesas Financeiras	-648.154
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	175.977
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-43.137
3.08.01	Corrente	
3.08.02	Diferido	
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	132.840
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas	
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas	
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	132.840
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	132.840
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)	
3.99.01	Lucro Básico por Ação	
3.99.01.01	ON	0,30850
3.99.02	Lucro Diluído por Ação	
3.99.02.01	ON	0,30800

Projeção								
Natura	Último DRE		Tempo 1		Tempo 2		Tempo3	
			6%		6,50%		-4%	
	01/07/2018 a 30/09/2018	%	01/10/2018 a 31/12/2018	%	01/01/2019 a 31/03/2019	%	01/04/2019 a 30/06/2019	%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	3.241.902	100,00%	3.436.416	100,00%	3.659.783	100,00%	3.513.392	100,00%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	- 867.087	-26,75%	919.241	26,75%	978.992	26,75%	939.832	26,75%
Resultado Bruto	2.374.815	73,25%	2.517.175	73,25%	2.680.791	73,25%	2.573.560	73,25%
Despesas/Receitas Operacionais	- 2.034.893	-62,77%	- 2.156.987	-62,77%	- 2.297.191	-62,77%	- 2.205.303	-62,77%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	339.922	10,49%	360.188	10,48%	383.600	10,48%	368.256	10,48%
Resultado Financeiro	- 163.945	-5,06%	- 2.517.175	-73,25%	- 2.680.791	-73,25%	- 2.573.560	-73,25%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	175.977	5,43%	2.877.363	83,73%	3.064.392	83,73%	2.941.816	83,73%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	- 43.137	-1,33%	- 45.725	-1,33%	- 48.697	-1,33%	- 46.749	-1,33%
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	132.840	4,10%	2.831.638	82,40%	3.015.694	82,40%	2.895.067	82,40%

Na projeção acima deduzi que no próximo trimestre a empresa Natura terá um aumento de 6%, pois a mesma anunciou a compra de 100% da rede The Body Shop que pertencia a L'Oreal, buscando capturar sinergia operacionais entre os dois negócios, a ideia é aproveitar a estrutura da Natura em áreas como finanças, tecnologia e infraestrutura para proporcionar um crescimento consistente na região, por isso deduzimos um crescimento nas vendas. No próximo trimestre deduzimos que haverá um aumento de 6,5%, pois a marca se preocupa com a sustentabilidade e deixa isso bem claro para seus clientes, a cada dia cresce o número de pessoas preocupadas com o meio ambiente e isso faz com que os mesmos procurem saber qual empresa se preocupa também, e assim dão preferência para empresas sustentáveis.

Em no último trimestre deduzimos uma diminuição das vendas em -4% pois o mercado de cosméticos vem sendo cada vez mais competitivo e isso faz com que as empresas sejam cada vez mais inovadoras para saírem na frente em relação à vantagens. "O Grupo Boticário saiu de um market share (participação de mercado) de 8,1% em 2011 para 10,8% em 2017, uma alta de 2,7 pontos percentuais no período, segundo dados da Euromonitor. A Natura, por outro lado, perdeu espaço, caindo de 14,4% para 11,7%, uma redução de 2,7 pontos percentuais, apesar de ainda estar na liderança. Em 2016, quando a Natura ainda não havia adquirido a The Body Shop, o Grupo Boticário chegou a ficar muito próximo da concorrente, tendo uma participação de 10,6% contra 10,8% da Natura." Segundo a opinião da Revista Gazeta do Povo.

A empresa está com um grande potencial de crescimento decorrer dos semestres pois os seus investimentos em seus colaboradores ficaram melhor, criou o plano de remuneração atrelado a três princípios: simplicidade, meritocracia, propriedade. Bônus de incentivo de

curto e longo prazo com base em desempenho opcional, remuneração competitiva com metas de desempenho para companhia.

Outra forma que busca para chamar a atenção do público são com os patrocínios de eventos como o Rock in Rio que influenciou cerca de 60 milhões de pessoas tornando assim uma promoção positiva e com um grande reconhecimento da empresa, e a partir deste trimestre vai investir fortemente em campanhas digitais para aproximar os seus consumidores da marca tornando um número hoje de 200 milhões de consumidores conectados ao ecossistema (natura) no mundo. Querendo atrair somente este ano 1,2 Milhões de novas consultoras com atrativos de ganhos de 15% das vendas e sendo a 1ª empresa de venda a oferecer acesso a serviços bancários para as suas consultoras.

Com o principal foco a partir deste ano e fortalecer a marca tornando uma marca inovadora com exclusividades e com uma reconexão com o público jovem. Aproximando a linha do público através de novas lojas todas remodeladas atraindo atenção das pessoas. Não deixando a sua essência de lado com a sua forma sustentável de produzir e descarte dos seus produtos com o sistema de reciclagem e produtos com fórmulas naturais, sem testes em animais e sem emissão de carbono na atmosfera. Desta forma com estes objetivos a Natura tem grande potencial de crescimento ainda maiores que já tem, pois, está caminhando de forma engajadora sabendo onde conquistar e acertar o público alvo na qual consegue deixar a marca ainda mais conhecida e forte. Além de distribuir os seus produtos por novos países conforme o desejo dos acionistas.

Descrição	PERIODO 03/2018	PERIODO 03/2017
Receitas de vendas	2.687.626	1.728.607
Custos dos bens/ serviços	-735.946	-519.938
Resultado bruto	1.951.680	1.28.669
DESPEAS/RECEITAS OPREACIONAIS	-1.751.690	1.208.669
DESPESAS OM VENDAS	-1.282.986	-799.605
DESPESAS ADIMINISTRATIVAS	467.337	-291.893

OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	10.791	-291.893
RESULTADO FINANCEIROS ANTES DO TRIBUTOS	190.596	297.233
IMPOSTO DE RENDA	9.961	95.625
LUCRO/ PREJUÍZO DO PERÍODO	24.388	188.974

Sendo uma atividade que visa planejar as finanças da empresa tendo três principais etapas, elaboração do plano orçamentário simulação de cenário e acompanhamento.

Na elaboração do plano orçamentário, procura se fazer um levantamento de todos os dados e informações históricas, definindo metas com base no seu planejamento estratégico para o futuro assim define as receitas, despesas e investimentos. O gestor responsável fica encarregado de analisar e consolidar as informações.

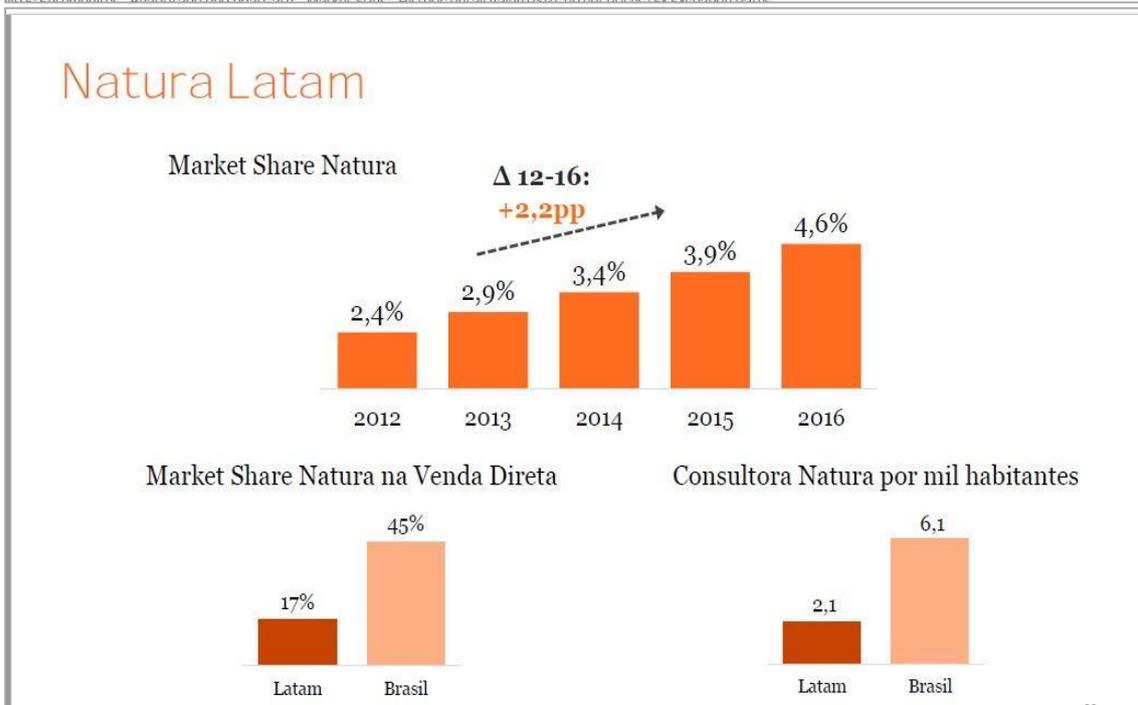
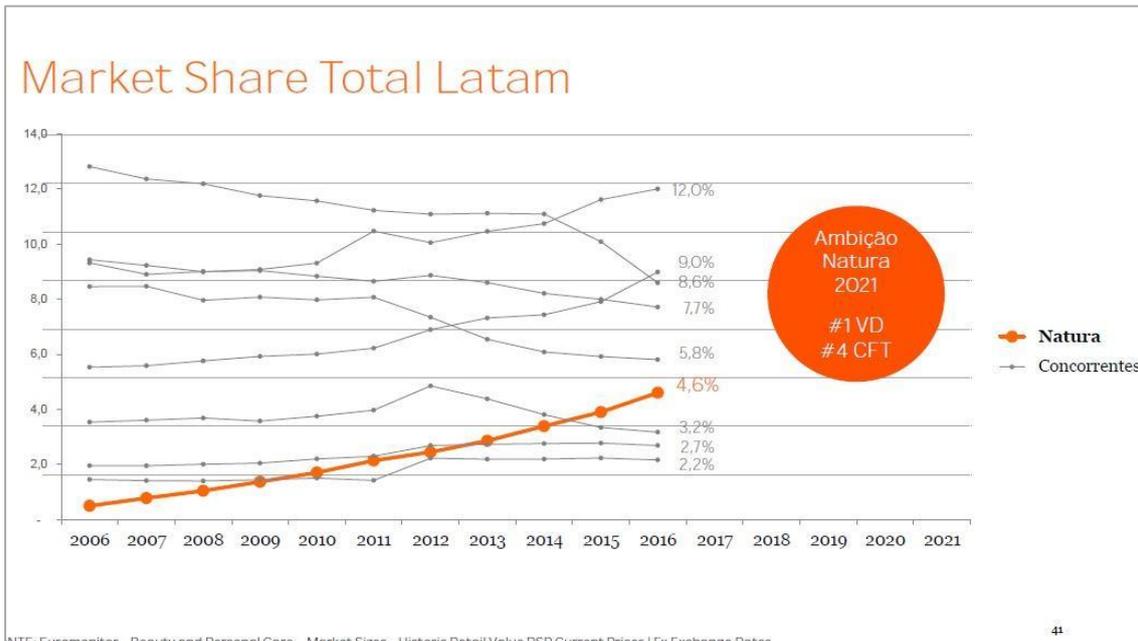
Com esses planejamentos a empresa consegue controlar as despesas, e também analisar o futuro da empresa abrindo novas possibilidades, seja abrir novas filiais ou melhorias com aquisição de novos equipamentos, ampliação ou diversificação das atividades

3.1.1 Orçamento de Vendas

Orçamento de Vendas é um dos passos mais importantes na estruturação do Orçamento de uma empresa. E isso dá para entender, afinal, com um planejamento de vendas é muito mais fácil tomar decisões e estruturar a empresa de modo que lucros sejam maximizados. Natura é exemplo de empresa que está sendo impactadas pela força soberana do mercado, quando é necessário crescer e expandir. Nos últimos 10 anos, a Natura aumentou sua base de consultoras para quase 2 milhões, mas seu modelo de venda exclusivamente por meio de revendedoras não mais se sustenta sozinho. No final de 2014 a empresa lançou uma plataforma de comércio eletrônico aberto ao mercado.

Agora, qualquer um pode comprar seu produto (Natura). Devido as suas vendas houve um crescimento no seu marketing share. Este plano de vendas é classificado em um período de tempo com uma importância principal o nível de atividades futuras onde determina o que será vendido, valor, quantidade e qual período, com isso a empresa tem a possibilidade de analisar o mercado e entender quais são os produtos que as pessoas querem adquirir assim

tem uma diversidade em mercadoria e o volume de vendas, possibilitando ver resultados podendo corrigir erros ou até mesmo aumentar o investimento. Constituindo assim todos os gastos necessários para manter em funcionamento a organização para um período, distinguindo os custos com produção devido à variação de preço devido à compra de matéria prima



Em empresas que possuem um nível com fluidez, recorrente e constante de vendas, é muito comum que gastem “na medida em que as necessidades vão se apresentando ter um orçamento de gastos lhe trará clareza em seu fluxo de caixa, te levará a conhecer seu ponto de equilíbrio de modo a detectar os elementos pelos quais seu dinheiro está indo e, assim, tomar decisões para que, dependendo de suas habilidades e vendas, você tenha uma margem de lucro. Para elaborar esta meta, será necessário conhecer quais são suas despesas reais e documentar todas as saídas de dinheiro, por mais insignificativas que pareçam.

Então, três postos-chave para que seja elaborado um orçamento correto de gastos: Documente tudo, classifique variáveis e fixos, tenha bem claro as suas margens. Se fizermos isso bem, então, poderemos ter receitas do orçamento de gastos e, assim, estratégias para aumentar os ganhos, como de fato são: Analisar e reduzir despesas que realmente afetam sua produtividade e não o aumento nas vendas; negociar gastos fixos e convertê-los em variáveis; controlar as despesas variáveis (vendas); conhecer o ponto de equilíbrio do mês.

3.1.2 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Está é umas das pares principais, pois, nela será feito todo o orçamento de gastos que a empresa tem para o funcionamento para a empresa. Deve planejar e avaliar sobre ações que deve ser tomada, deverá estar orçado no plano todos os gastos com despesas administrativas, vendas, tributários, financeiros.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Descrição	PERIODO 04/2019	PERIODO 05/2019
Receitas de vendas	2.900.626	1.728.607
Custos dos bens/ serviços	-800.546	-600.678
Resultado bruto	2.300.500	1.280.300
DESPEAS/RECEITAS OPREACIONAIS	-1.600.800	1.300.600
DESPESAS OM VENDAS	-1.350.500	-1150.700

DESPESAS ADIMINISTRATIVAS	570.450	-350.960
OUTRAS DESPESAS OPREACIONAIS	9.970	-190.400
RESULTADO FINANCEIROS ANTES DO TRIBUTOS	196.600	300.233
IMPOSTO DE RENDA	12.290	98.000
LUCRO/ PREJUIZO DO PERIODO	25.400	190.500

Descrição	PERIODO 06/2019	PERIODO 07/2019
Receitas de vendas	3.200.626	2.900.450
Custos dos bens/ serviços	-1.200.300	-980.700
Resultado bruto	1.600.500	1.400.200
DESPEAS/RECEITAS OPREACIONAIS	-1.200.300	1.250.700
DESPESAS OM VENDAS	-1.200.240	-1050.800
DESPESAS ADIMINISTRATIVAS	476.300	-398. 800
OUTRAS DESPESAS OPREACIONAIS	10.500	-50.400
RESULTADO FINANCEIROS ANTES DO TRIBUTOS	240.700	340.600
IMPOSTO DE RENDA	18.200	21.000
LUCRO/ PREJUIZO DO PERIODO	26.700	200.400

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

3.2.1 LUCRO PRESUMIDO

O **Lucro Presumido** é a forma de tributação simplificada para a determinação da base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social das pessoas jurídicas que não estejam obrigadas à opção do Lucro Real no ano-calendário. Para determinação da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, o Fisco determina os percentuais de presunção de acordo com a atividade geradora da receita. Nesse regime são quatro os impostos no âmbito federal: o PIS e a COFINS, calculados mensalmente, e o IRPJ e a CSLL, cuja apuração é trimestral (BRASIL, 2002).

De acordo com o Artigo 516 do Regulamento do Imposto de Renda (RIR) de 1999 alterado pela Lei nº 12.814, de maio de 2013, podem optar pelo Lucro Presumido as empresas cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 ou a R\$ 6.500.000,00 multiplicados pelo número de meses de atividade.

Quando inferior a 12 meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no Lucro Presumido.

De acordo com o Artigo 247, do RIR/1999, o Lucro Real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pelo Decreto Lei nº 1.598, de 1977, artigo 6º. Os impostos federais incidentes pelas empresas optantes pelo Lucro Real são o IRPJ e a CSLL, que podem ser apurados trimestral ou mensalmente.

O PIS e a COFINS, assim como o Lucro Presumido, são apurados mensalmente. Conforme Artigo 246 do RIR/1999 estão obrigadas ao Lucro Real as empresas:

- [...] I - cuja receita total no ano-calendário anterior seja superior a R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 meses;
- II - Cujas atividades sejam de instituição financeira;
- III - Que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior; IV - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;

- V - Que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa;
- VI - Que explorem as atividades de factoring.

3.2.2 LUCRO REAL

O regime do Lucro **Real** requer mais atenção por parte do profissional contábil, devido à complexidade na execução das rotinas contábil e fiscal, pois é por meio do Lucro contábil apurado conforme a legislação societária Lei 6404/76 alterado pelas leis 11638/2007 e 11941/2009, ajustado pelas adições, exclusões e compensações conforme dispõe o RIR/99 que será determinada a base de cálculo do IRPJ e da CSLL.

Para que o resultado do exercício seja apurado devidamente, devem ser utilizados os seguintes procedimentos em relação aos princípios contábeis: corretos lançamentos contábil e fiscal; elaboração de demonstrações contábeis (Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício -DRE, Balancetes) e livros Fiscais (Livro de Apuração do Lucro Real – LALUR, Livro de Entrada e Saída e Livro de Registro de Inventário).

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O **Simple Nacional** é aplicável a Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP). Criado pela Lei Complementar nº 123 de 2006, é um Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições. O enquadramento de uma empresa no Simples Nacional pode ocorrer desde que a mesma aufera receita bruta no ano-calendário no valor total de R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Para efeitos da Lei Complementar citada, considera-se uma ME a empresa que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Já a EPP deve auferir em cada ano-calendário receita bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) (BRASIL, 2006).

4. CONCLUSÃO

A projeção para o ano de 2021 está com um salto grande devido o seu grande investimento em propaganda e formas de conquistar novos clientes, também não teve tantos gastos conforme anos anteriores pois nos países em que atua não teve problemas com impostos nem com dificuldades de compra da população devido à baixa da inflação e do mercado estar em alta.

ANEXO

