



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
AMBEV S.A.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
AMBEV S.A.

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

Estudantes:

Josiane Fernanda de Mira, RA 18000768

Juliana Munhoz Zucherato, RA 1012018200426

Leandro Pereira Muniz, RA 18000927

Leila Regina Adorno Simões, RA 1012018200450

Luana Cristina Bernardo, RA 18001315

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	9
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	11
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DE EXERCÍCIO TRIMESTRAL ANO BASE 2018:	14
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	15
3.2.1 LUCRO REAL	17
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	18
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	19
DESVANTAGENS DO SIMPLES NACIONAL:	20
4. CONCLUSÃO.....	21
REFERÊNCIAS	22

1. INTRODUÇÃO

Na sociedade capitalista em que vivemos, necessita de rendimentos para a manutenção de bens comuns, como por exemplo, a construção e melhorias de escolas, estradas de rodagem pavimentadas, atendimento e serviços públicos de qualidade e eficientes, transportes públicos, programas de geração de empregos e interação social, dentre outros. Esses ganhos em forma de tributos são administrados pelo Estado para o encaminhamento correto dos bens recolhidos.

O valor cobrado dos tributos é imposto pelo Estado, as empresas e a população têm a obrigação de contribuir. Essas contribuições são efetuadas através de bens de consumo adquiridos, compra e venda de imóveis e automóveis, etc. Muitas vezes a carga tributária cobrada não é a mais adequada, ela é necessária, pois é a fonte de recursos que o ente público tem disponível.

Alguns dos tipos de contribuições cobradas são:

- **Impostos:** são tributos cobrados com alíquotas e base de cálculo predefinidas em leis;
- **Taxas:** referentes aos serviços públicos disponibilizados, arrecadados para destinar as prestações de serviços como taxa de poder de polícia e taxa de serviços públicos;
- **Contribuição de melhorias:** são cobradas mediante benefício trazido por obras públicas;
- **Contribuições sociais:** são instituídas para o custeio, um benefício dos servidores, de sistema de previdência e assistência social.

A contabilidade tributária de uma empresa tem por objetivo manter os impostos em dia e possibilitar a melhor forma de a empresa viabilizar o seu negócio, pois, se ocorrer alguma falha no momento de lidar com os tributos, a empresa poderá pagar caro por isso.

Com todos esses tipos de contribuições as empresas necessitam de um planejamento, um orçamento empresarial é de extrema importância para a organização,

garantindo a realização dos objetivos estabelecidos mantendo a eficácia e alcançando metas.

O orçamento serve como acompanhamento e análise de gastos, auxiliando o gestor no controle da empresa. Um orçamento bem elaborado permite o mapeamento de diversas receitas, detalhamento das mesmas, aumento ou queda dos custos, médias de vendas no processo de negociação, necessidade de capital de giro, planejar ações de investimentos, definição de remunerações, etc.

Atualmente o mundo corporativo é regido pelas mudanças rápidas e constantes. Portanto, o orçamento é dinâmico e tem como qualidade projetar seus valores com flexibilidade. A elaboração e a aplicação do Orçamento são vitais para a gestão e sobrevivência das empresas, além disso, um orçamento bem elaborado facilita a gestão financeira, contribui para a melhoria das margens de negociação com os fornecedores, e permite avaliar e implantar programas de redução de custos, dentre outras importantes ações na gestão empresarial. Contudo um bom planejamento orçamentário não é suficiente, é necessário que haja um perfeito alinhamento entre o plano estratégico e a peça orçamentária.

A construção da demonstração do resultado do exercício (DRE) projeta parte das informações inseridas no planejamento orçamentário da organização, sua projeção possibilita estimar um lucro futuro para um período. Através da DRE projetada, executivos e administradores podem simular cenários futuros levando em conta as possibilidades de gestão dos custos, despesas e investimentos. Finalmente, a Demonstração Projetada reúne em uma única peça os resultados alcançados através do Orçamento Empresarial.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa tem por razão social Ambev S.A., inscrita sob o CNPJ: 07.526.557/0001-01 e Inscrição estadual: 142.270.790.110 situada a Rua Doutor Renato Paes de Barros, nº1.017, 3º andar, Edifício Corp., bairro Itaim Bibi, cidade São Paulo – SP, CEP 04.530-001.

Essa empresa possui como descrição de atividade econômica principal a “Fabricação e Distribuição de cervejas, refrigerantes e chopes”, mas também é detentora de outros produtos, como sucos, energéticos, isotônicos, água e chás.

A Ambev domina boa parte do mercado de bebidas no Brasil e é detentora de um grande número de marcas no segmento em que atua, as quais são originárias de diversas empresas que foram sendo incorporadas durante o processo de crescimento da empresa.

A Ambev é uma empresa de capital aberto, sediada em São Paulo, mas com atuações em todo o Brasil e no continente. No total, opera em 16 países das Américas (Antígua, Argentina, Barbados, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Cuba, Dominica, Guatemala, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Republica Dominicana, Saint Vincent e Uruguai), com 32 cervejarias e 2 maltarias no Brasil; detentora de mais de 30 (trinta) marcas de bebidas, dentre as quais destacam-se: *Brahma, Skol, Sukita, Pepsi, Soda, Antártica, Bohemia, Stella Artois, Budweiser, H2O, Fusion, Gatorade*, entre outras; com mais de 32 mil colaboradores no Brasil, 100 centros de distribuição direta e 6 (seis) de excelência no Brasil.

No Brasil, ocupa 67% do mercado de cervejas onde o consumo *per capita*, atualmente, é de 68 (sessenta e oito) litros, sendo seus principais clientes homens e mulheres (acima de 18 anos).

Seus principais concorrentes são: a) empresa brasileira “Petrópolis”, dona da marca de cerveja denominada “Itaipava”, a qual ocupa a vice-liderança do mercado brasileiro, com 12% de participação; b) empresa “Brasil Kirin”, dona da marca de cerveja denominada “Schin”, e ocupa o terceiro lugar no ranking, com presença relevante na região Nordeste do país; e c) empresa holandesa “Heineken”, dona da marca de mesmo nome e ocupa o quarto lugar.

A Ambev tem suas ações negociadas na bolsa de valores de São Paulo e também na bolsa de valores de Nova York (NYSE) na forma de recibos de depósitos Americanos (American Depositary Receipts - ADRs).

O regime de tributação da Ambev é o lucro real.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O diferencial que as empresas buscam imprimir em seus produtos e serviços objetivando alcançar destaque no mercado e produzir os resultados esperados, demanda de análises bem-feitas dos ambientes que interferem no negócio.

O planejamento financeiro serve para se antecipar quanto aos custos e despesas essenciais para a operação da empresa. É no planejamento que se define orçamento e os mecanismos de controle, que fazem parte da gestão orçamentária.

Quanto mais flexibilidade o planejamento e a gestão orçamentária permitirem, melhor será a saúde financeira da empresa, que será capaz de se adaptar às mudanças com maior segurança.

Quando a empresa inicia seu exercício, as movimentações realizadas (pagamentos, contratações, recebimentos) precisam ser, de alguma forma, medidas e controladas. É aí que entram os controles financeiros, como o fluxo de caixa e o DRE (demonstrativo de resultado do exercício).

Esses controles permitem comparar o planejado (orçado) e o realizado, entender as diferenças, e tomar decisões para direcionar a empresa.

A falta desses controles e a desorganização no registro das informações financeiras podem fornecer dados equivocados para o empresário, que terá à sua disposição uma informação de baixa confiabilidade. Se tomar decisões com base nelas, é certo que o crescimento da empresa será prejudicado.

A gestão financeira hoje é o braço direito do empresário.

E o conceito de orçamento empresarial surge como ferramenta de planejamento e controle das operações empresariais e tem como objetivo acompanhar a estratégia da empresa, exigindo que seu controle seja constante, de modo que o acompanhamento dos resultados tenha eficácia suficiente para que os objetivos planejados sejam atingidos (Morales, 2009).

Sendo função do orçamento manter o controle nos negócios e identificar recursos e compromissos para atingir objetivos, percebe-se sua utilidade nas tomadas de decisões

a partir da produção de informações sobre a performance da empresa e sobre os fatores que afetam o empreendimento.

Estas informações, quando usadas nas decisões, podem resultar em vantagem na realização do planejamento, sobretudo, na antecipação de problemas e na definição de ações para enfrentá-los.

Os objetivos fundamentais do orçamento estão divididos nos aspectos do Planejamento, Coordenação, Comunicação, Motivação, Controle e Avaliação, conforme descritos abaixo: (Oliveira, Cataneo e Cavenaghi, 2008).

- **Planejamento** - Auxiliar e programar as atividades de um modo lógico e sistemático que corresponde à estratégia de longo prazo da empresa;
- **Coordenação** - Ajuda a coordenar as atividades das diversas partes da organização e garantir a consistência dessas ações;
- **Comunicação** - Informar mais facilmente os objetivos, oportunidades e planos da empresa aos diversos gerentes de equipes;
- **Motivação** - Fornecer estímulo aos diversos gerentes para que atinjam metas pessoais e da empresa;
- **Controle** - Controlar as atividades da empresa por comparação com os planos originais, fazendo ajustes onde necessário;
- **Avaliação** - Fornecer bases para a avaliação de cada gerente, tendo em vista suas metas pessoais e as de seu departamento.

O orçamento envolve o estabelecimento de metas, execução de planos para atingir estas metas, e comparação periódica dos resultados e do desempenho (Warrem; Reeve; Fess, 2008). Seus objetivos são, portanto, coordenar, controlar e avaliar as operações da empresa. Neste contexto, os principais tipos de orçamento são: orçamentos globais e parciais, orçamentos a curto e a longo prazo, orçamentos periódicos e contínuos e orçamentos flexíveis ou variáveis (Frezatti, 2009).

Na parte operacional o gestor confronta as metas com os resultados alcançados, analisando as variações para entender suas causas e tomar ações de ajustamento para metas futuras ou para manter as que já foram decididas. É, portanto, por meio do controle orçamentário que se pode realimentar ou revisar o planejamento estabelecido (Frezatti, 2009).

A necessidade das empresas em planejar e controlar suas ações torna-se de fundamental importância para que elas possam manter-se em um mercado competitivo e, nesse cenário, o orçamento empresarial, como ferramenta de gestão, pode servir como um instrumento de mensuração para o planejamento e controle das empresas.

Deste modo, numa empresa distribuidora de bebidas, o planejamento é possível com o uso do orçamento, que auxilia os gestores nas decisões estratégicas e na definição de ações voltadas à redução de custos e maximização de resultados. Este aspecto foi identificado na empresa pesquisada, que utiliza também o planejamento orçamentário para analisar o grau de acerto em relação aos cenários projetados.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Para Hoji e Silva (2010), o orçamento de vendas deve ser o primeiro orçamento a ser elaborado e possui a finalidade de determinar a quantidade e valor total dos produtos a vender (sem impostos).

O orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresa, para determinado período de tempo. Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando (SANVICENTE; SANTOS, 1995, p. 43).

Segundo Zdanowicz (2001), o orçamento de vendas é uma das etapas mais importantes da organização, pois está relacionando com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e/ou serviços. O autor afirma também que o principal objetivo do orçamento de vendas é atender com qualidade os clientes, oferecendo o preço certo, a quantidade certa, o produto certo, no lugar certo e no tempo certo. Esse orçamento é a base para todos os demais orçamentos.

O orçamento de vendas estima as quantidades de cada produto que a empresa planeja vender e o preço praticado. Determina os valores da receita total que será obtida, como condições básicas dessa venda, à vista ou a prazo, como também desencadeia os dados seguintes para elaborar o orçamento dos custos de fabricação, despesas de venda, distribuição e administrativas (LUNKES, 2003, p. 54).

Zdanowicz (2001) destaca como principais características do orçamento de vendas:

- a) a elaboração deverá ser em unidades físicas e monetárias, mas, se for impraticável, a estimativa das quantidades se restringirá ao aspecto monetário;
- b) mercado em que o produto e/ou serviço deverá ser comercializado;
- c) preço de venda unitário, que será praticado em cada mercado;
- d) receita estimada por produto e/ou serviço, por linha de produtos ou por filial de vendas.

O orçamento de vendas pode ser apresentado de diversas formas, sendo mais comum, o uso de planilhas eletrônicas. As principais informações que a planilha deve conter são os preços de vendas dos produtos e/ou serviços, a quantidade a ser vendida e a receita total de vendas.

As planilhas poderão conter várias informações, porém as principais deverão ser os preços de vendas dos produtos e/ou serviços, as quantidades a serem vendidas, os mercados ou as filiais e as receitas totais da empresa.

Sanvicente e Santos (1983) abordam que na elaboração do orçamento de vendas são consideradas variáveis de mercado consumidor, variáveis de produção, variáveis de mercado fornecedor e de trabalho e variáveis de recursos financeiros.

Nesse sentido, para Lunkes (2003, p. 55):

Preciso realizar um exame detalhado das 'tendências do mercado', iniciando com uma pesquisa de mercado sobre necessidades e expectativas dos consumidores.

Paralelamente, fazem-se estudos das informações e experiências acumuladas pela própria empresa, com o intuito de descobrir oportunidades para novas vendas.

Para Tung (1994), o orçamento geralmente é elaborado, conforme as classificações:

- a) por produto;
- b) por território;
- c) por canal de distribuição;
- d) por método de venda;
- e) por organização (filial, departamentos);
- f) por vendedor.

Passarelli (2003) cita que as dificuldades de elaboração do orçamento de vendas relacionam-se diretamente com os seguintes fatores:

- a) falta de estatísticas adequadas;
- b) flutuações de mercado;
- c) sazonalidade (todo e qualquer fator externo que possa influenciar nos resultados);
- d) falta de informações detalhadas sobre planos de competição;
- e) diversidade de produtos;
- f) reação do consumidor.

O orçamento de vendas é considerado uma ferramenta importante de mensuração que se relaciona com os demais departamentos da empresa, pois contribui com informações para a elaboração dos demais orçamentos, segundo os objetivos propostos pela administração e que reflitam a realidade do mercado, satisfazendo as necessidades dos envolvidos.

Portanto, a questão estratégica é tentar prever o que vai acontecer e conseguir, com isso, se aproximar intelectualmente dos acontecimentos futuros. Entra em cena a criação de cenários, que é uma técnica cada vez mais utilizada, uma vez que busca prever combinações de variações de diversas naturezas e origens, dentre elas econômicas, sociais, políticas, mercadológicas dentre outras, buscando a melhor forma de lidar com incertezas e ignorância parcial em que as decisões serão tomadas. Destaca-se o orçamento empresarial como ferramenta de gestão (Bethlen, 2004).

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Através deste é possível estimar as despesas como vendas, financeiras, administrativas e tributárias da organização em relação a um determinado período.

Planejar, diagnosticar, avaliar e orientar sobre as ações da organização.

É considerado uma ferramenta fundamental de gestão para a organização, permitindo estimar o volume de despesas que a empresa deverá suportar.

Fatores vitais:

- Abrangência da peça orçamentária;
- Qualidade das informações que integrarão o orçamento.
- Composição das principais despesas:
- Condomínio, aluguéis, água, energia, seguro;
- Salários e encargos, indenizações, convênios, despesas com admissão e

demissão relativos aos funcionários da administração;

- Despesas com comunicação, manutenção predial e equipamentos;
- Depreciações, arrendamento e locação de máquinas;
- Assinaturas (revistas, jornais, publicações e artigos técnicos, etc.).

Orçamento de vendas (despesas):

- Antes: publicidade, viagens, material promocional, feiras, etc.;
- Durante: salários, encargos, comissões, gratificações;
- Após: fretes, embalagens, tributos incidentes ao transporte dos produtos,

etc.

Despesas tributárias de maior importância:

- Contribuição social sobre o lucro;
- PIS, COFINS, INSS, FGTS;
- Imposto de renda (IR);
- IPI, ICMS, ISSQN;
- Taxas de licença, de uso, de água, energia, lixo;
- Outros tributos.

Orçamento despesas financeiras:

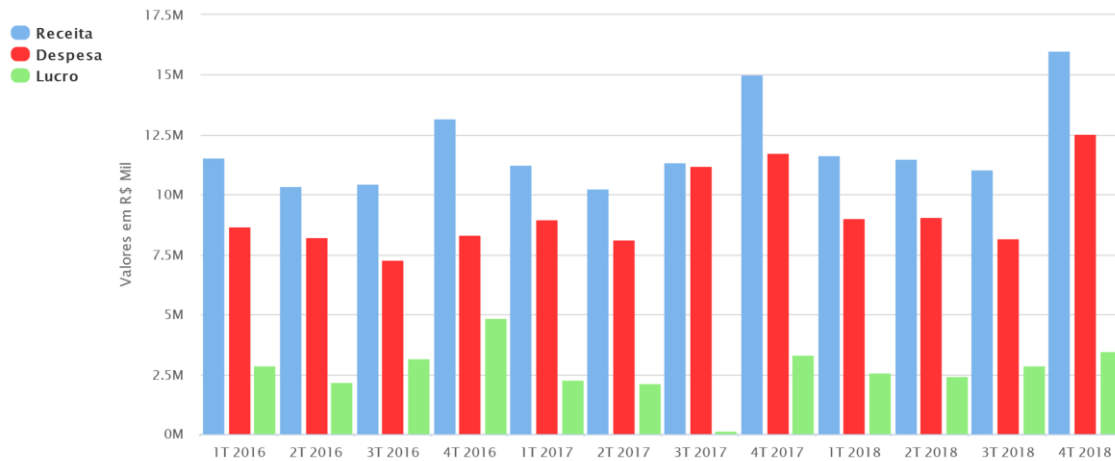
- Juros;
- IOF – impostos incidentes sobre as operações financeiras;
- Taxas de abertura de crédito;
- Correções e atualizações monetárias;
- Comissões bancárias.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial pode ser considerado um dos pilares da gestão e um instrumento essencial para o accountability (prestação de contas).

Demonstração do resultado de exercício da empresa Ambev S/A dos anos base de 2016, 2017 e 2018:

Resultado trimestral no gráfico abaixo:



Como pode-se observar no gráfico acima o 4º trimestre é sempre mais lucrativo, bem como as despesas e a receita, devido as festas de fim de ano e o verão, o consumo de bebidas é bem maior.

Demonstração de Resultados de Exercício Trimestral Ano Base 2018:					
	Acumulado 12 Meses	4T 2018	3T 2018	2T 2018	1T 2018
Receita Líquida	50.231.336	16.017.829	11.063.743	11.509.545	11.640.219
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-19.269.627	-6.050.933	-4.370.713	-4.387.233	-4.460.748
Resultado Bruto	30.961.709	9.966.896	6.693.030	7.122.312	7.179.471
Despesas/Receitas Operacionais	-13.971.252	-3.756.492	-3.327.549	-3.469.525	-3.417.686
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	16.990.457	6.210.404	3.365.481	3.652.787	3.761.785
Resultado Financeiro	-3.823.436	-1.618.995	-611.080	-1.049.068	-544.293
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	13.167.021	4.591.409	2.754.401	2.603.719	3.217.492
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-1.789.594	-1.127.878	137.705	-179.558	-619.863
Resultado Líquido das Operações Continuadas	11.377.427	3.463.531	2.892.106	2.424.161	2.597.629
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Lucro/Prejuízo Líquido	11.377.427	3.463.531	2.892.106	2.424.161	2.597.629

A coluna **Acumulado 12 meses** refere-se à soma dos valores dos últimos 4 trimestres

Valores em R\$ Mil

A companhia Ambev encerrou o quarto trimestre de 2018 com um lucro líquido de R\$ 3,46 bilhões. No acumulado dos últimos doze meses, a empresa acumulou um lucro líquido de R\$ 11,38 bilhões. No dia 31 de dezembro de 2018, a

companhia Ambev possuía um ativo total de R\$ 94.13 bilhões e um patrimônio líquido de R\$ 57.55 bilhões.

Todos estes dados referem-se à consolidação do resultado financeiro da companhia Ambev com o resultado financeiro de todas as suas companhias subsidiárias.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Atualmente, o Brasil possui uma das maiores cargas tributárias do mundo, atingindo quase 40% do Produto Interno Bruto (PIB) e elevando, dessa forma, o custo dos produtos e serviços nele produzidos. Na recente história do Brasil, os governos, de uma maneira geral, têm adotado medidas que elevaram a carga tributária. Os impostos transformados em receitas são os recursos necessários aos governos para o alcance dos objetivos públicos (BERTOLUCCI, 2005).

Portanto, os tributos se constituem numa forma de transferência de recursos da sociedade para o governo, influenciam no comportamento dos agentes econômicos, ou seja, nas decisões desses agentes no que diz respeito ao uso de seus recursos, podendo causar, por vezes, ineficiência na alocação dos recursos como resultado de escolhas que não representam as melhores para a sociedade. Relaciona-se então a carga tributária à ideia de sacrifício, na qual o consumo é compulsoriamente reduzido em troca da provisão de bens públicos e nem sempre atendem satisfatoriamente aos mesmos contribuintes. Em função da elevada carga tributária e dos seus impactos na vida das empresas e das pessoas físicas, surgem constantemente, no Brasil, discussões e debates sobre a carga tributária e a necessidade de se promover uma ampla reforma (ALBUQUERQUE, 1991).

Estudo desenvolvido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostra que a carga tributária brasileira saltou de 7,00% em 1920, para 38,95% em 2005. De 1920 a 1958, a carga tributária acumulou aumento de mais de 170% passando de 7% para 19% do PIB. Nesse período, houve crescimento das tributações domésticas, dos tributos diretos e a criação de impostos sobre o consumo e a renda (IR, criado em 1924 e o Imposto sobre Vendas e Consignações - atual ICMS, criado em 1934), que passaram a

se constituir nas principais fontes de receita. A reforma de 1934 concedeu competência tributária aos municípios, criando-se o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) e o imposto sobre as profissões. A partir daí o imposto de importação tornou-se um instrumento de política comercial (BNDES, 2001).

Muito da literatura trata a questão dos tributos como direto e indireto, entretanto, para fins deste estudo serão tratados da seguinte forma:

- Bens e Serviços – ICMS, IPI, PIS, COFINS, CPMF, ISS e CIDE;
- Salários – INSS, FGTS e Contribuição do Servidor Público;
- Renda – IR e CSLL; e Comércio Exterior – Imposto sobre exportação;
- Patrimônio – IPVA, IPTU, ITBI, ITCD e ITR;

Além destes, também pode-se citar outros impostos, taxas e contribuições (POHLMANN, 2005).

Analisamos os dados da Empresa Ambev S.A inscrita no CNPJ nº07.526.557/0001-00. Seu capital é distribuído em ações. Esse tipo societário é dividido em empresas de capital aberto (negociado em bolsa) ou capital fechado (não negociado em bolsa). Esse tipo de empresa não está sujeito a nenhum limite de faturamento. A receita líquida gerada por operações de cervejas e bebidas não alcoólicas no Brasil cresceu 1,8% em 2018, atingindo R\$ 50.231,3 milhões. A alíquota efetiva em 2018 foi de 13,6%, contra a alíquota do ano anterior de 39,3%. A alíquota efetiva de impostos ajustada do ano anterior foi de 17,7%, sendo a diferença explicada por ajustes tributários não recorrentes, sendo o principal deles de R\$ 2.784,7 milhões relacionado ao Programa Especial de Regularização Tributária (PERT). (CERVEJARIA AMBEV).

As demonstrações contábeis consolidadas e individuais da Ambev são preparadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) e práticas contábeis adotadas no Brasil emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é o lucro líquido do período, apurado com observância das normas das legislações comercial e societária, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas pela legislação do Imposto de Renda (ALBUQUERQUE, 1991).

Estão obrigadas a optar pela tributação com base no Lucro Real as pessoas jurídicas que estiverem enquadradas nas seguintes condições:

- Que tenham receita total, no ano-calendário anterior, superior a R\$ 48.000.000,00, ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 meses;
- Cujas atividades sejam de instituições financeiras ou equiparadas;
- Que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;
- Que autorizadas pela legislação tributária, usufruam benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;
- Que no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, inclusive mediante balanço ou balancete de suspensão ou redução de imposto;
- Cujas atividades seja de factoring.

Para as demais pessoas jurídicas, a tributação pelo lucro real é uma opção.

Os impostos Federais incidentes nas empresas optantes pelo Lucro Real são o PIS, a COFINS, o IRPJ e a CSLL, sendo os dois primeiros apurados mensalmente sobre o faturamento e os dois últimos anualmente ou trimestralmente, tendo como base o Lucro Líquido contábil, ajustado pelas adições, exclusões e compensações permitidas ou autorizadas pelo Regulamento do Imposto de Renda. A palavra “real” é utilizada em oposição ao termo presumido, com o principal objetivo de exprimir o que existe de fato, verdadeiramente, no sentido de ser aceito para todos os fins e efeitos de direito (POHLMANN, 2005).

Segundo Bertolucci (2005), a apuração do lucro real envolve maior complexidade na execução das rotinas contábeis e tributárias, para a completa escrituração das atividades e posterior apuração do lucro real, que é a base para cálculo

dos tributos como IRPJ e a CSLL das empresas que não podem ou não querem optar pelo lucro presumido. Para que o resultado seja apurado corretamente, o contador deve adotar uma série de procedimentos corriqueiros no ambiente profissional, como a rigorosa observância aos princípios contábeis, constituição de provisões necessárias, completa escrituração fiscal e contábil, preparação das demonstrações contábeis (Balço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício – DRE, Balancetes) e livros (Livro de Apuração do Lucro Real - LALUR, Entrada e Saída e Livro Registro de Inventário).

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um tipo de cálculo tributário simplificado para o pagamento do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), já que determina a base de cálculo com alíquotas prefixadas.

O lucro presumido pode ser adotado por empresas que não se encaixam no perfil de lucro real e não se encaixam no Simples, desde que o faturamento seja inferior a R\$ 78 milhões anuais ou R\$6.500 milhões, multiplicados pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior. 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.

Nesse regime, o IRPJ e a CSLL incidem trimestralmente em 15% e 9%, respectivamente, sobre o lucro presumido do período, porém o IRPJ incide em 25% para valores acima de R\$ 20 mil e são encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário. O valor apurado em cada trimestre, seja de IRPJ ou de CSLL, poderá ser pago em até três quotas iguais, mensais e sucessivas. Além disso, há as alíquotas que também variam conforme o tipo de serviço prestado pela empresa referentes ao imposto denominado Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Presunção da base de cálculo para o IRPJ:

- 1,6% – Revenda de combustíveis;
- 8,0% – Regra geral (todas empresas que não estão explicitamente nas definições acima e abaixo);
- 16,0% – Serviço de transporte que não seja de carga;

- 32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

Presunção da base de cálculo para a CSLL:

- 12,0% – Regra geral (todas empresas que não estão na alíquota de 32%);
- 32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

No caso de impostos como os do Programa de Integração Social (PIS), Imposto sobre Serviços (ISS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), a incidência de contribuição vai ser feita mensalmente, também determinada por alíquotas fixas. Nesse cálculo tributário, os impostos sobre o faturamento devem ser recolhidos seguindo estes percentuais:

- PIS: 0,65%;
- COFINS: 3%;
- ISS: de 2,5 a 5%, de acordo com a cidade e o serviço.

Algumas vantagens deste tipo de tributação:

- Compreensão simplificada;
- Vantagem tributária, caso os lucros da empresa superem as expectativas;
- Alíquotas mensais dos impostos PIS e COFINS menores do que no caso do lucro real;
- Dispensa de escrituração contábil se mantiver Livro Caixa com toda a movimentação financeira.

Algumas desvantagens deste tipo de tributação:

- Se a empresa enfrentar dificuldades financeiras, a base de cálculo dos impostos ainda será a mesma;
- Maior complexidade na distribuição dos lucros aos sócios;
- Não há possibilidade de compensação de créditos dos impostos PIS e COFINS.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário, que determina formas de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos voltados para as micro e pequenas empresas oferecendo um tratamento diferenciado para as mesmas com benefícios tributários e não tributários. O seu objetivo foi incentivar a atividade econômica dos pequenos negócios.

Neste regime o pagamento de até oito impostos é unificado na Guia DAS (Documento de Arrecadação do Simples), são eles: PIS, COFINS, IRPJ, CSLL, CPP (Contribuição Previdenciária Patronal), ISS, ICMS e IPI. O grande benefício do regime é também ter alíquotas menores de impostos, progredindo de acordo com o faturamento.

Podem ser optantes pelo Simples Nacional o MEI com faturamento até R\$ 81 Mil, o ME até R\$ 360 Mil e o EPP até R\$ 4,8 Milhões.

Vantagens do Simples Nacional:

- Unificação da Guia de Impostos recolhendo até 8 tributos na Guia DAS;
- Redução de custos trabalhistas sobre a folha de pagamentos, incluindo na DAS a contribuição previdenciária patronal;
- Tributação progressiva, reduzindo a carga para negócios iniciantes e aumentando de acordo com a maturidade (faturamento) da empresa;
- Menos burocracia, com a redução de obrigações acessórias e simplificação na contabilidade;

Desvantagens do Simples Nacional:

- Tributação através de alíquota sobre a receita bruta e não sobre o lucro, não permitindo a compensação de prejuízos e despesas;
- Suas vendas oferecem créditos limitados de ICMS e não oferecem créditos de IPI, reduzindo a competitividade tributária em atividades industriais;
- Desincentivo ao crescimento do faturamento, já que a mudança de regime pode aumentar a carga tributária;
- Existem impostos previstos que se pagam a parte como impostos sobre importações, sem a recuperação de créditos.
- E por fim, tributos não previstos, como IOF, II, IE e ITR.

4. CONCLUSÃO

Fica evidente que uma empresa que almeja voos mais altos, precisa se preocupar com uma gestão orçamentária bem definida, com dados não mascarados e que possibilite o investimento em novos produtos, infelizmente ainda vivemos num país com dezenas de impostos, no entanto, com o início de uma nova administração, esperamos que nossos governantes olhem mais para o setor industrial e promovam uma reforma tributária.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, M. C. C. A administração tributária. Folha de São Paulo, 17.11.1991, p. 2-3, 1991.

BERTOLUCCI, A. V. O custo de administração de tributos federais no Brasil: comparações internacionais e propostas para aperfeiçoamento. 2005. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (US), São Paulo, 2005.

BNDES. Carga tributária no Brasil. 2001. Disponível em: https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Convivencia/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Financas_publicas/200107_3. Acesso em: 02 abril. 2019

http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/acoes/consultas/capital-social-das-empresas/

<http://www.portaltributario.com.br/artigos/o-que-e-lucro-real.htm>

http://www.portaltributario.com.br/noticias/lucroreal_presumido.htm

<http://www.sinder.org.br/noticias/regime-de-tributacao-lucro-presumido/>

<http://www.sintegra.gov.br/>

<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/>

<https://br.advfn.com/bolsa-de-valores/bovespa/ambev-ABEV3/balanco>

<https://endeavor.org.br/leis-e-impostos/simples-nacional-tudo-que-voce-precisa-saber/>

<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/tributos/o-que-e-o-lucro-presumido/>

<https://www.ambev.com.br/>

<https://www.grupometa.com/meta-online/simples-nacional-guia-completo.html>

<https://www.significados.com.br/lucro-presumido/>

POHLMANN, M. C. Contribuição ao estudo da classificação interdisciplinar da pesquisa tributária e do impacto da tributação na estrutura de capital das empresas. 2005. 273p. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2005.