



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

MARÇO, 2021



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL

AMBEV S/A

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Dulcinea Da Penha Ferreira Araujo, RA 1012020100821

Elizabeth Soares Guerra B, RA 1012020100834

Sérgio de Siqueira, RA 1012020100835

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	14
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	16
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	18
4. CONCLUSÃO	22
REFERÊNCIAS	23
ANEXOS	25

1. INTRODUÇÃO

Este projeto tem como objetivo apresentar a construção de um orçamento empresarial com base em alguns fatores econômicos e de mercado e a análise sobre o regime tributário de uma empresa real.

Para isso, foi escolhida a empresa AMBEV S.A., que por ser uma empresa listada no site da Bovespa, disponibiliza seus demonstrativos financeiros.

Será feita uma abordagem sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos; os benefícios da correta escolha do regime tributário e a importância do alinhamento entre planejamento estratégico e orçamentário na gestão empresarial.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

AMBEV S/A

CNPJ: 07.526.557/0001-00

ATIVIDADE PRINCIPAL: Fabricação e distribuição de cervejas, refrigerantes, e bebidas não carbonatadas e não alcoólicas.

CLASSIFICAÇÃO SETORIAL: Consumo não cíclico/ bebidas/cervejas e refrigerantes

SITE: <http://ri.ambev.com.br>

VISÃO GERAL

“A Companhia de Bebidas das Américas – Ambev é a sucessora da Companhia Cervejaria Brahma (“Brahma”) e da Companhia Antarctica Paulista Indústria Brasileira de Bebidas e Conexos (“Antarctica”), duas das cervejarias mais antigas do Brasil. A Antarctica foi fundada em 1885 e a Brahma em 1888, como Villiger & Cia. A marca Brahma foi registrada em 6 de setembro de 1888 e, em 1904, a Villiger & Cia. mudou sua denominação para Companhia Cervejaria Brahma. A Ambev foi constituída como Aditus Participações S.A. (“Aditus”) em 14 de setembro de 1998. A Ambev é uma

sociedade anônima brasileira, de capital aberto, constituída segundo as leis da República Federativa do Brasil.

O principal negócio em que operamos é o de cervejas, em que somos líderes em diversos mercados com marcas como Skol, Brahma, Antarctica, Quilmes, Labatt, Presidente, entre outras. Além disso, temos também operações de refrigerantes, não-alcoólicos e não-carbonatados com marcas próprias como Guaraná Antarctica e Fusion, entre outras, no Brasil e através de uma parceria com a PepsiCo em diversos países em que operamos. Em 1997, a Brahma adquiriu os direitos exclusivos para fabricar, vender e distribuir os refrigerantes da Pepsi no Nordeste do Brasil e em 1999, obteve os direitos exclusivos para fabricar, vender e distribuir os refrigerantes da Pepsi em todo o Brasil. Desde outubro de 2000, a Ambev detém direitos exclusivos de distribuir e engarrafar os refrigerantes da Pepsi no Brasil. Em janeiro de 2002, expandimos nossa parceria com a PepsiCo para incluir a fabricação, venda e distribuição do *Gatorade*. Atualmente nosso portfólio de bebidas não-alcoólicas inclui também as marcas H2OH!, no mercado de águas com sabor, e Lipton Ice Tea, no mercado de chás gelados, também vendidas sob licença da PepsiCo. Nosso contrato de franquia com a PepsiCo no Brasil foi aditado em outubro de 2018. Os novos termos do contrato foram aprovados pelo CADE em dezembro de 2018 e passaram a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2019. O contrato vigorará até 31 de dezembro de 2027.

A nossa expansão nas Américas começou em 1994, quando a Brahma deu início à sua presença internacional através de operações no segmento de cerveja na Argentina, Paraguai e Venezuela. Em 2003, após a formação da Ambev, a Companhia acelerou sua expansão fora do Brasil através de uma transação com a Quinsa, estabelecendo uma presença de liderança nos mercados de cerveja da Argentina, Bolívia, Paraguai e Uruguai. Ainda em 2003 e, também, ao longo de 2004, a Ambev efetuou uma série de aquisições em mercados como América Central, Peru, Equador e República Dominicana. No ano seguinte, a Companhia passou também a operar no mercado de cervejas do Canadá através da incorporação de uma controladora indireta da Labatt. Por fim, em maio de 2012, a Ambev expandiu suas operações no Caribe através de uma aliança estratégica com a E. León Jimenes S.A.

Em 31 de dezembro de 2016, a Ambev concluiu uma operação de troca de ativos com a AB InBev por meio da qual a Companhia transferiu suas operações na Colômbia, Peru e Equador para a AB InBev e a AB InBev, por sua vez, transferiu a operação da SABMiller plc's no Panamá para a Companhia.

Atualmente a Ambev tem operações em 18 países: Brasil, Canadá, Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Uruguai, Guatemala (que também abastece El Salvador, Honduras e Nicarágua), República Dominicana, Cuba, Panamá, Barbados, Saint Vincent, Dominica e Antigua.”

<https://ri.ambev.com.br/visao-geral/historico/> acessado em 03/04/2021

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento empresarial constitui-se em uma valiosa ferramenta para a organização. Através de seus processos é possível saber com antecedência o rumo que a empresa vai trilhar para obter o resultado desejado, pois permite avaliar o cenário atual e criar projeções futuras buscando evolução no mercado. É usado para controlar o que foi realizado e projetado, orientando a organização a evitar possíveis riscos.

Para que possa ser considerado bem sucedido, é necessário que ele seja realista, apresentando objetivos desafiadores, porém passíveis de serem realizados; que seja detalhista quanto às metas em cada uma de suas etapas, apresentando os responsáveis por elas, como e quando serão realizadas; ter envolvimento dos funcionários-chaves em todas as etapas; e que seja acompanhado e controlado constantemente o resultado orçado versus o realizado, ponderando sobre as variações.

Um orçamento bem elaborado traz inúmeras vantagens para a organização, dentre eles podemos citar:

- Introduz nos gestores o hábito de examinar previamente e de forma minuciosa os objetivos, diretrizes e políticas sob suas responsabilidades na tomada de decisões;
- Permite decisões mais acertadas com base em resultados econômicos e financeiros projetados com critérios e premissas adequadas;

- Fornece expectativas definidas que representam a melhor estrutura para julgamento de desempenho subsequente;
- Facilita a delegação e atribuição de responsabilidades;
- Melhoria do desempenho através de uma visão sistêmica das operações;
- Melhoria na gestão dos recursos;
- Maior objetividade nos controles gerenciais;
- Maior motivação dos colaboradores em todos os níveis.

Existem diversos tipos de orçamento empresarial:

- Orçamento de Tendências, que é o conceito orçamentário mais utilizado pelas empresas. Nesse modelo, as informações e os dados ocorridos anteriormente são utilizados nas futuras projeções orçamentárias. Permite ao gestor analisar os eventos passados no objetivo de apurar as distorções e eventos negativos que por sua vez contribuíram, eventualmente, para que os resultados projetados não tenham sido atingidos. Os gestores têm a ciência de que alguns fatos ocorridos anteriormente não serão reproduzidos, devendo ser desconsiderados na elaboração de novas projeções. Por outro lado, eventos até então não ocorridos poderão surgir. Neste caso os gestores devem estabelecer novas estimativas para então, determinar outras formas de planejamento;
- Orçamento Base Zero que emprega um conceito inovador, uma vez que desconsidera os dados do passado, baseado no princípio de que a utilização dos dados históricos pode favorecer a repetição de erros do passado;
- Orçamento Baseado em Atividades: é um plano quantitativo e financeiro que direciona a empresa para o atingimento de seus objetivos estratégicos, concentrando atividades e recursos.

No âmbito do Orçamento de Tendência encontramos os seguintes desdobramentos:

- Orçamento Estático: é o tipo de orçamento mais utilizado pelas empresas, principalmente pelas multinacionais. Depois de elaborado, ele não pode mais ser alterado, todas as variações entre o valor orçado e o real devem ser justificadas pelos gestores. A inflexibilidade dos dados, apesar de ser o aspecto mais polêmico do orçamento estático, é uma condição que se justifica nas grandes corporações, pelo fato

de que precisam trabalhar com as peças Orçamentárias consolidadas num único documento também conhecido como plano mestre ou Orçamento único;

- Orçamento Flexível permite alterações na peça Orçamentária, sendo ajustada em conformidade com as alterações observadas nos níveis das atividades. Uma característica preocupante deste tipo de orçamento é que a possibilidade de alterações provoca o desalinhamento nos planos estabelecidos inicialmente, dificultando a continuidade do processo de elaboração do Orçamento, a saber, as projeções e estimativas nas demonstrações contábeis;

- Budget / Forecast: O Budget é o Orçamento anual, considera as tendências e variações do mercado como: reajustes projetados em energia e água, alterações nos preços das matérias-primas, spare parts e insumos, bem como correções estimadas para os preços de vendas. Tem como base as previsões de vendas, custos e despesas dos anos anteriores. Após o início do exercício social que compreende o período Orçado, ocorre a necessidade de efetuar a revisão do Budget. Utilizando os mecanismos de reajuste e correção, esta rotina acontece ao final de cada mês e recebe o nome de Forecast;

- Orçamento Contínuo: é o processo de planejamento que estabelece os planos para um determinado período específico, normalmente por um ano. Esta peça orçamentária é organizada em subperíodos orçados que normalmente variam de um mês ou um trimestre, após cumprido o subperíodo, mensal ou trimestral; os responsáveis pelo planejamento excluem aquele período orçado e somam outro período contendo novo orçamento em seu lugar. Este tipo de orçamento apesar de contribuir para a flexibilidade da peça Orçamentária, apresenta como desvantagem o fato de que as constantes revisões consomem muito tempo dos colaboradores envolvidos.

Uma das premissas mais importantes para elaborar o orçamento empresarial é projetar cenários econômicos, incluindo fatores como evolução do produto interno bruto(PIB), inflação, aumento salarial, taxa de câmbio e juros.

Não existe um plano ideal para ser utilizado, a escolha do método a ser utilizado na construção do Plano dependerá de vários fatores que vão desde o porte da empresa, do estilo de gestão que ela pratica, do segmento em que atua, dentre outros.

Após a escolha da metodologia deverão ser aplicadas e cumpridas todas as etapas de construção do Plano até o momento de colocá-lo em prática. No entanto, uma das rotinas mais importantes precisa ser verificada. Trata-se do alinhamento do

Planejamento Orçamentário com o Planejamento Estratégico, uma vez que, as estratégias planejadas e definidas no Planejamento Estratégico, serão apresentadas em forma de números e de maneira operacional no Plano Orçamentário.

O Plano Estratégico e o Plano Orçamentário, além de estarem interligados também se influenciam e é através do Orçamento que teremos o retorno das ações produzidas pela atuação dos gestores.

Portanto, é de extrema relevância que a organização mantenha o alinhamento do planejamento estratégico com o planejamento orçamentário, pois um reflete no outro, ou seja, aquilo que estiver traçado como estratégia da empresa deverá refletir em números no orçamento.

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.

A construção do Orçamento de Vendas deve ser feita considerando as metas previamente definidas, a atuação da equipe de vendas e o grau de vinculação do Orçamento de Vendas com o Planejamento Estratégico.

A partir da construção do orçamento de vendas, a administração terá informações para elaborar outros orçamentos como o de produção, de logística, de mão de obra, de compra de matéria-prima, de despesas operacionais, etc.

Projetar corretamente o volume de vendas, com premissas e estimativas adequadas ao provável cenário econômico, causa fortes impactos aos processos de logística e produção,

Toda empresa, independente do porte, setor ou ramo de atividade tem um fator comum: não tem como existir sem faturar o suficiente para cobrir seus custos e despesas, e, é claro, gerar lucros.

O conhecimento detalhado da projeção de vendas permitirá à empresa projetar o faturamento para um determinado período futuro, permitindo calcular custos, margem de contribuição, possibilidade de investimentos, etc.

É através do orçamento de vendas que a empresa planeja o envolvimento e o comprometimento dos outros setores, em busca dos objetivos da corporação, se constituindo em um importante instrumento de gestão.

No ato de sua elaboração deve ser observadas as seguintes características:

- Deverá apresentar as unidades monetárias e físicas;
- Preço de venda por unidade;
- Estimativa de quantidade de produtos vendidos;
- Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços e por filial;
- Assertividade, pois trata-se também de um instrumento de gestão e controle, e que deverá representar os objetivos e as metas da empresa;
- Canal de distribuição dos produtos;
- Tipo de transportes utilizados;
- Conhecimento das etapas do ciclo de vida dos produtos;
- Sazonalidades provocadas por tipos de produtos ou aumento de vendas devido a datas comemorativas ou redução de vendas em meses com menos dias, como o mês de fevereiro.

O conhecimento destas características aliado às informações sobre o mercado, a concorrência e os prognósticos econômicos, possibilitará a projeção de quedas ou aumentos nos volumes de venda, afetando as estimativas dos resultados financeiros, bem como a forma como a empresa deverá organizar a sua capacidade e os seus recursos de produção..

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Com base no Orçamento de Vendas a organização começa a elaborar seu Orçamento de Despesas Operacionais.

Através do Orçamento de Despesas Operacionais é possível estimar as despesas com vendas, financeiras, administrativas e tributárias da organização, em relação a um determinado período, sendo portanto, uma importante ferramenta de gestão administrativa na medida em que se torna estratégico conhecer o volume dos gastos que a empresa deverá suportar para administrar e comercializar seus produtos e ou serviços

aos clientes, possibilitando ao gestor estabelecer estratégias visando a redução das despesas operacionais sem o prejuízo nas metas de vendas.

Dentre os principais objetivos desta peça orçamentária, podemos citar:

- Planejar as atividades operacionais, considerando o total orçado das despesas e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa;
- Avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas;
- Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e operacionais estabelecidas, assim como o impacto destas despesas nas finanças da empresa;
- Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefícios durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

O Orçamento das Despesas Operacionais abrange todas as áreas e rotinas estratégicas da empresa como: Administração, Tributos, Vendas e Finanças.

Todas as informações relacionadas às despesas devem ser criteriosamente analisadas antes de serem integradas ou eliminadas do Orçamento

Sendo assim, há que se elaborar o Orçamento das Despesas Operacionais de cada setor envolvido e, posteriormente, integrá-los numa única peça.

Orçamento de Despesas Administrativas: despesas administrativas são predominantemente despesas fixas, observa-se pouca variação de um período para o outro, uma vez que não se relacionam com as rotinas operacionais de produção ou de vendas. Tratam-se de gastos necessários à manutenção das atividades dos departamentos e das gerências da empresa, tais como despesas com aluguel, água, condomínio, depreciação de equipamentos, energia elétrica, internet, manutenção, material de expediente, salários e encargos sociais do pessoal administrativo, telefone, seguros e demais gastos necessários para a manutenção do escritório.

Orçamento de Despesas com vendas ou comerciais: formado pelas despesas provenientes de gastos vinculados à comercialização de produtos ou serviços da organização no período abrangido pelo orçamento. Compreende todos os gastos efetuados com a venda e a distribuição dos produtos. Como exemplo podemos citar os gastos com: aluguéis de escritórios de representação e vendas, amostras grátis, embalagens, despesas de expedição, fretes na entrega de produtos, propaganda, despesas

com representação, comissões, gratificações, salários da equipe de vendas, viagens, locação de veículos, e demais recursos necessários aos colaboradores alocados na área de vendas. Podem ocorrer em três momentos distintos: antes, durante e após as vendas.

Orçamento das Despesas Tributárias: é uma ferramenta de gestão através do qual os administradores podem estimar e gerir com segurança os tributos que a empresa deverá recolher nas esferas municipal, estadual e federal. Tem como objetivo fundamental estimar os valores que serão empenhados com tributos em determinado período, possibilitando à organização realizar as provisões necessárias, uma vez que o não recolhimento destes tributos resultará em multas, acréscimos de juros e correções, assim como sanções legais que podem inviabilizar o negócio. Dentre as despesas tributárias de maior importância podem ser citadas: impostos sobre serviços (ISS); impostos sobre produtos industrializados (IPI); impostos sobre operações relativas à circulação de mercadorias e serviços (ICMS); programa de integração social (PIS); contribuição para financiamento da seguridade social (COFINS); contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL); Imposto de Renda; INSS; FGTS; Taxas de licença de uso de água, energia, lixo. Os tributos possuem diversas características peculiares que vão desde a flexibilidade em sua classificação no plano de contas da empresa, até questões como substituição, isenção, ou ainda situações que remetem à possibilidade de tributação em efeito cascata. Através da projeção das vendas os gestores podem estimar os tributos e taxas que a empresa deverá recolher em determinado período. Essa estimativa deverá ser apresentada de forma detalhada relacionando cada tributo com seu respectivo destino de recolhimento.

Orçamento das Despesas Financeiras: sua elaboração está diretamente ligada às necessidades que a empresa tem de obter recursos tanto para alavancar novos negócios como para capital de giro, decorrentes de empréstimos e financiamentos contraídos pela empresa em determinado período. Portanto, a elaboração do Orçamento das Despesas Financeiras deverá relacionar: juros, descontos obtidos nas compras, descontos concedidos nas vendas, taxas de manutenção de contas e transações bancárias incidentes inclusive sobre eventuais aplicações. Em síntese, o Orçamento das Despesas Financeiras projeta todas as necessidades de desembolso de caixa para a quitação destas despesas contraídas na forma de captação de recursos empregados na organização. As

Despesas Financeiras, quando relacionadas na peça orçamentária, se caracterizam por estimar os juros e ou despesas incidentes sobre:

- O Funcionamento: juros referentes à aquisição de ativos, leasing, arrendamentos, reforço de capital, etc;
- O Financiamento: juros a pagar sobre os créditos obtidos junto às instituições bancárias mediante contrato.

Pode-se dizer que o Orçamento das Despesas Operacionais é o resultado da consolidação das despesas administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que serão arcadas por um determinado período projetado.

Assim, fica evidenciado que o conhecimento sobre a estrutura da organização, seu mercado de atuação, as oscilações econômicas e outras informações sobre o seu negócio, são fundamentais para a elaboração de cada etapa do Orçamento das Despesas Operacionais.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Será utilizado neste tópico a Demonstração do Resultado do Exercício(DRE) da empresa AMBEV S.A., referente ao último período publicado, para realizar uma projeção de receitas e despesas por três períodos anuais, com base em alguns fatores econômicos e de mercado.

Com base em relatórios publicados no site www.b3.com.br e no site da empresa, verifica-se que a mesma vem desenvolvendo estratégias para superar o momento de crise que o mundo vive com a pandemia do covid-19.

A empresa vem investindo em canais de distribuição como a plataforma denominada Zé Delivery; em lançamentos de novos produtos como a Brahma Duplo Malte e principalmente no fortalecimento de marcas premium de cervejas, que foi o impulsionador de receitas durante o ano de 2.020.

Considerando que o portfólio de produtos da empresa é composto por parte significativa de cervejas, onde foi estimado pela empresa um aumento entre 20 e 23% no custo dos produtos vendidos por hectolitro, decorrente da depreciação do real e dos maiores preços de commodities para o ano de 2021, foi considerado na projeção um

aumento de 12% nos custos dos produtos vendidos para o primeiro ano, 7% para o segundo ano e 4% para o terceiro ano.

Foi considerado nas despesas com vendas um aumento de 4,7% com base no IPCA para o primeiro ano, 3,6% para o segundo ano e 3% para o terceiro ano, levando em consideração possíveis reajustes salariais e de contratos de aluguéis.

Foram mantidas as despesas administrativas para o primeiro ano, um acréscimo de 2,5% para o segundo ano e 0% para o terceiro ano, levando em consideração o objetivo de contenção de custos.

À partir das considerações acima e com o objetivo de um incremento referente ao PIB mundial projetado para os 3 anos seguintes conforme anexo, foi projetado um crescimento de 8,33% sobre a receita vendas e serviços para o primeiro ano, 5,36% para o segundo ano e 3,36% para o terceiro ano.

PROJEÇÃO AMBEV PARA 2021, 2022 e 2023								
RESULTADO DO EXERCÍCIO EM	SET/2020	DEZ/2020		Projeção 2021		Projeção 2022		Projeção 2023
(+) Receita vendas e serviços	39.822.425	53.096.567	R\$ 8,38	57.547.832	R\$ 5,36	60.631.747	R\$ 3,36	62.668.080
(-) Custo mercadorias e serviços	18.868.215	25.157.620	12,00%	28.176.534	7,00%	30.148.892	4,00%	31.354.847
(=) Resultado bruto	20.954.210	27.938.947		29.371.298		30.482.855		31.313.232
(-) Despesa operacionais	12.507.249	16.676.332		17.331.563		17.925.412		18.379.065
(-) Despesas com vendas	10.455.814	13.941.085	4,70%	14.596.316	3,60%	15.121.784	3,00%	15.575.437
(-) Despesas gerais administrativas	2.051.435	2.735.247	0	2.735.247	2,5%	2.803.628	0	2.803.628
(=) Lucro operacional	8.446.961	11.262.615	6,90%	12.039.735	4,30%	12.557.444	3,00%	12.934.167

Fonte: própria

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O Brasil é um dos países com a maior carga tributária do mundo, identificou-se que uma empresa brasileira precisa gastar mais de 1.950 horas por ano para quitar com todos os impostos federais, estaduais e municipais.

O peso e a complexidade dos impostos são fatores que prejudicam a economia brasileira comparada com a internacional. Segundo pesquisa da CNI em 2020, levando em consideração indicadores em nove segmentos, como tributação, infraestrutura e custo do trabalho, no ranking geral, o Brasil é vice-lanterna no quesito

tributação. O estudo destaca que a carga tributária brasileira é de 32,3% do Produto Interno Bruto e representa 65,1% do lucro das empresas. Além do tamanho dos impostos, a complexidade do sistema tributário também pesou contra o Brasil.

Esse é o pior índice em um ranking com 18 países que competem diretamente com o Brasil no mercado internacional, segundo análise a partir da base de dados Tax Rates Online da KPMG, elaborada pela confederação.

O documento revela também que, quando o total de impostos e contribuições recolhidos pelas empresas é medido como percentual do lucro, o Brasil está entre os últimos colocados. Essa proporção é de 65,1% no Brasil, à frente da Colômbia (71,9%) e da Argentina (106%), no comparativo internacional.

Com relação à carga tributária das empresas brasileiras, depende do seu Regime de Tributação, que é o sistema que define a cobrança de impostos de uma empresa, de acordo com a sua arrecadação e tipo de negócio, norteados a relação com o fisco e o cumprimento de suas obrigações, desde as principais como o pagamento de tributos, até as acessórias.

Atualmente, existem três tipos de regimes tributários no Brasil: o Lucro Real, o Lucro Presumido e o Simples Nacional.

A empresa que escolhemos para este projeto é optante pelo regime Lucro Real .

3.2.1 LUCRO REAL

Qualquer empresa brasileira pode optar pelo Lucro Real, no entanto esse regime tributário é obrigatório para alguns tipos de empresas, como aquelas que não podem ser enquadradas em outros regimes tributários ou possuem uma receita bruta anual superior a R\$78.000.000,00.

O artigo 14 da Lei 9.718 de 27 de novembro de 1998, prevê que estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas:

I – cuja receita total no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 78.000.000,00 ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 (doze) meses;

II – cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores

mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;

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;

VI – que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);

VII – que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio;

V – que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 2º da Lei nº 9.430, de 1996.

A apuração do Lucro Real pode acontecer de forma trimestral ou anual

Trimestral :

1. 1º de janeiro a 31 de março
2. 1º de abril a 30 de junho
3. 1º de julho a 30 de setembro
4. 1º de outubro a 31 de dezembro

Anual:

Em 31 de dezembro.

O IRPJ e a CSLL, pagos mensalmente, são considerados como antecipações dos valores apurados no balanço anual. Se houver saldo positivo ou negativo ao final do ano, ele deve ser pago ou compensado.

As empresas de Lucro Real efetuam a tributação de IRPJ e CSLL através dos resultados apurados entre as receitas e despesas, ajustando através do LALUR (Livro de Apuração do Lucro Real), porém nem todas as despesas pagas pela empresa serão consideradas dedutíveis. A legislação fiscal exige que as despesas operacionais estejam devidamente suportadas por documentos hábeis e idôneos que comprovem a sua natureza, a identidade do beneficiário, a quantidade, o valor da operação etc.

São dedutíveis os gastos não computados nos custos, mas necessários às transações ou operações da empresa, e que, além disso, sejam usuais e normais na atividade ou à manutenção de sua fonte produtiva, e ainda estejam intrinsecamente relacionados com a produção ou comercialização dos bens e serviços.

São exemplos de despesas dedutíveis:

1. TRIBUTOS E MULTAS POR INFRAÇÕES FISCAIS
2. FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO
3. DESPESA COM CONSERVAÇÃO DE BENS E INSTALAÇÕES
4. JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO
5. DESPESA COM PESQUISA CIENTÍFICA
6. DESPESA COM ALUGUÉIS E ROYALTIES
7. DESPESAS COM LEASING
8. REMUNERAÇÃO DE SÓCIOS E DIRIGENTES
9. PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS NOS LUCROS
10. DESPESA MÉDICA DE EMPREGADOS E DIRIGENTES
11. DESPESA COM PROPAGANDA
12. DESPESA COM FORMAÇÃO DE EMPREGADOS
13. ALIMENTAÇÃO DO EMPREGADO
14. VALE TRANSPORTE

Neste regime, o imposto de renda é determinado a partir do lucro contábil, apurado pela pessoa jurídica, acrescido de ajustes (positivos e negativos) requeridos pela legislação fiscal. Quando se trata do regime de Lucro Real, pode haver inclusive, situações de Prejuízo Fiscal, hipótese em que não haverá imposto de renda a pagar.

(+) Ajustes fiscais positivos (adições)

(-) Ajustes fiscais negativos (exclusões)

(=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal do período

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL).

A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. O Lucro Presumido pode ser utilizado pela maioria das empresas no Brasil. Os

requisitos para aderir ao Lucro Presumido são apenas que se fature abaixo de R\$78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos como bancos, factoring e as que usufruam de benefícios fiscais.

Vantagens do Lucro Presumido:

A principal vantagem para empresas que adotam o Lucro Presumido como regime tributário é a facilidade na hora de calcular os impostos e gerir a parte financeira. Como as alíquotas já são pré-fixadas não são necessários muitos cálculos na hora de elaborar o recolhimento dos impostos.

Outra vantagem decorre da margem de lucro da sua empresa. Caso ela seja superior à média nacional, o empreendedor irá pagar a mesma quantidade de impostos de outras empresas que atuam no segmento. Em outros regimes tributários, o empreendedor teria que pagar proporcionalmente os impostos de acordo com o aumento do lucro.

Desvantagens do Lucro Presumido:

A principal desvantagem de quem opta por este regime é o risco que a empresa assume de pagar mais impostos do que efetivamente deve, caso as margens de lucro efetivas sejam menores do que aquelas estabelecidas pela legislação.

As alíquotas variam de acordo com o ramo de atividade que a empresa exerce.

Espécies de atividades	Percentuais sobre a receita
Revenda a varejo de combustíveis e gás natural	1,6%
· Venda de mercadorias ou produtos · Transporte de cargas · Atividades imobiliárias · Serviços hospitalares · Atividade Rural · Industrialização com materiais fornecidos pelo encomendante · Outras atividades não especificadas (exceto prestação de serviços)	8 %

·Serviços de transporte (exceto o de cargas) ·Serviços gerais com receita bruta até R\$ 120.000/ano	16%
·Serviços profissionais (médicos, dentistas, advogados, contadores, auditores, engenheiros, consultores, economistas, etc.) ·Intermediação de negócios, ·Administração, locação ou cessão de bens móveis/imóveis ou direitos. ·Serviços de construção civil, quando a prestadora não empregar materiais de sua propriedade nem se responsabilizar pela execução da obra (ADN Cosit 6/97). ·Serviços em geral, para os quais não haja previsão de percentual específico.	32%
No caso de exploração de atividades diversificadas, será aplicado sobre a receita bruta de cada atividade, o respectivo percentual.	1,6 a 32%

A frequência de cada um dos tributos pode variar entre mensal e trimestral.

- IRPJ – 15% sobre parcela de presunção de lucro;
- PIS – 0,65% sobre a receita bruta mensal;
- CSLL – 9% sobre a parcela de presunção do lucro;
- ISS – 2% a 5%, sobre a receita mensal, variando conforme o tipo de serviço prestado e a cidade;
- COFINS – 3% sobre a receita bruta mensal;

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O regime de tributação Simples Nacional, teve início como um projeto instituído pelo Governo Federal no ano de 1996, que visava um tratamento diferenciado voltado para as microempresas e empresas de pequeno porte, chamado de Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, Lei nº 9.317/1996, onde o recolhimento de impostos federais eram pagos em apenas um DARF (Documento de Arrecadação de Receitas Federais): IRPJ, IPI, PIS/PASEP, COFINS, CSLL.

Em 2006, entrou em vigor a Lei Complementar nº 123/2006, onde a partir daquela L.C. o Simples Nacional iria englobar tributos Estaduais e Municipais,

introduzindo uma verdadeira “revolução” na forma de tributação das microempresas e empresas de pequeno porte.

No ano de 2016, entrou em vigor a L.C. 155/2016, houve alterações no cálculo do imposto, com algumas alterações drásticas, beneficiando empresas que faziam parte do Lucro Presumido e passaram a optar pelo Simples Nacional, já que trazia mais benefícios, alterando as alíquotas e o método de realizar o cálculo do imposto.

Para fazer parte do Simples Nacional, a empresa precisa se enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte:

- MEI - Microempreendedor individual -cujo faturamento anual R\$ 81.000,00
- Microempresa (ME): até 360 mil reais de faturamento nos últimos 12 meses
- Empresa de Pequeno Porte (EPP): de 360 mil reais a 4,8 milhões de reais de faturamento nos últimos 12 meses.

A possibilidade de unificar o recolhimento de impostos de forma mais fácil, é o fator que mais chama atenção nesse regime, sendo um regime unificado e compartilhado de arrecadação, que abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). Sua alíquota é diferenciada, varia de 4% a 33% de acordo com atividade da empresa e seu faturamento, sendo separada em faixas. A soma de percentuais relativos a cada tributo abrangido pelo regime consta em Anexos I a V.

Cada anexo consta quais são as atividades permitidas, assim distribuídos: no primeiro anexo comércio em geral, no segundo as indústrias, do terceiro ao quinto ficam as prestadoras de serviços.

Anexo I – Participantes: empresas de comércio (lojas em geral).

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Anexo II – Participantes: fábricas/indústrias e empresas industriais.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Anexos III ao V - Prestadoras de Serviços.

Já as prestadoras de serviços têm suas peculiaridades, com alíquotas que variam entre 6% e 33% de acordo com a sua receita bruta. Em determinadas atividades podem migrar do anexo V para anexo III, onde cálculos são feitos levando em consideração o fator R.

Fator R : Proporção do valor gasto com mão de obra de pessoa física empregada em relação ao faturamento, onde se os gastos com folha salarial ultrapassar 28% do faturamento migra-se do anexo V para III.

Anexo III – Participantes: empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção.

Consideram-se neste anexo ainda agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Anexo IV – Participantes: empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis, serviços advocatícios.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

Anexo V – Participantes: empresas que fornecem serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

4. CONCLUSÃO

Ao considerar os tópicos abordados neste projeto, é possível verificar a importância da gestão orçamentária e como os seus processos permitem que a empresa, independente de seu porte ou segmento de atuação, saiba com antecedência o rumo que vai trilhar para obter o resultado desejado, pois permite avaliar o cenário atual e criar projeções futuras buscando evolução no mercado.

Pode-se compreender que o Orçamento de Vendas é o ponto de partida para que a empresa construa as outras peças orçamentárias que completarão o seu planejamento e é a partir dele, que a empresa começa a elaborar seu Orçamento de Despesas Operacionais.

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) referente ao último exercício de uma empresa real, no caso, a AMBEV S.A., foi possível realizar uma projeção de receitas e despesas referente a 3 períodos anuais, com base em alguns fatores econômicos e de mercado.

Ao analisar a carga tributária brasileira, percebe-se que o peso e a complexidade dos impostos são fatores que prejudicam a economia brasileira comparada com a internacional.

Este projeto, tinha como um dos objetivos, apresentar uma comparação entre os regimes tributários existentes no Brasil, utilizando os demonstrativos contábeis da empresa em estudo, porém, tal comparação não pôde ser realizada devido ao porte da mesma, que inviabiliza a utilização do Lucro Presumido e do Simples Nacional.

A partir das considerações sobre os regimes tributários no Brasil, ou seja, Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional, torna-se possível concluir que uma boa análise para o correto enquadramento da empresa, pode trazer inúmeros benefícios para a mesma, dentre eles, a economia na carga tributária.

REFERÊNCIAS

- <<https://api.mziq.com › mzfilemanager>> acesso em 05/04/2021
- <<http://catalisi.com.br/ze-delivery-vendeu-mais-em-marco-e-abril-do-que-em-2019-inteiro/>> acesso em 05/04/2021
- <http://diariooficial.imprensaoficial.com.br/doflash/prototipo/2021/Fevereiro/25/empresarial2/pdf/pg_0002.pdf> acesso em 05/04/2021
- <<http://www.econeteditora.com.br/index.asp?url=inicial.php>> acesso em 10/04/2021
- <https://www.econeteditora.com.br/boletim_imposto_renda/ir-11/boletim-22/irpj_desp_dedut_lucro_real.php> acesso em 10/04/2021
- <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,brasil-e-o-pior-pais-do-mundo-para-pagar-impostos-diz-banco-mundial,70002067604>>- acesso 21/03/2021
- <<https://exame.com/economia/tributacao-sobre-renda-de-empresas-no-brasil-e-uma-das-mais-altas-do-mundo/>> acesso 21/03/2021
- <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,brasil-e-o-pior-pais-do-mundo-para-pagar-impostos-diz-banco-mundial,70002067604>>- acesso 21/03/2021
- <<https://exame.com/economia/tributacao-sobre-renda-de-empresas-no-brasil-e-uma-das-mais-altas-do-mundo/>> acesso 21/03/2021
- Frezatti, Fábio- Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial / Fábio Frezatti. – 6. ed. – São Paulo: Atlas, 2017.
- H664o Hoji, Masakazu-1.ed Orçamento empresarial / Masakazu Hoji. – 1.ed. – São Paulo: Saraiva Educação, 2018.
- <<https://www.jornalcontabil.com.br/tabela-de-aliquotas-do-simples-nacional-2020/>> acesso 02 /04/2021
- <<https://www.jornalcontabil.com.br/lucro-presumido-o-que-e-e-como-calculiar/>> acesso em 18/03/2021
- <<https://oglobo.globo.com/economia/com-carga-tributaria-elevada-brasil-penultimo-em-ranking-de-competitividade-24555911>> acesso 18/03/2021
- Padoveze, Clóvis Luís-Planejamento orçamentário / Clóvis Luís Padoveze. – 3. ed. rev. e atual. -- São Paulo : Cengage Learning, 2015.

<<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/como-calcular-o-lucro-real>> acesso em 10/04/2021

<<https://ri.ambev.com.br/relatorios-publicacoes/publicacoes-cvm-sec/>> acesso em 03/04/2021

<<https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frmGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=97931&CodigoTipoInstituicao=2>> acesso em 09/04/2021

<<https://ri.ambev.com.br/visao-geral/historico/>> acesso em 03/04/2021

Souza, Acilon Batista de - Curso de administração financeira e orçamento: princípios e aplicações / Acilon Batista de Souza. – São Paulo: Atlas, 2014

Sousa Júnior, Walter Alves de. Orçamento empresarial [recurso eletrônico] / Walter Alves de Sousa Júnior; coordenação: Pablo Rojas. – Porto Alegre : SAGAH, 2016.

ANEXOS