



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

Administração
Gestão Financeira
Ciências Contábeis
Tecnologia em Logística

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

Administração

Gestão Financeira

Ciências Contábeis

Tecnologia em Logística

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

AMBEV S.A.

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINI

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

Estudantes:

Fábio Antônio Rodrigues de Moraes RA 1012020100431

Felipe Moura Cagnani RA 1012020100257

Helena Maria Marques RA 1012020100105

Mayson Aurélio Leal Silva RA 1012020100988

Yasmin Cristina Buratin RA 1012021100329

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1.1 ORÇAMENTO ESTÁTICO	9
3.1.1.2 ORÇAMENTO FLEXÍVEL	9
3.1.1.3 ORÇAMENTO ROLLING OU CONTÍNUO	10
3.1.1.4 ORÇAMENTO BEYOND BUDGETING	10
3.1.1.5 ORÇAMENTO AJUSTADO	10
3.1.1.6 ORÇAMENTO BASE ZERO (OBZ)	10
3.1.1.7 CONTROLE MATRICIAL	11
3.1.1.8 AMBEV E ORÇAMENTO BASE ZERO (OBZ)	11
3.1.1.9 VANTAGENS E DESVANTAGENS DO OBZ	12
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	14
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	16
3.1.2.1 OBJETIVOS DO ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS:	16
3.1.2.2 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS OPERACIONAIS:	17
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	18
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	19
UM POUCO DA HISTÓRIA - CASA DOS CONTOS	19
3.2.1.5 CLASSIFICAÇÃO DOS TRIBUTOS	24
3.2.1.5.1 TRIBUTOS DIRETOS E INDIRETOS	24
3.2.1.5.2 TRÊS PRINCIPAIS REGIMES TRIBUTÁRIOS	25
3.2.1 LUCRO REAL	25
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	27
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	29
4. CONCLUSÃO	33
REFERÊNCIAS	34
ANEXOS	35

INTRODUÇÃO

Temos por objetivo deste Projeto Integrado, a construção do orçamento empresarial e respectiva análise sobre o regime tributário da empresa Ambev S.A.

Escolhemos essa empresa por já estarmos familiarizados a ela pois, já utilizamos dados da mesma em outros PI's, sendo assim, decidimos em conjunto a permanência na escolha da empresa supracitada por facilitar o andamento da pesquisa e da elaboração dos conteúdos abaixo descritos.

Embasamos a nossa pesquisa nos conteúdos das disciplinas de Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos seguindo assim as dicas dos professores e tutores que nos foram disponibilizadas nas plataformas dos cursos.

Sendo assim, segue o nosso trabalho do Projeto Integrado na esperança de que seja de fácil compreensão e completo em sua oferta.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Ambev nasceu, em 1999, da união entre as centenárias Cervejaria Brahma e Companhia Antarctica. Entretanto, a história começou muito antes, quando ainda eram duas cervejarias na década de 1880: a Companhia Antarctica Paulista e a Manufatura de Cerveja Brahma & Villeger & Companhia.

A Empresa faz parte da Anheuser-Busch Inbev, conhecida como AB Inbev, que nasceu da união entre o espírito pioneiro da Ambev, com a qualidade belga da Interbrew e a tradição da Anheuser-Busch.

A Ambev conta com 32 cervejarias no Brasil e 2 maltarias, está presente em 19 países contando com 30 marcas de bebidas e 100 centros de distribuição direta, sendo 6 de excelência em território nacional.

Desde então, soma-se mais de um século, desenvolvendo bons resultados no mercado e expandindo o negócio, variando sua cartela de produtos e sabores para assim manter-se no mercado.

Informações sobre a **Ambev S.A.**, CNPJ **07.526.557/0001-01**. Sua natureza jurídica é a de uma **Sociedade Anônima Aberta** - Código 2046 e sua atividade econômica principal é a fabricação de cervejas e chopes - CNAE **1113502**.

Sua maior fábrica em território nacional está localizada em Uberlândia e sua construção foi orçada em R\$ 770.000.000,00 e uma outra, de significativa importância, fica em São Paulo e tem 900 mil metros quadrados.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Todo mundo já ouviu falar em orçamento em algum momento de sua vida e por diversas vezes. Sua finalidade é anteceder os acontecimentos.

O mundo dos negócios mudou e hoje realizar o planejamento estratégico não é mais um luxo reservado a apenas grandes organizações e sim uma necessidade, exigindo das empresas cada vez mais o aprimoramento de seus processos de planejamento, avaliação e controle, tendo em vista a necessidade de tomada de decisões rápidas e de melhor qualidade que lhe assegurem o atendimento de seus objetivos de continuidade, expansão e lucratividade.

Para falar de orçamento, antes é preciso entender um pouco de planejamento. Inicialmente, por volta dos anos sessenta, o planejamento foi denominado de planejamento financeiro, que para Anthony (1970), "é o processo de decidir o que a empresa vai fazer". Segundo Lunkes (2003), este planejamento utiliza como base de sustentação das informações o sistema contábil. Nessa fase, o planejamento financeiro e o orçamento confundiam-se, com grau de alinhamento muito próximo.

Após alguns anos, já na década de setenta, surge o planejamento de longo prazo, que extrapola o contexto organizacional por meio de avaliações do impacto das decisões atuais em longo prazo. A principal característica deste planejamento é a projeção de tendências e análise de lacunas. Nessa fase, apesar do orçamento formar a base para implementação e controle dos planos, o planejamento e o orçamento começam a seguir caminhos próprios. (TAVARES, 2000).

O orçamento empresarial é uma valiosa ferramenta não apenas de planejamento, mas útil também para controle das operações da empresa, independente de seu ramo de atividade, natureza ou porte.



IMAGEM 01

Planejado, Realizado e Histórico -

Sem estes três dados, a tomada de decisões pode ficar comprometida!

Ele possui finalidade semelhante: saber com antecedência o rumo que a empresa vai trilhar para obter o resultado desejado. E, para obter isso, as atividades planejadas devem ser executadas de acordo com o plano orçamentário.

O orçamento empresarial, é uma importante ferramenta para tomada de decisões gerenciais, revelando antecipadamente as transações que ocorrerão.

Mediante seus processos, é possível avaliar e criar projeções futuras, permitindo também planejar o faturamento futuro da empresa, buscando evolução no mercado através das vendas alcançadas. É usado para controlar tudo que foi realizado e projetado, orientando a organização, evitando, assim, possíveis riscos. Ele fundamentalmente serve como importante balizador na verificação, acompanhamento e análise dos gastos realizados pela empresa periodicamente, sobretudo no objetivo de cumprir as metas orçamentárias pré-estabelecidas. Contudo, um Orçamento bem elaborado nas mãos de um gestor qualificado torna-se uma importante e eficaz ferramenta de gestão corporativa.

Como ferramenta de gestão, um Orçamento bem elaborado permite:

- O mapeamento das diversas fontes de receitas, considerando novas fontes de receita advindas de novos negócios, ou recursos provenientes de clientes existentes;
- O detalhamento das receitas originadas de outras frentes de negócios e parcerias;
- Detalhar o custo da mercadoria ou serviço vendido, além de possibilitar o monitoramento das tendências de aumento ou queda dos componentes formadores do custo;
- Estabelecer junto aos clientes a margem de contribuição média que o setor de vendas deverá observar nos processos de negociação;
- Estabelecer as despesas fixas relacionadas à matriz da corporação;
- Estabelece os provisionamentos que podem ser, por exemplo: variação cambial, devedores duvidosos, encargos financeiros, financiamentos, juros relativos a empréstimos;
- Definir a necessidade de capital de giro e as melhores alternativas para o financiamento da corporação;
- Estabelecer a estratégia empresarial para gerar caixa, que é fator fundamental na apresentação da rentabilidade;
- Planejar as ações de investimento em projetos estratégicos, táticos e operacionais;
- Definir a remuneração por meritocracia através de bônus e remunerar o acionista através dos dividendos.

O Orçamento é uma atividade permanente de previsão e assertividade, devendo sofrer revisões sistemáticas no objetivo de garantir que as metas definidas sejam atingidas e superadas.

É uma ferramenta de gestão relevante, tem por finalidade garantir a realização dos objetivos estabelecidos pela empresa. Esse projeto passa por um controle rígido, em que é realizada uma revisão para que se mantenha a eficácia, redefinindo as metas.

A revisão Orçamentária poderá determinar, por exemplo:

- A aquisição de mais capacidade produtiva como máquinas, equipamentos e novas tecnologias; supondo que a projeção das vendas esteja acima da meta;
- Nova composição de capital de giro necessário para sustentar o crescimento da empresa;
- A diminuição da capacidade, nas situações em que o volume de vendas apresente declínio abaixo das projeções.

Outro benefício do Orçamento é estabelecer as ações dos gestores que conduzirão a empresa no decorrer do ano fiscal. O processo de tomada de decisão se torna mais assertivo quando amparado por um Orçamento bem estruturado. Por outro lado, a má interpretação do Orçamento pode gerar um ciclo vicioso perigoso, colocando a empresa em risco.

Quando isso acontece, as evidências de que a empresa está em perigo ocorre quando:

- O gestor paralisa seu raciocínio estratégico e se ancora ao Orçamento que passa a servir de desculpas para não empreender. O Orçamento tem a função de orientar e não de punir;
- O capital de giro vira dívida. Não havendo firme gestão na aplicação dos recursos do caixa, a empresa contrai novos empréstimos para honrar antigos compromissos financeiros. A empresa, em hipótese alguma, deve permitir que o financiamento sobre capital de giro se torne uma dívida. Quando isso acontece, a empresa corre o risco de entrar numa rota de insolvência de difícil recuperação, provocando outros prejuízos que contribuirão para a deteriorização da imagem da empresa no mercado.

No atual cenário econômico, em que as organizações enfrentam elevada concorrência e um ambiente cada vez mais turbulento, é inconcebível administrar uma organização sem um plano estratégico. A capacidade de previsão de uma empresa está na competência de gerenciar cenários futuros de forma dinâmica, rápida e eficaz. Além de se levar em conta a visão de mercado, eficiência em marketing, formação de equipes,

foco em resultados, dentre outros, deve-se dar extrema importância à elaboração e execução do orçamento da empresa.

Apresentar bons resultados econômicos e financeiros exige constante atenção nas duas variáveis que mais impactam nesse objetivo, que são: receitas e custos. Deve se existir um balanço entre essas duas variáveis para que se possa obter o lucro máximo, dentre as opções pode-se: aumentar receitas e diminuir custos e despesas, aumentar receitas mantendo-se os custos e despesas constantes ou manter receitas e diminuir custos.

O orçamento tem seu destaque, através dele é possível ter mais controle sobre o rumo dos negócios por meio da gestão dos custos e despesas, fazendo comparações entre o previsto e o realizado, bem como avaliar o desempenho dos projetos. São as informações contábeis que criam possibilidades de produção de informações gerenciais que auxiliam no processo de tomada de decisões.

Os sete tipos de orçamentos empresariais

3.1.1.1 ORÇAMENTO ESTÁTICO

É focada nos resultados de um único plano, uma única atividade, uma vez que ele é elaborado ele não muda, fica estático, parado, permanece sem alterações desde seu princípio. Esse tipo de orçamento não se ajusta a mudanças.

3.1.1.2 ORÇAMENTO FLEXÍVEL

Serve para auxiliar a empresa a calcular sua capacidade e assim prever seus custos para vários níveis de atividades. O orçamento flexível somente torna-se eficaz quando a empresa consegue calcular o que cada empregado produz, o que cada máquina ou computador produz e o que cada metro quadrado a fábrica produz, assim os gestores conseguem se preparar para o inesperado.

3.1.1.3 ORÇAMENTO ROLLING OU CONTÍNUO

Serve para analisar naquele período que foi elaborado o orçamento, o que deu certo e o que deu errado e assim projetar um novo orçamento a fim de diferenciar o que deu errado, contudo analisar detalhadamente as receitas e as despesas para ter base para a elaboração do período futuro. O orçamento contínuo cobre em torno de 12 meses, sendo que se pode revisá-lo mensalmente, trimestralmente e semestralmente, resultando em um orçamento mais claro e detalhado.

3.1.1.4 ORÇAMENTO BEYOND BUDGETING

Tem como objetivo criar um ambiente de trabalho favorável, com autogerenciamento e uma cultura organizacional vinculado com responsabilidade, fornecendo assim uma cadeia de motivação, produtividade e melhor atendimento aos clientes da empresa, isso requer liderança e visão. O orçamento é projetado a médio e longo prazo, em torno de 18 meses.

3.1.1.5 ORÇAMENTO AJUSTADO

Seu objetivo é a organização obter uma saída, uma alternativa conforme o planejamento da quantidade da fabricação e vendas ou de outras variáveis. O orçamento é modificado a partir do orçamento inicial.

3.1.1.6 ORÇAMENTO BASE ZERO (OBZ)

Seu objetivo é examinar o custo-benefício ou análise de evolução de todos os processos, projetos e atividades, iniciando da estaca zero, foco nos objetivos e metas dos gestores para uma estimativa de vendas, fabricação e outras peças orçamentárias, sendo assim, o OBZ leva mais tempo para sua elaboração e contrapartida conduz a um resultado acertado. Temos os tipos de perguntas que ao elaborar o OBZ devemos analisar: O que gastar? Quanto gastar? Como gastar? Onde gastar? Por que gastar?

3.1.1.7 CONTROLE MATRICIAL

Serve para controlar os custos da organização, de tal forma como é chamada, matricial, que são analisados o orçamento através de linhas e colunas, para assim estar mais preparada para o mercado competitivo.

Nosso estudo está voltado para a gestão dos custos e das despesas como meio de se maximizar o lucro da empresa, através do uso da ferramenta orçamentária Orçamento Base Zero (OBZ). Será Demonstrada a elaboração e utilização do OBZ e sua contextualização na Companhia de Bebidas das Américas(AmBev). A AmBev foi oficialmente criada em 1999, quando a cervejaria carioca Brahma se uniu à sua rival Antarctica, de São Paulo, e criou, na época,a terceira maior companhia do setor no mundo.

3.1.1.8 AMBEV E ORÇAMENTO BASE ZERO (OBZ)

A origem do conceito de Orçamento Base Zero (OBZ) surgiu nos Estados Unidos, sob denominação ZBB (Zero base Budgeting), propondo algumas técnicas simples de avaliar a relação custo versus benefício para as decisões relacionadas à natureza e ao nível de serviço a ser fornecido pela empresa.

Entretanto, na prática, o conceito de orçamento base zero já havia sido utilizado durante o período 1911-1917 nas atividades do Tesouro Britânico, comentam Santos et al. (2008).

Complementando, Lunkes(2009), afirma que a primeira utilização do orçamento base zero ocorreu em 1960 no Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. No entanto, somente em 1969 a Texas Instruments realizou estudos para a sua implementação, sendo inicialmente utilizado na Divisão de Assessoria e Pesquisa em 1970. A primeira publicação foi realizada entre novembro e dezembro de 1970 na Harvard Business Review por Peter A. Pyhrr, mentor do processo na Texas Instruments. Em 1973, Pyhrr auxiliou a implementação do orçamento base zero no Estado da Geórgia.

Santos e tal. (2008) colocam ainda que o conceito de orçamento base zero é bastante antigo, e tem sido aplicado tanto em empresas públicas quanto privadas, tendo em vista maximizar os lucros ou benefícios.

Para Pyhrr (1981), o surgimento do orçamento de base zero deve-se muito a três problemas comuns no orçamento empresarial, que são:

- Não terem sido estabelecidos alguns objetivos e metas; ou os objetivos e metas, tal como a direção os entendia e prévia, não eram realistas à luz do valor final orçado;
- Algumas decisões operacionais que afetavam as quantidades necessárias não tinham sido tomadas;
- As quantidades do orçamento não eram estritamente alocadas de acordo com as alterações de responsabilidade e de carga de trabalho.

Um dos grandes desafios com o qual se deparam as instituições na atualidade diz respeito à limitação dos recursos disponíveis para manter suas operações num mercado cada vez mais competitivo, que comprime as margens de lucro e pressiona as empresas para manter os preços de venda mais baixos. Apresentar bons resultados econômicos e financeiros exige constante atenção nas duas variáveis que mais impactam nesse objetivo, que são: receitas e custos. Deve se existir um balanço entre essas duas variáveis para que se possa obter o lucro máximo. As possibilidades são:

- Aumentar receitas e diminuir custos e despesas;
- Aumentar receitas mantendo-se os custos e despesas constantes;
- Manter receitas e diminuir custos;

3.1.1.9 VANTAGENS E DESVANTAGENS DO OBZ

A utilização do Orçamento Base Zero segundo Pyhrr (1981) traz vantagens e desvantagens para a organização. A principal desvantagem do OBZ em relação aos orçamentos tradicionais é o tempo gasto em sua elaboração, uma vez que, todos os

gastos devem ser justificados e aprovados. Entretanto, como cada quantia a ser gasta precisa ser justificada, conduz a um melhor resultado.

Uma dentre outras vantagens do OBZ, é que ele pode ser implementado em qualquer organização com ou sem fins lucrativos, em atividades industriais, comerciais e de serviços, ou seja, não existe restrição para a sua utilização. Ainda, segundo Lunkes (2003).

Pode-se citar como vantagens da utilização do OBZ:

- Força os gestores a refletir sobre as operações e procurar oportunidades de melhoria;
- Fornece informações detalhadas relativas a recursos necessários para se realizar os fins desejados;
- Diminui os excessos e as duplicidades entre as atividades ou departamentos;
- Concentra-se nas reais necessidades e não nas variações do ano anterior;
- Melhor acompanhamento do planejado versus realizado.

Um dos grandes questionamentos a respeito do OBZ diz respeito à sua efetividade ao longo do tempo. Seus críticos asseveram que os resultados são efetivos apenas no primeiro ano e que as revisões tornam-se mecânicas e com isto perde-se o objetivo do orçamento. Pyhrr (1981) afirma que, na crítica do primeiro ano de implantação do Orçamento Base Zero, cada organização deve avaliar se continua ou não com a metodologia.

O programa Orçamento Base Zero (OBZ) teve início na Brahma e continuidade na AmBev, ou seja, durante a fusão e em um curto espaço de tempo todo o know-how adquirido pela equipe da Brahma teve de ser repassado ao pessoal da Antarctica.

Ao longo de cinco meses contados a partir de Julho de 1998 as seguintes etapas compuseram a elaboração do OBZ: preparação da base orçamentária; coleta dos dados, avaliação dos esforços e das alternativas para montar o orçamento de 1999; negociação do orçamento e consolidação do orçamento no mês de Novembro de 1998. O OBZ foi apresentado para todos os gestores como o instrumento para elaboração do orçamento

que deve ser feito pelos próprios gestores buscando esforços e alternativas com o objetivo de maximizar o resultado da companhia. Foram definidos dois passos para elaboração do orçamento: reavaliar detalhadamente cada gasto realizado e as atividades geradoras do gasto e realizar o orçamento analisando e justificando cada atividade. (SOUZA, BARBALHO, LIMA, 2010).

Para a construção do Orçamento Base Zero faz-se necessária a correta alocação das despesas. Como forma de organizar melhor as despesas contabilmente, todos os gastos são divididos em pacotes e variáveis base zero (VBZ). Os pacotes são agrupamentos de contas com características similares, como, por exemplo, Pacote de Terceiros composto pelas VBZs transportadora, limpeza, portaria, dentre outros. Por sua vez, cada VBZ equivale a uma conta contábil onde a despesa deve ser corretamente alocada.

Vale ressaltar que a construção dessa base de orçamento é fundamentada em informações recebidas diretamente das unidades. Portanto, é de suma importância que as unidades respondam com coerência e consistência os questionamentos corporativos que ocorrem ao longo do ano.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas visa o melhor atendimento aos seus clientes, melhor produto e qualidade. Este orçamento, configura todas as possibilidades em relação a quantidade de vendas baseado nas premissas orçamentárias, etapa que intermediária na parte de estratégia e processo de planejamento e, é justamente nesta fase que são elaborados os principais fatores que vão ligar todos os planos.

Segundo Zdanowicz (2001), o orçamento de vendas é uma das etapas mais importante da organização, pois está relacionado 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

A idealização sobre as vendas se transforma em uma possível projeção de ganho para um determinado tempo futuro. A ponta da formação do orçamento de vendas, é necessário ser analisada todas as perspectivas de mercado sobre o que está tornando-se comercialização. Entretanto, observado as estimativas de faturamento e vendas, os gerenciadores da organização, poderão tomar conhecimento e julgar, preliminarmente, a verdadeira condição da empresa para facilitar os processos seguintes que deverão ser assertivos.

Os atributos deste orçamento dependerá do tamanho de cada organização. Um outro ponto que é de extrema importância, é ter o máximo de conhecimento e avaliar se a empresa está direcionada para a demanda “puxada” (conceito que apresenta resultados positivos na produção de lotes por encomendas) ou “empurrada” (tem um melhor desempenho para a produção programada e repetitiva).

Este planejamento é algo profundo e intrigante, pois haverá possibilidades e variações de comercialização, tais como vendas múltiplas ou fracionadas e, é por isso que surge a importância de algumas restrições na fase de criação, são elas:

- A elaboração do Orçamento de Vendas terá que expor as unidades monetárias e físicas;
- Pode haver a restrição na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica ou operacional; a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida;
- Custo de venda por meio de unidade;
- Aferição de receita por produto, serviços, fileira de produtos, bem como por filial;
- Assertividade, visto que o orçamento não deve ser representado meramente por projeções; o orçamento refere-se também a uma ferramenta de gestão e controle, e será responsável por demonstrar as metas e objetivos da organização.

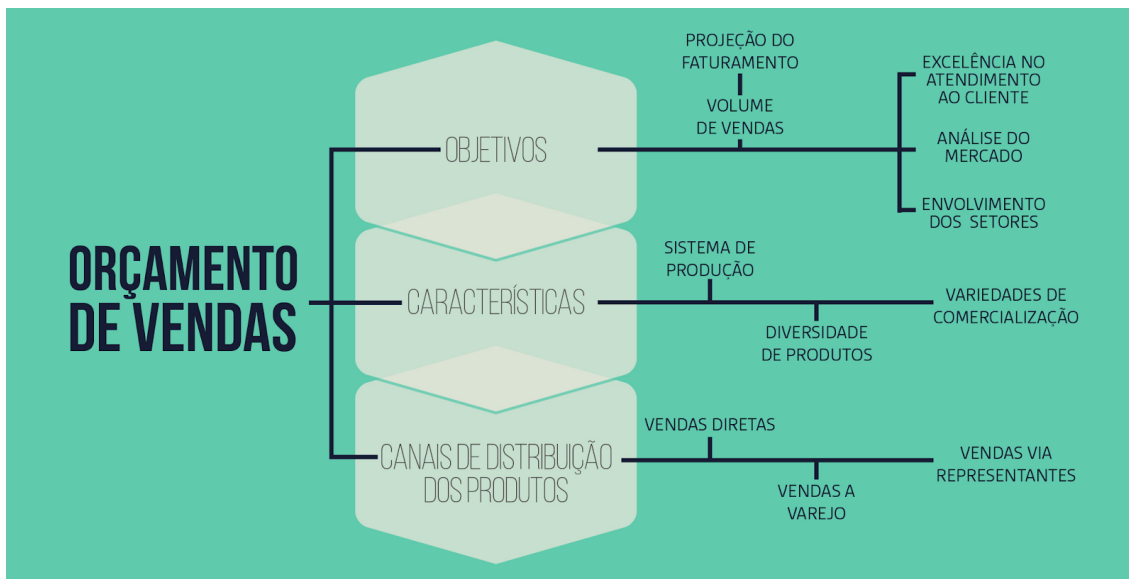


IMAGEM 02

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Analisar as despesas operacionais em uma organização é planejar o total de despesas das divisões de finanças e vendas, setores administrativos, como também dos tributos e despesas financeiras inesperados em relação às operações produtivas, sobretudo; na prestação de serviços ou nas vendas de produtos.

O orçamento de despesas operacionais, é presumível em avaliar as despesas no que diz respeito a um período estabelecido. Este orçamento é de extrema importância, é uma ferramenta fundamental de gestão para a empresa, possibilitando e estimando o valor quantitativo de despesas que a organização suportará.

3.1.2.1 OBJETIVOS DO ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS:

- A execução da elaboração das ações operacionais das empresas.
- A análise de componentes que procederá em saídas de caixa futuras.

- A análise por completo das despesas.
- A colaboração da divisão responsável pelo orçamento e realizações de pesquisas sobre custo comparado com o benefício.

3.1.2.2 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS OPERACIONAIS:

Despesas Administrativas: Estão ligadas aos custos fixos não permitindo alterações nas despesas pelo fato de não estar associado à rotina operacional da empresa em relação às vendas ou partes produtivas. Seus objetivos envolvem ações de gerenciamento em relação a alteração de metas operacionais, onde deverá ser determinado o total de despesa, também em relação ao apoio das áreas da empresa na atividade de alta gestão.

Despesas com vendas: Pode ocorrer antes, durante ou depois das vendas realizadas. A projeção pode ocorrer de forma segmentada no mercado interno e externo, mediante as vendas realizadas pelas matrizes ou filiais de acordo com o faturamento de períodos anteriores da empresa.

Despesas tributárias: Deve ser assertiva. A empresa estima valores referentes a tributos que serão recolhidos em período específico podendo ser municipal, estadual e federal. A falta desses recolhimentos podem causar transtornos a empresa.

Despesas financeiras: Estão vinculadas diretamente às necessidades da empresa em relação a obtenção de recursos. São oriundos de empréstimos e financiamento adquirido pela organização, tem como características os planejamentos dos gastos que a empresa terá e o pagamento destas despesas adquiridas em forma de capitalização de recursos empregados na organização.



IMAGEM 3

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Segundo o Site Infomoney, em uma matéria do dia 03/12/2020, por Lara Rizério, há uma expectativa um tanto quanto negativa em relação ao crescimento da empresa em 2021. Isso decorrente de vários fatores. Cito aqui o fato de as bebidas alcoólicas terem tido um reajuste no final do ano passado (Setembro 2020) e concomitantemente o governo federal ter cortado pela metade o auxílio emergencial que vinha beneficiando a sociedade e respectivamente o consumo. Há também o fato de uma concorrente de mercado ter aumentado os seus investimentos em produção (a Petrópolis) e também ocupado parte do nicho comercial (investimento em propaganda) deixado pela Ambev. A empresa “sente” os efeitos negativos da pandemia e por isso retrocede um pouco em investimentos e no seu orçamento para este setor. Há uma expectativa também de baixa no seu valor no mercado das ações, gerando assim um momento de maior cautela e por isso, um planejamento orçamentário mais ortodoxo.

Segundo o mesmo site (Infomoney) há uma projeção de margem Ebitda de 33% do segmento de cerveja no Brasil, com queda de 3% para 2021 e com lenta recuperação em 2022, podendo assim a Ambev chegar a 37% no longo prazo de 2022/2023.

AMBEV S/A - DRE - 31/12/2020						
Demonstração de Resultado do Exercício - Consolidado (R\$ mil)	01/01/2020 a 31/12/2020	% Total	01/01/2019 a 31/12/2019	% Total	01/01/2018 a 31/12/2018	% Total
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	R\$ 58.378.995,00	100,00%	R\$ 52.005.120,00	100,00%	R\$ 49.985.046,00	100,00%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-R\$ 27.066.099,00	-46,36%	-R\$ 21.678.159,00	-41,68%	-R\$ 19.249.423,00	-38,51%
Resultado Bruto	R\$ 31.312.896,00	53,64%	R\$ 30.326.961,00	58,32%	R\$ 30.735.623,00	61,49%
Despesas/Receitas Operacionais	-R\$ 15.384.006,00	-26,35%	-R\$ 14.274.389,00	-27,45%	-R\$ 13.583.720,00	-27,18%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	R\$ 15.928.890,00	27,29%	R\$ 16.052.572,00	30,87%	R\$ 17.151.903,00	34,31%
Resultado Financeiro	-R\$ 2.434.449,00	-4,17%	-R\$ 3.109.567,00	-5,98%	-R\$ 4.030.300,00	-8,06%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	R\$ 13.494.441,00	23,12%	R\$ 12.943.005,00	24,89%	R\$ 13.121.603,00	26,25%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-R\$ 1.762.532,00	-3,02%	-R\$ 754.673,00	-1,45%	-R\$ 1.773.893,00	-3,55%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	R\$ 11.731.909,00	20,10%	R\$ 12.188.332,00	23,44%	R\$ 11.347.710,00	22,70%
Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	R\$ - -	-	R\$ - -	-	R\$ - -	-
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	R\$ 11.731.909,00	20,10%	R\$ 12.188.332,00	23,44%	R\$ 11.347.710,00	22,70%
Lucro por Ação - (Reais / Ação)	R\$ - -	-	R\$ - -	-	R\$ - -	-

IMAGEM 4

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

UM POUCO DA HISTÓRIA - CASA DOS CONTOS



IMAGEM 5

A casa foi construída entre 1782 e 1784 para ser a casa de um senhor chamado João Rodrigues de Macedo, que era administrador de impostos da Capitania das Minas Gerais. Anos mais tarde, em 1821, a casa foi ampliada e passou a funcionar também como casa de fundição. Époça em que o ouro só podia circular em barras de ouro, após serem cunhados pelo governo e terem a quinta parte, “o quinto”.



IMAGEM 6

Em 1824, já existia ali, tudo no mesmo espaço, a Casa de Fundição e a Casa da Moeda, que também exercia a função de Secretaria da Fazenda.

3.2.1.1 SISTEMA TRIBUTÁRIO BRASILEIRO

Ao longo do tempo o Sistema Tributário Brasileiro passou por diversas mudanças. Com todos os acontecimentos e as mudanças, hoje vivemos com a forte presença do Estado na economia, onde tem a ampliação do seu papel perante a sociedade. Papel este que se destaca como protetor social, para tal exercício o Estado necessita de recursos financeiros que se originam dos tributos.

Tributo e sua definição. É toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituída em

lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada. Artigo 3º do CTN, conforme Lei nº 5.172/66 (BRASIL, 1966).

3.2.1.2 ESTRUTURA BÁSICA DO SISTEMA TRIBUTÁRIO NACIONAL:

- Impostos, são tributos cobrados de contribuintes, tendo alíquotas e base de cálculo definidas em leis específicas. Oliveira (2008);
- Taxas, tributo vinculado ao exercício regular do poder de polícia, que é entendida como atividade pública que aborda o interesse coletivo. Rezende, Pereira e Alencar (2010);
- Contribuições de melhoria, podem ser instituídas pela União, Estados, Municípios e Distrito Federal, e são cobradas dos contribuintes mediante benefício trazido por obras públicas. Abreu (2008);
- Contribuições sociais, conjunto integrado de ações de iniciativa dos poderes públicos e da sociedade, destinadas a assegurar os direitos relativos à saúde, à previdência e à assistência social. Art. 194 da CF (BRASIL, 1988).

Pirâmide de Hans Kelsen com a hierarquia da legislação tributária, partindo da lei suprema, a Constituição Federal.

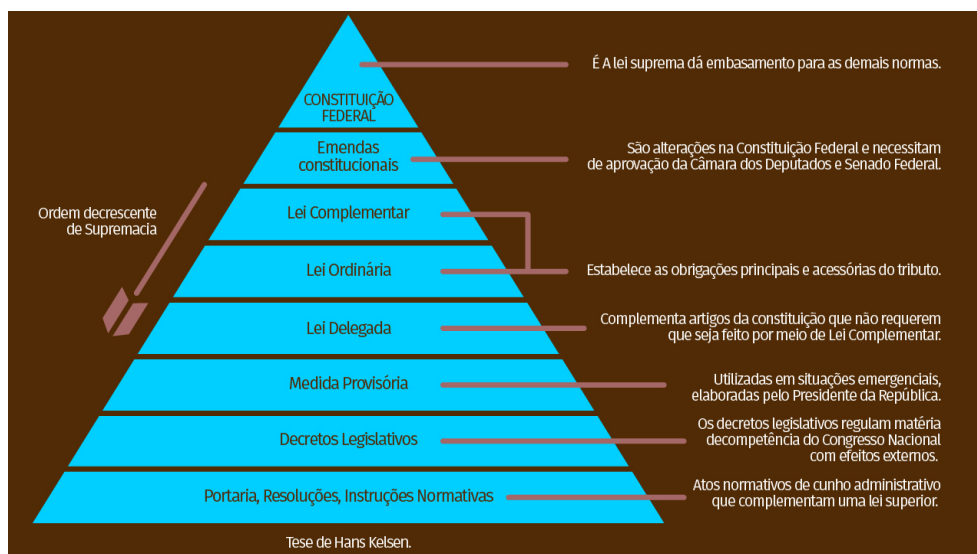


IMAGEM 7

Competência de cada esfera para instaurar os tributos. A CF (BRASIL, 1988, p. 113-119):

- **Federal:** compete à União instituir impostos sobre: (1) importação de produtos estrangeiros; (2) exportação de produtos nacionais ou nacionalizados; (3) renda e proventos de qualquer natureza; (4) operação de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários; (5) propriedade territorial rural; (6) grandes fortunas;
- **Estadual:** compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre: (1) transmissão causa mortis e doação, de quaisquer bens ou direitos; (2) operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior; (3) propriedade de veículos automotores;
- **Municipal:** compete aos Municípios instituir impostos sobre: (1) propriedade predial e territorial urbana; (2) transmissão intervivos, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição; (3) serviços de qualquer natureza.

3.2.1.3 PRINCÍPIOS CONSTITUCIONAIS TRIBUTÁRIOS

Alguns dos mais importantes:

Princípio da Capacidade Contributiva: Sempre que possível, os tributos serão cobrados conforme a capacidade de pagamento dos contribuintes.

Princípio da anterioridade ou retroatividade: Os entes federativos apenas poderão cobrar os tributos no exercício financeiro seguinte.

Princípio da seletividade: O tributo terá alíquota gradual em função de essencialidade. Ou seja, quanto mais essencial o produto menor a alíquota.

Princípio do não confisco: Não permite que o contribuinte seja lesado, no sentido de abuso de autoridade dos entes federativos, no sentido de apropriação indevida do patrimônio do contribuinte.

Princípio da não cumulatividade: Permite creditar-se de impostos pagos nas operações anteriores.

Princípio da legalidade estrita: Exigir ou aumentar tributo sem que a lei o estabeleça.

Princípio da irretroatividade: Norteia que não se poderá criar ou aumentar tributos fazendo valer em períodos anteriores ao da publicação da lei.

Princípio da Isonomia: Faz com que contribuintes em situações iguais sofram tributação de maneiras diferentes. Este princípio faz valer o direito constitucional (em matéria tributária) de que todos serão iguais perante a lei.

Imunidade tributária, abstenção da cobrança de impostos. Norma descrita na Constituição Federal, que traz situações que não podem ser objeto de tributação. Tem em vista garantir direitos sociais e fundamentais, como liberdade religiosa e de expressão, acesso à cultura e democracia política.

Alguns exemplos:

- Templos;
- Livros, jornais e periódicos;
- Partidos políticos;
- Entidades sindicais dos trabalhadores;
- Instituições de educação e de assistência social sem fins lucrativos.

Isenção tributária, compete ao poder público a isenção de tributar. Há o fato gerador do tributo, porém a lei determina que o contribuinte deixe de arcar com a respectiva obrigação tributária.

Regras:

- Não distribuir qualquer parcela de seu patrimônio ou de suas rendas.

- Aplicar integralmente no país, os seus recursos na manutenção dos seus objetivos institucionais.
- Manter a escrituração fiscal.

3.2.1.4 IMPLANTAÇÃO DA ELISÃO FISCAL COMO FORMA DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

A finalidade de todo planejamento tributário é reduzir a carga tributária. A elisão fiscal (forma lícita) é importante neste ponto, tendo como função:

- Reduzir o montante do tributo;
- Crédito tributário;
- Enquadramento da alíquota correta do imposto;
- Melhor gerenciamento de caixa.

Já a evasão fiscal é o oposto da elisão, já que se constitui em uma forma ilícita de planejamento tributária, que tem por fim burlar a legislação tributária para obter vantagens financeiras indevidas.

3.2.1.5 CLASSIFICAÇÃO DOS TRIBUTOS

3.2.1.5.1 TRIBUTOS DIRETOS E INDIRETOS

Os tributos diretos incidem sobre a renda e o patrimônio, tendo o exemplo do imposto de renda pessoa física, não há a possibilidade de repassar a outro.

Os tributos indiretos têm a característica de a carga tributária recair sobre o contribuinte de direito, e o mesmo o transfere para outro. A sua cobrança recai sobre o consumo de bens e serviços, e há possibilidade e direito de repassar o valor dos tributos a terceiros.

3.2.1.5.2 TRÊS PRINCIPAIS REGIMES TRIBUTÁRIOS

Simple Nacional

- Oferece aos empresários:
- Alíquotas menores que os outros;
- Administração tributária mais simplificada, com a facilidade da arrecadação ser feita por meio do pagamento de uma única guia.

Lucro Presumido

É bastante utilizado por prestadores de serviços. Para as empresas com o lucro superior a 32% do faturamento bruto, podem ter grandes vantagens nessa modalidade.

Lucro Real

As empresas de maior porte costumam escolher esta modalidade de regime. Nele, a empresa paga o IR e a contribuição social sobre a diferença positiva entre receita da venda e os gastos operacionais em determinado período. Este regime costuma interessar as empresas somente quando existe a combinação de um grande volume de faturamento com negócios que possuem margens de contribuição apertadas.

A empresa AMBEV está enquadrada no Lucro Real, devido a seu faturamento superior a R\$78 milhões fica impossibilitada de se enquadrar em outro regime que não seja este.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é um regime de tributação que calcula o Impostos como o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica, o IRPJ e também o da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, o CSLL, que é calculado com base no lucro real da empresa, com os ajustes previstos por lei.

Certas empresas são obrigadas a se enquadrar no regime tributário do Lucro Real, independente da sua receita bruta, segundo a legislação, são elas:

- Empresas do ramo financeiro, como instituições financeiras, cooperativas de crédito, bancos, empresas de seguro privado, sociedades de crédito imobiliário e entidades de previdência aberta;
- Empresas que exercem atividades de compras de direitos creditórios resultante em vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*);
- Empresas que têm benefícios fiscais em relação a benefícios fiscais ou isenção de impostos
- Empresas que têm lucros, rendimentos ou ganhos de capitais fora do país.

Além desses pontos, empresas que têm a sua receita bruta acima de R\$78 milhões, devem obrigatoriamente adotar o regime de tributação do Lucro Real.

Também é essencial ter um controle muito preciso sobre as rendas e despesas do seu negócio, tendo dessa forma, uma precisão na hora de calcular o lucro e os tributos que deverão ser pagos tendo melhor proveito de suas vantagens, sendo elas:

- Tributação mais coerente de acordo com o lucro real da empresa;
- Compensação de prejuízos fiscais;
- Possibilidade de aproveitar créditos do PIS e COFINS;
- Possibilidade de apuração dos lucros em diferentes períodos fiscais;
- Desobrigação de pagar os tributos sobre o lucro quando apresentados prejuízos fiscais.

A empresa que pratica o regime tributário do Lucro Real e não apresenta seus dados com clareza no momento de apuração dos tributos, estão sujeitas a receber multas que variam entre 0,25% a 3% do seu lucro líquido. Por isso, o controle de toda entrada e saída de dinheiro da empresa deve ser devidamente registrado.

Quando a variação financeira entre lucro e prejuízo é muito grande de um trimestre para o outro, se recomenda a apuração anual, pois a política de compensação de prejuízos da modalidade se limita a um valor de 30% do lucro do período, fazendo muitas empresas não aproveitarem o benefício quando apurados. Com a apuração do lucro real anual, as empresas apresentam resultados acumulados ao longo do ano, sejam eles prejuízos ou lucros, beneficiando da política de compensação dos 30%.

Apesar que o regime tributário do lucro real traga muitos benefícios, ele não é um regime tributário perfeito. Com todas suas obrigações e complexidades é necessária uma assessoria contábil adequada e muita atenção aos requisitos de controle para as transações relacionadas e a segurança de documentos pois podem ser um problema sem as devidas atenções.

O cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido são calculados com base no lucro líquido da empresa. O IRPJ, a alíquota é de 15% sobre o lucro real para empresas que tem até R\$20 mil de lucro mensal. Já para empresas que têm faturamento superior a esse valor, a alíquota é de 15% sobre o lucro mais 10% sobre o valor que excede R\$20 mil. No caso de uma empresa que apresenta R\$50 mil de lucro líquido por mês, deverá pagar:

- 15% sobre R\$50.000 = R\$7.500;
- 10% sobre o excedente, no caso R\$30.000 = R\$3.000
- Totalizando R\$9.500 de IRPJ.

Já a alíquota da CSLL é de 9% a 12% sobre o lucro líquido. Para o PIS, a alíquota geralmente é de 1,65% e a do COFINS é de 7,6%. Dependendo da atividade da empresa, essas alíquotas podem ser menores, como 0,65% o PIS e para o COFINS 3%.

No caso da empresa escolhida, a Ambev obteve um lucro líquido superior a R\$6 bilhões de reais no quarto trimestre de 2020, uma alta superior a 60% em relação ao mesmo período do ano anterior, ficando impossibilitada de se enquadrar em outro regime tributário a não ser o de Lucro Real.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é considerado como um regime tributário simplificado, pois permite que a Receita Federal determine suas bases de cálculos dos impostos, nos quais devem ser pagos seus tributos (IRPJ e CSLL) com base nas receitas apuradas pelas empresas. Ou seja, a Receita Federal presumirá o quanto do faturamento de uma empresa foi lucro usando tabelas padronizadas para tais, tornando a principal vantagem,

pois na hora do cálculo as alíquotas já são pré-fixadas tornando o cálculo mais simples na hora de elaborar o recolhimento do imposto.

O Lucro presumido pode ser utilizado pela maioria das empresas, basta apenas que a empresa tenha o faturamento menor do que R\$78 milhões anuais e que não se encaixe em ramos específicos, como bancos ou empresas públicas.

As bases de cálculos são prefixadas e têm margens de lucros específicas que variam de acordo com a atividade exercida pela empresa.

Para o IRPJ, as margens de lucros para esse regime vão de 8% a 32%, conforme abaixo:

- 1,6% - Para empresas de revenda de combustíveis;
- 8,0% - Uma regra para empresas que não se encaixam nas definições citadas acima ou abaixo;
- 16,0% - Empresas de serviço de transporte (Exceto de carga);
- 32,0% Empresas de prestação de serviços em gerais, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

Para a CSLL, são os seguintes;

- 12,0% - Uma regra para empresas que não se encaixam nas definições abaixo;
- 32,0% - Empresas de prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

Após a identificação da base de cálculo de tributação da empresa, deve-se aplicar as alíquotas de impostos sobre elas, conforme abaixo:

- IRPJ - 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% caso exceda R\$20 mil por mês;
- CSLL - 9% sobre a base de cálculo.

E no caso da apuração mensal, o cálculo é feito sobre o faturamento da empresa conforme o seguinte:

- ISS - De 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado;

- PIS – 0,65%;
- COFINS – 3%.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Simplex nacional é um regime tributário criado em 2006 ,que entrou em vigor em 2007. Pequenas e microempresas optam por aderir o simples nacional como forma de recolhimento de seus tributos ,como o nome já diz é mais simples para o contribuinte. Ao invés da empresa calcular vários tributos, ela calcula apenas um único tributo, que conseqüentemente serão destinados a ME e EPP por meio do DAS(documento de arrecadação). É necessário ter como faturamento anual entre 360 mil por ano até 4,8 milhões. O que vai definir a alíquota é o valor do faturamento da empresa, por isso vale ressaltar que mesmo a empresa tendo prejuízo em determinado momento futuramente não deixará de pagar impostos.

Calculamos o recolhimento desse modo: o faturamento vezes o valor da alíquota(observe na tabela)

Tabela 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

Tabela 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\$ 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

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

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

Tabela 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

Tabela 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

tabelas retiradas do

site:<https://www.google.com.br/amp/s/www.jornalcontabil.com.br/tabela-de-aliquotas-d-o-simples-nacional-2020/%3famp>

4. CONCLUSÃO

Abordamos neste Projeto as principais características de Gestão Orçamentária sendo: Orçamento estático, flexível, rolling ou contínuo e os demais supracitados e discriminados no sumário, também foi abordado Orçamento de vendas, de despesas operacional e suas características, Orçamento empresarial, Lucro real e presumido e o simples nacional.

Foi um projeto bastante desafiador, levando-se em conta o momento pelo qual passamos (Pandemia) e o fato de não podermos nos reunir pessoalmente para debater ideias e complementar nossas sínteses. Há também o fator tempo, sempre relevante visto que todos do grupo trabalham fora e isso acaba por dificultar a nossa dedicação, porém, tais desafios só aumentaram o nosso empenho em dar o melhor de si na elaboração deste PI e é assim que o concluímos, com a participação de todos, com o esforço do grupo em realizar o seu melhor trabalho; aprendemos muito fazendo-o e com toda a certeza há um crescimento em cada um no âmbito do conhecimento que foi generosamente compartilhado.

REFERÊNCIAS

Administradores.com. Disponível em:

<<https://administradores.com.br/artigos/os-7-tipos-de-orcamentos-empresariais>>.

Acesso em 05/04/2021.

Ambev: os sinais que mostram um 2021 bastante desafiador para a companhia, apesar da alta.

Recente das ações. Disponível em:

<<https://www.infomoney.com.br/mercados/ambev-os-sinais-que-mostram-um-2021-bast-ante-desafiador-para-a-companhia-apesar-da-alta-recente-das-acoes/>>. Acesso em

05/04/2021.

Blog da Contabilizei. Disponível em:

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online>>. Acesso em 05/04/2021.

Masakazu Oji, Orçamento Empresarial: Passo a Passo.

Mineiros na estrada, Casa dos Contos. Disponível em

<<http://www.mineirosnaestrada.com.br/casa-dos-contos-ouro-preto/>> Acesso em

05/04/2021.

Regimes tributários, SEBRAE. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 05/04/2021.

SANVICENTE, A. Z; SANTOS, C. da C. Orçamento na administração de empresas.

Tributos em espécie autora: Melina De Souza Rocha Lukic.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Planejamento financeiro e orçamento. 2. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzato, 1998.

ANEXOS

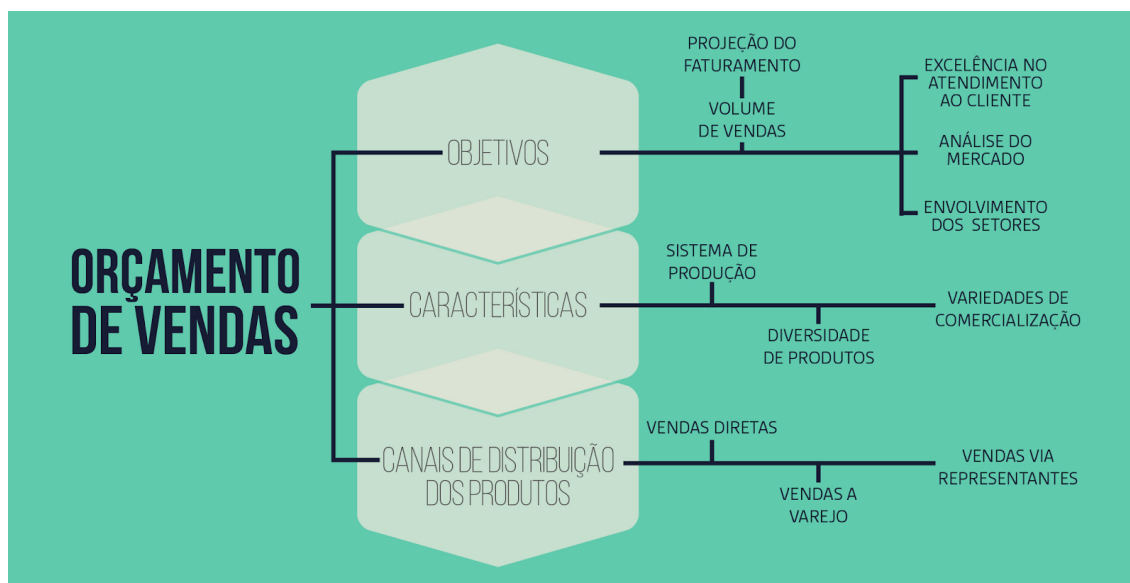
Anexo 1 - Imagem que representando a tomada de decisão do Planejado, Realizado e Histórico



Anexo 2 - Infográfico do tema de despesas operacionais da Unifeob.



Anexo 3 - Infográfico do tema Orçamento de vendas da Unifeob.



Anexo 4 - DRE original da AMBEV preenchido nos períodos de 2018 até 2020.

Demonstração de Resultado do Exercício - Consolidado (R\$ mil)	AMBEV S/A - DRE - 31/12/2020					
	01/01/2020 a 31/12/2020	% Total	01/01/2019 a 31/12/2019	% Total	01/01/2018 a 31/12/2018	% Total
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	R\$ 58.378.995,00	100,00%	R\$ 52.005.120,00	100,00%	R\$ 49.985.046,00	100,00%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-R\$ 27.066.099,00	-46,36%	-R\$ 21.678.159,00	-41,68%	-R\$ 19.249.423,00	-38,51%
Resultado Bruto	R\$ 31.312.896,00	53,64%	R\$ 30.326.961,00	58,32%	R\$ 30.735.623,00	61,49%
Despesas/Receitas Operacionais	-R\$ 15.384.006,00	-26,35%	-R\$ 14.274.389,00	-27,45%	-R\$ 13.583.720,00	-27,18%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	R\$ 15.928.890,00	27,29%	R\$ 16.052.572,00	30,87%	R\$ 17.151.903,00	34,31%
Resultado Financeiro	-R\$ 2.434.449,00	-4,17%	-R\$ 3.109.567,00	-5,98%	-R\$ 4.030.300,00	-8,06%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	R\$ 13.494.441,00	23,12%	R\$ 12.943.005,00	24,89%	R\$ 13.121.603,00	26,25%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-R\$ 1.762.532,00	-3,02%	-R\$ 754.673,00	-1,45%	-R\$ 1.773.893,00	-3,55%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	R\$ 11.731.909,00	20,10%	R\$ 12.188.332,00	23,44%	R\$ 11.347.710,00	22,70%
Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	R\$ - -	- -	R\$ - -	- -	R\$ - -	- -
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	R\$ 11.731.909,00	20,10%	R\$ 12.188.332,00	23,44%	R\$ 11.347.710,00	22,70%
Lucro por Ação - (Reais / Ação)	R\$ - -	- -	R\$ - -	- -	R\$ - -	- -

Anexo 5 e 6 - A Casa dos Contos



Anexo 7 - Pirâmide de Hans Kelsen com a hierarquia da legislação tributária, partindo da lei suprema, a Constituição Federal

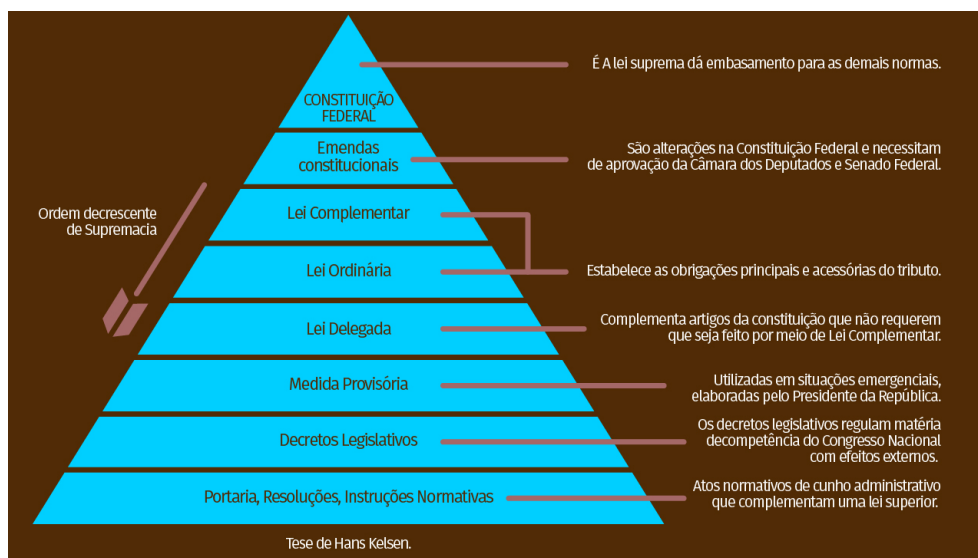


Tabela I – Participantes: empresas de comércio (lojas em geral)

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

Tabela 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\$ 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

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

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

Tabela 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

Tabela 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