



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

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
PROCESSOS GERENCIAIS

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:

Mariana Caroline de Souza, RA 1012019200108

Estudante B, RA 000000

Estudante C, RA 000000

Estudante D, RA 000000

Estudante E, RA 000000

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3. PROJETO INTEGRADO	20
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	20
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	25
Como fazer um orçamento de vendas em 6 passos	25
1. Escolha quais dados servirão de base	26
2. Separe o orçamento por etapas	26
3. Analise a realidade dos seus clientes	27
4. Estude as mudanças do seu mercado	27
5. Calcule as projeções	28
6. Prepare-se para atender a projeção	28
Dicas de como fazer um orçamento de vendas preciso	28
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	29
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	32
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	33
A TRIBUTAÇÃO NO BRASIL	33
Um breve Histórico	33
3.2.1 LUCRO REAL	38
Qual empresa pode ser Lucro Real?	39
Qual o faturamento no Lucro Real?	40
Cálculo rápido no Lucro Real	40
Como calcular as alíquotas no regime do Lucro Real?	40
Quais os benefícios do Lucro Real?	43
Como enquadrar a empresa no Lucro Real?	45

Período de Apuração	45
Como fazer o planejamento financeiro	46
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	46
O que é Lucro Presumido?	46
Quais são os Impostos do Lucro Presumido?	47
Apuração mensal	47
Apuração trimestral	48
Como calcular impostos do Lucro Presumido na prática?	48
INSS sobre a folha de pagamento	49
Quais são as vantagens e desvantagens do Lucro Presumido?	51
Vantagens do Lucro Presumido	51
Desvantagens do Lucro Presumido	51
Como saber se o Lucro Presumido é a melhor escolha para sua empresa?	52
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	53
O que é o Simples Nacional?	53
Quem pode se inscrever no Simples Nacional?	54
Quem NÃO pode solicitar a opção no Simples Nacional?	55
E qual o limite de faturamento do Simples Nacional?	56
Quais são as vantagens do Simples Nacional?	57
Benefícios do Simples	58
O que é o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) e para que ele serve?	59
DAS: Quanto vou pagar de imposto?	60
Como funciona o cálculo do Simples Nacional	61
Quais são os impostos pagos no regime Simples Nacional:	62
Como pagar os impostos do Simples Nacional?	63
4. CONCLUSÃO	64
REFERÊNCIAS	65
ANEXOS	66

1. INTRODUÇÃO

A AMBEV é uma empresa de capital aberto, com sede em São Paulo, no Brasil, a Companhia de Bebidas das Américas (Ambev) integra a maior plataforma de produção e comercialização de cervejas do mundo. Hoje, atualmente conforme a reportagem do O Globo , é a número um e a maior cervejaria do mundo e líder do mercado latino-americano, produzindo e comercializando cervejas, refrigerantes e bebidas não carbonatadas. Apresentarei qual é o objetivo de demonstrar separadamente os segmentos baseando-se no tratamento técnico e contábil CPC 22 e IFRS 08 verificando se há diferenças entre a norma contábil internacional com a norma brasileira. Mostrarei a funcionalidade dessa separação por segmento no mercado financeiro e formas de controle da AMBEV, demonstrando o que a mesma planejou e como prevê realizar os seus planos. Por este motivo analisei as vantagens competitivas da empresa utilizando o relatório de administração e observando de que maneira o orçamento pode ser utilizado como instrumento de controle. Evidenciando a estrutura organizacional e as responsabilidades de cada setor, o que também facilita a compreensão de cada departamento e a importância de ter uma estrutura organizacional bem definida. Citarei alguns impostos incidentes, destacando algumas características dos mesmos, como fato gerador, alíquotas, base de cálculo, PIS e COFINS e algumas peculiaridades. As informações por segmento relatadas no CPC 22 contribuirão para que estas informações se tornem mais transparentes e de fácil entendimento a nível mundial. Tratarei de alguns dos deveres do profissional contábil de acordo com o Conselho Federal de Contabilidade e como é importante tratar sobre a ética para que uma empresa se torne sólida e reconhecida no mercado financeiro, o que pode trazer benefícios ao que tange a reputação da Companhia

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Empresa: Ambev S/A

CNPJ: 07.526.557/001-00

Endereço: Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017, 17

Itaim Bibi, São Paulo, SP

CEP: 04.530-001, Brasil

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

Principal atividade: Fabricação de cervejas, refrigerantes e bebidas não carbonatadas e não alcoólicas.

Classificação setorial: Consumo não cíclico/ bebidas/ cervejas e refrigerantes.

Nossa História

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 adiado 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.

Abaixo estão disponíveis mais informações a respeito das principais transações que fizeram parte da história da Ambev.

Brasil

a. Criação da Ambev

A Brahma era uma companhia controlada pelos Senhores Jorge Paulo Lemann, Marcel Herrmann Telles e Carlos Alberto da Veiga Sicupira por meio de algumas companhias controladoras (o “Grupo Braco”), que detinham em conjunto uma participação votante de 55,1% na Brahma antes da operação Brahma-Antarctica. As ações remanescentes da Brahma eram negociadas publicamente.

A Antarctica era controlada pela Fundação Zerrenner, que detinha 88,1% da participação votante na Antarctica antes de a operação Brahma-Antarctica acontecer. As ações remanescentes da Antarctica eram negociadas publicamente.

A criação da Ambev consistiu em uma aliança da Brahma e da Antarctica e foi realizada no decorrer de 1999 e 2000. Como resultado da aliança, a Ambev tornou-se a titular de 55,1% das ações com direito a voto da Brahma e de 88,1% das ações votantes da Antarctica, enquanto o Grupo Braco e a Fundação Zerrenner possuíam, respectivamente, 76% e 24% das ações votantes da Ambev. Subsequentemente, os acionistas minoritários da Antarctica (setembro de 1999) e da Brahma (setembro de

2000) trocaram suas ações da Antarctica e da Brahma por ações da Ambev, fazendo com que ambas as companhias se tornassem subsidiárias integrais da Ambev.

b. Aprovação pelo CADE – Criação da Ambev

A transferência do controle de Brahma e Antarctica para a Ambev por meio do aporte dos acionistas controladores resultou na criação de uma empresa líder no mercado brasileiro de cervejas. Assim sendo, as autoridades brasileiras de defesa da concorrência analisaram a operação para determinar se teria um impacto negativo sobre a concorrência nos mercados relevantes, ou se afetaria negativamente os consumidores.

Em abril de 2000, a criação da Ambev foi aprovada pelo CADE sujeita a certas restrições, conforme descrito no termo de compromisso celebrado com a Ambev. O CADE não impôs restrições em relação aos refrigerantes ou outras bebidas produzidas pela Ambev.

Em 28 de julho de 2008, o CADE decidiu que todas as obrigações constantes deste termo de compromisso foram consideradas cumpridas.

c. Aquisição da Cintra

Em abril de 2007, a Ambev fechou a aquisição de 100% da Goldensand – Comércio e Serviços Ltda. (“Goldensand”), controladora das Cervejarias Cintra Indústria e Comércio Ltda. (“Cintra”), cervejaria local com presença no Sudeste do Brasil. A Ambev subsequentemente adquiriu 100% do capital social da Obrinvest – Obras e Investimentos, S.A. que detinha as marcas da Cintra.

Em maio de 2008, a Ambev vendeu à Schincariol Participações e Representações S.A. (“Schincariol”) as marcas e ativos de distribuição da Cintra. Posteriormente à venda das marcas, a razão social da Cintra foi mudada para Londrina Bebidas Ltda. (“Londrina”). Em julho de 2008, o CADE emitiu sua aprovação à aquisição da Cintra sem restrições e, em 28 de abril de 2009, para simplificar a estrutura societária da Ambev, nossa subsidiária Goldensand foi incorporada pela Ambev. Não houve mudanças no capital social da Ambev.

d. Outros eventos relevantes

Em março de 2015, uma subsidiária da Companhia, adquiriu a Wäls Brewery, uma cervejaria artesanal local do Estado de Minas Gerais. Em 2014, a Wäls recebeu o prêmio de melhor cerveja ‘dubbel’ com sua marca Wäls Dubbel no World Beer Cup. Ainda em março de 2015, a Companhia e a Whirlpool criaram a B. Blend, uma joint venture para desenvolver e comercializar a primeira máquina de bebidas em cápsulas all-in-one do mundo.

Em julho de 2015, uma subsidiária da Companhia, adquiriu a Beertech Bebidas e Comestíveis Ltda., também conhecida como Colorado, uma tradicional cervejaria artesanal da Cidade de Ribeirão Preto, no Estado de São Paulo, que usa ingredientes locais na produção.

Além disso, em abril de 2016, uma subsidiária da Companhia adquiriu a empresa brasileira de sucos “Do Bem”, qu

e conta com uma gama de sucos, chás e barras de cereais.

América Latina Sul

Em janeiro de 2003, a Ambev realizou a aquisição de uma participação na Quinsa, controladora indireta da Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G., a maior cervejaria argentina, e na Quilmes International (Bermuda) Ltd. (“QIB”), subsidiária da Quinsa, controladora de todas as subsidiárias operacionais da Quinsa na Argentina, Bolívia, Paraguai e Uruguai. A Quinsa detinha 85% da participação econômica na QIB. Essa operação envolveu uma aquisição inicial de 37,5% do capital total da Quinsa e 8,6% das ações da QIB, resultando em uma participação total de 40,5% da participação econômica da Quinsa. Durante 2003, a Ambev adquiriu ações da Classe B adicionais da Quinsa no mercado aberto, aumentando a participação econômica total da Companhia na Quinsa para 49,7% em 31 de dezembro de 2003. Em 2004 e 2005, a Quinsa realizou algumas recompras de ações, de acordo com o seu programa de recompra de ações,

aumentando a participação econômica total da Companhia na Quinsa para 59,2% em 31 de dezembro de 2005.

A aquisição da participação da Ambev na Quinsa foi aprovada com algumas restrições pela *Comisión Nacional de Defensa de la Competencia* (“CNDC”), autoridade de defesa da concorrência na Argentina, referentes à alienação de certas marcas e ativos industriais. A venda das marcas e da fábrica foi concluída em dezembro de 2006. E ainda, em janeiro de 2007, a malteria Llavallol foi arrendada à Tai Pai Malting por um período de 10 anos. A CNDC aprovou formalmente o cumprimento das condições acima dispostas em dezembro de 2006.

Em outubro de 2003, a Companhia concordou em adquirir, por meio de sua subsidiária Ambev Peru, alguns ativos de produção e distribuição da Embotelladora Rivera, inclusive duas fábricas engarrafadoras de refrigerantes. Entre os ativos adquiridos estavam a franquia dos produtos Pepsi em Lima e no norte do Peru. Em outubro de 2009, a Companhia por meio de sua subsidiária Monthiers S.A., aumentou sua participação na Ambev Perú de 85,62% para 100%.

Em dezembro de 2003, a Companhia adquiriu 80% da participação econômica da Cervecería Suramericana e alterou sua razão social para *Compañía Cervecera Ambev Ecuador S.A.* (“Ambev Ecuador”). Em 2007 adquirimos os 20% remanescentes.

Em abril de 2006, a Ambev concordou em adquirir as ações remanescentes da BAC (*Beverages Associates Corp.*) na Quinsa. Com a conclusão da operação, que ocorreu em 8 de agosto de 2006, a participação acionária da Ambev na Quinsa aumentou para aproximadamente 91% de seu capital social total.

Em 28 de dezembro de 2007, a Ambev lançou oferta voluntária para comprar as ações em circulação que não eram detidas pela Ambev ou suas subsidiárias e em 12 de fevereiro de 2008, quando a oferta voluntária de compra expirou, a participação da Ambev no capital votante da Quinsa aumentou para 99,56% e sua participação econômica aumentou para 99,26%. Durante o ano de 2008, a Ambev, por intermédio de

sua subsidiária Dunvegan S.A., continuou a comprar ações Classe A e Classe B dos acionistas minoritários da Quinsa aumentando sua participação com direito de voto na QIB para aproximadamente 99,83% e sua participação econômica para aproximadamente 99,81%.

Em março de 2009, a Quinsa adquiriu da SAB Miller plc, 100% do capital social de Bebidas y Aguas Gaseosas Occidente S.R.L., tornando-se a engarrafadora exclusiva da Pepsi na Bolívia.

Em outubro de 2010, a Ambev realizou uma operação de combinação de empresas com Cervecería Regional a fim de criar um competidor mais forte e dinâmico na Venezuela, o segundo maior mercado de cerveja da América do Sul. Após essa operação, os acionistas controladores da Cervecería Regional detêm participação de 85% no empreendimento combinado e a Ambev detêm os 15% restantes. Com isso, a Ambev deixou de consolidar a participação nos resultados operacionais do investimento venezuelano.

Em 20 de outubro de 2011, a Ambev, por meio de sua subsidiária Labatt Holdings A/S, sendo titular de mais de 95% das ações emitidas da QIB (após a liquidação da Quinsa ocorrida por meio de reestruturação das empresas offshore do Grupo Ambev em 2010), exerceu seu direito ao amparo das leis das Bermudas e adquiriu a totalidade das ações detidas pelos acionistas minoritários remanescentes da QIB, em razão do que a Ambev, em 20 de outubro de 2011, aumentou sua participação societária na QIB para 100% das ações emitidas.

Em 17 de abril de 2015, a CRBS S.A., subsidiária integral da Companhia, concluiu uma operação por meio da qual a Ambev passou a deter indiretamente 100% das ações das empresas colombianas BOGOTÁ BEER COMPANY SAS (“BBC”) e CERVECERÍA BBC SAS (“Cerveceria BBC”), com uma fábrica de cervejas artesanais em Tocancipá e 27 pontos de venda de cerveja artesanal.

Em 12 de maio de 2016, a Companhia e sua acionista controladora indireta, Anheuser-Busch InBev N.V./S.A. (“ABI”), firmaram acordo de permuta de participações societárias (“Permuta”). A efetivação da Permuta estava condicionada à implementação da unificação das atividades da ABI e da SABMiller Plc (“SABMiller”), o que ocorreu em 10 de outubro de 2016. Em 31 de dezembro de 2016, após a implementação de determinados atos societários preparatórios, a Permuta foi efetivada. Com base no acordo descrito acima, a Companhia transferiu para a ABI a participação societária na Keystone Global Corporation – KGC, a qual era titular de participações em sociedades domiciliadas na Colômbia, Peru e Equador. Em contrapartida, a ABI transferiu à Companhia a participação na Cerveceria Nacional S. de R.L., uma subsidiária domiciliada no Panamá, a qual fora anteriormente adquirida de terceiro.

Em setembro de 2017, celebramos um acordo com a ABI, por meio do qual nossa subsidiária Cervecería y Maltería Quilmes S.A (Quilmes), concordou em transferir à Compañía Cervecerías Unidas S.A (CCU), determinadas marcas argentinas (Norte, Iguana e Baltica) e ativos comerciais relacionados, bem como pagamento de US\$ 50 milhões. Em contrapartida, a ABI concordou em transferir à Quilmes a Cerveceria Argentina Sociedad Anônima Isenbeck, uma subsidiária argentina da ABI. Em adição, no fechamento da operação, a ABI licenciou à Quilmes, de forma perpétua, o direito de produzir e comercializar produtos da marca Budweiser, além de outras marcas da ABI, na Argentina, após a recuperação da ABI dos direitos de distribuição para tais marcas da CCU. A operação fechou em 2 de maio de 2018.

América Central e Caribe

Em outubro de 2002, a Ambev e The Central America Bottling Corporation (“CabCorp”), engarrafadora âncora da PepsiCo na América Central, concordaram em estabelecer uma *joint venture* 50/50 – chamada de Ambev Centroamérica – para atuar, dentre outras coisas, na fabricação, importação, distribuição, comercialização e venda dos produtos da Ambev, especialmente cerveja, na Guatemala e em outros países da América Central e Caribe.

Em fevereiro de 2004, a Ambev adquiriu 66% da participação na Embotelladora Dominicana, C. por A. (passando a se chamar Ambev Dominicana), engarrafadora da Pepsi na República Dominicana. A Ambev iniciou negócios no segmento de cerveja em 2005, após a construção de uma cervejaria. Em agosto de 2009, a Companhia, por meio de sua subsidiária Monthiers S.A., aumentou sua participação na Ambev Dominicana para 100%.

Em maio de 2012, a Ambev e a E. León Jimenes S.A. (“ELJ”) concluíram a transação para formar uma aliança estratégica para criação da empresa de bebidas líder no Caribe. Como resultado, a Ambev Brasil Bebidas S.A. (“Ambev Brasil”), uma subsidiária de capital fechado da Ambev, passou a deter uma participação indireta de 41,76% na Cervecería Nacional Dominicana S.A. (“CND”), e a Ambev começou a consolidar os resultados da CND. A Ambev também adquiriu uma participação de 9,3% na CND que pertencia à Heineken N.V. (“Heineken”).

Em janeiro de 2014, uma de nossas subsidiárias integrais adquiriu da ABI participação societária de 50% na Bucanero, sociedade cubana do segmento de produção e venda de cerveja. Os 50% remanescentes do capital social da Bucanero são detidos pelo Governo de Cuba. A Bucanero é operada como joint venture na qual nomeamos o administrador geral. Suas principais marcas são Bucanero e Cristal, mas também importa e vende em Cuba outras marcas produzidas por algumas de outras subsidiárias da Companhia. Embora a produção da Bucanero seja vendida principalmente em Cuba, uma pequena parcela de sua produção é exportada para outros países e vendida por certos distribuidores de outros países fora de Cuba (excetuados os Estados Unidos).

Em 12 de maio de 2016, a Companhia e sua acionista controladora indireta, Anheuser-Busch InBev N.V./S.A. (“ABI”), firmaram acordo de permuta de participações societárias (“Permuta”). A efetivação da Permuta estava condicionada à implementação da unificação das atividades da ABI e da SABMiller Plc (“SABMiller”), o que ocorreu em 10 de outubro de 2016. Em 31 de dezembro de 2016, após a implementação de determinados atos societários preparatórios, a Permuta foi efetivada. Com base no acordo descrito acima, a Companhia transferiu para a ABI a participação

societária na Keystone Global Corporation – KGC, a qual era titular de participações em sociedades domiciliadas na Colômbia, Peru e Equador. Em contrapartida, a ABI transferiu à Companhia a participação na Cerveceria Nacional S. de R.L., uma subsidiária domiciliada no Panamá, a qual fora anteriormente adquirida de terceiro.

Em dezembro de 2017, E. León Jimenes, S.A. (ELJ) exerceu parcialmente, em conformidade com o acordo de acionistas da Tenedora, sua opção de venda em relação a ações representando 30% do capital social da Tenedora. A foi concluída em janeiro de 2018. Como consequência, nos tornamos proprietários de aproximadamente 85% da Tenedora, e a ELJ permaneceu com 15%.

Em junho de 2018, concluímos a venda de todas as ações de nossa subsidiária Barbados Bottling Co. Limited, que produz e distribui refrigerantes carbonatados em Barbados.

Canadá e operações InBev-Ambev

Em agosto de 2004, a Ambev e a Interbrew (como era à época denominada), uma cervejaria belga, concluíram uma combinação de negócios que envolveu a incorporação de uma controladora indireta da Labatt, uma das cervejarias líderes do Canadá, na Ambev. Ao mesmo tempo, os acionistas controladores da Ambev concluíram a conferência de todas as ações de uma controladora indireta que detinha participação representativa de controle na Ambev para a Interbrew em troca de ações recém-emitidas da Interbrew. Após essa operação, a Interbrew alterou sua denominação social para InBev (e, desde 2008, para A-B InBev) e tornou-se a acionista majoritária da Ambev por meio de subsidiárias e controladoras.

As “operações InBev-Ambev” consistiram em duas operações negociadas simultaneamente: (i) na primeira operação, o Grupo Braco trocou suas ações na Ambev por ações na Interbrew S.A./N.V. (“Interbrew”); e (ii) na segunda operação, a Ambev emitiu ações para a Interbrew em troca de uma participação de 100% da Interbrew na Labatt.

a. Troca de Ações entre o Grupo Braco e as Famílias Fundadoras da Interbrew

Em março de 2004, várias entidades controladas pelo Grupo Braco celebraram um contrato (o “Contrato de Conferência e Subscrição”) com a Interbrew e várias entidades representando as participações das Famílias Fundadoras da Interbrew para trocar sua participação controladora na Ambev por ações com direito a voto recém-emitidas, representando 24,7% das ações com direito a voto da Interbrew.

Após o fechamento dessa operação em agosto de 2004, (i) o Grupo Braco recebeu aproximadamente 44% do capital com direito a voto da Stichting, que, em consequência, passou a deter aproximadamente 56% das ações ordinárias da Interbrew, e (ii) a Interbrew recebeu uma participação votante de aproximadamente 53% e uma participação econômica de 22% na Ambev.

Essa participação no capital votante estava sujeita ao Acordo de Acionistas pré-existente da Ambev, conforme alterado em relação às operações InBev-Ambev. Além disso, a Interbrew foi renomeada InBev.

b. Aquisição da Labatt

De acordo com o Protocolo de Incorporação, a Labatt Brewing Canadá Holding Ltd. (“Mergeco”) foi incorporada à Ambev por meio de uma incorporação nos termos da lei brasileira. A Mergeco detinha 99,9% do capital social da Labatt Holding ApS (“Labatt ApS”), uma companhia constituída de acordo com as leis da Dinamarca, e a Labatt ApS detinha a totalidade do capital social da Labatt. Após a conclusão da incorporação, a Ambev detinha 99,9% do capital social da Labatt ApS, e indiretamente da Labatt. Em razão da aquisição da Labatt, a Ambev emitiu ações ordinárias e preferenciais para a Interbrew.

Com a conclusão desta operação em agosto de 2004, (i) a Labatt tornou-se uma subsidiária integral da Ambev, e (ii) a Interbrew aumentou sua participação na Ambev para aproximadamente 68% das ações ordinárias e 34% das ações preferenciais.

c. Estrutura acionária da InBev e da Ambev após a conclusão das operações InBev-Ambev

i. InBev

Com a conclusão das operações InBev-Ambev, 56% das ações votantes da InBev passaram a ser controladas pela Stichting, 1% passou ao controle das Fundações InBev, 17% passaram a ser controladas diretamente pelas entidades e pessoas físicas relacionadas às Famílias Fundadoras da Interbrew e os 26% remanescentes constituíram as ações no mercado.

O Grupo Braco passou a deter 44% das participações votantes da Stichting, ao passo que os 56% remanescentes passaram ao controle das Famílias Fundadoras da Interbrew. Além disso, o Grupo Braco e as entidades representando as participações das Famílias Fundadoras da Interbrew celebraram um acordo de acionistas (“Acordo de Acionistas da InBev”) que prevê, dentre outras coisas, a influência conjunta e igualitária sobre o exercício dos direitos de voto da Stichting na InBev.

ii. Ambev

Com a conclusão das operações InBev-Ambev, a InBev passou a controlar aproximadamente 68% das ações votantes da Ambev, a Fundação Zerrenner passou a deter aproximadamente 16% dessas ações e o remanescente passou a ser detido pelo mercado.

iii. Oferta Pública Obrigatória

De acordo com a Legislação Societária Brasileira, foi exigido que a empresa então denominada InBev realizasse, após a conclusão das operações InBev-Ambev, uma oferta pública obrigatória (“OPO”) para a aquisição de todas as ações ordinárias remanescentes em circulação da Ambev. A OPO foi concluída em março de 2005, e a InBev (como era à época denominada) aumentou sua participação na Ambev para uma participação votante de aproximadamente 81% e uma participação econômica de 56%. A Fundação Zerrenner não ofertou suas ações da Ambev durante a Oferta Pública Obrigatória.

d. Aquisição da Lakeport

Em 1º de fevereiro de 2007, a Ambev anunciou que sua subsidiária Labatt celebrou um contrato com a Lakeport Brewing Income Fund (“Lakeport”). A operação foi concluída em 29 de março de 2007, quando os detentores de quotas ofertaram suas quotas e todas as condições da oferta foram cumpridas. Subsequentemente à aquisição compulsória das quotas não ofertadas, a Lakeport se tornou uma subsidiária integral da Labatt e está atualmente plenamente integrada aos negócios da Labatt. O Órgão de Defesa da Concorrência concluiu em janeiro de 2009 que as evidências eram insuficientes para se determinar que a operação teria probabilidade de diminuir ou impedir a concorrência de forma significativa.

e. Outros eventos relevantes

Em outubro de 2015, a Labatt Brewing Company Limited (“Labatt”), subsidiária da Companhia, anunciou a compra da Mill Street Brewery, uma cervejaria artesanal de Toronto com um portfólio de 70 cervejas exclusivas e inovadoras. Fundada em 2002, a Mill Street é uma cervejaria artesanal premiada e a maior produtora de cerveja orgânica certificada do Canadá, com marcas reconhecidas como Mill Street Original Organic Lager, 100th Meridian Amber Lager, Tankhouse Ale e Cobblestone Stout. A Mill Street também opera bares cervejeiros populares em Toronto e Ottawa.

Em janeiro de 2016, adquirimos, por meio de nossa subsidiária Labatt, um grupo de marcas de bebidas mistas, cidras e cervejas especiais, no mercado canadense, pertencentes ao Mark Anthony Group. Essas marcas adquiridas incluem marcas reconhecidas e inovadoras como Palm Bay, Mike’s Hard Lemonade e Okanagan Cider, alavancando nossa plataforma de near beer com a expansão de nosso portfólio nos segmentos de bebidas mistas e cidras que apresentam rápido crescimento no Canadá. O contrato também inclui a Turning Point Brewery, na Colúmbia Britânica, que produz as marcas de cervejas da família Stanley Park. As marcas adquiridas serão gerenciadas por nossa subsidiária Labatt Breweries of Canada.

Em dezembro de 2018, nossa subsidiária canadense Labatt Brewing Company Ltd. celebrou um contrato de parceria com a High Park Farms Ltd., subsidiária da Tilray,

pioneira global na produção e distribuição de cannabis, com o principal propósito de pesquisar bebidas não alcoólicas contendo extratos de cannabis para possível comercialização somente no Canadá.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Quais são os planos da sua empresa para os próximos anos? Qual sua previsão de faturamento? Quais serão os custos e despesas para manter a operação? Isto é viável? Qual o lucro que sua empresa vai obter desta forma? E o que pretende fazer com esse lucro? Vai expandir? Contratar mais pessoas? E que retorno espera ter com essas ações? Desconhecer as respostas para estas perguntas é como sair para viajar sem saber a que destino quer chegar. As ferramentas de Planejamento e Orçamento são os instrumentos ideais para auxiliar sua empresa a estabelecer aonde quer chegar e estimar os recursos necessários para isto (sem que falte ou sobre), e verificar de tempos em tempos se está na direção correta, realizando ajustes sempre que necessário e o mais breve possível. Podemos dizer então, que por definição a Gestão Orçamentária é a disciplina que estuda como planejar e monitorar sistematicamente os resultados financeiros de sua empresa.

Quais os benefícios?

Agora que você entendeu o conceito, confira abaixo a lista de 4 motivos pelos quais sua empresa deve investir mais tempo para adotar o planejamento orçamentário:

01 - Permite que a empresa olhe para o futuro e se prepare para fazer novos investimentos, abrir novos canais de distribuição, diversificar linhas de produtos ou quaisquer outras ações visando aumentar a rentabilidade dos negócios e crescer de maneira planejada e estruturada;

02 - Pode avaliar de forma prévia o ROI (Retorno sobre os Investimentos) de um determinado investimento, decidindo se vale a pena ou não o realizar antes de desembolsar qualquer dinheiro. Assim, sua empresa pode projetar os valores do Investimento, Receitas e Despesas associadas e depois acompanhar se o Investimento está trazendo os retornos esperados e tomar as atitudes necessárias para corrigir os desvios, caso existam;

03 - Aumento como cada uma de suas ações pode fazer diferença no resultado final da empresa. As do engajamento com o Orçamento Colaborativo, que é uma forma de fazer com que todos na empresa compreendam sim, cada setor monta sua proposta de orçamento e a negocia com a diretoria, justificando as necessidades de cada valor. Uma vez aprovado, cada setor é responsável pelo seu próprio orçamento, prestando contas regularmente a área de Planejamento e Controladoria. Como forma de motivar o envolvimento das equipes, muitas empresas fazem a divisão de um percentual do que for economizado a cada setor, estimulando as pessoas a buscarem maneiras mais conscientes de desenvolver suas atividades;

04 - Fica muito mais fácil tomar decisões, você passa a ter uma visão holística do seu negócio e fica quase impossível tomar qualquer tipo de decisão sem antes projetar e analisar o impacto das ações no orçamento empresarial. Com uma boa gestão Orçamentária, sua empresa consegue ter muito mais facilidade para tomar decisões como:

- Viabilidade de Investimentos Operacionais
- Definição do Preço de Venda dos produtos e serviços
- Abertura ou descontinuidade de Canais de Distribuição e Venda
- Contratação ou demissão de pessoal
- Uso de Capital de Terceiros x Capital Próprio

Por onde começo?

Dentro da Gestão Orçamentária temos quatro grandes fases:

- Planejamento Orçamentário
- Simulações de Cenários
- Acompanhamento Orçamentário
- Revisões Orçamentárias

1) Planejamento Orçamentário:

Nesta primeira fase, é quando geralmente as empresas fazem o levantamento inicial de dados e informações históricas, bem como a definição das premissas orçamentárias com base em seu Planejamento Estratégico para os próximos anos.

A partir destas premissas iniciais, são elaborados os planos financeiros de Receitas, Despesas e Investimentos da empresa. Os principais são:

- Projeção de Faturamento
- Projeção de Deduções de Vendas (Impostos, Devoluções, Abatimentos, etc.)
- Projeção de Custos Variáveis (Matérias-Primas e Insumos)
- Orçamento de Gastos com Pessoal
- Orçamento de Despesas Operacionais
- Orçamento de Investimentos Operacionais
- Levantamento da Necessidade de Capital de Giro (NCG)

2) Simulação de Cenários

Assim que cada plano financeiro (Receitas, Custos, Investimentos, etc.) é finalizado pelo respectivo gestor responsável, a área de Planejamento e Controladoria pode então consolidar todas as informações em um plano único, gerando um Cenário Inicial para análise de todos os stakeholders na empresa.

É altamente recomendado que a empresa crie algumas variações e faça simulações de diferentes cenários alternativos, prevendo situações possíveis e prováveis, como a abertura ou fechamento de Canais de Vendas, contratação ou demissão de pessoal adicional, realização de Investimentos de expansão, etc. O mais comum é que as empresas elaborem no mínimo três cenários: um Cenário Realista, um Cenário Pessimista e um Cenário Otimista.

3) Acompanhamento Orçamentário

Depois de elaborado um Orçamento Inicial, gerado diversos Cenários e homologado um Plano Orçamentário a ser seguido, é preciso então acompanhar mensalmente os resultados para saber se a empresa está caminhando no sentido certo para atingir os objetivos que foram estabelecidos.

Para isto, três instrumentos de gestão são extremamente necessários: os Relatórios Gerenciais, as Análises Gráficas e os Indicadores de Desempenho, que auxiliam sua empresa a tomar decisões baseadas em dados e fatos e não em opiniões ou percepções pessoais. Sem eles é como “pilotar” a empresa de olhos vendados!

O ideal é que os Gráficos e Indicadores de Desempenho tragam os valores Planejados, Realizados e o Histórico do ano anterior. Assim você pode ter uma visão geral dos resultados planejados para o ano, acompanhar mensalmente as metas que estão sendo alcançadas e também comparar o desempenho com o ano anterior, para identificar se sua empresa está crescendo ano a ano.

4) Revisões Orçamentárias

Consiste no processo de reavaliação das metas planejadas para um determinado horizonte de tempo. Como sempre dizemos, o planejamento orçamentário não deve ser imutável. As organizações e seus mercados de atuação podem sofrer influência de inúmeros fatores externos, e sempre que isto ocorrer será necessário que a organização faça Revisões Orçamentárias para alinhar seus objetivos e metas ao novo cenário onde está inserida.

A empresa deve realizar uma Revisão Orçamentária assim que notar que os planos atuais já não fazem mais sentido

Escolhendo a melhor ferramenta

Agora você já conhece o que é Gestão Orçamentária, os principais benefícios que pode gerar e finalmente, como iniciar o processo dentro da sua empresa. Tão essencial quanto essas etapas, é a escolha de uma ferramenta adequada à maturidade de orçamento que a sua empresa está.

Empresas em estágio inicial, é comum não existir uma área ou profissional dedicado ao Planejamento e Controladoria, na maioria dos casos esta função é feita em “parttime” pelo financeiro ou até mesmo pelos próprios sócios da empresa. Ter Demonstrativo de Resultado do Exercício (**DRE**), Fluxo de Caixa e **Balço Patrimonial**, é essencial para começar a Gestão Orçamentária, no entanto, empresas que estão neste estágio geralmente não possuem esses relatórios. Por consequência, ter KPI's e Simulações de Cenários é um grande desafio.

O fato é que, empresas nesse nível, levam tempo para chegar a um modelo inicial que combine os ganhos de agilidade de uma Modelagem Orçamentária mais enxuta, com os ganhos de análise proporcionados por uma estrutura mais detalhada. Infelizmente não

existe “bala de prata” nesta hora, cada empresa precisa testar e ajustar o modelo, até chegar ao ideal para o planejamento e acompanhamento de seus negócios.

Então se você identificou que sua empresa está nesse estágio, sugerimos que comece com algo simples, mas comece! Criamos uma planilha modelo de Gestão Orçamentária para te ajudar nesse início de jornada.

Empresas em estágio intermediário, é comum ter um controller dedicado para fazer a Gestão Orçamentária, muitas vezes já apoiado por um analista ou um assistente de controladoria. Gerentes e supervisores estão envolvidos no processo de elaboração e acompanhamento do orçamento. Com Projeção de **DRE** completa, começa a ficar mais fácil realizar uma boa Projeção de Fluxo de Caixa e Simulações de Cenários se tornam essenciais para entender se vale a pena ou não prosseguir com os planos, antes que qualquer centavo seja investido.

Mas alguns problemas são evidentes nesse estágio, como:

- Envolver várias pessoas no processo de tomada de decisões;
- Tentar projetar o caixa para 1 ou 2 anos a frente com o mesmo nível de detalhe que a empresa está acostumada a ter em seu Fluxo de Caixa Diário (Operacional);
- Encontrar uma metodologia adequada para resolver as “dores de gestão” de sua empresa;
- Perder tempo e energia em para montar fórmulas, consolidar informações, gerar relatórios em planilhas e ter pouco tempo para acompanhar os resultados.

É comum surgir o pensamento “já está bom assim, já temos o suficiente”, mas se sua empresa está nesse estágio, foque na melhoria contínua para ” para levar sua empresa a uma processo orçamentário “best-in-class”. Então, uma boa opção é buscar uma solução de mercado para sistematizar este processo para que sua empresa consiga focar no que realmente interessa e dê resultados.

Empresas em estágio avançado, normalmente já possuem equipes de Planejamento e Controladoria dedicadas e focadas para fazer a Gestão Orçamentária. Todo o processo de planejamento e acompanhamento orçamentário costuma ser descentralizado, gerando ganhos significativos. Quanto aos KIP’s, as empresas neste estágio já costumam projetar e analisar indicadores de balanço, como Índices de Liquidez (Corrente, Seca, Líquida e Imediata) e de Endividamento, e nenhuma decisão é tomada sem antes criar uma Simulação de Cenários e avaliar todos os impactos que a decisão terá.

Nesse estágio, as empresas buscam cada vez mais o detalhe do dado, por isso são essenciais “drill-down” das informações para identificar as causas de qualquer desvio. Um erro comum nas empresas neste estágio é criar um Dashboard gigante, com diversos indicadores que não fazem sentido para os negócios da empresa. Isso pode fazer com que as planilhas virem uma dor de cabeça. Sugerimos a mesma solução do estágio anterior, pois automatizar a planilha por meio de um sistema, irá gerar ganhos de produtividade significativos.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Como fazer um orçamento de vendas? A importância de conseguir essa resposta se deve ao fato de que os resultados obtidos impactam diretamente na saúde financeira do seu negócio.

Estimar as vendas dos próximos períodos ajuda a visualizar melhor o faturamento futuro, mas também é essencial para identificar quanto de mão de obra e de matéria-prima serão necessários para atender ao volume esperado, entre outros pontos. Para lhe ajudar a montar um orçamento de vendas preciso, trouxemos este passo a passo e algumas dicas extras. Continue a leitura e acerte na sua projeção!

Como fazer um orçamento de vendas em 6 passos

Para saber como fazer um orçamento de vendas, é preciso começar entendendo sobre o que se trata essa ferramenta e qual a sua importância para o sucesso do seu negócio.

Orçamento de vendas, ou orçamento de demanda, consiste em uma **estimativa de quanto será vendido por uma empresa**.

Para chegar ao resultado, consideram-se os dados históricos da organização; a situação econômica atual, especialmente o impacto causado no público-alvo, além de outros fatores que possam influenciar na previsão.

O orçamento de vendas pode ser utilizado em diferentes situações, tais como:

- avaliação do fluxo de caixa;
- quanto de estoque precisa ser comprado ou fabricado;
- necessidade ou não de contratar novos funcionários;
- Definição de metas de vendas a serem alcançadas.

Ou seja, é uma ferramenta de gestão empresarial essencial para manter a saúde financeira do seu negócio em dia.

O vídeo do canal Gustavo Cerbasi fala mais sobre a importância do orçamento para as empresas:

Mas como fazer um orçamento de vendas eficaz e que ajude sua empresa a realmente crescer? Veja abaixo o passo a passo.

1. Escolha quais dados servirão de base

O primeiro passo para a elaboração de um orçamento de demanda consiste em **definir quais dados servirão de base para o cálculo**.

O mais comum é utilizar o histórico de vendas da empresa, que costuma trazer resultados mais concretos e exatos. Para isso, você deve considerar a linha de crescimento do seu negócio e incluir novas projeções de acordo com a situação atual do seu ramo de atuação.

Porém, para quem está iniciando e ainda não possui dados anteriores de vendas, é possível considerar como base de cálculo os resultados obtidos pelos concorrentes ou mesmo o volume de consumo do seu nicho.

2. Separe o orçamento por etapas

O segundo passo para elaboração do orçamento de vendas consiste em separá-lo por etapas.

Nessa fase da projeção, você deve **considerar os valores obtidos nos anos anteriores** para chegar à expectativa do ano atual, sempre utilizando o mesmo período para a análise.

São várias as etapas que devem fazer parte desse cálculo, tais como:

- preços praticados;
- qual seu público-alvo;
- volume de vendas dos anos anteriores;
- percentual de crescimento da sua empresa;
- aumento (ou não) do poder aquisitivo do seu público.

3. Analise a realidade dos seus clientes

Para saber como fazer um orçamento de vendas que resulte em números reais, é preciso **considerar também a realidade financeira do seu público-alvo**. Afinal, isso impacta diretamente no poder de compra dos seus clientes e, conseqüentemente, na sua projeção e lucros.

A melhor maneira de fazer isso é verificando se existem fatores que influenciam no aumento ou na diminuição do volume de compras do seu produto ou serviço, tais como crise econômica, aumento salarial do seu público, volume de demissões ou contratações etc.

4. Estude as mudanças do seu mercado

Ainda que você venda os mesmos produtos ou ofereça os mesmos serviços nos últimos anos, o mercado tende a mudar com o passar do tempo, e isso também deve ser considerado na elaboração de um orçamento de vendas.

Assim, agora que você sabe qual é a realidade dos seus consumidores, é importante identificar diferenciais no seu nicho de atuação, fazendo um comparativo dos anos anteriores com o atual.

O que mudou? Há indicativo de crescimento? É um segmento que precisa de ajustes para se manter vivo e interessante para o público? Essas são algumas perguntas que você pode fazer para verificar questões econômicas gerais que podem influenciar nos seus resultados.

5. Calcule as projeções

O quinto passo na elaboração do seu orçamento de vendas consiste em somar os percentuais de crescimento levantados dos anos anteriores, considerando todos os fatores que mencionamos, e iniciar o cálculo da sua projeção.

Para ficar mais fácil o entendimento, vamos usar como exemplo alguns valores fictícios e os anos base de 2017, 2018 e 2019, da seguinte maneira:

- 2017: crescimento de 5%;
- 2018: crescimento de 7%;
- 2019: crescimento de 5%.

Neste caso, então, teríamos uma projeção de crescimento de 6% para 2020, considerando a média de porcentagens.

Lembre-se também de fazer a projeção mensal, que lhe dará parâmetros para definir as metas de vendas que pretende alcançar. Para isso, compare sempre os mesmos períodos para chegar a resultados reais — por exemplo, maio de 2017 deve ser comparado com maio de 2018 e com maio de 2019 para chegar à projeção de maio de 2020.

6. Prepare-se para atender a projeção

No início deste texto falamos que o orçamento de vendas pode ser aplicado em diversos momentos da gestão financeira do seu negócio, tais como no controle de estoque, na fabricação de produtos ou na necessidade de contratação de novos funcionários.

A partir do momento que se tem a projeção de vendas finalizada, você já pode se preparar para atendê-la, pois conseguirá identificar com clareza quais pontos precisa atacar para isso.

Ou seja, sua estimativa indica que necessita de mais matéria-prima para produção ou de mais mão de obra qualificada? O orçamento de vendas ajuda a resolver essas questões, reduzir custos e investimentos desnecessários, ou a perda de vendas por não estar preparado para atender a nova demanda.

Dicas de como fazer um orçamento de vendas preciso

Agora que você sabe como fazer um orçamento de vendas, vamos lhe dar algumas dicas extras de como chegar a resultados concretos que realmente ajudarão no crescimento da sua empresa:

- utilize dados reais;
- não subestime as variáveis;
- considere os canais de vendas que serão utilizados;
- analise seu preço de venda e as margens de lucro;
- descubra a periodicidade de comparação ideal para o seu nicho, atentando-se aos meses com datas comemorativas que mais impactam suas vendas.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Orçamento de Despesas Operacionais

O orçamento de despesas operacionais será constituído por despesas administrativas(gerais), vendas (comerciais), tributárias e financeiras, ou seja, por todos os gastos que irão ocorrer no período projetado, exceto custos de produção. Essas poderão ser dispostas em uma planilha, apresentando despesas, períodos, valores e total. Será constituído por todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos e/ou serviços aos clientes.

Compreenderá: Os gastos de administração pertinentes a salários da diretoria, staff, pessoal burocrático e materiais de expediente. As despesas comerciais que ocorreram antes, durante e depois do evento de vendas; Custos financeiros oriundos de operações

de crédito de curto e longo prazo. Despesas tributárias representadas pelos tributos a recolher pela empresa no período orçado.

Orçamento de Despesas Administrativas

As despesas administrativas são por natureza, predominantemente despesas fixas. Os principais itens que se caracterizam como despesas administrativas nas empresas são: Aluguéis e condomínios; Salários, gratificações, férias, 13º salário, indenizações, aviso prévio e encargos sociais do pessoal administrativo. Material de expediente;

Comunicações;

Manutenção e consertos;

Despesas com água e energia, telefone, fax, internet;

Despesas com apólice de seguros;

Depreciação de ativo imobilizado vinculado à administração, etc.

Orçamento de despesas de vendas

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

Planejamento das Despesas de Vendas

- Salários e comissões de vendedores;
- Encargos sociais;
- Propaganda;
- Amostras;
- Despesas de viagens

- Materiais de escritório
- Telefone, fax, internet...

Despesas de Distribuição:

- Salários e encargos
- Fretes, combustíveis;
- Manutenção
- Depreciação de veículos
- Seguros

Orçamento de Despesas Tributárias

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

1. Impostos;
2. Taxas;
3. Contribuição de melhoria

As principais despesas tributárias são

Contribuição para o PIS e o CONFINS;

Imposto predial, territorial urbano; Imposto de renda;

Imposto sindical;

Imposto de importação;

Imposto sobre serviços de qualquer natureza;

Imposto sobre propriedade de veículos automotores;

Taxas e licenças junto a órgãos público;

Tributos diversos.

Orçamento de despesas financeiras

O orçamento de despesas financeiras estará vinculado às captações de recursos financeiros na forma de capital de giro ou capital fixo, procurando, assim, viabilizar as atividades operacionais da empresa no período projetado.

As principais despesas financeiras:

Juros de financiamento e de empréstimos;

Impostos sobre operações de créditos;

Taxas de abertura de crédito;

Comissões bancárias, outros.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) de uma empresa real, referente ao último período publicado, deve ser feita uma projeção referente 3 (três) períodos (meses, trimestres, semestres ou anos) de suas receitas e despesas com base em alguns fatores econômicos e de mercado, os quais devem ser explicados pela equipe.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A TRIBUTAÇÃO NO BRASIL

Um breve Histórico

De acordo com Varsano (1996), a República brasileira herdou do Império boa parte da estrutura tributária que esteve em vigor até a década de 30. Sendo a economia eminentemente agrícola e extremamente aberta, a principal fonte de receitas públicas durante o Império era o comércio exterior, particularmente o imposto de importação que, em alguns exercícios, chegou a corresponder a cerca de 2/3 da receita pública (VARSANO, 1996). Às vésperas da proclamação da República, este imposto era responsável por aproximadamente metade da receita total do governo.

A Constituição de 24 de fevereiro de 1891 adotou, sem maiores modificações, a composição do sistema tributário existente ao final do Império. Porém, tendo em vista a adoção do regime federativo, era necessário dotar os estados e municípios de receitas que lhes permitissem a autonomia financeira. Foi adotado o regime de separação de fontes tributárias, sendo discriminados os impostos de competência exclusiva da União e dos estados. Ao governo central couberam privativamente o imposto de importação, os direitos de entrada, saída e estadia de navios, taxas de selo e taxas de correios e telégrafos federais; aos estados, foi concedida a competência exclusiva para decretar impostos sobre a exportação, sobre imóveis rurais e urbanos, sobre a transmissão de propriedades e sobre indústrias e profissões, além de taxas de selo e contribuições concernentes a seus correios e telégrafos.

Quanto aos municípios, ficaram os estados encarregados de fixar os impostos municipais de forma a assegurar-lhes a autonomia. Além disso, tanto a União como os estados tinham poder para criar outras receitas tributárias (VARSANO, 1996).

De acordo com Varsano (1996) com a constituição de 1934, os estados passaram a ter competência para instituir impostos de vendas e consignações, e os municípios passaram a decretar tributos. A constituição de 1946 trouxe poucas mudanças ao Sistema Tributário Nacional (STN), sendo realizada uma redistribuição das arrecadações entre União, Estados e Municípios e criados dois novos impostos: imposto sobre selo municipal e o imposto de indústrias e profissões.

Durante todo o período anterior à Constituição de 1934, o imposto de importação manteve-se como a principal fonte de receita da União. Nas palavras de Varsano (1996), até o início da Primeira Guerra Mundial, ele foi responsável por cerca de metade da

receita total da União, enquanto o imposto de consumo correspondia a aproximadamente 10% da mesma. A redução dos fluxos de comércio exterior devido ao conflito obrigou o governo a buscar receita através da tributação de bases domésticas. Cresceu então a importância relativa do imposto de consumo e dos diversos impostos sobre rendimentos, tanto devido ao crescimento da receita destes impostos - definitivo no primeiro caso e temporário no segundo - como à redução da arrecadação do imposto de importação. Terminada a guerra, a receita do imposto de importação tornou-se crescente, mas sua importância relativa continuou menor que no período anterior (em torno de 35% da receita total da União na década de 20 e início dos anos 30).

Ainda, de acordo com o autor, a Constituição de 1934 e outras leis da época provocaram grandes alterações na estrutura tributária do país, deixando-o em condições de ingressar na próxima fase de evolução dos sistemas tributários, qual seja, onde predominam os impostos internos sobre produtos. As principais modificações ocorreram nas órbitas estadual e municipal. Os estados foram dotados de competência privativa para decretar o imposto de vendas e consignações, ao mesmo tempo em que se proibia a cobrança do imposto de exportações em transações interestaduais e limitava-se a alíquota deste imposto a um máximo de 10%. Quanto aos municípios, a partir da Constituição de 16 de julho de 1934, passaram a ter competência privativa para decretar alguns Tributos, como impostos de licenças, imposto predial e territorial urbanos, sobre diversões públicas e etc.

Em relação à Constituição de 1946, Varsano (1996) elenca que embora não tenha promovido uma reforma da estrutura tributária em si, ela modificou profundamente a discriminação de renda entre as esferas do governo, o que acabou por institucionalizar um sistema de transferências de impostos.

Segundo Varsano (1996), a intenção da Constituição de 1946 de reforçar as finanças municipais não se transformou em realidade por diversos motivos. Primeiro, a maioria dos estados jamais transferiu para os municípios os 30% do excesso de arrecadação. Segundo, as cotas de IR só começaram a ser distribuídas em 1948 e eram calculadas em um ano, com base na arrecadação do período anterior, para distribuição no ano seguinte; em consequência, os municípios recebiam cotas cujo valor real já fora corroído pela inflação. Terceiro, estas cotas (e, mais tarde, as do imposto de consumo) eram distribuídas igualmente entre os municípios, o que gerou, através de desmembramentos, um rápido crescimento do número dos mesmos. Os 1.669 municípios existentes em 1945 transformaram-se em 3.924 em 1966. Muitas das novas unidades passaram a depender quase que exclusivamente das transferências da União, cujo valor real diminuía à medida que crescia o número de municípios. Finalmente, a aceleração da inflação na segunda metade da década de 50 e principalmente no início da década de 60 prejudicou a receita dos impostos predial e territorial urbano que dependem da ação da administração fiscal no sentido de reavaliar o valor dos imóveis. A participação destes

impostos na receita tributária municipal, que era da ordem de 33% em 1960, reduz-se para cerca de 20% em 1966.

De acordo com Tristão (2003), a constituição de 1967 teve por base a reforma tributária da década de 1966. Essa reforma acarretou o aumento da carga tributária, a instituição de novos tributos e a grande concentração de recursos para a União, prejudicando estados e municípios que se tornaram dependentes de transferências de recursos.

Cabe salientar que o Código Tributário Nacional (CTN), que institui as normas gerais do direito tributário, estabelecido em 1966, foi originado em 1953 por meio do anteprojeto de lei preparado pela Comissão Especial do Código Tributário Nacional e mandado ao Congresso Nacional em 1954 (Machado; Esteves e Machado, 2013). A reforma tributária, já tão pedida por muitos desde o final dos anos 40, foi planejada e colocada em prática entre os anos de 1963 e 1966.

SEGMENTOS OPERACIONAIS E A SUA TRIBUTAÇÃO

A AMBEV reconhece segmentos que são responsáveis pela geração de receitas e despesas da Companhia, que são: vendas de cervejas, refrigerantes e outros. Diante do que exposto, neste capítulo tratará de alguns impostos incidentes nestes segmentos principais da Companhia, destacando algumas características dos mesmos como fato gerador, alíquotas, base de cálculo e algumas peculiaridades.

Imposto sobre renda e proventos de qualquer natureza

O Imposto sobre renda e proventos de qualquer natureza, popularmente chamado somente de Imposto de Renda, é de competência da União Federal conforme previsto no Art. 153, inciso III da Constituição Federal e art. 43 do Código Tributário Nacional:

Art. 153 - Compete à União instituir impostos sobre: I - importação de produtos estrangeiros; II - exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados; III - renda e proventos de qualquer natureza; Art. 43. O imposto, de competência da União, sobre a renda e proventos de qualquer natureza tem como fato gerador a aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica: I - de renda, assim entendido o produto do capital, do trabalho ou da combinação de ambos; II - de proventos de qualquer natureza, assim entendidos os acréscimos patrimoniais não compreendidos no inciso anterior.

IR desempenha uma função muito importante dentro do orçamento da União, pois esta é a principal fonte de arrecadação tributária do ente, e isso se dá porque este imposto incide sobre a renda adquirida por pessoas físicas e 12 também jurídicas. Estão sujeitas à incidência do IRPJ todas as pessoas jurídicas que auferirem renda dentro de um determinado ano calendário. A alíquota aplicada será de 15% (quinze por cento) sobre o lucro apurado, contando ainda com um adicional (AIR) cuja alíquota é 10% (dez por

cento) sobre a parcela do lucro que exceder a R\$20.000,00 (vinte mil reais) por mês. Sua apuração está atrelada ao regime tributário que a empresa enquadrada, que poderá ser o Lucro Presumido, Lucro Arbitrado ou então o Lucro Real. Grande parte das empresas brasileiras estão enquadradas no Lucro Real, inclusive a AMBEV, que também devido a seu faturamento superior a R\$78 milhões fica impossibilitada de se enquadrar em outro regime que não seja este. O Lucro Real nada mais é do que o crescimento REAL no patrimônio da empresa. Aqui não existe presunção de aumento de capital, o lucro líquido do exercício é aquele obtido pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação tributária. Conforme descrito acima, o fato gerador do IRPJ é o lucro obtido pela empresa, e este lucro deve ser visto de uma maneira geral, e sendo assim, no que tange este tributo não é necessário analisarmos cada segmento da AMBEV, uma vez que todas as receitas e despesas destes segmentos se agrupam para obtenção de um resultado único da empresa que será tributado. Portanto, qualquer um dos segmentos da empresa terá o mesmo tratamento.

Contribuição social sobre o lucro líquido

A Contribuição Social sobre o Lucro Líquido é uma contribuição federal prevista no artigo 195 do referido dispositivo legal e regulamentada pela Lei 7.689/1988, que visa o financiamento da Seguridade Social através de arrecadações oriundas das Pessoas Jurídicas e equiparadas. Aqui aplicam-se as mesmas regras do Imposto de Renda, no que tange o regime de tributação, base de cálculo, diferenciando somente as alíquotas. 13 Portanto, no Lucro Real, a base de cálculo da CSLL será o lucro líquido obtido através das adições, exclusões ou compensações usadas para apurar o IRPJ. A alíquota aplicada será de 9% (nove por cento). Uma vez que a CSLL segue os mesmos procedimentos legais estipulados pela legislação do IRPJ, desnecessário se torna maiores delongas no que diz respeito a incidência nos segmentos destacados pela Companhia AMBEV, pois conforme foi mencionado anteriormente o lucro líquido é apurado a partir das receitas e despesas ocorridas em todos os segmentos, sendo a base cálculo apurada pela soma de todas.

Pis/Pasep e a Cofins

O PIS e COFINS são espécies do gênero contribuições sociais, onde seu objetivo principal é a arrecadação de recursos para o custeio da seguridade social, ficando cristalino os elementos da finalidade e destinação, aspectos estes que configuram as referidas contribuições. Estes tributos aqui em comento, desde a sua origem foram cobrados de forma cumulativa, também conhecida como cascata, onde incidiam a cada etapa da cadeia produtiva, onerando ainda mais os produtos e serviços das empresas. Com o advento das Leis 10.637/2002 e 10.833/2003, surgiu o regime da não

cumulatividade aplicável às contribuições do PIS e a COFINS, existindo a partir de então os dois regimes quer seja, o da Cumulatividade e o da Não Cumulatividade, onde este passou a ser a regra e aquele virou a exceção, ou seja, foram definidos os contribuintes que não podem optar pelo regime da não-cumulatividade, sendo obrigados a continuar no regime primário. Podemos citar como exemplo as empresas que optarem pela forma de tributação do Lucro Presumido ou Arbitrado. A Companhia objeto deste trabalho adota o regime da Não Cumulatividade, que nada mais é do que uma operação contábil, na qual, do 14 valor a ser recolhido a título de tributo, são deduzidos os valores pagos ao mesmo produto nas fases pretéritas do processo produtivo. O fato gerador do PIS/COFINS é o faturamento mensal, assim entendido como o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil. O autor Marcelo Magalhães Peixoto, em sua obra "PIS e COFINS - Na teoria e na Prática", define o fato gerador das contribuições mencionadas da seguinte forma:

Primeiramente deve-se ter em mente que a materialidade das contribuições é o ingresso, no patrimônio do contribuinte, de novas riquezas obtidas pela própria universalidade de bens da pessoa jurídica”. Logo, não deve ser computado, para efeito de incidência do PIS/COFINS, meras expectativas de direito ou meros direitos já incorporados ao patrimônio da pessoa jurídica. Nesse contexto, a tributação do PIS/COFINS adota primeiramente o chamado regime de competência, que é o método segundo quais os efeitos financeiros, as transações e eventos é reconhecido nos períodos nos quais incorrem, independentemente de terem sido recebidos ou pagos. Nesse período, tanto receitas quanto despesas são contabilizadas quando definitivamente incorporadas ao patrimônio da pessoa jurídica, independentemente de sua realização/liquidação.

No que tange a base de cálculo do PIS, a lei 10.637/2002, mais precisamente em seu artigo 1º, define o seguinte:

Art. 1º A contribuição para o PIS/Pasep tem como fato gerador o faturamento mensal, assim entendido o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil. § 1º Para efeito do disposto neste artigo, o total das receitas compreende a receita bruta da venda de bens e serviços nas operações em conta própria ou alheia e todas as demais receitas auferidas pela pessoa jurídica. § 2º A base de cálculo da contribuição para o PIS/Pasep é o valor do faturamento, conforme definido no caput .

A base de cálculo da COFINS está prevista no artigo 1º da Lei 10.833/2003, cuja redação é, em sua essência, idêntica ao do dispositivo citado acima. Logo, a base de cálculo do PIS/COFINS, no regime da não cumulatividade, é o valor do faturamento mensal, conforme descrito 15 anteriormente, podendo ser deduzidos deste faturamento, quando composto por eles, de alguns valores como vendas canceladas, descontos incondicionais concedidos, do IPI, das receitas não operacionais decorrentes

da venda de ativo permanente, dentre vários outros que a lei permite. As alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e COFINS, com incidência não cumulativa, são respectivamente de 1,65% e 7,6%, conforme previsto no artigo 2º da Lei 10.637/2002 e 10.833/2003, mencionados abaixo nessa ordem:

"Art. 2º Para determinação do valor da contribuição para o PIS/Pasep aplicar-se-á, sobre a base de cálculo apurada conforme o disposto no art. 1º, a alíquota de 1,65% (um inteiro e sessenta e cinco centésimos por cento)."

Da Lei 10.833/2003:

"Art. 2º Para determinação do valor da COFINS aplicar-se-á, sobre a base de cálculo apurada conforme o disposto no art. 1º, a alíquota de 7,6% (sete inteiros e seis décimos por cento)."

Face ao que exposto, a carga tributária total da PIS/COFINS não cumulativo é de 9,25%. Cabe ressaltar que existem alguns casos em que há alíquotas reduzidas ou majoradas aplicadas em situações específicas, mas isso não ocorre com nenhum dos segmentos da Companhia AMBEV. Insta salientar, conforme já mencionado, a empresa está enquadrada no regime da não-cumulatividade, e, portanto, não existe o efeito cascata para essas contribuições, podendo o contribuinte abater os valores já pagos em operações antecessoras ao processo de produção/prestação de serviços. Estes valores que podem ser deduzidos do valor a ser pago é o que chamamos de créditos de PIS/COFINS. Tais créditos estão previstos no §2º do art. 3º das Leis 10.637/02 e 10.833/03, com as devidas alterações impostas pela 10.865/04, que determinam que do valor dos débitos das contribuições, a pessoa jurídica poderá descontar créditos calculados em relação a uma série de insumos utilizados em suas atividades.

3.2.1 LUCRO REAL

Lucro Real é a regra generalizada para a coleta do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Embora seja considerado um regime padrão, o lucro real possui maior complexidade em relação ao simples nacional ou lucro presumido, sendo que o processo de cálculo do lucro contábil é um pouco mais longo, envolvendo a apuração da própria empresa e os ajustes (positivos e negativos) da legislação fiscal.

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

Qual empresa pode ser Lucro Real?

A adesão ao Lucro Real torna-se obrigatória nos casos de empresas que possuem faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração, assim como também as organizações dos seguintes setores:

- Setor Financeiro: Incluindo bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário.
- Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira.
- Factoring: Empresas que exploram atividades de compras de direitos de crédito como resultado de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços.
- Empresas com benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos.

Estando todas as empresas que se encaixam no setor ou faturamento acima condicionadas a adotar esse regime tributário

Qual o faturamento no Lucro Real?

No lucro real a adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração.

Cálculo rápido no Lucro Real

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados mensalmente, a empresa pagará o imposto sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro. Neste regime tributário, as empresas que excederam o valor de R\$20 mil de lucro por mês, devem pagar a alíquota de 10%, que incide sobre o total do valor excedente. Por exemplo:

Faturamento empresa mês 1 = R\$ 25 mil

Imposto lucro real = R\$ 3,75 mil

Adicional = 10% de do valor excedente (R\$5 mil) = R\$ 500

Total de impostos: R\$ 4,25 mil

Como calcular as alíquotas no regime do Lucro Real?

Todas as alíquotas do Lucro Real são calculadas com base no lucro real de uma empresa, durante o período de apuração, que pode ocorrer trimestralmente, encerrando-se em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário.

E também pode ocorrer anualmente, encerrando-se em todo último dia do ano, 31 de dezembro.

Os cálculos de alíquotas são o resultado da seguinte fórmula: Receita (-) Despesas (=) Lucro Real.

Pelo fato de serem tarifadas de acordo com a receita e gastos reais, as empresas que adotam o regime tributário do lucro real precisam ter ainda mais cuidado em seu gerenciamento financeiro e no controle do fluxo de caixa.

A opção pelo Lucro Real é adotada quando o lucro efetivo (Lucro Real) é inferior a 32% do faturamento no período de apuração.

Para cálculo do Imposto de Renda de pessoas jurídicas, a alíquota é de 15% para lucro de até R\$20.000,00 mensais, e 25% nos casos em que o lucro for superior a esse valor no mesmo período.

O CSLL é taxado em 9% em relação a qualquer lucro apurado durante o período

Dentre todas as mudanças de alíquotas na opção pelo lucro real, está o PIS, que passa a ser de 1,65% (e não mais 0,65%), e o Cofins que chega a 7,6% (de 3%) da Receita. Mas nesses últimos casos, é possível realizar deduções a partir dos pagamentos feitos para outras empresas, desde que estejam ligadas aos serviços da organização.

As deduções de PIS e COFINS são conhecidas como PIS não cumulativo e COFINS não cumulativo, respectivamente, e representam uma redução de impacto que tornam as tarifas inferiores aos números apresentados de 1,65% e 7,6%.

Todas as comprovações de fluxo de caixa e financeiro para as questões fiscais da empresa devem ser devidamente documentadas para as finalidades importantes como o cálculo de Imposto de Renda.

Exemplos

Faturamento trimestral: R\$ 200.000,00 (100%)

Lucro Real Apurado: R\$ 40.000,00 (20%)

TRIBUTO	VALOR	%S/ FAT
COFINS (7,6% X R\$ 100.000,00)	R\$ 7.600,00	3,8% (1)
PIS (1,65% X R\$100.000,00)	1.650,00	0,82% (1)
IRPJ (15% X R\$40.000,00)	6.000,00	3%
CSLL (9% X R\$40.000,00)	3.600,00	1,8%
Totais	18.850,00	9,42

1- Considerando deduções do PIS e COFINS não cumulativos de 50%.

Faturamento trimestral: R\$ 300.000,00 (100%)

Lucro Real Apurado: R\$ 75.000,00 (25%)

TRIBUTO	VALOR	% S/ FAT
COFINS (7,6% X R\$ 150.000,00)	R\$ 11.400,00	3,8% (1)
PIS (1,65% X R\$ 150.000,00)	2.475,00	0,82% (1)
IRPJ (15% X R\$ 60.000,00)	9.000,00	3,00%
IRPJ (25% X R\$ 15.000,00)	3.750,00	1,25%
CSLL (9% X R\$ 75.000,00)	6.750,00	2,25%
Totais		11,12%

(1) Considerando deduções do PIS e COFINS não cumulativos de 50%.

Quais os benefícios do Lucro Real?

Sendo um regime tributário obrigatório para empresas com um faturamento de milhões por semestre, o lucro real é mais indicado para organizações de determinado porte, mas ainda nos casos em que a opção por ele seja uma das alternativas possíveis, existem as vantagens para quem opta por ele:

- Tributação Justa: Todos os valores pagos e recebidos no lucro real são resultados dos números apresentados pela empresa em determinado período de apuração.
- Abertura para obtenção de créditos do PIS e do Cofins.

- Embora exista a possibilidade de que o cálculo seja trimestral, empresas podem optar por passar pelo processo apenas uma vez ao ano na opção por uma apuração anual.
- Se a empresa em determinada apuração apresentar resultados negativos estará desobrigada de pagar os tributos sobre o lucro obtido.

A apuração trimestral de uma empresa pode ser mais recomendada em casos específicos como quando uma empresa encontra-se estável e com dados uniformes ao longo do ano.

Quando a variação financeira é muito grande, incluindo entre lucro e prejuízo de um trimestre para o outro, recomenda-se a apuração anual, pois a política de compensação de prejuízos da modalidade limita-se a 30% do lucro do período, fazendo com que muitas empresas não aproveitem o benefício quando apuradas por menos tempo.

Com a apuração do lucro real anual, as empresas podem apresentar resultados acumulados ao longo do ano, sejam eles negativos (prejuízos) ou positivos (lucro), beneficiando-se da política de compensação dos 30%.

A apuração anual além de ser mais prática, segue as mesmas regras para cálculo de alíquotas de IRPJ e CSLL acima.

Todas as vantagens da modalidade podem trazer dúvidas e até mesmo uma falsa crença de que é o melhor modelo de tarifação para qualquer organização, mas a verdade é que sua gestão precisa ser altamente eficaz, podendo resultar em multas que chegam a 3% do lucro líquido de uma empresa quando apresenta dados incorretos ou imprecisos na apuração.

É importante destacar também que embora tenha muitas vantagens, o lucro real não é um regime tributário perfeito, sua complexidade e todas as obrigações acessórias podem

ser um problema para empresas sem a assessoria contábil adequada e atenção aos requisitos de controle para a segurança de documentos e transações relacionadas

Como enquadrar a empresa no Lucro Real?

A organização de uma empresa para enquadrar-se no regime tributário de lucro real deve estar em ótimas condições para evitar multas indesejadas. E isso significa que todas as suas obrigações fiscais também devem estar em dia.

As rotinas e obrigações específicas de uma empresa podem variar de acordo com as atividades praticadas por ela, mas é de extrema importância que esse controle existe, pois sendo uma modalidade obrigatória para empresas que faturam um valor considerável por ano, os prejuízos de um mau gerenciamento podem ser devastadores.

Das obrigações gerais para todas as empresas que se enquadram no lucro real, está a necessidade dos seguintes documentos: Livro Diário; Livro Razão; Livro de Inventário; Livro de Apuração do Lucro Real; Livro para Registros de Entradas e Livro de Registros Contábeis.

A ausência de qualquer um dos documentos acima pode ser o necessário para que a empresa sofra penalidades fiscais, assim como a má qualidade do que foi apresentado.

Caso seja multada, a empresa pode pagar até 6% do lucro, mas existem casos mais graves que exigem a paralisação total de uma atividade.

Período de Apuração

Uma das escolhas que devem ser realizadas por um empreendedor no lucro real é o período de apuração fiscal de um negócio.

Embora possa ocorrer trimestralmente, a apuração fiscal anual é a mais recomendada para a maioria dos negócios, considerando suas variações mensais e a possibilidade de reparação de prejuízos com os 30% anuais do regime tributário.

Como fazer o planejamento financeiro

O regime tributário real exige uma série de verificações, mas em geral é preciso informar-se sobre:

- Previsão de faturamento (ou seja, a receita bruta).
- Previsão de despesas pessoais.
- Margem de lucro.
- Valor da despesa com empregados.

É através das informações acima que será possível definir o modelo tributário de uma empresa, lembrando-se sempre de informar-se sobre necessidades específicas da sua área de trabalho.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O que é Lucro Presumido?

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. Com esse percentual de presunção, não será mais necessário comprovar para o fisco se houve ou não lucro no período do recolhimento dos impostos. Conforme demonstraremos a seguir, isso é muito bom em algumas situações, mas pode ser desvantajoso em outros casos.

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 e empresas públicas.

As empresas que utilizam esse regime têm alíquotas de imposto que podem variar de acordo com o tipo de atividade que exercem. As porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento.

Quais são os Impostos do Lucro Presumido?

O empreendedor precisa ficar atento aos diversos impostos que precisam ser recolhidos no Lucro Presumido. A frequência de cada um dos tributos pode variar entre mensal e trimestral.

Apuração mensal

Os impostos cujo cálculo é feito todos os meses aplicando-se a alíquota ao faturamento da empresa são os seguintes:

- Imposto Sobre Serviços (ISS): de 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado;

- Programa de Integração Social (PIS): 0,65%;
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 3%.

Apuração trimestral

Já o IRPJ (Imposto de Renda) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, apenas sobre os percentuais de presunção de lucro, conforme a atividade de cada empresa.

Como calcular impostos do Lucro Presumido na prática?

A explicação da teoria é muito importante, mas, sem visualizar como isso funciona em um exemplo prático, pode ser difícil compreender o recolhimento dos impostos no Lucro Presumido. Para facilitar o entendimento, faremos uma simulação utilizando os dados apresentados anteriormente.

Por exemplo: uma empresa prestadora de serviços de engenharia, enquadrada no Lucro Presumido, teve um faturamento de R\$12.000,00 em janeiro. Digamos que o ISS da cidade onde ela presta o serviço seja de 5%, teremos, então, os seguintes impostos sobre o faturamento:

- PIS (0,65%): R\$ 78
- COFINS (3%): R\$ 360
- ISS (5%): R\$ 600

Para o cálculo do IR e da CSLL, é preciso aguardar o faturamento do trimestre; então, suponhamos que o faturamento de R\$12.000,00 se repita em fevereiro e março: teremos um total faturado no trimestre de R\$36.000,00.

A presunção para o serviço de engenharia é de 32%; então, aplicamos 32% sobre R\$36.000,00. Assim, temos uma base de R\$11.520,00 para o cálculo de IR e CSLL. O resultado final será:

- IRPJ (15%): R\$1.728,00;
- CSLL (9%): R\$1.036,80.

Dessa forma, mesmo que o lucro seja maior que o percentual prefixado, como no caso do exemplo — um lucro trimestral superior a R\$11.520,00 —, o imposto incidirá apenas sobre aquela margem do faturamento.

A lógica é a mesma em caso de lucro efetivo menor, pois o imposto a ser pago será proporcional ao índice, ou seja, em caso de prejuízo no período, você pagará mais impostos do que deveria.

Além desses impostos principais, há outros que podem incidir de acordo com as características da atividade da empresa, como impostos sobre importações e exportações e folha de pagamento.

INSS sobre a folha de pagamento

Quem é optante pelo Lucro Presumido também paga 20% de INSS sobre a folha de pagamento, mais outras entidades e um fator de risco. Exceto as empresas listadas no anexo IV do Simples Nacional, os demais já têm esses 20% incluídos no DAS, o que pode fazer com que o Simples seja mais barato que o Lucro Presumido para quem tem uma grande despesa com folha.

Para saber o quanto o INSS está custando no Lucro Presumido, é importante fazer o cálculo do INSS para se certificar de que os impostos não ficarão muito mais caros. O cálculo deve ser feito assim:

- selecione a sua maior despesa com salários e aplique os 20% sobre a folha;
- divida o resultado obtido pela média do faturamento para obter a alíquota do INSS sobre folha;
- some a sua alíquota de Lucro Presumido e veja se o valor pago ainda é menor que a alíquota do Simples Nacional.

Muitas vezes, o Lucro Presumido fica mais caro quando se aplica essa valoração em cima do cálculo da folha de pagamento. Por esse motivo, é interessante fazer simulações e entender bem os regimes tributários antes de decidir o que será melhor em sua empresa.

Tabela Lucro Presumido

Para se ter uma ideia dos valores e percentuais, no caso de empresas de serviço que faturam até R\$ 187.500,00 por trimestre, a Tabela do Lucro presumido seria a seguinte:

IMPOSTO	ALÍQUOTA	APURAÇÃO		
Federais	11,33%	Mensal	(3,65%)	Trimestral
			(7,68%)	
Municipais	De 2% a 5%	Mensal		
Total	13,33%	a	–	
	16,33%			

ISS do Lucro Presumido:

Cada prefeitura cobra o ISS de forma diferente – portanto, é importante verificar se existem exceções de alíquotas para sua atividade. A tabela abaixo é referente ao ISS base para a maioria das atividades.

Quais são as vantagens e desvantagens do Lucro Presumido?

Tudo tem seus prós e contras. Qual seria o balanço no caso do Lucro Presumido? Veja, a seguir, os principais aspectos a se considerar para entender se esse é o melhor regime para sua empresa!

Vantagens do Lucro Presumido

- Necessidade de fazer menos cálculos e guardar menos documentos que no lucro real;
- menor chance de recolhimentos incorretos;
- se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos;
- alíquotas menores para PIS e COFINS.

Desvantagens do Lucro Presumido

- Não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS;

- se a empresa está com uma margem de lucro menor que a margem de presunção, está pagando mais imposto do que deveria;
- prestadores de serviços têm margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade;
- Quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha.

Como saber se o Lucro Presumido é a melhor escolha para sua empresa?

A gestão tributária é uma grande responsabilidade e o conhecimento é a chave para que essa missão seja cumprida com sucesso.

Não existe resposta predefinida para saber qual é o melhor regime tributário para a empresa, pois isso depende de uma série de fatores pontuais e características da operação da empresa.

Uma série de variáveis faz com que um regime de tributação seja mais interessante que outro, como:

- desempenho da empresa nos últimos meses;
- ramo de atuação da empresa;
- quantidade de pessoas responsáveis pela gestão administrativa e tributária;
- alterações na legislação que mudem as formas de cálculo e alíquotas de impostos.

Além de pensar nesses fatores, é importante estar consciente que as escolhas não são definitivas. Em um determinado período, pode ser ótimo estar no Lucro Presumido, mas, daqui a alguns anos, pode ser melhor ir para o lucro real, por exemplo.

A melhor forma de garantir que a empresa não está pagando mais impostos que o necessário é avaliar o enquadramento anualmente. Para isso, nada melhor que contar com a assessoria de um bom serviço de contabilidade para tornar todo o processo mais fácil.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O que é o Simples Nacional?

Todo empreendedor precisa escolher um regime tributário na hora de abrir o próprio negócio. Essa escolha vai refletir em diversas questões, como os impostos que serão pagos, a forma de cálculo dos tributos e até algumas regras gerais, como limite de faturamento e porte da empresa.

No Brasil, existem três opções de regimes tributários: o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real, cada um com suas regras e particularidades, que falaremos melhor no decorrer do texto.

Mas vamos começar pelo tema principal deste material, o Simples Nacional.

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltado para as micro e pequenas empresas — incluindo os microempreendedores individuais (MEIs). Ele surgiu com o objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários, criando um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outras facilidades.

Empresas neste regime tributário podem resolver a maior parte de suas rotinas através do Portal do Simples Nacional.

Quem pode se inscrever no Simples Nacional?

Nem todas as empresas podem optar pelo enquadramento no Simples Nacional por diversos fatores: faturamento, atividades, tipo de empresa e constituição societária.

Uma das principais regras é o porte, que é definido pelo faturamento da empresa. Apenas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte podem optar pelo Simples Nacional:

- 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.

Como já mencionamos, o Microempreendedor Individual (MEI) também faz parte do Simples Nacional, mas as regras para este perfil são diferentes e falaremos delas em um tópico específico.

Além do limite de faturamento, até 4,8 milhões de reais anuais, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo:

- Não possuir outra empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias
- Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica.
- Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento
- Não ser uma sociedade por ações (S/A)
- Não possuir sócios que morem no exterior
- Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência.

- Empresas com atividades permitidas em um dos anexos. Consulte a Tabela do Simples Nacional.
- Micro e pequenas empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP).
- Empresas que não possuam débitos em aberto (aqueles sem negociação/parcelamento) com o Governo.

Quem NÃO pode solicitar a opção no Simples Nacional?

- Empresas que possuam faturamento que exceda a R\$4.8 milhões (ou proporcional para empresas novas) no ano calendário ou no anterior.
- Empresas que possuam um ou mais sócios com participação superior a 10% em empresa de Lucro Presumido ou Lucro Real e a soma do faturamento de todas empresas não ultrapasse R\$ 4.8 milhões;
- Empresas com um dos sócios com mais de uma empresa optante pelo Simples (Super Simples) e a soma dos faturamentos de todas suas empresas ultrapassa R\$4.8 milhões
- Empresas que possuam pessoa jurídica (CNPJ) como sócio;
- Empresas que participam como sócias em outras sociedades;
- Empresas que estão em débito com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- Empresas que possuam Filial ou representante de Empresa com sede no exterior;
- Empresas que são: Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;
- Empresas que são resultantes ou remanescentes de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 anos-calendário anteriores.

E qual o limite de faturamento do Simples Nacional?

Como já comentamos, o teto da receita bruta anual de uma empresa que pode ser cadastrada no Simples Nacional é de R\$4,8 milhões.

Esta conta é realizada sempre levando em consideração os últimos 12 meses de faturamento bruto da empresa, sem descontos.

Durante o primeiro ano de funcionamento do CNPJ, o cálculo do faturamento acumulado é realizado por média, da seguinte forma:

1º mês: Faturamento do mês multiplicado por 12 meses

2º mês: Faturamento do primeiro mês multiplicado por 12 meses

3º mês: Média do faturamento do primeiro e segundo mês multiplicado por 12 meses

E assim por diante, até que a empresa completou 13 meses de funcionamento, quando o faturamento dos últimos 12 meses será sempre utilizado.

Faturamento acumulado acima de R\$ 3,6 milhões

Vale ressaltar que, mesmo sendo optantes pelo Simples Nacional, empresas que faturam mais de R\$3,6 milhões nos últimos 12 meses, terão o ISS e o ICMS recolhidos como as empresas de regime normal (não optantes).

Ou seja, os impostos federais serão recolhidos na DAS – Documento de Arrecadação do Simples Nacional, e o ICMS e ISS terão guias geradas à parte, com as regras do Lucro Presumido e Real.

Se este for o caso da sua empresa, é muito importante contar com uma contabilidade de confiança para te auxiliar na escolha do melhor regime tributário para sua empresa.

Quais são as vantagens do Simples Nacional?

Se há tantas exigências para se inscrever no Super Simples, devem existir vários benefícios de optar por esse enquadramento, certo? Sim! As empresas que escolhem esse regime tributário contam com uma cobrança simplificada de diversos impostos, feitos por uma guia única mensal — o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Outra grande vantagem é que esse regime traz tabelas de alíquotas de reduzidas de impostos, que são calculadas de acordo com o faturamento do negócio. Antes da criação do Simples Nacional, as micro e pequenas empresas pagavam porcentagens maiores de tributos ao ter que optar pelo Lucro Presumido ou Real.

Além disso, uma empresa Simples Nacional tem contabilidade simplificada e menos declarações em relação aos outros regimes, facilitando a gestão e rotina dos empreendedores. E mais: quem opta por esse enquadramento ainda pode receber benefícios em processos de licitação e na exportação de produtos.

Benefícios do Simples

– Pagamento de imposto Unificado – Você vai necessitar fazer pagamento de apenas uma guia de imposto, a DAS. Isso facilita a vida do empreendedor que antes tinha de se desdobrar entre várias guias e periodicidades de pagamento diferentes.

– Tributação – Diversas atividades são menos tributadas em relação ao Lucro Presumido. A alíquota será definida pela atividade da sua empresa, especificada na Tabela do Simples.

– Certificado Digital – Empresas de Serviço com menos de 5 funcionários não precisam ter certificado digital, e têm um custo a menos. Algumas prefeituras, como Porto Alegre e Belo Horizonte exigem certificado digital para todas as empresas do Simples.

– Facilidade de Regularização – A Receita Federal facilita o parcelamento e a apuração de débitos para empresas no Simples, tornando o processo de manter sua empresa regularizada menos complexo. Você pode se informar melhor sobre as condições na página de Orientações para Regularização de Pendências.

– Contabilização Simplificada – Processo muito mais fácil para a contabilidade pois ele é isento de algumas declarações, como o SISCOSEV, Sped Contribuições, DCTF, e não precisa Certidões Negativas para fazer alterações contratuais.

– Investidores Anjos – Com o novo simples nacional, foram criados mecanismos para que empresas do Simples possam receber investimentos de forma simplificada, mantendo a segurança jurídica de ambas as partes. Veja nosso material com detalhes sobre isso aqui: Simples Nacional: Investidor Anjo.

Bacana, não? E para ficar ainda mais clara as vantagens de se escolher o Simples, vamos explicar melhor sobre o DAS.

O que é o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) e para que ele serve?

Sempre quando se fala de Simples Nacional, surge a sigla DAS. Ela nada mais é do que a guia única de pagamento de impostos que citamos nas vantagens desse regime tributário!

Por meio do DAS são recolhidos tributos como:

- Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Serviços (ISS);
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).

Assim, em vez de ter que pagar diversas guias, cada em uma data diferente, o empreendedor só precisa pagar essa contribuição mensal: o que já vai facilitar muito a sua vida.

O vencimento desta guia é sempre até o dia 20 de cada mês, e se dia 20 cair em um feriado ou final de semana, o vencimento será no próximo dia útil.

Observação: no caso de empresas em que o faturamento dos últimos 12 meses supere R\$3,6 milhões, o ICMS e ISS serão cobrados em separado do DAS e incluirão as obrigações acessórias de uma empresa optante pelo Lucro Presumido ou Real. Assim, apenas os tributos federais serão recolhidos pela guia única. Nessas horas é melhor contar com a orientação de um contador especializado para saber se o Simples ainda é a melhor opção para a sua empresa.

Também é importante ressaltar que a empresa do Simples poderá ter que recolher outras guias também, específicas para algumas operações como o diferencial de alíquotas e a substituição tributária para comércios e indústrias ou a retenção de impostos federais na contratação de serviços de empresas de regime normal.

Com todas essas vantagens, a vida dos micro e pequenos empreendedores ficou mais fácil. E, se você se encaixa nas exigências, por que não escolher esse regime tributário?

DAS: Quanto vou pagar de imposto?

Por mais que o programa proponha uma guia única de imposto (a DAS), sua empresa pode pagar alíquotas diferentes conforme a atividade exercida. Vamos explicar melhor:

- 1 – Cada atividade (CNAE) permitida no programa está enquadrada em um dos 6 anexos do programa.
- 2 – Cada anexo possui alíquotas (%) diferentes. As alíquotas iniciais variam de 4,0% até 15,5% sobre o valor bruto faturado.

Por isso, é possível que uma empresa que possua mais de uma atividade tenha que pagar diferentes alíquotas de imposto. Por exemplo, vamos supor que uma empresa possua os seguintes CNAEs:

Atividade Primária

- CNAE 6204-0/00 – Consultoria em tecnologia da informação

Atividades Secundárias

2. – CNAE 6201-5/00 – Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda
3. – CNAE 6319-4/00 – Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

- A atividade primária #1 do CNAE de Consultoria em Tecnologia da Informação está enquadrada no Anexo 6 e, portanto, tem alíquota inicial de 16,93% sobre o valor faturado.
- Já a atividade #2 do CNAE de Desenvolvimento de Programas de Computador está enquadrada no Anexo 5, com alíquota inicial de 17,5% + 2% de ISS (totalizando 19,5%).
- E a atividade #3 de CNAE de Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet está enquadrada no Anexo 3, com alíquota inicial de 6%.

Toda a vez que esta empresa emitir nota fiscal referente a atividade primária de Consultoria, ela pagará 16,93% de imposto sobre o valor faturado. Se emitir nota fiscal com a atividade #3, a alíquota será 6% de imposto sobre o valor total da nota fiscal.

Como funciona o cálculo do Simples Nacional

Para entender melhor como funciona o cálculo do DAS para as empresas optantes por este regime, é importante conhecer melhor sobre os fatores que irão impactar no valor do imposto.

Todas as atividades permitidas foram separadas em 5 diferentes anexos, cada um com uma tabela de alíquotas para ser utilizada. Cada tabela é dividida em 6 faixas de faturamento com alíquotas progressivas, ou seja, quanto mais a empresa fatura, maior o imposto.

Para a primeira faixa de faturamento de todas as tabelas, até R\$180 mil nos últimos 12 meses, a alíquota é fixa.

Se o faturamento ultrapassar este limite, será necessário utilizar uma fórmula para o cálculo da alíquota efetiva:

*(faturamento últimos 12 meses * alíquota da tabela) – dedução da tabela*

faturamento últimos 12 meses

Por exemplo, uma empresa de serviços do anexo 3, que faturou nos últimos 12 meses o valor de R\$ 250.000,00 teria como alíquota efetiva:

$$= (250.000,00 * 11,20\%) - 9.360,00$$

$$250.000,00 = \text{alíquota efetiva de } 0,07456$$

Para transformar o valor em percentual, basta multiplicá-lo por 100. Esta empresa teria uma alíquota de 7,46% este mês.

O cálculo será realizado mensalmente pelo próprio programa do Simples Nacional.

Quais são os impostos pagos no regime Simples Nacional:

1. ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
2. PIS/PASEP – Contribuição
3. Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
4. IRPJ – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica
5. IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
6. CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
7. CPP – Contribuição Patronal Previdenciária
8. ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação

Como pagar os impostos do Simples Nacional?

Após se inscrever nesse regime, você terá que pagar os tributos incidentes a sua empresa, incluindo os abrangidos pelo DAS. Mas, como gerar essa guia? Fácil! Basta usar a internet:

- Quem é MEI deve usar o Programa Gerador de DAS do Microempreendedor Individual (PGMEI) do site Simples Nacional, preencher os campos de identificação e encontrar a opção “Emitir guia de pagamento (DAS)”, marcando o ano-calendário (o ano da cobrança) e o mês de apuração (de recolhimento)

para gerar o boleto — ou então usar o Portal do Empreendedor, ir na opção Já Sou (MEI), Serviços e Pague sua Contribuição Mensal, seguindo as demais orientações do sistema;

- ME e EPP também fazem essa operação pelo portal do Simples Nacional, mas em seu caso é preciso ter um certificado digital ou código de acesso — para garantir a segurança da operação. A contabilidade deve preencher algumas informações, fazer os cálculos dos impostos e seguir as outras orientações do sistema para emitir o DAS.

O DAS pode ser pago de forma manual (imprimindo o boleto e o quitando em bancos, caixas eletrônicos ou casas lotéricas), por débito automático ou pagamento online.

Para o Microempreendedor Individual, que está desobrigado a ter um contador responsável por sua empresa, esse processo de geração de guia poderá ser efetuado pelo próprio empreendedor. Porém, se sua empresa é uma ME ou EPP, você é obrigado a ter uma contabilidade cuidando deste processo.

4. CONCLUSÃO

Com a deliberação 582/090 a CVM instituiu o CPC 22, que objetiva alinhar as exigências de divulgação de informações por segmento em correlação com a norma internacional IFRS 08. Observamos que não há diferenças entre as normas contábeis, pois o CPC 22 foi instituído através da IFRS 08. Grande parte das empresas brasileiras estão enquadradas no Lucro Real, inclusive a AMBEV, que também devido a seu faturamento superior a R\$78 milhões fica impossibilitada de se enquadrar em outro regime se não este. Com a adoção de melhores práticas relativas à apresentação e divulgação de informações, o mercado de capitais brasileiro tende a se beneficiar com um incremento no volume de recursos de investimentos estrangeiros, contribuindo para

o desenvolvimento econômico do país, sendo este também um dos objetivos das práticas contábeis. Com a instituição do CPC 22 muitas empresas estão divulgando de forma voluntária as informações financeiras das organizações, com objetivo de atrair maior atenção dos investidores o que de certa forma contribui para o desenvolvimento e expansão do mercado de capitais. A funcionalidade da informação por segmentos é importante na tomada de decisão e na escolha da estratégia da empresa com esta informação poderão fazer uma melhor avaliação de desempenho de cada segmento e tomar decisões mais consistentes.

REFERÊNCIAS

Nossa história, disponível em : <https://ri.ambev.com.br/visao-geral/historico/>

Gestão Orçamentária, disponível em : <https://www.contabeis.com.br/>

Orçamento de Vendas, disponível em : <https://nfe.io/blog/>

Orçamento de despesas, disponível em : <https://slideplayer.com.br>

Lucro Real, disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/>

Lucro presumido, disponível em: :
<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/>

Simples Nacional, disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/>

ANEXOS