



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

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
**AMBEV S/A**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

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

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**AMBEV S/A**

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

ESTUDANTES:

Nicole Gabriela Baitelo Leal RA:1012018200089

Selthon Carlos Roberto Vieira dos Santos RA:1012018200153

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2019

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	4
3. PROJETO INTEGRADO .....	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA .....	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS .....	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS .....	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL .....	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS .....	13
3.2.1 LUCRO REAL .....	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO .....	15
3.2.3 SIMPLES NACIONAL .....	16
4. CONCLUSÃO.....	18
REFERÊNCIAS .....	20
ANEXOS.....	22

# 1. INTRODUÇÃO

O projeto foi realizado com o objetivo de expandir os conhecimentos da área de Gestão Orçamentária e Estratégica de Tributos, a partir da pesquisa realizada com dados obtidos da empresa Ambev S/A.

As aulas de Gestão Orçamentaria foram importantes para nos fazer compreender como o orçamento e um plano estratégico são essenciais para o sucesso da organização. Com o seu auxílio é possível fazer o acompanhamento e análises dos gastos realizados periodicamente, sobretudo de se manter no objetivo de cumprir as metas orçamentárias pré-estabelecidas.

As aulas de Gestão Estratégica de Tributos contribuíram para nos fazer entender a importância de aplicar uma boa gestão de tributos dentro da empresa, podendo se refletir em vários aspectos que podem ir além da própria diminuição aos impostos pagos pela empresa.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Localizada Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1.017 - 4º andar, Itaim Bibi – São Paulo – SP. A empresa Ambev S/A foi fundada no dia 1 de julho de 1999, inscrita na Receita Federal pelo CNPJ: 07.526.557/0001-00, tendo como sua principal atividade a fabricação e distribuição de cervejas, refrigerantes e bebidas não carbonatadas e não alcoólicas. Nasceu entre a união da Companhia Antártica Paulista de São Paulo e a Companhia Cervejaria Brahma do Rio de Janeiro. Em 2004 a Ambev, então a quinta maior cervejaria do mundo, foi adquirida pela belga Interbrew, na época a terceira maior. Mudando o seu nome para InBev passando a ser a maior cervejaria do mundo. No Brasil a Ambev domina boa parte do mercado de bebidas, onde também produz e distribui a marca Stella Artois, além de ter a licença dos produtos da Pepsi Co. Seus principais concorrentes no país são: Grupo Petrópolis (Itaipava, Crystal, Petra, etc.), Brasil Kirin (Schin, Devassa, Eisenbahn, Glacial, etc.) e Cervejaria Heineken (Heineken, Kaiser, Amstel, Bavaria, etc.).

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

O orçamento é um valioso instrumento de planejamento e controle das operações da empresa, qualquer que seja seu ramo de atividade, natureza ou porte. Estabelece, da forma mais precisa possível, como se espera que transcorram os negócios da empresa, geralmente num prazo mínimo de um ano, proporcionando uma visão bem aproximada da situação futura. É através do orçamento que se estabelece metas com a equipe, dando, assim, uma visão clara de onde a empresa quer chegar. A prática do orçamento empresarial é uma das técnicas administrativas bastante utilizadas pelas grandes instituições empresariais, nacionais e multinacionais.

Quando se trabalha sem o orçamento, trabalha-se pensando somente no mês (faturamento) e não são muito raras as equipes de gerentes e supervisores, não conhecerem os objetivos e as metas da empresa. Isto tem acontecido muito com as pequenas e médias empresas, pois elas têm relutado em utilizar o orçamento empresarial como forma de gerir e prever resultados futuros, dizendo que isso não faz parte da sua realidade. Tal posição tem que ser revista, pois, pela sua estrutura organizacional e pela forma como são dirigidas, são muito vulneráveis às mudanças do ambiente e, por isso, precisam desenvolver ferramentas de planejamento que possibilitem facilitar as decisões. Um verdadeiro orçamento envolve todos os funcionários da empresa, principalmente gerentes e supervisores, pois são estes que irão fazer acontecer.

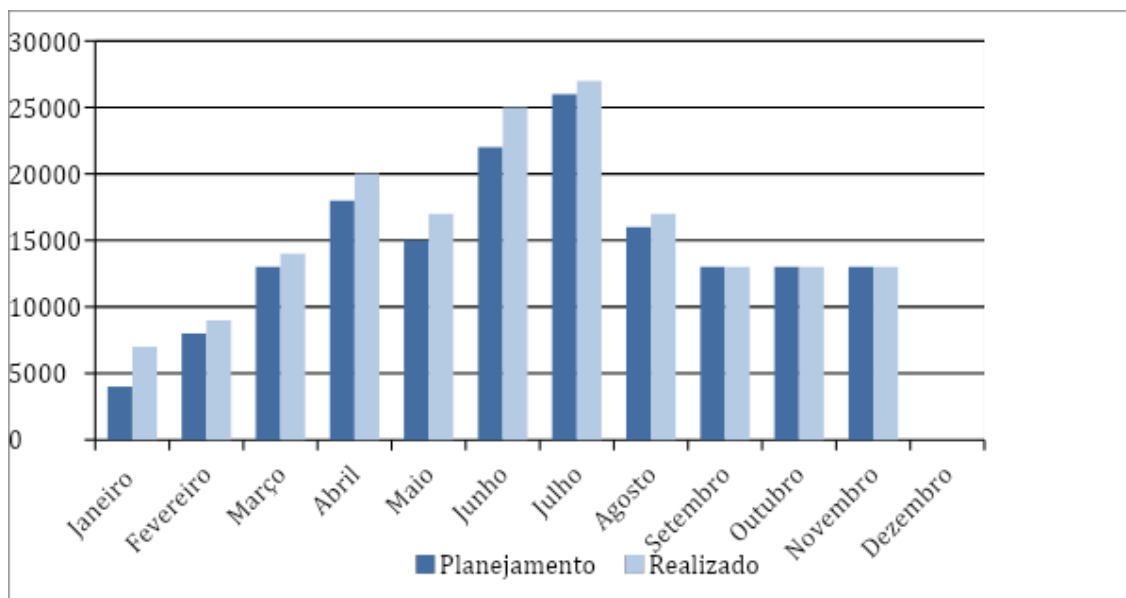
Feito o orçamento, todos passam a conhecer as metas e os objetivos da empresa, no mínimo para um ano. É necessário que a equipe, mensalmente, faça o acompanhamento, isto é, comparar o previsto com o realizado, corrigindo e redirecionando as ações a fim de assegurar o cumprimento mais fiel possível do projetado.

### 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

A projeção de vendas ou previsão de vendas é basicamente uma estimativa da quantidade de vendas (e conseqüentemente do faturamento) que pode se obter no futuro, sua elaboração permite a criação de fatores que serão complementos ao planejamento estratégico. Ela pode ser feita analisando números anteriores das vendas da empresa podendo auxiliar em um planejamento de curto, médio e longo prazo.

Um dos principais objetivos de se fazer uma projeção de vendas é identificar a viabilidade do negócio ao longo de um período estipulado. Visando sempre o melhor atendimento de seus clientes, preço e qualidade do produto, objetiva também o mercado a fim de produzir quantidades adequadas à demanda. Além disso, é recomendada para os seguintes casos: apresentar uma proposta concreta a um banco ou investidor, prever a possibilidade de amortizar investimentos para expansão do negócio, conhecer os períodos de baixas e altas em vendas durante o ano e entre outras condições.

Alguns fatores podem surgir, e influenciar nas projeções da organização podendo ser eles à entrada de novos concorrentes no mercado, se a equipe de vendas está capacitada e motivada, o negócio pode ser afetado por uma sazonalidade ou mesmo mudanças externas das quais não têm controle. Veja um exemplo no gráfico de receitas projetadas:



São essas previsões que revelam se os objetivos e metas da organização estão sendo atingidos e para isso existem diversas maneiras de se realizar, sendo escolhidas de acordo

com a realidade de cada organização. Separamos abaixo alguns exemplos de métodos utilizados:

- **Projeção com análise do resultado realizado**

Muito mais do que inventar números ou tentar deduzir o que pode acontecer no futuro, a análise com resultado realizado é bem simples, pois basta verificar as receitas e quantidades de vendas passadas, sendo este um dos métodos mais importantes.

**Exemplo:**

Item	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
ANO 1													
(R\$) Receita bruta	R\$ 20.000	R\$ 25.000	R\$ 30.000	R\$ 35.000	R\$ 40.000	R\$ 45.000	R\$ 50.000	R\$ 55.000					R\$ 300.000

Podemos perceber que existe uma variação de R\$ 5.000,00 de crescimento a cada mês. Então de uma maneira simplificada, se manter os mesmos investimentos, estrutura e condições, provavelmente teria um crescimento R\$5.000 para os outros meses do ano, gerando essa projeção de vendas:

Item	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
ANO 1													
(R\$) Receita bruta	R\$ 20.000	R\$ 25.000	R\$ 30.000	R\$ 35.000	R\$ 40.000	R\$ 45.000	R\$ 50.000	R\$ 55.000	R\$ 60.000	R\$ 65.000	R\$ 70.000	R\$ 75.000	R\$ 570.000

Obviamente não se pode contar sempre com um crescimento linear e que tudo vai permanecer exatamente igual, já que podem entrar novos concorrentes, seu negócio pode ser afetado por alguma sazonalidade ou mesmo mudanças externas, das quais não temos controle.

- **Projeção baseada em ações**

No segundo método é o da projeção de vendas baseada em ações que a sua empresa pode realizar para alavancar vendas. Vamos ver um exemplo de um cenário projetado de vendas (e receitas) para os próximos três anos:

**Exemplo:**



Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Total
Receita bruta	R\$ 570.000,00	R\$ 756.000,00	R\$ 1.044.000,00	R\$ 2.370.000,00
Impostos	R\$ 28.500,00	R\$ 37.800,00	R\$ 52.200,00	R\$ 118.500,00
Custos variáveis	R\$ 228.000,00	R\$ 302.400,00	R\$ 417.600,00	R\$ 948.000,00
Lucro bruto	R\$ 313.500,00	R\$ 415.800,00	R\$ 574.200,00	R\$ 1.303.500,00
Custos fixos	R\$ 57.289,85	R\$ 98.914,35	R\$ 142.439,71	R\$ 298.643,91
Depreciação	R\$ 9.992,50	R\$ 13.726,00	R\$ 18.176,00	R\$ 41.894,50
Lucro líquido	R\$ 246.217,65	R\$ 303.159,65	R\$ 413.584,29	R\$ 962.961,59

Sempre que tiver uma expectativa de vendas, essa pode ser modificada caso altere alguma coisa que se relaciona com essa projeção. Por exemplo, poderíamos planejar a criação de uma ação de marketing com projeção para aumentar em 20% no faturamento. Na imagem abaixo essa mudança baseada em ação mostra um cenário mais otimista:

Previsão de receita maior em	20%					
Previsão de custo menor em	0%	Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Total
Previsão de investimento menor em	0%	Receita bruta	R\$ 684.000,00	R\$ 907.200,00	R\$ 1.252.800,00	R\$ 2.844.000,00
Indicadores de retorno		Impostos	R\$ 28.500,00	R\$ 37.800,00	R\$ 52.200,00	R\$ 118.500,00
Defina a taxa de desconto atual	10%	Custos variáveis	R\$ 228.000,00	R\$ 302.400,00	R\$ 417.600,00	R\$ 948.000,00
VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 988.779,11	Lucro bruto	R\$ 427.500,00	R\$ 567.000,00	R\$ 783.000,00	R\$ 1.777.500,00
TIR (Taxa Interna de Retorno)	371%	Custos fixos	R\$ 57.289,85	R\$ 98.914,35	R\$ 142.439,71	R\$ 298.643,91
Payback (tempo necessário até começar a ter lucro)	11 Meses	Depreciação	R\$ 9.992,50	R\$ 13.726,00	R\$ 18.176,00	R\$ 41.894,50
Investimento inicial	R\$ 95.000,00	Lucro líquido	R\$ 360.217,65	R\$ 454.359,65	R\$ 622.384,29	R\$ 1.436.961,59

No caso de uma ação de marketing, é necessário entender porque da escolha de 20% de aumento de receitas. Uma justificativa poderia ser uma ação menor que havia sido feita, com um orçamento de R\$10.000 e que gerou aumento de 10% na receita. Se nesse momento a ação planejada tem o dobro do orçamento, pode se esperar o dobro do resultado também.

Além desses existem outros métodos como a projeção baseada no mercado, que consiste em analisar o mercado ou até mesmo de potenciais concorrentes com características similares, também a projeção pelo ponto de equilíbrio realizado a partir da análise do ponto de equilíbrio sendo ele a combinação de valores chave que vão mostrar qual o montante de receita mensal suficiente para cobrir todos os seus custos fixos e variáveis. É um cálculo para descobrir a partir de que ponto a empresa consegue se pagar e passa a ter lucro.

Portanto, podemos observar em cada método citado, a projeção de vendas deve ser um processo simplificado, já que o seu sucesso se dará também com o constante acompanhamento dos processos. Por fim, vale destacar que é preciso adotar sempre a projeção de vendas para manter os pés no chão em relação às expectativas de vendas, de modo a analisar os dados com objetividade e estar preparado na linha de tempo projetada, focando sempre no objetivo de maximizar os lucros.

### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é formado por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão acontecer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção. Sendo geralmente relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa. São separadas em quatro tipos de despesas, sendo elas constituídas em:

- **Despesas administrativas:** são vinculadas a custos fixos não sofrendo alterações por fazer parte da rotina operacional da organização. Sendo pertinentes a salários da diretoria e da área administrativa, materiais de expediente, aluguéis, férias, 13º salário, água, energia, telefone, internet e etc. Tendo como objetivos as ações de gerenciamento e dar apoio aos setores da empresa na atividade de autogestão.
- **Despesas de vendas:** relacionado aos itens que são desembolsados com a comercialização de produtos e/ou serviços da empresa no período projetado, podendo ser antes (publicidade), durante (salários) e depois (fretes) das vendas realizadas. Seus objetivos são especificar os itens a venda e estimar despesas futuras da área comercial.

- **Despesas tributárias:** representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado, podendo eles ser municipal (ISSQN), estadual (ICMS) ou federal (IPI, PIS, COFINS, etc.). Tendo como objetivo fundamental estimar os valores de tributos e taxas que a empresa deverá recolher em determinado período. Essa estimativa deve ser apresentada de forma detalhada relacionado cada tributo com seu respectivo destino de recolhimento.
- **Despesas financeiras:** está ligada a necessidade da organização em relação à obtenção de recursos seja para alavancar novos negócios, capital de giro ou capital fixo. São despesas decorrentes de empréstimos e financiamentos realizados, devendo inserir em seu orçamento todas as necessidades de desembolsos de caixa para quitação das mesmas. Sendo elas taxas de abertura de crédito, comissões bancárias, juros, entre outros.

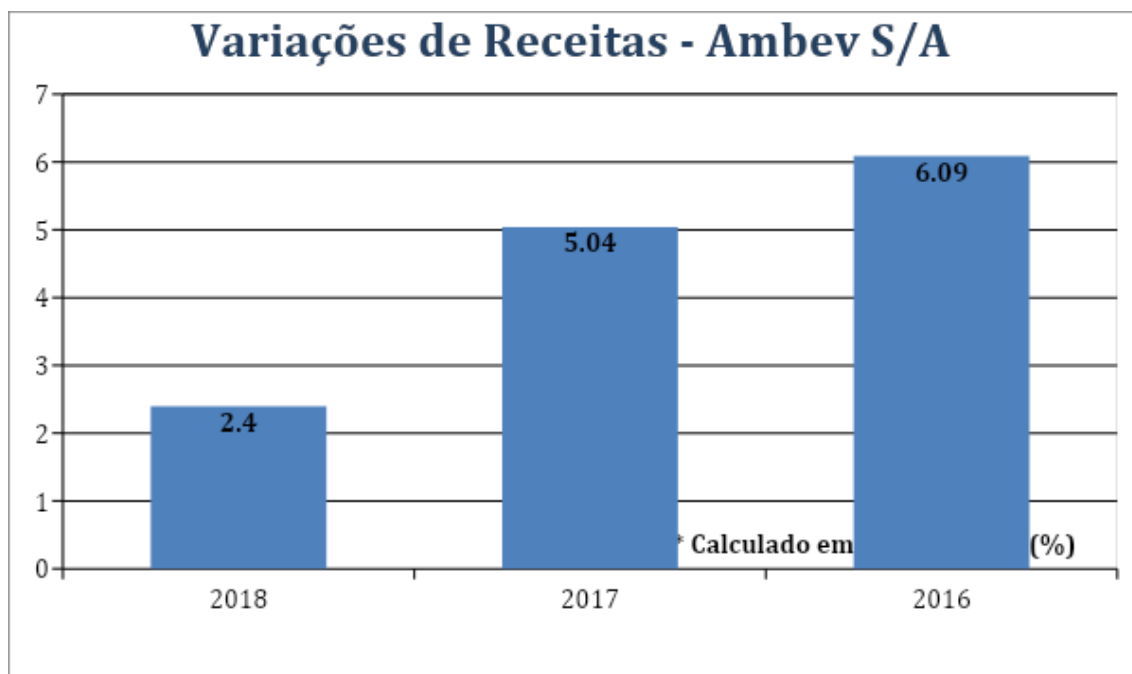
Portanto, o Orçamento das Despesas Operacionais são o resultado da consolidação das despesas: administrativas, vendas, tributárias e financeiras que a empresa vai assumir por o período projetado.

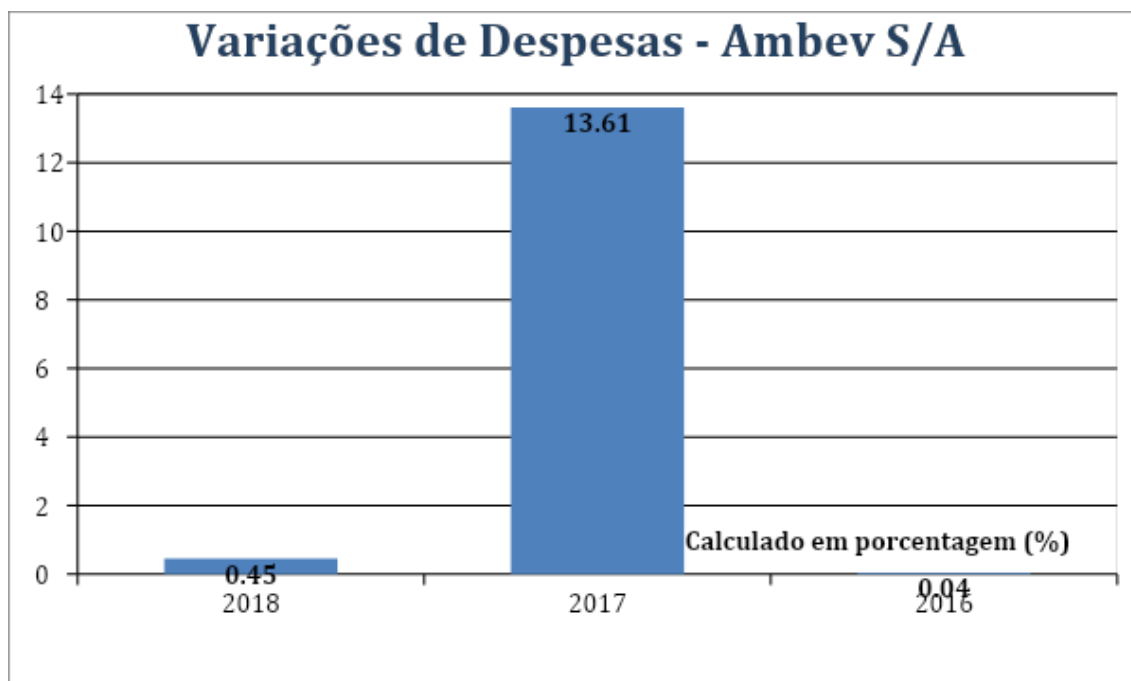
### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O Orçamento Empresarial é o ato de planejar e estimar os ganhos, despesas e investimentos que a empresa terá em um período futuro, geralmente de 1 a 3 anos. O principal objetivo é estabelecer metas e objetivos, podendo assim acompanhar e comparar os resultados, tomando ações corretivas ou preventivas caso necessário. Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa Ambev S/A referente aos últimos períodos publicado obtivemos os seguintes dados:

<b>DRE - Ambev S/A</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Receita Bruta de Vendas	50.231.336	47.899.276	45.602.561
Deduções de Receita Bruta	-19.269.627	-18.041.778	-16.667.959
Lucro Bruto	30.961.709	29.857.498	28.924.602
Despesas/ Receitas Operacionais	-13.971.252	-13.433.800	-11.824.227
Resultado Antes do Resultado Financeira e de Tributos	16.990.457	16.423.698	17.100.375
Resultado Financeiro	-3.823.436	-3.493.896	-3.702.005
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre os Lucros	-1.789.594	-5.332.336	-314.973
Resultado Líquido	11.377.427	7.850.504	13.083.397
Lucro/Prejuízo Operacional	11.377.427	7.850.504	13.083.397

A DRE é o relatório que mostra da maneira mais objetiva possível se a empresa está cumprindo seu propósito como atividade econômica: gerar lucro. Ou seja, ele organiza as informações referentes às receitas e as despesas de uma forma lógica, mostrando seu resultado final, independentemente de ter sido lucro ou prejuízo. Segue abaixo o gráfico representado com as variações de receitas e despesas em seus respectivos anos:





A receita da organização apresentou a primeira queda da sua história no ano de 2016 sendo ela de 2,4%. No que refletiu também nas suas ações da bolsa brasileira que caíram 3,8%. Alguns fatores podem ter influenciado para esses resultados sendo que os impostos estaduais aumentaram significativamente, inflação alta, as incertezas no cenário político e econômico em conjunto com a alta taxa de desemprego no país podem ter contribuído de maneira significativa para esse recuo. Suas despesas também tiveram uma leve redução de 0,45%. No entanto, a empresa encerrou o ano com lucratividade e aumento de 1,6% no lucro líquido.

Por razão de no ano anterior ter sido desafiador, em 2017 a Ambev S/A apostou na diversificação de produtos e aproximação com os consumidores para superar efeitos do cenário macroeconômico. Sendo assim a empresa obteve um crescimento de 5,04% em comparação a 2016 na sua receita, porém o não teve o mesmo cenário de crescimento em seu lucro líquido. Exemplos como a inflação baixa, redução do desemprego, aumento da renda disponível resultou na ampliação do poder de compra dos consumidores, o que explica o crescimento em sua receita. Entretanto, assim como suas receitas as despesas também aumentaram em 13,61% afetando diretamente o lucro líquido que recuou 40%.

Já no ano de 2018, as receitas da organização aumentaram em 6,09% em relação ao ano anterior, e mesmo tendo uma queda no volume comercializado foi compensada pelo

aumento das vendas de cervejas Premium e mais caras. Seu lucro líquido seguiu o mesmo contexto com uma ampliação de 44,9% de seu lucro líquido, em razão do controle de suas despesas que mesmo com a elevação de suas receitas apresentou um pequeno aumento de 3,84% em relação a 2017.

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

O cenário Tributário de um país é o conjunto de leis que regulamenta a forma de tributação da pessoa jurídica no que diz respeito ao imposto de renda (IRPJ) e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL). A variação dá-se nas alíquotas de imposto e na base de cálculo, que pode ser a partir do lucro presumido ou do lucro real.

A pessoa jurídica no Brasil ainda pode ser optante do regime tributário simplificado, o Simples Nacional, que além dos impostos já citados também inclui em uma mesma guia as contribuições municipais, estaduais e federais. O microempresário individual (MEI) não é um regime tributário, e sim uma figura empresarial que regulamenta enquanto pessoa jurídica o trabalhador autônomo. Ele funciona sob o regime do Simples Nacional.

A empresa Ambev S/A se enquadra no Lucro Real, pois seu faturamento ultrapassa os R\$ 78 milhões anuais. Sendo este um dos regimes de tributação mais utilizados pelas empresas brasileiras, por meio dele a contribuição do IRPJ e da CSLL é determinada com base no lucro líquido da empresa.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

Sendo o regime de tributação geral e mais complexo do sistema tributário brasileiro, o Lucro Real é destinado às empresas que não se encaixam aos requisitos do Simples Nacional e do Lucro Presumido. Desde 2013, as empresas que têm uma receita bruta acima de R\$ 78 milhões devem, necessariamente, contribuir por esse regime. Mas, esse não é o único requisito de enquadramento, existem negócios que independentemente do lucro obtido, devem aderir ao Lucro Real.

São eles:

- Empresas que atuam no mercado financeiro, como bancos, caixas econômicas, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliárias;

- Empreendimentos que obtiverem lucro, rendimentos ou ganhos de capitais vindos do exterior;
- Negócios que exerçam atividade de factoring;
- Empresas que possuam benefícios fiscais, em relação à redução ou isenção de imposto.

O lucro real apurado deve constar no Livro de Apuração do Lucro Real, conhecido pela sigla Lalur. É neste registro fiscal que devem ser lançados, de forma obrigatória para as empresas optantes do regime, valores como do ajuste do lucro líquido e aqueles que não constarem na escrituração comercial. Se a empresa optar pelo regime de lucro real trimestral, este deverá ser apurado nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro. No caso do anual, em 31 de dezembro de cada ano-calendário. Se a apuração do lucro real é para fins de encerramento de uma empresa, deve ser considerado na data de extinção da pessoa jurídica. E se o caso for de fusão, incorporação ou cisão, na data do evento.

As empresas optantes do Lucro Real pagam de forma não cumulativa o PIS e o COFINS, porém com uma alíquota maior do que no lucro presumido. Em contrapartida, é possível fazer o desconto de créditos como o de consumo de energia elétrica, mas apenas para aquelas que seguem o regime do lucro real.

- **Vantagens:** Podendo ser a opção mais vantajosa para a empresa, pois ajudam a reduzir sua carga tributária, os principais benefícios de quem opta por esse modelo são:
  - É possível compensar prejuízos fiscais;
  - Tributação mais justa, já que leva em consideração a situação real da empresa;
  - Aproveita créditos do PIS e do COFINS;
  - Pode-se optar pela apuração trimestral ou anual, adequando às necessidades e estratégias da empresa;
  - Em caso de prejuízo fiscal, não há obrigatoriedade de contribuição.
- **Desvantagens:** Do mesmo modo que o regime apresenta as vantagens citadas, existem alguns pontos negativos que merecem ser destacados, sendo eles:
  - Maior burocracia na gestão de documentos;
  - Maior volume de obrigações acessórias, aquelas que não dizem respeito ao pagamento em si;

- Demanda um rigoroso controle contábil;
- As alíquotas de PIS e COFINS são mais altas, porém há a permissão dos créditos descritos na legislação.

### 3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é uma base de tributação dos resultados financeiros da empresa para fins de cálculo do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). O valor do imposto é determinado em cima de uma estimativa de lucro extraída da aplicação de um índice percentual fixo sobre a receita bruta.

Este índice percentual difere conforme a atividade empresarial. Pessoas jurídicas que atuam na área de factoring ou no sistema bancário, assim como as que recebem benefícios fiscais, não estão autorizadas a usar o regime tributário com base lucro presumido, e devem optar obrigatoriamente pelo lucro real. Também há um limite de renda bruta anual de 78 milhões de reais para as empresas que desejam seguir o lucro presumido.

Depois de calculada a margem de lucro na qual incide imposto, deverá ser aplicada a alíquota do IRPJ e do CSLL para se chegar ao custo do tributo. O Imposto de Renda é fixado em 15% sobre receitas de até 20 mil reais e 25% para o que ultrapassar este limite. A contribuição social é uma taxa de 9% para todas as empresas, exceto instituições financeiras, de seguros privados e de capitalização, cujo valor é de 15% sobre a receita bruta.

O PIS e o Cofins são arrecadados de forma cumulativa pelas empresas optantes do lucro presumido e com alíquotas mais baixas que o lucro real, mas não há abatimento de crédito.

- **Vantagens:**

- Seu tratamento é bem mais simples do que se trabalhar no Lucro Real;
- Se o lucro da sua empresa for superior a presunção há uma vantagem tributária;
- As obrigações são menos complexas, nem por isso devem ter uma menor atenção;
- As alíquotas de PIS e COFINS são menores do que no Lucro Real.

- **Desvantagens:**

- Não há a possibilidade de compensar créditos de PIS e COFINS;
- Se a lucratividade da empresa se reduzir durante o ano não há ajuste de base;



- É necessário Balanço apurado para distribuir lucros para os sócios acima da presunção adotada para o IRPJ.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado voltado para microempreendedores nacionais com renda bruta anual de até R\$ 60 mil reais, microempresas com renda bruta anual de até R\$ 360 mil reais e pequenas empresas que tenham uma receita bruta anual entre R\$ 360 mil reais e R\$ 3,6 milhões de reais.

As alíquotas são diferenciadas conforme o faturamento de cada empreendimento, mas possui em comum o fato de utilizarem um único documento para o recolhimento de tributos federais, estaduais e municipais. O Simples Nacional se une ao MEI (Microempreendedor Individual) como um conjunto de medidas tomadas pelo governo federal para tornar a economia brasileira mais competitiva.

Apesar de ser facultativo, o Simples Nacional possui um conjunto de vantagens para as empresas que optam pelo regime de tributação especial. Quando comparado com regimes como o Lucro Real e o Lucro Presumido, o Simples Nacional apresenta os seguintes benefícios:

- Simplificação no processo de arrecadação de oito tributos por meio de uma alíquota unificada, diminuindo a burocracia contábil;
- Utilização do CNPJ como única identificação no meio federal, estadual e municipal;
- Diminuição dos custos trabalhistas, uma vez que a contribuição de 20% do INSS Patronal na folha de pagamento passará a ser dispensável;
- Simplificação do processo de contabilidade.

No entanto, para a que a empresa possa optar por esse tipo de regime é necessário que ela se enquadre em algumas qualificações exigidas. Tais impedimentos para a adesão são variados, dos quais podemos destacar:

- Empresas que possuam outra pessoa jurídica na figura de uma acionista;
- Empresas que participem do capital de outra pessoa jurídica;
- Empresas que sejam filiais, sucursais, agências ou representações, no país, de pessoa jurídica que tenha sede no exterior;

- Empresas que tenham como um de suas acionistas pessoas com participação em qualquer outra empresa de fins lucrativos, caso a renda bruta de todos os empreendimentos ultrapasse a faixa de R\$ 3,6 milhões de reais;

- Empresas que possuam um dos seus sócios morando no exterior;

- Empresas que possuam inscrição com irregularidade em cadastro fiscal federal, municipal ou estadual;

- Empresas que possuam pendências com o Instituto Nacional do Seguro Nacional (INSS) ou as secretarias e o ministério da Fazenda estadual, municipal ou federal;

Empresas que sejam constituídas sob a forma de cooperativas, salvos as que atuam no setor de consumo;

- Empresas que exerçam atividades no ramo de energia elétrica, automóveis, bicicletas, importação de combustíveis, transporte interestadual de passageiros, financiamento, corretagem, crédito, câmbio, cigarros, cigarrilhas, investimento, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, bebidas alcoólicas, cervejas sem álcool, explosivos e detonantes, cessão ou locação de mão de obra, loteamento e incorporação de imóveis, além das que atuam com locação de imóveis próprios.

Uma vez dentro do Simples Nacional, o empreendimento poderá deixar de realizar o recolhimento direto do INSS. Como em alguns casos ele pode ultrapassar até 40% da folha de pagamento, que especialistas recomendam o Simples Nacional apenas para empreendimentos que possuam um alto gasto com rendimentos do pró-labore e remunerações com autônomos.

## 4. CONCLUSÃO

Com base nas pesquisas realizadas conclui-se que a empresa Ambev S/A é a maior cervejaria do mundo, visto que é uma instituição que aposta na inovação constante, sendo a razão do seu grande sucesso. Podemos perceber que apesar da organização passar por momentos e cenários desfavoráveis a empresa estava preparada para contornar esses imprevistos, pois ao contrário poderia colocá-la em risco.

Observamos que as empresas bem organizadas sabem da importância e das vantagens de um bom planejamento de suas atividades em busca de seus objetivos. As constantes mudanças que estão ocorrendo no ambiente de negócios, muitas delas produzidas pela globalização dos mercados, estão exigindo das empresas cada vez mais o aprimoramento de seus processos de planejamento, avaliação e controle, tendo em vista a necessidade de tomada de decisões rápidas e de melhor qualidade que lhe assegurem o atendimento de seus objetivos de continuidade, expansão e lucratividade. O orçamento é um valioso instrumento de planejamento e controle das operações da empresa. Estabelece da forma mais precisa possível, como se espera que transcorram os negócios da empresa, proporcionando uma visão bem aproximada da situação futura.

É através do orçamento que se estabelece metas com a equipe, dando uma visão clara de onde a empresa quer chegar. Sendo assim, uma boa gestão orçamentária é um processo absolutamente essencial para o sucesso e estabilidade de qualquer empresa no mercado, envolvendo uma série de etapas a serem seguidas, como a estruturação do plano orçamentário, projeção de cenários e avaliação de resultados.

Percebemos também que, um dos elementos mais importantes na vida de empreendedores brasileiros é a legislação. Vivemos em uma realidade onde nossas leis são constantemente alteradas, fazendo com que o impacto tributário sobre as empresas aumente, obrigando-se a se adequar às exigências para não sofrerem punições. Como existem diversos tributos obrigatórios em nosso país, é essencial para qualquer empresa exercer um gerenciamento de seus gastos com tributos para evitar pagar mais do que precisa nesse processo. Quando isso acontece, podemos dizer que está havendo uma gestão estratégica de tributos.

A partir de um planejamento tributário, você pode desenvolver uma estratégia econômica para realizar o pagamento de impostos de sua empresa. Isso começa com uma

reestruturação contábil da organização com o objetivo de melhorar seu relacionamento com o grande volume de informações fiscais. Assim, por meio de uma metodologia de trabalho previamente estabelecida, é possível reunir as condições necessárias para que a empresa organize sua atuação em relação aos impostos e obrigações.

Portanto, podemos concluir que o projeto integrado foi de extrema importância para expandir nossos conhecimentos sobre a área de Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos mostrando como é essencial um bom planejamento estratégico e orçamentário para o sucesso de uma organização.

## REFERÊNCIAS

*B³ Brasil Bolsa Balcão – Ambev S/A.* Disponível em: [http://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=23264](http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=23264) Acesso em 14 de abril de 2019.

*Capital Social - Conheça as vantagens e desvantagens do Lucro Presumido e do Lucro Real.* Disponível em: <https://capitalsocial.cnt.br/vantagens-desvantagens-do-lucro-presumido-real/> Acesso em 11 de abril de 2019.

*Cervejaria Ambev – Nossa História.* Disponível em: <https://www.ambev.com.br/> Acesso em 26 de março de 2019.

*Dicionário Financeiro – Lucro Real.* Disponível em: <https://www.dicionariofinanceiro.com/lucro-real/> Acesso em 11 de abril de 2019.

*Dicionário Financeiro – Lucro Presumido.* Disponível em: <https://www.dicionariofinanceiro.com/lucro-presumido/> Acesso em 11 de abril de 2019.

*EcoInfo – Ambev.* Disponível em: <http://www.econoinfo.com.br/governanca-corporativa/perfil?codigoCVM=23264> Acesso em 26 de março de 2019.

*ECR Consultoria - A importância do Orçamento como ferramenta de planejamento.* Disponível em: <https://www.ecrconsultoria.com.br/biblioteca/artigos/controladoria-estrategica/a-importancia-do-orcamento-como-ferramenta-de-planejame> Acesso em 26 de março de 2019.

*eGestor - Gestão orçamentária: tudo o que você precisa saber a respeito.* Disponível em: <https://blog.egestor.com.br/gestao-orcamentaria/> Acesso em 14 de abril de 2019.

*Gazeta do Povo – Empresas que dominam o mercado de cerveja no Brasil.* Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/este-grafico-mostra-como-4-empresas-dominaram-o-mercado-de-cerveja-no-brasil-9ldacjmcpqr1jon9jyrj555gc/> Acesso em 26 de março de 2019.

*G1 Globo – Ambev registra lucro de mais de R\$ 11 bilhões em 2018.* Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/02/28/ambbev-registra-lucro-de-r-113-bilhoes-em-2018.ghtml> Acesso em 03 de abril de 2019.

*G1 Globo – Ambev tem 1ª queda de receita da sua história em 2016 e ações caem.* Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/ambbev-tem-alta-de-135-no-lucro-liquido-do-4-trimestre-mas-receita-cai-139.ghtml> Acesso em 03 de abril de 2019.

*G1 Globo – Lucro líquido da Ambev cai 40% em 2017.* Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/lucro-liquido-da-ambev-cai-40-em-2017.ghtml>  
Acesso em 03 de abril de 2019.

*Luz Planilhas Empresariais - Como fazer projeção de vendas.* Disponível em: <https://blog.luz.vc/como-fazer/projecao-de-vendas/> Acesso em 29 de março de 2019.

*Luz Planilhas Empresariais – Ponto de Equilíbrio do seu negócio.* Disponível em: <https://blog.luz.vc/como-fazer/como-calculiar-ponto-de-equilibrio/> Acesso em 29 de março de 2019.

*Saia do Lugar – Lucro Real.* Disponível em: <https://saiadolugar.com.br/lucro-real/> Acesso em 11 de abril de 2019.

*Saia do Lugar – Simples Nacional.* Disponível em: <https://saiadolugar.com.br/simples-nacional/> Acesso em 11 de abril de 2019.

*UPPERTOOLS – A importância da gestão tributária para a sua empresa.* Disponível em: <https://www.uppertools.com.br/blog/importancia-da-gestao-tributaria-para-sua-empresa/>  
Acesso em 14 de abril de 2019.

*Treasy – Orçamento de Despesas Operacionais.* Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/> Acesso em 01 de abril de 2019.

*Treasy – Orçamento Empresarial.* Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-empresarial/> Acesso em 02 de abril de 2019.

## ANEXOS

- DRE Ambev S/A (2016/2017/2018)

Conta	Descrição	01/01/2018 a 31/12/2018	01/01/2017 a 31/12/2017	01/01/2016 a 31/12/2016
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	50.231.336	47.899.276	45.602.561
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-19.269.627	-18.041.778	-16.677.959
3.03	Resultado Bruto	30.961.709	29.857.498	28.924.602
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-13.971.252	-13.433.800	-11.824.227
3.04.01	Despesas com Vendas	-12.465.997	-11.915.494	-12.010.512
3.04.01.01	Despesas Logísticas	-6.736.474	-6.295.544	-6.085.538
3.04.01.02	Despesas Comerciais	-5.729.523	-5.619.950	-5.924.974
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-2.367.221	-2.623.796	-2.166.097
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos			
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	1.427.669	1.338.947	2.747.125
3.04.04.01	Recorrentes	1.312.537	1.338.947	1.502.040
3.04.04.02	Não Recorrentes	115.132	0	1.245.085
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-566.743	-230.342	-389.758
3.04.05.01	Recorrentes	-365.188	-121.640	-279.004
3.04.05.02	Não Recorrentes	-201.555	-108.702	-110.754
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	1.040	-3.115	-4.985
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	16.990.457	16.423.698	17.100.375
3.06	Resultado Financeiro	-3.823.436	-3.493.896	-3.702.005
3.06.01	Receitas Financeiras	738.815	774.398	895.947
3.06.02	Despesas Financeiras	-4.562.251	-4.268.294	-4.597.952
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	13.167.021	12.929.802	13.398.370
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-1.789.594	-5.079.298	-314.973
3.08.01	Corrente	-1.833.480	-5.332.336	-413.907
3.08.02	Diferido	43.886	253.038	98.934
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	11.377.427	7.850.504	13.083.397
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas			
3.10.01	Lucro/Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas			
3.10.02	Ganhos/Perdas Líquidas sobre Ativos de Operações Descontinuadas			
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	11.377.427	7.850.504	13.083.397
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	11.024.678	7.331.968	12.546.610
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	352.749	518.536	536.787
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)			
3.99.01	Lucro Básico por Ação			
3.99.01.01	ON	0,70000	0,47000	0,80000
3.99.02	Lucro Diluído por Ação			
3.99.02.01	ON	0,70000	0,46000	0,79000