



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
AmBev S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL

AmBev S.A

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

André A. Carvalho	RA 1012022100452
Marcos Antonio Paulino	RA 1012021200065
Renato Pristupa Martins	RA 1012023100163
Lívia Delgado Silva	RA 1012023100427
Jennifer Ap. dos Santos Costa	RA 1012023100363

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	8
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	8
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	10
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	14
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	18
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	21
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	24
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	24
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	27
4. CONCLUSÃO	28
REFERÊNCIAS	29
ANEXOS	31
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	31

1. INTRODUÇÃO

Neste projeto Integrado vamos conhecer sobre a empresa AmBev, onde temos como objetivo apresentar análises e demonstrar alguns pontos sobre essa grande empresa.



Podemos observar que a Ambev é amplamente conhecida, sobretudo por sua atuação no mercado de bebidas. Dessa maneira, a empresa possui grande representatividade não apenas no Brasil, mas também no âmbito internacional.

Iremos abordar assuntos sobre as suas finanças, sua contabilidade e como a organização é de suma importância na área da administração e a comunicação para garantir um bom funcionamento das estruturas empresariais.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Dados obtidos da Receita Federal, documento oficial ao final das informações.

Número de inscrição: 07.526.557/0001-00 MATRIZ

Nome empresarial: AMBEV S.A

Código e descrição da atividade econômica principal

11.13-5-02 - Fabricação de cervejas e chopes

Código e descrição das atividades econômicas secundárias

01.11-3-99 - Cultivo de outros cereais não especificados anteriormente

01.41-5-01 - Produção de sementes certificadas, exceto de forrageiras para pasto

01.41-5-02 - Produção de sementes certificadas de forrageiras para formação de pasto

10.64-3-00 - Fabricação de farinha de milho e derivados, exceto óleos de milho

10.99-6-04 - Fabricação de gelo comum

10.99-6-99 - Fabricação de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente

11.22-4-01 - Fabricação de refrigerantes

17.31-1-00 - Fabricação de embalagens de papel

18.13-0-01 - Impressão de material para uso publicitário

18.13-0-99 - Impressão de material para outros usos

20.14-2-00 - Fabricação de gases industriais

22.22-6-00 - Fabricação de embalagens de material plástico

23.12-5-00 - Fabricação de embalagens de vidro

25.91-8-00 - Fabricação de embalagens metálicas

46.23-1-99 - Comércio atacadista de matérias-primas agrícolas não especificadas anteriormente

46.35-4-02 - Comércio atacadista de cerveja, chope e refrigerante

46.37-1-99 - Comércio atacadista especializado em outros produtos alimentícios não

especificados anteriormente

46.46-0-01 - Comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria

46.46-0-02 - Comércio atacadista de produtos de higiene pessoal

46.49-4-08 - Comércio atacadista de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar

46.86-9-02 - Comércio atacadista de embalagens

46.92-3-00 - Comércio atacadista de mercadorias em geral, com predominância de insumos agropecuários

63.19-4-00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica

73.11-4-00 - Agências de publicidade

73.12-2-00 - Agenciamento de espaços para publicidade, exceto em veículos de comunicação

74.90-1-04 - Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários

77.40-3-00 - Gestão de ativos intangíveis não-financeiros

Código e descrição da natureza jurídica

204-6 - Sociedade Anônima Aberta

Logradouro: Rua Dr Renato Paes de Barros, 1017

Complemento: 3º andar edificio Corp.Park

CEP: 04.530-001

Bairro/Distrito: Itaim Bibi


Município: São Paulo UF: SP

ENDEREÇO ELETRÔNICO

Telefone : (19) 3313-5680/ (19) 3313-6000

Situação cadastral: Ativa

Data da situação cadastral: 19/07/2005

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA		
NÚMERO DE INSCRIÇÃO 07.526.557/0001-00 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL	DATA DE ABERTURA 19/07/2005
NOME EMPRESARIAL AMBEV S.A.		
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) *****	PORTE DEMAIS	
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 11.13-5-02 - Fabricação de cervejas e chopes		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 01.11-3-99 - Cultivo de outros cereais não especificados anteriormente 01.41-5-01 - Produção de sementes certificadas, exceto de forrageiras para pasto 01.41-5-02 - Produção de sementes certificadas de forrageiras para formação de pasto 10.64-3-00 - Fabricação de farinha de milho e derivados, exceto óleos de milho 10.99-6-04 - Fabricação de gelo comum 10.99-6-99 - Fabricação de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente 11.22-4-01 - Fabricação de refrigerantes 17.31-1-00 - Fabricação de embalagens de papel 18.13-0-01 - Impressão de material para uso publicitário 18.13-0-99 - Impressão de material para outros usos 20.14-2-00 - Fabricação de gases industriais 22.22-6-00 - Fabricação de embalagens de material plástico 23.12-5-00 - Fabricação de embalagens de vidro 25.91-8-00 - Fabricação de embalagens metálicas 46.23-1-99 - Comércio atacadista de matérias-primas agrícolas não especificadas anteriormente 46.35-4-02 - Comércio atacadista de cerveja, chope e refrigerante 46.37-1-99 - Comércio atacadista especializado em outros produtos alimentícios não especificados anteriormente 46.46-0-01 - Comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria 46.46-0-02 - Comércio atacadista de produtos de higiene pessoal 46.49-4-08 - Comércio atacadista de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 204-6 - Sociedade Anônima Aberta		
LOGRADOURO R DOUTOR RENATO PAES DE BARROS	NÚMERO 1017	COMPLEMENTO 3 ANDAR EDIFÍCIO CORP. PARK
CEP 04.530-001	BAIRRO/DISTRITO ITAIM BIBI	MUNICÍPIO SAO PAULO
		UF SP
ENDEREÇO ELETRÔNICO opobrigaces@ambev.com.br	TELEFONE (19) 3313-5680/ (19) 3313-6000	
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****		
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA	DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 19/07/2005	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL		
SITUAÇÃO ESPECIAL *****	DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	



REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

NÚMERO DE INSCRIÇÃO 07.526.557/0001-00 MATRIZ		COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA 19/07/2005
NOME EMPRESARIAL AMBEV S.A.				
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 46.86-9-02 - Comércio atacadista de embalagens 46.92-3-00 - Comércio atacadista de mercadorias em geral, com predominância de insumos agropecuários 63.19-4-00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet 70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica 73.11-4-00 - Agências de publicidade 73.12-2-00 - Agenciamento de espaços para publicidade, exceto em veículos de comunicação 74.90-1-04 - Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários 77.40-3-00 - Gestão de ativos intangíveis não-financeiros				
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 204-6 - Sociedade Anônima Aberta				
LOGRADOURO R DOUTOR RENATO PAES DE BARROS		NÚMERO 1017	COMPLEMENTO 3 ANDAR EDIFÍCIO CORP. PARK	
CEP 04.530-001	BAIRRO/DISTRITO ITAIM BIBI	MUNICÍPIO SAO PAULO	UF SP	
ENDEREÇO ELETRÔNICO opobrigaces@ambev.com.br		TELEFONE (19) 3313-5680/ (19) 3313-6000		
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****				
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA			DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 19/07/2005	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL				
SITUAÇÃO ESPECIAL *****			DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O sistema orçamentário vem sendo cada vez mais utilizado nas organizações, independentemente de seu porte. As empresas são alvos principais de mudanças, que ocorrem em seus ambientes, tanto interno quanto externo, este impacto pode mudar o rumo perante o mercado, bem como distorcer seu resultado final.

Para que as empresas possam suportar essas mudanças elas devem estar preparadas, deixando de lado somente a comparação com as demonstrações passadas e voltando-se mais para um planejamento futuro de suas atividades de modo a construir uma visão capaz de conduzi-las aos resultados desejados comparado com seu capital investido. O orçamento atrelado ao planejamento é processo que consiste neste plano de resultados para determinado período.

Com base neste estudo, vamos demonstrar a principal importância do sistema orçamentário para a vida das organizações, visto que se constitui em uma ferramenta indispensável no processo de tomada de decisão.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

A projeção das receitas ou planejamento de vendas é uma ferramenta muito importante dentro da área de vendas de uma empresa.

A projeção de receitas é base para todo o planejamento de um negócio. Podemos dizer que é ela quem irá dizer a quantidade de funcionários que a empresa precisará, por exemplo.

Os setores de Finanças, Marketing e Recursos Humanos, observam a projeção de receitas para desenhar suas metas para chegar nos resultados de receita previstos.

O orçamento de vendas leva em consideração o tipo de negócio e a quantidade de novos clientes, por exemplo. Esses são os fatores internos de uma companhia.

Os fatores externos, como a situação da economia em geral, o mercado e a concorrência também podem, de alguma forma gerar influência nas vendas, sendo esses, porém, mais imprevisíveis.

São muitos os fatores internos e externos que influenciam na construção da previsão de receitas.

É essencial olhar para o histórico de vendas observando os resultados obtidos nos últimos anos para que assim consiga-se entender a performance dos vendedores, o impacto de determinadas ações e Marketing, entre outros fatores.

Mas não basta olhar só para dentro da empresa, visto que o mercado de atuação se transforma continuamente, com novas tendências chegando e alterando a demanda. É necessário buscar entender melhor o que está acontecendo no setor de atuação e o que pode impactar as vendas, entender os indicadores macroeconômicos e suas projeções também é importante, principalmente em tempos de economia instável.

Dentre os indicadores econômicos, o PIB, projeções do governo e também de instituições financeiras também devem ser analisados.

Para a elaboração do Orçamento de Vendas, segundo Sousa Jr. (2016, p.73), os itens a seguir devem ser considerados:

- a. O potencial do mercado, a demanda, o perfil do consumidor e o preço praticado;
- b. Verificação do empenho da equipe de vendas para atingir as metas da empresa, estabelecidas no plano de lucros da organização;
- c. O Orçamento de Vendas deve conter desafios, mas com o cuidado de serem realizáveis no período proposto;
- d. Análise da expansão ou encolhimento do mercado de atuação;
- e. Capacitação da equipe de vendas;
- f. A política que a empresa adotará para promover as vendas;
- g. A política de lançamento de novos produtos ou serviços;
- h. Os preços unitários dos produtos ou serviços a serem praticados.

O sistema orçamentário de vendas consiste em uma ferramenta que permite o planejamento dos negócios da organização e pode ser utilizado de forma eficaz, desde que aplicado corretamente pelos gestores. Este plano de negócio envolve a participação de todos os setores da empresa na formação de objetivos e metas. Estes objetivos e metas são traçados através do planejamento estratégico e são fixados e estabelecidos para um determinado período através do orçamento empresarial. O processo de orçamento e planejamento são completamente interligados, de forma que um depende do outro.

Antes da organização estabelecer seu plano de resultados, seus membros devem ter plena consciência da situação atual, tanto externa quanto interna, através do Diagnóstico Estratégico que permite identificar a real posição da empresa no momento.

Cabe ressaltar que o orçamento de vendas consiste na parte principal do plano orçamentário.

Com base nas estimativas de vendas desenvolve-se o plano de produção, contemplando o orçamento de matérias-primas, mão de obra direta e custos indiretos de fabricação e para finalizar faz-se previsão das despesas operacionais, administrativas, com vendas tributárias e financeiras. A junção de todos esses instrumentos auxiliares origina a projeção da DRE que permite aos gestores uma estimativa de resultado e aos acionistas uma visão do futuro da organização.

Dessa forma conclui-se que o orçamento de vendas constitui-se em um instrumento de suma importância no processo de tomada de decisões.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento das despesas operacionais é composto de gastos necessários para manter a empresa em funcionamento.

A projeção das despesas operacionais trata-se de um planejamento financeiro para a empresa que visa prever os gastos e os lucros totais da organização, tais como vendas, financeiras, administrativas e tributárias da organização, em determinado período, visa também elaborar estimativas e guiar decisões estratégicas da empresa.

O processo de projeção das despesas operacionais é um trabalho minucioso de observação e análise dos números da sociedade que visa estabelecer e administrar gastos da organização e, principalmente, dar um melhor panorama de qual é a fonte de crescimento do negócio, a fim de estabelecer as áreas que dão os melhores retornos para esta.

O objetivo do orçamento das despesas operacionais, segundo Sousa Jr. (2016, p. 91), é o seguinte:

Quando a empresa projeta as suas Despesas Operacionais, ela tem por objetivo conhecer de forma antecipada não somente o montante dessas despesas, mas também como poderá agir estrategicamente no objetivo de reduzir estes gastos e, ao mesmo tempo, cumprir as metas periódicas de vendas.

Ainda a respeito das despesas operacionais segundo Sousa Jr. (2016, p. 92) destaca que:

Orçar as Despesas Operacionais de uma empresa é projetar todas as despesas dos setores administrativo, financeiro e vendas, além dos tributos e despesas financeiras incidentes sobre as operações produtivas e, sobretudo; nas vendas dos produtos e ou na prestação dos serviços.

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

As despesas influenciam diretamente no lucro das empresas. Em geral, essas informações podem ser acompanhadas pelo DRE, que mostra o desempenho da companhia, a produtividade e os custos da mesma.

É por meio desse documento que você poderá analisar a influência de cada grupo de despesa, incluindo as despesas não operacionais. Se elas estiverem muito altas, também podem impactar nos resultados do negócio, por isso devem ser sempre controladas.

Em última análise, fica bastante evidente que o conhecimento sobre a estrutura da empresa, o mercado em que atuam, as oscilações econômicas, além de outras informações sobre o negócio, são fundamentais para a elaboração de cada etapa do Orçamento das Despesas Operacionais.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

ABEV3 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS				
	2022	2022	2022	2022
Encerramento do Exercício:	31/12	30/09	30/06	31/03
Receita Total	22693,04	20587,64	17989	18439,15
Custos de Receitas, Total	10985,26	10648,07	9374,25	9414,49
Lucro Bruto	11707,78	9939,57	8614,74	9024,67
Total de Despesas Operacionais	17461	16491,46	13958,68	14308,56
Receitas Operacionais	5232,04	4096,18	4030,32	4130,59
Receita de Juros (Despesas)	-	-	-	-830,38
Ganho (perda) na Venda de Ativos	153,72	-19,04	12,49	33,42
Outros, Líquido	750,79	1311,32	479,2	531,55
Lucro Antes dos Impostos	4327,53	2803,9	3538,62	3565,61
Provisão para Imposto de Renda	-755,87	-411,1	474,57	36,78
Lucro Líquido depois Despesas com Imposto	5083,4	3215,01	3064,05	3528,84
Participação dos Acionistas Minoritários	1372,19	1373,44	1323,9	1273,34
Patrimônio Líquido de Controladas	-	-	-	-
Ajuste de US GAAP	-	-	-	-
Lucro Líquido Antes de Ítens Extraordinários	4966,87	3108,56	2969,74	3412,77
Ítens Extraordinários	-	-	-	-
Lucro Líquido	4966,87	3108,56	2969,74	3412,77
Ajustes ao Lucro Líquido	-	-	-	-
Lucro Disponível ao Acionista Ordinário Excluindo Ítens Extraordinários	4966,87	3108,56	2969,74	3412,77
Ajuste de Diluição	0,028	-	-	-
Lucro Líquido Diluído	4966,84	3108,56	2969,74	3412,77
Número Médio Ponderado de Ações - Diluído	15848,4	15851,89	15855,55	15853,45
Lucro Diluído Por Ação Excluindo Ítens Extraordinários	0,313	0,196	0,187	0,215
Dividendos por Ações - Distribuição Primária de Ações Ordinárias	0,762	-	-	-
Lucro normalizado diluído por Ação	0,167	0,083	0,119	0,121
* Em Milhões de BRL (exceto dados por ação)	FONTE: INVESTING.COM			

Fizemos a projeção das receitas e despesas da Ambev para os três últimos trimestres do ano corrente (2023) com base em alguns fatores econômicos e de mercado.

Analizamos a DRE dos últimos dois anos e constatamos que o número de receitas e despesas vem crescendo a cada ano.

O resultado da venda de cerveja nos últimos três meses de 2022, foi bastante positivo. O volume da produção da Ambev cresceu 1,5% e chegou a 52 milhões de hectolitros no trimestre. No total, a produção da empresa em 2022 foi de 186 milhões de hectolitros.

A expectativa era de vendas ainda mais altas, devido aos jogos da Copa do Mundo e verão brasileiro, porém, a desclassificação do time brasileiro e o aumento das chuvas no último trimestre não contribuíram para que as vendas da marca alavancaram ainda mais.

O crescimento, porém, ainda ficou abaixo da concorrente principal, a Heineken, que detém cerca de 20% do mercado nacional de cerveja. Enquanto a Ambev, dona de 60% do mercado, cresceu 3,5%, o volume da cervejaria holandesa aumentou um dígito alto, que é algo entre 8% e até 9,9%.

Para o ano de 2023 a Ambev revisou sua previsão de custos e estima-se que se apresente crescimento entre 6% e 9,9% no presente ano.

As altas temperaturas e a retomada das atividades comerciais, principalmente eventos de grande porte, pós pandemia, prometem alavancar também as vendas para este ano.

Para o ano de 2023, a previsão é de que o cenário econômico cresça e se recupere progressivamente, estima-se um crescimento de 1,4%, e uma expansão do PIB de 2,0% em 2024.

Assim, com base nas informações econômicas e financeiras, fizemos a seguinte projeção:

	30/12/2023	30/09/2023	30/06/2023	Acumulado
RECEITAS	29.500,95	25.734,55	20.687,35	75.922,85
COMPARAÇÃO A 2022	aumento de 30%	aumento de 25%	aumento de 15%	aumento de 23,92%
DESPESAS OPERACIONAIS	20.080,15	19.139,09	15.912,89	55.132,13
COMPARAÇÃO A 2022	aumento de 15%	aumento de 16%	aumento de 14%	aumento de 15,05%
*em milhões de BRL				

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Sabemos que a captação de recursos é necessária para a manutenção e sustento do país, pois é com o recolhimento destes que a ‘máquina’ do governo é sustentada. Em síntese, recursos estes que são, na verdade, para utilização em prol à população no âmbito da saúde, educação, segurança, qualidade de vida, entre outros. São os meios financeiros para alcançar tais objetivos institucionais.

Os tributos, que podem ser classificados como impostos, taxas e contribuições em geral, exercem papel fundamental para a gestão pública, pois por meio deles são obtidas as receitas necessárias para que o Estado cumpra o seu papel social.

Carga tributária Brasileira em relação ao PIB			
Anos	2020	2021	2022*
Valores	R\$7,61Tri	R\$8,90Tri	R\$9,7Tri
Percentual	31,90%	33,90%	35,00%
*ainda não fechado (estimativa)			

É evidente que a carga tributária no Brasil é muito elevada (cerca de 35% em relação ao PIB), porém, a conta que se faz é a do retorno do que é recolhido versus o retorno dos benefícios à população. Em países que recolhem cerca de 42%, por exemplo Dinamarca, Finlândia, Bélgica, França, Itália, o retorno ao cidadão é bastante evidente, no que se refere à educação e saúde de ótima qualidade, segurança, qualidade de vida, entre outros. Nestes países com maior captação a contrapartida ao recolhimento é muito satisfatória, uma vez que o cidadão não precisará ter despesas com escolas particulares, planos de saúde, segurança privada e etc. Este é o cerne da questão: o que é arrecadado em contrapartida ao que retorna para o bem estar da população.

Um estudo feito pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) - (fonte Site Tributo Municipal), mostra que, dentre 30 países pesquisados, o Brasil é o que oferece o pior retorno em benefícios à população sobre os valores arrecadados por meio dos impostos. O levantamento avaliou os países com as maiores cargas tributárias do mundo, relacionando estes dados ao Produto Interno Bruto (PIB) e ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de cada nação. O resultado é expresso no Índice de Retorno de Bem Estar à Sociedade (IRBES).

Ranking dos 10 Países com Maiores Impostos e Menor Retorno para a População

País	PIB	IDH	IRBES
Brasil	35,13%	0,718	135,83
Itália	43,00%	0,874	139,84
Bélgica	43,80%	0,886	139,94
Hungria	38,25%	0,816	140,37
França	43,15%	0,884	140,52
Dinamarca	44,06%	0,895	140,41
Suécia	44,08%	0,904	141,15
Finlândia	42,10%	0,882	141,56
Áustria	42,00%	0,885	141,93
Noruega	42,80%	0,943	145,94

Desta forma é muito importante que ocorra uma reforma tributária, já em consenso por todos. Tramita no congresso proposta de reforma tributária. Pauta que trará maior equilíbrio na cobrança de tributos, uma vez que as pessoas com menores rendas são as que mais são tributadas e as de maiores rendas, menos. (proporcionalmente dizendo)

Regime Tributário AmBev

Existem três regimes tributários mais comumente utilizados, a saber: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. O regime tributário em que a Ambev se encontra é o ‘**Lucro Real**’, uma vez que seu faturamento anual supera R\$78.000.001,00. Este regime, assim como os demais (Lucro Presumido e Simples Nacional) tem suas próprias regras, cálculos e índices de arrecadação de tributos.

Abaixo tabela para enquadramento baseado em limites de faturamento bruto

LIMITES DE FATURAMENTO BRUTO ANUAL PARA EFEITO DE ENQUADRAMENTO				
DE	R\$ 1,00	ATÉ	R\$ 4.800.000,00	SIMPLES NACIONAL
DE	R\$ 4.800.001,00	ATÉ	R\$ 78.000.000,00	LUCRO PRESUMIDO
ACIMA			R\$ 78.000.001,00	LUCRO REAL

Receitas dos últimos 3 anos (dados obtidos da Demonstração do Resultado (Reais-Mil))

Conta	Descrição	01/01/2022	01/01/2021	01/01/2020
		a	a	a
		31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
03.01	Receita de vendas de bens e/ou serviços	79.708.827	72.854.344	58.378.995
03.02	Custo de bens e/ou serviços vendidos	-40.422.069	-35.659.744	-27.266.099
03.03	Resultado bruto	39.286.758	37.194.600	31.312.896

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é apurado pela contabilidade e ajustado pelas adições, exclusões ou compensações, obtendo-se, assim, o lucro líquido do período para aplicação das alíquotas de IRPJ e CSLL, 15% mais adicional de 10% da diferença de R\$ 20.000,00 mensal e 9%, respectivamente.

Para Rezende, Pereira e Alencar (2010), lucro real é o lucro líquido do período de apuração, apurado de acordo com a legislação societária e ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação do IR.

Segundo a fonte (<https://www.portaltributario.com.br/>), Lucro Real é a regra geral para a apuração do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) da pessoa jurídica.

Ao mesmo tempo em que é o “regime geral”, também é o mais complexo.

Neste regime, o imposto de renda é determinado a partir do lucro contábil, apurado pela pessoa jurídica, acrescido de ajustes (positivos e negativos) requeridos pela legislação fiscal, conforme esquema a seguir:

Lucro (Prejuízo) Contábil

(+) Ajustes fiscais positivos (adições)

(-) Ajustes fiscais negativos (exclusões)

(=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal do período

Quando se trata do regime de Lucro Real pode haver, inclusive, situações de Prejuízo Fiscal, hipótese em que não haverá imposto de renda a pagar.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro. O lucro presumido é um regime tributário simplificado para apuração do Imposto de Renda (IR) e da contribuição social. A forma de apuração do lucro presumido está disciplinada nos artigos 587 a 594 do regulamento do Imposto de Renda (RIR) (Decreto nº 9.580/2018).

Para a empresa optar pelo lucro presumido é necessário estabelecer algumas regras e procedimentos:

- A partir do ano de 2014, a pessoa jurídica que apurar durante o ano calendário anterior receita bruta total ou inferior ao valor estabelecido pela legislação vigente poderá optar pelo regime do lucro presumido.
- Não pode ter optado no início do ano pelo regime do lucro real, pois a opção pelo regime tributário é irretratável.
- As empresas de factoring e que usufruam benefícios fiscais concedidos não poderão optar pelo lucro presumido.

O lucro presumido é um regime tributário em especial para fins de cálculo do IRPJ e da contribuição social, porém o PIS e a COFINS também têm regras específicas para esse regime tributário. Veremos as formas de tributação para os cálculos dos tributos federais.

O IRPJ e a CSLL pelo regime do lucro presumido, serão apurados trimestralmente, sendo quatro trimestres de apuração durante o ano-calendário.

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

Lucro presumido para aplicação sobre a receita bruta	
Espécies de atividades	% s/receita bruta
Revenda a varejo de combustíveis e gás natural	1,6%
Vendas de mercadorias ou produtos	8%
Transportes de cargas	
Atividades imobiliárias	
serviços hospitalares	
atividade rural	16%
Ind. com mater. fornecidos pelo encomendante	
serviços de transporte(exceto o de cargas)	
Serviços gerais com receita bruta até R\$120.000/ano	32%
Intermediação de negócios	
Administração, locação ou cessão de bens móveis/ imóveis ou direitos	
Serviços de construção civil, quando a prestadora não empregar materiais de sua propriedade (ADN cosit 6/97)	
Serviços profissionais(médicos, dentistas, advogados, contadores, auditores, engenheiros, consultores, economistas etc.)	

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 da empresa.

O IR, além da alíquota especificada, terá também um adicional de 10%, quando a parcela do lucro presumido exceder o valor resultante de R \$20.000,00 pelo número de meses da respectiva apuração.

As apurações do PIS e da COFINS pelo regime tributário do lucro presumido ocorre, obrigatoriamente, pela incidência cumulativa, e não pode se creditar de insumos pela aquisição de bens e serviços.

Poderão ser deduzidos os seguintes valores da base de cálculo do PIS e da COFINS, pelo regime lucro presumido:

- Vendas canceladas.
- Descontos incondicionais concedidos.
- ICMS pago por substituição tributária.
- IPI.
- Receita de venda do ativo permanente, etc.

A alíquota de apuração do PIS é 0,65% e a da COFINS 3%, sobre as quais é aplicado o percentual sobre o montante da receita bruta operacional.

Os documentos que devem ser preparados pela contabilidade das empresas inseridas no regime de Lucro Presumido são:

- nota fiscal de produtos ou serviços;
- Escrituração Fiscal Digital (EFD) e Escrituração Contábil Digital (ECD), que devem ser transmitidas anualmente ao Sistema Público de Escrituração Digital (SPED);
- transmissão de informações do IRPJ e da CSLL;
- declaração do ISS eventualmente exigida pela prefeitura;
- Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF);

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.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um programa do governo federal que visa simplificar a burocracia das empresas. As empresas enquadradas no programa possuem as rotinas e obrigações mensais facilitadas, além de uma carga tributária reduzida e unificada (um imposto único). Assim, facilitou os processos e permitiu que mais empresários formalizassem seus negócios e contribuíssem com a economia formal.

Um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Características principais do Regime do Simples Nacional:

- ser facultativo;
- ser irretratável para todo o ano-calendário;
- abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS;
- disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
- apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;
- prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
- possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.

A empresa escolhida pelo grupo, Ambev S.A, não pode ser optante pelo *SIMPLES NACIONAL*, por base de sua receita líquida no ano. Conforme tabelas abaixo;

Optantes pelo Simples Nacional	
Empresa	Receita bruta
Microempreendedor individual (MEI)	Receita bruta anual de até R\$ 81 mil
Microempresa (ME)	Receita bruta anual de até R\$ 360 mil
Empresa de pequeno porte (EPP)	Receita bruta anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões

Principais Indicadores Ambev	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Demonstração de Resultado									
Receita Líquida	38.080	46.720	45.603	47.899	50.231	52.600	58.379	72.854	79.709
Lucro Bruto	25.265	30.659	28.925	29.858	30.962	30.922	31.313	37.195	39.287
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	10.979	13.459	14.177	14.539	14.692	15.328	17.568	21.846	23.969
EBIT	15.827	18.779	17.157	16.536	17.237	16.075	15.972	17.080	17.688
Lucro Líquido	12.362	12.879	13.118	7.851	11.348	12.188	11.732	13.123	14.891
*Os valores são em milhões de reais									

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Uma pessoa empreendedora é aquela que tem a capacidade de aproveitar oportunidades, identificar problemas e encontrar soluções, fazendo a diferença no espaço em que estão inseridos.

Um ambiente que favorece o empreendedor, o mesmo consegue fortalecer e expandir suas características empreendedoras, que são elas: aproveitar oportunidades e criar

novos produtos, ser persistente perante obstáculos, ser consciente nas tomadas de decisões, busca melhorar continuamente, ter comprometimento com a equipe e os clientes, sempre buscar informações no mercado, estabelecer metas, sempre se planejar e adequar as mudanças do mercado, se relacionar com pessoas que possam ajudar a expandir seu negócio, além de tudo ser otimista e determinado.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Essa é a proposta do empreendedorismo! Ser visionário, mudar as realidades, melhorar processos, inovar, ter um comportamento proativo e que traga resultados, estando inserido em qualquer cenário.

Para ser um empreendedor não precisa necessariamente abrir uma empresa, basta você se conhecer e saber o que te motiva.

Veja o que é necessário para empreender, quais as características indispensáveis para se construir um perfil empreendedor.

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor - O mais importante é o autoconhecimento, com ele você saberá suas qualidades e também o que precisa melhorar. O Mindset é como a visão que a pessoa tem do mundo, como valores, crenças, pensamentos e personalidade. Podendo levar a pessoa a alcançar seus sonhos ou limitá-las.

Ter um perfil empreendedor demanda uma análise pessoal, de modo a identificar pontos positivos e negativos. Temos que ter conhecimento dos nossos sonhos e missões, pontos fortes e fracos.

Desenvolver o autoconhecimento é um processo contínuo que temos que observar no dia a dia como; prestar atenção em nossos desejos e necessidades, questionar as nossas crenças; principalmente as que nos limitam, e investir em novas experiências para ver como lida com as novas situações.

Todos podem desenvolver características empreendedoras, pois ninguém já nasce um empreendedor.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras: conhecimento, habilidade e atitude.

O estudante empreendedor se destaca pois ele sempre reflete, analisa e busca entender sobre o assunto.

Também temos outras competências para ser empreendedor, são elas: Competências de negócios: analisar oportunidades, pesquisar sobre o mercado e as ameaças.

Competências técnicas: ter conhecimento do mercado, consumidores e prática dessas técnicas já utilizadas por eles.

Competências sociais: reconhecer o trabalho de toda a equipe e ter habilidade de se relacionar com as pessoas.

Para desenvolver esse trabalho estamos tendo competências como: o trabalho em equipe, a comunicação com os demais colegas, o planejamento de como vamos entregar no prazo.

A compreensão do próprio perfil e das competências empreendedoras é fundamental para identificar o que precisa desenvolver para progredir no seu desenvolvimento pessoal e profissional.

- **Tópico 3:** Motivação - É o que incentiva as pessoas a focar no seu desenvolvimento para ser um empreendedor. A motivação vem de dentro, ela é própria de cada pessoa. É a motivação que dará energia para superar os desafios diários.

Para isso vamos entender um pouco mais das nossas crenças e valores pessoais que nos orientam em nossas ações e decisões.

As crenças são como enxergamos o mundo e a nossa própria imagem. Temos também a crença que pode ser coletiva no caso da religião. Não há certo ou errado, mas sim o que significa uma verdade para cada.

Há crenças que empoderam e as que limitam, por isso é fundamental descobrir quais são as crenças que estão limitando, para ser capaz de mudá-las.

Os valores pessoais são tudo aquilo de importância para nós, nossos princípios e nossas características.

São valores pessoais que encontramos em comum: responsabilidade, honestidade, compreensão.

Conhecer valores pessoais pode ajudar na tomada de decisões e escolhas, permitindo ter foco na própria motivação, tendo maior satisfação pessoal o que permitirá realizar sonhos e desejos.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora - é um cenário que estimula as características do empreendedor, como: autoconfiança, resiliência, planejamento, criatividade, etc. As pessoas e a sociedade ajudam a moldar o perfil do empreendedor. Se uma pessoa frequenta locais e convive com grupos que incentivam o empreendedorismo, a tendência de que ela se torne um empreendedor é grande.

Características empreendedoras e as possibilidades. O empreendedor pode montar um negócio próprio para aproveitar uma ideia ou uma oportunidade. Possui características que o levam a sempre buscar mais, enfrentar desafios, ser planejador e atento às oportunidades.

O intraempreendedor, não importa o cargo que ocupe ou onde trabalhe, sempre se destaca por buscar os melhores resultados, e ter interesse no desenvolvimento e crescimento da empresa onde trabalha.

Os empreendedores têm que ter ética e habilidades para refletir e interpretar as informações, tomando cuidado com as fake news e com o que vai ser absorvido.

A sociedade quando passa a ser agente no desenvolvimento da cultura empreendedora, precisa ter responsabilidade em relação aos conteúdos compartilhados.

O empreendedorismo pode ser parte da cultura local, podendo ajudar a espalhar e fortalecer a cultura local, por exemplo, estimulando o desenvolvimento de grupos de compartilhamento de informações e cultura, desenvolvimento de grupos e de negócios voltados para a cultura local.

Cada país possui características próprias do empreendedorismo. Cada um se destacaria em um aspecto diferente, sendo também influenciado pela cultura local. As nações que inserirem a educação empreendedora em suas sociedades terão resultados mais relevantes do empreendedorismo e uma cultura realmente empreendedora.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

HABILIDADES QUE UM **EMPREENDEDOR** PRECISA PARA ADMINISTRAR UM NEGÓCIO

RESILIÊNCIA - É a habilidade de converter a dificuldade em uma experiência positiva. Muitas vezes, resulta em um novo aprendizado e na busca por soluções de um desafio que precisa ser enfrentado.

INOVAÇÃO - Além da atualização de conhecimentos, a capacidade de inovar na prática é uma habilidade indispensável para empreendedores. Inovar refere-se à capacidade de ser criativo, inventivo e visionário.

FINANÇAS - A área financeira é uma das mais sensíveis em qualquer negócio. Aqui qualquer erro pode ser fatal. Uma empresa com gestão financeira eficiente consegue sobreviver aos momentos de adversidade e até tirar proveito deles.

TRIBUTOS E IMPOSTOS - Fique ligado nos impostos e tributos cobrados. O Brasil é 2º País que mais tributam as empresas. Pesquise e prepare para não ser pego de surpresa. Esteja sempre em dia com o fisco.

ORÇAMENTO - Um bom empreendedor deve realizar um orçamento seja anual, semestral, trimestral ou mensal. O orçamento empresarial, tem como objetivo traçar metas e objetivos do período e também achar e corrigir falhas que possam surgir ao longo do seu planejamento.

Além disso, tenha em mente que empreender envolve erros e acertos. É natural que nem tudo saia conforme o planejado e que seja preciso fazer ajustes com o tempo. Caso você não seja suficientemente persistente, as chances de desistir são maiores.

4. CONCLUSÃO

Após análises sobre os assuntos do projeto, podemos afirmar o quanto é importante para as empresas a *GESTÃO ORÇAMENTÁRIA*. Qualquer empresa, seja de manufatura ou de serviços devem ter seu planejamento orçamentário, tanto de receitas quanto despesas.

Pode ser uma grande empresa, ou um microempreendedor individual (MEI) ambos devem ter todos os conhecimentos dos tributos cobrados por serviços, ou produtos. O Brasil é um dos países no mundo que mais arrecada imposto, sejam de natureza municipal, estadual e federal. Para o MEI tem uma ajuda com a simplicidade do pagamento dos tributos, pelos quais são pagos em uma única cota, o *SIMPLES NACIONAL*. Assim como o microempreendedor deve cuidar da sua empresa e dos seus serviços, fica mais simples para ser administrado.

No conteúdo de formação para a vida, vemos exercícios para o empreendedor, esses que hoje no país estão crescendo cada vez mais, principalmente pela migração dos trabalhadores informais para o MEI.

Estudantes na prática preparamos um banner, com o intuito de mostrar algumas competências de suma importância para um bom empreendedor administrar seu negócio.

REFERÊNCIAS

COMO FAZER PROJEÇÃO DE VENDAS DE FORMA EFICIENTE PARA A SUA EMPRESA? Disponível em:

<<https://www.agendor.com.br/blog/projecao-de-vendas/>>. Acesso em 30 março de 2023.

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

ABEV3 Demonstração de Resultados. Disponível em: <<https://br.investing.com/equities/ambev-pn-income-statement>>. Acesso em 01 abril de 2023.

NEGÓCIOS AMBEV (ABEV3). Disponível em: <<https://www.suno.com.br/noticias/ambev-abev3-lucro-4t22-bilhoes-resultado/>>. Acesso em 01 abril de 2023.

SITE TRIBUTO MUNICIPAL - REVISTA ELETRÔNICA Disponível em: <<https://www.tributomunicipal.com.br/portal/index.php/blog/outros-temas/item/1175-10-paises-com-maiores-impostos-e-menor-retorno-para-a-populacao>> Acesso em 12 de abril de 2023.

LUCRO REAL Disponível em: <<https://www.portaltributario.com.br/artigos/o-que-e-lucro-real.htm>> Acesso em 26 de março de 2023.

Livro Unifeob, Planejamento Tributário. Citação (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010, p. 131).

LUCRO PRESUMIDO Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/>< Acesso em 24 de março de 2023.

SIMPLES NACIONAL Disponível em:
 <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documents/Pagina.aspx?id=3#:~:text=O%20Simples%20Nacional%20%C3%A9%20um,%2C%20Distrito%20Federal%20e%20Munic%C3%ADpios>> Acesso em 27 de março de 2023.

SIMPLES NACIONAL Disponível em:
 <<https://ri.ambev.com.br/visao-geral/destaques-financeiros/>> Acesso em 27 de março de 2023.

AUTO CONHECIMENTO Disponível em:
 <<https://blog.samisaude.com.br/autoconhecimento-e-empreendedorismo/>> Acesso em 9 de abril de 2023.

MOTIVAÇÃO Disponível em:
 <<https://zenklub.com.br/blog/autoconhecimento/entre-os-valores-que-engessam-e-os-que-humanizam-quais-voce-escolhe/#:~:text=De%20maneira%20objetiva%2C%20os%20valores,comportamento%20e%20guiar%20nossas%20decis%C3%B5es>> Acesso em 2 de abril de 2023.

CULTURA EMPREENDEDORA Disponível em:
 <<https://cer.sebrae.com.br/blog/o-que-e-cultura-empREENDEDORA-e-como-estimula-la-na-escola/>> Acesso em 10 de abril de 2023.

ANEXOS

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE: P.I. ORÇAMENTO EMPRESARIAL
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA
MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETI FORTES / DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: RENATO PRISTUPA MARTINS - RA 1012023100163
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE FEVEREIRO A ABRIL DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Este projeto visa o exercício prático através de estudo de caso de uma empresa real, no que se refere ao Orçamento Empresarial, aplicando conhecimentos adquiridos através dos módulos de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária. A equipe formada por cinco integrantes criou um grupo de comunicação através do Whatsapp e efetuou a divisão por partes para cada aluno para o desenvolvimento do estudo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O desafio foi o de realmente aplicar conhecimentos teóricos adquiridos no trimestre a uma empresa verdadeira, buscando aplicar o que se aprendeu por meio da análise de uma empresa pré-definida (escolhida em consenso com todos os integrantes).</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>O cronograma foi norteado pelo tempo disponível para a execução do projeto, ou seja, ele seguiu em desenvolvimento por todo o trimestre, sendo mais intensificado ao final do mesmo tanto pela questão de prazo, mas principalmente, pelo conhecimento adquirido (o que viabiliza a execução do mesmo).</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>A maior ferramenta utilizada foi a comunicação via grupo criado no Whatsapp. Neste grupo foram abordados todos assuntos referente a escolha da empresa a ser estudada, divisão de partes aos participantes, tratativas de</p>

dúvidas e desenvolvimento do projeto. E sim, os recursos tecnológicos da atualidade (internet/sites com informações disponíveis) proporcionaram a possibilidade de desenvolvimento do estudo.

Aspectos positivos

Como positivo cito o fato de se aplicar conhecimentos adquiridos através das aulas em um caso real, ou seja, na análise de uma empresa atuante no mercado. Inicialmente parecia algo ‘impossível’ de se concretizar, mas ao longo das aulas, com os conhecimentos adquiridos, o entendimento começou a aflorar e o estudo começou a tomar forma. Ao final do projeto ficamos admirados por termos concretizado o projeto como um todo. Isso aprimora os conhecimentos teóricos adquiridos em ‘sala de aula’ para o conhecimento prático.

Dificuldades encontradas

A dificuldade principal é a do início, onde parece impossível estruturar uma pesquisa sobre uma empresa real, pois é necessário conhecimento e entendimento do assunto (temas abordados nas aulas). Também cito a dificuldade na definição da escolha da empresa e divisão para cada integrante. E no início das buscas por informações, que também é difícil para quem não tem experiência.

Resultados atingidos

Os resultados atingidos foram os de aplicação dos conhecimentos adquiridos em ‘Gestão de Tributos’ e ‘Gestão Orçamentária’, proporcionando conceitos teóricos e análises práticas através da empresa AMBEV, com informações adquiridas nos sites da Bolsa de Valores, Receita Federal, da própria empresa, dentre outros citados durante o estudo e nas Referências.

Sugestões / Outras observações

Acredito que a forma como foi definido o projeto foi satisfatório, uma vez que é a aplicação teórica a um estudo de caso real, com a participação de 5 alunos e com as orientações da Unifeob (tutoria/professores).

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva
RA 1012023100363	Jennifer Ap. dos Santos Costa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETI FORTES / DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: LÍVIA DELGADO SILVA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE FEVEREIRO A ABRIL DE 2023

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Este projeto visa o exercício prático através de estudo de caso de uma empresa real, no que se refere ao Orçamento Empresarial, aplicando conhecimentos adquiridos através dos módulos de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária. A equipe formada por cinco integrantes criou um grupo de comunicação através do Whatsapp e efetuou a divisão por partes para cada aluno para o desenvolvimento do estudo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O desafio foi o de realmente aplicar conhecimentos teóricos adquiridos no trimestre a uma empresa verdadeira, buscando aplicar o que se aprendeu por meio da análise de uma empresa pré-definida (escolhida em consenso com todos os integrantes).</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>O cronograma foi norteado pelo tempo disponível para a execução do projeto, ou seja, ele seguiu em desenvolvimento por todo o trimestre, sendo mais intensificado ao final do mesmo tanto pela questão de prazo, mas principalmente, pelo conhecimento adquirido (o que viabiliza a execução do mesmo).</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>A maior ferramenta utilizada foi a comunicação via grupo criado no Whatsapp. Neste grupo foram abordados todos assuntos referente a escolha da empresa a ser estudada, divisão de partes aos participantes, tratativas de dúvidas e desenvolvimento do projeto. E sim, os recursos tecnológicos da atualidade (internet/sites com</p>

informações disponíveis) proporcionaram a possibilidade de desenvolvimento do estudo.

Aspectos positivos

Como positivo cito o fato de se aplicar conhecimentos adquiridos através das aulas em um caso real, ou seja, na análise de uma empresa atuante no mercado. Inicialmente parecia algo ‘impossível’ de se concretizar, mas ao longo das aulas, com os conhecimentos adquiridos, o entendimento começou a aflorar e o estudo começou a tomar forma. Ao final do projeto ficamos admirados por termos concretizado o projeto como um todo. Isso aprimora os conhecimentos teóricos adquiridos em ‘sala de aula’ para o conhecimento prático.

Dificuldades encontradas

A dificuldade principal é a do início, onde parece impossível estruturar uma pesquisa sobre uma empresa real, pois é necessário conhecimento e entendimento do assunto (temas abordados nas aulas). Também cito a dificuldade na definição da escolha da empresa e divisão para cada integrante. E no início das buscas por informações, que também é difícil para quem não tem experiência.

Resultados atingidos

Os resultados atingidos foram os de aplicação dos conhecimentos adquiridos em ‘Gestão de Tributos’ e ‘Gestão Orçamentária’, proporcionando conceitos teóricos e análises práticas através da empresa AMBEV, com informações adquiridas nos sites da Bolsa de Valores, Receita Federal, da própria empresa, dentre outros citados durante o estudo e nas Referências.

Sugestões / Outras observações

Acredito que a forma como foi definido o projeto foi satisfatório, uma vez que é a aplicação teórica a um estudo de caso real, com a participação de 5 alunos e com as orientações da Unifeob (tutoria/professores).

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva
RA 1012023100363	Jennifer Ap. dos Santos Costa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA
MÓDULO: ESTRATÉGICA DE GESTÃO DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETI FORTES / DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: MARCOS ANTONIO PAULINO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE FEVEREIRO A ABRIL DE 2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Este projeto visa o exercício prático através de estudo de caso de uma empresa real, no que se refere ao Orçamento Empresarial, aplicando conhecimentos adquiridos através dos módulos de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária. A equipe formada por cinco integrantes criou um grupo de comunicação através do Whatsapp e efetuou a divisão por partes para cada aluno para o desenvolvimento do estudo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O desafio foi o de realmente aplicar conhecimentos teóricos adquiridos no trimestre a uma empresa verdadeira, buscando aplicar o que se aprendeu por meio da análise de uma empresa pré-definida (escolhida em consenso com todos os integrantes).</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>O cronograma foi norteado pelo tempo disponível para a execução do projeto, ou seja, ele seguiu em desenvolvimento por todo o trimestre, sendo mais intensificado ao final do mesmo tanto pela questão de prazo, mas principalmente, pelo conhecimento adquirido (o que viabiliza a execução do mesmo).</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>A maior ferramenta utilizada foi a comunicação via grupo criado no Whatsapp. Neste grupo foram abordados todos assuntos referente a escolha da empresa a ser estudada, divisão de partes aos participantes, tratativas de dúvidas e desenvolvimento do projeto. E sim, os recursos tecnológicos da atualidade (internet/sites com</p>

informações disponíveis) proporcionaram a possibilidade de desenvolvimento do estudo.

Aspectos positivos

Como positivo cito o fato de se aplicar conhecimentos adquiridos através das aulas em um caso real, ou seja, na análise de uma empresa atuante no mercado. Inicialmente parecia algo ‘impossível’ de se concretizar, mas ao longo das aulas, com os conhecimentos adquiridos, o entendimento começou a aflorar e o estudo começou a tomar forma. Ao final do projeto ficamos admirados por termos concretizado o projeto como um todo. Isso aprimora os conhecimentos teóricos adquiridos em ‘sala de aula’ para o conhecimento prático.

Dificuldades encontradas

A dificuldade principal é a do início, onde parece impossível estruturar uma pesquisa sobre uma empresa real, pois é necessário conhecimento e entendimento do assunto (temas abordados nas aulas). Também cito a dificuldade na definição da escolha da empresa e divisão para cada integrante. E no início das buscas por informações, que também é difícil para quem não tem experiência.

Resultados atingidos

Os resultados atingidos foram os de aplicação dos conhecimentos adquiridos em ‘Gestão de Tributos’ e ‘Gestão Orçamentária’, proporcionando conceitos teóricos e análises práticas através da empresa AMBEV, com informações adquiridas nos sites da Bolsa de Valores, Receita Federal, da própria empresa, dentre outros citados durante o estudo e nas Referências.

Sugestões / Outras observações

Acredito que a forma como foi definido o projeto foi satisfatório, uma vez que é a aplicação teórica a um estudo de caso real, com a participação de 5 alunos e com as orientações da Unifeob (tutoria/professores).

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva
RA 1012023100363	Jennifer Ap. dos Santos Costa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETI FORTES / DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: JENIFER APARECIDA DOS SANTOS COSTA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE FEVEREIRO A ABRIL DE 2023

11. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Este projeto visa o exercício prático através de estudo de caso de uma empresa real, no que se refere ao Orçamento Empresarial, aplicando conhecimentos adquiridos através dos módulos de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária. A equipe formada por cinco integrantes criou um grupo de comunicação através do Whatsapp e efetuou a divisão por partes para cada aluno para o desenvolvimento do estudo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O desafio foi o de realmente aplicar conhecimentos teóricos adquiridos no trimestre a uma empresa verdadeira, buscando aplicar o que se aprendeu por meio da análise de uma empresa pré-definida (escolhida em consenso com todos os integrantes).</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>O cronograma foi norteado pelo tempo disponível para a execução do projeto, ou seja, ele seguiu em desenvolvimento por todo o trimestre, sendo mais intensificado ao final do mesmo tanto pela questão de prazo, mas principalmente, pelo conhecimento adquirido (o que viabiliza a execução do mesmo).</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>A maior ferramenta utilizada foi a comunicação via grupo criado no Whatsapp. Neste grupo foram abordados todos assuntos referente a escolha da empresa a ser estudada, divisão de partes aos participantes, tratativas de dúvidas e desenvolvimento do projeto. E sim, os recursos tecnológicos da atualidade (internet/sites com</p>

informações disponíveis) proporcionaram a possibilidade de desenvolvimento do estudo.	
Aspectos positivos	
<p>Como positivo cito o fato de se aplicar conhecimentos adquiridos através das aulas em um caso real, ou seja, na análise de uma empresa atuante no mercado. Inicialmente parecia algo ‘impossível’ de se concretizar, mas ao longo das aulas, com os conhecimentos adquiridos, o entendimento começou a aflorar e o estudo começou a tomar forma. Ao final do projeto ficamos admirados por termos concretizado o projeto como um todo. Isso aprimora os conhecimentos teóricos adquiridos em ‘sala de aula’ para o conhecimento prático.</p>	
Dificuldades encontradas	
<p>A dificuldade principal é a do início, onde parece impossível estruturar uma pesquisa sobre uma empresa real, pois é necessário conhecimento e entendimento do assunto (temas abordados nas aulas). Também cito a dificuldade na definição da escolha da empresa e divisão para cada integrante. E no início das buscas por informações, que também é difícil para quem não tem experiência.</p>	
Resultados atingidos	
<p>Os resultados atingidos foram os de aplicação dos conhecimentos adquiridos em ‘Gestão de Tributos’ e ‘Gestão Orçamentária’, proporcionando conceitos teóricos e análises práticas através da empresa AMBEV, com informações adquiridas nos sites da Bolsa de Valores, Receita Federal, da própria empresa, dentre outros citados durante o estudo e nas Referências.</p>	
Sugestões / Outras observações	
<p>Acredito que a forma como foi definido o projeto foi satisfatório, uma vez que é a aplicação teórica a um estudo de caso real, com a participação de 5 alunos e com as orientações da Unifeob (tutoria/professores).</p>	
12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva
RA 1012023100363	Jennifer Ap. dos Santos Costa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA
MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETI FORTES / DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: ANDRÉ A. CARVALHO - RA 1012022100452
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE FEVEREIRO A ABRIL DE 2023

14. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Este projeto visa o exercício prático através de estudo de caso de uma empresa real, no que se refere ao Orçamento Empresarial, aplicando conhecimentos adquiridos através dos módulos de Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária. A equipe formada por cinco integrantes criou um grupo de comunicação através do Whatsapp e efetuou a divisão por partes para cada aluno para o desenvolvimento do estudo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O desafio foi o de realmente aplicar conhecimentos teóricos adquiridos no trimestre a uma empresa verdadeira, buscando aplicar o que se aprendeu por meio da análise de uma empresa pré-definida (escolhida em consenso com todos os integrantes).</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>O cronograma foi norteado pelo tempo disponível para a execução do projeto, ou seja, ele seguiu em desenvolvimento por todo o trimestre, sendo mais intensificado ao final do mesmo tanto pela questão de prazo, mas principalmente, pelo conhecimento adquirido (o que viabiliza a execução do mesmo).</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>A maior ferramenta utilizada foi a comunicação via grupo criado no Whatsapp. Neste grupo foram abordados todos assuntos referente a escolha da empresa a ser estudada, divisão de partes aos participantes, tratativas de dúvidas e desenvolvimento do projeto. E sim, os recursos tecnológicos da atualidade (internet/sites com informações disponíveis) proporcionaram a possibilidade de desenvolvimento do estudo.</p>

Aspectos positivos	
<p>Como positivo cito o fato de se aplicar conhecimentos adquiridos através das aulas em um caso real, ou seja, na análise de uma empresa atuante no mercado. Inicialmente parecia algo ‘impossível’ de se concretizar, mas ao longo das aulas, com os conhecimentos adquiridos, o entendimento começou a aflorar e o estudo começou a tomar forma. Ao final do projeto ficamos admirados por termos concretizado o projeto como um todo. Isso aprimora os conhecimentos teóricos adquiridos em ‘sala de aula’ para o conhecimento prático.</p>	
Dificuldades encontradas	
<p>A dificuldade principal é a do início, onde parece impossível estruturar uma pesquisa sobre uma empresa real, pois é necessário conhecimento e entendimento do assunto (temas abordados nas aulas). Também cito a dificuldade na definição da escolha da empresa e divisão para cada integrante. E no início das buscas por informações, que também é difícil para quem não tem experiência.</p>	
Resultados atingidos	
<p>Os resultados atingidos foram os de aplicação dos conhecimentos adquiridos em ‘Gestão de Tributos’ e ‘Gestão Orçamentária’, proporcionando conceitos teóricos e análises práticas através da empresa AMBEV, com informações adquiridas nos sites da Bolsa de Valores, Receita Federal, da própria empresa, dentre outros citados durante o estudo e nas Referências.</p>	
Sugestões / Outras observações	
<p>Acredito que a forma como foi definido o projeto foi satisfatório, uma vez que é a aplicação teórica a um estudo de caso real, com a participação de 5 alunos e com as orientações da Unifeob (tutoria/professores).</p>	
15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva
RA 1012023100363	Jennifer Ap. dos Santos Costa