



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
ADMINISTRAÇÃO - LOGÍSTICA**

**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

**ADMINISTRAÇÃO - LOGÍSTICA**

**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:

CLODOALDO FRANCO DE PAULA, RA: 1012022200039

EDUARDO MARTINS VICTORIO, RA: 1012022200906

GABRIEL GUILHERME MORALES, RA: 1012022200024

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>7</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	9
3.2.1 LUCRO REAL	10
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	11
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	11
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	16
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>18</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>19</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>20</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>21</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Nos meados do século XIX, mais precisamente em 1853, fundava-se a primeira cervejaria do Brasil, conhecida inicialmente como Bohemia, localizada na cidade de Petrópolis, Rio de Janeiro. A marca vinha ganhando nome e crescendo no mercado.

Em 1885, na cidade de Água Branca, São Paulo, um grupo de paulistas iniciava a matriz da Companhia Antartica Paulista, que até o momento comercializava gelo e produtos alimentícios. Somente no ano 1889 a Companhia Antartica inicia a produção de cervejas.

Um suíço, conhecido como Joseph Villiger, inicia uma pequena produção de cervejas em uma oficina com o nome de Manufatura de Cerveja Brahma & Villeger & Companhia, na cidade do Rio de Janeiro. Futuramente, no ano de 1894, Joseph associa-se com a Cervejaria Georg Mascke & Cia, com o intuito de se fortalecer no mercado.

Nos anos 1911 e 1914, são lançados, respectivamente, o Club Soda Antartica e a Água Tônica Antartica, pela empresa Companhia Antartica.

No mesmo ano, 1914, é registrado pela Brahma, a cerveja Malzbier.

A Companhia Brahma lança outros refrigerantes, entre eles: Água de Meza, Crystal, Ginger-Ale, Berquis, Soda Limonada Especial, Soda Limonada e High Life.

Em 1922, as maiores companhias de cerveja da época, Brahma, Antartica e Bohemia participam da Exposição Internacional da Independência, o maior evento de exposição internacional realizado no país.

A Companhia Brahma inicia a produção da cerveja Brahma Chopp em 1928, após a aquisição da Companhia Guanabara, em São Paulo, que alguns anos depois, em 1934, teria mais de 30 milhões de litros de cerveja em produção, sendo um sucesso no país.

Com a criação da Fundação Antonio e Helena Zerrenner Instituição Nacional de Beneficência, em 1936, acionista majoritária da Companhia Antartica Paulista, hospitais, escolas e creches que atendem funcionários da empresa são beneficiados.

A Cerveja Original, da Companhia Adriática, do Paraná, passa a ser filiada à Companhia Antártica em 1941.

Em 1943 surge a Brahma Extra, criada pela Companhia Brahma.

Surge, no ano de 1950, o Guaraná Caçula, mais conhecido como “Caçulinha”, se tornando popular entre as crianças, que, como marketing, em 1951, surge as histórias do Capitão Caçula, com a finalidade de impulsionar as vendas do produto.

A grande Companhia Bohemia, fundada em 1853 em Petrópolis - RJ, passa a ser propriedade da Companhia Antártica.

Três novas marcas surgem no mercado pela Companhia Brahma: Sukita, Guaraná Fratelli e Gasosa Limão, em 1970.

Europa, Estados Unidos e Ásia começam a importar produtos da Companhia Antártica e Brahma Chopp é eleita a melhor cerveja importada dos Estados Unidos, em 1976.

De 1978 até 2016 muitas mudanças, melhorias e conquistas aconteceram entre as companhias de cerveja, entre elas estão: aquisição de cervejarias e companhias menores, criação de novas fábricas, gerando novos empregos, desenvolvimento de outras submarcas e lançamento de novos produtos.

Grandes títulos, nacionais e internacionais, foram conquistados, como, por exemplo, a maior e melhor empresa do setor de bebidas do Brasil, Cerveja do Milênio, Quinta maior produtora de bebidas do mundo, e outros.

Dado o exposto, vimos que a Ambev é uma empresa idônea, que tem um histórico crescente de desenvolvimento e lucratividade, se tornando referência no ramo em que se encontra e por este motivo escolhemos a AMBEV S/A para desenvolvermos a projeção do seu orçamento para os próximos três anos e uma breve análise do seu regime tributário.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa “Companhia de Bebidas das Américas” ou como mais conhecida AMBEV S/A, registrada no receita federal brasileira sobre o CNPJ nº 07.526.557/0001-00 é a sucessora das empresa “Companhia Cervejaria Brahma” e da “Companhia Antartica Paulista Indústria Brasileira de Bebidas e Conexos”, duas das cervejarias mais antigas do Brasil. A Antartica foi fundada em 1885 e a Brahma em 1888. A marca Brahma foi registrada em 6 de setembro de 1888 e, em 1904, a Villiger & Cia. mudou sua denominação para Companhia Cervejaria Brahma. A Ambev foi constituída como Aditus Participações S.A. (“Aditus”) em 14 de setembro de 1998. A Ambev é uma sociedade anônima brasileira, de capital aberto, constituída segundo as leis da República Federativa do Brasil.

O principal negócio que opera é o de cervejas e são líderes em vários mercados com marcas como Skol, Brahma, Antartica, Quilmes, Labatt, Presidente, entre outras. Além disso, possuem operações com refrigerantes, não-alcoólicos e não-carbonatados com marcas próprias como Guaraná Antartica e Fusion, entre outras, no Brasil e através de uma parceria com a PepsiCo em diversos países em que operam. Em 1997, a Brahma adquiriu os direitos exclusivos para fabricar, vender e distribuir os refrigerantes da Pepsi no Nordeste do Brasil e em 1999, obteve os direitos exclusivos para fabricar, vender e distribuir os refrigerantes da Pepsi em todo o Brasil. Desde outubro de 2000, a Ambev detém direitos exclusivos de distribuir e engarrafar os refrigerantes da Pepsi no Brasil. Em janeiro de 2002, expandiram a parceria com a PepsiCo para incluir a fabricação, venda e distribuição do *Gatorade*. Atualmente o portfólio de bebidas não-alcoólicas inclui também as marcas H2OH!, no mercado de águas com sabor, e Lipton Ice Tea, no mercado de chás gelados, também vendidas sob licença da PepsiCo. O contrato de franquia com a PepsiCo no Brasil foi validado em outubro de 2018 e passou a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2019 e vale até 31 de dezembro de 2027. A expansão da nas Américas começou em 1994, quando a Brahma deu início à sua presença internacional através de operações no segmento de cerveja na Argentina, Paraguai e Venezuela em 2003, após a formação da Ambev, a Companhia acelerou sua

expansão fora do Brasil através de uma transação com a Quinsa, estabelecendo uma presença de liderança nos mercados de cerveja da Argentina, Bolívia, Paraguai e Uruguai, ainda em 2003 e, também, ao longo de 2004, a Ambev efetuou uma série de aquisições em mercados como América Central, Peru, Equador e República Dominicana. No ano seguinte, a Companhia passou também a operar no mercado de cervejas do Canadá através da incorporação de uma controladora indireta da Labatt. Por fim, em maio de 2012, a Ambev expandiu suas operações no Caribe através de uma aliança estratégica com a E. León Jimenes S.A.

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

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

A empresa é uma sociedade anônima e opera no regime de tributação de lucro real, tem ações negociadas na B3, (BOVESPA), e na NYSE, (NEW YORK STOCK EXCHANGE), com as respectivos nomes ABEV3 e ABEV.

No último ano a AMBEV teve um crescimento de na receita líquida de +19,8% impulsionada pela receita líquida do hectolitro de +16,3%, já o EBITDA Ajustado Consolidado de 17,1% a frente do do crescimento de 2021 (-10,9%), mesmo do aumento dos preços dos commodities e a pressão inflacionária sobre outros custos e despesas e seus mercados.

Os ventos contrários previstos para commodities e a inflação em geral impactaram nossos custos e despesas durante o ano (principalmente custos de diesel e frete em mercados que são mais dependentes de importações), resultando em crescimento do CPV e do SG&A excluindo depreciação e amortização consolidados de 23,8% e 18,5%, respectivamente. Em Cerveja Brasil, o CPV por hectolitro excluindo depreciação e amortização, excluindo a venda de produtos de marketplace não-Ambev, subiu 16,6%, ficando no limite inferior de nossa projeção para o ano. No 4T22, apesar da contínua pressão sobre os custos e despesas impulsionada pelas commodities e pela inflação em geral (CPV excluindo depreciação e amortização +20,5% e

SG&A excluindo depreciação e amortização +19,5%), o melhor desempenho da ROL/hl (+19,7%) impulsionou o crescimento de dois dígitos da receita líquida e do EBITDA consolidados (+21,5% e +27,4%, respectivamente), veja imagem 01.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

A gestão orçamentária ajuda as empresas a estimar gastos, receita, tributos, estimar o patrimônio, lucro e projetar investimentos é essencial para qualquer empresa, independente da grandeza.

O Orçamento é usado no planejamento estratégico das organizações, e é uma ferramenta que torna possível a projeção de receitas e gastos para o futuro, de modo que se possa estimar o lucro desejado. Geralmente, o orçamento é usado para o curto prazo e deve estar alinhado com o planejamento estratégico da empresa que é de longo prazo. Planejamento Orçamentário permite que a empresa conheça antecipadamente seus resultados e serve de guia para ações a serem executadas pelas diferentes unidades da organização, definindo as responsabilidades de cada uma na gestão dos recursos e geração dos resultados de cada uma na gestão dos recursos e geração dos resultados em determinado período no futuro.

O Controle Orçamentário permite o acompanhamento da execução das atividades e a comparação periódica entre o desempenho efetivo e o planejado, e assim garante a geração de informações para a tomada de decisões e correção de eventuais desvios em relação ao que foi projetado inicialmente. É indispensável que a empresa tenha um norte bem definido para que ela saiba onde quer chegar ou o que quer se tornar. O orçamento oferece algumas vantagens, sendo elas: ele força o Planejamento Estratégico a se desenvolver, fornece um quadro de referência para o desempenho, motiva empregados e gestores além de promover a coordenação e a comunicação. O Orçamento deve ter um período de tempo definido, podendo ser em mês, trimestre, semestre, ano, etc. O mais usado é em anos.



### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O orçamento de vendas é um dos instrumentos necessários para se elaborar o orçamento global da empresa, com ele podemos estimar a quantidade e o valor que será vendido, bem como calcular os impostos, ele entra todos os custos com o departamento, entre eles, gastos com publicidade, pessoal, comissões de vendas, etc.....

### **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS**

Para se estimar o orçamento das despesas com a o deve-se levantar os gastos necessários para a produção das quantidades previstas no orçamento de vendas, analisar necessidade de investimentos em maquinário, gastos com a folha de pagamento da área,

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

Analisando o DRE consolidado dos anos de 2021 e 2022 da AMBEV podemos afirmar que houve um crescimento de 19,8% em sua receita líquida, que foi impulsionada pelas melhorias nas vendas no Brasil apesar que um resultado inferior no mercado internacional que foi afetado por um ambiente operacional e macroeconômico com índices inflacionários elevados.

Para elaborarmos uma projeção orçamentária precisamos realizar, antecipadamente, algumas pesquisas, tais como projeção inflacionária para o período que desejamos, influência do mercado de commodities, análise da política da economia e tributária, porém a AMBEV é uma empresa multinacional e esta sujeira há vários sistemas tributários e políticas econômicas, pois atua em diversos países. pensando como uma empresa brasileira ela está sujeita e as nossas leis tributárias, com pagamento de tributos na esfera federal, estadual e municipal. Falando em commodities este

indicador pode sofrer grande variação ao longo do ano, pois está sujeito a diversos fatores, tais como; variação cambial, demanda, clima, fatores econômicos e políticas governamentais. Mediante as variáveis optamos por usar a projeção inflacionária feita pelo Banco Central, (Imagem 02), onde está projetado uma inflação para hoje de 5,93% para 2023, 4,13% para 2024 e 4,0% para 2025 e 2026.

Com base nos dados acima elaboramos a projeção do orçamento para três períodos anuais, (Imagem 03), e que compartilhamos por esse [link](#).

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Para que uma empresa alcance seus objetivos é necessário, além das boas práticas nas operações de vendas, compras e ou recursos, uma análise sobre o regime tributário que ela irá optar é fundamental, pois uma análise criteriosa fará com que a empresa aumente ou não seus resultados. No Brasil as empresas podem optar por quatro regimes tributários, são eles; MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, estes regimes definem as obrigações da empresa. A escolha do regime tributário deve ser feita com análise dos DRE's acumulados do último período, junto com as projeções para o próximo ano, avaliando os impostos a pagar em cada regime, após análise deve se fazer a opção pelo regime de tributação escolhido até o dia 31 de janeiro, ou seja, antes da prestação de contas junto à Receita Federal, Estadual ou Municipal ou no momento da sua abertura.

A AMBEV S/A, por se tratar de uma empresa de grande porte, ou seja, com faturamento anual superior a 78 milhões de reais, está enquadrada automaticamente no regime de tributação do lucro real, porém este regime pode ser optado por empresas com faturamento inferior ao informado, lembrando sempre de que as análises comparativas entre os valores a pagar devem ser comparadas.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O regime de tributação denominado por “Lucro Real” é um dos regimes optados pelas empresas no Brasil, onde o imposto de renda, (IRPJ) e a contribuição sobre o lucro líquido, (CSLL), são calculadas pelo lucro real da empresa, (receita - despesa), neste sistema o controle das receitas e despesas deve ser acompanhado de perto, pois a carga pode aumentar ou diminuir com o lucro apresentado.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

Como o próprio regime diz, Lucro Presumido, ele é definido por presunção e por meio de percentuais pré determinados conforme a atividade da empresa e calculado sobre a receita bruta do período trimestral com as devidas deduções, estão diretamente ligados ao IRPJ e CSLL.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

O Simples Nacional é o regime tributário brasileiro mais escolhido entre micro e pequenas empresas, pois é simplificado. Neste tributo a empresa faz o recolhimento de vários outros tributos, Federal, Estadual e Municipal, em uma única guia. Este sistema contempla empresa com faturamento anual até R \$4.8 milhões, seu cálculo é feito por alíquota com base no faturamento bruto e na atividade da empresa.

### **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

#### **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

##### **Autoconhecimento Empreendedor**

Promover o autoconhecimento requer responder, de forma sincera, questionamentos a respeito de si próprio e que te levem a refletir sobre suas respostas. Além de também ser necessário saber ouvir e interpretar sinais e feedbacks de terceiros.

Para dar início a esse processo, indicaremos exercícios que te farão refletir sobre si mesmo, algumas perguntas podem ajudar nesse processo. Utilize um caderno ou diário e realize os exercícios a seguir, que te conduzirão pelo caminho do autoconhecimento.

Quais os meus objetivos?

O que eu gosto de fazer e queria fazer mais?

O que me faz bem?

O que me desagrada?

Quais são os meus Hobbies?

Como eu reajo a situações desafiadoras?

Conforme se responde aos questionamentos, outros surgirão e irão provocar uma análise sobre o seu autoconhecimento. Na internet existem vários testes de autoconhecimento, encontre o seu.

### **Competências Empreendedoras**

Consideramos como competências empreendedoras a comunicação, a liderança, o trabalho em equipe, a gestão, a inovação, a maturidade e o aprendizado, além deste é importante saber ouvir, enxergar obstáculos e oportunidades,

### **Motivação**

Conquistar a motivação é um desafio diário para pessoas que buscam realizar o sonho de empreender, para isso nada melhor do que resolver situações adversas com planejamento e organização. Para se manter motivado acredite no seu negócio, invista em planejamento, identifique tarefas, revise objetivos.

### **Cultura empreendedora**

O que é ter uma cultura empreendedora, é trabalhar com pensamento crítico, criativo, aceitar riscos, resolver ao invés de julgar,

Você sabe qual o seu perfil empreendedor, faça o teste e descubra.

1. Por que você empreende?

- a) para pagar as contas e/ou ajudar a minha família
- b) porque empreender é algo que sempre sonhei em fazer
- c) porque quero trazer algum impacto para a sociedade
- d) porque quero mostrar que sou capaz

e) porque quero ganhar mais dinheiro e fazer meu negócio crescer

2. Que formação você teve para empreender?

a) tenho pouca educação formal, busco aprender conforme avanço

b) não importa, porque sempre tive a capacidade dentro de mim

c) tenho alto conhecimento sobre o que faço

d) tenho formação, mas pouca educação específica para empreender

e) tenho um alto nível de educação formal e capacitação na minha área de atuação

3. O empreendedorismo significa o que para você?

a) uma chance de sair da dificuldade

b) um sonho que tenho desde muito cedo

c) uma possibilidade de mudar a realidade

d) uma oportunidade de me provar

e) uma forma de aumentar meus ganhos

4. Qual o principal objetivo do seu negócio?

a) manter-me ativo e conseguir um retorno razoável no fim do mês

b) buscar sempre novas oportunidades

c) levar meu produto ou serviço para cada vez mais gente

d) provar que a empresa é estável e confiável

e) atrair mais recursos e potencializar o faturamento

5. Qual contexto abaixo se assemelha mais com você?

- a) Renda mais baixa e poucas oportunidades de emprego
- b) Tentativas anteriores de alavancar um negócio próprio e ter autonomia
- c) Posição estável, que me permite arriscar empreender com o que gosto
- d) Ambiente de trabalho pouco satisfatório
- e) Emprego estável, com salário acima da média

6. Qual é sua principal dificuldade?

- a) conseguir recursos e informação sobre como manter o negócio
- b) Falta de recursos para levar as muitas ideias para a frente
- c) Falta de formação em gestão e planejamento
- d) Falta de criatividade e novos investimentos
- e) Incerteza sobre o retorno dos investimentos

7. Como você encara o risco?

- a) algo sempre presente, independentemente da minha vontade
- b) uma coisa que me mantém motivado
- c) um fator necessário para promover mudanças
- d) quanto menos, melhor
- e) um caminho que leva ao crescimento

De acordo com a letra que mais se repetiu nas suas respostas, veja qual é o seu perfil de empreendedor

a) Provedor

Devido às circunstâncias de vida, você foi levado a empreender por necessidade como forma de pagar as contas, com pouco apoio e recursos para crescer. Buscar conhecimento e informação deve ser uma constante para ser bem-sucedido

b). Nato

Você é aquele empreendedor que desde jovem já tinha noções de negócios, ideias criativas e bolava formas de maximizar a mesada. Mas cuidado para não descuidar de questões importantes como planejamento e gestão

c) Idealista

Você quer trazer um grande impacto para a sociedade e a vida das pessoas por meio do seu produto ou serviço. Só não pode colocar suas ideias e metas acima da responsabilidade e do controle dos negócios

d) pragmático

Você abriu seu negócio para se provar e busca mantê-lo da forma mais estável possível, com poucos riscos e sustos. Mas é bom lembrar que inovar e se destacar dos concorrentes são fatores essenciais em qualquer mercado

e) Desbravador

Você tem uma ótima formação e conhecimento na sua área e abriu a empresa com o objetivo de crescer e avançar sempre mais. No entanto, ainda falta experiência e é importante se planejar e estar atento aos obstáculos que possam surgir pelo caminho



### 3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Após realizar a síntese dos conteúdos, é hora dos estudantes colocarem a “mão na massa”, de produzirem algo que possa ser utilizado na prática pela sociedade.

A equipe precisa elaborar um material como um podcast, um banner, um pequeno vídeo (sugere-se este em razão da facilidade de elaboração e divulgação), onde os integrantes devem abordar quais competências um bom empreendedor precisa desenvolver para administrar um negócio.

Todo e qualquer empreendedor precisa desenvolver essas competências e saber como realizar um orçamento para ter êxito em seu negócio, assim como precisa entender da questão tributária, principalmente em nosso país onde a carga tributária é tão elevada.

Sabe-se que o tema empreendedorismo, é assunto por toda parte. Diante de tantas mudanças rápidas acontecendo no mundo todo, o profissional da área de negócios deve estar sempre buscando se atualizar de acordo com a necessidade do mercado.

Mas, como ser criativo? Como pensar em algo que seja atrativo, e que atenda a necessidade do mercado atual? Essa é a proposta deste tema, de acordo com os assuntos estudados no material e conhecimento adquirido ao longo de sua trajetória, defina junto ao grupo, o que você considera como competências indispensáveis, quando se fala em empreendedorismo.

Caso a equipe escolha pelo vídeo, poderá ser gravado de forma bem simples e ser disponibilizado em algum canal do Youtube de seus integrantes, como “Não Listado”, e se a equipe se sentir à vontade, também pode compartilhar esse vídeo nas redes sociais usando a #edn\_online.

O objetivo é que todos os integrantes da equipe participem desse material e que possam compartilhá-lo para que as pessoas da comunidade onde estejam inseridos conheçam as principais competências de um bom empreendedor.

Portanto, neste tópico do PI, a equipe deve elaborar um pequeno texto descrevendo o conteúdo desse material e, em seguida, colocar o link público do arquivo para que possa ser verificado e avaliado.

A divulgação e compartilhamento desse material para a comunidade externa será de responsabilidade dos próprios estudantes, conforme o compromisso social de cada pessoa, pois a UNIFEOB apenas usará esse material para avaliação desta atividade.

## 4. CONCLUSÃO

Nesta parte deve ser feita uma conclusão do PI, descrevendo os principais pontos abordados, as dificuldades encontradas e outras informações que se julgarem relevantes.

Não se esqueça de revisar os textos, corrigir os erros de digitação/ortografia, fazer uma última conferência na formatação.

Também é preciso atualizar o sumário, isso pode ser feito automaticamente, basta clicar sobre ele e em seguida no botão que aparecerá à esquerda: “Atualizar sumário”.

Considerando os aspectos de desenvolvimento e estudo, é necessário que para uma boa gestão de uma empresa, seja ela iniciante no mercado ou que já esteja atuando no ramo, utilize estratégias de administração, tais como: fazer uma boa gestão orçamentária, levando em consideração os gastos que a mesma terá para a produção do produto final, como mão de obra e matéria prima, e o lucro que obterá com as vendas do mesmo, não se esquecendo também dos tributos que são impostos sobre o material final.

É relevante fazer um mapeamento da empresa, analisando como a mesma pode se comportar diante de cenários de risco e com isso, trazer prevenções aos mesmos.

Sendo assim, concluímos que utilizando as ferramentas corretas para uma boa gestão, é possível cooperar com o desenvolvimento de uma empresa, obtendo lucros e grandes resultados.

## REFERÊNCIAS

Disponível em:

[https://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=23264](https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=23264) Acessado em 25/03/2023

Disponível em: <https://ri.ambev.com.br/visao-geral/historico/> Acessado em 25/03/2023

Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/focus/24032023> Acessado em 08/04/2023

Disponível em:

[https://www.cadesp.fazenda.sp.gov.br/\(S\(wxfcy1gi1cx2siawzvou3r2n\)\)/Pages/Cadastro/Consultas/ConsultaPublica/ConsultaPublica.aspx](https://www.cadesp.fazenda.sp.gov.br/(S(wxfcy1gi1cx2siawzvou3r2n))/Pages/Cadastro/Consultas/ConsultaPublica/ConsultaPublica.aspx) Acessado em: 11/04/2023

Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pb/artigos/a-importancia-da-motivacao-para-o-empendedor,2ff98f1a2e442610VgnVCM1000004c00210aRCRD> Acessado em 11/04/2023

Disponível em:

<https://meunegocio.uol.com.br/blog/como-manter-foco-e-motivacao-empendedorismo/> Acessado em 11/04/2023

Disponível em:

<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2021/01/faca-o-teste-e-descubra-que-tipo-de-empendedor-e-voce.shtml> Acessado em 11/04/2023

# ANEXOS

## Imagem 01

### Destaques financeiros - consolidado

R\$ milhões	4T21	4T22	% Reportado	% Orgânico	12M21	12M22	% Reportado	% Orgânico
Volume ('000 hi)	51.374,9	52.169,3	1,5%	1,5%	180.368,1	185.749,7	3,0%	3,0%
Receita líquida	22.010,8	22.693,0	3,1%	21,5%	72.854,3	79.708,8	9,4%	19,8%
Lucro bruto	11.514,8	11.707,8	1,7%	22,4%	37.194,6	39.286,8	5,6%	16,8%
% Margem bruta	52,3%	51,6%	-70 pb	40 pb	51,1%	49,3%	-180 pb	-130 pb
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>6.784,4</b>	<b>7.109,3</b>	<b>4,8%</b>	<b>27,4%</b>	<b>22.869,7</b>	<b>23.770,9</b>	<b>3,9%</b>	<b>17,1%</b>
% Margem EBITDA ajustado	30,8%	31,3%	50 pb	160 pb	31,4%	29,8%	-160 pb	-60 pb
<b>Lucro líquido</b>	<b>3.747,0</b>	<b>5.083,4</b>	<b>35,7%</b>		<b>13.122,6</b>	<b>14.891,3</b>	<b>13,5%</b>	
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>3.885,1</b>	<b>5.299,7</b>	<b>36,4%</b>		<b>13.472,3</b>	<b>15.166,8</b>	<b>12,6%</b>	
LPA (R\$/ação)	0,23	0,32	37,7%		0,81	0,92	14,1%	
LPA ajustado	0,24	0,33	38,4%		0,83	0,94	13,1%	

## Imagem 02

BANCO CENTRAL DO BRASIL		Focus Relatório de Mercado		Expectativas de Mercado		24 de março de 2023													
				▲ Aumento ▼ Diminuição = Estabilidade															
Mediana - Agregado		2023			2024			2025			2026								
	H4 4 semanas	H4 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. 5 dias	Resp. 15 dias	H4 4 semanas	H4 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. 5 dias	Resp. 15 dias	H4 4 semanas	H4 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. 5 dias	Resp. 15 dias	
IPCA (variação %)	5,90	5,95	5,93	▼ (2)	149	5,96	93	4,02	4,11	4,13	▲ (2)	142	4,18	89	3,80	3,90	4,00	▲ (2)	119
PIB Total (variação % sobre ano anterior)	0,84	0,88	0,90	▲ (1)	109	0,88	54	1,50	1,47	1,40	▼ (2)	98	1,25	49	1,80	1,70	1,71	▲ (1)	76
Câmbio (R\$/US\$)	5,25	5,25	5,25	= (8)	116	5,25	63	5,30	5,30	5,30	= (4)	109	5,30	61	5,30	5,30	5,30	= (14)	80
Selic (% aa)	12,75	12,75	12,75	= (6)	139	12,75	77	10,00	10,00	10,00	= (6)	133	10,00	76	9,00	9,00	9,00	= (7)	108
IGPM (variação %)	4,54	4,08	4,00	▼ (2)	79	3,83	44	4,17	4,20	4,20	= (1)	66	4,19	38	4,00	4,00	4,00	= (5)	56
IPCA Administrados (variação %)	9,04	9,36	9,48	▲ (17)	99	9,64	64	4,43	4,50	4,40	▼ (1)	82	4,49	56	4,00	4,00	4,00	= (1)	52
Conta corrente (US\$ bilhões)	-50,00	-50,00	-50,40	▼ (1)	29	-51,80	9	-50,25	-50,69	-51,39	▼ (1)	28	-52,55	8	-50,00	-48,63	-50,20	▼ (1)	18
Balança comercial (US\$ bilhões)	57,35	55,00	55,00	= (1)	29	57,70	11	54,50	54,80	52,44	▼ (2)	26	57,95	9	58,95	55,00	55,00	= (1)	15
Investimento direto no país (US\$ bilhões)	80,00	80,00	80,00	= (13)	25	80,00	8	80,00	80,00	80,00	= (8)	24	80,00	7	83,60	80,00	80,00	= (3)	16
Dívida líquida do setor público (% do PIB)	61,23	60,90	61,00	▲ (1)	28	61,30	9	64,00	64,50	64,50	= (1)	25	64,75	8	66,00	66,45	66,90	▲ (2)	20
Resultado primário (% do PIB)	-1,03	-1,01	-1,02	▼ (2)	42	-1,03	16	-0,80	-0,80	-0,80	= (1)	38	-0,75	15	-0,45	-0,50	-0,50	= (1)	27
Resultado nominal (% do PIB)	-7,85	-7,80	-7,80	= (1)	29	-7,70	7	-7,20	-7,42	-7,40	▲ (1)	26	-7,10	6	-6,00	-6,40	-6,40	= (1)	19

\* comportamento dos indicadores desde o Focus Relatório de Mercado anterior; os valores entre parênteses expressam o número de semanas em que vem ocorrendo o último comportamento \*\* respondentes nos últimos 30 dias \*\*\* respondentes nos últimos 5 dias úteis

## Imagem 03

Ambev	Consolidado 4T21	Consolidado 4T22	Variação 21/22	Projeção 2023	Variação 22/23	Projeção 2024	Variação 23/24	Projeção 2025	Variação 24/25
R\$ milhões									
Volume ('000 hi)	180.368,1	185.749,7	103%	196.764,7	106%	204.891,0	104%	213.086,7	104%
Receita líquida	72.854,3	79.708,8	109%	84.435,6	106%	87.922,7	104%	91.439,7	104%
Receita líquida/hi (R\$)	403,9	429,1	106%	454,6	106%	473,3	104%	492,3	104%
CPV	(35.659,7)	(40.422,1)	113%	(42.819,1)	106%	(44.587,5)	104%	(46.371,0)	104%
CPV/hi (R\$)	(197,7)	(217,6)	110%	(230,5)	106%	(240,0)	104%	(249,6)	104%
CPV excl. deprec. & amort.	(32.348,1)	(37.006,8)	114%	(39.201,3)	106%	(40.820,3)	104%	(42.453,1)	104%
CPV/hi excl. deprec. & amort. (R\$)	(179,3)	(199,2)	111%	(211,0)	106%	(219,8)	104%	(228,5)	104%
<b>Lucro bruto</b>	<b>37.194,6</b>	<b>39.286,8</b>	<b>106%</b>	<b>41.616,5</b>	<b>106%</b>	<b>43.336,2</b>	<b>104%</b>	<b>45.068,6</b>	<b>104%</b>
% Margem bruta	51,1%	49,3%	109%	49,3%	106%	49,3%	104%	49,3%	104%
SG&A excl. deprec. & amort.	(19.760,6)	(21.445,1)	109%	(22.716,8)	106%	(23.055,0)	104%	(24.601,2)	104%
SG&A deprec. & amort.	(2.085,1)	(2.524,3)	121%	(2.674,0)	106%	(2.784,5)	104%	(2.895,9)	104%
SG&A total	(21.845,6)	(23.969,4)	110%	(25.390,8)	106%	(26.439,5)	104%	(27.497,1)	104%
Outras receitas/(despesas) operacionais	2.124,1	2.513,9	118%	2.663,0	106%	2.773,0	104%	2.883,9	104%
<b>Lucro operacional ajustado</b>	<b>17.473,0</b>	<b>17.831,2</b>	<b>102%</b>	<b>18.899,7</b>	<b>106%</b>	<b>19.680,2</b>	<b>104%</b>	<b>20.467,4</b>	<b>104%</b>
% Margem de Lucro operacional ajustado	24,0%	22,4%	-2%	22,4%	106%	22,4%	104%	22,4%	104%
Itens não usuais antes do EBITDA	(392,8)	(143,3)	36%	-	106%	-	104%	-	104%
Resultado financeiro	(3.205,4)	(3.423,2)	107%	(3.626,2)	106%	(3.775,9)	104%	(3.927,0)	104%
Participação nos resultados de empreendimentos controlados em conjunto	(115,7)	(29,1)	25%	(30,8)	106%	(32,1)	104%	(33,4)	104%
Imposto de renda	(636,6)	655,6	-103%	694,5	106%	723,2	104%	752,1	104%
<b>Lucro líquido</b>	<b>13.122,6</b>	<b>14.891,3</b>	<b>113%</b>	<b>15.937,2</b>	<b>107%</b>	<b>16.595,4</b>	<b>104%</b>	<b>17.259,2</b>	<b>104%</b>
Atribuído à Ambev	12.671,0	14.457,9	114%	15.315,3	106%	15.947,8	104%	16.585,7	104%
Atribuído a não controladores	451,6	433,3	96%	459,0	106%	478,0	104%	497,1	104%
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>13.472,3</b>	<b>15.166,8</b>	<b>113%</b>	<b>16.066,2</b>	<b>106%</b>	<b>16.729,7</b>	<b>104%</b>	<b>17.398,9</b>	<b>104%</b>
Atribuído à Ambev	13.019,0	14.731,5	113%	15.605,0	106%	16.249,5	104%	16.899,5	104%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>22.869,7</b>	<b>23.770,9</b>	<b>104%</b>	<b>25.180,5</b>	<b>106%</b>	<b>26.220,4</b>	<b>104%</b>	<b>27.269,2</b>	<b>104%</b>
% Margem EBITDA ajustado	31,4%	29,8%	95%	29,8%	100%	29,8%	100%	29,8%	100%

## **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

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Orçamento e Tributo
<b>CURSO:</b> Logística
<b>MÓDULO:</b> Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Antonio Donizete Fortes
<b>ESTUDANTE:</b> EDUARDO MARTINS VICTORIO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1º Trimestre 2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Focado no conteúdo das aulas, com um campo amplo e fácil desenvolvimento
Desafio: Conseguir reunir, ao mesmo tempo, todos os integrantes
Cronograma das Ações: Não tivemos um cronograma, fomos fazendo no decorrer do trimestre com mais ênfase na proximidade da entrega.
Síntese das Ações: Conversar por whatsapp, pesquisa em sites, leitura de material
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Aspectos positivos,           <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Prático</li> <li>ii. Interativo</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>b. Dificuldades encontradas           <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Reunir com o grupo para debater</li> </ul> </li> </ul>

- c. Resultados atingidos
  - i. Conclusão do projeto
  - ii. Elaboração da projeção

- d. Sugestões / Outras observações
  - i.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200906	NOME EDUARDO MARTINS VICTORIO
RA 1012022200024	NOME GABRIEL GUILHERME MORALES
RA 1012022200039	NOME CLODOALDO FRANCO DE PAULA
RA	NOME
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Orçamento e Tributo

**CURSO:** Logística

**MÓDULO:** Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Danilo Moraes Doval e Antonio Donizete Fortes

**ESTUDANTE:** CLODOALDO FRANCO DE PAULA

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 1º Trimestre 2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Focado no conteúdo das aulas, com um campo amplo e fácil desenvolvimento



Desafio: Conseguir reunir, ao mesmo tempo, todos os integrantes	
Cronograma das Ações: Não tivemos um cronograma, fomos fazendo no decorrer do trimestre com mais ênfase na proximidade da entrega.	
Síntese das Ações: Conversar por whatsapp, pesquisa em sites, leitura de material	
e. Aspectos positivos, <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Prático</li> <li>ii. Interativo</li> </ul>	
f. Dificuldades encontradas <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Reunir com o grupo para debater</li> </ul>	
g. Resultados atingidos <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Conclusão do projeto</li> <li>ii. Elaboração da projeção</li> </ul>	
h. Sugestões / Outras observações <ul style="list-style-type: none"> <li>i.</li> </ul>	
<b>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022200039	NOME CLODOALDO FRANCO DE PAULA
RA 1012022200906	NOME EDUARDO MARTINS VICTORIO
RA 1012022200024	NOME GABRIEL GUILHERME MORALES
RA	NOME
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Orçamento e Tributo
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Antonio Donizete Fortes
<b>ESTUDANTE:</b> GABRIEL GUILHERME MORALES
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1º Trimestre 2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Focado no conteúdo das aulas, com um campo amplo e fácil desenvolvimento
Desafio: Conseguir reunir, ao mesmo tempo, todos os integrantes
Cronograma das Ações: Não tivemos um cronograma, fomos fazendo no decorrer do trimestre com mais ênfase na proximidade da entrega.
Síntese das Ações: Conversar por whatsapp, pesquisa em sites, leitura de material
<ul style="list-style-type: none"> <li>i. Aspectos positivos, <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Prático</li> <li>ii. Interativo</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>j. Dificuldades encontradas <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Reunir com o grupo para debater</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>k. Resultados atingidos <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Conclusão do projeto</li> <li>ii. Elaboração da projeção</li> </ul> </li> </ul>

1. Sugestões / Outras observações  
i.

**9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA 1012022200039	NOME CLODOALDO FRANCO DE PAULA
RA 1012022200906	NOME EDUARDO MARTINS VICTORIO
RA 1012022200024	NOME GABRIEL GUILHERME MORALES
RA	NOME
RA	NOME