



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**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**  
**TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**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:

Ana Beatriz de Paula Stahl, RA 1012021200153

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	9
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	12
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	14
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	17
3.2.1 LUCRO REAL	20
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	23
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	25
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>31</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>32</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>33</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>34</b>

# **1. INTRODUÇÃO**

O presente trabalho é sobre gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos onde vou abordar um projeto integrado sobre a construção de um orçamento empresarial e respectiva análise sobre o regime tributário da empresa, mas concretamente mostrar os benefícios que a gestão orçamentária e a gestão estratégicas podem trazer para as empresas e quais são os seus impactos positivos e negativos no mercado de trabalho.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Nome de pregão: AMBEV S.A.

Códigos de Negociação: ABEV3

CNPJ: 07.526.557/0001-00

CEP: 04.530-001

Logradouro: R Doutor Renato Paes de Barros

Número: 1017

Complemento: 3 Andar Edifício Corp. Park

Bairro: Itaim Bibi

Município: São Paulo UF: SP

Atividade Principal: Fabricação e Distribuição de Cervejas Refrigerantes e Bebidas não carbonadas e não alcoólicas.

Classificação Setorial: Consumo não cíclico / Bebidas e refrigerantes.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

Essa ferramenta traz vários benefícios aos negócios, entre eles, a possibilidade de planejar metas e ações, prever possíveis cenários positivos ou não e acompanhar os resultados para readequar o orçamento sempre que necessário. Justamente por essa importância, neste artigo vou detalhar a gestão orçamentária, explicando o que é orçamento empresarial, a importância do gerenciamento orçamentário e, ainda, as etapas de uma boa gestão e como ela se adapta às empresas de diferentes portes, inclusive às pequenas e médias.

#### **Etapas da gestão orçamentária**

- Elaboração do plano orçamentário
- Simulação de cenários
- Acompanhamento e análise dos resultados

#### **Elaboração do plano orçamentário**

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

A partir dessas premissas iniciais, são elaborados os planos financeiros de receitas, despesas e investimentos da empresa, cujos principais são: Projeção de faturamento, Projeção de deduções de vendas (impostos, devoluções, abatimentos etc.), Projeção de custos variáveis (matérias-primas e insumos), Orçamento de gastos com pessoal, Orçamento de despesas operacionais, Orçamento de investimentos operacionais, Levantamento da necessidade de capital de giro.

Uma prática cada vez mais comum na fase de elaboração do plano orçamentário é a utilização do conceito de orçamento colaborativo, também conhecido como orçamento descentralizado e participativo, em que cada gestor realiza o orçamento de seu departamento, unidade de negócio ou centro de resultados. Dessa forma, a elaboração do orçamento ocorre com muito mais agilidade, além de proporcionar maior engajamento da equipe e gerar informações mais confiáveis de cada setor.

No Brasil, o mais comum é que esta fase aconteça nos últimos meses do ano, quando as empresas realizam seu orçamento empresarial para o próximo ano. Porém, isso não é uma regra.

Empresas que trabalham com sazonalidade, como o setor de agronegócio ou mesmo o setor de moda, por exemplo, costumam elaborar seu budget de acordo com o período em que acontecem seus negócios (plantio e colheita ou lançamento de coleções, nesses casos).

### **Simulação de cenários**

Assim que cada plano financeiro, receitas, custos, investimentos, entre outros é finalizado pelo respectivo gestor responsável, a área de planejamento e controladoria pode, então, consolidar todas as informações em um plano único, gerando um cenário inicial para a análise de todas as partes interessadas ou intervenientes da empresa. Nem sempre a primeira versão do orçamento é aprovada pela diretoria ou conselho.

Muitas vezes são solicitados ajustes, como aumento das metas de vendas, redução de custos ou despesas, realocação de investimentos, entre outras inúmeras possibilidades. A este processo, damos o nome de revisões orçamentárias. Assim, a partir do plano orçamentário inicial que havia sido criado, é gerado um novo cenário, comumente chamado de cenário revisado.

Neste novo cenário, cada gestor faz as alterações sugeridas pela diretoria da empresa e, após todos concluírem, uma nova rodada de análises é realizada, de forma que o orçamento pode ser aprovado ou uma nova revisão pode ser solicitada até que as projeções fiquem de acordo com as expectativas das interessadas ou intervenientes, gerando um cenário aprovado ou homologado.

Além disso, mesmo que a primeira versão do orçamento tenha ficado satisfatória, é altamente recomendável que as empresas criem algumas variações e façam simulações de diferentes cenários alternativos, prevendo situações possíveis e prováveis, como abertura ou fechamento de canais de vendas, contratação ou demissão de pessoal, realização de investimentos de expansão, entre outros acontecimentos que podem impactar as finanças do empreendimento.

Nesse sentido, é comum que sejam elaborados, no mínimo, três cenários: um realista, um pessimista e outro otimista. Dessa forma, a empresa se antecipa às situações que poderiam causar prejuízos, preparando-se para minimizar esses riscos e para aproveitar oportunidades que se apresentam nas projeções de cenários.

Em resumo, um cenário orçamentário nada mais é do que uma versão de conteúdo orçamentário, considerando dados, variáveis e valores diferentes para a mesma informação a ser orçada. O grande benefício de trabalhar com cenários, e não simplesmente alterar o orçamento que havia sido gerado anteriormente, é exatamente manter essas versões salvas para poder compará-las e decidir qual o melhor caminho a ser seguido.

## **Acompanhamento e Análise dos Resultados**

Depois de elaborar o orçamento inicial a partir dos diversos cenários possíveis e homologar um plano orçamentário, é necessário acompanhar mensalmente os resultados para analisar se a empresa está caminhando no sentido adequado para atingir os objetivos estabelecidos no planejamento estratégico.

Nesta etapa, três instrumentos de gestão são fundamentais: as análises gráficas, os indicadores de desempenho e os relatórios gerenciais, que auxiliam a empresa nas tomadas de decisões a partir de dados concretos sobre o negócio.

Os gráficos e indicadores de desempenho dão um panorama geral da situação da empresa, de forma direta e objetiva, mostrando em quais aspectos ela está conseguindo resultados positivos e quais outros pontos precisam de atenção. O ideal é que os gráficos e indicadores de desempenho tragam os valores planejados, realizados e o histórico do ano anterior. Assim, o negócio pode ter uma visão geral dos resultados planejados para o ano, acompanhar mensalmente as metas que estão sendo alcançadas e, ainda, comparar o desempenho com o ano anterior, para identificar se está obtendo crescimento de um período para o outro.

Já os relatórios gerenciais proporcionam o detalhamento que a objetividade dos gráficos e indicadores deixa de fora. Na gestão orçamentária, existem três relatórios essenciais: o Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE), que fornece informações sobre a rentabilidade da organização, incluindo índices importantes como a margem de contribuição, Ebitda E lucratividade; a Projeção de Fluxo de Caixa, que permite analisar o futuro da saúde financeira da empresa, a partir dos dados da geração de caixa mensal, prazos médios de pagamento e recebimento e necessidade de capital de giro; e a Projeção de Balanço Patrimonial, que traz uma visão consolidada sobre a evolução patrimonial da empresa, demonstrando todos os ativos (bens e direitos) e passivos (dívidas e deveres), e sobre o patrimônio, verificando se está em ascensão ou em declínio no período da análise.

E, além de analisar os resultados, é preciso identificar os principais desvios em relação ao planejado e registrar os motivos por meio de comentários ou justificativas. Este registro é fundamental para que, em consultas futuras, seja possível entender quais

fatores foram determinantes para que a empresa alcançasse, ou não, os objetivos estabelecidos. Quer dizer: tão importante quanto planejar é acompanhar regularmente os resultados.

### **Escolhendo a melhor ferramenta para Gestão Orçamentária**

Tão importante quanto as etapas que vimos até agora é escolher uma ferramenta para gestão orçamentária adequada à maturidade de orçamento que a sua empresa tem. Em empresas em estágio inicial, por exemplo, é comum que não exista uma área ou um profissional dedicado a planejamento e controladoria e esta função, geralmente, é feita pelo setor financeiro ou mesmo pelos sócios.

Nesses casos, também é comum que não haja os relatórios já citados, que são essenciais para começar a gestão orçamentária. Se esse é o caso da sua empresa, sugiro que comece com algo simples, mas comece!

Já as empresas em estágio intermediário costumam ter um controller dedicado para fazer a gestão orçamentária, muitas vezes já apoiado por um analista ou um assistente de controladoria.

Além disso, gerentes e supervisores costumam estar envolvidos no processo de elaboração e acompanhamento do orçamento e, por mais que tudo isso seja muito positivo, os profissionais acabam pensando que este trabalho já é o suficiente. No entanto, é necessário focar na melhoria contínua, buscando soluções de mercado para sistematizar esse processo, focando no que realmente interessa e dá resultados.

Nas empresas em estágio avançado, normalmente há equipes de planejamento e controladoria dedicadas e focadas para fazer a gestão orçamentária. Nesse estágio, as empresas buscam cada vez mais o detalhamento das informações para identificar as causas de qualquer desvio. Porém, um erro comum aqui é a criação de um dashboard gigante, com diversos indicadores que não fazem sentido para os negócios, o que pode fazer com que as planilhas virem uma dor de cabeça.

Neste caso, automatizar a gestão orçamentária também é uma boa solução para ter ganhos significativos de produtividade.

### **A Gestão Orçamentária nas Pequenas e Médias Empresas (PME)**

Conceitos geralmente aplicados em empresas de grande porte, como orçamento colaborativo, área de planejamento e controladoria, aprovação dos planos orçamentários pela diretoria ou conselho e simulações de cenários. Mas eles se aplicam às pequenas e médias empresas também.

Pode até ser que em uma PME não existam tantos gestores envolvidos no processo ou nem mesmo uma área de planejamento e controladoria dedicada à elaboração do orçamento. Entretanto, os benefícios obtidos com a gestão orçamentária nas pequenas e médias empresas são os mesmos. Sem contar que, para elas, este processo se torna ainda mais importante, já que, por não possuírem a solidez financeira dos grandes empreendimentos, essas empresas costumam ser mais sensíveis às flutuações do mercado.

Assim, com uma boa gestão orçamentária, as PMEs podem antecipar decisões, evitar riscos e enxergar oportunidades que, sem este processo, poderiam passar despercebidas.

### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O objetivo fundamental do Orçamento de Vendas é o atendimento com excelência aos clientes, considerando preço, qualidade, prazos, etc.

Outro importante objetivo é o estudo detalhado dos mercados, como: quantidades a serem comercializados, preços a praticar, dentre outros aspectos. Concluídas estas etapas, o próximo passo é estimar a receita operacional, organizar e programar a produção, tendo em vista o atendimento eficaz aos clientes e, ao mesmo tempo, atingir as metas estabelecidas no plano orçamentário e financeiro da empresa. Finalmente, o Orçamento de Vendas tem como objetivo imprimir na empresa a

perspectiva de seu potencial para atuar no mercado, considerando que é o resultado das vendas, seja de bens, produtos ou serviços, a origem dos resultados da empresa.

É por meio do plano orçamentário de vendas que a empresa também planeja o envolvimento e o comprometimento dos outros setores, em busca dos objetivos da corporação. É importante frisar que neste aspecto o orçamento de vendas se constitui em importante instrumento de gestão.

### **Características do Orçamento de Vendas**

As características do orçamento dependerão da atividade e do porte de cada empresa. Um fator importante é se o sistema de produção da empresa está voltado para a demanda puxada ou empurrada. Outro aspecto é a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa.

Há que se levar em conta as muitas possibilidades e variedades de comercialização, como o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, etc. Diante de tantas possibilidades, elaborar o Orçamento de Vendas certamente se torna complexo, daí a importância em se observar determinadas características no ato de sua elaboração, a saber:

- A construção do Orçamento de Vendas deverá apresentar as unidades monetárias e físicas;
- Pode haver a restrição na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica ou operacional; a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida;
- Preço de venda por unidade;
- Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços, assim como por filial;
- Assertividade, pois o orçamento não pode ser composto apenas por projeções; não se pode ignorar que o orçamento se trata também de um instrumento de gestão e controle, e que deverá representar os objetivos e as metas da empresa.

## **OS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS**

O Orçamento de Vendas também deverá atentar para o tipo de canal por onde a empresa escoar seus produtos, desde a área produtiva, passando pela estocagem e pela distribuição, até chegar aos pontos de vendas para a aquisição dos consumidores. Os canais mais utilizados pelas corporações são:

- Vendas diretas: quando o produto ou o serviço é de consumo final pelos clientes, como: alimentos, peças de reposição, produtos sob encomendas, entre outros;
- Vendas a varejo: canal usado na comercialização de produtos de transformação. Exemplo: matéria-prima, autopeças, resinas, entre outros;
- Venda via agentes/representantes: produtos diversos com destaque para as commodities (negociados na Bolsa de Valores) como: soja, algodão, minério de ferro, dentre outros granéis.

Quanto ao tipo de transporte, isso dependerá do tipo de produto e da atividade econômica da empresa. Os modais mais utilizados são o rodoviário, o ferroviário, o marítimo e o fluvial. As empresas também podem contar com frota própria ou terceirizar a atividade de transporte, e isso deve constar do Orçamento de Vendas.

## **O CICLO DE VIDA DOS PRODUTOS**

O ciclo de vida do produto interfere radicalmente na projeção do Orçamento de Vendas. Cada produto apresenta um ciclo de vida útil característico, e esse ciclo é composto de etapas que vão desde a fase de testes preliminares até a sua extinção por obsolescência; substituição; queda nas vendas, reduzindo a contribuição para o faturamento, etc.

O comitê responsável pela construção do Orçamento de Vendas deve conhecer as etapas que compõem o ciclo de vida de cada produto da empresa para não correr o risco de subestimar ou super avaliar as estimativas de vendas.

O domínio deste conhecimento aliado às informações sobre o mercado, a concorrência e os prognósticos econômicos, possibilitará ao comitê projetar quedas ou aumentos nos volumes de venda, o que afetará as estimativas dos resultados financeiros, bem como a forma como a empresa deverá organizar a sua capacidade e os seus recursos de produção.

## **APRESENTAÇÃO DO ORÇAMENTO DE VENDAS**

O comitê responsável pela elaboração do Orçamento de Vendas também deverá estabelecer uma meta de crescimento realizável para o período referente ao orçamento. Quando uma empresa estabelece uma meta a ser atingida, os procedimentos mais comuns a serem cumpridos para alcançar as metas de crescimento são:

- Criar e treinar a equipe de vendas para que mantenham o foco exclusivo nas vendas, ocupando-se em atingir as metas propostas, não se influenciando pela pressão da concorrência;
- Cuidar para que a clientela esteja sempre informada e atualizada sobre os produtos e serviços oferecidos e comercializados pela empresa;
- Buscar formas de aumentar a participação no mercado, criando alternativas e estratégias, como parcerias com redes de assistência técnica, garantia estendida aos produtos, etc.

É fundamental que as apresentações do plano orçamentário sejam feitas utilizando recursos que facilitem sua leitura, compreensão e mensuração dos resultados. Essa recomendação é importante para que sejam mais ágeis os processos de tomadas de decisão, correção e realinhamento das metas.

As grandes corporações operam com softwares avançados e mais robustos, o que sem dúvida facilita a operacionalidade da rotina de elaboração, controle e acompanhamento da evolução do Orçamento de Vendas.

Por outro lado, também encontramos empresas de menor porte, e de gestão familiar, as quais não têm tecnologias de informação tão bem estruturadas, mas que também precisam elaborar seu Orçamento de Vendas.

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

Deve ser comentado sobre o processo de projeção das despesas operacionais das empresas e os fatores que influenciam nas projeções. Em uma atividade empresarial há uma série de gastos. Do ponto de vista contábil, as despesas operacionais são

pagamentos relacionados à atividade da administração de uma empresa e à venda de seus produtos ou serviços. Tipos de despesas operacionais e sua utilidade contábil.

As despesas operacionais se dividem em gastos de vendas e as de tipo administrativas. No primeiro caso, referem-se às ações destinadas à venda de produtos de uma empresa e são formadas por despesas de publicidade, salários, comissões de vendedores ou transporte.

Em relação aos gastos administrativos, podemos citar o desgaste dos equipamentos de escritório, pagamentos de aluguel, água, luz, telefone e dos materiais de escritório.

**Em relação à utilidade das despesas operacionais, destaco dois aspectos:**

- Permite conhecer a realidade contábil de uma empresa;
- Permite criar um orçamento para o próximo ano ou ciclo contábil.

**As despesas operacionais dentro do orçamento de uma empresa**

Quando se realiza um orçamento, deve-se diferenciar uma série de aspectos ou elementos contábeis: vendas, produção, mão de obra, custos de matéria-prima e despesas operacionais.

Em primeiro lugar, deve-se destacar que as despesas operacionais não devem ser confundidas com outros tipos de gastos comuns, por exemplo, com os custos de produção. O orçamento das despesas operacionais é uma estimativa e se realiza a partir da informação do ano anterior. Em relação às despesas de venda fixa são calculadas aquelas que permanecem de maneira constante.

Em compensação, há despesas de venda que são variáveis, pois obviamente dependem do volume de vendas, por exemplo, os materiais para embalar os produtos e as comissões dos vendedores. Tipos de despesas e receitas na atividade empresarial Uma empresa seja ela de tipo comercial, de serviços ou industrial tem uma série de despesas e receitas.

Na primeira, temos as despesas administrativas e de vendas que formam o conjunto de despesas operacionais, mas também existem outros gastos como os indiretos de fabricação, os relacionados à compra ou despesas financeiras. Em relação às receitas se destacam as financeiras, as relacionadas a investimento, por dividendos ou descontos de compra.

### **Despesas Operacionais da Empresa AMBEV**

R\$ 41 milhões investidos em treinamentos e capacitação de Nossa Gente, via Universidade Ambev. Mais de 40 cervejarias e maltarias. 100 centros de distribuição direta. 6 centros de excelência. Mais de um milhão de pontos de vendas. R\$ 27 bilhões em impostos recolhidos. 27 medalhas no World Beer Awards. R\$ 45 milhões investidos no Programa de Consumo Inteligente nos últimos três anos. Criamos a água mineral AMA, um negócio social. Mais de 6,6 mil pessoas beneficiadas em nove comunidades apoiadas com projetos viabilizados pela água mineral AMA. Desenvolvemos o Sistema de Auto avaliação de Eficiência Hídrica (SAVEh). Reduzimos em mais de 45% nosso consumo de água nos últimos 15 anos. Recorde de 4,5% de economia de energia. Mais de 900 máquinas de coleta e troca de garrafas reutilizáveis.

## **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

O orçamento de uma empresa geralmente é composto por: Orçamento ou projeção de vendas , Orçamento de deduções de vendas e despesas variáveis (fretes, comissões, impostos, etc.) , Orçamento de custos da produção, Orçamento de RH ou mão de obra, Orçamento de despesas operacionais (gastos fixos), Orçamento de investimentos .

### **Saídas do Orçamento Empresarial**

Após a elaboração do orçamento pelas áreas, com as informações disponíveis é possível a geração dos três relatórios considerados essenciais para a gestão de qualquer empresa: Projeção de DRE - Demonstrativo de resultados do exercício; Projeção de FC - Demonstrativo do fluxo de caixa; Projeção do BP - Balanço patrimonial.

## **Modelos e Metodologias. Orçamentárias**

Existem vários modelos de orçamento, como: orçamento histórico; orçamento base zero; orçamento colaborativo ou participativo, orçamento impactado (forecast).

E claro, modelos híbridos entre dois ou mais modelos acima.

## **Simulações de Cenários Orçamentários**

Uma prática muito comum nas empresas é a criação de Cenários Orçamentários. Os cenários são ensaios que as empresas realizam simulando diversas possibilidades de mudanças (internas ou externas) para entender os impactos que a empresa poderia sofrer com estas mudanças. Alguns exemplos de situações que podem ser simuladas através de cenários:

- O que aconteceria ao nosso resultado se as vendas subirem 15%? Teremos capacidade produtiva para atender aos pedidos dos clientes?
- Qual o impacto de um aumento coletivo de salários? Será que podemos pagar?
- E se o dólar subir, como fica nosso custo já que temos matérias primas importadas?

O orçamento geralmente ocorre nos últimos meses do ano, onde são feitas as projeções para o ano seguinte. A ideia é que a empresa possa acompanhar mês a mês os resultados reais e compará-los com o que foi projetado, realizando assim ajustes de curso quando necessário para que as metas e objetivos sejam alcançados.

## **Escolhendo a melhor ferramenta para o Orçamento Empresarial**

Agora você já conhece o que é Orçamento Empresarial e como iniciar o processo dentro da sua empresa. Tão essencial quanto essas etapas, é a escolha de uma ferramenta adequada à maturidade de orçamento que a sua empresa está.

Empresas em estágio inicial é comum não existir uma área ou profissional dedicado ao Planejamento e Controladoria, na maioria dos casos esta função é feita em “part-time”

pelo financeiro ou até mesmo pelos próprios sócios da empresa. Ter Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), Fluxo de Caixa e Balanço Patrimonial, é essencial para começar a Gestão Orçamentária, no entanto, empresas que estão neste estágio geralmente não possuem esses relatórios.

Empresa em estágio intermediário é comum ter um controller dedicado para fazer a Gestão Orçamentária, muitas vezes já apoiado por um analista ou um assistente de controladoria. Gerentes e supervisores estão envolvidos no processo de elaboração e acompanhamento do orçamento. “É comum surgir o pensamento “Já está bom assim, já temos o suficiente”, mas se sua empresa está nesse estágio, foque na melhoria contínua para” para levar sua empresa a uma processo orçamentário “best-in-class”.

Então, uma boa opção é buscar uma solução de mercado para sistematizar este processo para que sua empresa consiga focar no que realmente interessa e dê resultados. Empresas em estágio avançado, normalmente já possuem equipes de Planejamento e Controladoria dedicadas e focadas para fazer a Gestão Orçamentária. Nesse estágio, as empresas buscam cada vez mais o detalhe do dado, por isso são essenciais “drill-down” das informações para identificar as causas de qualquer desvio.

Um erro comum nas empresas neste estágio é criar um Dashboard gigante, com diversos indicadores que não fazem sentido para os negócios da empresa. Isso pode fazer com que as planilhas virem uma dor de cabeça.

## **DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA AMBEV S.A.**

	Nota	2017	Consolidado 2016
Receita líquida	19	47.899.276	45.602.561
Custo dos produtos vendidos		-18.041.778	- 16.677.959
<b>Lucro bruto</b>		<b>29.857.498</b>	<b>28.924.602</b>
Despesas logísticas		- 6.295.544	(6.08.538)
Despesas comerciais		- 5.619.950	- 5.924.974
Despesas administrativas		- 2.623.796	- 2.166.097
Outras receitas/(despesas) operacionais, líquidas	20	1.217.307	1.223.036
Itens não recorrentes	22	- 108.702	1.134.331
<b>Lucro operacional</b>		<b>16.426.813</b>	<b>17.105.360</b>
Despesas financeiras	23	- 4.268.294	- 4.597.952
Receitas financeiras	23	774.398	895.947
<b>Resultado financeiro, líquido</b>		<b>3.493.896</b>	<b>3.702.005</b>
Participação nos resultados de empreendimentos controlados em conjunto		- 3.115	- 4.985
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>		<b>12.929.802</b>	<b>13.398.370</b>
Imposto de renda e contribuição social	24	- 5.079.298	- 314.973
<b>Lucro líquido do exercício</b>		<b>7.850.504</b>	<b>13.083.379</b>
Atribuído à:			
Participação dos controladores		7.331.968	12.546.610
Participação dos não controladores		518.536	536.787
Lucro por ação ordinária (básico) R\$	17	0,47	0,80
Lucro por ação ordinária (diluído) R\$	17	0,46	0,79

## 3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Gestão estratégica de tributária é o conjunto de processos que tem como objetivo o gerenciamento dos aspectos tributários de uma determinada empresa, ou seja, fazer o controle de todas as atividades ligadas a área de tributação na empresa de modo a evitar aborrecimentos que podem surgir por conta dos impostos, bem como criar oportunidades que coloquem a empresa em vantagem neste campo.

### A alta carga tributária no Brasil.

É muito comum se falar na elevada carga tributária que temos no Brasil, onde, em um ano, são necessários cerca de cinco meses de trabalho só para pagarmos os tributos. Os números oficiais apontam que a nossa carga gira em torno de 37%, mas, se computarmos todos os demais encargos que as pessoas têm que pagar, essa ultrapassa os 50%. O Fisco é o maior acionista das empresas, das pessoas físicas que pagam seu IR (Imposto de Renda) descontados na fonte em 27,5%, e das empresas, com toda a

tributação federal, municipal e estadual a que estão sujeitas. O Brasil é um dos países com a maior carga tributária do mundo, identificou-se que uma empresa brasileira precisa gastar mais de 1.950 horas por ano para quitar com todos os impostos federais, estaduais e municipais. Segundo levantamento feito pelo Banco Mundial, esse período é, pelo menos, 6 vezes maior que o registrado no Caribe, por exemplo.

Outro estudo, realizado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), identificou que essa alta tributação também afeta produtos básicos como água e alimentos. Em alguns casos, os impostos podem corresponder a 80% do preço de uma mercadoria. A gasolina, por exemplo, tem uma carga tributária de 56,09% e a energia elétrica tem uma incidência de 48,28%. A organização fiscal para cumprir com todos os custos só é possível por meio de um planejamento tributário eficiente. Veja abaixo quais os principais impostos e como isso impacta na rotina de qualquer empresa:

O regime tributário de uma companhia é o que determina os impostos a serem cobrados. De maneira geral, as micro e pequenas empresas – enquadradas no Simples Nacional – que apresentam um faturamento anual de no máximo R\$ 3,6 milhões terão uma alíquota de arrecadação entre 16% e 22%.

Já as organizações que fazem parte do Lucro Presumido fazem o cálculo de impostos com base na margem de lucro pré-definida. E as do Lucro Real, que apresentam um faturamento superior a R\$ 78 milhões, devem pagar o imposto de renda com base no lucro contábil apurado.

### **Os principais impostos federais:**

Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ): tem o valor calculado de acordo com o regime tributário e faturamento da empresa; Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL): tributação paga para a seguridade social; Programa de Integração Social (PIS): outro valor pago para o benefício de seguridade do trabalhador. O valor recolhido fica entre 0,65% para o micro e pequenas empresas e companhias de lucro presumido e 1,65% para as do lucro real; Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): esse tributo está relacionado aos produtos fabricados e comercializados no Brasil ou exterior; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): em que é cobrada uma alíquota entre 3% e 7,6% com a finalidade de proteger e assegurar os direitos básicos dos trabalhadores; Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS): é o

recolhimento mensal para pagar, no futuro, a aposentadoria do trabalhador. Com tantos impostos, não é difícil concluir que existe um grande impacto no dia a dia das empresas.

### **Impacto da carga tributária nas finanças de pequenas e grandes empresas**

Uma companhia precisa pagar diferentes tipos de impostos federais. Há ainda os estaduais e municipais, como o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e o ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza). Apesar dos tributos serem recolhidos pelo Governo com a intenção de investir em serviço público essencial, a alta carga tributária deixa o setor financeiro e contábil exausto.

Tudo isso impacta no tempo necessário para a equipe contábil fazer o cálculo correto de tributos e o pagamento dos mesmos. No Brasil, 1 a cada 200 funcionários de uma empresa trabalha no setor contábil, enquanto nos Estados Unidos a proporção é de 1 para mil. Isso se deve à dificuldade de calcular o valor dos tributos recolhidos e à burocracia envolvida nos processos.

Esse motivo justifica as cerca de 1.950 horas investidas no cumprimento de todas as regras com o Fisco. Elas ainda precisam arcar com um gasto médio de 1,5% do faturamento anual com esses tributos, o que representou um total de R\$ 60 bilhões em 2016 para todas as companhias do Brasil. Outra grande diferença entre os países está na relação entre o pagamento de tributos e a representatividade deles para a nação. Enquanto os Estados Unidos têm uma carga tributária maior, de 40% contra 34% do Brasil, esse índice indica apenas 25,4% do PIB, enquanto aqui a porcentagem é de 35,95%. Para ajudar a otimizar o tempo do financeiro e fiscal da empresa, a Nevascon contar com sistemas e consultoria (solução online de gestão de NFes) disponibiliza alguns Relatórios Avançados de NFe, ou seja, é possível visualizar detalhes de cada item: CFOP, NCM, CEST, PIS, COFINS, etc. A tributação desta maneira como é feita, afeta tanto a competitividade do país em relação aos demais, como também na economia interna. Se a população tem menos dinheiro para gastar, ela vai adquirir um número menor de produtos e serviços. Consequentemente, prejudica a produção industrial e o crescimento do país.

É por isso que já se discute há bastante tempo uma reforma tributária no Brasil. Atualmente, há um total de 63 tributos e 97 obrigações acessórias, e uma mudança no pagamento de impostos poderia simplificar as normas e processos. A proposta que está

em análise no Congresso tem o intuito de unificar alguns impostos e acabar com as isenções fiscais. No entanto, ainda não existe uma previsão de reduzir a carga tributária em relação ao percentual do PIB. Enquanto isso não acontece, cabe às empresas investir em um planejamento tributário eficiente para diminuir os custos empresariais, sem deixar de pagar impostos.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O Lucro Real é o regime de tributação geral e mais complexo do sistema tributário brasileiro. Por meio dele, a contribuição do IRPJ e da CSLL é determinada com base no lucro líquido apontado pela empresa. De uma maneira mais clara, me refiro ao sistema de tributação a que a maioria das empresas brasileiras está obrigada a aderir.

Quando o negócio não se encaixa em nenhuma das exceções ou permissões, deve obrigatoriamente ser contribuinte do Lucro Real. Ao falar que ele é o mais complexo dos regimes, queremos enfatizar que as regras e as responsabilidades da empresa que contribui para esse regime são maiores do que nas demais opções. Mas, isso não quer dizer que ele é desvantajoso.

Após uma análise precisa da situação do negócio, é possível concluir que ele seja o mais adequado e ainda contribua para a redução da carga tributária da empresa dentro da legalidade. Assim, no Lucro Real, a tributação será calculada levando em consideração o lucro líquido que a empresa obteve em determinado período de apuração (no ano fiscal), considerando, ainda, os possíveis valores a acrescentar ou abater, conforme determina a lei.

O Lucro Real é destinado às empresas que não se encaixam aos requisitos do Simples Nacional e do Lucro Presumido

Por isso, é preciso conhecer bem a realidade de seu negócio para fazer essa escolha corretamente. Desde 2013, as empresas que têm uma receita bruta acima de R\$ 78 milhões devem, necessariamente, contribuir por esse regime. Porém, vale ressaltar que tramita no Senado Federal um projeto de lei que pretende aumentar esse limite mínimo para R\$ 98 milhões.

Se ele for aprovado, as empresas que tiverem um faturamento abaixo desse valor poderão escolher entre o Lucro Presumido e o Simples Nacional, caso cumpram com os demais requisitos. Mas, esse não é o único requisito de enquadramento. Existem negócios que, independentemente do lucro obtido, devem aderir ao Lucro Real. São eles:

- empresas que atuam no mercado financeiro, como bancos, caixas econômicas, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliários;
- empreendimentos que obtiverem lucro, rendimentos ou ganhos de capital vindos do exterior;
- negócios que exerçam atividade de factoring;
- empresas que possuam benefícios fiscais, em relação à redução ou isenção de imposto.

A escolha do regime de tributação, quase sempre, representa uma dor de cabeça para os empreendedores, especialmente aqueles que possuem pouca experiência e conhecimento sobre regras tributárias.

Em geral, a decisão deve ser a mais segura possível, pois uma escolha errada pode representar um aumento nos valores pagos referentes a tributos, dificultando o rendimento anual do negócio e o alcance dos lucros esperados.

Lembre-se de que só é possível trocar de regime de tributação no ano seguinte.

Conforme mencionado, o Lucro Real pode ser a opção mais vantajosa para sua empresa, ajudando-a a reduzir sua carga tributária. Confira os principais benefícios de quem opta por esse modelo:

- É possível compensar prejuízos fiscais;
- Tributação mais justa, já que leva em consideração a situação real da empresa;
- Aproveitar créditos do PIS e do COFINS;
- Pode-se optar pela apuração trimestral ou anual, adequando às necessidades e estratégias da empresa;
- Em caso de prejuízo fiscal, não há obrigatoriedade de contribuição.

Do mesmo modo que o regime apresenta as vantagens citadas, existem alguns pontos negativos que merecem ser destacados. Conforme dito, esse tipo de conhecimento é fundamental para que o empreendedor faça uma escolha segura.

Conheça os contras de contribuir pelo Lucro Real:

- Maior burocracia na gestão de documentos;
- Maior volume de obrigações acessórias — aquelas que não dizem respeito ao pagamento em si;
- Demanda um rigoroso controle contábil; as alíquotas de PIS e COFINS são mais altas, porém, há a permissão dos créditos descritos na legislação.

Enfim, é possível concluir que as empresas obrigadas a contribuir pelo Lucro Real e aquelas que podem escolher, mas decidem se enquadrar nesse modelo de tributação, estão sujeitas a vantagens e desvantagens. No caso daquelas que podem escolher, é preciso realizar uma análise mais atenta para concluir se os pontos negativos compensam os positivos. Por essa razão, a ajuda de um contador ou mesmo de um advogado tributarista pode ser importante e assegurar que a escolha não prejudique as finanças de seu negócio

Uma das principais características do Lucro Real é a maior rigidez e complexidade de suas escriturações e responsabilidades acessórias. Além de pagar as guias de recolhimento, sua empresa precisa ter um controle contábil eficiente e armazenar e organizar uma série de documentos importantes. Dessa maneira, conforme o Decreto Lei 1598/77, a empresa deve manter sua escrituração sempre em dia, principalmente os relacionados às operações da empresa, resultados obtidos, lucros e rendimentos no Brasil e no exterior.

Portanto, se você pretende aderir a esse modelo de tributação, lembre-se de que deverá providenciar os seguintes livros: livro diário; livro de inventário; livro de apuração do lucro real; livro para registros de entradas; livro de registros contábeis.

Ressalta-se que portar esses livros é obrigatório e a empresa que não os apresentar ou apresentá-los com dados obscuros ou faltantes poderá ser penalizada. Segundo a mesma lei, as multas podem variar de 0,25% e 3% do lucro líquido obtido. Conforme análise da empresa ela se identifica como lucro real.

### 3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda - IRPJ, e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL. É um regime tributário disponível para empresa que se fature abaixo de R\$78 milhões anuais e que não se opere em ramos específicos, como bancos e empresas públicas. A tributação por lucro presumido ou presunção de lucro é o segundo regime tributário mais escolhido pelas empresas brasileiras, pois apresenta vantagens em relação ao Simples Nacional e ao Lucro Real para determinados negócios. Conforme o nome diz, o Lucro Presumido não tributa todo o faturamento da empresa e nem o lucro total, apenas uma parte do resultado líquido. Por isso e por outras características, gera menos despesa.

Empresas do Lucro Presumido têm alíquotas de imposto que podem variar de acordo com o tipo de atividade que exercem. Essa porcentagem pode variar de 1,6% até 32% sobre o faturamento. O limite (teto) anual de receita bruta, para a empresa optar pelo Lucro Presumido, por força da Lei 12.814/2013, a partir de 01.01.2014, corresponde a R\$ 78 milhões e R\$ 6,5 milhões multiplicados pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior.

Supondo que a empresa tenha um faturamento mensal de R\$ 10.000,00

<b>Imposto</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Valor</b>
<b>PIS</b>	<b>0,65%</b>	<b>RS 65,00</b>
<b>COFINS</b>	<b>3%</b>	<b>RS 300,00</b>
<b>ISS</b>	<b>5%</b>	<b>RS 500,00</b>

No Lucro Presumido, os impostos que incidem sobre o faturamento têm o recolhimento mensal de acordo com as seguintes alíquotas:

- PIS: 0,65%;
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social): 3%;
- ISS (Imposto Sobre Serviço): de 2,5 a 5% conforme a cidade e serviço prestado;

Os impostos IRPJ (Imposto de Renda) e CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido) vão incidir trimestralmente nas alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, apenas sobre as presunções de lucro. Também existem outros impostos a serem analisados, de acordo com as características da atividade da empresa, como impostos sobre importações e exportações, folha de pagamento etc.

Lucro Presumido existem diversas obrigações, sendo as mensais, para prestadores de serviço, a DCTF e o EFD-Contribuições. As duas ainda vão necessitar do certificado digital para realizar a entrega, o que pede ainda mais atenção para deixar a sua empresa regularizada. O IRPJ é um dos dois tributos federais que tributam o lucro do regime de presunção. Sua alíquota sobre a presunção apurada é de 15%. E caso o lucro para o trimestre ultrapasse o limite de R\$20 mil para cada mês, o valor adicional é tributado com mais 10%.

Além dos impostos federais, outros dois tributos são cobrados de todas as empresas enquadradas no regime Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição ao Financiamento da Seguridade Social (COFINS). Ambos são mensais e calculados sobre o faturamento bruto, sendo 0,65% de alíquota para o PIS e 3% para a COFINS. O Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto Sobre Serviços (ISS) são, respectivamente, os impostos estadual e municipal.

Quando o negócio trabalha com industrialização, vendas ou serviços tributados pelos estados, deve pagar o ICMS. E quando presta serviços em geral tem de pagar o ISS à sua cidade. As alíquotas e demais normas dessas siglas são definidas pelas cidades e pelos estados para seus domínios.

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um programa do governo federal que visa simplificar a burocracia das empresas, um regime tributário que une os principais tributos e contribuições existentes no país, em sua grande maioria, administrados pela Receita Federal, mais o ICMS (de âmbito dos Estados e DF) e o ISS (de âmbito dos municípios).

É norteado pela Lei Complementar (LC) 123/2006 e encontra-se em vigor desde 01/07/2007. Sofreu, desde sua publicação até os dias atuais, algumas importantes modificações. As mais significativas se referem à ampliação de limites e de atividades permitidas no âmbito deste regime.

Dentre suas principais vantagens está a relativa simplificação na apuração dos valores. Essa apuração é de acordo com a receita bruta (faturamento) das empresas nos últimos 12 meses anteriores. Outra vantagem é o recolhimento através de uma única “guia”, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). Além disso, empresas neste regime tributário podem resolver a maior parte de suas rotinas através do Portal do Simples Nacional.

Apesar de ser um regime tributário que facilita a arrecadação de impostos, antes de fazer essa opção, é necessário avaliar a sua alíquota de impostos.

**I SIMPLES NACIONAL 2019****Participantes: empresas de comércio (lojas em geral)**

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

**II SIMPLES NACIONAL 2019****Participantes: fábricas/indústrias e empresas industriais**

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

**III SIMPLES NACIONAL 2019**

Participantes: empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção. Consideram-se neste anexo ainda agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia (a lista do Anexo III vai estar no § 5º-B, § 5º-D e § 5º-F do artigo 18 da Lei Complementar 123)

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

#### IV SIMPLES NACIONAL 2019

Participantes: empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis, serviços advocatícios (a lista do Anexo IV vai estar no § 5º-Cdo artigo 18 da Lei Complementar 123)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

#### ANEXO V SIMPLES NACIONAL 2019

Participantes: empresas que fornecem serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros (a lista do Anexo IV vai estar no § 5º-I do artigo 18 da Lei Complementar 123)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

No seu DAS mensal, micro e pequenos empreendedores pagam até oito impostos. Isso varia conforme a atividade. O ISS, por exemplo, só é cobrado de empresas prestadoras de serviços, que em sua maioria estão dispensadas do ICMS. Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) Diferentemente dos outros tributos e junto com o Imposto Sobre Serviços (ISS), a cobrança do ICMS não terá os limites atuais modificados. Pelo menos não como está sendo feito pelo governo federal, que deixará a cargo dos estados definir se aderem ao novo teto

Portanto, permanece o limite de R\$ 3,6 milhões ao ano permitido pelo Simples, no caso do ICMS. Se a empresa faturar mais no período de 12 meses, deverá recolher o excedente de forma destacada, em uma guia exclusiva. O ICMS é cobrado junto ao comércio e indústria com alíquotas que vão de 1,25% a 3,95%, aplicadas com variações em função do faturamento e seguindo as alíquotas estipuladas por faixas.

A tabela de descontos no ICMS, por enquanto, também não deverá ser modificada. No entanto, conforme os estados optem por aumentar o limite no faturamento, há uma tendência de que os descontos acabam acompanhando o movimento. Hoje, eles ficam entre 43,78% e 3,79%, estipulados com base no valor apurado.

### **Imposto Sobre Serviços (ISS)**

Vale para o ISS o mesmo previsto para o ICMS. Nesse primeiro momento de mudanças, não serão feitas modificações nas alíquotas. As alíquotas do ISS ficam entre 2,00% e 5,00%, também com variações em função do valor apurado no exercício.

Nas tabelas III, IV, V e Anexo V-A do Simples estão as faixas previstas de faturamento e suas respectivas alíquotas. Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) As modificações que passarão a valer em 2018 para empresas optantes do Simples afetarão diretamente a tributação do IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP e IPI.

Em relação ao IRPJ, continuará enquadrada no Simples a empresa que faturar até R\$ 4,8 milhões em um ano. Para empresas que prestam serviços, as alíquotas praticadas variam entre 0,16% e 6,12%.

No caso de locação de bens imóveis, os percentuais variam entre 0,48% e 0,81%. Destinada a financiar a seguridade social, a CSLL está inclusa no pagamento unificado do Simples Nacional. Assim como o IRPJ, suas alíquotas variam entre 0,27% e 0,54% sobre o percentual do faturamento apurado dentro das faixas previstas. O Programa de Integração Social (PIS) e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) são financiados pelos tributos arrecadados junto às empresas, e são usados para pagar o seguro-desemprego.

Comércio e indústria paga no Simples Nacional valores entre 0,23% e 0,38% em cima do percentual apurado conforme o faturamento. Para prestadores de serviços, as alíquotas do PIS/PASEP ficam entre 0,24% e 0,57%. Receitas provenientes da locação de bens imóveis seguem alíquotas entre 0,35% e 0,57%. O IPI é cobrado apenas sobre a indústria. A alíquota é única, fixada em 0,50% do valor apurado de acordo com a faixa

de faturamento. Ainda não está prevista nenhuma modificação em relação aos produtos isentos de IPI na sua fabricação.

Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) Pessoas jurídicas pagam COFINS, que também é empregado para financiar a seguridade social. Comércio e indústria são taxados com alíquotas que variam entre 0,86% e 1,60%. Prestadoras de serviços seguem alíquotas entre 1,28% e 2,63% e quem lucra com locação de bens imóveis paga entre 1,42% e 2,42%.

Todas as alíquotas são calculadas em função do valor extraído da faixa de faturamento registrada, assim como nos outros impostos. No caso da CPP, a destinação é para financiar as atividades do INSS. Suas alíquotas, para indústria e comércio, variam entre 2,75% e 4,60%. Para renda auferida sobre locação de bens imóveis, a CPP parte de 4,00%, podendo chegar até 7,83% em cima do percentual calculado na faixa de rendimentos ao longo de um ano.

Posso optar pelo Simples?

Não é toda empresa que pode fazer a opção por esse regime de tributação. Normalmente, em função de suas vantagens, o Simples sempre é preferido, mas há uma limitação de atividades que é fruto de uma combinação de uma série de fatores. Além da própria atividade em si ter que estar inserida em algum dos anexos vigentes, é necessário verificar algumas outras situações.

As atividades que constam no CNPJ (com característica permitida ou impeditiva), o faturamento e até questões societárias podem ser impeditivas na opção pelo Simples. Podem optar pelo Simples Nacional as microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) que não incorrem em nenhuma das vedações previstas na Lei Complementar 123, de 2006.

Hoje, cada vez mais atividades estão sendo permitidas no Simples Nacional, de acordo com os ajustes e alterações na lei, porém ainda há uma restrição significativa que coloca outras tantas atividades como impedidas de optar pelo Simples. Fora a questão das atividades, ainda há uma série de situações com relação ao modelo empresarial que impossibilita a inclusão no regime.

Veja abaixo algumas das situações impeditivas para estar no Simples:

- A empresa terá sócio domiciliado no exterior
- A empresa terá participação em outra empresa

- A empresa será constituída sob sociedade de ações (S/A) - A empresa será uma cooperativa

Quem pode solicitar o enquadramento no Simples Nacional?

- \* Empresas com atividades permitidas em um dos anexos.
- \* Micro e pequenas empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP).
- \* Empresas que não possuam débitos em aberto (aqueles sem negociação/parcelamento) com o Governo.
- \* Empresas que participam como sócias em outras sociedades;
- \* Empresas que possuam Filial ou representante de Empresa com sede no exterior;
- \* Empresas que são: Cooperativas (salvo as de consumo), sociedades por ações (S/A), ONGs, Oscip, bancos, financeiras ou gestoras de créditos / ativos;

## 4. CONCLUSÃO

Este trabalho foi desenvolvido a partir de uma proposta de orçamento empresarial e a tributação do Brasil. Falei um pouco de orçamento e seus benefícios que possam ser obtidos na sua implementação. Como orçamentos de vendas e das despesas operacionais, fatores econômicos e financeiros mostrando a projeção da empresa de tudo aquilo que vai receber ou pagar.

Descrevi sobre as estratégias de tributos, um exemplo do cenário tributário do Brasil que é muito alto e as dificuldades das empresas e as medidas que estão sendo tomadas para os incentivos das empresas para escolher um regime tributário melhor. Lucro real, lucro presumido e simples nacional exemplo dados para melhor entendimento de um regime tributário nacional.

## REFERÊNCIAS

FREZATTI, F. Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

PADOVEZE, C. L. Planejamento orçamentário. São Paulo: Thomson, 2005.

ZDANOWICZ, J. E. Planejamento e Orçamento. 4. ed. Porto Alegre. Sagra Luzzatto, 2001.

Sites:

<https://www.ambev.com.br/> acesso em 01/04/2023

<https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/#:~:text=A%20gest%C3%A3o%20or%C3%A7ament%C3%A1ria%20pode%20ser,empresa%20funcione%20durante%20um%20per%C3%ADodo>. Acesso em 05/04/2023

<https://www.dpc.com.br/gestao-tributaria-estrategica-boas-praticas-contribuem-para-assegurar-diferencial-competitivo/> Acesso em 06/04/2023

## ANEXOS

### Anexo 1 Apresentação de orçamento de vendas

ORÇAMENTO DE VENDAS POR PRODUTO E POR TRIMESTRE PARA O ANO XXXX				
TRIMESTRE	PRODUTO A		PRODUTO B	
	QUANT.	%	QUANT.	%
1.º	50.000	21,74%	40.000	19,05%
2.º	65.000	28,26%	70.000	33,33%
3.º	50.000	21,74%	40.000	19,05%
4.º	65.000	28,26%	60.000	28,57%
ANO	230.000	100,00%	210.000	100,00%

Fonte: profmamed.files.wordpress.com

### Anexo 2 Etapas da gestão orçamentária



# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
<b>CURSO:</b> TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
<b>MÓDULO:</b> ORÇAMENTO E TRIBUTOS
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> TAÍS HELENA GONÇALVES
<b>ESTUDANTE:</b> ANA BEATRIZ DE PAULA STAHL
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 1º TRIMESTRE DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foi realizado o estudo sobre a empresa Ambev, para análise da gestão estratégica de tributos e orçamentária.
Desafio: O meu maior desafio foi a gestão do tempo.
Cronograma das Ações: Aproveitei o final de semana com feriado para finalizar o projeto.
Síntese das Ações: Todo o desenvolvimento do projeto foi realizado de forma remota todo o conteúdo encontrei com facilidade.
a. Aspectos positivos Facilidade em encontrar informações pela internet.
b. Dificuldades encontradas Minha maior dificuldade ultimamente está sendo a gestão do tempo.

c. Resultados atingidos  
Trabalho realizado dentro do prazo

d. Sugestões / Outras observações  
Realizo todos os trabalhos de forma individual, e tenho dispensa na formação para vida, dessa forma acredito que não seria necessário o preenchimento deste relatório final.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200153	NOME: ANA BEATRIZ DE PAULA STAHL
RA	NOME