



**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**

**ABRIL, 2019**

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO/LOGÍSTICA**

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**AMBEV S.A.**

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO  
MORAIS DOVAL

Estudantes:

Rafaela da Silva Cipriano, RA 1012018200017

Rodrigo Exposito de Oliveira, RA 1012019100570

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	9
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	12
ANEXOS	13

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste projeto é colocar em prática o que aprendemos até aqui em, **“Gestão Estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária”**. Sendo assim muito bem aproveitadas em todos os momentos de sua elaboração.

A Empresa escolhida foi avaliada minuciosamente de acordo com as técnicas que nos foram apresentadas durante os estudos, para assim ser elaborado um projeto, com à máxima eficiência.

Aqui será apresentado todo o conteúdo, técnicas e pesquisas sobre a empresa apresentada. Mostraremos também todos os tipos de orçamentos e lucros e quais suas importâncias dentro da empresa.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa escolhida foi a AMBEV, cujo à razão social é AMBEV S/A., inscrita no CNPJ 07.526.557/0001-00, Com endereço situado na Rua: DR. Renato Paes de Barros, nº1017, 3º andar, edifício corp. Park, cep 04.530-001 Bairro Itaim Bibi São Paulo

Atua na fabricação e distribuição de cervejas, refrigerante e bebidas não carbonadas e não alcoólicas.

Esta empresa se enquadra no Lucro Presumido, pois sua base de cálculo é o IRPJ.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

A implantação do sistema orçamentário é de fundamental importância para a boa gestão empresarial e, conseqüentemente, para o sucesso e sobrevivência da empresa num ambiente cada vez mais competitivo. Apesar disso, muitas empresas não obtêm sucesso na implantação do sistema orçamentário e acabam abandonando o projeto, mantendo controles arcaicos, pouco funcionais e deficitário na gestão financeira e orçamentária. Muitas são as causas para o insucesso na implantação do sistema. Dentre essas causas se destacam a falta de qualificação dos profissionais envolvidos nesse projeto.

As ações estratégicas normalmente são definidas pela presidência e em alguns casos pelo conselho gestor, e ele também pode contar ou não com a colaboração de um consultor externo.

Após definir o planejamento estratégico, todos os envolvidos devem ser comunicados e conscientizados do papel em que cada setor deve cumprir para o total sucesso.

Este é o mais importante pré-requisito para sua implantação. Porém, na intenção de acelerar o processo de implantação do sistema orçamentário, normalmente os envolvidos procuram “pular” etapas para reduzir o tempo correto. Contudo, a implantação de um bom sistema orçamentário requer um planejamento minucioso seguido de uma cuidadosa rotina de implantação. Por este motivo, ignorar determinadas ações contribui para que a implantação do sistema orçamentário acabe em fracasso.

#### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O objetivo fundamental é o atendimento com excelência aos clientes, considerando qualidade, preços e prazos. Outro importante objetivo é o estudo criterioso dos mercados como quantidades a serem comercializados, preços à praticar e outros

aspectos. Finalizando essas etapas o passo seguinte é estimar a receita operacional, organizando e programando a produção, tendo em vista o eficaz atendimento aos clientes, e no mesmo tempo atingir as metas estabelecidas no orçamento.

Finalmente, o orçamento de vendas tem como objetivo mostrar a perspectiva do potencial para atuar no mercado, assim considerando que é o resultado das vendas, sendo de bens, produtos ou serviços, sendo assim a origem dos resultados. É no orçamento de vendas que a empresa planeja o envolvimento e o comprometimento de outros setores, para os objetivos da corporação.

As características do orçamento de vendas irá depender da atividade e do porte de cada empresa. Um importante fator é o sistema de produção da empresa que está voltado para a demanda puxada ou empurrada. Outro aspecto é a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa. Tem 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 e etc. entre tantas possibilidades elaborar o orçamento de vendas certamente se torna complexo, daí a importância em se observar determinadas características no ato da sua elaboração.

O orçamento de vendas também deverá se atentar para o tipo de canal onde a empresa demonstrara seus produtos, desde de área produtiva, estocagem, distribuição até chegar aos consumidores finais. Os canais mais utilizados pelas corporações são: vendas diretas, vendas varejo, vendas por representantes.

Quanto ao tipo de transporte, dependerá do tipo de produto e atividade econômica de empresa. Os mais utilizados são: rodoviário, ferroviário, marítimo e fluvial. As empresa podem também contar com a própria frota ou terceirizar, devendo constar no orçamento.

O ciclo de vida do produto interfere radicalmente na projeção do orçamento, cada produto apresenta um ciclo de vida útil que é composto por etapas que vão desde testes preliminares até sua extinção, substituição, queda de vendas, sendo assim reduzindo a contribuição para o faturamento. O comitê responsável deve conhecer as etapas do ciclo de vida de cada produto da empresa, para não correr riscos de subestimar ou super avaliar as estimativas de vendas. O domínio desde conhecimento aliado as informações sobre o mercado possibilitara projetar quedas ou aumentos nos volumes de vendas, O que afetara as estimativas dos resultados financeiros.

### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção.

Ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreendem:

- Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e matérias de expediente;
- As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;
- Além das despesas tributária representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

O orçamento de despesa operacionais geralmente está relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que aconteceram independentemente da empresa vender ou não, como alugueis, salários e outros, e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

<b>Demonstração do Resultado</b>	<b>30/06/2018</b>
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	11.509,5
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-4.387,2
Resultado Bruto	7.122,3
(+) Despesas/Receitas Operacionais	-3.469,5



Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	3.652,8
(+) Resultado Financeiro	-1.049,1
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	2.603,7
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro	-179,6
Resultado Líquido das Operações Continuadas	2.424,2
(+) Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	0,0
(+) Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	2.424,2
(+) Lucro por Ação-(Reais/Ação)	-

A projeção é de 10% por trimestre com base na tabela DRE fornecida pelo site da empresa AMBEV S.A.

Receita Bruta	12.660,45	13.926,50	15.319,15
Custos	-4.825,92	-5.308,51	-5.839,36
Lair	7.834,53	8.617,99	9.479,79
Imposto de Renda (30%)	2.350,359	2.585,397	2.843,937
Lucro Líquido	5.484,171	6.032,593	6.635,853
Dividendos	1.371,04	1.508,15	1.658,96
Reservas	4.113,13	4.524,44	4.976,89
Taxa de Retenção	75%	75%	75%

## 3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O Estado, no exercício de seu poder, necessita de meio financeiros para alcançar seus objetivos institucionais, garantindo assim, a ordem jurídica, a segurança, a defesa, a saúde pública e o bem-estar social de todos. Ele necessita de recursos para financiar suas despesas, e uma das principais fontes desse recurso é a receita tributária, advinda dos tributos cobrados.

A carga tributária refere-se ao custo do funcionamento do Governo e o quanto esse custo representa para a economia e para o contribuinte. Constituída por tributos de diferentes esferas como: Federal, Estadual e Municipal.

O tributo é apenas um instrumento que realiza a transferência de poder, do setor privado para o público, sobre o uso de recursos da sociedade. Como tal, o tributo não

constitui um custo para a sociedade. Sendo assim, a carga tributária está associada à ideia de sacrifício, uma vez que consumo privado individual é compulsoriamente reduzido para dar espaço a provisão de bens públicos. É nesse sentido que se pode considerar uma carga tributária baixa, suportável ou excessiva

### **3.2.1 LUCRO REAL**

Lucro real é a regra geral para apuração do imposto de renda e da contribuição Social sobre o lucro líquido da pessoa jurídica. Ao mesmo tempo em que é “Regime Geral” também é o mais complexo.

Nesse regime, o imposto de renda é determinado a partir do lucro contábil, apurado pela pessoa jurídica, acrescido de ajuste (negativos ou positivos) requerido pela legislação fiscal.

Quando se trata do regime de lucro real pode haver, inclusive, situações de prejuízo fiscal, hipótese em que haverá imposto de imposto de renda a pagar.

Olhando somente pelo lado do imposto de renda para uma empresa que opera com prejuízo, ou margem mínima de lucro, normalmente optar pelo regime de lucro real é vantajoso. Porém sempre é prudente que a análise também seja estendida para contribuição social sobre o lucro e para as contribuições de PIS e COFINS, pois a escolha também afeta esses tributos.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

O lucro presumido é outro regime tributário, simplificado para a apuração da contribuição social e do imposto de renda, diferenciado em partes do lucro real.

Para uma empresa optar pelo lucro presumido é necessário estabelecer alguns procedimentos e regras:

- A pessoa jurídica que apura o ano calendário anterior receita bruta total ou inferior ao valor estabelecido pela lei vigente poderá optar pelo lucro presumido.
- Não pode ter optado pelo regime de lucro real no início do ano, pois o regime tributário é irretroativo e irrevogável.

- Empresa que usufruem de benefício fiscais concedidos (factoring) não poderão optar pelo lucro presumido.

O lucro presumido é um regime tributário em especial para fins de cálculo de IRPJ e Contribuição Social, mas porém o PIS e a COFINS tem regras específicas para esse regime tributário.

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Conforme a Constituição de 1988, em seu artigo 179, estabelece os entes federativos da união, os estados, do distrito federal e dos municípios um tratamento tributário simplificado e diferenciado para as micro e pequenas empresas.

**“Art.179.A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão as microempresas e as empresa de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentiva-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributarias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução dessas por meio de lei.”**

Diante da carta Magna fica esclarecido o objetivo dos legisladores infraconstitucionais de que o caminho é sem volta, beneficiando as micro empresas e empresas de pequeno porte do sistema complexo que hoje possuímos.

Assim simplificando o recolhimento dos tributos, da redução da carga tributária, diminuição e simplificação das obrigações acessórias e também trabalhistas, como também o acesso ao credito no mercado financeiro, associado as aquisições de serviços bens e investimentos em tecnologias.

O que define microempresa e empresa de pequeno porte se dá pelo conceito “receita bruta”, e não pelo “porte” da empresa.

## **4. CONCLUSÃO**

O trabalho tem como finalidade proporcionar em prática tudo aquilo que aprendemos durante os estudos das matérias apresentadas aqui de forma bem complexa, nos proporcionando a oportunidade de aprendizagem na prática.

Abordando os assuntos relacionados aos orçamentos operacionais, as formas de lucros e o simples nacional, possibilitando o entendimento sobre tais pontos.

## **REFERÊNCIAS**

# **ANEXOS**