



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**Empresa**

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Gislaine de Moraes Oliveira, RA 18000264

Hadassa de Oliveira Cunha, RA 19100477

Carla Ribeiro de Paula Camareli, RA 18200090

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

16 de abril, 2019.

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**Empresa**

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Gislaine de Moraes Oliveira, RA 18000264

Hadassa de Oliveira Cunha, RA 19100477

Carla Ribeiro de Paula Camareli, RA 18200090

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP,

16 de abril 2019.

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	6
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	7
3.2.1 LUCRO REAL	7
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	7
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	7
4. CONCLUSÃO	8
REFERÊNCIAS	9
ANEXOS	10

## **1. INTRODUÇÃO**

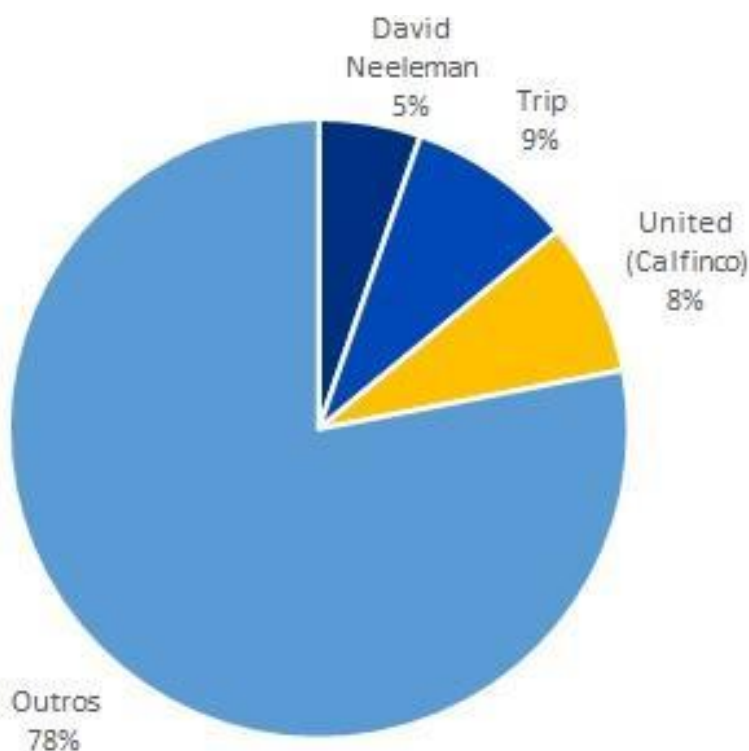
O objetivo deste projeto é analisar a construção de um orçamento empresarial e a análise do regime tributário escolhido pela empresa.

Analisar todo o processo estabelecido pela empresa levando em conta toda a matéria apresentada até agora.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa escolhida para trabalhar neste projeto é a AZUL S.A. Atualmente com sede a AV. Marcos P. de U. Rodrigues, 939 – Edifício Castelo Branco Office Park, Torre Jatobá, 9º andar, Alphaville Industrial em Barueri-SP – Cep. 06460-000 com CNPJ 09.305.994/0001-29, atuante no setor de transporte e logística, foi fundada em 2008 por David Neeleman e presidida por ele até hoje.

O capital da empresa é formado por uma estrutura acionária diferenciada para distribuir adequadamente a participação econômica e o direito de voto entre os detentores de ações ON e PN. Sob esta estrutura, cada ação preferencial é equivalente a 75 ações ordinária e tem direito a receber 75 vezes o valor dos dividendos distribuídos aos detentores de ações ordinárias. Os detentores de ações ordinárias têm controle de voto sobre a Azul e os acionistas preferenciais possuem 100% de tag along.



A companhia de aviação azul possui hoje mais de 100 linhas aéreas com mais de 10000 tripulantes.

## 3 PROJETO INTEGRADO

### 3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O Orçamento fundamentalmente serve como importante balizador na verificação acompanhamento e análise dos gastos realizados pela empresa periodicamente, com o objetivo de cumprir as metas orçamentárias pré-estabelecidas. Contudo, um Orçamento bem elaborado nas mãos de um gestor qualificado torna-se um importante e eficaz ferramenta de gestão corporativa. Como ferramenta de gestão, um Orçamento bem elaborado permite:

- O mapeamento das diversas fontes de receitas, considerando novas frentes de negócios e parcerias e o detalhamento das receitas originadas de outras;
- Detalhar o custo da mercadoria ou serviço vendido, além de possibilitar o monitoramento das tendências de aumento ou queda dos componentes formadores do custo;
- Estabelecer junto aos clientes a margem de contribuição média que o setor de vendas deverá observar nos processos de negociação;
- Estabelecer as despesas fixas relacionadas à matriz da corporação;
- Estabelece os provisionamentos como: variação cambial, devedores duvidosos, encargos financeiros, financiamentos, juros relativos a empréstimos;
- Definir a necessidade de capital de giro e as melhores alternativas para o financiamento da corporação;
- Estabelecer a estratégia empresarial para gerar caixa, que é fator fundamental na apresentação da rentabilidade;
- Planejar as ações de investimento em projetos estratégicos, táticos e operacionais;
- Definir a remuneração por meritocracia através de bônus e remunerar o acionista através dos dividendos.

O Orçamento é uma atividade permanente de previsão e assertividade, devendo sofrer revisões sistemáticas no objetivo de garantir que as metas definidas sejam atingidas e superadas.

A elaboração do Orçamento deve envolver todos os setores da empresa, sendo fundamental a discussão do planejamento com todos os níveis hierárquicos. Outro importante

fator; é a integração e o comprometimento dos funcionários, pois são eles os principais responsáveis pelos resultados esperados.

O orçamento está concentrado em duas funções básicas da administração, sendo elas o planejamento e o controle.

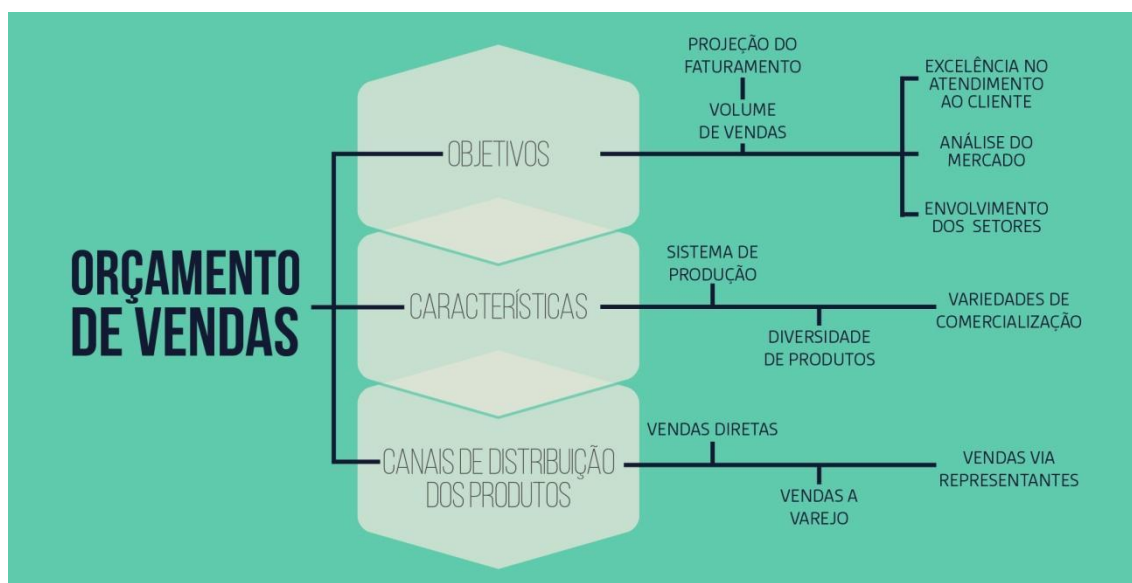
### 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas idealiza as perspectivas sobre o volume de vendas com base nas premissas orçamentárias.

O Planejamento sobre as vendas tornará possível a projeção do faturamento para períodos futuros.

Para a elaboração do orçamento de vendas, devem ser observadas as perspectivas de mercado em relação ao que está sendo comercializado.

O orçamento de vendas é constituído da seguinte maneira:



Orçamento de Vendas é o ponto de partida para que a organização construa as outras peças orçamentárias que complementarão o planejamento da empresa.

Para a elaboração do Orçamento de Vendas, os itens a seguir devem ser considerados:

- a. O potencial do mercado, a demanda, o perfil do consumidor e o preço praticado;

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

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.

As características para elaboração de um orçamento de vendas é:

- a. A construção do Orçamento de Vendas deverá apresentar as unidades monetárias e físicas;
- b. 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;
- c. Preço de venda por unidade;
- d. Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços, assim como por filial;
- e. 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.



### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento das Despesas Operacionais é muito importante para a gestão da corporação na medida em que se torna estratégico conhecer o volume dos gastos que a empresa deverá suportar para administrar e comercializar seus produtos e ou serviços aos clientes.

O Orçamento das Despesas Operacionais é a ferramenta de gestão administrativa que possibilitará a estimativa das despesas de vendas, financeiras, administrativas e tributárias da empresa em um determinado período.

As despesas com os colaboradores da administração, material de expediente, mídia e outras despesas com publicidade, comunicação, promoção, bem como os encargos financeiros e fiscais, também deverá ser projetadas no Orçamento de Despesas.

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

A seguir listamos alguns dos principais objetivos do Orçamento das Despesas Operacionais:

- a. Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa;
- b. Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas;
- c. Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa;
- d. Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

O Orçamento das Despesas Operacionais da empresa deve contemplar todas as áreas e rotinas estratégicas da empresa como: Administração Tributos, Vendas, Finanças.

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

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial nada mais é do que o planejamento e as estimativas dos gastos e recebimentos da empresa em um determinado período. Seu objetivo é estabelecer metas e objetivos financeiros para a organização, para que seja possível acompanhar e comparar os resultados obtidos no período.

Realizar o acompanhamento do orçamento da empresa permite verificar se as despesas não estão ultrapassando as receitas e, além disso, se os objetivos estão sendo alcançados. Esta é outra forma de visualizar a saúde financeira da empresa, pois você poderá acompanhar facilmente se todos os valores estão dentro do planejado.

O orçamento é importante para a tomada de decisão do empreendedor. Como o orçamento requer um controle efetivo sobre os dados, as informações apresentadas estarão de acordo com a realidade financeira da empresa. Assim, o gestor poderá tomar as melhores decisões, alinhadas ao planejamento estratégico já definido pela empresa.

#### EXEMPLO:

#### 1º TRIMESTRE

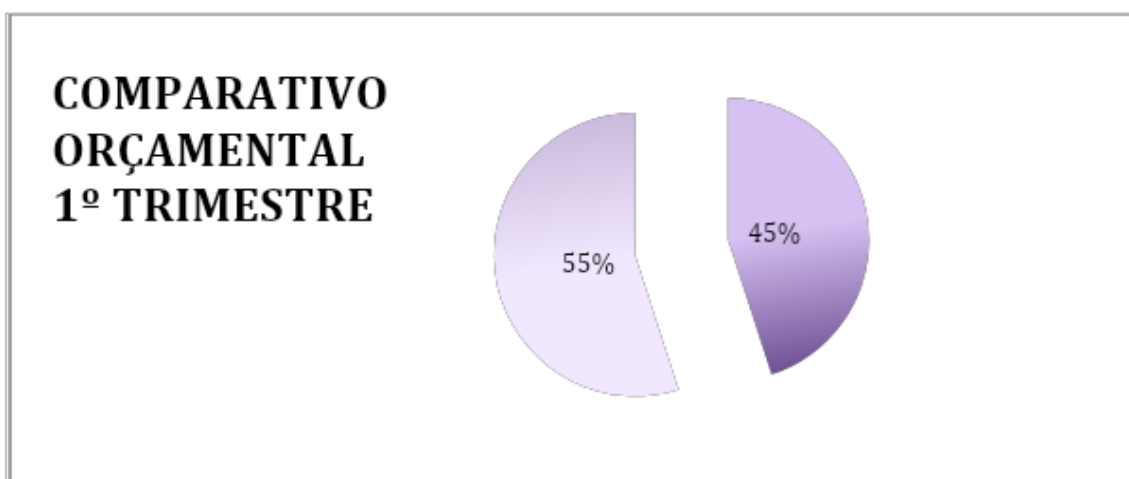
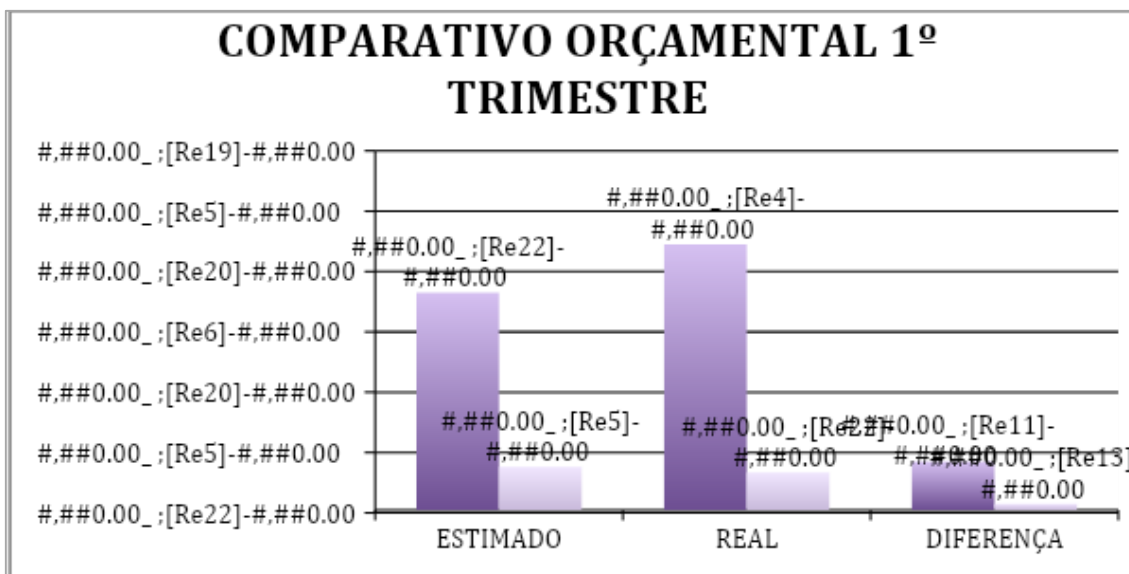
EMPRESA: NOME DA EMPRESA			
RENDIMENTOS	ESTIMADO	REAL	DIFERENÇA
Revenda de Mercadorias	90.000,00	110.000,00	20.000,00
Venda de Produtos Industrializados	90.000,00	110.000,00	20.000,00
Prestação de Serviços	90.000,00	110.000,00	20.000,00
Outras receitas	90.000,00	110.000,00	20.000,00
<b>Total Rendimentos</b>	<b>360.000,00</b>	<b>440.000,00</b>	<b>80.000,00</b>

DESPESAS PRINCIPAIS	ESTIMADO	REAL	DIFERENÇA
Compra de Mercadorias	30.000,00	27.000,00	3.000,00
Material de Expediente	5.000,00	5.000,00	0,00
Funcionários e Pro Labore	18.000,00	16.000,00	2.000,00
Veículos (Manutenção e Combustível)	4.000,00	2.000,00	2.000,00

<b>Total de Despesas</b>	<b>57.000,00</b>	<b>50.000,00</b>	<b>7.000,00</b>
--------------------------	------------------	------------------	-----------------

<b>OUTRAS DESPESAS</b>	<b>ESTIMADO</b>	<b>REAL</b>	<b>DIFERENÇA</b>
Energia Elétrica	3.000,00	2.534,00	466,00
Telefone e Internet	1.200,00	1.200,00	0,00
Água e Esgoto	300,00	245,00	55,00
Consultorias	800,00	700,00	100,00
Assistência Técnica	500,00	450,00	50,00
Sistema de Gestão	119,90	119,90	0,00
Marketing e Publicidade	400,00	347,00	53,00
Fretes, Seguros e Correios	500,00	430,00	70,00
Comissões	2.400,00	450,00	1.950,00
Empréstimos e Financiamentos	4.300,00	4.300,00	0,00
Impostos	700,00	700,00	0,00
Outro	100,00	0,00	100,00
<b>Total de Outras Despesas</b>	<b>14.319,90</b>	<b>11.475,90</b>	<b>2.844,00</b>

<b>1º TRIMESTRE</b>			
<b>TOTAL ORÇAMENTAL</b>	<b>ESTIMADO</b>	<b>REAL</b>	<b>DIFERENÇA</b>
	<b>O</b>		<b>A</b>
Rendimento	360.000,00	440.000,00	80.000,00
Despesas	71.319,90	61.475,90	9.844,00
<b>Balanco (Rendimento menos Despesas)</b>	<b>288.680,10</b>	<b>378.524,10</b>	<b>89.844,00</b>



### 3.1.4 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

ESTRUTURA BÁSICA DO SISTEMA TRIBUTÁRIO NACIONAL Conforme Pêgas (2011), o Sistema Tributário Nacional tem a sua estrutura básica definida no Código Tributário Nacional (CTN) (BRASIL, 2012), por meio da Lei nº 5.172/1966 (BRASIL, 1966), e suas regras são ditadas de forma extensa e rígida na Constituição Federal (CF) de 1988, que define:

- (1) competência tributária de cada ente estatal (arts. 145 a 149 e 153 a 156); (2) limitações constitucionais ao poder de tributar (arts. 150 a 152)

2); repartição das receitas (arts. 157 a 162); e demais normas (art. 195, disposições transitórias, etc.) (BRASIL, 1988). Pêgas (2011) complementa que a definição de tributo pode ser obtida pela transcrição do artigo 3º do CTN, conforme Lei nº 5.172/66 (BRASIL, 1966): Art.

3º - Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

### Impostos

Segundo Fabretti (2009), imposto é aquele que, uma vez instituído por lei, é devido, independentemente de qualquer atividade estatal em relação ao contribuinte, ou seja, não está vinculado a nenhuma prestação específica do estado ao sujeito passivo.

Para Oliveira (2008), os impostos são tributos cobrados de contribuintes, tendo alíquotas e base de cálculo definidas em leis específicas. Pode-se citar como exemplo o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), previsto na CF e normatizados por cada município; o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias (ICMS), cuja a instituição de regras compete aos Estados; e a cobrança do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), que tem sua normatização realizada pela União. São exemplos de impostos, na esfera federal, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e o IRPJ; na esfera estadual, o ICMS; e na esfera municipal, o ISSQN.

### Taxas

O art. 77, Título I, do CTN (BRASIL, 2012) define que as taxas cobradas pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou pelos Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, têm como fato gerador o exercício regular do poder de polícia, ou a utilização, efetiva ou potencial, de serviço público específico e divisível prestado ao contribuinte ou posto a sua disposição.

### Contribuições de melhoria

A contribuição de melhoria cobrada pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou pelos Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, é instituída para fazer face ao custo de obras públicas das quais decorra valorização imobiliária, tendo como limite total

a despesa realizada e, como limite individual, o acréscimo de valor que resultar da obra para cada imóvel beneficiado.

## **Contribuições sociais**

Para um melhor entendimento, as contribuições sociais podem ser classificadas em gerais e para seguridade social. Ambas são para financiar atividades ligadas à ordem social, porém, nas contribuições sociais gerais, não se classifica as ligadas à seguridade social.

## **CONCEITOS TRIBUTÁRIOS**

### **Contabilidade tributária**

O objetivo da contabilidade tributária é manter os impostos em dia e possibilitar a melhor forma de a empresa viabilizar seu negócio, pois, se ocorrer alguma falha no momento de lidar com os tributos, a empresa poderá pagar caro por isso.

Atribuições de tributar A CF (BRASIL, 1988, p. 113-119) define a competência de cada esfera para instaurar os tributos, sendo assim: 1) Federal: compete à União instituir impostos sobre: (1) importação de produtos estrangeiros; (2) exportação de produtos nacionais ou nacionalizados; (3) renda e proventos de qualquer natureza; (4) operação de crédito câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários; (5) propriedade territorial rural; (6) grandes fortunas. 2) estadual: compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre:

- (1) transmissão causa mortis e doação, de quaisquer bens ou direitos;
- (2) operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior;
- (3) propriedade de veículos automotores. 3) Municipal: compete aos Municípios instituir impostos sobre: (1) propriedade predial e territorial urbana; (2) transmissão intervivos, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição; (3) serviços de qualquer natureza.

## **Fato gerador**

O fato gerador é a efetivação da existência de um tributo, ou seja, é a causa original do imposto sobre serviços da prestação do serviço. Logo, a circulação da mercadoria será o fato gerador do imposto sobre circulação de mercadorias, e o imposto de renda terá sua origem na aquisição de disponibilidade econômica. (FABRETTI, 2009).

## **Regime de incidência acumulativa**

As pessoas jurídicas de direito privado e as equiparadas pela legislação do imposto de renda, que apurem o IRPJ com base no lucro presumido ou arbitrado, estão sujeitas a incidência cumulativa para tributação do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

A base de cálculo corresponde ao faturamento mensal, que representa a totalidade das receitas auferidas pela empresa, sem deduções de despesas, custos e encargos. Nesse regime, as alíquotas aplicáveis são de 0,65% (zero vírgula sessenta e cinco por cento) para o PIS e de 3% (três por cento) para a COFINS.

## **Regime de incidência não cumulativa**

O regime de incidência não cumulativa para o PIS foi instituído pela Lei nº 10.637/2002 e para o COFINS pela Lei nº 10.833/2003. Esse regime representaria um benefício com a utilização de alguns créditos, como dos insumos.

Porém, houve aumento das alíquotas para o PIS e para a COFINS, passando o PIS a ter uma alíquota de 1,65% e a COFINS de 7,6%. Tributos incidentes no comércio

1) ICMS: conforme Souza (2002, p. 80), o ICMS é de competência dos Estados e do Distrito Federal. Os fatos geradores desse imposto são mencionados em sua denominação, mesmo que as operações tenham origem no exterior. A legislação básica é contemplada na Lei nº 87/1996 (Lei Kandir) e alterações posteriores.

2) PIS: conforme Souza (2002, p. 96), o PIS é outro imposto incidente sobre as vendas de empresas comerciais. Existiam algumas modalidades de contribuição do PIS por parte das empresas, como o denominado PIS-repique e o PIS calculados obre a folha de pagamento, geralmente em decorrência do setor de atividade. No entanto, para as empresas comerciais,

a modalidade de cálculo do PIS sempre ocorreu mediante à aplicação de um percentual sobre a receita bruta com alguns ajustes. A legislação básica que disciplina a tributação do PIS são as Leis nºs 9.718/1998 e 10.637/2002.

3) COFINS: é incidente sobre as vendas de empresas comerciais. Na demonstração do resultado do exercício deve constar o valor dessa contribuição classificada nas deduções das vendas, juntamente com os impostos incidentes sobre as receitas das empresas comerciais. A legislação básica que disciplina a tributação da COFINS são as Leis nºs 9.718/1998 e 10.833/2003.

4) Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL): com base no lucro líquido apurado no final de cada exercício social, as empresas estão obrigadas a pagar ao Governo Federal uma importância a título de contribuição social sobre o lucro. Essa contribuição destina-se ao financiamento da seguridade social. A legislação básica é contemplada na Lei nº 7.689/1988 e alterações posteriores.

5) IRPJ: com base no lucro líquido apurado no final de cada exercício social, as empresas estão obrigadas a pagar ao Governo Federal uma importância a título de imposto de renda. As regras de tributação do IRPJ estão contempladas, basicamente, no Decreto nº 3.000/1999, Regulamento do imposto de renda de 1999 (RIR/99). Em relação às indústrias, ainda terão que pagar o IPI. Já prestadores de serviços, não pagam IPI nem ICMS, mas pagarão o ISSQN

### **3.1.1 LUCRO REAL**

#### **FORMAS DE TRIBUTAÇÃO**

Lucro real conforme exposto no art. 247 do RIR/99 (BRASIL, 1999), o lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas por este Decreto “§ 1º A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das disposições das leis comerciais.”.

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



respectivamente, devendo ser observado o registro fiscal, contábil e com específica atenção aos princípios contábeis, normas fiscais e comerciais. (PORTAL TRIBUTÁRIO, 2015).

As adições são representadas por despesas contabilizadas e indedutíveis para a apuração do lucro real, como multas, doações, brindes, etc. (PORTAL TRIBUTÁRIO, 2016d). “Deste modo, os valores lançados na contabilidade, que diminuam o lucro, mas que pela legislação do IR e da CSLL são indedutíveis, 12 devem ser adicionados ao resultado, pelo Lalur.” (TAX CONTABILIDADE, c2010-2016). O CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis) ([2016]), em sua página na web, ressalta que os resultados, receitas e outros valores inseridos na apuração do lucro líquido, que não sejam avaliados no lucro real, e os valores cujas subtrações, pela sua natureza exclusivamente fiscal, não tenham sido computadas na apuração do lucro líquido devem ser excluídos da base de cálculo do IRPJ e CSLL.

O lucro líquido, por sua vez, é conceituado pelo art. 248 do RIR/99 nos seguintes termos: “Art. 248. O lucro líquido do período de apuração é soma algébrica do lucro operacional (capítulo V), dos resultados não operacionais (capítulo VII), e das participações, e deverá ser determinado com observância dos preceitos da lei comercial.” (BRASIL, 1999).

Esse sistema se aperfeiçoa com a aplicação da alíquota de 15% sobre o lucro real. Para complementar a valor a ser recolhido como obrigação tributária desses contribuintes, temos ainda o adicional do imposto de renda, que será devido mediante à aplicação do percentual de 10% sobre a parcela do lucro real que exceder o valor de R\$ 60.000,00 em cada trimestre ou R\$ 20.000,00 por cada mês do ano-calendário. A tributação do lucro real pode ser trimestral ou anual.

Neste último caso, deverá ser paga por estimativa mensal, aplicando-se sobre a receita bruta do mês percentuais idênticos aos dos lucros presumido conforme as configurações retratadas no art. 2º da Lei n.º 9.430/1996 (BRASIL, 1996).

### **3.1.2 LUCRO PRESUMIDO**

Lucro presumido conforme o site da RFB (2015) as pessoas jurídicas que não estão obrigadas a apuração do ano-calendário pelo lucro real podem usar uma forma mais simples de indicar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL, utilizando o lucro presumido. A base de

cálculo da CSLL será estabelecida por meio da aplicação do percentual de 12% sobre a receita bruta auferida mensalmente.

O lucro presumido, ao contrário do lucro real, é o meio mais prático de definição da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas, pois é aplicado para presumir o lucro com base na receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação. Geralmente, relaciona-se um lucro fixado a partir de percentuais predeterminados, aplicando-os sobre a Receita Operacional Bruta (ROB).

Com o surgimento do resultado, serão somadas as outras receitas auxiliares. Dessa maneira, por não se tratar do lucro contábil efetivo, e sim uma previsão fiscal, identifica-se de lucro presumido (PORTAL TRIBUTÁRIO, 2016).

O grande risco do sistema de lucro presumido é a probabilidade de a empresa ser onerada no momento de pagar os impostos e acabar desembolsando mais do que realmente deve, caso as margens de lucro efetivas forem menores do que a estabelecida pela legislação. Além disso, o contribuinte não poderá desatentar na questão das arrecadações do PIS e do COFINS, que deverão ser cumulativas. Isto é, os recolhimentos de alíquota de 3,65% sobre o faturamento não geram abatimentos de crédito (CONTA AZUL, 2016).

O lucro presumido se aperfeiçoa com a aplicação da alíquota de 15% sobre a base de cálculo presumida, que, por sua vez, é o percentual de presunção (1,6% a 32%) sobre a receita bruta do trimestre. Para complementar o valor a ser recolhido como obrigação tributária desses contribuintes, temos, ainda, o adicional do imposto de renda que será devolvido mediante à aplicação do percentual de 10% sobre a parcela do lucro presumido que excederam o valor de R\$ 60.000,00 em cada trimestre, ou R\$ 20.000,00 por cada mês do trimestre, conforme arts. 541 e 542, do RIR/1999 (BRASIL, 1999).

O imposto de renda com base no lucro presumido é determinado pelo valor resultante da aplicação dos percentuais de presunção do lucro (conforme o tipo de atividade operacional exercida pela pessoa jurídica que abrange uma variável de 1,6% a 32%) sobre a receita bruta auferida nos trimestres, encerrado em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário. A opção pelo lucro presumido é manifestada com o pagamento da primeira quota ou quota única do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração, sendo considerada definitiva para todo o ano-calendário.

### **3.1.3. SIMPLES NACIONAL**

O simples nacional foi instituído pela LC nº 123/2006 (BRASIL, 2006) e é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido nos termos da lei, aplicável às Microempresas (ME) e às Empresas de Pequeno Porte (EPP). O simples nacional é composto por membros da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Vale ressaltar que são consideradas - ME as pessoas jurídicas que auferiram em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais); e as EPP são as pessoas jurídicas que auferiram, em cada ano calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

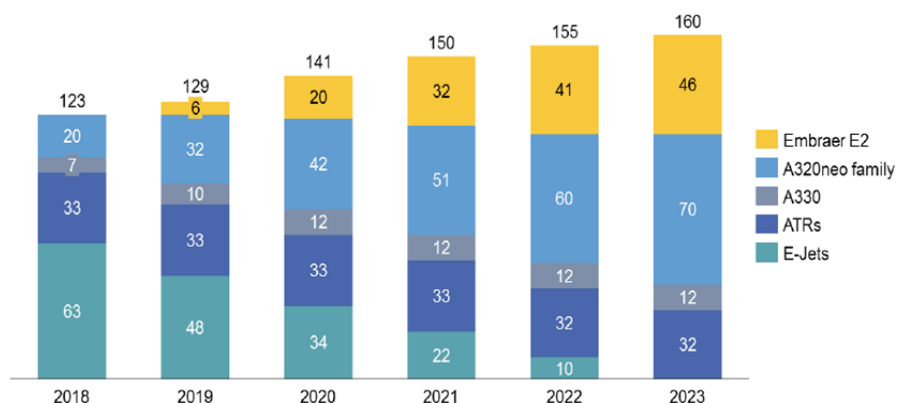
O simples nacional abrange, de acordo com o art. 13 da LC nº 123/2006 (BRASIL, 2006), o recolhimento unificado dos seguintes tributos: IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS, Contribuição Patronal Previdenciária (CPP), ICMS e ISQN.

## **4.0 PROJEÇÕES DA COMPANHIA DE AVIAÇÃO AZUL**

A companhia de aviação Azul, possui seu plano estratégico com base em três pilares: transformação da nossa frota a partir da substituição de aeronaves menores por aeronaves maiores de nova geração, mais eficientes no consumo de combustível; crescimento do nosso programa de fidelidade Tudo Azul; e expansão das receitas de cargas e auxiliares.

A companhia almeja no ano de 2019 adicionar 21 novas aeronaves e substituir 15 jatos antigos, também almeja crescer sua capacidade para 18 a 20%. Como podemos visualizar nas tabelas abaixo:

## Plano de Frota



## Tabela de Orçamentos

crescimento total de ASK 18% a 20%

*Domestico* 16% a 18%

*Internacional* 20% a 25%

CASK -1% a -3%

Margem operacional 18% a 20%

**DRE- 4T17- 4T18- Projeções 2019,2020 e 2021.**

<b>Demonstração de resultado (Em milhões)</b>	<b>4T17</b>	<b>4T18</b>	<b>Variações</b>	<b>Projeções 2019</b>	<b>Projeções 2020</b>	<b>Projeções 2021</b>
<b>Receita Líquida</b>						
Transporte de passageiros	2.065.637	2.340.561	113,3%	2.808.673,2	3.426.581,3	4.283.226,62
Outras receitas	120.468,731	139.869	116,1%	167.842,8	204.768,22	255.960,27
Total receita líquida	2.186.105,56	2.480.430	113,5%	2.976.516	3.631.349,52	4.539.186,89
<b>Custo dos serviços prestados</b>						
Combustível de aviação	523,9	766,8	137,2%	1.052,04	1.443,40	1.443,4
Salário e benefícios	366,5	354,6	-13,2%	46,80	6,177	6,177
Total custos dos serviços prestados	979,9	1.228	150,4%	1.098,84	1.449,57	1.449,57
<b>Resultado Financeiro</b>						
Receita financeira	25,6	7,8	-69,4%	5,4	3,75	3,75
Despesas Financeiras	105,6	121,7	115,2%	140,19	161,50	161,50

Lucro antes do IR e Contribuição Social	369,8	175,5	-52,5%	92,13	48,36	48,36
Imposto de renda e contribuição social corrente	3,6	8,7	41,8%	3,63	1,51	1,51
Lucro líquido	297,4	138,2	-53,5%	2.974.073,34	3.628.235,25	4.536.072,62

Ao analisarmos a DRE e o Plano de Frota, podemos visualizar o crescimento da empresa e o quanto que deseja expandir seus negócios. Assim as projeções dos próximos anos foram calculadas na estimativa das tabelas e da DRE.

Sendo que em 2019 foi calculado um crescimento de 20%, em 2020 um percentual de 22% e 25% no ano de 2021.

A partir do ano de 2018 houve um aumento de 37,2% do litro do combustível, sendo computado essa porcentagem nos três próximos anos.

Visto que os tópicos: Salários e benefícios, Receita financeira tenha diminuído com o tempo ocasionando uma baixa de despesa, a porcentagem não foi alterada.

Outro ponto a ser pautado é o fato de as despesas terem aumentado, isso decorrente investimento que será feito em novas aeronaves.

O lucro líquido cresceu gradualmente nos 3 anos, atingindo um valor de 4.536.072,62 no ano de 2021.

## 4. CONCLUSÃO

Tendo em vista o exposto, fica demonstrado que as empresas de baixo custo low cost/low fare têm um grande diferencial competitivo e isso foi demonstrado com o passar do tempo. No caso brasileiro, a Azul tem se destacado por oferecer serviços diferenciados e buscar um grande aumento de qualidade somada aos baixos preços, como é o exemplo das televisões individuais, lanches possíveis de serem transportados e espaçamento maior entre poltronas, além da não existência dos desconfortáveis assentos do meio. 171 171.

Pelo fato de a empresa Azul ter como objetivos amplos a maximização de voos e voos lotados; como objetivos centrais seleção de rotas, curta estada em terra e ausência de atrasos na decolagem e no pouso; bem como investiu em tecnologia com a aquisição de aeronaves novas e padronizadas, conclui-se, que a Azul teve o mesmo posicionamento de mercado que as empresas low cost/low fare norte-americanas e que passou pelo enfrentamento do risco de demanda gerando aumento no número de passageiros não contumazes na aviação civil brasileira – um novo público que até então não se utilizava do transporte aéreo para se deslocar.

Outra vertente da estratégia das empresas low cost/low fare, também desenvolvida pela Azul é manter o baixo custo da operação trazendo projeto de orçamentos para sua empresa, com foco de auto crescimento nos próximos anos, permitindo uma grande redução das tarifas no mercado nacional, fazendo com que seus lucros nos próximos anos cresçam bem mais que os esperados.

A Azul também se utiliza da estratégia de diferenciação de serviços, oferecendo para seus usuários: televisão individual, maior espaçamento entre poltronas, ausência do assento central e sistema de fidelidade com disponibilização de créditos para descontos em próximas aquisições.

## REFERÊNCIAS

<https://blog.sigecloud.com.br/orcamento-empresarial-download/>

ABREU, Andréia. Gestão fiscal nas empresas: principais conceitos tributários e suas aplicações. São Paulo: Atlas, 2008. BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília, DF, 1988.

Disponível em: Acesso em: 21 nov. 2016. BRASIL. Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999. Brasília, DF, 1999.

Disponível em: Acesso em: 06 dez. 2016. BRASIL. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Brasília, DF, 2006.

Disponível em: Acesso em: 23 dez. 2016. BRASIL. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Brasília, DF, 1966.

Disponível em: Acesso em: 21 nov. 2016. BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Brasília, DF, 1996.

Disponível em: Acesso em: 23 dez. 2016. BRASIL. Senado Federal. Código tributário nacional. 2. ed. Brasília, DF, 2012.

Disponível em: Acesso em: 21 nov. 2016. COMITÊ de Pronunciamentos Contábeis. Brasília, DF, [2016?].

Disponível em: Acesso em: 06 dez. 2016. CONTA AZUL. Lucro presumido e lucro real: o que são e como escolher.

Disponível em: <https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-oque-sao/>. Acesso em: 25 jan. 2017. FABRETTI, Lúdio C. Contabilidade tributária. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.