



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO FINANCEIRA

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

GOL LINHAS AÉREAS INTELIGENTES

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO FINANCEIRA
PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
GOL LINHAS AÉREAS INTELIGENTES

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

Estudantes:

Camila Beatriz Vicente	- RA 18001748
Edilson F. dos Santos Junior	- RA 18000022
Marcos Fernando de Mello	- RA 18000765
Maria Luíza Mascarenhas Ferreira	- RA 18001785
Vinicius H. de Oliveira	- RA 1012018200315

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

ABRIL, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	8
3. PROJETO INTEGRADO	9
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	9
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	12
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	13
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	14
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	15
3.2.1 LUCRO REAL	20
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	24
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	26
4. CONCLUSÃO.....	30
REFERÊNCIAS	32
ANEXOS.....	33

1. INTRODUÇÃO

O orçamento é uma ferramenta muito importante para o sucesso de qualquer organização. Ele tem seu início nos objetivos que a organização almeja alcançar, passando pela análise dos pontos fortes e das limitações deste tipo de empresa, sempre buscando alocar da maneira mais eficiente os recursos para aproveitar as oportunidades identificadas no meio ambiente, trazendo um retorno satisfatório para os recursos empregados pela empresa.

Segundo S. SHAEPPPI (2008): No que diz respeito às fases do orçamento, deverá ser iniciado com pelo menos três meses de antecedência da sua implementação, partindo do inventário das hipóteses e seguida pela escolha das hipóteses que puderem ser validadas, implementação das hipóteses e acompanhamento dos resultados.

O orçamento requer uma discussão dos objetivos em todos os níveis hierárquicos da organização, o que gera um aumento da integração e do comprometimento por parte dos colaboradores, uma vez que eles se envolvam diretamente com os resultados planejamentos. Uma das desvantagens do orçamento empresarial é a geração de custos em todas as suas etapas e, por isso, é necessário que a organização tenha clareza dos seus objetivos e envolvimento, desde a alta direção até a área operacional. Ressalta-se que para o orçamento possa ser bem acompanhado, necessário se faz com que os dados sejam constantemente, mais esforço dos colaboradores, o que por sua vez pode gerar indiferença para aqueles que não compreendem a sua importância.

Um dos pontos mais importantes do orçamento empresarial é a previsão de vendas, que deve ser iniciada pela análise dos aspectos internos e externos da organização. Internamente deve ser cuidadosamente levantado se a empresa tem uma capacidade produtiva que atenda às suas metas de vendas, analisando se a mão-de-obra está qualificada para atingir a produtividade na qualidade pretendida e, por fim, se a estrutura administrativa da organização é adequada ao atendimento da demanda. Já externamente deve se examinar a concorrência, detalhando as suas forças e fraquezas competitivas, o comportamento das políticas econômicas e o seu impacto sobre o consumo e ainda acompanhar atentamente a legislação, para identificar novas oportunidades e promover mudanças amparadas nos aspectos legais.

Sendo assim, o controle será a peça fundamental para a retroalimentação do sistema, possibilitando ao administrador financeiro tomar decisões alinhadas ao planejamento

estratégico, sendo fundamental para o sucesso destas decisões, o entendimento e o comprometimento de todos os colaboradores.

Muito se fala em Planejamento Estratégico (PE), e nas organizações de maneira geral ainda se pode encontrar uma série de interpretações em relação a esta ferramenta da administração. O Planejamento Estratégico, que se tornou o foco de atenção da alta administração das empresas, volta-se para as medidas positivas que uma empresa poderá tomar para enfrentar ameaças e aproveitar as oportunidades encontradas em seu ambiente.

Empresas de pequeno e médio porte estão chegando à conclusão de que essa atenção sistemática à estratégia é uma atividade muito proveitosa. As razões dessa atenção crescente à estratégia empresarial são muitas, algumas mais evidentes que outras. Dentre as causas mais importantes do crescimento recente do Planejamento Estratégico, pode-se citar que os ambientes de praticamente todas as empresas mudam com surpreendente rapidez. Essas mudanças ocorrem nos ambientes econômicos, sociais, tecnológicos e político. A empresa somente poderá crescer e progredir se conseguir ajustar-se à conjuntura, e o Planejamento Estratégico é uma técnica comprovada para que tais ajustes sejam feitos com inteligência.

O mais importante na utilização do PE é o seu estreito vínculo com a administração estratégica nas organizações. Não se pode tratar isoladamente o planejamento estratégico sem entrar no processo estratégico, contribuindo assim de forma mais eficaz com a gestão dos administradores na obtenção de seus resultados.

Para atuar nestes mercados competitivos, as empresas precisam estar ligadas ao que acontece no ambiente externo, acompanhar o cenário nacional e internacional e examinar as econômicas globais projetadas para as demais economias. Ao analisarem a expectativa de crescimento das diversas regiões econômica, as empresas estariam melhores preparadas para atender a demanda dos produtos à medida que colaboram também para que a economia não entre em processo de estagnação. O conhecimento do ambiente de negócio permite examinar se o crescimento econômico é devido à estabilidade do controle da inflação, da elevação dos preços das “commodities”, do aumento dos fluxos de capital ou do maior crescimento de países.

Ao desenvolver estratégias vencedoras em longo prazo, as empresas acompanham os acordos regionais de comércio, os pactos bilaterais e regionais de comércio realizados e identificam as principais distorções de mercado que possam penalizá-las quando da realização de seus negócios. Nesse sentido, é necessária a preparação de cenários próximos à realidade, de modo a identificar possíveis estratégias que possam acelerar seu crescimento.

O orçamento tem uma missão muito importante, pois é um plano que contém as quantidades de recursos (materiais, horas trabalhadas ou recursos financeiros), capazes de conduzir a empresa aos seus objetivos.

As pequenas empresas são muito importantes no contexto socioeconômico brasileiro, sendo identificada como poderoso fator de promoção social e força propulsora de desenvolvimento, dada sua capacidade de gerar empregos e incorporar tecnologias (TERENCE, 2002). Para vários estudiosos da área de Planejamento Estratégico, como PADOVEZE, PORTER, TERENCE e ANSOFF as pequenas empresas são eficientes ao realizar atividades do dia-a-dia, mas não se pode dizer o mesmo com relação às decisões estratégicas. Muitas destas empresas chegam a competir com grandes corporações que conhecem o Planejamento Estratégico e utilizam desta importante ferramenta. O problema é que as metodologias para planejamento estratégico existente foram desenvolvidas para grandes empresas, e não levam em consideração as particularidades das pequenas, isto faz com que o planejamento estratégico praticamente não seja utilizado nestas empresas (Terence e Escrivão Filho, 2001).

O orçamento pode e deve reunir diversos objetivos empresariais, na busca da expressão do plano e do controle de resultados. Portanto, convém ressaltar que o plano orçamentário não é apenas prever o que vai acontecer a seu posterior controle. Ponto fundamental é o processo de estabelecer e coordenar objetivos para todas as áreas da empresa, de forma que todos trabalhem sinergicamente em busca os planos de lucros.

Entendemos que esses pontos levantados são importantes para os responsáveis pela conduta do sistema e do processo orçamentário, mas não invalidam, de maneira alguma, esse fundamental de Controladoria. A teoria contábil, a teoria da decisão, os métodos quantitativos já desenvolvidos, a tecnologia existente, etc. desde a muito tempo tem dado as soluções para a maioria dessas questões.

O plano orçamentário, como qualquer outro fundamental de Controladoria, é um exercício de aprendizado permanente e só pode ser desenvolvido e atingir um grau de utilização eficaz se praticado. Os problemas ou dificuldades que surgem do processo devem ser analisados e, em seguida, é preciso encontrar soluções, mesmo que não sejam as ideias para o momento.

O orçamento, que contém a mensuração econômica dos planos operacionais da empresa, sempre é necessário para o processo de planejamento, execução e controle. As frustrações que acontecem são frutos de planos orçamentários desenvolvidos incorretamente,

pela falta de objetivos claros, de uma clara definição de responsabilidades, da competência para obtenção dos dados e dos procedimentos de mensuração.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

GOL Linhas Aéreas Inteligentes

A GOL Linhas Aéreas Inteligentes, Razão Social GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A, CNPJ 06.164.253/0001-87 é uma companhia aérea brasileira com sede no estado do Rio de Janeiro, foi fundada e homologada em 2001. É a maior companhia aérea do Brasil se tratando de números de passageiros, tendo 36% de participação no mercado doméstico, operando em 60 aeroportos do Brasil e em 23 destinos internacionais, além de ser a terceira maior do país em frota de aeronaves.

A GOL te, como principais concorrentes as empresas Latam Airlines, antiga TAM Linhas Aéreas, a Azul Linhas Aéreas Brasileiras e a Avianca Brasil, antiga OceanAir Linhas Aéreas.

Além do transporte de passageiros, no dia 30 de janeiro de 2001 a GOL inaugurou a Gollog, serviço de cargas e logística da GOL, com as primeiras encomendas sendo transportadas em um Boeing 737-700. Já em fevereiro de 2005, o serviço de cargas da GOL começou a operar na primeira base internacional da companhia em Buenos Aires na Argentina.

A GOL Linhas Aéreas Inteligentes estreou na Bolsa de Valores no ano de 2004, na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) e na Bolsa de Valores de Nova Iorque (NYSE), vendendo 33.050.000 ações preferenciais, que totalizou na captação de R\$ 878.138.500,00 milhões.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O Orçamento nada mais é do que o ato de se planejar e projetar os ganhos, despesas e investimentos que uma organização terá num período futuro, esse período dependerá do setor de atuação e dos objetivos da empresa. Em casos de empresas de concessão e exploração, podem ser feitos orçamentos para algumas décadas.

Um dos principais objetivos do orçamento é traçar as metas e os objetivos da empresa, podendo assim controlar e comparar os resultados. Diante dessas informações, é possível planejar os próximos passos da organização.

Na maioria dos casos, o orçamento de uma empresa é composto por orçamento de projeção de vendas, orçamento de custos de produção, orçamento de RH ou mão de obra, despesas operacionais e investimentos.

Depois da elaboração do orçamento pelos vários setores da empresa, em posse de todas as informações, é possível a elaboração de três relatórios importantíssimos para a gestão em qualquer empresa, o Demonstrativo de Resultados do Exercício, o Demonstrativo de Fluxo de Caixa e o Balanço Patrimonial.

Existem hoje inúmeros modelos e metodologias de orçamento, como o Orçamento Matricial, Orçamento Histórico, Orçamento Base Zero, Orçamento Colaborativo ou Participativo e Orçamento Impactado (Forecast).

MODELOS DE ORÇAMENTO

Orçamento Matricial: o Orçamento Matricial, também conhecido como Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD), é um método que vem ganhando cada vez mais adeptos por sua facilidade na elaboração e pela visão cruzada e objetiva que sua análise proporciona. A principal função desse método de orçamento é gerir as despesas e receitas, mas não pelos centros de custos, e sim pela visão cruzada de entidades e pacotes. Nesses casos, os pacotes seriam os grupos de receitas, despesas, custos ou investimentos da empresa.

Já as entidades, são as subdivisões das empresas, como unidades de negócios, centros de custos ou departamentos.

A implementação desse modelo é baseada em três princípios, o Controle Cruzado, que significa que todas as despesas orçadas devem ser acompanhadas por duas pessoas, o Desdobramento de Gastos, que implica que para a definição de metas, todos os gastos devem ser detalhados até o nível de atividades e de unidade orçamentária e, o Acompanhamento Sistemático, que consiste em definir uma dinâmica de acompanhamento dos resultados, comparando com as metas e definindo ações corretivas para os desvios.

Orçamento Histórico: o Orçamento Histórico é um modelo de orçamento que se baseia em dados do ano anterior é calculado quanto a empresa deseja elevar a receita e quanto os custos e gastos deverão subir para dar condições de se alcançar esses objetivos.

Comparando dados com os anos anteriores, é possível visualizar algo que foi feito de maneira errada e não voltar a cometer os mesmos erros. Uma outra vantagem é que ele envolve menos pessoas, por esse motivo também é mais rápido de ser feito. Esse modelo também facilita na hora de se estipular os custos de uma atividade, pois já se tem uma base de anos anteriores. É importante fazer uma previsão do que será realizado no próximo exercício e estimar as receitas, de posse dessas informações, deve se definir as prioridades dos gastos.

Orçamento Base Zero: o Orçamento Base Zero é um método um pouco mais diferente do que os outros modelos, já que planeja suas receitas, despesas e custos sem levar em conta dados de exercícios anteriores. Esse método permite que o gestor tenha meios de organizar e controlar as despesas que a empresa tem.

Um dos principais diferenciais é que o Orçamento Base Zero não considera informações dos últimos anos, orçando individualmente cada centro de custo. Durante o período da elaboração do orçamento, cada departamento é separado em um centro de custos, detalhando os gastos previstos, assim reduzindo a ocorrência de desperdício ou investimentos que não vou dar retorno para a empresa.

O Orçamento Base Zero parte de dois argumentos raízes, o primeiro é que um orçamento deve garantir a sobrevivência da empresa, mesmo passando por um cenário crítico, o segundo é que o total de gastos fixos deve estar próximo da margem de contribuição da empresa considerando o pior cenário possível.

Esse tipo de orçamento é usado por empresas de alta performance no processo de elaboração do planejamento orçamentário no negócio. Com o Orçamento Base Zero em mãos, a empresa tem um plano financeiro estratégico que será usado como estimativa de entradas e saídas ao longo de um determinado período.

Para se colocar em prática o Orçamento Base Zero, é preciso muito empenho e treinamento das equipes pois sua implantação não é simples e é preciso estar preparado para uma grande mudança. Esse processo exige uma série de mudanças comportamentais, mas é preciso ter em mente que para se adotar esse método, precisa de ter um histórico completo de seus custos com uma boa estratégia e metas divididas por setores orçamentários.

Orçamento Colaborativo ou Participativo: Como o nome já sugere, esse método de orçamento tem como objetivo descentralizar o orçamento e fazer com que mais agentes participem do processo de criação.

Descentralizar o orçamento é um processo muito produtivo, porém não é uma tarefa simples de se fazer, ainda mais se a empresa já vem a muito tempo utilizando outros métodos de orçamento, é preciso pensar o orçamento como uma prática tomada pelos funcionários da empresa, não apenas aqueles que são ligados ao setor financeiro, para de fato descentralizar o orçamento.

A implantação de uma política orçamentária colaborativa tem um impacto muito bom na cultura da empresa, cada área passa a se preocupar em seus próprios objetivos e a buscar suas próprias metas, assim a gerência da empresa tem menos trabalho de coordenar todo o orçamento e pode se concentrar melhor em outras ações estratégicas.

O Orçamento Colaborativo também tem o poder de disseminar uma noção mais acurada de responsabilidade pois como todos os setores estão envolvidos, os integrantes se sentem parte do todo pois sabem que sua contribuição tem um valor importantíssimo no resultado final.

Orçamento impactado (Forecast): O conceito de orçamento ajustado ou forecast, também conhecido como Orçamento Impactado ou Revisado é uma resposta às mudanças, nele são feitas revisões baseado na atual situação da empresa. O mercado pode variar muito e nem sempre as previsões são certas, o que exige correções no orçamento. Esses ajustes podem ajudar pois estão monitorando e repensando os gastos com base no cenário real, o que fica mais complicado de se fazer com projeções.

Além de fazer ajustes, o modelo de orçamento Forecast oferece mais alguns benefícios para as empresas, como o Alinhamento, que permite que a empresa fica sempre a par com o cenário planejado e com o que de fato está acontecendo. Também possibilita moldar a empresa para novas oportunidades de mercados que não tenham sido planejadas previamente e também ajuda a identificar padrões e períodos que costumam sair do previsto e aprender a como se prevenir desses cenários.

Seja qual for o tipo de orçamento utilizado pela empresa, é possível fazer uma avaliação mais precisa das informações que são essenciais para seu andamento, o que impacta diretamente no rumo que a empresa vai tomar nos próximos períodos. Um planejamento bem feito permite que a empresa conheça seu capital de giro, o que leva a uma melhor programação de gastos, redução de prazos entre outras ações. Cabe a empresa avaliar qual método orçamentário se encaixa melhor com os objetivos da empresa.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Orçamento de Vendas é a base para todo o processo orçamentário de uma empresa, pois ao fazer a projeção da receita da empresa, é possível ver se será ou não possível cobrir todos os custos e saber se o caixa registrará lucro. Confeccionar um orçamento de vendas é essencial para a saúde do negócio.

Uma boa maneira de se criar um orçamento de vendas é olhar para o passado, os dados dos períodos anteriores ajudam a analisar as tendências, identificar padrões de determinados produtos ou épocas do ano. Nessa parte pode ser analisada não só os dados da empresa, mas também os do mercado, concorrentes e serviços semelhantes. Com essas observações também serve para que o que funcionou nos últimos períodos possa ser mantido e o que não funcionou possa ser revisado.

O orçamento de vendas também pode ser utilizado pela área comercial da empresa, com as projeções em mãos, é possível traçar metas sobre esses objetivos e gerar bons resultados além dos que eram previstos, porém essas metas precisam ser coerentes. Os objetivos precisam estar dentro da realidade do mercado e da empresa.

Se for colocado um objetivo “impossível” de ser alcançado, pode gerar uma frustração nos colaboradores que ficarão desestimulados, o que gera uma queda no desempenho.

Uma parte muito importante na hora de se criar o orçamento de vendas é conhecer bem o mercado, assim é possível levar em conta a força dos concorrentes, os preços praticados por eles, a demanda do serviço prestado ou produto vendido, conhecer o público que receberá seu produto e os períodos onde as vendas são mais fortes.

Além de conhecer bem o mercado em que atua, o gestor responsável pelo orçamento de vendas deve estar a par de tudo o que acontece no cenário econômico e político, uma vez que isso influencia diretamente nos preços que precisam ser praticados na procura pelos produtos ou serviços. Quem trabalha com uma empresa de transportes, por exemplo, depende dos preços do combustível e, portanto, precisa saber o que acontece em volta das refinarias, por exemplo. Isso vale tanto para o aspecto econômico quanto político, ainda mais em período de eleições. Estar de olho nas movimentações do cenário econômico é importante também para saber como vão se comportar os consumidores. Em períodos de crise, eles acabam se retraindo, diferentemente de outros momentos. Então, a projeção do faturamento depende, ainda, da análise dessa conjuntura.

A responsabilidade pela elaboração do orçamento de vendas cabe ao executivo máximo dessa área de operações, porém, dada a sua importância para toda a empresa, cabe à diretoria a sua revisão final e aprovação. Portanto, cabe aos empresários buscarem conhecimento e informações, para que não haja na empresa uma capacidade produtiva insuficiente, estrutura inadequada, pessoal não habilitado para o exercício de suas funções e dificuldades na obtenção de fundos para capital de giro.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

As projeções financeiras da Companhia destacam as principais métricas que impactam os resultados financeiros e o valor aos acionistas no longo prazo. A GOL fornece informações prospectivas com foco nas métricas mais relevantes que a Companhia utiliza na avaliação de desempenho do seu negócio. Estes indicadores são úteis para analistas e investidores projetarem os resultados da GOL. A Companhia optou por incorporar em suas

projeções financeiras preliminares as estimativas de impacto da adoção do IFRS 16, proporcionando aos usuários maior transparência em relação aos impactos esperados, bem como permitir uma melhor comparabilidade entre as projeções apresentadas

Estas perspectivas financeiras poderão ser ajustadas visando a incorporar a evolução do desempenho operacional-financeiro da GOL e eventuais mudanças na economia brasileira e no mercado em que a GOL atua, incluindo variações do crescimento do PIB, taxa de juros, câmbio, e tendência do preço de petróleo.

Vide anexo 1.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Através A Companhia adota as Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa Nível 2 com a Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA e integra os índices de Ações com Governança Corporativa Diferenciada – IGC e de Ações com Tag Along Diferenciado – ITAG, criados para diferenciar as empresas que se comprometem a adotar práticas diferenciadas de governança corporativa. As Informações Trimestrais da Companhia contemplam as exigências adicionais do Novo Mercado BOVESPA.

As demonstrações financeiras estão apresentadas com observância do pronunciamento do IBRACON NPC 27 – Demonstrações Contábeis – Apresentação e Divulgações. A autorização para a conclusão da preparação destas demonstrações financeiras ocorreu na reunião do Conselho de Administração do dia 12 de fevereiro de 2008.

As práticas contábeis adotadas no Brasil diferem dos princípios de contabilidade geralmente aceitos nos Estados Unidos da América – USGAAP aplicáveis ao ramo de transportes aéreos. Em 31 de dezembro de 2007, o resultado do exercício, apurado de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, é maior em R\$166.014 (R\$126.120 em 31 de dezembro de 2006) e o patrimônio líquido apresentado nas demonstrações financeiras societárias da Companhia é maior em R\$ 35.729 (menor em R\$ 126.424 em 31 de dezembro de 2006) em comparação com as demonstrações financeiras elaboradas de acordo com o USGAAP.

Vide anexo 2.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Os tributos é tudo aquilo que o governo arrecada para si para que possa prestar serviços públicos essenciais aos seus cidadãos, como educação, saúde, segurança, entre outros. A arrecadação ocorre por meio de cobranças que o Estado tem o direito de fazer sobre seus cidadãos, como Imposto de Renda, INSS, IPTU, IPVA, Imposto sobre Importação, entre outros. Estas cobranças são subdivididas em três tipos: impostos, taxas e contribuições.

A carga tributária, que é o patamar de impostos pagos em relação à riqueza do país, somou **32,43% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2017**.

Em 2017, a Receita Federal havia informado que a carga tributária de 2016 havia somado 32,38% do PIB, mas esse percentual mudou para 32,29% por conta das revisões do PIB feitas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Em 2014 e 2015, respectivamente, a carga tributária somou 31,84% e 32,10% do PIB, de acordo com dados revisados pelo Fisco.

Arrecadação e PIB

O PIB brasileiro cresceu 1% em termos reais no ano passado, na primeira alta após dois anos consecutivos de retração. O PIB nominal, por sua vez, avançou 4,79%. Entretanto, segundo o Fisco, a arrecadação de tributos avançou mais: 5,24% em termos nominais.

Contribuiu para o aumento da carga tributária, no ano passado, a elevação da tributação sobre combustíveis, anunciada em julho de 2017, com validade de agosto do ano passado em diante. Os tributos foram elevados ao nível máximo permitido por lei, e permanecem assim desde então.

"Observa-se que, a maior parte do incremento da carga de 2017 em relação à de 2016, de 0,14% do PIB, provém da tributação sobre bens e serviços. Em relação à tributação sobre as demais bases econômicas, a variação da arrecadação em relação ao ano anterior manteve-se constante, à exceção dos tributos sobre a renda que tiveram um decréscimo de 0,23% do PIB em relação ao ano anterior", informa o Fisco.

Tributos federais, estaduais e municipais

Os números divulgados nesta segunda-feira pela Receita Federal mostram que foram arrecadados no ano passado – em tributos federais, estaduais e municipais – R\$ 2,127 trilhões (valor não inclui multas e juros). No mesmo período, o PIB somou R\$ 6,559 trilhões.

Em 2016, a arrecadação de impostos e contribuições havia somado R\$ 2,021 trilhões, enquanto o PIB do mesmo período totalizou R\$ 6,259 trilhões.

Do valor total arrecadado no ano passado, ainda de acordo com informações da Receita Federal, a arrecadação do governo federal somou R\$ 1,447 trilhão, ou 22,06% do PIB – equivalente a 68,02% do total. Em 2016, havia sido de R\$ 1,381 trilhão, ou 22,08% do PIB (68,37% do total).

Já a arrecadação dos estados somou R\$ 547,073 bilhões em 2017 (8,34% do PIB), contra R\$ 514,456 bilhões (8,22% do PIB) em 2016. Ao mesmo tempo, a arrecadação dos municípios totalizou R\$ 133,189 bilhões em 2016 (2,03% do PIB) em 2017, em comparação com R\$ 124,827 bilhões, ou 1,99% do PIB, no ano anterior.

Imposto sobre bens e serviços

Os números oficiais do Fisco mostram ainda que a principal forma de tributação do país continuou sendo, no ano passado, os impostos sobre bens e serviços, ou seja, os tributos indiretos embutidos nos preços. Eles somaram R\$ 1,030 trilhão em 2017, ou 15,71% do PIB, representando 48,44% de toda a carga tributária brasileira no período.

Esse formato de tributação penaliza os mais pobres, pois o peso dos impostos é o mesmo para todos, mas consome mais renda de quem ganha menos.

- Ao mesmo tempo, os tributos sobre o lucro, renda e o ganho de capital do brasileiro somaram totalizaram R\$ 408,941 bilhões no último ano, ou 19,22% da carga tributária total;
- Já os impostos e contribuições sobre a folha de salários totalizaram R\$ 555,582 bilhões em 2017, ou 26,12% da carga tributária total;

- Os tributos sobre a propriedade e as transações financeiras, respectivamente, representaram 4,58% e 1,63% do total da carga tributária de 2017.

Comparação com outros países

A comparação internacional, segundo dados divulgados pela Receita, é feita com base no ano de 2016 – por conta do atraso em obter dados de outras nações. Naquele ano, a carga brasileira somou 32,29% do PIB.

O peso dos tributos no Brasil, em 2016, ficou abaixo da média da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) – que somou 34,3% do PIB –, mas ficou acima da média dos países da América Latina e Caribe, que foi de 22,7% naquele ano.

A carga tributária brasileira também ficou acima de países como Turquia (25,5% do PIB), Estados Unidos (26%), Suíça (27,8%), Coreia do Sul (26,3%), Canadá (31,7%), Israel (31,2), Irlanda (23%) e Chile (20,4%).

Por outro lado, foi inferior à de países como Dinamarca (45,9% do PIB), Suécia (44,1% do PIB), França (45,3% do PIB), Noruega (38% do PIB), Itália (42,9% do PIB), Alemanha (37,6% do PIB), Áustria (42,7% do PIB), Hungria (39,4% do PIB) e Reino Unido (33,2% do PIB).

"As comparações dos valores de carga tributária nacional com as de outros países devem ser feitas com ressalvas, pois algumas espécies tributárias existentes em um país podem não existir em outros. Um exemplo é a previdência, que, em alguns países, é privada, não fazendo parte da carga tributária. As diferenças metodológicas também são importantes fatores a serem considerados", ressaltou o Fisco.

CARGA TRIBUTÁRIA POR PAÍSES EM 2016

% DO PIB

Retorno dos impostos

De acordo com outro estudo, feito pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), que considera 30 países, o Brasil continuou sendo o país que proporciona o pior retorno dos valores arrecadados em prol do bem-estar da sociedade. O estudo avaliou os 30 países com as maiores cargas de tributos.

O ranking leva em consideração a arrecadação de tributos do país em todas as suas esferas (federal, estadual e municipal) em relação ao PIB (Produto Interno Bruto) de 2016 e o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) da Organização das Nações Unidas (ONU), que mede a qualidade de vida e bem-estar da população, relativo ao ano de 2015.

A Irlanda ficou em 1º lugar no chamado Índice de Retorno de Bem-Estar à Sociedade (IRBES), seguida pelos Estados Unidos e pela Suíça. O Brasil ficou na 30ª posição do ranking, atrás de países como Grécia (21º) e Argentina (18º) e Uruguai (10º).

Mercado doméstico – GOL

Neste trimestre, a capacidade GOL no mercado doméstico aumentou 2,8% em comparação ao 4T16. A demanda aumentou em 7,9% no 4T17 e a taxa de ocupação chegou a 81,7% com aumento de 3,9 p.p. em comparação ao 4T16.

Em 2017, a capacidade no mercado doméstico expandiu em 0,9% em relação a 2016, enquanto a demanda apresentou um crescimento de 3,8% no mesmo período. A taxa de ocupação melhorou 2,3 p.p. atingindo 80,2% em 2017.

A GOL transportou 8,1 milhões de passageiros no trimestre, o que representa crescimento de 6,8% quando comparado com o mesmo período de 2016. A Companhia é a aérea líder em transporte de passageiros no mercado brasileiro de aviação.

Mercado internacional – GOL

A oferta internacional da GOL teve aumento de 9,6% no trimestre em comparação ao 4T16. No ano de 2017, a Companhia apresentou aumento de 0,2% em comparação a 2016.

A demanda internacional aumentou em 9,2% no 4T17 em relação ao 4T16 e apresentou aumento de 2,2% no ano de 2017 quando comparado a 2016. A taxa de ocupação internacional no 4T17 foi de 75,3%, redução de 0,3 p.p em comparação ao 4T16. No ano de 2017 a taxa de ocupação atingiu 76,1%, um crescimento de 1,5 p.p em relação a 2016. Durante o trimestre, a GOL transportou 0,5 milhão de passageiros no mercado internacional, aumento de 6,5% em comparação ao quarto trimestre de 2016.

Volume de Decolagens e Total de assentos – GOL

O volume total de decolagens GOL foi de 64,9 mil, acréscimo de 1,6% no 4T17 em comparação ao 4T16. Voos totalizaram 250,7 mil decolagens no ano de 2017, um recuo de 4,2% em comparação a 2016, devido à racionalização da malha aérea ocorrida em maio de 2016.

O total de assentos disponibilizados ao mercado foi de 10,9 milhões no quarto trimestre de 2017, um aumento de 1,6% em relação ao mesmo período de 2016. Em 2017, o número total de assentos foi de 42,0 milhões de assentos, uma redução de 3,9% em comparação a 2016.

PRASK, Yield e RASK

O PRASK líquido apresentou aumento de 7,6% no trimestre em relação ao 4T16, atingindo 21,35 centavos (R\$), devido ao crescimento da receita líquida com passageiros em 11,4% no trimestre. No ano, o PRASK líquido chegou a 19,67 centavos, aumento de 5,1% em comparação a 2016.

O RASK líquido realizado foi 24,38 centavos no 4T17, aumento de 8,0% em comparação ao 4T16. No ano de 2017, ele foi de 22,65 centavos (R\$), crescimento de 6,3% em relação a 2016. O yield líquido apresentou crescimento de 3,1% no 4T17 em comparação ao 4T16, chegando a 26,36 centavos, devido ao aumento de 4,9% na tarifa média. Em 2017, o yield líquido, aumentou 2,2% quando comparado a 2016, atingindo 24,67 centavos.

Imposto de renda

Em 10 de março e 19 de setembro de 2017, a nossa controlada GLA, aderiu ao Programa Especial de Regularização Tributária (PERT), que permitiu a quitação parcial de tributos com prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social.

Em março, a modalidade de pagamento que a GLA optou foi pela redução de 76% da dívida com a utilização de créditos fiscais sobre prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social, e o pagamento de 24% da dívida em 24 parcelas mensais atualizadas pela taxa SELIC, a partir do mês da adesão.

Em setembro, pelo pagamento de 5% do valor total da dívida em 5 parcelas mensais e o restante com a utilização de crédito fiscal sobre prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social após a aplicação da redução de 90% dos juros e 70% do valor da multa.

A GLAI optou, para a maior parte dos débitos, pelo pagamento de 20% do total da dívida em 3 parcelas e o restante parcelado em 36 meses com redução de 50% dos juros, 80% do valor da multa e 100% do valor dos encargos legais. Conseqüentemente, a Companhia utilizou créditos fiscais no montante de R\$225,0 milhões, o qual foi registrado no resultado do período.

O imposto de renda no quarto trimestre de 2017 totalizou R\$98,5 milhões positivos, devido ao acréscimo de R\$140,6 milhões de imposto de renda diferido.

Em 1º de julho de 2017, a Smiles Fidelidade S.A. incorporou a Smiles S.A e com base nas projeções de resultados futuros reconheceu imposto de renda sobre o prejuízo fiscal e contribuição social sobre base negativa de diferido, no montante de R\$193,0 milhões.

A GLA possui créditos fiscais no montante de R\$1,4 bilhão. Face aos recentes acontecimentos no Brasil, instabilidade econômica, oscilações do dólar e demais variáveis que afetaram projeções de resultados.

3.2.1 LUCRO REAL

O lucro real é um termo utilizado no regime tributário, com a finalidade de apurar o imposto de renda (IRPJ), e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL) das empresas, que variam a porcentagem de impostos de 15% e 9% respectivamente. E os impostos do PIS e CONFINS são a porcentagem de 0,65% a 7,60%, com a contribuição.

O imposto de renda é calculado no lucro contábil da empresa, essa informação de lucro é requerida pela legislação fiscal, na maioria dos casos é vantajoso para as empresas, que podem ter um regime de lucro ou prejuízo, e com grandes industrias ou empresas que possuem muitas despesas, como matéria prima, energia elétrica, aluguel, etc., essas empresas recebem um credito no PIS/CONFINS no regime não cumulativo. É indicado para empresas que possuem um lucro menor que 32% (margem definida para empresas no lucro presumido).

As empresas são instituições de cunho financeiro, tais como: bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta.

Vantagem do Lucro Real

Tributação tecnicamente mais justa, sobre os resultados (e não sobre uma base faturamento, como no Lucro Presumido); Aproveitamento de créditos do PIS e COFINS (especialmente interessante para empresas que tem menores margens de comercialização); Possibilidades de utilização de dezenas de formas de planejamento tributário; Compensação de eventuais prejuízos fiscais existentes.

Vantagens no Lucro Real

São manutenção dos relatórios econômicos atualizados: relatórios fiscais, balanços e balancetes, guarda e organização de documentos para atendimento a fiscalização, compensação de prejuízo, benefícios fiscais, tributos sobre o lucro liquido. E possibilidade de compensação de prejuízos em anos fiscais anteriores, se respaldada a escrituração contábil nos moldes da legislação comercial.

A desvantagem:

Custos operacionais, distribuição de lucros (prejuízos).

Também destacamos que a opção pelo lucro real gera para o empresário obrigações maiores junto a receita federal que os outros dois regimes.

Veja a seguir algumas características de empresas que podem se beneficiar no lucro real:

Alíquotas do PIS e COFINS mais elevadas (especialmente onerosas para empresas de serviços, que tem poucos créditos das referidas contribuições)

Realizar transações com mercadorias que possuem redução da base de cálculo (incentivo fiscal);

Possuir mercadorias no regime de Substituição Tributária; ter faturamento acima de R\$ 78 Milhões.

Lucro real da Empresa GOL

A empresa Gol encerrou o quarto trimestre de 2018 com lucro líquido de R\$ 580,2 milhões, performance bastante superior ao ganho de R\$ 62,2 milhões informados um ano antes, no critério antes da participação minoritária da Smiles. Se considerando o critério depois da participação minoritária, a empresa obteve lucro líquido de R\$ 502,4 milhões entre outubro e dezembro, ante lucro de R\$ 4,1 milhões de um ano antes. Entre os destaques do período, a empresa cita em seu informe de resultados a melhora dos indicadores operacionais, o forte crescimento da receita e um cenário de custo mais controlado.

Em 2018, porém, a companhia aérea brasileira reportou prejuízo líquido de R\$ 779,7 milhões, antes de participação minoritária, revertendo lucro de R\$ 377,8 milhões reportado um ano antes. Considerando o critério depois de participação minoritária, a Gol informou prejuízo de R\$ 1,085 bilhão, ante lucro de R\$ 18,8 milhões informado em 2017.

O Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) ficou em R\$ 851 milhões no quarto trimestre, indicando um salto de 60,6% ante o verificado no mesmo intervalo de 2017, de R\$ 529,9 milhões. Na mesma base de comparação, a margem Ebitda passou de 18,2% para 26,6%.

Já o Ebitdar (mais despesas operacionais de arrendamento de aeronaves) registrou expansão de 53,6% na mesma comparação, para R\$ 1,162 bilhão. A margem Ebitdar subiu 10,3 pontos percentuais (p.p.) no período, para 36,3%.

O resultado operacional (Ebit) atingiu R\$ 672,4 milhões no quarto trimestre, 74% superior ao do registrado no intervalo de outubro a dezembro de 2017. A margem operacional atingiu 21% (+7,7 p.p. na comparação anual). Em uma base por assento-quilômetro disponível, o EBIT foi de 5,38 centavos de real no último trimestre do ano passado, em comparação aos 3,16 centavos de real do informado um ano antes (aumento de 70,2%).

Em 2018, o Ebitda atingiu R\$ 2,068 bilhões, apontando acréscimo de 38,4% ante o ano anterior, o Ebitdar somou R\$ 3,181 bilhões, com avanço de 30,7%, enquanto o Ebit ficou em R\$ 1,4 bilhão, em alta de 41,5%.

A receita líquida da Gol aumentou 10,1% no quarto trimestre de 2018 ante o informado um ano antes, para R\$ 3,2 bilhões (ante R\$ 2,907 bilhões). O desempenho reflete o aumento de receita de passageiros no mercado doméstico e de receitas com franquia e excesso de bagagem na comparação com igual período no ano passado, com aumento dos RPKs em 3,5% para 10.244 milhões no quarto trimestre do ano passado. Em 2018, a receita líquida da companhia atingiu R\$ 11,411 bilhões, com acréscimo de 10,5%.

O Lucro e prejuízos da GOL

A empresa informou que a revisão das projeções ocorreu para incorporar variações mais recentes dos preços do petróleo, a valorização do dólar ante o real, a incorporação de aeronaves Boeing 737 MAX, mais eficientes que modelos anteriores, a sua frota e a adoção do sistema contábil IFRS 16.

Com isso, para 2018, a projeção de margem Ebitda passou de cerca de 16% para 26%. Já a estimativa de 2019 subiu ao redor de 17%, para cerca de 27%.

A Gol também reviu a relação de endividamento. Para 2018, a estimativa de dívida líquida sobre Ebitda subiu de 2,6 para 3,6 vezes enquanto para 2019 a previsão subiu de 2,5 para 3 vezes. Em 2020, a companhia estima que a proporção seja de 2,5 vezes.

A estimativa de investimento em 2019 subiu de R\$ 600 milhões para R\$ 650 milhões e, em 2020, a Gol estima dispêndio de outros R\$ 600 milhões.

A empresa piorou a estimativa de prejuízo por ação em 2018 de R\$ 2 a R\$ 1,8 para R\$ 3,20 a R\$ 2,90. Em 2019, a expectativa passou de lucro de R\$ 1,50 a R\$ 1,90 por ação para R\$ 2,20 a R\$ 2,60. Em 2020, a Gol espera resultado positivo por papel de R\$ 2,60 a R\$ 3,10.

A companhia espera terminar 2019 com frota de 122 a 125 aeronaves ante projeção anterior de 121 a 123 aviões. A expectativa para o ano seguinte é uma frota de 125 a 128 aeronaves.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

É uma tributação simplificada para determinar a base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) para pessoa jurídica.

Esses dois impostos podem variar de acordo com atividade de cada empresa, 8% para atividades voltadas para a indústria e o comércio e 32% para prestação de serviços. São escolhidos nas ações de planejamento tributário por empresas que faturem até R\$ 78 milhões por ano.

Quais empresas podem optar pelo Lucro Presumido

Para que a empresa opte pelo Lucro Presumido, além do modelo societário adequado, ela precisa contar com uma receita bruta de até R\$ 78.000.000,00 no ano anterior, ou ainda, deve ter uma receita de R\$ 6.500.000,00 multiplicando os meses em que a empresa esteve em atividade no ano anterior.

A escolha desse regime de tributação também está vinculada às atividades da empresa. Isto é, para optar pelo Lucro Presumido, a empresa não pode estar na lista prevista pela lei que determina a escolha obrigatória pelo Lucro Real, como é o caso de bancos, empresas de crédito imobiliário, corretoras, assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, administração de contas e compras de direitos creditórios e mercantis, entre outras.

Também não podem optar pelo Lucro Presumido empresas que possuam rendimentos e ganho de capital feito no exterior.

Embora esse sistema seja mais simples e na prática acabe gerando menos despesas e ônus para as empresas, a opção pelo Lucro Presumido não exclui um controle fiscal e uma boa organização financeira por parte do gestor.

Empresas que optam pelo Lucro Presumido devem ser rigorosas com as movimentações financeiras, bem como dar a devida atenção a escrituração contábil, Livro Registro, impostos e declarações anteriores.

Lucro Presumido: quando é melhor optar por ele

O Lucro Presumido é ótimo para empresas que não tenham ainda uma administração e uma contabilidade muito afiada (e, portanto, o lucro real seria extremamente difícil de calcular) e também para aquelas que, mesmo faturando até R\$3,6 milhões por ano, as alíquotas do Simples Nacional sejam muito altas (empresas de tecnologia, por exemplo).

Como o lucro presumido é calculado

Para calcular o índice de lucro presumido são usados percentuais padronizados, já previamente definidos pela lei sobre os valores que correspondem à receita operacional bruta (ROB) da empresa. A receita operacional bruta corresponde ao valor recebido da venda dos serviços ou produtos da empresa.

O valor do imposto a ser pago é variável, calculado de acordo com o tipo de atividade de cada empresa.

Imposto de Renda - Pessoa Jurídica (IRPJ)

O IRPJ é apurado trimestralmente, ou seja, a cada período de três meses. Em regra, deve ser pago em uma parcela única até o último dia útil do mês posterior ao período apurado. As datas pré-definidas para a apuração são: 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro.

As alíquotas do IRPJ variam entre **1,6% e 32%** sobre o valor do faturamento da empresa.

Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL)

A Contribuição Social Sobre o lucro líquido também é calculada a cada três meses, nos percentuais de **12% ou 32%**.

Vantagens

- Seu tratamento é bem mais simples do que se trabalhar no Lucro Real.
- Se o lucro da sua empresa for superior a presunção há uma vantagem tributária.
- As obrigações são menos complexas, nem por isso devem ter uma menor atenção.
- As Alíquotas de PIS e COFINS são menores do que no Lucro Real.

Desvantagens

- Não há a possibilidade de compensar créditos de PIS e COFINS.
- Se a lucratividade da empresa se reduzir durante o ano não há ajuste de base. É necessário Balanço apurado para distribuir lucros para os sócios acima da presunção adotada para o IRPJ.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

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

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes, que são: Federais: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI - Previdência: INSS patronal, Estaduais: ICMS - Municipais: ISS.

Quem pode aderir o regime

A empresa que optar ou manter no regime, a empresa pode declarar, a cada ano a receita do mercado no limite interno até R\$ 3,6 milhões. Receitas decorrentes da exportação de mercadorias ou serviços para o exterior, desde que essas receitas também não excedam R\$ 3,6 milhões.

Empresa em 2014 teve receita bruta de R\$3,6 milhões no mercado interno e receita bruta de exportações de R\$3,5 milhões, ela não ultrapassa nenhum dos limites daquele ano e pode optar pelo regime no ano seguinte. Se caso a empresa ultrapassar o limite de faturamento dentro de um ano ela deve comunicar até o mês seguinte da ultrapassagem, para que seja excluída do regime.

Para um negócio em início de atividade, os limites são proporcionais ao número de meses entre a data de abertura do CNPJ e o final do respectivo ano. Em uma parte de um mês é considerado um mês inteiro. Por exemplo, a empresa XYZ, aberta em 18/09/2014, optou pelo Simples Nacional como empresa em início de atividade. Como setembro deve ser considerado um mês inteiro, de setembro a dezembro são quatro meses. Então, em 2014, por estar no ano de início de atividade, a empresa tem um limite de faturamento proporcional de R\$ 1.200.000,00 (R\$ 300.000,00x4 meses).

Quem não pode optar pelo regime?

Fora as empresas que ultrapassem o teto de faturamento e/ou de receita de exportações (teto de R\$3,6 milhões, cada), abaixo estão alguns dos outros pontos de proibição. Fica impedida de optar por a empresa que:

- Tenha outra pessoa jurídica como acionista;
- Participe do capital de outra pessoa jurídica;
- Seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;

- Tenha um dos acionistas com participação em qualquer outra empresa de fins lucrativos, considerando que a soma da receita bruta dessas empresas ultrapasse R\$3,6 milhões;
- Um sócio que more no exterior;
- Constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;
- Exerça atividades relacionadas a energia elétrica, importação de combustíveis, automóveis e motocicletas, transporte intermunicipal e interestadual de passageiros, crédito, financiamento, corretagem, câmbio, investimento, cigarros, cigarrilhas, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, explosivos e detonantes, bebidas alcoólicas e cervejas sem álcool, cessão ou locação de mão-de-obra, loteamento e incorporação de imóveis, locação de imóveis próprios;
- Possua débito, ainda exigido, com o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal;
- Sem inscrição ou com irregularidade em cadastro fiscal federal, municipal ou estadual, quando exigível.

O que é a Lei Geral

A Lei Geral, também conhecida como Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, foi instituída para regulamentar o tratamento favorecido, simplificado e diferenciado a MPEs. Além de incluir o regime do Simples Nacional, ela tem como objetivo fomentar o desenvolvimento e a competitividade dos pequenos negócios, incentivando:

- Geração de emprego;
- Distribuição de renda;
- Inclusão social;
- Redução da informalidade;
- Fortalecimento da economia.

Vantagens do Simples Nacional

- Unificação da Guia de Impostos recolhendo até 8 tributos na Guia DAS;
- Tributação progressiva, reduzindo a carga para negócios iniciantes e aumentando de acordo com a maturidade (faturamento) da empresa;
- Redução de custos trabalhistas sobre a folha de pagamentos, incluindo na DAS a contribuição previdenciária patronal;
- Menos burocracia, com a redução de obrigações acessórias e simplificação na contabilidade;
- Cálculo dos tributos através do portal da Receita Federal, reduzindo o risco de cálculo errôneos;
- Benefícios não tributários em licitações e em exportação de produtos.

Desvantagens

- O cálculo é baseado no faturamento anual, a empresa pode ter um prejuízo de pagar impostos.
- As empresas que optarem pelo regime, não marcam na nota fiscal o valor do ICMS e IPI, pois os clientes podem recolher uma parte do valor pago.
- Empresas de pequeno porte (EPP) ganham um limite extra de exportação, sendo que o valor bruto anual da empresa é de 7,2 milhões, sendo o máximo de 3,2 milhões no mercado interno, e isso acaba desencorajando o empresário, que pode entrar em irregularidades.
- Existem atividades que se encaixam, mas não vale a pena pelo valor de alíquota a partir determinada faixa. Maior gasto com a folha de pagamento, maior chance de o regime ser vantajoso.

4. CONCLUSÃO

Observando o cotidiano dessa empresa concluímos que a atitude de seus membros é totalmente voltada ao alcance dos objetivos traçados, compartilhando da missão e conceito de negócio esforça-se diariamente para alcançar as metas estipuladas, o potencial de expansão da base de mercado é grande demais para ser ignorado.

As oportunidades de negócios da base da pirâmide são reais e estão abertas. Trata-se de uma empresa que sabe aliar conhecimentos e tecnologias para atender as necessidades de mercados de baixa renda, dispendo de uma grande oportunidade de negócio. A capacidade de retorno financeiro e fidelização de clientes é elevado, paralelamente, a empresa é capaz de contribuir para o desenvolvimento econômico brasileiro direta ou indiretamente, participando em um mercado até então menosprezado.

Se o principal entrave à atuação de empresas em áreas mais remotas ou menos desenvolvidas é o acesso a distribuição, essa empresa é beneficiada por mais esse diferencial, a essência de seu negócio. A preocupação em aliar o aumento da receita com oportunidades de redução de custos faz com que constantemente sejam repensados parâmetros típicos, as novas tecnologias, que geram inovações em modelos e redução de custos, são os parâmetros para adequação de estratégias.

Nota-se que o sucesso da organização se apoia, de fato, nas capacidades essenciais de compreender a realidade corretamente e de executar um plano com base nessa percepção, o plano operacional, marco inicial das atividades organizacionais, contribui nesse aspecto. A empresa possui a liderança capaz de conduzir suas equipes aos objetivos definidos pela sua estratégia de negócio, por intermédio dos esforços conscientes de suas equipes.

A missão e os valores são reais e concretos o suficiente de modo a reforçarem-se e contribuir para a realização da estratégia. A franqueza em expectativas e desempenhos são presentes e aplicados na formulação de estratégias. A estratégia é dinâmica, objetiva e direta. Enquadrando-se na definição de um curso de ação aproximado, a ser revisto e redefinido com frequência, de acordo com as mudanças nas condições do mercado.

A empresa é um exemplo de revolução através diferenciação, a construção de aspectos competitivos dificulta a imitação por parte de concorrentes, como forma de escapar da hipercompetição. Verifica-se que a empresa tem capacidade de aprendizado e mudança dos modelos mentais, compartilhados da empresa, mercados e concorrentes. A estratégia

adotada confere um rumo, permite a concentração dos esforços, define a organização e serve como fonte de coerência interna.

As maiores dificuldades apresentadas durante a produção do projeto encontram-se na elaboração do orçamento empresarial, visto que, a empresa em questão não divulga tantas informações no tangente ao lucro empresarial. Utilizou-se de fontes precisas e confiáveis para a obtenção de tais informações, porém, ainda não nos foi suficiente, isto também levando em consideração a falta de experiência dos envolvidos nas áreas aqui explanadas.

Juntamos nossos conhecimentos, ambos adquiridos ao longo de todo o trimestre, e focamos no melhor aproveitamento de todos os temas abordados visando integrá-los em nosso aprendizado podendo num futuro próximo colocar em prática toda a proficiência aqui adquirida.

REFERÊNCIAS

<https://www.voegol.com.br/pt/a-gol/nossa-historia>

<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-empresarial/>

<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-matrcial/>

<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-base-zero-e-orcamento-base-historico/>

<https://blog.bcntreinamentos.com.br/voce-sabe-o-que-e-orcamento-base-zero-obz/>

<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-ajustado-ou-forecast/>

<https://destinonegocio.com.br/financas/entenda-a-importancia-do-orcamento-empresarial/>

<https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-de-vendas-correto-e-eficiente/>

<https://bettencourt.jusbrasil.com.br/noticias/550345070/quais-as-vantagens-e-desvantagens-do-lucro-real>

<https://crc-se.jusbrasil.com.br/noticias/100653115/lucro-real-vantagens-e-desvantagens>

<https://istoe.com.br/gol-encerra-4o-tri-com-lucro-de-r-5802-mi-e-2018-com-prejuizo-de-r-7797-mi/>

<https://capitalsocial.cnt.br/simples-nacional/>

http://ri.voegol.com.br/arquivos/GOL_DF_3T05_USGAAP_port.pdf

http://ri.voegol.com.br/default_download.asp?NArquivo=DFP%20GLAI%20PT%204T17_Final.pdf&arquivo=259863DC-907E-42D7-84A8-46C1D332A001

www.administradores.com.br/artigos/negocios/orcamento-de-vendas/43059/

ANEXOS

ANEXO 1

Indicadores Operacionais e Financeiros

Dados de tráfego - GOL	4T17	4T16	% Var.	2017	2016	% Var.
RPK GOL - Total	9.896	9.161	8,0%	37.230	35.928	3,6%
RPK GOL - Dom.	8.879	8.230	7,9%	33.246	32.031	3,8%
RPK GOL - Int.	1.017	931	9,2%	3.984	3.897	2,2%
ASK GOL - Total	12.213	11.800	3,5%	46.694	46.329	0,8%
ASK GOL - Dom.	10.863	10.568	2,8%	41.459	41.104	0,9%
ASK GOL - Int.	1.350	1.232	9,6%	5.235	5.226	0,2%
Taxa de Ocupação GOL - Total	81,0%	77,6%	3,4 p.p	79,7%	77,5%	2,2 p.p
Taxa de Ocupação GOL - Dom.	81,7%	77,9%	3,9 p.p	80,2%	77,9%	2,3 p.p
Taxa de Ocupação GOL - Int.	75,3%	75,6%	-0,3 p.p	76,1%	74,6%	1,5 p.p
Dados operacionais	4T17	4T16	% Var.	2017	2016	% Var.
Tarifa Média (R\$)	303,23	288,96	4,9%	283,73	265,21	7,0%
Passageiros pagantes - Pax transp. ('000)	8.606	8.106	6,2%	32.380	32.623	-0,7%
Média Utilização de Aeronaves (Horas/Dia) ⁵	12,4	11,7	5,4%	12,1	11,2	8,1%
Decolagens	64.910	63.860	1,6%	250.654	261.514	-4,2%
Total de Assentos ('000)	10.872	10.697	1,6%	41.953	43.640	-3,9%
Etapa Média de Voo (km)	1.103	1.084	1,8%	1.094	1.043	4,8%
Litros Consumidos no Período (mm)	364	350	4,1%	1.379	1.391	-0,9%
Funcionários (no final do período)	14.532	15.261	-4,8%	14.532	15.261	-4,8%
Frota Média Operacional ⁶	111	112	-1,3%	109	117	-6,9%
Pontualidade	92,5%	94,0%	-1,5 p.p	94,6%	94,8%	-0,2 p.p
Regularidade	98,8%	98,3%	0,4 p.p	98,5%	94,2%	4,3 p.p
Reclamações de Passageiros (por 1000 pax)	1,62	1,73	-6,3%	1,45	1,99	-27,4%
Perda de Bagagem (por 1000 pax)	2,09	2,15	-3,2%	2,06	2,23	-7,6%
Dados financeiros	4T17	4T16	% Var.	2017	2016	% Var.
YIELD Líquido (R\$ centavos)	26,36	25,57	3,1%	24,67	24,14	2,2%
PRASK Líquido (R\$ centavos)	21,35	19,85	7,6%	19,67	18,72	5,1%
RASK Líquido (R\$ centavos)	24,38	22,58	8,0%	22,65	21,30	6,3%
CASK (R\$ centavos) ⁴	21,21	20,93	1,4%	20,53	19,79	3,7%
CASK ex-combustível (R\$ centavos) ⁴	14,47	15,17	-4,6%	14,35	13,97	2,7%
Breakeven da Taxa de Ocupação	70,5%	72,0%	-1,5 p.p	72,3%	72,1%	0,2 p.p
Taxa de Câmbio Média ¹	3,2466	3,2953	-1,5%	3,1925	3,4878	-8,5%
Taxa de Câmbio no fim do período ¹	3,3080	3,2591	1,5%	3,3080	3,2591	1,5%
WTI (méd. por barril, US\$) ²	55,30	49,29	12,2%	50,85	43,44	17,1%
Preço por litro de Combustível (R\$) ³	2,26	1,94	16,4%	2,09	1,94	8,1%
Custo Comb. Golfo do México (média por litro, US\$) ²	0,46	0,38	22,1%	0,41	0,33	24,7%

ANEXO 2

GOL LINHAS AÉREAS INTELIGENTES S.A.

**DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADAS CONDENSADAS
(NÃO AUDITADAS)
(Em milhares de reais)**

	Período de nove meses findo em 30 de setembro de	
	2005	2004
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido	342.651	260.785
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais		
Amortização de remuneração em ações	4.610	8.047
Depreciação	23.601	14.775
Provisão para devedores duvidosos	1.172	(245)
Impostos diferidos	27.500	26.996
Variações nos ativos e passivos operacionais		
Contas a receber	(130.581)	(86.016)
Estoques	(10.605)	(2.306)
Despesas antecipadas, tributos a recuperar e outros créditos	(2.490)	2.643
Contas a pagar e fornecedores	(10.686)	(11.276)
Depósitos para manutenção de aeronaves e motores	(87.379)	(79.537)
Arrendamentos mercantis a pagar	178	307
Transportes a executar	33.835	(903)
Obrigações trabalhistas	9.514	(8.387)
Impostos sobre vendas e tarifas aeroportuárias a recolher, prêmios de seguros a pagar, dividendos a pagar e outras obrigações	(15.911)	(2.339)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	185.409	122.544
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Depósitos em garantia de contratos de arrendamento de aeronaves	-	(2.372)
Aquisição de imobilizado	(71.374)	(29.649)
Adiantamentos para aquisição de aeronaves	(275.949)	(28.631)
Aquisição de valores mobiliários de curto prazo	(329.370)	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	(676.693)	(60.652)
FLUXO DE CAIXA DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Empréstimos de curto prazo, líquido	(51.671)	66.522
Emissão de ações preferenciais	258.123	459.305
Obrigações com partes relacionadas	-	(270)
Dividendos pagos	(60.003)	-
Caixa líquido gerado nas atividades financeiras	146.449	525.557
ACRÉSCIMO LÍQUIDO DE CAIXA E DISPONIBILIDADES		
	(344.835)	587.449
Disponibilidades no início do período	405.730	146.291
Disponibilidades no final do período	60.895	733.740
Divulgação suplementar de informações do fluxo de caixa		
Juros pagos, líquido do valor capitalizado	8.924	9.136
Imposto de renda pago	144.415	92.701
Divulgação de transações que não afetam o caixa		
Benefício fiscal contribuído por acionistas	-	29.188