



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
<UNIMED>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

<UNIMED>

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

Estudantes:

Estudante Ketelin Napoliana Vicente Dias,

RA1012020200228

Estudante Vanessa Júlio Basílio Pedroso,

RA 1012020100536

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	9
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	11
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	16
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	18
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	20
4. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	24
ANEXOS	28

1. INTRODUÇÃO

A Confederação Nacional das Cooperativas Médicas (Unimed) é a maior operadora de planos de saúde do Brasil. Fundada em 28 de novembro de 1975, o sistema de cooperativas médicas, que teve um faturamento de 33 bilhões de reais em 2012, é líder no mercado privado nacional (40% do mercado doméstico de planos de saúde) e está presente em 83% do território brasileiro. É também considerada a maior cooperativa de saúde do mundo. É a terceira cooperativa mais valiosa do mundo, segundo a Aliança Cooperativa Internacional.

No final da década de 1960, a medicina assistencial no Brasil atravessava um momento de grande efervescência pela perplexidade que as transformações estruturais da Previdência Social traziam – houve a unificação dos Institutos de Aposentadorias e Pensões (IAPs) no Instituto Nacional de Assistência Médica de Previdência Social (INPS), que mais tarde viria a se transformar no Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social (INAMPS), extinto em 1990 para dar lugar ao Sistema Único de Saúde (SUS).

São 347 cooperativas em todo o país (comparáveis subsidiárias, mas geridas de maneira autônoma), controladas pelos 113 mil médicos cooperados, além de 34 cooperativas regionais, que fazem o meio de campo entre as subsidiárias e a Unimed nacional. O sistema conta com 18 milhões de beneficiários, 2.611 hospitais credenciados e 114 hospitais próprios.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

No final da década de 1960, a medicina assistencial no Brasil atravessava um momento de grande efervescência pela perplexidade que as transformações estruturais da Previdência Social traziam – houve a unificação dos Institutos de Aposentadorias e Pensões (IAPs) no Instituto Nacional de Assistência Médica de Previdência Social (INPS), que mais tarde viria a se transformar no Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social (INAMPS), extinto em 1990 para dar lugar ao Sistema Único de Saúde (SUS).

Além da queda no padrão de atendimento, as mudanças levaram ao surgimento de seguradoras de saúde, à mercantilização da medicina e à proletarização do profissional médico, que ficava impedido de exercer com liberdade e dignidade sua atividade liberal.

Um grupo de médicos filiados ao Sindicato dos Médicos de Santos (SP), insatisfeito com esta situação, buscou um modelo que resgatasse a ética e o papel social da medicina, garantindo a prática liberal da profissão e a qualidade do atendimento. Edmundo Castilho e mais 22 médicos fundaram, então, em 18 de dezembro, a União dos Médicos - Unimed, na cidade de Santos (SP), com base nos princípios do cooperativismo. A primeira diretoria foi formada por José Luiz Camargo Barbosa, Mario Billerbeck, Gino Sarti, Edmond Atick e Helio Gomes.

Em 1967 foi criada a Fundação da Unimed Santos, primeira cooperativa do Sistema Unimed. Em 1998, representantes de diversas Unimeds se reúnem em 20 de agosto de 1998 para constituir a União Nacional Cooperativa, posteriormente denominada Central Nacional Unimed. Quarenta e oito funcionários iniciaram as atividades. Coube à nova operadora a comercialização de planos de saúde empresariais em âmbito nacional.

No ano de 1999, é constituído o Conselho Técnico-Operacional, hoje Conselho Administrativo Técnico-Operacional. Neste ano também é estabelecida a Rede Nacional de Prestadores com as singulares e definido o seu primeiro planejamento estratégico.

Já no ano de 2000 houve a realização das primeiras ações de relacionamento com os clientes, que resultam na conquista de novos contratos. A operadora fechou o ano com 190.046 clientes e 198 sócias.

Em 2001, a CNU absorve a carteira de clientes da Unimed São Paulo. Neste mesmo ano foi adquirida a primeira sede própria em São Paulo, e realizado o Encontro Nacional Unimed de Vendas, primeiro evento da operadora para o Sistema Unimed. Já em 2002 foi lançado o programa de cidadania empresarial, se tornando a primeira empresa do Sistema Unimed a aderir à Política Nacional de Responsabilidade Social da Unimed.

Em 2003 a Central Nacional Unimed chega aos cinco anos com 318.639 vidas na carteira, 208 sócias, 292 colaboradores, 250 milhões de faturamento implantação do intercâmbio eletrônico. Em 2004, entra pela primeira vez no ranking das Melhores e Maiores da Exame. Deste ano até 2014 subiu 467 posições. Lançamento oficial da marca alinhada ao novo Sistema de Gestão da Identidade do Sistema Unimed. Também é criado, com a Unimed do Brasil e Unimed RS, o Proteção no Trabalho, conceito assistencial voltado à saúde na empresa.

Já em 2005 houve a criação da área de Recursos Próprios e aquisição da sua segunda sede própria, no quinto andar do Conjunto José Bonifácio. A operadora chega ao fim de 2005 com 500 mil clientes. O marco é comemorado com todos os

colaboradores no primeiro Café de Fim de Ano. Em 2006, “Juntos temos muita vida pela frente”. Essa foi a assinatura adotada para expressar a valorização da união, princípio da CNU. São criados os personagens João Fernando e sua família, que levavam informações da operadora aos clientes e às Unimeds. Aquisição de mais duas sedes próprias, no quarto e no 16º andar do Conjunto José Bonifácio.

O ano de 2007, pela primeira vez, a Central Nacional Unimed é apontada como uma das 150 Melhores Empresas Para Você Trabalhar, pelo Guia Você S/A. Neste mesmo ano

é lançada a primeira versão da Política de Responsabilidade Social. Em 2008, o ano é marcado pelas festividades de 10 anos, celebrados com 860 mil clientes e 98% de aprovação entre as sócias, segundo pesquisa que ouviu dirigentes e técnicos. As informações da CNU migram para um sistema de gestão mais moderno, o Top Saúde.

Em 2011 houve a Filiação à Aliança Cooperativa Internacional (ACI). A operadora entra no ranking das 30 melhores empresas para começar a carreira e é apontada a quinta empresa no ramo saúde em Governança Corporativa, pela publicação Melhores da Dinheiro.

Por se tratar de uma cooperativa, ela se enquadra no lucro real, pois em grande maioria é utilizado por empresas corporativas ou multinacionais, pois a sua tributação é calculada sobre o lucro líquido do período de apuração. Na apuração desse valor, a entidade precisa saber com exatidão, qual foi o lucro atingido para calcular o IRPJ e a CSLL, logo os encargos diminuem ou aumentam de acordo com o lucro do período, pois não são preestabelecidos, se a entidade demonstrar prejuízo no final da sua apuração durante o ano fica isenta do pagamento desses impostos. PIS, Cofins, Imposto de Renda e Contribuição Social estão embutidos no regime lucro real, sendo que, o regime não é cumulativo para PIS e Cofins. (SCALON, 2018).

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A origem da palavra orçamento é de origem italiana: “orzare”, que significa “fazer cálculos”, sendo considerada uma técnica que consiste precisamente em ligar os sistemas de planejamento e de finanças. O Orçamento é algo mais que uma simples previsão de receita ou estimativa de despesas, E deve ser ao mesmo tempo um relatório, uma estimativa e uma proposta.

É um documento por intermédio do qual o chefe do Poder Executivo, como autoridade responsável pela conduta dos negócios do governo, apresenta-se a autoridade a quem compete criar fonte de renda e conceder créditos e faz perante ela uma exposição completa sobre a maneira pela qual o Governo e seus subordinados administram os negócios públicos, obtendo-se assim um programa de ação coerente e compreensivo para o Governo como um todo. (Santos, 2014)

A Constituição Federal de 1988 estabeleceu o capítulo II - DAS FINANÇAS PÚBLICAS, do Título VI – DA TRIBUTAÇÃO E DO ORÇAMENTO, como sendo o definidor das grandes linhas de atuação orçamentário-financeira da administração pública brasileira. Assim, por esse capítulo, a sociedade brasileira ratificou a necessidade de integração entre o planejamento e a execução orçamentário-financeira. Nesse mesmo sentido, o art. 174 da CF 88 destacou a importância do planejamento para a administração pública ao afirmar que a função planejamento é determinante para o setor público e indicativo para o setor privado. (Teixeira, 2014)

O objetivo principal do Orçamento Tradicional é controlar as finanças públicas no Poder Executivo. Os órgãos com poder de controle preocupado em manter o equilíbrio financeiro colocando as receitas em frente às despesas. Já o Orçamento Moderno é voltado para o instrumento de administrações a partir daqui os conceitos vão se

aproximando da realidade, ou seja, a previsão da receita é a estimativa da despesa. (Santos, 2014)

Os Princípios Orçamentários visam estabelecer regras básicas, com objetivo de atribuir a racionalidade, eficiência e transparência para os processos de elaboração, execução e controle do Orçamento Público. Estes são válidos a todos os Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, estabelecidos pelos os entes federativos da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. (Santos, 2014)

O orçamento empresarial, vem sendo amplamente discutido sob diversas vertentes, com destaque para sua aplicabilidade, eficácia, maneiras de utilização e, segundo Moreira (2008), os resultados que podem ser obtidos por meio do planejamento e gestão de recursos escassos na geração de riqueza e receitas.

Deste modo, o orçamento serve bem para definir o planejamento, a forma de coordenação e controle do desempenho a partir dos objetivos e a elaboração de um plano de resultados a curto e longo prazo conforme a realidade e circunstâncias da organização empresarial. Tudo isso decorre da característica fundamental do orçamento, que é apresentar uma prévia das despesas e dos investimentos. Com isso, especialmente num cenário de restrição generalizada de recursos, consegue-se evitar dispêndios desordenados e sem critérios, assegurando o emprego mais eficiente dos recursos (Lunkes, 2003).

O conceito de orçamento empresarial surge como ferramenta de planejamento e controle das operações empresariais e tem como objetivo acompanhar a estratégia da empresa, exigindo que seu controle seja constante, de modo que o acompanhamento dos resultados tenha eficácia suficiente para que os objetivos planejados sejam atingidos (Morales, 2009).

Sendo função do orçamento manter o controle nos negócios e identificar recursos e compromissos para atingir objetivos, percebe-se sua utilidade nas tomadas de decisões a partir da produção de informações sobre a performance da empresa e sobre os fatores que afetam o empreendimento. Estas informações, quando usadas nas decisões, podem

resultar em vantagem na realização do planejamento, sobretudo, na antecipação de problemas e na definição de ações para enfrentá-los.

Os objetivos fundamentais do orçamento estão divididos nos aspectos do Planejamento, Coordenação, Comunicação, Motivação, Controle e Avaliação, conforme descrito no quadro a seguir (Oliveira, Cataneo e Cavenaghi, 2008).

O orçamento empresarial é importante para prever como os recursos financeiros de uma organização serão aplicados em um determinado período. O gestor, ao elaborar o orçamento deve prever as receitas e as despesas que terá no futuro para planejar onde, quando e quanto de dinheiro será necessário para alcançar seus objetivos em cada período. Isso se trata de gestão orçamentária. A maioria das empresas fazem orçamentos mensais, trimestrais, semestrais e anuais. O ideal é ter uma visão completa do futuro, portanto, quanto maior o período, melhor.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Toda empresa necessita de um orçamento financeiro para planejar o ano seguinte, seja ela de pequeno, médio ou grande porte. Hoji e Silva (2010) definem orçamento como uma ótima ferramenta de planejamento e controle dos resultados financeiros da empresa.

Para Rebouças (1998), o planejamento pode ser conceituado como um processo desenvolvido para o alcance de uma situação desejada de uma maneira mais eficiente e efetiva, com a melhor concentração de esforços e recursos pela organização. O planejamento pode ser classificado em três níveis: estratégico, tático e operacional.

“O planejamento estratégico, tático e operacional é formalizado por meio da integração entre os sistemas, ferramentas e técnicas, como o balanced scorecard e o orçamento, que permitirá a execução e o controle das estratégias e operações” (LUNKES, 2003).

O orçamento pode e deve reunir diversos objetivos empresariais, na busca da expressão do plano e controle de resultados. Portanto, convém ressaltar

que o plano orçamentário não é apenas prever o que vai acontecer e seu posterior controle. O ponto fundamental é o processo de estabelecer e coordenar objetivos para todas as áreas da empresa, de tal forma que todos trabalhem sinergicamente em busca de planos e lucros (PADOVEZE, 2005)

Para Hoji e Silva (2010), o orçamento de vendas deve ser o primeiro orçamento a ser elaborado e possui a finalidade de determinar a quantidade e valor total dos produtos a vender (sem impostos).

O orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresa, para determinado período de tempo. Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando (SANVICENTE; SANTOS, 1995, p. 43).

Segundo Zdanowicz (2001), o orçamento de vendas é uma das etapas mais importantes da organização, pois está relacionado com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e /ou serviços. O autor afirma também que o principal objetivo do orçamento de vendas é atender com qualidade os clientes, oferecendo o preço certo, a quantidade certa, o produto certo, no lugar certo e no tempo certo. Esse orçamento é a base para todos os demais orçamentos:

O orçamento de vendas estima as quantidades de cada produto que a empresa planeja vender e o preço praticado. Determina os valores da receita total que será obtida, como condições básicas dessa venda, a vista ou prazo, como também desencadeia os dados seguintes para elaborar o orçamento dos custos de fabricação, despesas de venda, distribuição e administrativas (LUNKES, 2003).

O orçamento de vendas pode ser apresentado de diversas formas, sendo mais comum, o uso de planilhas eletrônicas. As principais informações que a planilha deve conter são os preços de vendas dos produtos e/ou serviços, a quantidade a ser vendida e a receita total de vendas.

As planilhas poderão conter várias informações, porém as principais deverão ser os preços de vendas dos produtos e/ou serviços, as quantidades a serem vendidas, os mercados ou as filiais e as receitas totais da empresa.

Sanvicente e Santos (1983) abordam que na elaboração do orçamento de vendas são consideradas variáveis de mercado consumidor, variáveis de produção, variáveis de mercado fornecedor e de trabalho e variáveis de recursos financeiros.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

A evolução da atividade administrativa nas organizações tem sido, talvez, um dos fatores mais importantes de desenvolvimento econômico desde o início deste século. Várias filosofias e técnicas novas foram emergindo, inclusive o orçamento empresarial surgiu como um importante instrumento de suporte ao processo de gestão nas organizações.

Atualmente, novos conceitos em termos de gestão de negócios, requer dos seus gestores, no contexto empresarial, uma postura dinâmica, flexível e mais aproximado possível da realidade, quanto ao planejamento de suas atividades na organização. (Acradoli,2000).

Dependendo do tipo de atividade da empresa pode-se defrontar com diferentes divisões para o orçamento, tais como: orçamento de vendas, orçamento de matéria-prima e compras, orçamento de custos indiretos de fabricação, orçamento de caixa, orçamento de despesas administrativas, orçamento de despesas comerciais, orçamento de resultados etc. Tal, induz a uma divisão dos orçamentos em operacional que se orientam pelas metas e objetivos da organização, e de capital, orientado para a área de investimentos da empresa. (Acradoli,2000).

Esse orçamento faz parte do Orçamento de Despesas Operacionais o qual é constituído por despesas administrativas, despesas de vendas, despesas tributárias e despesas financeiras, sendo todos os gastos que serão feitos no período projetado menos custos de produção.

O orçamento geral de despesas administrativas compreende os orçamentos de diversos departamentos, assim o gerente de cada um desses setores deve ser o principal responsável pelo planejamento e controle das suas operações. Após serem preparados pelos gerentes das respectivas unidades administrativas, os orçamentos devem ser aceitos pela alta administração de forma idêntica à que foi descrita para todos os orçamentos.

Os custos variáveis são relacionados ao valor total das vendas, ou seja, quando o volume de vendas diminui tais custos também devem cair para não afetar a rentabilidade da empresa.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Quando uma empresa faz um planejamento, na verdade está gabaritando todas as suas variáveis com o intuito de controlar as contas, as quais começam a refletir resultados fideis às condições do negócio, onde geralmente este controle é realizado com o intuito maior de minimizar os riscos de um insucesso comercial ou produtivo, para que em seguida comece a projetar as condições preliminares de obtenção do sucesso pleno da operação.

O resultado desta composição sistêmica denomina-se Orçamento Empresarial, o qual surge como consequência à montagem do plano estratégico, onde podemos defini-lo como uma expressão quantitativa e formal dos planos da administração, sendo utilizado no sentido de apoiar a coordenação e implementação destes planos, sendo o enfoque sistemático e formal à execução das responsabilidades de planejamento, coordenação e controle da administração.

Produto Natave	1º Trim	2º Trim	3º Trim	4º Trim	Total
Volume de Produção	777,0	1.468,0	1.596,0	948,8	4.789,8
Horas por Unidade	2,50	2,50	2,50	2,50	
Horas Total	1.942,5	3.670,0	3.990,0	2.372,0	11.974,5
Taxa Horária	0,55	0,55	0,55	0,55	
Custo Total de MOD	1.068,4	2.018,5	2.194,5	1.304,6	6.586,0

Produto Tanave	1º Trim	2º Trim	3º Trim	4º Trim	Total
Volume de Produção	504,6	966,4	1.050,7	624,6	3.146,4
Horas por Unidade	4,50	4,50	4,50	4,50	
Horas Total	2.270,7	4.349,0	4.728,2	2.810,8	14.158,6
Taxa Horária	0,58	0,58	0,58	0,58	
Custo Total de MOD	1.317,0	2.522,4	2.742,3	1.630,3	8.212,0

O seguinte quadro representa o Orçamento Empresarial, ou seja, pessoal diretamente envolvido com a fabricação dos produtos da empresa. Nota-se no quadro que o volume de produção bem como as horas gastas para a fabricação de cada produto é acrescido pela taxa de mão de obra direta correspondente a taxa de encargos incidentes sobre a mão de obra de cada produto. O total do custo de Mão de Obra Direta representa o montante despendido pela empresa distribuído em cada trimestre que no decorrer deste estudo deverá crescer o custo total de cada produto.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A carga tributária brasileira tem sido objeto de constantes reflexões e debates, não sendo consensual o diagnóstico e as propostas à reforma do atual sistema. Enquanto mudanças efetivas não ocorrem, a gestão tributária, com vistas à economia fiscal tributária, torna-se tarefa indispensável aos agentes econômicos (empresas, instituições financeiras, cooperativas, associações, etc.), podendo significar sua permanência em mercados altamente competitivos.

Segundo com Arantes (1998), administrar ou gerir uma empresa consiste em uma ação presente em todos os departamentos e em todos os níveis da organização, tendo a mesma por função o planejamento, a coordenação, a organização, a direção, o controle assim como a motivação da atividade empresarial.

A empresa exige para o seu sucesso a definição de parâmetros que orientem a atuação das partes em benefício do todo, principalmente considerando que a maximização dos resultados setoriais não conduz necessariamente à otimização do resultado global da empresa.

Para Chiavenato (1994), gerir é interpretar os objetivos propostos pela empresa e transformá-los em ação empresarial por meio de planejamento, organização, direção e controle de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos os níveis da empresa, a fim de atingir tais objetivos.

Para Gubert (2003), o planejamento tributário é o conjunto de condutas, comissivas ou omissivas, da pessoa física ou jurídica, realizadas antes ou depois da ocorrência do fato gerador, destinadas a reduzir, mitigar, transferir ou postergar legal e licitamente os ônus dos tributos.

Ainda segundo o referido autor, o planejamento tributário se divide em duas etapas distintas: uma delas é anterior à ocorrência do fato gerador, onde a empresa irá estudar mecanismos para redução do tributo, bem como, das obrigações acessórias.

O Código Tributário Brasileiro (CTN) é regido pela Lei 5.172/1966, que dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. O CTN é estruturado em duas partes: Livro primeiro (Art. 1º – 95º) e Livro segundo (Art. 96º – 218º).

Os livros estão subdivididos em títulos, capítulos e seções, nesta sequência. O Livro primeiro dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional, enquanto o Livro segundo trata das normas gerais de Direito Tributário. Já no seu artigo terceiro, o CTN traz a definição de tributo, a qual deve ser bem entendida pelo gestor tributário, no intuito de: distinguir essa figura jurídica de outros institutos, delimitar a forma de pagamento e identificar os requisitos à sua instituição e cobrança.

A instituição é beneficiária direta e a empresa beneficiária indireta, pois cumpre seu papel social, muitas vezes sendo reconhecida por isso, estabelece uma tática de marketing

e divulgação de sua marca e ainda pode conseguir deduções no imposto de renda, por conta do repasse de recursos à instituição.

Tal estratégia alia a gestão tributária aos objetivos da empresa. Já as imunidades específicas são assim chamadas porque cada uma delas só se aplica a uma espécie de imposto. O Imposto sobre Propriedade Territorial Rural (ITR) não incide sobre pequenas glebas rurais, definidas em lei, quando as explore, só ou com sua família, o proprietário que não possua outro imóvel. (ART. 153, § 4º, II, CF/88)

O Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) não incide: sobre produtos destinados ao exterior (ART. 153, § 3º, III, CF/88), sobre operações relativas a energia elétrica, serviços de telecomunicações, derivados de petróleo, combustíveis e minerais do País (ART. 155, § 3º, CF/88).

O Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) não incide: sobre ouro, quando definido em lei como ativo financeiro ou instrumento cambial (ART. 153, § 5º, CF/88), nas operações que destinem mercadorias para o exterior, nem sobre serviços prestados a destinatários no exterior, assegurada a manutenção e o aproveitamento do montante do imposto cobrado nas operações e prestações anteriores (ART. 155, § 2º, X, a, CF/88), sobre operações que destinem a outros Estados petróleo, inclusive lubrificantes, combustíveis líquidos e gasosos dele derivados, e energia elétrica (ART. 155, § 2º, X, b, CF/88), nas prestações de serviço de comunicação nas modalidades de radiodifusão sonora e de sons e imagens de recepção livre e gratuita (ART. 155, § 2º, X, d, CF/88).

O Imposto sobre Transmissão de Bens Inter-vivos (ITBI) não incide sobre a transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital, nem sobre a transmissão de bens ou direitos decorrente de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica, salvo se, nesses casos, a atividade preponderante do adquirente for a compra e venda desses bens ou direitos, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil (ART. 156, § 2º, I, CF/88). O Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) não incide sobre as exportações de serviços para o exterior (ART. 156, § 3º, II, CF/88).

Como a empresa se trata de uma **cooperativa**, ela paga quase todos os tributos que as empresas comerciais, mas as incidências variam de acordo com o ramo da cooperativa e o estado no qual tem sede.

As cooperativas pagam Imposto de Renda ([IRPJ](#)) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido ([CSLL](#)) sobre os atos não-cooperativos, e são isentas quanto aos atos cooperativos. No caso das contribuições ao Programa de Integração Social (PIS) e ao Financiamento da Seguridade Social ([Cofins](#)), as cooperativas são contribuintes sobre a receita bruta, já descontadas algumas exclusões previstas em lei, de acordo com cada ramo.

A legislação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços ([ICMS](#)) varia de estado para estado, porém as cooperativas devem pagar o ICMS sobre o valor das operações realizadas sujeitas à incidência deste tributo. No Imposto sobre Produtos Industrializados ([IPI](#)), as cooperativas de produção são contribuintes, segundo as normas previstas no respectivo Regulamento (RIPI).

Já as cooperativas de trabalho e serviços são contribuintes do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza ([ISS](#)), sobre valor da nota fiscal. As alíquotas variam de 2% a 5%. Além destes tributos, há incidências das contribuições previdenciárias sobre a folha de pagamento, incluindo o [PIS-Folha](#), o INSS e o FGTS.

3.2.1 LUCRO REAL

O imposto de renda pessoa jurídica pode ser apurada de três modalidades, ou seja, lucro real, presumido e arbitrado, sendo que este trabalha limita-se a comentar somente sobre o lucro. Com efeito, a maioria das empresas faz a opção pelo lucro presumido, tendo em vista várias características, sendo motivados por alguns aspectos, o mais relevante é a simplicidade na apuração do imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido. (Chaves, 2017).

Podemos dizer que o lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação fiscal.

A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das leis comerciais.

Os valores que devem ser somados ao lucro contábil, que pode ser em função das seguintes situações:

a) Despesas que afetaram o resultado contábil do período mais não estão autorizadas pela legislação fiscal como redutora da base de cálculo do imposto de renda, exemplos comissão multa por infração de trânsito, realização de reserva de reavaliação e etc.;

b) Receitas que no período anterior tenham sido excluídas do lucro contábil para definir o lucro real, por uma condição de deferimento para ser adicionado em períodos posteriores, exemplo venda o prazo de bens ou serviços para órgãos públicos, para recebimento nos períodos seguintes;

c) Despesas que em períodos anteriores foram excluídas do resultado contábil para definição do lucro real, em função da antecipação do reconhecimento da despesa fiscal, mas somente agora está sendo contabilizado, exemplo empresa que tenha a atividade rural e compra equipamentos, o contribuinte considera totalmente depreciado para fins do imposto de renda, contábil reconhece a despesa no prazo da vida útil do bem.

O lucro real é calculado partindo do resultado contábil com as adições e exclusões, conforme descrito a seguir: custos, despesas, encargos, perdas, provisões, participações e quaisquer outros valores deduzidos na apuração do lucro líquido que, de acordo com a legislação tributária, não sejam dedutíveis na determinação do lucro real (exemplo: resultados negativos de equivalência patrimonial, custos e despesas não dedutíveis); os resultados, rendimentos, receitas e quaisquer outros valores não incluídos na apuração do lucro líquido que, de acordo com a legislação tributária, devam ser computados na determinação do lucro real (exemplo: ajustes decorrentes da aplicação dos métodos dos preços de transferência, lucros auferidos por controladas e coligadas domiciliadas no exterior).

Ao optar pelo Lucro Real, a empresa em questão deixará de pagar um imposto único, devendo calculá-los de forma separada. A base de cálculo utilizada para o Pis e Cofins, é a receita bruta acumulada, onde será utilizada a alíquota de 1,65% para o PIS e a alíquota 7,60% para a COFINS. Para o cálculo do IRPJ e da CSLL, serão considerados todas as receitas, menos todos os custos e as despesas da empresa, de acordo com o regulamento do imposto de renda. A alíquota utilizada será de 15% para IRPJ, sobre o lucro líquido, e para CSLL, a alíquota utilizada será de 9%, também sobre o lucro líquido. Poderão ser acrescidos mais 10% de adicional de IR sobre o excedente, caso o Lucro Líquido for superior a R\$ 60.000,00 ao trimestre.

Para o INSS, será utilizada uma alíquota de 25,8%, tendo como base de cálculo o valor da folha de pagamento. E finalmente, para o cálculo do ICMS, será utilizada a alíquota de 17% sobre a receita bruta acumulada, deduzindo os créditos acumulados nas entradas de mercadoria para revenda, exceto de substituição tributária.

Demonstrativo dos Resultados do Exercício de 2014 (DRE)	
Receita Bruta	3.596.097,83
(-) deduções da receita bruta	3.735,05
Receita Líquida	3.592.362,78
(-) CMV	1.427.477,48
Lucro Bruto	2.164.885,30
(-) despesas operacionais	460.607,11
LAIR	1.704.278,19
Adições	26.491,87
Exclusões	0,00
Lucro Real	1.730.770,06

Fonte: Dados da Pesquisa

Quadro 9: Cálculo Lucro Real

Impostos	Base de Cálculo	Alíquota	Tributos a Pagar
PIS	3.596.097,83	1,65%	59.335,61
COFINS	3.596.097,83	7,60%	273.303,44
IRPJ	1.704.278,19	15,00%	255.641,73
CSLL	1.704.278,19	9,00%	153.385,04
INSS	46.348,06	25,80%	11.957,80
ICMS	31.412,22	17,00%	5.340,08
TOTAL			758.963,70

Fonte: Dados da Pesquisa

Se a empresa optar pelo Lucro Real, o valor a ser tributado será de R\$ 758.963,70.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Para Oliveira et al (2003), lucro presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da Contribuição Social e não poderão fazer a opção pelo Lucro Presumido, as pessoas jurídicas que estiverem obrigadas por lei, no ano-calendário, à realizar a apuração do Lucro Real.

Segundo a imposição de regulamentação presente nos artigos 516 e 528 do Regulamento do Imposto de Renda, as pessoas jurídicas poderão optar pela forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da contribuição social, desde que não sejam obrigadas no ano-calendário à apuração do lucro real, usando um valor apurado mediante a aplicação de um determinado percentual sobre a receita bruta com base de cálculo (DECRETO 3.000, 1999).

Lucro Presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base cálculo do imposto de renda e da contribuição social das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas no ano-calendário, à apuração do Lucro Real” (RODDRIGUES et al. 2007).

Uma explicação clara sobre o Lucro Presumido é apresentada por apud Young (2008), “Lucro presumido é o lucro que se presume obtido pela empresa sem escrituração contábil, para efeito do pagamento do imposto de renda, calculado por um coeficiente aplicado sobre a receita bruta”. De acordo com Young, na declaração pelo Lucro Presumido, as empresas estão dispensadas da escrituração contábil, porém, existem outras escriturações que são obrigatórias.

Mesmo dispensadas de algumas obrigações, as empresas devem manter suas escriturações contábeis, pois, por meio delas que os administradores poderão analisar a situação patrimonial da empresa e se basear para tomar decisões viáveis com o objetivo de melhorar os lucros.

A apuração do lucro presumido na concepção de Oliveira et al. (2005), será apurado trimestralmente nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário, as pessoas jurídicas podem optar ao invés de trimestral, por pagar mensalmente com o código do lucro presumido no DARF, desde que faça os ajustes do valor realmente devido no último mês do trimestre.

Através do Lucro Presumido, a empresa deixará de pagar um único imposto, devendo calculá-los de forma separada. A base de cálculo utilizada para o PIS e COFINS, é a receita bruta acumulada, onde será utilizada a alíquota de 0,65% para o PIS e a alíquota

de 3,0% para a COFINS. Para o cálculo do IRPJ e da CSLL, estima-se um lucro, baseando-se em alíquotas que variam de acordo com a atividade geradora de cada empresa.

Mês	Fat. Bruto	PIS 0,65%	COFINS 3%	IRPJ 15%	CSLL 9%	INSS 25,80%	ICMS 17%	Tributos A pagar
JAN	250016,43	1625,11	7500,49	3000,20	2700,18	6278,73	42191,54	63296,25
FEV	248896,23	1617,83	7466,89	2986,75	2688,08	6278,73	42001,11	63039,39
MAR	255001,45	1657,51	7650,04	3060,02	2754,02	6278,73	43039,00	64439,32
ABR	266324,55	1731,11	7989,74	3195,89	2876,31	6278,73	44963,92	67035,70
MAI	295594,18	1921,36	8867,83	3547,13	3192,42	6278,73	49939,76	73747,23
JUN	259560,88	1687,15	7786,83	3114,73	2803,26	6278,73	43814,10	65484,79
JUL	296574,62	1927,74	8897,24	3558,90	3203,01	6278,73	50106,44	73972,04
AGO	287231,41	1867,00	8616,94	3446,78	3102,10	6278,73	48518,09	71829,65
SET	273397,88	1777,09	8201,94	3280,77	2952,70	6278,73	46166,39	68657,62
OUT	266805,08	1734,23	8004,15	3201,66	2881,49	6278,73	45045,61	67145,89
NOV	294764,41	1915,97	8842,93	3537,17	3183,46	6278,73	49798,70	73556,96
DEZ	241174,68	1567,64	7235,24	2894,10	2604,69	6278,73	40688,45	61268,84

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). (Receita Federal,2013)

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios. Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- formalizar a opção pelo Simples Nacional. (Receita Federal,2013)
- Características principais do Regime do Simples Nacional:
 - ser facultativo;
 - ser irretroatável para todo o ano-calendário;

- · abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- · recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS;
- · disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
- · apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;
- · prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
- · possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB.

Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.(Receita Federal,2013)

De acordo com Naylor (2009)

O Simples Nacional não é um novo tributo, visto que não gerou nenhuma nova obrigação tributária principal, além daqueles já existentes, relativa aos impostos e contribuições que foram incluídos no novo regime. Também não consiste, simplesmente, em mero benefício fiscal ou em incentivo de natureza extra fiscal.

A finalidade do Simples nacional Naylor (2009), descreve:

Tornar eficazes os princípios constitucionais aplicáveis às microempresas e empresas de pequeno porte [...]. Comportando-se como um subsistema tributário especial, que assume um caráter parcialmente substitutivo ao sistema geral, o novo regime afasta ou limita parcialmente a eficácia efetiva outros, aplicáveis de alguns princípios para tornar-se

realmente efetivos outros, aplicáveis às micro e pequenas empresas, empresas de pequeno porte.

O Simples Nacional é um subsistema de normas gerais que traz vantagens desejadas às Micro e Pequenas Empresas. O Simples Nacional estabelece uma cobrança única centralizada dos tributos citados anteriormente, a fim de tornar menos onerosos em relação ao montante pago de todos os impostos e contribuições para as Micro e Pequenas Empresas que se enquadram no sistema simplificado de tributação.

Um dos principais benefício do Simples Nacional para as Micro e Pequenas Empresas, é, a Lei Complementar 123/06, que além de tentar reduzir a carga tributária das Micro e Pequenas Empresas, ainda, teve a intenção de dar um tratamento diferenciado e simplificado para essas empresas que se enquadra no regime de tributação simplificado. Com intuito de favorecer as empresas optantes pelo Simples Nacional, gerando a estas empresas um desenvolvimento social e econômico.

A Lei Complementar 123/06, beneficia as Micro e Pequenas Empresas, pois as coloca em categorias, na qual, possam disputar mercado aumentando o capital, e, contribuindo para a geração de emprego.

Já para Kiyoshi Harada (2018), Sistema Tributário Nacional é o conjunto de normas constitucionais de natureza tributária, inserido no sistema jurídico global, formado por um conjunto unitário e ordenado de normas subordinadas aos princípios fundamentais reciprocamente harmônicos, que organiza os elementos constitutivos do Estado, que outra coisa não é senão a própria Constituição. Essa definição indica a grande importância que esse sistema possui na economia, afetando de múltiplas formas o padrão de crescimento econômico em consonância com a distribuição social e regional de renda. Desta forma, é necessária uma ampla discussão acerca do nosso sistema tributário e da incidência dos impostos em si.

No país, os tributos estão separados entre as esferas federais, estaduais e municipais e subdivididos em mais de 90 cobranças, entre impostos, taxas e contribuições. “O modelo atual permite que estados e municípios concedam isenções fiscais às empresas, o que causa uma briga de classes e promove uma guerra fiscal entre

os entes federativos”, diz Thiago Souza, especialista em Gestão Empresarial e co-fundador da Dootax, startup especializada em simplificação de processos fiscais.

Para as empresas, estar em ordem com o Fisco é um processo longo. De acordo com o último relatório do Banco Mundial, as companhias brasileiras gastam em média 1.958 horas por ano para cumprir todas as obrigações fiscais. Além disso, a cada dia são editadas aproximadamente 30 novas regras ou atualizações tributárias no país, ou seja, mais de uma nova norma por hora. A estrutura de tecnologia e recursos humanos que as empresas precisam montar para lidar com esta burocracia consome cerca de 1,5% do faturamento anual, como aponta pesquisa do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), mostrando ainda que o cidadão brasileiro trabalha 153 dias por ano apenas para pagar os impostos.

Os principais tributos a serem alterados nas propostas de reforma são os que incidem sobre o consumo, equivalentes a 50% da arrecadação brasileira tributária. Neste grupo, encontram-se o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto sobre Serviços (ISS), por exemplo, que estão sujeitos a serem extintos e transformados em uma imposto unificado, que varia de nome conforme o texto: Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) na proposta da Câmara, e Imposto sobre Valor Agregado (IVA) na proposta do Senado.

Até o momento, a PEC 45/19, de autoria do deputado federal Baleia Rossi (MDB) e desenvolvida pelo economista Bernard Appy, é o projeto mais avançado, que já teve seu texto aprovado em maio pelo Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania e está em discussão na Comissão Especial da Câmara dos Deputados.

4. CONCLUSÃO

Esse projeto mostrou dados sobre a empresa escolhida que é a Unimed mostrando os seus dados administrativos, localização da sede, data da fundação, etc., bem como sua relação com seus colaboradores.

Durante a elaboração desse projeto pudemos aprender um pouco mais sobre os tipos de lucros que nos auxiliou na realização desse projeto, bem como facilitou as pesquisas para concluir esse trabalho.

Foi muito interessante saber um pouco mais sobre essa empresa e como funciona a parte financeira da mesma, nos ajudando a agregar conhecimentos que levaremos desde a faculdade até o mercado de trabalho, a qual seremos inseridos, assim que nos graduamos.

REFERÊNCIAS

ACADROLI, Ivan Lucas. A Influência Do Orçamento De Despesas Operacionais No Desempenho Dos Gestores E No Resultado De Uma Empresa Comercial: O Caso Da Agrofel Comércio De Produtos Agrícolas Ferrarin Ltda. Florianópolis - SC, 2000.

ARANTES, Nélio. Sistema de Gestão Empresarial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

BRASIL, Lei Complementar 123 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp>. Acesso em: 11/03/2021.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração: Teoria, processo e prática. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 1994.

GUBERT, P. A. Pinheiro. Planejamento Tributário: Análise jurídica e ética. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

HARADA, Kiyoshi. Direito financeiro e tributário. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

HOJI, Masakazu.; SILVA, Hélio Alves. Planejamento e Controle financeiro: fundamentos e casos práticos de orçamento empresarial. São Paulo: Atlas, 2010.

LUNKES, R.J. Contribuição à melhoria do processo orçamentário empresarial. [Tese – Doutorado]. 2003. Florianópolis: UFSC

MORALES, P.P.G. Importância do Orçamento para as Empresas. (2009) Disponível em: <https://www.webartigos.com/articles/21283/1/AImportancia-do-Orcamento-para-as-Empresas/pagina1.html>. Acesso em 15 de março de 2021.

MOREIRA, J.C. Orçamento Empresarial: Manual de Elaboração. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

NAYLOR, Carlos Mauro. Fundamentos constitucionais do Simples Nacional, Jus Navigandi, ano 13, n 1848, 23 jul. 2009.

OLIVEIRA, Luis Martins de et al. Manual da contabilidade tributária. 2 ed. São Paulo; Atlas, 2003.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de, **Contabilidade Tributária**. São Paulo: Saraiva 2005

OLIVEIRA, C.E. de; **CATANEO**, A.; **CAVENAGHI**, V. **Modelo de mensuração orçamentária dos custos de produção para uma indústria de manufatura de madeira**. Revista Iberoamericana de Contabilidad e Gestión (RICG), V. 16. 2008.

PADOVEZE, Clóvis Luís. Planejamento Orçamentário: texto e exercícios. São Paulo: Pioneira, 2005.

REBOUÇAS, Djalma de Pinto. **Planejamento Estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. São Paulo: Atlas, 1998.

SANTOS, Elaine Cristina Coelho dos. **O Orçamento Público e a Importância na Gestão Pública**. Brasília, 2014

SANVICENTE, A. Z.; **SANTOS**, C.C. Orçamento na administração de empresas. São Paulo: Atlas, 1983.

SANVICENTE, A. Z.; **SANTOS**, C.C. Orçamento na administração de empresas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SCALON, Flávia. Regime de Tributação: Entenda o que é e quais os tipos. Disponível em:<https://meuartigo.brasilecola.uol.com.br/economia-financas/tributacao-das-sociedades-cooperativas.htm> . Acesso em 16 de março de 2021.

RODRIGUES, Aldenir Ortiz et al. **Manual do Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido: ano-calendário 2007: lucro real, lucro presumido, lucro a**. São Paulo: IOB Thomson, 2007

TEIXEIRA, Alex Fabiane. **Gestão do orçamentária e financeira: apostila** — Brasília: ENAP, 2014.

YOUNG, Lúcia Helena Briski. **Lucro presumido**. 8. ed., rev. atual. Curitiba, PR: Juruá, 2008.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Planejamento financeiro e orçamento. 4. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzato, 2001.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.