



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
< VALE S.A.>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
< VALE S.A.>

MÓDULO 05

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO
MORAIS DOVAL

ESTUDANTES:

CAMILA MARCONDES, RA 1012019100245
CARLOS ALEXANDRE MENATO, RA 1012019100266
DIEGO OTÁVIO BORTOLUCI, RA 1012019100154
MARESSA LIMA DA SILVA, RA 1012019100347
PATRÍCIA APARECIDA SILVERIO, RA 1012019100390

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

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	10
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	12
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	15
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	15
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	16
4. CONCLUSÃO.....	17
REFERÊNCIAS	18
ANEXOS.....	20

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho é sobre o orçamento empresarial, com o objetivo de apresentar a importância dos orçamentos para o controle financeiro das empresas, e também explicar como é construído cada um deles, vamos ver também sobre a gestão estratégica de tributo, os regimes tributários e as diferenças e condições entre eles.

Citaremos também as características da empresa Vale, a empresa que escolhemos para fazer as projeções que serão citadas no trabalho.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Vale S.A.

CNPJ: 33.592.510/0001-54

Endereço: Avenida Mauro Ribeiro, s/n

Bairro: Major Laje

Cidade Itabira-MG

CEP: 35.900-000

Atividade principal: Materiais Básicos / Mineração / Minerais metálicos

Missão, Visão e Valores

Nosso compromisso é gerar prosperidade com respeito pelas pessoas e pelo meio ambiente.

Missão

Transformar recursos naturais em prosperidade e desenvolvimento sustentável.

Visão

Ser a empresa de recursos naturais global número um em criação de valor de longo prazo, com excelência, paixão pelas pessoas e pelo planeta.

Valores

- A vida em primeiro lugar
- Valorizar quem faz a nossa empresa
- Cuidar do nosso planeta
- Agir de forma correta
- Crescer e evoluir juntos
- Fazer acontecer

Vale (até 2007 Companhia Vale do Rio Doce - CVRD) é uma mineradora multinacional brasileira e uma das maiores operadoras de logística do país. É uma das maiores empresas de mineração do mundo e também a maior produtora de minério de ferro, de pelotas e de níquel. A empresa também produz manganês, ferroliga, cobre, bauxita, potássio, caulim, alumina e alumínio. No setor de energia elétrica, a empresa participa em consórcios e atualmente opera nove usinas hidrelétricas, no Brasil, no Canadá e na Indonésia.

Criada para a exploração das minas de ferro na região de Itabira, no estado de Minas Gerais em 1942 no governo Getúlio Vargas, a Vale é hoje uma empresa privada, de capital aberto, com sede no Rio de Janeiro, e com ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBOVESPA), na Bolsa de Valores de Paris (L15) (NYSE Euronext (L16), na Bolsa de Valores de Madrid (L17) (LATIBEX (L18) e na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), integrando o Dow Jones Sector Titans Composite Index. Na Bolsa de Valores de Hong Kong (L19) (R4) (HKEx) (L20) (R5) a Vale esteve listada de 2010 até julho de 2016.

Opera em 14 estados brasileiros e nos cinco continentes e possui cerca de dois mil quilômetros de malha ferroviária e nove terminais portuários próprios. É a maior empresa no mercado de minério de ferro e pelotas (posição que atingiu em 1974 e ainda mantém) e a maior produtora de manganês e ferroligas do Brasil, além de operar serviços de logística, atividade em que é a maior do país. No Brasil, os minérios são explorados por quatro sistemas totalmente integrados, que são compostos por mina, ferrovia, usina de pelotização e terminal marítimo (Sistemas Norte, Sul e Sudeste).

Em outubro de 2016, foi lançado o Complexo S11D Eliezer Batista (S11D), no Pará, uma usina construída fora da floresta, para minimizar os impactos ambientais, e que produzirá um minério com qualidade superior ao produzido no Sistema Sul e Sudeste. A Vale consome cerca de 5% de toda a energia produzida no Brasil.

Em 24 de outubro de 2006, a Vale anunciou a incorporação da canadense Inco, a maior mineradora de níquel do mundo, que foi efetivada no decorrer de 2007. Após essa incorporação, o novo conglomerado empresarial CVRD Inco - que mudou de nome em novembro de 2007 - tornou-se a 31ª maior empresa do mundo, atingindo um valor de mercado de 298 bilhões de reais, à frente da IBM. Em 2008 seu valor de mercado foi estimado em 196 bilhões de dólares pela consultoria Econômica, perdendo no Brasil apenas para a Petrobras (287 bilhões), estando entre as dez maiores empresas da América Latina. Em 29 de novembro de 2007, a marca e o nome de fantasia da empresa passaram a ser apenas Vale S.A, nome pelo qual sempre foi conhecida nas bolsas de valores, mas foi mantida a razão social original.

Em 2008, a Companhia Vale do Rio Doce deixou de usar a sigla CVRD, passando a usar o nome Vale e se tornou a 33ª maior empresa do mundo (de acordo com o *Financial Times* de 2008) e a maior do Brasil em volume de exportações, com

quantidade superior à da Petrobras. Em assembleia geral extraordinária de acionistas, ocorrida no dia 22 de maio de 2009, foi decidida a mudança de nome legal da empresa para Vale S.A.

Em janeiro de 2012 foi eleita como a pior empresa do mundo, no que refere-se a direitos humanos e meio ambiente, pelo “Public Eye People’s”, premiação realizada desde o ano 2000 pelas ONG's Greenpeace e Declaração de Berna. Na sequência, a empresa ficou marcada negativamente no Brasil e no mundo pelos desastres ambientais de Mariana em 2015 e Brumadinho em 2019, ambas no estado de Minas Gerais. Nos dois casos, houve o rompimento de barragens pertencentes à mineradora, deixando centenas de vítimas e desaparecidos em meio aos rejeitos de mineração.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é uma ferramenta de grande importância nas organizações, ele permite o acompanhamento e análise dos gastos realizados pela empresa em um período determinado, com o objetivo de cumprir metas orçamentárias, permite também que a organização avalie e crie projetos futuros e que a empresa planeje seu faturamento futuro, evitando possíveis riscos.

Um Orçamento Empresarial bem estruturado favorece a gestão da empresa e viabiliza a implantação de programas de redução de custos e auxilia nas orientações das ações que os gestores devem tomar, uma organização sem esse Orçamento pode colocar a empresa em risco e a mesma ser destinada a falência.

Elaborado com meses de antecedência o Orçamento passa pelas seguintes fases planejamento, estabelecimento das metas, organização das informações, setorização, consolidação, discussão com os envolvidos, aprovação, implantação e o controle.

A elaboração envolve todos os setores da empresa, os objetivos e a importância das metas a serem atingidas devem estar bem claras para o quadro de funcionário da empresa, para que juntos todos possam atingir o planejado.

Para que esse Orçamento seja bem-sucedido é necessário considerar os seguintes aspectos:

Ser realista: apresentar objetivos que possam ser atingidos.

Ser detalhista: definir quem será o responsável, como será feito e quando.

Ser participativo: os funcionários chave devem estar envolvidos.

Ser controlador: acompanhar o orçado versus o realizado.

Planejamento Estratégico é uma peça fundamental para a gestão, é uma atividade que se toma decisões sobre procedimentos a serem executados de forma preventiva, ou seja, antes mesmo que uma ação se torne necessária, enquanto é traduzido por números no planejamento Orçamentário, no qual é realizada a estimativa e otimização entre as despesas e os resultados. É de extrema importância o monitoramento e acompanhamento do resultado previsto versus o realizado, permitindo identificar antecipadamente os riscos que a empresa pode vir a sofrer e corrigi-los.

TIPOS DE ORÇAMENTOS

Orçamentos de Tendências: permite o gestor analisar os eventos passados, no objetivo de corrigir eventos negativos que tenham prejudicado as metas a serem atingidos pela empresa ou seja evitando que a empresa não cometa o mesmo erro do orçamento passado.

Dentro do Orçamento de Tendências teremos os seguintes desdobramentos:

Orçamento Estático: consiste em projetar as operações da empresa, assim como os efeitos econômicos sobre seus resultados durante um período no qual as expectativas iniciais da administração permaneceram inalteradas, mesmo que existam alterações no cenário na qual a empresa está inserida ou seja não pode ser realizado alterações.

Budget/Forecast: é um orçamento anual e considera as tendência e variações do mercado// FORECAST esse meio faz a revisão do orçamento BUDGET . Orçamento contínuo: usados para curtos períodos, alinhado a necessidade de replanejamento. Orçamento flexível: fundamentados no custo fixos e variáveis, baseado nas quantidades de produtos a serem comercializados, quantidades e o preço de venda e custo de produção, podendo ser ajustado ao longo do período.

Orçamento Base Zero: não usa orçamentos dos anos anteriores, é como se as organizações estivessem iniciando suas operações, fazendo um levantamento de todos seus custos e a real necessidade do mesmo.

Orçamentos por atividade : segundo Martin, (2003) a “ Gestão Baseada em Atividades apoia-se no planejamento, execução e mensuração do custo das atividades para obter vantagens competitivas; utiliza o Custeio Baseado em atividades e caracteriza-se por decisões estratégicas como : alterações no mix de produtos, alterações no processo de formação de preço, alterações no processo ,redesenho dos produtos, eliminação ou redução de custos de atividades que não agregam valor, eliminação de desperdícios e elaboração de orçamento com base nas atividades.”

Entre esses modelos a empresa pode optar por aquele que melhor se encaixe com suas necessidades, para isso é importante conhecer bem a empresa e ter em mente que todos os modelos possuem vantagens e desvantagens, por isso é preciso avaliar cada modelo para encontrar o que melhor se encaixa na empresa.

Como todo processo o orçamento empresarial também possui suas desvantagens, segundo José Roberto Marques, (2017) pode-se considerar como uma desvantagem no

orçamento empresarial os custos que são gerados em cada uma das etapas a serem realizadas pela empresa, por isso é preciso que a empresa tenha seus objetivos muito bem definidos, desde a alta direção até a área operacional, outro obstáculo citado por ele é que as informações descritas no orçamento empresarial, são de estimativas, ou seja. A empresa está sujeita a erros maiores ou menores, isso vai depender do processo e da incerteza intrínseca ao ramo da organização.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é a base para a elaboração das outras peças orçamentárias, seu objetivo é estipular o nível das atividades futuras na empresa, tendo estimado o que será vendido, a quantidade e quando, com esses dados estipula se os recursos necessários para acatar a demanda, e estimar a quantia de receitas que a empresa planeja receber por um determinado período futuro. Para Padoveze (2009) o princípio criar o orçamento de vendas é preciso definir e identificar itens:

- Identificar o que vai ser vendido.
- Definir o perfil do consumidor.
- Definir quantidades que serão orçadas.
- Definir os preços de cada produto, tanto o a prazo quanto o a vista, essas informações serão a base para a projeção do faturamento.
- Incluir as projeções de taxas das moedas estrangeiras para vendas no mercado externo.
- Definir a identificação dos impostos sobre as vendas dos produtos, assim como créditos fiscais.
- Projetar também outras receitas após vendas e recuperação de receitas.

Conforme cita Fragalli (2016) Site Treasy, muito importante também às projeções sobre um histórico, analisando o histórico de vendas da própria empresa pode se analisar as ações corrigindo as estratégias que não foram bem-sucedidas e mantendo as que obtiveram sucesso. Deve se também analisar o histórico de mercado e de concorrente. Para Fernandes (2018) Site Treasy, estudar o mercado atual em que a empresa atua é um fator muito valido para o orçamento de vendas, estudar a concorrência, as características

do público alvo. Além de estar por dentro do mercado, estar ciente do que está acontecendo no cenário econômico e político, pois eles influenciam nos preços, e refletem no comportamento do consumidor. Após essas definições e estudos a empresa já tem os dados precisos para criar seu orçamento de vendas, consegue estimar e programar produção conciliando o bom atendimento ao cliente e a buscando alcançar o objetivo, que é alcançar as metas sobre as vendas e gerando lucro e expansão da empresa no mercado em que atua.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais será constituído por despesas administrativas (gerais), vendas (comerciais), tributárias e financeiras, ou seja, por todos os gastos que irão incorrer no período projetado, exceto custos de produção. Essas poderão ser dispostas em uma planilha, apresentando despesas, períodos, valores e total. Será constituído por todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos e/ou serviços aos clientes.

Compreenderá: Os gastos de administração pertinentes a salários da diretoria, staff, pessoal burocrático e materiais de expediente. As despesas comerciais que ocorrerão antes, durante e depois do evento vendas; Custos financeiros oriundos de operações de crédito de curto e longo prazo Despesas tributárias representadas pelos tributos a recolher pela empresa no período orçado.

Orçamento de Despesas Comerciais: despesas são gastos que não estão ligados à geração do produto ou do serviço, mas à estrutura comercial e administrativa que a organização dispõe para desenvolver suas atividades. Durante a elaboração do orçamento das despesas comerciais, Sanvicente e Santos (1983) sugerem que elas sejam classificadas em dois grupos: vendas e distribuição. É bom ressaltar que, modernamente, as despesas de distribuição passaram a ser chamadas de despesas com logística. Na sequência serão apresentados alguns exemplos, listados pelos dois autores, dos tipos de despesas comerciais.

DESPESAS DE VENDAS

Salários e comissões dos vendedores, encargos sociais, propaganda, amostras, despesas de viagem, materiais de escritório, telefonemas, correspondência.

DESPESAS DE DISTRIBUIÇÃO

Salários dos entregadores, encargos sociais, pedágio, combustíveis e lubrificantes, manutenção dos veículos

ORÇAMENTO DE DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas administrativas são por natureza, predominantemente despesas fixas. Os principais itens que se caracterizarão como despesas administrativas nas empresas são: Aluguéis e condomínios; Salários, gratificações, férias, 13º salário, indenizações, aviso prévio e encargos sociais do pessoal administrativo. Material de expediente; Comunicações; Manutenção e consertos; Despesas com água e energia, telefone, fax, internet; Despesas com apólice de seguros; Depreciações de ativo imobilizado vinculado à administração Etc.

ORÇAMENTO DE DESPESAS TRIBUTÁRIAS

O orçamento de despesas tributárias tem como objetivo fundamental projetar os desembolsos com tributos, que a empresa deverá pagar, no período projetado. O orçamento de despesas tributárias poderá ocorrer a partir da incidência de: 1. Impostos; 2. Taxas; 3. Contribuição de melhoria.

As principais despesas tributárias são:

Contribuição para o PIS e o CONFINS; Imposto predial, territorial urbano; Imposto de renda; Imposto sindical; Imposto de importação; Imposto sobre serviços de qualquer natureza; Imposto sobre propriedade de veículos automotores; Taxas e licenças junto a órgãos público; Tributos diversos.

ORÇAMENTO DE DESPESAS FINANCEIRAS:

O orçamento de despesas financeiras estará vinculado às captações de recursos financeiros na forma de capital de giro ou capital fixo, procurando, assim, viabilizar as atividades operacionais da empresa no período projetado. As principais despesas

financeiras; Juros de financiamento e de empréstimos; Impostos sobre operações de créditos; Taxas de abertura de crédito; Comissões bancárias, outros.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

US\$ milhões	2118	3118	variação 2T18-3T18	4118	variação 3T18-4T18	1119	variação 4T18-1T19	2119	variação 1T19-2T19	3119	variação 2T19-3T19
Receita operacional líquida	8.615	9.543	110,76%	9.813,00	102,83%	9.961,78	101,52%	10.113,19	101,52%	10.266,90	101,52%
Custo dos produtos vendidos	-5.377	-5.756	107,05%	-5.752,00	99,93%	-5.326,10	92,90%	-4.931,97	92,63%	-4.567,01	92,60%
Lucro bruto	3.239	3.787	116,92%	4.061,00	107,24%	4.635,68	114,15%	5.181,22	114,77%	5.699,89	109,81%
Margem bruta (%)	33	40	105,59%	41,40	104,28%	46,50	112,32%	52,22	112,30%	58,64	112,30%
Despesas com vendas, gerais e administrativas	-122	-136	111,48%	-141,00	103,58%	-1.822,80	1292,77%	-146,18	8,02%	-11,72	8,02%
Despesas com pesquisa e desenvolvimento	-92	-87	94,57%	-125,00	143,58%	-175,60	143,58%	-258,04	143,63%	-370,74	143,68%
Despesas pré-operacionais e de parada	-67	-60	89,55%	-66,00	110,00%	-72,60	110,00%	-79,86	110,00%	-87,85	110,00%
Outras despesas operacionais	-109	-61	55,96%	-150,00	245,90%	-368,85	245,90%	-906,8	245,84%	-2.229,31	245,84%
Impairment e outros resultados de ativos não circulantes	5	-172	-3440,00%	-714,00	415,12%	-714,00	100,00%	-714	100,00%	-714,00	100,00%
Lucro operacional	2.854	3.271	114,91%	2.865,00	87,59%	1.524,33	53,21%	3.076,34	201,82%	1.174,38	38,17%
Receitas financeiras	81	111	137,04%	114,00	102,70%	117,08	102,70%	120,24	102,70%	123,48	102,70%
Despesas financeiras	-781	-367	46,99%	-550,00	149,86%	-824,25	149,86%	-1.235,22	149,88%	-1.651,10	149,86%
Ganho (perda) com derivativos	-306	-105	34,31%	55,00	-52,38%	-26,81	-52,38%	-15,09	52,33%	7,90	52,38%
Variações monetárias e cambiais	-2.049	-902	44,02%	367,00	-40,89%	-145,32	-40,89%	-60,75	40,63%	-24,72	40,68%
Resultado de participações em coligadas e joint ventures	41	32	78,05%	147,00	459,38%	675,28	459,38%	3.102,10	459,33%	14.250,39	459,38%
Redução ao valor recuperável e outros resultados na participação em coligadas e joint ventures	-411	-20	4,87%	-42,00	210,00%	-88,20	210,00%	-185,22	210,00%	-388,96	210,00%
Resultado antes de impostos	-571	2.020	-353,77%	2.955,00	146,29%	1.226,10	41,48%	4.802,40	391,63%	10.742,86	223,70%
IR e contribuição social correntes	-127	77	-60,83%	609,00	-790,91%	609,00	100,00%	609,00	100,00%	609,00	100,00%
IR e contribuição social diferido	791	-724	-91,53%	1.485,00	-205,11%	1.485,00	100,00%	1.485,00	100,00%	1.485,00	100,00%
Lucro líquido das operações continuadas	93	1.373	1476,34%	3.831,00	279,02%	2.102,10	54,37%	3.831,00	182,25%	11.618,41	303,27%
Ganho (prejuízo) atribuído aos acionistas não controladores	7	-35	-500,00%	45,00	-128,57%	-57,86	-128,57%	74,39	-128,53%	-96	-128,58%
Ganho (perda) de operações descontinuadas	-13	0	0,00%	0	0,00%	0,00	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Lucro líquido (atribuído aos acionistas da controladora)	79	1.400	162,93%	3.706,00	260,09%	2.044,25	53,99%	1.103,09	53,99%	11.714,41	1061,39%
Lucro por ação (atribuído aos acionistas da controladora - US\$)	0,01	0,27	2700,00%	0,73	270,37%	1,97	270,37%	5,32	269,54%	14,34	269,54%
Lucro por ação diluído (atribuído aos acionistas da controladora - US\$)	0,01	0,27	2700,00%	0,73	270,37%	1,97	270,37%	5,32	269,54%	14,34	269,54%

Analisando a matéria no site Brasil Econômico, sobre a Tragédia em Brumadinho identificamos que a Vale terá no 1º trimestre de 2019 teve um corte de 10% na produção anual (40 milhões de toneladas).

Para uma análise do próximo trimestre segundo a informação da notícia, a Vale produz 100 milhões de toneladas de minério de ferro por trimestre. No trimestre 4T18 verificamos no site, investing.com, e fizemos uma média no minério de ferro onde chegamos ao valor de US\$ 72 por tonelada, com essa base podemos supor que a Vale gerou uma receita de 7,2 bilhões de dólares que foi 73,4% da receita líquida total de 4T18. Para a projeção 1T19 fizemos uma suposição de cálculo sob 90 milhões de toneladas (10% a menos que no trimestre anterior, como foi informado na matéria) e o valor do ferro que sofreu aumento com o valor médio de US\$83,00 por toneladas, no 1T19.

Supomos que terá uma receita de US\$7,47 bilhões em minério de ferro. 1,04% maior que o trimestre anterior.

Concluimos para a projeção da receita operacional líquida da 1T19 que usaremos a variação trimestral anterior (102,83%) em 26,6% da receita da 4T18 e 1,04% sobre o restante que é referente a produção de minério de ferro. Também subtraímos no item Custos de produtos vendidos a porcentagem de 10% referente ao corte e depois usamos a variação anterior.

No item Despesas com vendas, gerais e administrativas foi incluso o valor que foi gasto com multas, indenizações e doação a Brumadinho. Sobre o Item Despesas de vendas, gerais e administrativas na projeção de resultado da tabela do 2T19, o valor foi calculado sobre o resultado e variação referente à tabela do 4T18 e 3T18, pois este item no primeiro trimestre projetado, teve um valor muito alterado em razão ao desastre de Brumadinho, onde foi gasto um grande valor com multas, indenizações e doações. Para a projeção do 3T19 utilizamos as variações do 2T19, pois trata-se de uma estimativa para este orçamento empresarial.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O atual sistema tributário brasileiro possui muitas falhas que desafiam a lógica e sobrecarregam os empreendedores, assim como, a população mais desfavorecida. Dividido em uma infinidade de pequenas cobranças, ele faz com que muitas empresas se percam, e mesmo sem querer, deixem passar alguma coisa.

Além disso, existem muitas cobranças redundantes, como por exemplo, a Escritura Contábil fiscal (ECF), como um reporte digital exigido das empresas, a Declaração de Informação Sobre Atividades Imobiliárias (DIMOB), entre outras siglas. Outro fator que dificulta, é a complexidade a qual o sistema está envolvido, que possui verificações de cálculos extremamente complexos e também uma autonomia concedida aos estados para que possam gerar seus impostos.

Todas estas combinações tributárias, podem fazer com que muitas empresas acabem fechando suas portas.

Prova disso são os números, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mais de 341 mil empresas foram obrigadas a fechar suas portas nos últimos três anos, outro dado que também assusta, é que, segundo o mesmo estudo, apenas 40 % de todas as empresas conseguem ultrapassar os cinco anos de existência, e mais da

metade declara falência antes dos dois anos de fundação, além do fato de que 71 % destas empresas, sequer possuem funcionários.

Entre todos estes dados combinados, um fato que assusta, mais de 44 % das empresas não conseguem enfrentar o mercado devido à alta carga tributária imputada a elas. Portanto, uma empresa que deseja sobreviver a todos estes desafios, precisa estar disposta a desenvolver um trabalho amplo, a fim de realizar um monitoramento complexo que não deixe escapar nenhum detalhe.

Compreensão do regime tributário

Entender as diferenças entre cada regime tributário é o primeiro passo para conseguir uma empresa de sucesso. No Brasil, atualmente, existem três tipos de regime tributário: Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido. Portanto, é importante conhecer as características de cada um deles para que seja possível administrar uma empresa. Assim, a escolha de um formato jurídico que se adeque ao negócio proposto também é importante para que ele se mantenha atuante no mercado.

Execução de um planejamento tributário

Sem um planejamento tributário, qualquer empresa pode ir à falência em pouco tempo de abertura. É através dele que é possível manter a empresa atenta aos incentivos fiscais que o governo oferece, que ajudam a reduzir os custos na gestão tributária sem que seja preciso burlar a legislação.

É importante que a empresa fique atenta aos incentivos fiscais que o governo oferece que também podem contribuir com a redução da carga tributária oferecendo deduções nas alíquotas que variam entre 1 % a 4 %, em impostos como Imposto de Renda Pessoas Jurídica (IRPJ), Imposto de Produto Industrializado (IPI), Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL).

Neste sentido, é necessário realizar um estudo aprofundado e estar por dentro de tudo que acontece neste sistema.

A empresa escolhida para o projeto se enquadra no Regime de Capital aberto, Razão Social Vale S.A.

3.2.1 LUCRO REAL

Este outro modelo de tributação disponível é obrigatório para empresa em determinadas condições. O lucro real é o regime tributário em que a tributação é calculada sobre o lucro líquido do período de apuração, considerando valores a adicionar ou descontar conforme as compensações permitidas pela lei. Assim, antes de afirmar qual foi a lucratividade real, é preciso verificar o lucro líquido de cada ano ou período, conforme a legislação.

Em outras palavras, para a apuração desse valor, a empresa terá que saber exatamente qual foi o seu lucro auferido para realizar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL. Dessa forma, os encargos irão diminuir ou aumentar de acordo com a apuração, sendo que, se forem computados prejuízos durante o ano, a empresa fica dispensada do pagamento.

O regime adotado no lucro real não é cumulativo para o PIS e o COFINS. Apesar de a alíquota dessas contribuições ser superior ao lucro presumido — 9,25% sobre o faturamento —, aqui existe a possibilidade de descontar créditos com base em alguns fatores — como o montante da depreciação dos ativos, o consumo de energia elétrica, dentre outros.

Para concluir, lembramos que, no lucro real, a empresa fica obrigada a apresentar à Receita Federal alguns registros específicos do seu sistema contábil e financeiro. Fique atento!

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Lucro presumido é uma fórmula de tributação simplificada para determinar a base de cálculo do imposto de renda (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e da CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido). Ela pode ser adotada por empresas que não estiverem obrigadas a adotar o regime do lucro real para o ano-calendário em questão.

Nesse regime de tributação, a apuração do IRPJ e da CSLL tem uma base de cálculo prefixada pela legislação, com uma margem de lucro específica, que muda de acordo com a atividade da sua empresa. As margens presumidas são, basicamente, de 8% para as atividades de cunho comercial e de 32% para a prestação de serviços.

Apesar de ficar dispensado do lucro efetivamente auferido — exceto o proveniente de algumas situações específicas, como os ganhos com aplicações financeiras

—, o grande risco do modelo de lucro presumido é a possibilidade de a sua empresa acabar pagando mais impostos do que deve, caso as margens de lucro efetivas forem menores do que a estabelecida pela legislação.

Além disso, não podemos nos esquecer de que, nesse regime, as arrecadações do PIS e do COFINS deverão ser cumulativas. Em outras palavras, os pagamentos de alíquota de 3,65% sobre o faturamento não geram abatimentos de crédito.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O simples nacional foi instituído pela LC nº 123/2006 (BRASIL, 2006) e é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido nos termos da lei, aplicável às Microempresas (ME) e às Empresas de Pequeno Porte (EPP). O simples nacional é composto por membros da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

Vale ressaltar que são consideradas-ME as pessoas jurídicas que auferirem em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais); e as EPP são as pessoas jurídicas que auferirem, em cada ano calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

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

4. CONCLUSÃO

Neste trabalho, abordamos sobre o gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos e concluímos que ambas são muito importantes para que haja prosperidade financeira da empresa, e que estas, funcionem a necessidade de que vários fatores sejam colocados em prática, principalmente o comprometimento da equipe.

Em relação as projeções sobre a empresa Vale, vimos que houve muitas alterações no primeiro trimestre devido a tragédia de Brumadinho, desde a parte do corte de produção, do aumento do valor do ferro até a parte de despesas, porém deduzimos que nos próximos trimestre comece a normalizar.

REFERÊNCIAS

- **No texto: Descrição da Empresa**
- **Nas referências:**

Origem: Wikipédia, a enciclopédia livre.

https://pt.wikipedia.org/wiki/Vale_S.A.

«Sobre a Vale». www.vale.com. Consultado em 30 de março de 2017

- **No texto: Gestão Estratégica de Tributos**
- **Nas referências:**

Por **Dino**

access_time17 jan. 2019, 11h22

Este conteúdo de divulgação comercial é fornecido pela empresa Dino e não é de responsabilidade de EXAME.com

<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/mediante-um-complexo-sistema-tributario-brasileiro-empresa-adota-medidas-eficazes-para-se-manter-no-rumo-certo/>

- **No texto: Gestão Orçamentária**
- **Nas referências:**

SANVICENTE, A. Z.; SANTOS, C. da C. Orçamento na administração de empresas: Planejamento e controle. 2.ed. – São Paulo Atlas, 2010. ISBN:97885-224-1626-4
 VASCONCELLOS, M. A. S. de; GARCIA, M. E. - Fundamentos de economia. ed. esp., São Paulo: Saraiva, 2012. MCGUIAN, J. R.; MOYER, R. C.; HARRIS, F. H. Economia de empresas: aplicações, estratégia e táticas. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

PORTAL ICBC: conheça os principais tipos de orçamento empresarial, suas vantagens e desvantagens – disponível em: <http://www.ibccoaching.com.br/portal/conheca-os-principais-tipos-de-orcamento-empresarial-suas-vantagens-e-desvantagens/>

ORÇAMENTO POR ATIVIDADE disponível em:
<https://financascorporativas.files.wordpress.com/2010/08/colc3b3quoiorc3a7amentc3a1rioorc3a7amento-por-atividades-amanda.pdf>

- **No texto: Lucro Presumido**
- **Nas referências:**

<https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-o-que-sao/>

- **No texto: Lucro Real**
- **Nas referências:**

<https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-o-que-sao/>

- **No texto: Orçamento de Vendas**
- **Nas referências:**

PADOVEZE, Clóvis Luís ,Orçamento Empresarial :Novos conceitos e técnicas ,Clóvis Luís Padoveze e Fernando Cezar Prado, São Paulo, Pearson Education do Brasil, 2009
FRAGALLI, Rafael Franco, Como realizar seu orçamento de vendas utilizando dados históricos.

Disponível em < <https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-de-vendas/> >

Acesso em: 02 de abril de 2019

FERNANDES,Daniela Pereira , 6 Dicas para construir um orçamento de vendas correto e eficiente.

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

Acesso em: 02 de abril de 2019

- **No texto: Orçamento das despesas operacionais**
- **Nas referências:**

<https://www.passeidireto.com/arquivo/37287114/orcamento-de-despesas-operacionais-comercial-e-administrativo-principalmente>

- **No texto: Simples Nacional**
- **Nas referências:**

LIVRO **Planejamento Tributário**

SANTOS, Paulo Lenir dos. Lucro: real, presumido, simples. Melhor opção: uma análise prática e técnica de cálculos tributários. 2. ed. Porto Alegre: Paixão, 2011.

ANEXOS

Segue abaixo um modelo de despesas disponibilizado pela empresa de VALE.

Despesas

<i>US\$ milhões</i>	3T18	2T18	3T17
SG&A sem depreciação	118	109	110
SG&A	136	122	129
Administrativas	118	88	112
Pessoal	61	41	56
Serviços	19	18	19
Depreciação	18	13	19
Outros	20	16	18
Vendas	18	34	17
P&D	87	92	91
Despesas pré-operacionais e de parada	60	67	83
Stobie & Birchtree	5	6	-
S11D	17	19	39
Outros	21	21	9
Depreciação	17	21	35
Outras despesas operacionais	61	109	151
Despesas totais	344	390	454
Depreciação	35	34	52
Despesas sem depreciação	309	356	402