

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Vale S.A.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

Abril, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Vale S.A.

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Adolpho Augusto Ferreira RA 1012020200097

Cristhiane Barion, RA1012020200185

Letícia Aparecida Bergmann de Figueiredo, RA 1012021100389

Larissa Fernandes Caldas, RA 1012020200042

Raldiney Rocha Silva, RA 1012020200007

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

Abril, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	8
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	8
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	14
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	14
4. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	17

1. INTRODUÇÃO

A Vale S.A. é uma das maiores empresas da indústria de mineração e metais. Presente em 13 estados brasileiros e em 32 países, nos cinco continentes, a Companhia é líder mundial na produção e comercialização de minério de ferro e pelotas, além de possuir as maiores reservas de níquel do planeta. A Vale também é produtora global de concentrado de cobre, carvão, bauxita, alumina, alumínio, potássio, caulim, manganês e ferroligas.

Centrada na mineração, para dar conta de atender à demanda e aos clientes presentes nos cinco continentes, a Vale montou uma cadeia de negócios interligados que atualmente envolvem as seguintes áreas: a) minerais ferrosos, que compreendem minério de ferro, ferroligas e pelotas; b) minerais não ferrosos, com destaque para níquel, cobre, caulim, potássio, platina, metais preciosos e cobalto; c) alumínio; d) carvão; e) serviços de logística, em ferrovias, portos e navegação. Além disso, investe em usinas hidrelétricas e à carvão para atender suas demandas energéticas.

O objetivo do trabalho é mostrar a estratégia envolve algumas etapas a serem seguidas para que haja um melhor planejamento, gestão orçamentária e gestão estratégica de tributos, como ela pode ajudar a resolver problemas financeiros da empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: VALE S.A.

CNPJ: 33.592.510/0001-54

Endereço: Avenida das Américas, 700 - Bloco 8 - loja 318

Barra da Tijuca - Rio de Janeiro - RJ

Cep: 22.640-100

Brasil

Ramo de atividade: Logística, Energia Elétrica, Mineração e Siderurgia.

Nascida em 1º de junho de 1942 como a estatal Companhia Vale do Rio Doce, a Vale é hoje uma empresa privada que figura entre as maiores mineradoras globais. Nossas operações extrapolam fronteiras, estamos presentes em cerca de 30 países, compartilhando nossa missão de transformar recursos naturais em prosperidade e desenvolvimento sustentável.

Além da mineração, atuamos em logística – com ferrovias, portos, terminais e infraestrutura de última geração, em energia e em siderurgia.

Logística

A Vale é a principal fornecedora de serviços de logística no Brasil, sendo responsável por 68% da movimentação de cargas em ferrovias e 27% da movimentação portuária, e responsável pela movimentação, incluindo transporte ferroviário e serviços portuários, de 18% das exportações brasileiras de soja e por 9% da movimentação na importação de fertilizantes.

Ferrovias e Portos pertencentes à VALE S.A.: Estrada de Ferro Carajás - EFC, Estrada de Ferro Vitória a Minas - EFVM e Ferrovia Centro-Atlântica - FCA, terminal Marítimo de Vila Velha no Espírito Santo - TVV. A Empresa Mineração Rio do Norte S.A. controla a Estrada de Ferro Trombetas ferrovia industrial, ferrovia Norte-Sul, que interliga-se com a Estrada de Ferro Carajás, seguindo em direção ao centro-oeste do Brasil.

Energia

A produção de energia se dá através de hidrelétricas, gás natural e biodiesel, e possui uma subsidiária neste segmento; a Vale Soluções em Energia (VSE). A VSE atua em sistemas de potência, com ênfase em motogeradores, gaseificadores e turbogeradores, e conta com um centro de desenvolvimento de produtos instalado numa área de 100 mil m² no Parque Tecnológico de São José dos Campos.

No Brasil, a Vale representa cerca de 2% de todo o consumo de energia elétrica do país, situando-se entre as 5 maiores consumidoras.

O portfólio de geração inclui ativos de geração própria, participações em consórcios de usinas hidrelétricas (UHEs) e em empresas de geração e comercialização de energia.

Para atender às operações, a VALE S.A. tem capacidade instalada de geração de 2324 MW, dos quais 1750 MW no Brasil, 72 MW no Canadá e 502 MW na Indonésia.

Como forma de assegurar a qualidade e continuidade do fornecimento de energia elétrica para suas operações no Brasil, a Vale S.A. conta com linhas e subestações próprias. Além disso, mantém colaboração com as concessionárias conectadas.

Mineração

A VALE S.A. é a maior produtora de minério de ferro e Níquel do mundo, Manganês e ferroliga respondendo por 70% do mercado nacional, a empresa também produz: Cobre, Bauxita, Potássio, Caulim Alumina e Alumínio

Opera em 14 estados brasileiros e nos cinco continentes tornando assim uma das maiores mineradoras do mundo ficando em terceiro lugar com US\$ 54 bilhões em valor de mercado.

Siderurgia

Constituída em 2008, a Companhia Siderúrgica de Pecém (CSP) é a primeira planta de placas de aço do Nordeste brasileiro. A construção foi fruto de uma joint

venture da Vale com a Dongkuk Steel Mill Co. e a Posco, dois grandes produtores de aço da Coreia do Sul. A unidade, que foi construída no município de São Gonçalo do Amarante, CE, ocupa uma área de 571 hectares do Complexo Industrial e Portuário do Pecém.

Atua no mercado siderúrgico com *joint ventures*, como a usina ThyssenKrupp Companhia Siderúrgica do Atlântico (TKCSA). Localizada no Rio de Janeiro, Brasil, é uma das maiores e mais modernas siderúrgicas do mundo.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Para que seja possível uma empresa se desenvolver e atingir seus objetivos, uma boa gestão orçamentária é essencial. Próximo ao fim do ano, as empresas começam a pensar nas estratégias para o ano seguinte, e este é o momento de determinar os ajustes e definir o rumo que o negócio seguirá no futuro.

Essa estratégia envolve algumas etapas a serem seguidas para que haja um melhor planejamento. Para que você entenda melhor o assunto, explicamos o que é gestão orçamentária e como ela pode ajudar a resolver problemas financeiros da empresa. Entenda também como se planejar para o próximo ano.

Faz parte do conceito de gestão orçamentária planejar e monitorar os resultados financeiros do seu negócio. A importância da gestão orçamentária se reflete na manutenção da empresa no caminho para atingir seus objetivos.

Com planejamento e o constante monitoramento, é possível fazer os ajustes no orçamento sempre que for necessário.

Para pensar no futuro da empresa com tranquilidade é preciso ter meios de gerenciar o orçamento. Isso dá a possibilidade de fazer investimentos, diversificar a linha de produtos e aumentar a rentabilidade do negócio. Outros benefícios são:

- Avaliar previamente o retorno sobre os investimentos;
- Possibilitar uma tomada decisões mais assertiva;
- Prever – ou até evitar – a necessidade de empréstimos bancários,
- Investir em novas parcerias de negócio.

O primeiro passo para uma boa gestão orçamentária é um profundo estudo sobre os dados e o histórico financeiro da empresa. Com essas informações em mãos, é

possível começar a fazer o plano orçamentário. Recomenda-se fazer uma projeção de contas a pagar e receber, além de uma avaliação do capital de giro.

É nessa fase que os gestores de cada setor apontam as necessidades orçamentárias para lidar com as despesas. Essa estratégia também é conhecida como orçamento colaborativo ou descentralizado, exatamente por haver uma colaboração de outras partes da empresa que não sejam apenas os sócios.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

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). 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, é uma das etapas mais importantes da organização, pois está relacionado com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e /ou serviços.

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, 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, destaca se como principais características do orçamento de vendas:

a) a elaboração deverá ser em unidades físicas e monetárias, mas, se for impraticável, a estimativa das quantidades se restringirá ao aspecto monetário;

- b) mercado em que o produto e/ou serviço deverá ser comercializado;
- c) preço de venda unitário, que será praticado em cada mercado;
- d) receita estimada por produto e/ou serviço, por linha de produtos ou por filial de vendas.

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.

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, nesse sentido, precisa realizar um exame detalhado das 'tendências do mercado', iniciando com uma pesquisa de mercado sobre necessidades e expectativas dos consumidores, paralelamente, fazem-se estudos das informações e experiências acumuladas pela própria empresa, com o intuito de descobrir oportunidades para novas vendas, o orçamento geralmente é elaborado, conforme as classificações:

- a) por produto;
- b) por território;
- c) por canal de distribuição;
- d) por método de venda;
- e) por organização (filial, departamentos);
- f) por vendedor.

As dificuldades de elaboração do orçamento de vendas relacionam-se diretamente com os seguintes fatores:

- a) falta de estatísticas adequadas;
- b) flutuações de mercado;
- c) sazonalidade;
- d) falta de informações detalhadas sobre planos de competição;
- e) diversidade de produtos;
- f) reação do consumidor.

O orçamento de vendas é considerado uma ferramenta importante de mensuração que se relaciona com os demais departamentos da empresa, pois contribui com informações para a elaboração dos demais orçamentos, segundo os objetivos propostos pela administração e que reflitam a realidade do mercado, satisfazendo as necessidades dos envolvidos, deve ser comentado sobre o processo de projeção das receitas das empresas e os fatores que influenciam nas projeções.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPEAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção, ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

- Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;
- As despesas comerciais tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda;
- As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;

- Além das despesas tributárias representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

O orçamento de despesas operacionais geralmente estará relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, como aluguéis, salários, material de escritório, serviços públicos, marketing, seguros e impostos. etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Demonstrativo de Resultado	Projeção de Receitas e despesas			
	31/12/2021	30/09/2021	30/06/2021	31/03/2021
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	78.938.243	94.725.891	123.143.659	197.029.855
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	-30.792.712	-36.951.254	-48.036.631	-76.858.610
Resultado Bruto	48.145.539	57.774.637	75.107.028	120.171.245
Despesas Gerais e Administrativas	-993.137	-119.176	-154.929	-247.886
Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-7.813.586	2.658.268	1.952.259	3.592.655
Outras Despesas Operacionais	-28.651.491	-34.381.789	-44.696.326	-71.514.122
Resultado da Equivalência Patrimonial	-1.673.072	-2.007.686	-2.609.992	-4.175.988
Financeiras	-3.683.848	-4.420.618	-5.746.803	-9.194.885
Receitas Financeiras	346.078	415.293	539.881	863.810

Despesas Financeiras	-4.029.927	-4.835.912	-6.286.859	-10.058.697
Resultado Antes Tributação/Participações	5.330.407	6.396.488	8.315.435	13.304.696
Provisão para IR e Contribuição Social	-10.476.216	-12.571.459	-16.342.897	-26.148.635
IR Diferido	9.461.866	11.354.239	14.760.511	23.616.818
Part. de Acionistas Não Controladores	508.777	610.532	793.692	1.269.907
Lucro/Prejuízo do Período	4.824.833	7.864.745.4	10.073.802.8	16.165.016.3

Com os preços mais altos de minério de ferro, níquel e cobre e o aumento dos embarques devem ser a tônica do desempenho da Vale

A recuperação da economia no Brasil e principalmente do setor da construção civil também são componentes importantes para que as siderurgias continuem movimentando o mercado de minério de ferro e principalmente repassando os aumentos de preços

Os preços devem ser sustentados também pela forte produção de aço chinesa, assim como pela retomada do ciclo de investimentos na indústria da China e exportações de aço.

A demanda do Ocidente por minério de ferro também deve se recuperar antes das expectativas, uma vez que as indústrias pesada e de construção seguem relativamente menos afetadas pela segunda onda de "lockdowns".

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

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,

Com a receita bruta acumulada na ordem de R\$208.528.759 no ano de 2020 a adesão da VALE S.A. torna-se obrigatória pelo regime de lucro real, por ser um faturamento superior a R\$78 milhões no período de apuração e por obter lucros e fluxo de capital com origem estrangeira.

3.2.1 LUCRO REAL

Este regime é obrigatório para empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões e empresas com atividades voltadas para o setor financeiro. Neste caso, as alíquotas são calculadas com base no lucro real, ou seja, receita menos despesas, por este motivo, é preciso que a empresa seja muito organizada com suas contas.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

No Lucro Presumido, qualquer empresa pode se cadastrar. Contudo, o seu faturamento anual neste regime tributário não pode ser superior a R\$ 78 milhões. Neste caso, o Imposto de Renda e a CSLL incidem sobre uma alíquota definida pela Receita Federal.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Neste regime tributário há duas grandes vantagens: uma refere-se aos valores de alíquotas que são menores e a outra se refere à simplicidade da agenda tributária, facilitando o controle, neste caso, enquadram-se empresas com receita bruta de até R\$4,8 milhões, este regime apresenta alíquotas reduzidas, pois há a união de oito impostos e contribuições: PIS, Cofins, IPI, ICMS, CSLL, ISS, Imposto de Renda da

pessoa jurídica e, em alguns casos, INSS patronal, contudo, nem sempre este é o regime mais vantajoso, especialmente para empresas prestadoras de serviços, que recolhem à parte a contribuição do INSS e por isso suas alíquotas variam conforme a folha de pagamento.

4. CONCLUSÃO

Neste projeto foi realizada a análise orçamentária da empresa Vale S.A. Através desse estudo pode ser percebido que a uma boa gestão orçamentária é essencial para atingir seus objetivos. Essa estratégia envolve algumas etapas a serem seguidas para que haja um melhor planejamento.

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 despesas operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento, os gastos administração, as despesas comerciais, as despesas financeiras e despesas tributárias , geralmente está relacionado a itens classificados como gastos fixos.

Gestão estratégica de tributos, 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.

REFERÊNCIAS

<https://www.totvs.com/blog/negocios/gestao-orcamentaria/#:~:text=Para%20evitar%20fazer%20a%20gest%C3%A3o,o%20processo%20financeiro%20da%20empresa.>

[https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/158397/001022069.pdf?sequence=1#:~:text=Para%20Hoji%20e%20Silva%20\(2010,para%20determinado%20per%C3%ADodo%20de%20tempo.](https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/158397/001022069.pdf?sequence=1#:~:text=Para%20Hoji%20e%20Silva%20(2010,para%20determinado%20per%C3%ADodo%20de%20tempo.)

<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/#:~:text=O%20Or%C3%A7amento%20de%20Despesas%20Operacionais%20%C3%A9%20constitu%C3%ADdo%20por%20todos%20os,exceto%20os%20custos%20de%20produ%C3%A7%C3%A3o.>

<https://conube.com.br/blog/regime-tributario/>

<http://bvmf.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/ResumoEmpresaPrincipal.aspx?codigoCvm=4170&idioma=pt-br>

<http://www.vale.com/brasil/PT/business/mining/manganese/Paginas/default.aspx>

<http://www.vale.com/>

<https://economia.uol.com.br/noticias/reuters/2020/12/09/mercado-de-minerio-de-ferro-deve-seguir-altista-em-2021-diz-goldman-sachs.htm?cmpi>

<https://diariodocomercio.com.br/economia/cotacao-do-minerio-de-ferro-deve-continuar-elevada>

