



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
AKAER ENGENHARIA S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
AKAER ENGENHARIA S.A.

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Marina Rahal, RA 1012023100046

Bruna Rafaela França Fróes, RA 1012023100162

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	9
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	12
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	13
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	15
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	20
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	23
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	23

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresentará a relação intrínseca entre Gestão Orçamentária, Gestão Tributária e Empreendedorismo e seus aspectos conceituais, aplicabilidade e impactos na consolidação organizacional e do desenvolvimento do espírito empreendedor.

De forma concisa, discorreremos sobre a importância da Gestão Orçamentária e sua aplicabilidade, com impacto direto na definição de metas e objetivos, assim como do planejamento estratégico e financeiro do empreendimento. Também aborda-se, pela importância da Gestão Tributária, as normas vigentes e as responsabilidades do empreendedor frente à legislação.

Por fim, apresenta-se conceitos do autoconhecimento e as características fundamentais a serem aperfeiçoadas, a fim de consolidar o espírito empreendedor na estratégia de gerenciamento.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Akaer Engenharia S.A. é uma empresa de engenharia brasileira, localizada no município de São José dos Campos/SP, inscrita no CNPJ 65.047.250/0001-22. Atua desde 1992 nos segmentos aeroespacial e de defesa, tendo participado dos principais programas desses segmentos no Brasil e no exterior, oferecendo serviços de alto conteúdo tecnológico e soluções inovadoras. Estando atualmente com sua situação cadastral ativa na Receita Federal. Sua atividade econômica principal é "Serviços de engenharia", a qual corresponde ao código de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) nº 7112-0/00.

O foco principal da empresa é o desenvolvimento de estruturas aeronáuticas e sistemas, oferecendo soluções completas com um compromisso e criatividade. Akaer é reconhecida hoje pelos principais players desse segmento como uma das principais empresas brasileiras de engenharia com atuação global.

Também deve ser contextualizado o mercado em que a empresa atua e seus principais produtos e serviços.

Akaer se enquadra dentro do Lucro Real.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

De forma resumida, a gestão orçamentária é um plano financeiro ou uma projeção das ações futuras da empresa relacionadas às finanças baseado em suas receitas e despesas. A gestão orçamentária ajuda a estimar os gastos, identificar o capital disponível, prever a receita, e entender quais são as possibilidades da empresa para expansão. Questões como a necessidade de reduzir custos, quanto se pretende faturar e qual a perspectiva, dentre outras questões são apresentadas pela gestão orçamentária. Além disso, ela também deverá envolver a definição de metas e objetivos, assim como o planejamento das estratégias para alcançá-los.

É de extrema importância já que através da gestão orçamentária, é possível ter maior controle das finanças da empresa. Como ela envolve a necessidade de planejar, acompanhar e registrar as movimentações, isso permite que se saiba o que está acontecendo com o dinheiro. Também é possível através dela ter-se uma projeção de ações e resoluções futuras. Diante disso, a gestão orçamentária, quando bem feita, possibilita o planejamento e execução de ações que visam otimizar o negócio.

Desse modo, uma de suas principais funções está completamente ligada à manutenção da vida da empresa, quanto à ampliação de suas possibilidades. É válido ressaltar, ainda, que quanto mais organizada e munida de dados for a gestão de uma empresa, maior facilidade ela terá de encontrar parcerias, conseguir apoio bancário, dentre outras questões. Por fim podemos dizer que a gestão orçamentária, quando efetiva, permite que a empresa tome decisões muito mais conscientes. Além de garantir a boa saúde financeira do seu negócio.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamentos de vendas são planos financeiros ou a quantidade projetada que uma empresa prevê vender em um determinado período e a receita que pode gerar. Essa previsão considera fatores como padrões de vendas anteriores, estratégias dos concorrentes e as condições econômicas atuais da empresa. As empresas medem o orçamento de vendas em dinheiro e/ou unidades, e usam isso como um guia para prever como seus negócios podem se sair.

Dentro do Orçamento de Vendas temos alguns itens importantes:

- **Declaração de Renda:** aponta a receita líquida, fornecendo uma visão sobre a eficácia operacional geral de uma empresa.
- **Balanço:** indica os ativos, passivos e patrimônio líquido de uma empresa, durante um período orçamentário específico.
- **Demonstração do Fluxo de Caixa:** representa uma demonstração do fluxo de caixa e revela as entradas de dinheiro recebidas e as saídas de dinheiro gastas.

Criar e manter um orçamento de vendas é a melhor forma de se preparar proativamente para o sucesso futuro da sua empresa. Afinal, ele traz uma visão detalhada sobre onde seu negócio tem estado, o que está acontecendo no resto do seu setor, além de ajudar você a manter tudo sob controle.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS 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 este Orçamento trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

- **Despesas Administrativas:** essas despesas são referentes à operação do negócio, pertinentes ao pró-labore da diretoria, como por exemplo salário do pessoal administrativo, além da contratação de serviços de

contabilidade, consultoria ou terceirizações, materiais de expediente, o pagamento de impostos, de água, luz, internet, materiais de escritório etc.

- Despesas Comerciais: são todas as despesas relacionadas aos processos de venda e todos os materiais necessários para que tais processos aconteçam. Assim, são considerados aqui os investimentos em marketing e propaganda, comissões dos vendedores, embalagens, brindes, fretes, transportes e viagens para visitas a clientes. Enfim, tudo o que é necessário para realizar a venda de um produto, abrangendo tanto a tentativa quanto a concretização da mesma.
- Outras Despesas: aqui são alocadas as despesas que não se enquadram nas categorias administrativas ou comerciais. Geralmente, aqui estão custos específicos de uma empresa, que não são tão comuns em outros segmentos de atuação, por exemplo, podemos citar o investimento que algumas empresas fazem em pesquisa e desenvolvimento.

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, 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

Com base na pesquisa realizada a previsão de crescimento do mercado de materiais aeroespaciais e de defesa está crescendo a um CAGR de > 3% nos próximos 5 anos.

Demonstração do Resultado do Exercício - 31-12-2021

Descrição	2021	Projeção 2022	Projeção 2023	Projeção 2024
(=) Receita Bruta	93.921.638,51	96.739.287,67	99.641.466,30	102.630.710,29
(-) Imposto sobre vendas	1.077.412,34	1.109.734,71	1.143.026,75	1.177.317,55
(=) Receita Líquida	92.844.226,1	95.629.552,95	98.498.439,55	101.453.392,74
Receita Bruta a faturar	25.809.470,80	26.583.754,92	27.381.267,57	28.202.705,60
Total de Receitas	118.653.696,97	122.213.307,88	125.879.707,12	129.656.098,33
(-) Custos Produtos Vendidos	63.810.160,39	65.724.465,20	67.696.199,16	69.727.085,13
(=) Lucro Bruto	54.843.536,58	56.488.842,68	58.183.507,96	59.929.013,20
Despesas Gerais e Administrativas	2.974.846,98	3.064.092,39	3.156.015,16	3.250.695,61
Despesas com o pessoal	11.105.436,86	11.438.599,97	11.781.757,97	12.135.210,71
Receita com subvenção	1.222.083,18	1.258.745,68	1.296.508,05	1.335.403,29
Outras Receitas/(despesas) operacionais	8.747.856,96	9.010.292,67	9.280.601,45	9.559.019,49
(=) Lucro Operacional	33.237.478,96	34.234.603,33	35.261.641,43	36.319.490,67

Antes do Resultado Financeiro				
Receitas Financeiras	622.905,84	641.593,02	660.840,81	680.666,03
Despesas Financeiras	10.836.050,41	11.161.131,92	11.495.965,88	11.840.844,86
Variação Cambial Ativa/Passiva	1.431.635,60	1.474.584,67	1.518.822,21	1.564.386,88
(=)Resultado Financeiro Líquido	11.644.780,17	11.994.123,58	12.353.947,29	12.727.565,71
(=) Lucro Antes do IRPJ/CSLL	21.592.698,79	22.240.479,75	22.907.694,14	23.594.924,96
(=) Lucro/ (Prejuízo) Líquido do Exercício	21.592.698,79	22.240.479,75	22.907.694,14	23.594.924,96

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Neste tópico do Projeto Integrado, deve ser feito um pequeno panorama do cenário tributário do Brasil, sobre a carga tributária a que as empresas estão sujeitas.

A equipe deverá discriminar qual o regime tributário em que a empresa escolhida para o projeto está enquadrada.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa (receitas menos despesas) e com ajustes previstos em lei. A base para a determinação do lucro real, exige demonstrações financeiras, o lucro contábil é apurado no Demonstrativo de Resultado, deverá ser ajustado mediante as ADIÇÕES, EXCLUSÕES e COMPENSAÇÕES, previstas em lei. Desse modo apurar-se os tributos sobre o Lucro Real.

Lucro (Prejuízo) Contábil (+) (adições) (-) (exclusões) (=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal

Como elas funcionam:

- Adições: Refere-se sobre as despesas que não são admitidas pela legislação, como multas por infrações fiscais; multas de trânsito; alimentação de sócios, acionistas e administradores; despesas com depreciações não relacionadas com a atividade da empresa; despesas com brindes e doações (exceto as autorizadas).
- Exclusões: são valores que a lei permite subtrair do lucro líquido para efeito fiscal, bem como lucro e dividendos obtidos de investimentos em outras empresas; valores da avaliação pelo método de equivalência patrimonial (participação em outras cias); reversão de provisões não dedutíveis e compensações de prejuízos fiscais dos períodos-base anteriores (respeitando o limite de 30% do lucro líquido).

O Lucro Real é bastante utilizado por empresas de grande porte ou até mesmo empresas que não tiveram boa lucratividade em algum período. Negócios com faturamento acima de R\$78 milhões no ano-calendário ou ano anterior são obrigados a se enquadrarem no Lucro Real. Além disso existe obrigatoriedade para algumas empresas como; Bancos comerciais, de investimentos ou de desenvolvimento; Caixas econômicas; Empresas ou cooperativas de crédito; Empresas de crédito imobiliário, de financiamento e investimento; Corretoras e distribuidoras de títulos e valores mobiliários e câmbio; Empresas de arrendamento mercantil; Empresas de seguro e previdência privada aberta. Empresas com lucros, rendimentos ou ganhos recebidos do exterior.

Nesse regime pode haver, situações de Prejuízo Fiscal, em hipótese que não haverá imposto sobre renda a pagar. Os tributos são calculados individualmente e a apuração pode ser realizado trimestralmente, até os respectivos dias: 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro (caso estes forem dias úteis), ou apenas uma vez ao ano, no dia 31 de dezembro. Para a apuração do Lucro Real, a Receita Federal disponibiliza um aplicativo gratuito chamado SPED ECF. Nele, é possível apurar o IRPJ através do sistema LALUR, e a CSLL através do LACS. Muito recomendado um contador e ter a documentação em dia, despesas muito bem relacionadas, faturamento muito bem definido, etc .Por conta da sua complexidade conforme os outros regimes, muitos pequenos negócios não o escolhem, preferindo simplicidade do Simples Nacional

Os tributos do Lucro Real são:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL);

Sendo aplicado no faturamento e com alíquotas diferentes são:

- Contribuição para o PIS e COFINS;
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) ou Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).

Vantagens

- Qualquer empresa pode obter o regime Lucro Real;
- A tributação é distribuída, parte faturamento parte sobre o resultado (lucro);
- Há maior possibilidade de economia de imposto.

Desvantagem

- Mais rigoroso o controle, custos ,despesas, estoques, etc;
- Prejudica as empresas que tem alta lucratividade; carga tributária eleva;
- Despesas irreduzíveis.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

É uma forma de tributação simplificada, em função da receita bruta obtida pela empresa para a apuração do resultado tributável, do IR e CSLL. Aplica-se a alíquota, que será definida de acordo com a atividade exercida pela empresa, para a determinar valor do tributo a pagar.

Essas alíquotas podem variar de acordo com o tipo de atividade que exercem. As porcentagens vão de 1,6% até 32% sobre o faturamento. A apuração acontece trimestralmente, e o imposto é recolhido até o último dia útil do mês seguinte. Além disso as empresas também têm como opção, parcelarem seus tributos em até três vezes, por outro lado as parcelas não poderão ser menores que R\$1000,00 reais.

A parcela que exceder 60 mil vai ter acréscimo de 10% no IR.

No lucro presumido também temos o PIS E COFINS, são apurados mensalmente, o percentual recolhido é de 0,65% e 3%, e seu regime é cumulativo, ou seja, não há compensação diferente do IR E CSLL.

Desvantagem

- Pra quem tem contastes prejuízos
- Não existe compensação de prejuízos fiscais
- É vedada a utilização de incentivos fiscais
- Visa o faturamento, não o resultado
- Base de cálculos diferentes
- Prejudica empresas com margem de lucro baixa

Vantagem

- Escrituração contábil simplificada
- Necessidade de fazer menos cálculos e guardar menos documentos que no lucro real;
- Menor chance de recolhimentos incorretos;
- Se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos;
- Alíquotas menores para PIS e COFINS.
- Limite até 78 milhões
- Recolhimento trimestralmente

Os documentos necessários no regime de Lucro Presumido são:

- Nota fiscal de produtos ou serviços;
- Escrituração Fiscal Digital (EFD) e Escrituração Contábil Digital (ECD), que devem ser transmitidas anualmente ao Sistema Público de Escrituração Digital (SPED);
- Transmissão de informações do IRPJ e da CSLL;
- Declaração do ISS eventualmente exigida pela prefeitura;
- Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF);
- Características
- Margens de lucro acima dos limites de presunção;

- Poucos custos operacionais;
- Pouca participação nas despesas de folha salarial
- Transacionar com mercadorias com redução da base de cálculo (incentivo fiscal);
- Possuir mercadorias no regime de Substituição Tributária;
- Ter o faturamento até R\$78 Milhões.

ESPÉCIES DE ATIVIDADES	Percentuais de presunção sobre a receita	
	IRPJ	CSLL
Revenda a varejo de combustíveis e gás natural	1,60%	12%
• Venda de mercadorias ou produtos	8%	
• Transporte de cargas		
• Atividades imobiliárias (compra, venda, loteamento, incorporação e construção de imóveis)		
• Serviços hospitalares		
• Atividade Rural		
• Industrialização com materiais fornecidos pelo encomendante		
• Outras atividades não especificadas (exceto prestação de serviços)		
• Serviços de transporte (exceto o de cargas)		16%
• Serviços gerais com receita bruta até R\$ 120.000/ano	32%	
• Serviços profissionais (Sociedades Simples - SS, médicos, dentistas, advogados, contadores, auditores, engenheiros, consultores, economistas, etc.)		
• Intermediação de negócios		
• Administração, locação ou cessão de bens móveis/imóveis ou direitos		
• Serviços de construção civil, quando a prestadora não empregar materiais de sua propriedade nem se responsabilizar pela execução da obra (ADN Cosit 6/97).		
• Serviços em geral, para os quais não haja previsão de percentual específico		

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado com o objetivo de atender Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), além dos Microempreendedores Individuais (MEI).

Tipos de empresas classificadas pelo Simples

Faixas de faturamento

Microempreendedor individual (MEI)	Receita bruta anual de até R\$ 81 mil
Microempresa (ME)	Receita bruta anual de até R\$ 360 mil
Empresa de pequeno porte (EPP)	Receita bruta anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões

Tem como principal propósito facilitar o recolhimento dos impostos desses empreendedores que são:

Impostos federais	Estadual	Municipal
IPI, PIS, COFINS, CSLL, IRPJ, CPP	ICMS,	ISS,

- Não recolhidos pelo Simples são: IOF, II, ITR, FGTS, IPTU, ICMS-ST etc.

A empresa presta uma única informação no portal do Simples Nacional, que é recolhido oito tributos em uma guia chamada DAS, Documento de Arrecadação do Simples Nacional, no qual é compartilhada de maneira imediata, respeitando todos os entes federativos, Municipal, Federal, Estadual, União e DF, sendo assim cobradas, arrecadadas e fiscalizadas. Neste sentido é disponibilizado um sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor devido que deverá ser calculado mensalmente, com o prazo mínimo até o dia 20 do mês subsequente que houver sido auferida a receita. Outro importante diferencial do Simples Nacional é que esse regime tributário conta com uma tabela de alíquotas reduzidas de impostos, com diferentes faixas, que são aplicadas conforme a atividade e o faturamento da empresa.

Primeiramente, é necessário apurar o faturamento dos últimos 12 meses, enquadrar em um anexo e multiplica esse valor pela alíquota nominal constante na tabela, em seguida subtrai a parcela a deduzir também constante no anexo, assim dividido pela receita bruta acumulada nos últimos 12 meses. Desse modo, definindo a alíquota efetiva para fins de cálculo do valor a ser recolhido pelo DAS. Que será a alíquota efetiva multiplicada pelo faturamento do mês.

Faixa	Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até R\$180.000	4,50%	0
2ª Faixa	De R\$180.000,01 a R\$360.000,00	7,80%	R\$ 5.940,00
3ª Faixa	De R\$360.000,01 a R\$720.000,00	10,00%	R\$ 13.860,00
4ª Faixa	De R\$720.000,01 a R\$1.800.000,00	11,20%	R\$ 22.500,00
5ª Faixa	De R\$1.800.000,01 a R\$3.600.000,00	14,70%	R\$ 85.000,00
6ª Faixa	De R\$3.600.000,01 a R\$4.800.000,00	30,00%	R\$ 720.000,00

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

A essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios. Empreendedorismo nada mais é que a capacidade de uma pessoa, de identificar oportunidades, resolver problemas e encontrar soluções inovadoras, dentro de uma empresa, um negócio, um projeto ou até mesmo um movimento.

O perfil empreendedor é construído e está em constante desenvolvimento. Todo momento trabalha-se o autoconhecimento e identifica seus potenciais e características a serem melhoradas, de modo que gere resultados positivos no meio onde está inserido.

Algumas características que podem ser aperfeiçoadas com o tempo, são: criatividade, visionarismo, persistência, inovação, proatividade, liderança, organização e curiosidade. Vale ressaltar, tais habilidades promovem o desenvolvimento pessoal, do grupo, da faculdade e até mesmo da sociedade, o empreendedorismo é amplo.

A importância de estar inserido em lugares que estimulam o perfil empreendedor é incentivar seu crescimento, sua criatividade, liberdade, inovação e trocas de ideias. O foco do ecossistema empreendedor está na cooperação, competição, interação e desenvolvimento coletivo. O mindset revela o comportamento do empreendedor diante da resolução de problemas e é considerado o principal fator de sucesso ou fracasso de um negócio. Pode-se dizer que a visão de mundo de uma pessoa é como ela organiza seus pensamentos e encara uma situação. Características positivas, ter persistência, otimismo e determinação.

Podemos notar que o empreendedorismo por necessidade aumenta em tempos de crise econômica. As pessoas que começam por necessidade decidem empreender por não possuírem melhores alternativas de emprego e de renda principal, abrindo um negócio com a finalidade de gerar rendimentos visando basicamente a sua subsistência e de suas famílias, muitas vezes com uma visão muito limitada e poucos preparados para assumir um cenário repleto de incertezas e risco. O principal ponto de fragilidade do empreendedorismo brasileiro é a falta de capacitação do empreendedor. Segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o Brasil fechou 2021 com 12 milhões de desempregados. No mesmo ano, de acordo com dados do GEM (Global

Entrepreneurship Monitor), 48,9% dos novos negócios no país foram abertos por necessidade.

Já o empreendedor por oportunidade, identifica uma chance de negócio no mercado e decide empreender mesmo possuindo alternativas correntes de emprego e renda. Novos empreendedores brasileiros estão abrindo seus negócios para vislumbrar uma oportunidade, e não somente pela falta de opção de renda. O aumento de novas empresas em 2020 no Brasil no momento de crise ambiental, proporcionou que pessoas com características empreendedoras se reinventarem e o ambiente digital pode fazer toda a diferença para os resultados de uma empresa.

Competências

As competências envolvem 3 fatores: conhecimento, habilidade e atitude . É importante saber quais competências precisam ser aprimoradas, para progredir o seu desenvolvimento pessoal e profissional. Desse modo tendo sempre em mente, metas, objetivos ,análise de mercado e planejamento para efetuar determinadas tarefas.Existem as:

- **Competência de Negócio**
 - Aptidão para realizar pesquisa de mercado, análise de oportunidade;
 - Ameaças pontos fortes e fracos; e
 - Cenários favoráveis.

- **Competência técnica**
 - estoque de saberes por meio de práticas , ideias e princípios;
 - métodos de procedimentos;e
 - conhecimento do mercado consumidos capacidade no seu campos.

- **Competência sociais**
 - habilidades em se relacionar e interagir;
 - parcerias;
 - reconhecendo trabalho de toda de equipe;e

- liderança, paciência e suporte.

Motivação

Motivação é algo intrínseco a nós. No entanto, para acessarmos é indispensável o autoconhecimento com o intuito de termos noção de valores e crenças, a maneira que influenciam o dia a dia de trabalho, como contribuem nas suas decisões e escolhas. De fato, entender melhor o que são os princípios e valores é fundamental para a nossa vida no geral e empreendedora. Os valores começam a ser formados no seio de cada família, desde a primeira infância, contudo, são moldados ao longo da vida. Com base nas relações, conexões, vivência e experiência. Crença pode ser entendida como sinônimo de fé! Também é importante ressaltar que os valores são as medidas variáveis de importância que se atribui a alguma coisa. Há empresas e grupos que atraem profissionais justamente pelos seus princípios e valores.

Observar seus valores e crenças, assim como organizar de forma hierárquica e colocá-los como prioridades seus desejos de realização, é interessante para saber o que realmente é mais importante para si próprio. Descobrir também as crenças limitantes, logo afastando-nos de nossos objetivos.

Desse modo, identificando comportamentos e tomando atitudes para abandonar as crenças limitantes. Com o fim de melhoria no desenvolvimento pessoal, cada vez mais os empreendedores buscam técnicas e tratamentos, em prol de sua evolução. A PNL tem como objetivo nos fazer reestruturar nossa mente e nossas ações de maneira consciente e prática. Também se destaca técnicas como, Thetahealing que é uma terapia integrativa de cura energética que trabalha crenças limitantes, desbloqueios emocionais e mudanças de padrões de pensamento.

Também somos movidos pela motivação e pelo incentivo. Enquanto o incentivo empodera o colaborador para realizar suas atividades, a motivação traz o significado que aquele colaborador tem sobre aquela tarefa. A motivação é como uma mola que impulsiona as pessoas, o desenvolvimento do perfil empreendedor. É a força interior que traz interesse em algo, é o desejo de realizar, o impulso que nos leva a tomar uma decisão e nenhuma pessoa é capaz de nos motivar. Já o incentivo é algo de fora, vem como uma promessa de recompensa. Incentivos que podem ser oferecidos com o objetivo de apoiar alguém a ir além, se desafiar e obter melhores resultados.

Cultura empreendedora

Cultura é um conjunto de práticas comportamentais compartilhadas por um grupo e transmitidas a gerações futuras.

Se no ambiente em que as pessoas vivem, o empreendedorismo é incentivado e os indivíduos são encorajados, a desenvolver comportamentos empreendedores, o “contágio coletivo” positivo para empreender, é maior.

Uma vez que os empreendedores podem participar da cultura local e, em contrapartida, a cultura local pode ser disseminada é fortalecida pelo empreendedorismo. Logo, com a atuação conjunta de empreendedores, é possível fortalecer a comunidade como um todo, por meio da cooperação, da inovação e da integração.

O empreendedorismo é uma espécie de motor que promove o desenvolvimento social e econômico, em todos os setores de uma comunidade. Os empreendedores são, portanto, agentes transformadores tanto no contexto pessoal, quanto local, atingindo, inclusive, a esfera mundial. Nos Estados Unidos, o empreendedorismo é estimulado desde a infância, seja no ambiente escolar, acadêmico ou familiar. Aqui, no Brasil, ainda é comum a ideia restrita entre empreender e abertura de novos negócios.

Empreender vai muito além da abertura de negócios e do desenvolvimento de certas habilidades que compõem o perfil empreendedor. A cultura empreendedora impulsiona o autoconhecimento e o trabalho em conjunto, com o intuito de desenvolver ações transformadoras para a vida das pessoas e da comunidade. Consiste em incentivar a proatividade e inovação, ou seja, antecipar as mudanças de cenário e às necessidades e expectativas não só dentro da própria organização mas também de todos os envolvidos, implementando novas idéias que sejam de um diferencial competitivo e ter um negócio próprio ou não.

O empreendedor poderá ter melhor desempenho em qualquer área da sua vida pessoal e profissional, independentemente do Intraempreendedorismo.

Portanto, é essencial investir na educação empreendedora desde muito cedo. Crianças e jovens da nova geração precisam ser desafiados e estimulados a desenvolver qualidades e habilidades inerentes ao empreendedor, como a capacidade de enxergar

oportunidades, a proatividade e a autoconfiança, ou seja, competências que valem para a vida toda.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Link de acesso ao banner produzido pelo grupo:

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=116657664728405&set=a.11665771139>

5067

4. CONCLUSÃO

Vimos a relação entre Gestão Orçamentária, Gestão Tributária e Empreendedorismo e seus aspectos conceituais, sua aplicação e impactos na consolidação organizacional e no desenvolvimento do espírito empreendedor.

Seja montando um negócio ou em sua vida profissional é indispensável adquirir conhecimentos da legislação do país em que vive, ter organização no seu controle financeiro, estratégias para ganhar o mercado a sua volta e uma grande rede de contatos.

Dessa forma, foi muito importante termos obtido essas informações, desenvolvendo uma visão de mundo mais ampla, autoconhecimento e estudos específicos, no fim de obter sucesso na vida pessoal e profissional.

REFERÊNCIAS

- <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/aprender-a-empreeender,b070b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real/?utm_device=c&utm_term=&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=IN%5BS%5D_DSA_Topo_RNTB_Tier_2&hscam=19112714877&hscgrp=149692296888&hscmt=&hscsrc=g&hscad=638781321093&hscacc=1466761651&hscnet=adwords&hskw=&hstgt=dsa-1928649227425&hsver=3&gclid=CjwKCAjwrDmhBhBBEiwA4Hx5gyAFvU8w_dc2gMeOapW8pEoU0z9pWlye1k9YhCkrmDylWZ-8qHqvJBoCPfcQAvD_BwE
- <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/conheca-os-tres-regimes-tributarios,1ddf8178de8c5610VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreeendedorismo>
- <https://habilcoworking.com.br/importancia-da-gestao-financeira-e-orcamentaria/#:~:text=Diante%20disso%2C%20a%20gest%C3%A3o%20financeira%20e%20or%C3%A7ament%C3%A1ria%2C%20quando%20bem%20feitas,na%20ampli%C3%A7%C3%A3o%20de%20suas%20possibilidades.>

- <https://arquivei.com.br/blog/gestao-orcamentaria-como-fazer/>
- <https://leads2b.com/blog/orcamento-de-vendas/#:~:text=Criar%20e%20manter%20um%20or%C3%A7amento,a%20manter%20tudo%20sob%20controle>
- <https://blog.contaazul.com/como-fazer-um-orcamento-de-vendas/#:~:text=O%20or%C3%A7amento%20de%20vendas%2C%20tamb%C3%A9m,um%20determinado%20per%C3%ADodo%20de%20tempo>
- <https://agilize.com.br/blog/gestao-financeira/despesas-operacionais/>
- <https://www.akaer.com.br/balanco-patrimonial-do-exercicio-findo-em-31-de-dezembro-de-2021-65-047-250-0001-22/>
- <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/aerospace-and-defense-materials-market>
- <https://www.valor.srv.br/empresa.php?cnpj=65047250000122#:~:text=Akaer%20Engenharia%20S.A.%20%2D%20CNPJ%3A%2065.047.250%2F0001%2D22>

ANEXOS

Você também pode Empreender!

O que é ser um empreendedor?

A essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios. Ser um bom empreendedor nada mais é que ter ou desenvolver a capacidade de identificar oportunidades, resolver problemas e encontrar soluções inovadoras, dentro de uma empresa, um negócio, um projeto ou até mesmo um movimento.

Veja algumas características a serem desenvolvidas por um bom empreendedor abaixo:

Iniciativa

"Eu tinha pensando nisso." Provavelmente você já ouviu de alguém e também já disse essa frase. Intenção sem ação é sinônimo de oportunidade perdida, se permita falar suas ideias, elas podem te levar a novos lugares.

Como aproveitar um momento de crise

Acompanhe o mercado, se prepare para situações adversas, contextos de crise são ótimas oportunidades de crescimento, pois podemos colocar a nossa criatividade e ideias em prática, o exemplo mais recente foi a pandemia do coronavírus onde nos reinventamos com a tecnologia.

Ter um bom planejamento

O empreendedor precisa estar atento para analisar e monitorar constantemente os seus resultados, seus gastos e os pagamentos a serem feitos. Aprender a correr riscos calculados, que seria identificar quais riscos esse empreendedor tem condições de correr e como se programar para essa situação. Quanto mais treinamos criticamente os nossos olhos mais fácil identificamos correções e melhorias.

Capacitação

Entre tantas características de um bom empreendedor, estar atualizado, sempre estudando as novidades do mercado e se capacitando profissionalmente, são diferenciais importantes e inesgotáveis. O conhecimento ajuda no direcionamento assertivo do negócio e no desenvolvimento das Competências, são elas: Competências de Negócios, Competências Técnicas, Competências Sociais e Competências Críticas. Desse modo, a Competência é definida em três palavras, conhecimento, habilidade e atitude.



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento e Tributos
CURSO: Marketing
MÓDULO: MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Antonio Donizeti Fortes e Prof. Danilo Moraes Doval
ESTUDANTE: BRUNA RAFAELA FROES
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Nos foi proposto como atividade prática a criação de um projeto de desenvolvimento onde escolheríamos uma empresa e faríamos o levantamento dos seus dados referentes a parte tributária e orçamentária da mesma. Dentro disso levantamos os dados e também fizemos a projeção dessa empresa para os anos seguintes, desenvolvemos também um banner referente ao tópico voltado para o empreendedorismo, com o intuito de ajudar a sociedade no desenvolvimento de um perfil empreendedor.

Desafio: Sem dúvidas o nosso maior desafio foi encontrar as informações, pois mesmo com toda a explicação fornecida muitos dos dados encontrados estavam com a nomenclatura diferente e justamente por ser algo que estamos aprendendo e desenvolvendo tivemos dificuldade nesta parte de interpretação.

Cronograma das Ações: Dividimos o trabalho em tópicos por integrante do grupo e acompanhamos a evolução de cada parte semanalmente.

Síntese das Ações: O primeiro passo foi compreender o que estava sendo solicitado, logo após dividimos o trabalho em partes e por fim tentamos realizar reuniões semanais para acompanhar o desenvolvimento de cada parte até chegar o momento de uni-las e começar a refinar o trabalho já finalizado, no caminho infelizmente muitas pessoas desistiram do curso e por esse motivo precisamos realizar alguns ajustes na ideia inicial, mas por fim obtemos o resultado esperado.

a. Aspectos positivos: Desenvolvemos conhecimento de mundo e o colocamos em prática quando realizamos o levantamento dos dados referente a parte tributária e orçamentária de uma empresa real.

b. Dificuldades encontradas: Encontramos dificuldades na base de cálculo de tributos, nas diferentes nomenclaturas encontradas no mercado se referindo a um mesmo assunto e também para encontrar algumas informações que precisávamos.

c. Resultados atingidos: A conclusão deste trabalho é o nosso resultado atingido.

d. Sugestões / Outras observações:

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100046	Marina Rahal
1012023100162	Bruna Rafaela França Fróes

--	--

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Orçamento e Tributos
CURSO: Marketing
MÓDULO: I
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Antonio Donizeti Fortes e Prof. Danilo Moraes Doval
ESTUDANTE: Marina Rahal
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Nos foi proposto como atividade prática a criação de um projeto de desenvolvimento onde escolheríamos uma empresa e faríamos o levantamento dos seus dados referentes a parte tributária e orçamentária da mesma. Dentro disso levantamos os dados e também fizemos a projeção dessa empresa para os anos seguintes, desenvolvemos também um banner referente ao tópico voltado para o empreendedorismo, com o intuito de ajudar a sociedade no desenvolvimento de um perfil empreendedor.</p>
<p>Desafio: Sem dúvidas o nosso maior desafio foi encontrar as informações, pois mesmo com toda a explicação fornecida muitos dos dados encontrados estavam com a nomenclatura diferente e justamente por ser algo que estamos aprendendo e desenvolvendo tivemos dificuldade nesta parte de interpretação.</p>
<p>Cronograma das Ações: Dividimos o trabalho em tópicos por integrante do grupo e acompanhamos a evolução de cada parte semanalmente.</p>
<p>Síntese das Ações: O primeiro passo foi compreender o que estava sendo solicitado, logo após dividimos o trabalho em partes e por fim tentamos realizar reuniões semanais para acompanhar o desenvolvimento de cada parte até chegar o momento de uni-las e começar a refinar o trabalho já finalizado, no caminho infelizmente muitas pessoas desistiram do curso e por esse motivo precisamos realizar alguns ajustes na ideia inicial, mas por fim obtemos o resultado esperado.</p>
<p>e. Aspectos positivos: Desenvolvemos conhecimento de mundo e o colocamos em prática quando realizamos o levantamento dos dados referente a parte tributária e orçamentária de uma empresa real.</p>

f. Dificuldades encontradas: Encontramos dificuldades na base de cálculo de tributos, nas diferentes nomenclaturas encontradas no mercado se referindo a um mesmo assunto e também para encontrar algumas informações que precisávamos.

g. Resultados atingidos: A conclusão deste trabalho é o nosso resultado atingido.

h. Sugestões / Outras observações:

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100046	Marina Rahal
1012023100162	Bruna Rafaela França Fróes

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:

MÓDULO:

PROFESSOR RESPONSÁVEL:

ESTUDANTE:

PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

i. Aspectos positivos

j. Dificuldades encontradas

k. Resultados atingidos

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Nos foi proposto como atividade prática a criação de um projeto de desenvolvimento onde escolheríamos uma empresa e faríamos o levantamento dos dados seus dados referentes a parte tributária e orçamentária da mesma. Dentro disso levantamos os dados e também fizemos a projeção dessa empresa para os anos seguintes.
Desafio: Sem dúvidas o nosso maior desafio foi encontrar as informações, pois mesmo com toda a explicação fornecida muitos dos dados encontrados estavam com a nomenclatura diferente e justamente por ser algo que estamos aprendendo e desenvolvendo tivemos dificuldade nesta parte de interpretação.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. O primeiro passo foi compreender o que estava sendo solicitado, logo após dividimos o trabalho em partes e por fim tentamos realizar reuniões semanais para acompanhar o desenvolvimento de cada parte até chegar o momento de uni-las e começar a refinar o trabalho já finalizado, no caminho infelizmente muitas pessoas desistiram do curso e por esse motivo precisamos realizar alguns ajustes na ideia inicial, mas por fim obtemos o

resultado esperado.	
q. Aspectos positivos	
r. Dificuldades encontradas	
s. Resultados atingidos	
t. Sugestões / Outras observações	
15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME