



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
EMBRAER S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

EMBREAER

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Mauro Augusto Putti Neto, RA1012022100283

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	3
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	3
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	11
3.2.1 LUCRO REAL	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	16
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	19
4. CONCLUSÃO	19
ANEXOS	20
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	20

1. INTRODUÇÃO

Um orçamento empresarial é uma ferramenta de gestão financeira que as empresas usam para planejar e controlar suas atividades financeiras. Consiste em um conjunto de projeções financeiras preparadas para um período de tempo específico (geralmente um ano) e inclui estimativas de receitas, despesas, investimentos, fluxos de caixa e resultados esperados.

O objetivo de um orçamento empresarial é fornecer uma visão clara da situação financeira da empresa para que os gestores possam tomar decisões com base em informações confiáveis. É uma ferramenta importante para o planejamento estratégico e para o acompanhamento do desempenho da empresa ao longo do tempo.

Existem diferentes tipos de orçamentos empresariais, como orçamentos de vendas, orçamentos de gastos, orçamentos de investimentos e fluxos de caixa projetados. Cada um tem objetivos específicos e ajuda a empresa a planejar suas atividades financeiras com mais eficiência.

A preparação de um orçamento empresarial requer uma análise aprofundada da história financeira da empresa, tendências de mercado, perspectivas econômicas e objetivos estratégicos da organização. É importante que os líderes envolvam todas as áreas do negócio na preparação do orçamento para que ele reflita a realidade do negócio e possa ser executado com eficiência.

O orçamento de uma empresa deve ser revisado regularmente para que as previsões possam ser ajustadas de acordo com as mudanças no ambiente de negócios e o desempenho real da empresa. Isso permite que a empresa mantenha o controle financeiro e tome melhores decisões de crescimento e desenvolvimento.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nome: EMBRAER S.A

CNPJ: 07.689.002/0001-89

Atividade Principal: Projeto. Desenvolvimento. Fabricação. Comercialização de Aeronaves E Sistemas E Fornecimento de Suporte E Serviços de Pós-venda.

Classificação Setorial: Bens Industriais / Material de Transporte / Material Aeronáutico e de Defesa

Site: www.embraer.com.br

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é o processo de planejar, programar, monitorar e controlar as receitas e despesas de uma organização com o objetivo de atingir as metas financeiras da organização e garantir a viabilidade de longo prazo.

A gestão orçamentária inclui priorização, alocação de recursos financeiros e avaliação da execução orçamentária para garantir que os recursos sejam usados de forma eficiente e eficaz. É uma ferramenta fundamental para tomar decisões estratégicas e gerenciar o desempenho financeiro de sua organização.

O controle orçamentário pode ser realizado por empresas, governos, organizações sem fins lucrativos, etc. e é parte fundamental da gestão financeira. O gerenciamento de orçamento bem-sucedido requer planejamento antecipado, monitoramento de perto e adaptação às mudanças no ambiente externo e interno de uma organização.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Um orçamento de vendas é uma das partes mais importantes do orçamento porque prevê a receita futura da empresa. O processo de previsão de vendas inclui análise de tendências de mercado, informações sobre o desempenho passado da empresa e previsões futuras sobre condições econômicas e desempenho da empresa.

Os fatores que afetam as previsões de vendas incluem:

1. Situação econômica:

As condições econômicas podem afetar as intenções de compra do consumidor e afetar a demanda por produtos e serviços.

2. Concorrência:

O nível de competição no mercado também pode afetar as projeções de receita, especialmente se uma empresa perder participação de mercado para os concorrentes.

3. Mudanças tecnológicas:

Novos produtos e tecnologias podem afetar a demanda por produtos existentes e, como resultado, afetar as previsões de vendas.

4. Mudanças no comportamento do consumidor:

As preferências do consumidor mudam com o tempo e isso pode afetar as previsões de vendas. 5. Mudanças regulatórias:

Mudanças nas leis e regulamentos podem afetar a demanda por determinados produtos e, por sua vez, as previsões de vendas.

É importante lembrar que as previsões de vendas são apenas estimativas e podem não se concretizar, especialmente se houver mudanças em fatores externos. Portanto, é importante revisar suas previsões de vendas regularmente e ajustá-las conforme necessário.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é outra parte importante do controle orçamentário, pois prevê as despesas futuras da empresa relacionadas às operações do

dia-a-dia. O processo de previsão dos custos operacionais envolve a análise dos custos passados de uma empresa e a projeção dos custos futuros com base nas atividades planejadas e no nível de atividade da empresa.

Os fatores que afetam as projeções de custos operacionais incluem:

1. Preço de entrada:

As flutuações nos preços dos insumos utilizados por uma empresa podem ter um impacto significativo nas projeções de custos operacionais.

2. Nível de atividade:

O nível de atividade do seu negócio pode afetar suas projeções de custos operacionais, pois mais atividade pode levar a mais gastos.

3. Novo projeto:

Iniciar um novo projeto pode incorrer em custos adicionais e afetar suas projeções de custos operacionais.

4. Mudanças regulatórias:

Mudanças na legislação, principalmente aquelas relacionadas à segurança, saúde e meio ambiente, podem resultar em custos adicionais e afetar nossas projeções de despesas operacionais. 5. Inflação:

A inflação pode aumentar os preços de bens e serviços e afetar a previsão de despesas operacionais.

Assim como as projeções de receita, as projeções de custos operacionais são apenas estimativas e podem ser afetadas por fatores externos. É importante revisar periodicamente suas projeções de custos operacionais e ajustá-las conforme necessário. O gerenciamento eficaz das despesas operacionais é fundamental para o sucesso financeiro de uma empresa.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Análise DRE – Forecast: A empresa selecionada como objeto de estudo é a Embraer S.A, companhia de capital aberto listada na bolsa de valores.

A Demonstração de Resultado do Exercício da companhia, no primeiro trimestre de 2021, encontra-se com um prejuízo líquido de -489 milhões de reais, vide abaixo:

DRE - RESUMIDA

	1 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.021.905,00
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	1.125.346,00
Resultado Bruto	-	103.441,00
Receitas (Despesas) Operacionais	-	249.782,00
Resultado Financeiro antes dos Tributos	-	353.223,00
Resultado Financeiro	-	105.910,00
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro	-	459.133,00
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	30.635,00
Resultado Líquido das Operações Continuadas	-	489.768,00

Durante o período de recuperação, pós-pandemia da COVID-19, a empresa obteve um aumento significativo em seus custos e despesas operacionais, salvo que houve um enorme prejuízo financeiro em função da volatilidade do câmbio (dólar), que contribuiu para o déficit.

Após análises de mercado, acordo com fornecedores e operações financeiras de hedge, a companhia determinou o Forecast para o segundo trimestre de 2021, nas seguintes diretrizes:

DRE - FORECAST

	2 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.073.000,25
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	1.069.078,70
Resultado Bruto		3.921,55
Receitas (Despesas) Operacionais	-	324.716,60
Resultado Financeiro antes dos Tributos	-	320.795,05
Resultado Financeiro	-	84.728,00
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro	-	405.523,05
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	16.849,25
Resultado Líquido das Operações Continuadas	-	422.372,30

Em função de indicadores econômicos como a taxa de juro, inflação e bons sinais de recuperação após a pandemia da COVID-19, elevou-se em 5% a receita de vendas e serviços e redução de 5% no custo das mercadorias/produtos vendidos, obtendo uma estimativa de lucro bruto de 116 milhões.

Após as considerações de receitas e despesas operacionais e resultado financeiro decorrente de aplicações financeiras, hedge e outros derivados, a empresa obteve um prejuízo antes de imposto sobre a renda de -405 milhões e resultado líquido de -422 milhões.

Partindo do lucro bruto até o resultado líquido, nota-se que houve uma despesa operacional crescente em função de estimativas de manutenção das despesas que a empresa possui, corrigida à inflação e índices de reajuste, por exemplo, reajuste no aluguel de suas fábricas ou aluguéis de escritórios.

DRE - FORECAST

	3 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.233.950,29
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	813.062,49
Resultado Bruto		420.887,80
Receitas (Despesas) Operacionais	-	276.009,11
Resultado Financeiro antes dos Tributos		144.878,69
Resultado Financeiro	-	33.891,20
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro		110.987,49
Imposto de Renda e Contribuição Social		23.534,56
Resultado Líquido das Operações Continuadas		134.522,05

No terceiro trimestre de 2021, estima-se que a empresa consiga obter um crescimento de 15% em suas receitas de vendas e serviços e uma redução de 15% em seu custo, em função de uma estimativa de conclusão de uma pesquisa que fabricará o produto com maior eficiência e baixo custo.

As despesas operacionais diminuem cerca de 15%, também em função das pesquisas, já o resultado financeiro obtém uma recuperação de 60% proveniente de operações financeiras utilizando o dólar como ativo de proteção negociado, vide abaixo:



Estima-se uma receita financeira considerável com a projeção da PTAX nesse período do terceiro trimestre.

O quarto trimestre, sempre é o mais importante, onde, também, é realizado a publicação das informações financeiras anuais.

A companhia, no quarto trimestre, projeta uma excelente recuperação e uma receita de vendas e serviços de 1.6 bilhões (aumento de 30% em relação ao período anterior), obtendo um custo de mercadorias/produtos vendidos 5% inferior ao período anterior, gerando uma redução nos custos operacionais em função de novas perspectivas econômicas e queda nos índices de reajuste.

Obtendo um Forecast para o quarto trimestre de 2021, um LAIR (lucro antes de imposto de renda), de 590 milhões, após imposto de renda, estima-se um resultado líquido de 437 milhões.

Vide abaixo o Forecast para o quarto trimestre:

DRE - FORECAST

	4 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.604.135,37
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	772.409,36
Resultado Bruto		831.726,01
Receitas (Despesas) Operacionais	-	220.807,29
Resultado Financeiro antes dos Tributos		610.918,73
Resultado Financeiro	-	20.334,72
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro		590.584,01
Imposto de Renda e Contribuição Social		153.529,64
Resultado Líquido das Operações Continuadas		437.054,36

Indicando uma ótima recuperação após uma pandemia, projeções otimistas para o curto prazo em função de estímulos na economia e queda nos índices da COVID-19.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A carga tributária no Brasil é alta e afeta diretamente o desempenho das empresas. Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), a carga tributária do Brasil é de cerca de 34% do seu Produto Interno Bruto (PIB). Isso significa que, em média, cerca de um terço da produção de uma empresa é usada para pagar impostos e outras obrigações fiscais.

As empresas brasileiras estão sujeitas a vários impostos, como Imposto de Renda (IR), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Serviços (ISS), PIS e COFINS. Além disso, as empresas devem cumprir as leis tributárias complexas e que mudam com frequência. Quando o assunto é tributação, as empresas brasileiras têm três opções:

Vitória Estimada Fácil Nacional e Vitória Real. O Simples Nacional é um regime simplificado que oferece incentivos fiscais para pequenas empresas, mas limita o tamanho e o faturamento anual da empresa. O lucro esperado é baseado em uma taxa fixa com base no volume de negócios da empresa e é razoável para uma empresa de médio porte. O lucro real, por outro lado, é baseado nas demonstrações financeiras da empresa e é adequado para grandes empresas e empresas com operações complexas.

A Embraer está incluída no regime de tributação do lucro real. O Lucro Real é um sistema tributário que calcula os impostos com base no lucro real de uma empresa, a diferença entre receitas e despesas. Nesse regime, as empresas devem apurar o imposto de renda e a contribuição previdenciária sobre o lucro líquido com base nos registros contábeis da empresa. Além disso, a empresa deve cumprir outras obrigações acessórias. B. Contabilidade e faturação fiscal e comercial.

O regime tributário do Lucro Real pode ser mais favorável para empresas com margens de lucro mais baixas ou despesas dedutíveis mais altas. Por outro lado, empresas com margens altas podem optar por lucros nominais ou impostos nacionais simples, dependendo de seus negócios e contabilidade.

No caso da Embraer, a inclusão no faturamento real pode ser justificada pela complexidade do negócio com seu grande volume de receitas e despesas. Além disso, o setor de aviação é altamente regulamentado e a contabilização de receitas e despesas pode ser complexa, portanto, o Real Profit Framework pode ser mais adequado para o seu negócio.

3.2.1 LUCRO REAL

O sistema de imposto sobre o lucro real é um sistema tributário para calcular a base de cálculo do imposto de renda suportado pelas pessoas jurídicas. Nesse sistema, o imposto de renda é calculado com base na diferença entre as receitas e despesas dedutíveis da empresa, resultando em lucro tributável.

O objetivo do sistema de imposto de renda tributável é arrecadar impostos de forma mais justa e proporcional, levando em consideração as mudanças no desempenho financeiro de uma empresa ao longo do tempo. Além disso, o esquema permite que as empresas deduzam despesas legítimas necessárias para operações como: B. Pagamento de salários, custo de material de escritório, etc.

O lucro real é determinado pela diferença entre as receitas e despesas dedutíveis da empresa, sendo que algumas despesas como multas e juros de mora não são dedutíveis. A alíquota aplicada sobre o lucro real varia entre 15% e 27,5%, dependendo da faixa de renda da empresa.

Em resumo, um sistema de renda tributável é um sistema equilibrado que leva em consideração as flutuações no desempenho financeiro de uma empresa ao longo do tempo, deduz despesas justificáveis e calcula os impostos proporcionalmente.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é uma forma simplificada de cálculo do ônus do imposto de renda e da previdência social sobre o lucro de uma empresa que exerça uma determinada atividade econômica com faturamento bruto anual de até R\$ 78 milhões.

De acordo com esse sistema tributário, o imposto de renda e a contribuição previdenciária são calculados com base em um percentual presumido dos lucros das

empresas, que depende da atividade econômica desenvolvida. Essa porcentagem varia entre 1,6-2%, dependendo da atividade realizada.

Ao contrário do lucro real, o lucro presumido não precisa determinar o lucro real da empresa. Isso ocorre porque o cálculo do imposto é baseado na suposição de lucro para vendas totais. Porém, se for mais favorável, você pode optar pelo Lucro Real.

O lucro presumido é uma opção interessante para empresas com altas margens de lucro ou que buscam simplificar o processo de cálculo do imposto. No entanto, para escolher o sistema tributário mais adequado de acordo com as características da empresa, é importante realizar uma análise detalhada.

O imposto de renda presumido é uma alternativa ao lucro real que as empresas e outras instituições usam para calcular sua carga de imposto de renda. Nesse sistema, os impostos não são calculados com base nos lucros reais da empresa, mas sim em uma suposição de lucro, que é uma porcentagem da receita total da empresa.

A vantagem desse esquema é que ele é mais simples e requer menos documentação do que os rendimentos reais. Essa pode ser uma opção atraente para empresas menores ou empresas que lutam para fornecer contabilidade precisa e detalhada. Além disso, os lucros projetados podem ser mais informativos para empresas cujo desempenho financeiro flutua significativamente de um ano para o outro.

No entanto, o regime de tributação do lucro presumido também apresenta inconvenientes, como a impossibilidade de as empresas deduzirem despesas legítimas necessárias ao funcionamento de seus negócios. Além disso, a alíquota aplicada aos lucros estimados é fixa e pode ser superior à alíquota aplicada aos lucros reais, resultando em maior carga tributária para as empresas. Em resumo, a tributação presumida do lucro é uma opção mais simples e menos burocrática para as empresas que desejam calcular seu imposto de renda pessoa jurídica, mas pode resultar em maior carga tributária e impossibilitar deduções justificáveis de despesas. As empresas devem considerar cuidadosamente suas necessidades fiscais e financeiras antes de escolher um regime tributário adequado.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas no Brasil, que reúne vários impostos e tributos em uma única cobrança. Este regime foi criado com o objetivo de tornar mais fácil e acessível o cumprimento das obrigações fiscais pelas pequenas empresas, permitindo que elas possam se concentrar em seus negócios, em vez de se preocupar com questões fiscais complexas.

O Simples Nacional é baseado em uma alíquota única que varia de acordo com a atividade econômica da empresa, cobrando impostos de renda, ISS, INSS e outros tributos. Além disso, o regime permite que as empresas deduzam despesas legítimas e necessárias para o seu funcionamento, como pagamento de salários, despesas com material de escritório, entre outras.

Uma das vantagens do Simples Nacional é a simplificação dos processos de cálculo e pagamento de tributos, já que a empresa paga apenas uma única alíquota, em vez de calcular e pagar vários impostos separadamente. Além disso, o regime é mais benéfico para empresas que têm uma receita anual limitada, já que as alíquotas são menores do que as aplicadas a empresas que optam pelo lucro real ou lucro presumido.

No entanto, o Simples Nacional tem algumas desvantagens, como a limitação na receita anual da empresa, que impede que ela cresça além de um certo limite. Além disso, as empresas que optam pelo Simples Nacional não podem participar de licitações públicas e têm restrições quanto à emissão de notas fiscais eletrônicas.

Em resumo, o Simples Nacional é um regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas no Brasil, que reúne vários impostos e tributos em uma única cobrança, tornando mais fácil e acessível o cumprimento das obrigações fiscais pelas pequenas empresas. No entanto, o regime tem algumas limitações e restrições que as empresas devem considerar antes de optarem por ele.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

O autoconhecimento é fundamental para o empreendedorismo, pois a pessoa que se conhece sabe identificar suas qualidades, realizar seu potencial, assumir o controle de sua vida e de seu desenvolvimento. Empreendedorismo para todos É verdade que alguns são empreendedores e outros não. Simplificando, o empreendedorismo é aproveitar oportunidades, identificar e/ou resolver problemas, desenvolver soluções, inovar, ser criativo, investir recursos, projetos, movimentos e até sobre o ambiente em que atua.

Ser visionário, mudar a realidade, melhorar processos, ser inovador e realizar ações positivas que gerem resultados. E o melhor é que isso pode ser inserido em qualquer cenário. Por exemplo, considere fazer trabalhos ou projetos em uma escola ou ambiente acadêmico. O comportamento empreendedor pode ser reconhecido pelas seguintes características: Iniciativa, organização e criatividade. Muitos projetos tendem a se estender além da sala de aula; portanto, essas habilidades impulsionam o desenvolvimento individual, de grupo, do corpo docente e até social. O empreendedorismo tem crescido rapidamente nos últimos anos. Esse ambiente forma um ecossistema empreendedor.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras

Portanto, uma pessoa é competente se possui o conhecimento, sabe como aplicá-lo na prática e tem as atitudes compatíveis necessárias. Ao analisar as habilidades de um empreendedor, devemos considerar que cada uma delas será importante em algum momento da vida desse empreendedor. Portanto, entenda que não existe uma lista pronta de habilidades para cada situação da vida. Como tal, desenvolver e aplicar novas habilidades é um processo de aprendizado contínuo.

- **Tópico 3:** Motivação

Se as metas da empresa em que você trabalha forem batidas, sua equipe ganhará um bônus. A partir desses dois exemplos, reflita e responda: essas pessoas se dedicarão porque estão obrigatoriamente motivadas? Tanto o prêmio quanto o bônus são exemplos de incentivos que podem ser oferecidos com o objetivo de apoiar alguém a ir além, se desafiar e obter melhores resultados.

Logo, incentivo é algo fornecido por alguém de fora, como uma promessa de recompensa. Por se tratar de algo muito pessoal, nenhuma outra pessoa é capaz de nos motivar. Isso porque a motivação é uma espécie de força interior que provoca o interesse por algo. Como dito anteriormente, cada pessoa possui seus próprios valores, que orientam suas escolhas, decisões, ações e reações. A organização dos valores é um exercício de conhecer a si mesmo, de identificar o que é mais importante para você. Quando uma pessoa se conhece profundamente, ela toma decisões e faz escolhas que são compatíveis com seus valores.

- **Tópico 4:** Cultura empreendedora

Se um empreendedor não nasce assim, se consegue desenvolver esse comportamento, existem dimensões externas que ajudam a moldar esse perfil? O empreendedor é um ser social, um produto do ambiente (tempo e lugar) em que ele vive. Pode-se observar que o ambiente, as pessoas e a sociedade moldam o perfil do empreendedor. Quando as pessoas vão a lugares que incentivam o empreendedorismo e

convivem com grupos, elas têm maior propensão ao contágio positivo. Por isso, instituições de ensino e empresas que fomentam a cultura empreendedora são tão importantes.

Porque as pessoas que se enquadram nesses espaços tendem a desenvolver mais facilmente o espírito empreendedor. Essa cultura é responsável por fomentar o desejo de fazer algo, mesmo que seja impensado. Ética e habilidades de informação crítica, muitas são as chamadas habilidades empreendedoras, mas uma delas é praticamente inédita e não é discutida. Alfabetização Crítica da Informação. Essa competência inclui os conhecimentos, habilidades e atitudes que levam uma pessoa a ponderar as informações de forma racional. Isso significa que todos os aspectos envolvidos na produção da informação devem ser considerados, além da aplicação dessa informação para a criação de novos conhecimentos e o desenvolvimento de novas habilidades.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



EMPREENDEADORISMO
O EMPREENDEADORISMO É, RESUMIDAMENTE, A IMPLEMENTAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS. TRATA-SE DE UMA INICIATIVA QUE, EM GERAL, ENVOLVE MUITOS BENEFÍCIOS PARA O PROFISSIONAL, MAS TAMBÉM RISCOS E INCERTEZAS. EMPREENDEADORISMO NÃO É SIMPLEMENTE ABRIR UMA EMPRESA. MAS UMA ATITUDE QUE PERMITE QUE UM PROBLEMA SE TORNE OPORTUNIDADE. O EMPREENDEADORISMO, NO BRASIL E NO MUNDO, TEM UM ASPECTO SOCIAL E UM CORPORATIVO OU ECONÔMICO.

OPORTUNIDADE: DESENVOLVE-SE UM SERVIÇO OU PRODUTO A PARTIR DA CONSTATÇÃO DE UMA DEMANDA SOCIAL; NECESSIDADE. É O TIPO MAIS COMUM DE EMPREENDEADORISMO NO BRASIL. OCORRE QUANDO PESSOAS RESOLVEM REALIZAR UM INVESTIMENTO EM UM NOVO NEGÓCIO DEVIDO À FALTA DE OPORTUNIDADES DE TRABALHO NO MERCADO FORMAL. ENTÃO, REGISTRAM-SE (A MAIOR PARTE COMO MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS - MEI) E PASSAM A OFERTAR PRODUTOS OU SERVIÇOS. O ATO DE EMPREENDER, INCLUSIVE, SEMPRE VAI SER A GRANDE MOLLA PROPULSORA DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE.

MAURO AUGUSTO PUTTI NETO
RA: 1012025100253

[BANNER DOWNLOAD \(FORMATO PDF\)](#)

4. CONCLUSÃO

O objetivo de um orçamento empresarial é fornecer uma visão clara da situação financeira da empresa para que a administração possa tomar decisões com base em informações confiáveis. É uma ferramenta importante para o planejamento estratégico e acompanhamento do desempenho da empresa ao longo do tempo.

O controle orçamentário pode ser realizado por corporações, governos, organizações sem fins lucrativos e outros. É uma parte fundamental da gestão financeira. O gerenciamento de orçamento bem-sucedido requer planejamento proativo, monitoramento rigoroso e ajuste às mudanças nos ambientes externo e interno de uma organização. O processo de previsão de vendas inclui análise de tendências de mercado, informações sobre o desempenho passado da empresa e previsões futuras sobre condições econômicas e desempenho da empresa.

O orçamento de despesas operacionais é outra parte importante do controle orçamentário, pois prevê as despesas futuras da empresa relacionadas às operações do dia-a-dia. O processo de previsão de custos operacionais envolve a análise dos custos passados de uma empresa e a projeção de custos futuros com base nas atividades planejadas e nos níveis de atividade da empresa.

A Embraer está incluída no sistema de imposto de renda tributável. O Lucro Real é um sistema tributário que calcula os impostos com base no lucro real de uma empresa (a diferença entre receitas e despesas). Nesse sistema, as empresas devem apurar o imposto de renda e a contribuição previdenciária sobre o lucro líquido com base nos registros contábeis da empresa. Além disso, a empresa possui outras obrigações acessórias.

ANEXOS

DRE - FORECAST

	3 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.233.950,29
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	813.062,49
Resultado Bruto		420.887,80
Receitas (Despesas) Operacionais	-	276.009,11
Resultado Financeiro antes dos Tributos		144.878,69
Resultado Financeiro	-	33.891,20
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro		110.987,49
Imposto de Renda e Contribuição Social		23.534,56
Resultado Líquido das Operações Continuadas		134.522,05

Comportamento Dólar PTAX



DRE - FORECAST

	4 TRI - 2021	R\$
Receita de Vendas e Serviços		1.604.135,37
Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos	-	772.409,36
Resultado Bruto		831.726,01
Receitas (Despesas) Operacionais	-	220.807,29
Resultado Financeiro antes dos Tributos		610.918,73
Resultado Financeiro	-	20.334,72
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro		590.584,01
Imposto de Renda e Contribuição Social		153.529,64
Resultado Líquido das Operações Continuadas		437.054,36

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO**

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:

ESTUDANTE: MAURO AUGUSTO PUTTI NETO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1 TRIMESTRE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>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</p> <p>Desenvolvimento de textos a partir de uma análise abrangente de todos os tópicos propostos e uma forma concisa de apresentação das ideias.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. A maior dificuldade foi trazer as análises dos dados da Embraer junto à equipe de contabilidade da empresa.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. 1 semana projeto "rough" dos textos, pesquisa e leituras diversas. 2 e 3 semana preparação.</p>
<p>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. Apenas online.</p>
<p>a. Aspectos positivos Material de qualidade para pesquisa futura.</p>
<p>b. Dificuldades encontradas Busca de informações.</p>
<p>c. Resultados atingidos Material conciso e informativo</p>
<p>d. Sugestões / Outras observações</p>
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100283	NOME Mauro Augusto Putti Neto
RA	NOME