



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
ADMINISTRAÇÃO, LOGÍSTICA E  
GESTÃO EM RECURSO HUMANOS.**

**PROJETO INTEGRADO  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
EMBRAER**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, SP

ABRIL, 2023



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE  
ENSINO OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**

**ADMINISTRAÇÃO, LOGÍSTICA E**

**GESTÃO EM RECURSO HUMANO.**

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

**EMBRAER**

**MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS**

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETTI FORTES

Estudantes:

BRUNA CINTRA, RA 1012023100387

CHARLES WILLIAN, RA 1012023100574

FRANCIELLE AGUIRRE, RA 1012023100558

MARCIO VINICIUS, RA 1012023100384

PAOLA ALMEIDA, RA 1012023100257

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, SP

ABRIL, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	10
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	11
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.2.1 LUCRO REAL	22
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	22
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	22
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	23
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	25
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	29
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>30</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>31</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas o Brasil se consolidou na indústria aeroespacial, tendo como líder a empresa mais importante a Embraer, que tornou-se a terceira maior fabricantes de jatos comerciais no mundo e líder absoluta no segmento de até 130 assentos.

Sua receita líquida em 2016 foi de 21,4 bilhões de reais (6,1 bilhões de dólares – cotação da época). E em 2018, ocupava a terceira posição mundial no setor, abaixo apenas da Airbus e da Boeing. Em 2012, foi a empresa que mais cresceu entre as maiores exportadoras brasileiras. A empresa foca na aviação regional e executiva, setores que estão em crescimento com pouca competitividade e ainda assim busca melhor desenvolvimento tecnológico, para manter a saúde financeira.

Devido a esses dados e a sede da empresa estar localizada no município de São José dos Campos, região a qual os membros do grupo residem. A empresa Embraer foi a escolhida para o desenvolvimento deste projeto.

O objetivo do projeto é a construção de um orçamento empresarial e respectiva análise sobre o regime tributário da empresa Embraer, analisando a gestão orçamentária, os orçamentos de vendas e das despesas operacionais, além dos orçamentos tributários. E verificar seus lucros reais e presumidos. Além de elaborar estratégias para melhorias e prevenção de futuros prejuízos

## **2. EMBRAER**

Em 1950, o Governo brasileiro inaugurou o ITA – Instituto Tecnológico de Aeronáutica – com foco na formação de engenheiros aeronáuticos. Onde Ozires Silva formou-se engenheiro aeronáutico e em 1962 e passou a participar e posteriormente a coordenar o desenvolvimento de um projeto de aeronave que resgatou a aviação regional no país. Com primeiro voo bem-sucedido em 1968, o Bandeirante teve tamanha patrocinadora que patrocinou a criação de uma fábrica que organizasse sua produção em série.

Neste momento a Embraer foi criada, em 1969 com apoio do governo nacional e revolucionando a tecnologia brasileira. A da empresa inicia com o Bandeirante, um avião turbo propulsor, destinado ao uso civil e militar dual, com capacidade para transportar de 15 a 21 passageiros.

Atualmente a Embraer é a 3ª maior fabricante de jatos comerciais do mundo, possuindo mais de 18 mil empregados e mais de 8 mil aeronaves entregues. Líder absoluta no segmento de até 130 assentos. E para atender demandas globais, estabelecemos unidades industriais, escritórios e centros de distribuição de peças e serviços nas Américas, África, Ásia e Europa.

No Brasil sua sede é na cidade de São José dos Campos, região do interior do estado de São Paulo, mas possui outras unidades nas cidades de Galvão Peixoto, Botucatu, Taubaté, Brasília, Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro, Sorocaba e Campinas.

Em dezembro de 2010 a empresa sofreu uma alteração em sua razão social, antes EMBRAER EMPRESA BRASILEIRA DE AERONAUTICA S.A., passou a ser EMBRAER S.A, mas sua localidade não foi alterada, mantendo – se localizada na Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2170 no bairro Putim em São José dos Campos, estado de São Paulo, Brasil.

Está sob no CNPJ 07.689.002/0001-89 e sua principal atividade são: projetos. desenvolvimento. fabricação. comercialização de aeronaves e sistemas e fornecimento de

suporte e serviços de pós-venda. Sua classificação setorial é: Bens Industriais; Materiais de Transporte; Material aeronáutico e de defesa.

A empresa espera atingir uma receita líquida entre US\$ 5,2 bilhões e US\$ 5,7 bilhões no ano de 2023, o que representaria um crescimento de até 27%.

Segunda a revista Valor Investe, 2023, a aceleração das entregas de aeronaves e melhor mix de vendas, a Embraer encerrou o quarto trimestre com lucro líquido atribuído aos acionistas da controladora de R\$ 119,2 milhões, mais de dez vezes acima do ganho registrado no ano anterior. Tanto aviação comercial quanto executiva registraram avanço importante nas receitas. Os resultados do quarto trimestre contribuíram para que a Embraer tenha superado praticamente todas as metas estabelecidas para 2022, beneficiada por maior volume de vendas de jatos e mix de vendas e maior eficiência operacional. Em 2022 a companhia teve prejuízo líquido acumulado de R\$ 953,6 milhões, comparável à perda de R\$ 274,8 milhões no ano anterior.

Ainda segundo a revista Valor Investe, 2023, A receita líquida trimestral da empresa avançou 43,5%, para R\$ 10,46 bilhões, alcançando R\$ 23,45 bilhões no ano. O resultado antes de juros e impostos (Ebit) ajustado totalizou R\$ 872 milhões no trimestre, mais que o dobro do verificado um ano antes, com margem Ebit ajustada de 8,3%, acima dos 4,5% registrados um ano antes. No ano, o Ebit ajustado saltou 54,4%, para R\$ 1,38 bilhão, com margem de 5,9%, superando as estimativas fornecidas inicialmente pela Embraer.

O Ebitda ajustado, por sua vez, cresceu 96,6% no quarto trimestre, a R\$ 1,2 bilhão, com margem de 11,5%. No ano, o Ebitda ajustado ficou em R\$ 2,35 bilhões, 20,8% acima do registrado em 2021, com margem de 10%, acima do projetado. De outubro a dezembro, a geração de caixa livre chegou a R\$ 2,95 bilhões, comparável a R\$ 2,55 bilhões no último trimestre do ano anterior, resultando em geração de caixa livre de R\$ 2,4 bilhões no acumulado de 2022.

Sem considerar os gastos com a Eve, subsidiária da Embraer de mobilidade aérea urbana, o fluxo de caixa livre ajustado ficou em R\$ 3,06 bilhões no quarto trimestre, contribuindo para fluxo de caixa livre acumulado no ano de R\$ 2,74 bilhões, acima do projetado.

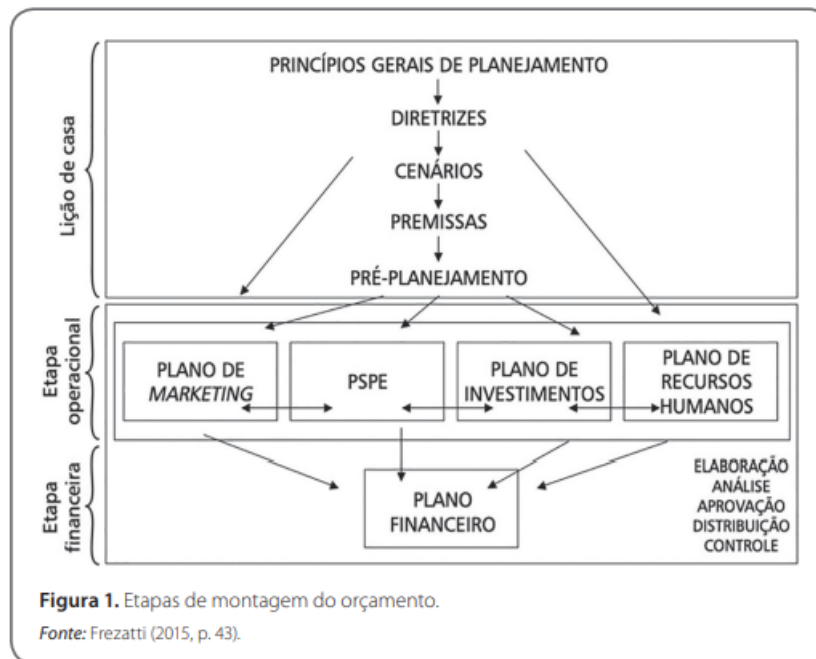
## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

Segunda Sousa, 2016, o orçamento é uma ferramenta cuja finalidade é o planejamento e o controle da organização. É uma ferramenta de planejamento, onde estão presentes as receitas e os gastos da empresa atuais e as projeções futuras, para que seja possível planejar o lucro desejado. Esta é uma ferramenta de curto prazo, e deve estar alinhada com o planejamento estratégico de longo prazo, além de ser uma ferramenta de controle pois compara as receitas e gastos planejados com aqueles que foram orçados e projetados e com isso acompanhar o desempenho da empresa ao longo do tempo e realizar reajustes quando necessário.

Porém para que o orçamento seja elaborado são necessárias seguir alguns caminhos como: estabelecer os princípios gerais de planejamento; Planejamento de marketing; Planejamento de investimento de longo prazo; Planejamento de recursos humanos; e planejamento financeiro.

Frezzati, 2015, defende que para as empresas industriais como a Embraer ainda é necessário um planejamento de suprimentos, produção e estocagem (PSPE). Conforme ilustração abaixo.



A etapa operacional consiste nos planos que proporcionam condições de estruturação das atividades da organização, de maneira a integrar as atividades, as operações. Por sua vez, a etapa financeira corresponde à tradução de todas as atividades para uma mesma linguagem comum, no caso a monetária. A caracterização da etapa financeira é a existência dos demonstrativos contábeis, ou seja, o balanço, a demonstração de resultados e o fluxo de caixa. (Frezatti,2015)

A ordem dessas etapas operacionais podem variar acordo com o tipo de atividade da empresa, porém é tradicional que se comece pelo planejamento de marketing. Onde são estabelecidos os preços dos produtos, as metas de vendas e as estratégias de comunicação com o mercado. Na etapa de planejamento de investimento a longo prazo são apresentadas as movimentações financeiras referentes à compra e venda de ativos de longo prazo. E por último o planejamento de recursos humanos, um plano integrado com a gestão de recursos humanos, pois um dos produtos a serem analisados é a estrutura organizacional futura da empresa.

O departamento financeiro é responsável por conduzir o processo, e não o fazer sozinho. É importante que cada departamento desenvolva seus próprios orçamentos. O



processo de elaboração de um orçamento empresarial deve começar dois ou três meses antes do início de um novo exercício contábil. Assim sendo, o orçamento precisa estar finalizado antes do início do novo período e deve ser divulgado para todos os departamentos.

### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

Segundo, Farias (2016), orçamento de vendas tem como seu objetivo principal o atendimento aos clientes feito com excelência, considerando preço, qualidade, prazos, etc. Não esquecendo do outro objetivo também importante que é o estudo detalhado dos mercados, como: quantidades a serem comercializados, preços a praticar, dentre outros aspectos. Depois de realizadas estas etapas deve-se estimar a receita operacional, organizar e programar a produção, tendo em vista o atendimento eficaz aos clientes e, ao mesmo tempo, atingir as metas estabelecidas no plano orçamentário e financeiro da empresa.

O Orçamento de Vendas tem como objetivo imprimir na empresa a perspectiva de seu potencial para atuar no mercado, considerando que é o resultado das vendas, seja de bens, produtos ou serviços, a origem dos resultados da empresa. É por meio do plano orçamentário de vendas que a empresa também planeja o envolvimento e o comprometimento dos outros setores, em busca dos objetivos da corporação. É importante frisar que neste aspecto o Orçamento de Vendas se constitui em importante instrumento de gestão.

É importante estar atento se o sistema de produção da empresa está voltado para a demanda puxada ou empurrada, além de verificar a variedade da carteira de produtos que a empresa produz e comercializa, pois deve-se considerar as inúmeras possibilidades e variedades de comercialização, como o mix de produtos, as vendas fracionadas e diversificadas, as alterações nos pedidos dos clientes, etc

Devido as variáveis que compõem um orçamento de vendas, é importante observar algumas características no ato de sua elaboração, são elas:

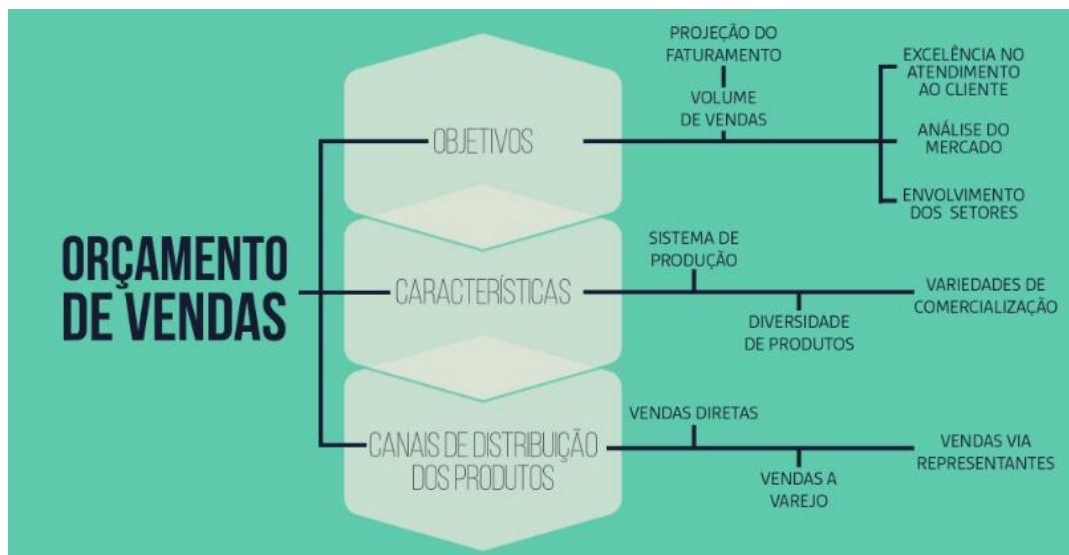
- I. A construção do Orçamento de Vendas deverá apresentar as unidades

monetárias e físicas.

- II. Pode haver a restrição na informação das quantidades físicas em função de alguma dificuldade técnica ou operacional; a informação monetária por unidade jamais deverá ser omitida
- III. Preço de venda por unidade
- IV. Estimativa de receita por produto, por linha de produtos, por serviços, assim como por filial
- V. Assertividade, pois o orçamento não pode ser composto apenas por projeções; não se pode ignorar que o orçamento trata-se também de um instrumento de gestão e controle, e que deverá representar os objetivos e as metas da empresa.

O orçamento de vendas deve levar em consideração o tipo de canal que a empresa escoará seus produtos, desde a área produtiva, passando pela estocagem e pela distribuição, até chegar aos pontos de vendas para o cliente final. Os canais mais utilizados pelas instituições são:

- I. Vendas diretas: quando o produto ou o serviço é de consumo final pelos clientes, como: alimentos, peças de reposição, produtos sob encomendas, entre outros
- II. Vendas a varejo: canal usado na comercialização de produtos de transformação. Exemplo: matéria-prima, autopeças, resinas, entre outros
- III. Venda via agentes/representantes: produtos diversos com destaque para as commodities (negociados na Bolsa de Valores) como: soja, algodão, minério de ferro, dentre outros graneis.



### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Segundo Sousa Júnior, (2016) é no Orçamento das Despesas Operacionais que se conhece o volume dos gastos que a empresa deverá suportar para administrar e comercializar seus produtos e ou serviços aos clientes. O Orçamento das Despesas Operacionais é a ferramenta de gestão administrativa que possibilitará a estimativa das despesas de vendas, financeiras, administrativas e tributárias da empresa em um determinado período.

As despesas com os colaboradores da administração, material de expediente, mídia e outras despesas com publicidade, comunicação, promoção, bem como os encargos financeiros e fiscais, também deverão ser projetadas no Orçamento de Despesas. O Orçamento das Despesas Operacionais é composto por todos os gastos que a empresa deverá suportar para gerenciar e vender os produtos aos consumidores e ou tomadores de serviços. Possui alguns objetivos principais, que são eles:

- I. Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas orçado, e a conjuntura interna e externa relacionadas à empresa.
- II. Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas.

- III. Avaliar o montante das despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa.
- IV. Instrumentalizar o Comitê Orçamentário para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

A eficácia do Orçamento das Despesas está vinculada a dois fatores vitais que se forem ignorados comprometerão esta rotina:

- Abrangência da peça orçamentária
- Qualidade das informações que integrarão o orçamento.

O Orçamento das Despesas Operacionais da empresa deve contemplar todas as áreas e rotinas estratégicas da empresa como: Administração Tributos, Vendas, Finanças. Essa abrangência o torna mais robusto e de melhor qualidade na medida em todas as áreas vitais são envolvidas. Tão importante quanto a abrangência, a qualidade das informações também é fundamental na construção do Orçamento das Despesas. Todas as informações relacionadas às despesas devem ser criteriosamente analisadas antes de serem integradas ou eliminadas do Orçamento.

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Demonstração do Resultado - Consolidado	01/01/2022 a 31/12/2022
Receita de Venda	23.448.771
Resultado Bruto	4.709.978
Resultado de Equivalência Patrimonial	41.756
Resultado Financeiro	(507.028)
Resultado Líquido das Operações Continuadas	(1.047.213)
Lucro (Prejuízo) do Período	(1.047.213)
Lucro (Prejuízo) do Período Atribuído à Controladora	(953.656)

Baseados nos dados obtidos através do site

[https://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=20087](https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=20087) pudemos conseguir os dados do

ano de 2022 e realizando uma estimativa para os próximos 3 anos, visando a ação inflacionária do Brasil e o comparativo de crescimento da empresa entre os anos de 2021 e 2022 temos os seguintes dados apresentados através da tabela abaixo:

<b>Projeção de Demonstrativo de Resultados</b>				
<b>Consolidado</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>receita de venda</b>	23.448.771	23.963.622	24.479.472	24.995.323
<b>resultado bruto</b>	4.709.987	4.791.586	4.887.417	4.985.165
<b>resultado de equivaência patrimonial</b>	41.756	44.094	45.857	46.774
<b>resultado financeiro</b>	507.028	518.689	530.400	542.068
<b>resultado líquido das operações continuadas</b>	1.047.213	1.105.856	1.164.499	1.223.142
<b>lucro (prejuízo) do período</b>	1.047.213	1.105.856	1.164.499	1.223.142
<b>lucro (prejuízo) do período atribuído a controladora</b>	953.656	975.590	997.524	1.019.458

Crescimento da Inflação do País - o crescimento anterior em %

Esses valores foram obtidos através de um planejamento de crescimento da empresa e ação inflacionária do país, considerando a inflação em 5,6% ao ano e o crescimento da empresa em 2,2%.

É importante ressaltar que a empresa teve uma grande mudança em seus dados financeiros nos últimos anos, mostrando um enorme crescimento, porém alguns fatores frearam esse crescimento, eles a crise econômica instalada devido a covid 19 e a crise na guerra da Ucrânia, o novo governo e a insegurança empresarial.

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Para entender a forma como ocorre a distribuição dos recursos provenientes da

arrecadação dos tributos é necessário distinguir os elementos que integram o Estado brasileiro. A divisão do produto da arrecadação é diferente da repartição de competências tributárias. Quando se divide a competência, confere-se ao ente político a capacidade de instituir o tributo e discipliná-lo, enquanto, na partilha do produto da arrecadação, o que se tem é apenas a divisão do produto arrecadado.

A repartição do produto da arrecadação de certos tributos explica-se pela necessidade de corrigir assimetrias na nossa Federação, tanto no nível vertical – entre entes federados de nível diferente (ex. União e Estados) – quanto no nível horizontal – entre entes federados de mesmo nível (ex. Estados diferentes).

### **União:**

União é integrada pelo Poder Legislativo (Congresso Nacional e Senado Federal), Poder Executivo (Presidente e Vice-Presidente), Poder Judiciário, Bens e Impostos da União, conforme a CF de 88.

Ou seja, a União constitui o poder máximo da República Federativa do Brasil, ou seja, ocupa a mais alta posição hierárquica em relação às Unidades Federativas. O Brasil dispõe de uma estrutura governamental dividida em níveis: 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.

### **Unidades Federativas:**

As unidades federativas (estados) correspondem às entidades federadas com capacidade de auto-organização (constituições estaduais), autogoverno (governadores e deputados estaduais), autoadministração (órgãos e serviços públicos) e legislativa (leis estaduais).

Integram as UF's o Poder Legislativo (Assembleia Legislativa – Deputados estaduais), Poder Executivo (Governador e Vice-Governador), Poder Judiciário, Bens e Impostos Estaduais.

### **Municípios:**

Os Municípios, ou cidades, regidos pela Lei Orgânica Municipal, via de regra, são constituídos pelo Poder Legislativo (Câmara Municipal – Vereadores), Poder Executivo

(Prefeito e Vice-Prefeito) e Impostos municipais.

### **Distrito Federal:**

O DF é um ente federativo autônomo politicamente com capacidade legislativa, administrativa e judiciária. Com essa estrutura em mente, percebe-se que a repartição tributária das receitas segue a mesma hierarquia. Ou seja, a União transfere às UF's e ao DF parte da arrecadação e as UF's repassam esses valores aos Municípios, sempre nessa ordem.

Outro ponto a ser destacado é que a União é responsável por recolher a maior parte dos tributos a fim de que possa distribuir esses recursos observando as necessidades de cada Estado.

Além de dividir competências tributárias, a Constituição também repartiu o produto da arrecadação de certos tributos. Assim, o ente político que tem a competência para instituir o tributo nem sempre faz jus à integralidade do produto da sua arrecadação.

Vejam um exemplo. O IR e o IPI são tributos de competência da União, instituídos e cobrados por esse ente, mas têm 46% do produto da arrecadação partilhado com Estados, Municípios e Distrito Federal, por meio do Fundo de Participação dos Estados (FPE) e do Fundo de Participação dos Municípios (FPM).

O objetivo dos fundos – FPE e FPM – deve ser “promover o equilíbrio socioeconômico entre Estados e entre Municípios” (art. 161, II). Além do montante partilhado, 3% ainda serão destinados a programas de financiamento ao setor produtivo das Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, por meio de suas instituições financeiras de caráter regional, de acordo com os planos regionais de desenvolvimento. A Tabela 3 ilustra as principais regras de divisão do produto da arrecadação tributária previstas na Constituição de 1988:

**Tabela 3 – Repartição Constitucional do Produto da Arrecadação Tributária**

<b>Tributo</b>	<b>Ente</b>	<b>União</b> ↓ <b>Estados e DF</b>	<b>União</b> ↓ <b>Municípios</b>	<b>Estados</b> ↓ <b>Municípios</b>
IR		21,5%	24,5%	-
IR-fonte		100%	100%	-
IPI		21,5%	24,5%	
IPI-exportação		10%	-	25% (dos 10%)
IOF-ouro		30%	70%	-
ITR		-	50% ou 100% (optante)	-
Novos impostos		20%	-	-
CIDE-Combustíveis		29%	-	25% (dos 29%)
ICMS		-	-	25%
IPVA		-	-	50%

Como se nota, a partilha recai especialmente sobre as receitas de impostos. Não há divisão do produto da arrecadação de taxas ou de contribuições de melhoria, tampouco dos empréstimos compulsórios.

As receitas das contribuições especiais (art. 149) também não são compartilhadas, à exceção da CIDE-Combustíveis (art. 159, III, e 177, § 4º). Isso, aliás, está entre as causas que contribuíram para o incremento da cobrança dessa espécie tributária sobretudo a partir dos anos 1990.

A Embraer se enquadra no Lucro Real, porem conforme pesquisa realizada existem algumas alterações particulares, como por exemplo em 28 de setembro de 2012 ficou suspenso o pagamento de ICMS incidente nas seguintes operações com motores e turbinas de aeronaves, suas partes, peças e acessórios promovidos pela empresa.

No ano de 2011 foi realizado o decreto nº 7.451 no art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos arts. 29 a 33 da Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010, foi decretado o Regime Especial para a Industria Aeroespacial Brasileira – RETAERO – Abaixo segue a copia do decreto:

Decreto nº 7451 de 11/03/2011 / PE - Poder Executivo Federal  
(D.O.U. 14/03/2011)



Regime Especial para a Indústria Aeronáutica Brasileira – RETAERO.

Regulamenta o Regime Especial para a Indústria Aeroespacial Brasileira, instituído pelos arts. 29 a 33 da Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010. (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

DECRETO Nº.7.451, DE 11 DE MARÇO DE 2011

PRESIDENTA DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto nos arts. 29 a 33 da Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010,

D E C R E T A :

Art. 1º O Regime Especial para a Indústria Aeroespacial Brasileira - RETAERO será aplicado na forma deste Decreto (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

Art. 2º O RETAERO suspende:

I - a exigência da Contribuição para o PIS/PASEP e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS incidentes sobre a receita auferida pela pessoa jurídica vendedora, decorrente de:

a) venda, no mercado interno, de partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos e matérias-primas, quando adquiridos por pessoa jurídica habilitada ao Regime para emprego na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos produtos classificados na posição 88.02 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM; (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

b) prestação de serviços de tecnologia industrial básica, nos termos da alínea "d" do inciso II do art. 2º do Decreto no 5.798, de 7 de junho de 2006, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia, por pessoa jurídica estabelecida no País, quando prestados a pessoa jurídica habilitada ao regime, observado o § 2º;

c) aluguel de máquinas, aparelhos, instrumentos e equipamentos, quando contratado por pessoa jurídica habilitada ao regime, observado o § 2º;

II - o Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI incidente na saída do estabelecimento industrial ou equiparado quando a aquisição no mercado interno, de bens referidos na alínea "a" do inciso I, for efetuada por estabelecimento industrial de pessoa jurídica habilitada ao regime;

III - a exigência da Contribuição para o PIS/PASEP-Importação e da COFINS-Importação incidentes sobre:

a) partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos e matérias-primas, quando importados por pessoa jurídica habilitada ao Regime para emprego na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos produtos classificados na posição 88.02 da NCM; (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

b) o pagamento de serviços de tecnologia industrial básica, nos termos da alínea "d" do inciso II do art. 2º do Decreto no 5.798, de 2006, desenvolvimento e inovação tecnológica, assistência técnica e transferência de tecnologia, quando importados diretamente por pessoa jurídica habilitada ao regime, observado o § 2º;

IV - o IPI incidente na importação, de bens referidos na alínea "a" do inciso III, quando a importação for efetuada por estabelecimento industrial de pessoa jurídica habilitada ao regime.

§ 1º Para efeitos da alínea "a" do inciso III e do inciso IV, equipara-se ao importador a pessoa jurídica adquirente de bens estrangeiros, no caso de importação realizada por sua conta e ordem por intermédio de pessoa jurídica importadora.

§ 2º A fruição dos benefícios de que tratam as alíneas "b" e "c" do inciso I do caput e a alínea "b" do inciso III do caput depende da comprovação da efetiva prestação do serviço para produção, reparo e manutenção de produtos classificados na posição 88.02 da NCM. (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

§ 3º À pessoa jurídica habilitada ao regime não se aplica o disposto no inciso VII do § 12 do art. 8º, no inciso IV do art. 28 da Lei no 10.865, de 30 de abril de 2004, e na alínea "b" do inciso I do § 1º do art. 29 da Lei no 10.637, de 30 de dezembro de 2002.

§ 4º Excetua-se do disposto no § 3º a receita bruta decorrente da venda, no mercado interno, dos produtos classificados na posição 88.02 da NCM, que continua sujeita a

alíquotas zero da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS. (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

Art. 3º A suspensão de que trata o art. 2º pode ser usufruída nas aquisições e importações dos bens e serviços mencionados realizadas no período de cinco anos, contados da data de habilitação da pessoa jurídica.

Parágrafo único. Para efeito do disposto no caput, considerase adquirido no mercado interno ou importado o bem ou serviço de que trata o art. 2º na data da emissão do documento fiscal das aquisições no mercado interno ou na data do desembarço aduaneiro nas importações.

Art. 4º São beneficiárias do RETAERO:

I - a pessoa jurídica que produza partes, peças, ferramentais, componentes, equipamentos, sistemas, subsistemas, insumos e matérias-primas, ou preste os serviços referidos no art. 2º, para emprego na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos produtos classificados na posição 88.02 da NCM; (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

II - a pessoa jurídica que produza bens ou preste os serviços referidos no art. 2º, utilizados como insumo na produção de bens referidos no inciso I.

§ 1º No caso do inciso II, somente poderá ser habilitada ao RETAERO a pessoa jurídica preponderantemente fornecedora de pessoas jurídicas referidas no inciso I do caput.

§ 2º Considera-se pessoa jurídica preponderantemente fornecedora, de que trata o § 1º, aquela que tenha setenta por cento ou mais de sua receita total de venda de bens e serviços, no ano calendário imediatamente anterior ao da habilitação, decorrente do somatório das vendas:

I - às pessoas jurídicas referidas no inciso I do caput;

II - a pessoas jurídicas fabricantes de produtos classificados na posição 88.02 da NCM; e (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

III - de exportação para o exterior.

§ 3º Para os fins do § 2º, exclui-se do cálculo da receita o valor dos impostos e contribuições incidentes sobre a venda.

Art. 5o A fruição dos benefícios do RETAERO condiciona-se ao atendimento cumulativo, pela pessoa jurídica, dos seguintes requisitos:

I - cumprimento das normas de homologação aeronáutica editadas no âmbito do Sistema de Segurança de Voo, quando aplicável; (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

II - prévia habilitação na Secretaria da Receita Federal do Brasil;

III - regularidade fiscal em relação aos impostos e contribuições administradas pela Secretaria da Receita Federal do Brasil.

Art. 6o Não poderá se habilitar ao RETAERO a pessoa jurídica:

I - optante pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Simples Nacional, de que trata a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006; ou

II - de que trata o inciso II do art. 8o da Lei no 10.637, de 2002, e o inciso II do art. 10 da Lei no 10.833, de 29 de dezembro de 2003.

Art. 7o A habilitação ao RETAERO deve ser requerida à Secretaria da Receita Federal do Brasil por meio de formulários próprios, acompanhados:

I - da inscrição do empresário no registro público de empresas mercantis ou do contrato de sociedade em vigor, devidamente registrado, em se tratando de sociedade empresária, bem como, no caso de sociedade empresária constituída como sociedade por ações, dos documentos que atestem o mandato de seus administradores;

II - de indicação do titular da empresa ou relação dos sócios, pessoas físicas, bem como dos diretores, gerentes, administradores e procuradores, com indicação do número de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas - CPF e respectivos endereços;

III - de relação das pessoas jurídicas sócias, com indicação do número de inscrição no CNPJ, bem assim de seus respectivos sócios, pessoas físicas, diretores, gerentes, administradores e procuradores, com indicação do número de inscrição no CPF e respectivos endereços.

§ 1o A regularidade fiscal da pessoa jurídica requerente será verificada em procedimento interno da Secretaria da Receita Federal do Brasil, em relação aos impostos e contribuições por esta administrados, ficando dispensada a juntada de documentos comprobatórios.

§ 2o A habilitação será formalizada por meio de ato da Secretaria da Receita Federal

do Brasil, publicado no Diário Oficial da União.

Art. 8º O cancelamento da habilitação ocorrerá:

I - a pedido; ou

II - de ofício, sempre que se apure que o beneficiário não satisfazia ou deixou de satisfazer, ou não cumpria ou deixou de cumprir os requisitos para habilitação ao regime ou sua fruição.

§ 1º O pedido de cancelamento da habilitação, no caso do inciso I do caput, deverá ser protocolizado junto à Secretaria da Receita Federal do Brasil.

§ 2º O cancelamento da habilitação será formalizado por meio de ato da Secretaria da Receita Federal do Brasil, publicado no Diário Oficial da União.

§ 3º A pessoa jurídica que tiver a habilitação cancelada não poderá efetuar aquisições e importações de bens e serviços ao amparo do RETAERO.

Art. 9º Nos casos de suspensão de que trata o inciso I do art. 2º, a pessoa jurídica vendedora ou prestadora de serviços deve fazer constar na nota fiscal o número do ato que concedeu a habilitação ao RETAERO à pessoa jurídica adquirente e, conforme o caso, a expressão:

I - "Venda de bens efetuada com suspensão da exigibilidade da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS", com a especificação do dispositivo legal correspondente;

II - "Venda de serviços efetuada com suspensão da exigibilidade da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS", com a especificação do dispositivo legal correspondente;  
ou

III - "Aluguel de bens efetuado com suspensão da exigência da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS", com a especificação do dispositivo legal correspondente.

Art. 10. No caso de suspensão de que trata o inciso II do art. 2º, o estabelecimento industrial ou equiparado que der saída deve fazer constar na nota fiscal o número do ato que concedeu a habilitação ao RETAERO à pessoa jurídica adquirente e a expressão "Saída com suspensão do IPI", com a especificação do dispositivo legal correspondente, vedado o registro do imposto nas referidas notas.

Art. 11. A suspensão da exigência da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS incidentes sobre a venda de bens e serviços referidos no art. 2º para pessoa jurídica habilitada ao RETAERO não impede a manutenção e a utilização dos créditos pela pessoa jurídica vendedora, no caso de esta ser tributada no regime de apuração não cumulativa dessas contribuições.

Art. 12. A aquisição de bens ou de serviços referidos no art. 2o com a suspensão prevista no RETAERO não gera, para o adquirente, direito ao desconto de créditos apurados na forma do art. 3o da Lei no 10.637, de 2002, e do art. 3o da Lei no 10.833, de 2003.

Parágrafo único. O disposto no caput não se aplica quando a pessoa jurídica habilitada optar por efetuar aquisições e importações fora do RETAERO, sem a suspensão de que trata o art. 2o.

Art. 13. A suspensão de que trata o art. 2o converte-se em alíquota zero:

I - após o emprego ou utilização dos bens adquiridos ou importados no âmbito do RETAERO, ou dos bens que resultaram de sua industrialização, na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos produtos classificados na posição 88.02 da NCM; (NR dada pelo Decreto nº 7923 de 2013)

(Redação Anterior)

II - após a exportação dos bens com tributação suspensa ou dos que resultaram de sua industrialização.

§ 1o Nas hipóteses de não ser efetuada a utilização de que trata o caput ou de desatendimento do art. 5o, a pessoa jurídica beneficiária do RETAERO fica obrigada a recolher as contribuições e o imposto não pagos em decorrência da suspensão de que trata o art. 2o, acrescidos de juros e multa, de mora ou de ofício, na forma da lei, contados a partir da data da aquisição ou do registro da Declaração de Importação - DI, na condição de:

I - Contribuinte, em relação à Contribuição para o PIS/PASEP-Importação e à COFINS-Importação e ao IPI incidente no desembaraço aduaneiro de importação; ou

II - responsável, em relação à Contribuição para o PIS/PASEP, à COFINS e ao IPI.

§ 2o O pagamento dos acréscimos legais e da penalidade de que trata o § 1o não gera, para a pessoa jurídica beneficiária do RETAERO, direito ao desconto de créditos apurados na forma do art. 3o da Lei no 10.637, de 2002, do art. 3o da Lei no 10.833, de 2003, e do art. 15 da Lei no 10.865, de 2004.

Art. 14. Será divulgado pela Secretaria da Receita Federal do Brasil a relação das pessoas jurídicas habilitadas ao RETAERO, na qual constará a data de habilitação, e, no caso do art. 8o, a data do cancelamento.

Art. 15. A Secretaria da Receita Federal do Brasil disciplinará, no âmbito de sua competência, a aplicação das disposições deste Decreto, inclusive em relação aos

procedimentos para habilitação ao RETAERO.

Art. 16. Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 11 de março de 2011; 190o da Independência e 123o da República.

DILMA ROUSSEFF

Guido Mantega

### **3.2.1 LUCRO REAL**

Enquadram-se somente empresas com atividades específicas. A tributação do IRPJ e da CSLL aqui é fixa, com base no lucro efetivo, possibilitando-se a dedução de despesas operacionais. PIS e COFINS são calculados pelo regime da não-cumulatividade, permitindo-se a apuração de créditos. Quem possui faturamento acima de R\$ 78 milhões anuais também é obrigado a se enquadrar nesse regime.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

Regime indicado para empresas que faturem até R\$ 78 milhões ao ano e que não se enquadrem nas atividades do Simples Nacional. A forma de tributação não é unificada e sua principal característica é o cálculo do IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) com base em um lucro estimado. Além disso, o regime de apuração do PIS e da COFINS deve se dar pela sistemática da cumulatividade, sem possibilidade de apuração de créditos.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

Simples Nacional: pequenas e médias empresas que tenham faturamentos até R\$ 4.800.000,00 por ano e se enquadrem na lista de atividades previstas no Simples Nacional podem ingressar neste regime. A tributação neste regime é, em tese, mais simples e branda se comparada aos outros regimes, mas, mesmo para quem se enquadre, é necessária a análise de diversos fatores antes de efetivamente decidir por sua opção.

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA**

# **A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem para aproveitar oportunidades, identificar e/ou resolver problemas, desenvolver soluções, ser inovadora, ser criativa, investir recursos e esforços para desenvolver um projeto, um movimento ou até uma empresa, de modo a gerar um impacto real no ambiente onde está inserida.

O empreendedorismo tem crescido de forma acelerada nos últimos anos. Contudo, uma cidade, um estado e um país somente serão empreendedores se estimularem o perfil empreendedor dos seus indivíduos, oferecendo um ambiente propício à inovação. Esse ambiente formará o ecossistema empreendedor.

Porém não é necessário estar a frente de um negócio para exercitar o empreendedorismo. Atividades cotidianas, como organizar as finanças pessoais ou propor iniciativas no trabalho, essas ações pode preparar o indivíduo para os desafios de comandar uma empresa no futuro. Listamos aqui algumas dicas de especialistas em empreendedorismo para desenvolver estas aptidões:

## **Pratique o planejamento**

O planejamento é uma habilidade fundamental para um empreendedor de sucesso e você pode exercitá-lo através de várias tarefas do dia a dia. O controle das finanças pessoais é uma delas. Projete os seus gastos ao longo do ano e faça a provisão do quanto deve entrar na sua conta. Além de ter uma visão de longo prazo do seu fluxo de caixa, você poderá identificar e cortar despesas desnecessárias, definir prioridades e planejar investimentos futuros. Fazendo este exercício, você poderá não só colocar em ordem sua conta bancária, como também preparar-se para gerir as finanças da sua futura empresa.

## **Crie seu network, faça contatos.**

Ter uma boa rede de relacionamentos ajuda na busca por novas oportunidades. Mesmo não tendo um plano concreto de negócio, procure frequentar eventos e espaços voltados a empreendedores. Ouvindo as experiências dos outros, você pode se preparar melhor para os desafios que irá encontrar pelo caminho. Converse com pessoas e ouça opiniões diversas para aprimorar o conceito do seu empreendimento. Além disso, os



contatos que você faz hoje podem ser muito valiosos para o seu negócio amanhã. Quem sabe você não encontra até mesmo um sócio ou alguém interessado em financiar seu projeto?

### **Analise outros caminhos**

Ler biografias de empreendedores de sucesso é um ótimo exercício de análise, segundo o consultor do Sebrae SP, Renato Fonseca. “Você pode aprender lições valiosas sobre como correr riscos, trabalhar com metas e encontrar oportunidades”, exemplifica. O professor da Fundação Instituto de Administração (FIA), Paulo Lage Terassovich recomenda observar como funcionam outras empresas, independente do tamanho delas. Analise a estrutura, o corpo diretivo e o estilo de liderança dos gestores.

### **Empreenda no trabalho**

Se você ainda não tem seu próprio negócio, pode praticar o empreendedorismo mesmo no local onde trabalha. Tome a iniciativa de identificar desafios e problemas da sua área, elabore um projeto e apresente aos superiores. “Isso mostra que o funcionário sabe andar com as próprias pernas”, diz Terassovich. Só tome cuidado para não atropelar a hierarquia e tenha certeza de que você é capaz de entregar aquilo que está propondo para não queimar o filme com os seus superiores.

### **Empreenda nas horas vagas**

Se no seu ambiente de trabalho não há espaço para propor iniciativas e tocar projetos, busque outras alternativas. Organizar alguma atividade em grupo - como um clube de leitura, um bazar para a caridade ou um campeonato de futebol - podem ajudar a exercitar habilidades fundamentais para um empreendedor, como a capacidade de liderar, tomar decisões, planejar eventos, fazer orçamentos, captar recursos e motivar pessoas, entre outras. Renato Fonseca também indica participar de grupos com fins sociais, como ONGs, por exemplo, onde é possível participar de atividades que vão desde a elaboração do projeto até o controle de gastos e busca por resultados.

### **Pesquise sobre o negócio**

Mesmo que você não esteja pronto para abrir um negócio de imediato – seja por limitações financeiras ou outras prioridades profissionais ou pessoais –, você pode

começar a conhecer melhor a área em que pretende atuar no futuro desde já. Busque instituições de apoio ao empreendedor, como o Sebrae, leia livros, faça cursos e, principalmente, converse com empreendedores do ramo que você “namora”.

Nessa fase de “aquecimento”, você pode ter a certeza de que está no rumo certo ou até descobrir que quer fazer algo totalmente diferente. “Aquele que encontra uma oportunidade no que gosta, vai pesquisar mais. Ele terá satisfação de tocar um negócio e não vai se importar de trabalhar até tarde da noite ou aos finais de semana”, diz o professor da FIA.

### **Coloque suas ideias no papel**

Enquanto você não pode colocar suas ideias em prática, coloque-as ao menos no papel. Se você teve uma ideia de negócio, experimente escrever um documento descrevendo como ele funcionaria, quais seriam seus diferenciais, quem seriam os concorrentes, como você iria faturar com ele. Esse é um bom treino para, no futuro, escrever um plano de negócios da sua empresa. Segundo Terassovich, colocar as ideias no papel ajuda a identificar necessidades e facilita o planejamento.

## **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

### **Autoconhecimento empreendedor**

É fundamental para o empreendedorismo, pois quando uma pessoa se conhece, ela sabe identificar suas características e reconhecer seus potenciais, assumindo o domínio sobre a própria vida e sobre o seu desenvolvimento.

Um empreendedor de sucesso depende muito do autoconhecimento, e ter motivação na carreira é importante para qualquer profissional, mas se torna indispensável para o empreendedor.

O autoconhecimento é a chave para que uma pessoa possa conhecer suas

características pessoais e identificar quais aspectos podem ser desenvolvidos.

Ter um perfil empreendedor demanda análise pessoal, para que se consiga identificar pontos positivos e negativos do próprio comportamento, bem como as características que precisam ser melhoradas ou desenvolvidas. Assim, não é cabível falar que o empreendedor já nasce assim, afinal, todos podem desenvolver características empreendedoras. Ser empreendedor vai além de apenas abrir um negócio. Para se destacar, é preciso, antes de mais nada, conhecer quem você realmente é e aquilo que o motiva.

### **Competências Empreendedoras**

Antes de falarmos das competências empreendedoras, vamos aqui falar sobre as 10 principais características empreendedores segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), são elas:

1. busca de oportunidades e iniciativa;
2. persistência;
3. correr riscos calculados;
4. exigência de qualidade e eficiência;
5. comprometimento;
6. busca de informações;
7. estabelecimento de metas;
8. planejamento e monitoramento sistemáticos;
9. persuasão e rede de contatos;
10. independência e autoconfiança.

independentemente da área de atuação e dos interesses pessoais e profissionais, essas características são importantes e podem ajudar para se tornar uma pessoa empreendedora e, conseqüentemente, ir mais longe.

As competências envolvem a combinação de três fatores: conhecimento, habilidade e atitude. Assim, uma pessoa será competente quando ela tiver conhecimento, souber aplicar esse conhecimento na prática e tiver atitudes compatíveis e necessárias. É preciso considerar que cada uma delas será importante em um momento da vida daquele empreendedor. Assim, compreenda que não há uma lista de competências preestabelecidas para cada situação da vida, por isso, desenvolver e aplicar novas competências é um aprendizado contínuo.

O comportamento empreendedor compreenderá não apenas o desenvolvimento de algumas competências, mas a sua mobilização, ou seja, é preciso colocá-las em prática. Empreender exige sensibilidade para enxergar as oportunidades e persistência para impulsionar ações necessárias para a conquista de metas e objetivos.

A compreensão do próprio perfil e das competências empreendedoras são fundamentais para que você possa identificar o que precisa desenvolver para progredir no seu desenvolvimento pessoal e profissional. Ser empreendedor pode levar você a encarar desafios maiores, com mais tranquilidade e com mais disposição. O objetivo é buscar um desenvolvimento contínuo, em prol de uma capacidade cada vez maior de ir além e ter mais realizações.

Uma das competências desenvolvidas no empreendedorismo é a facilidade em identificar novas oportunidades. Você se lembra quais são as outras competências que compõem o perfil empreendedor? Acompanhe o vídeo a seguir e descubra que o desenvolvimento e a aplicação de novas competências devem ser um aprendizado contínuo.

### **Motivação**

É a motivação que dará energia para superar os desafios diários, trabalhar pela construção e consolidação do negócio e se levantar depois das quedas. E não dá para fazer isso sem um conhecimento profundo de si mesmo, seus sonhos, missão, pontos fortes e fracos.

A partir dessa conscientização, é possível potencializar as forças, minimizar fraquezas e investir em uma empresa que realmente ofereça recompensas desejadas

por quem empreende, fazendo todo o esforço valer a pena. Daí a necessidade de pensar mais seriamente sobre o autoconhecimento, em especial em como você pode aumentar o seu para ter um trabalho e uma existência mais plena.

Autoconhecimento é a compreensão profunda de si mesmo, de suas convicções, sonhos, fortalezas, dificuldades e seu papel no mundo. Esse entendimento é formado a partir do exercício da autoimagem e autoconsciência que, ao contrário do que se possa pensar, não são estáticos.

Ao longo da vida, é natural que as experiências e descobertas influenciem na visão que temos de nós mesmos, assim como nos gostos pessoais e desejos. É por isso que a gente precisa manter o interesse em se conhecer diariamente, adaptando a autoimagem e a autoconsciência de acordo com as mudanças pelas quais passamos. O autoconhecimento é um tema de interesse da humanidade desde os tempos dos grandes filósofos, ocupando destaque entre as reflexões de Sócrates e Platão. Os pensadores já tinham noção do impacto da visão de si mesmo sobre a satisfação e a forma como enxergamos as outras pessoas e o ambiente que nos cerca. Isso porque o autoconhecimento tem o poder de moldar nossos pensamentos que, por sua vez, moldam as emoções e o modo de vislumbrar aquilo que nos cerca.

### **Cultura Empreendedora**

A cultura empreendedora baseia-se na concentração de várias formas de empreendedorismo, necessárias para a determinação desta cultura. No entendimento de, existem várias iniciativas ou formas de empreendedorismo, como o perfil empreendedor, a gestão empreendedora, o intraempreendedorismo, o empreendedorismo coletivo; segundo esse autor, para existir cultura empreendedora são necessárias ao menos duas dessas formas. A cultura empreendedora enfatiza a emergência de novas oportunidades, os meios de capitalizá-las e a criação de estrutura adequada para aproveitá-las. A cultura empreendedora é fundamental, pois representa a essência do empreendedorismo, e pode manifestar-se de várias formas. É o cenário para o fomento da inovação, da busca, seleção e identificação de oportunidades, do trabalho criativo e do trabalho mais integrado.

A manutenção de uma cultura empreendedora ao longo dos anos compreende

certos fatores, tais como: a criação de valor; o foco nas pessoas; o gerenciamento com ênfase prática, sem excesso de formalismo; a eficácia, que se aprimora com a experiência e com a gestão do conhecimento; o comprometimento com a organização, a responsabilidade, a ética e a ênfase no futuro; e a liberdade para fazer a organização crescer, mesmo estando sujeito a falhas.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Buscando o incentivo do empreendedorismo, o grupo optou pela criação de banners que podem ser transformados em cartazes tamanho A3 e distribuídos em pontos de encontro comum das pessoas, como terminais urbanos, UBS, delegacias, faculdades e escolas.

Este material terá informações sucintas para estimular a população ao pensamento empreendedor, seu objetivo é motivar as pessoas a terem ideias e seguir seus sonhos.

Link de acesso:

[https://www.canva.com/design/DAFeiq32tow/1yKyaNiM47w\\_ySX5qoG60Q/edit?utm\\_content=DAFeiq32tow&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAFeiq32tow/1yKyaNiM47w_ySX5qoG60Q/edit?utm_content=DAFeiq32tow&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

# Como ser um Empreendedor

Como se tornar um  
empreendedor

01 - Tenha uma ideia

02 - Desenvolva-se

03 - Amplie seu  
Networking

04- Encontre um  
Financiamento  
Adequado

05 - Experimente suas ideias

06- Inicie seu negocio

1° Passo -  
Autoconhecimento

2° Passo - Saia da sua zona  
de conforto

**UNifeob**

## 4. CONCLUSÃO

Pudemos concluir neste trabalho que para o sucesso de uma empresa ou de um empreendedor são necessários alguns conhecimentos. Usamos a empresa Embraer para nosso estudo e pudemos observar os números gigantes, as alterações nas tributações e como um planejamento bem estruturado e com as devidas etapas realizadas de forma correta, o crescimento da empresa e a projeção de continuar esse crescimento. Por mais que a empresa não tenha concorrentes de forma direta e seja extremamente incentivada pelo governo Federal.

Porém ao analisarmos os tributos, vemos que são muitos os que os empresários são responsáveis pelo pagamento e entende-se a necessidade de planejamento, orçamento e muita força de vontade e determinação para que a empresa continue ativa no meio de tantos gastos com tributos.

O trabalho inteiro nos mostra ligações entre o planejamento orçamentário o pagamento de tributos e o empreendedorismo, pois vemos os passos de forma clara e objetiva, e pudemos também compreender o porque do espírito empreendedor acaba sendo tão importante em todos esse processo, cheio de desafios a serem vencidos.



# REFERÊNCIAS

Sousa, Walter Alves Júnior – Orçamento Empresarial – SAGAH – Soluções Educacionais Integradas, 2019, Porto Alegre.

FREZATTI, Fábio et al. A PESQUISA EM CONTABILIDADE GERENCIAL NO BRASIL: DESENVOLVIMENTO, DIFICULDADES E OPORTUNIDADES. Revista Universo Contábil, [S.l.], v. 11, n. 1, p. 47-68, mar. 2015. ISSN 1809-3337. Disponível em:

<<https://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/4774>>. Acesso em: 29 mar. 2023. doi: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2015147-68>.

Blog da Sami - A importância do autoconhecimento para empreendedores - <https://blog.samisaude.com.br/autoconhecimento-e-empresendedorismo/>

Exame.com - 7 formas de exercitar seu lado empreendedor - <https://exame.com/pme/7-formas-de-exercitar-seu-lado-empresendedor/>

Diários das Leis – RETAERO - <https://www.diariodasleis.com.br/legislacao/federal/216524-regime-especial-para-a-industria-aeronautica-brasileira-u-retaero-regulamenta-o-regime-especial-para-a-industria-aeroespacial-brasileira-instituindo-pelos.html>

Site: <https://embraer.com/br/pt>

Site: [https://www.b3.com.br/pt\\_br/](https://www.b3.com.br/pt_br/) - pesquisa Embraer

Site: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/legislacao-por-assunto/retaero>

# **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

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO</b>
<b>CURSO: ADMINISTRAÇÃO</b>
<b>MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETIFORTES</b>
<b>ESTUDANTE: BRUNA CINTRA BARROS</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Projeto mostra uma empresa com sucesso em todos os segmentos, e que para esse sucesso foi preciso um bom planejamento de orçamento no decorrer dos anos. Orçamento bem estruturado como dessa empresa é projetado p seu crescimento. Por mais que passamos por uma Pandemia ainda sim o plano de orçamento ajudou a empresa se manter no mercado.
Desafio: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
Cronograma das Ações: Devido ao curto prazo cada um fez sua parte no tempo disponivel, era para ter terminado antes mas devido a nossa rotina nao conseguimos.
Síntese das Ações: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
a. Aspectos positivos Descobrimos o quanto um empreendedor paga de imposto para manter sua empresa em constante crescimento, senao tiver um planejamento bem estruturado nao conseguiria crescer.
b. Dificuldades encontradas Foi o prazo estabelecido pela universidade, e achamos um pouco vasto as informações que a faculdade nos forneceu.
c. Resultados atingidos. Um projeto bem elaborado, com todas as informações necessárias e importantes da Empresa. Colocando assim toda a proposta do PI nesse trabalho.

d. Sugestões / Outras observações. Melhorar os prazos p os alunos, escolhemos estudo remoto devido a carga de trabalho que temos.

E melhorar as explicações sobre os projetos e tambem ter uma resposta agiu sobre as nossas duvidas.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100387	NOME BRUNA CINTRA
RA 1012023100574	NOME CHARLES WILLIAN
RA 1012023100558	NOME FRANCIELLE AGUIRRE
RA 1012023100384	NOME MARCIO VINICIUS
RA 1012023100257	NOME PAOLA ALMEIDA

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO**

**CURSO: ADMINISTRAÇÃO**

**MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS**

**PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETIFORTES**

**ESTUDANTE: CHARLES WILLIAN**

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:**

### 2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização:

Projeto mostra uma empresa com sucesso em todos os segmentos, e que para esse sucesso foi preciso um bom planejamento de orçamento no decorrer dos anos. Orçamento bem estruturado como dessa empresa é projetado p seu crescimento. Por mais que passamos por uma Pandemia ainda sim o plano de orçamento ajudou a empresa se manter no mercado.

Desafio: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.

Cronograma das Ações: Devido ao curto prazo cada um fez sua parte no tempo disponível, era para ter terminado antes mas devido a nossa rotina não conseguimos.

Síntese das Ações: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações para ser inclusos. E por último os tributos, valores da empresa e projeções futuras.

a. Aspectos positivos

Descobrimos o quanto um empreendedor paga de imposto para manter sua empresa em constante crescimento, senão tiver um planejamento bem estruturado não conseguiria crescer.

b. Dificuldades encontradas

Foi o prazo estabelecido pela universidade, e achamos um pouco vasto as informações que a faculdade nos forneceu.

c. Resultados atingidos. Um projeto bem elaborado, com todas as informações necessárias e importantes da Empresa. Colocando assim toda a proposta do PI nesse trabalho.

d. Sugestões / Outras observações. Melhorar os prazos para os alunos, escolhemos estudo remoto devido a carga de trabalho que temos.

E melhorar as explicações sobre os projetos e também ter uma resposta ágil sobre as nossas dúvidas.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100387	NOME BRUNA CINTRA
RA 1012023100574	NOME CHARLES WILLIAN
RA 1012023100558	NOME FRANCIELLE AGUIRRE
RA 1012023100384	NOME MARCIO VINICIUS
RA 1012023100257	NOME PAOLA ALMEIDA

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO</b>
<b>CURSO: ADMINISTRAÇÃO</b>
<b>MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETIFORTES</b>
<b>ESTUDANTE: FRANCIELLE AGUIRRE</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Projeto mostra uma empresa com sucesso em todos os segmentos, e que para esse sucesso foi preciso um bom planejamento de orçamento no decorrer dos anos. Orçamento bem estruturado como dessa empresa é projetado p seu crescimento. Por mais que passamos por uma Pandemia ainda sim o plano de orçamento ajudou a empresa se manter no mercado.
Desafio: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
Cronograma das Ações: Devido ao curto prazo cada um fez sua parte no tempo disponivel, era para ter terminado antes mas devido a nossa rotina nao conseguimos.
Síntese das Ações: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
a. Aspectos positivos Descobrimos o quanto um empreendedor paga de imposto para manter sua empresa em constante crescimento, senao tiver um planejamento bem estruturado nao conseguiria crescer.
b. Dificuldades encontradas Foi o prazo estabelecido pela universidade, e achamos um pouco vasto as informações que a faculdade nos forneceu.
c. Resultados atingidos. Um projeto bem elaborado, com todas as informações necessárias e importantes da Empresa. Colocando assim toda a proposta do PI nesse trabalho.

d. Sugestões / Outras observações. Melhorar os prazos p os alunos, escolhemos estudo remoto devido a carga de trabalho que temos.

E melhorar as explicações sobre os projetos e tambem ter uma resposta agiu sobre as nossas duvidas.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100387	NOME BRUNA CINTRA
RA 1012023100574	NOME CHARLES WILLIAN
RA 1012023100558	NOME FRANCIELLE AGUIRRE
RA 1012023100384	NOME MARCIO VINICIUS
RA 1012023100257	NOME PAOLA ALMEIDA

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO**

**CURSO: ADMINISTRAÇÃO**

**MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS**

**PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETIFORTES**

**ESTUDANTE: MARCIO VINICIUS**

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:**

### 2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização:

Projeto mostra uma empresa com sucesso em todos os segmentos, e que para esse sucesso foi preciso um bom planejamento de orçamento no decorrer dos anos. Orçamento bem estruturado como dessa empresa é projetado p seu crescimento. Por mais que passamos por uma Pandemia ainda sim o plano de orçamento ajudou a empresa se manter no mercado.

<p>Desafio: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.</p>
<p>Cronograma das Ações: Devido ao curto prazo cada um fez sua parte no tempo disponivel, era para ter terminado antes mas devido a nossa rotina nao conseguimos.</p>
<p>Síntese das Ações: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.</p>
<p>a. Aspectos positivos</p> <p>Descobrimos o quanto um empreendedor paga de imposto para manter sua empresa em constante crescimento, senao tiver um planejamento bem estruturado nao conseguiria crescer.</p>
<p>b. Dificuldades encontradas</p> <p>Foi o prazo estabelecido pela universidade, e achamos um pouco vasto as informações que a faculdade nos forneceu.</p>
<p>c. Resultados atingidos. Um projeto bem elaborado, com todas as informações necessárias e importantes da Empresa. Colocando assim toda a proposta do PI nesse trabalho.</p>

<p>d. Sugestões / Outras observações. Melhorar os prazos p os alunos, escolhemos estudo remoto devido a carga de trabalho que temos.</p> <p>E melhorar as explicações sobre os projetos e tambem ter uma resposta agiu sobre as nossas duvidas.</p>
---

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012023100387	NOME BRUNA CINTRA
RA 1012023100574	NOME CHARLES WILLIAN
RA 1012023100558	NOME FRANCIELLE AGUIRRE
RA 1012023100384	NOME MARCIO VINICIUS
RA 1012023100257	NOME PAOLA ALMEIDA



## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO</b>
<b>CURSO: ADMINISTRAÇÃO</b>
<b>MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO DONIZETIFORTES</b>
<b>ESTUDANTE: PAOLA ALMEIDA</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Projeto mostra uma empresa com sucesso em todos os segmentos, e que para esse sucesso foi preciso um bom planejamento de orçamento no decorrer dos anos. Orçamento bem estruturado como dessa empresa é projetado p seu crescimento. Por mais que passamos por uma Pandemia ainda sim o plano de orçamento ajudou a empresa se manter no mercado.
Desafio: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
Cronograma das Ações: Devido ao curto prazo cada um fez sua parte no tempo disponivel, era para ter terminado antes mas devido a nossa rotina nao conseguimos.
Síntese das Ações: Primeiro desafio foi a empresa a ser escolhida, depois entender o que o projeto gostaria de informações p ser inclusos. E por ultimo os tributos, valores da empresa e projeções futuras.
a. Aspectos positivos Descobrimos o quanto um empreendedor paga de imposto para manter sua empresa em constante crescimento, senao tiver um planejamento bem estruturado nao conseguiria crescer.
b. Dificuldades encontradas Foi o prazo estabelecido pela universidade, e achamos um pouco vasto as informações que a faculdade nos forneceu.
c. Resultados atingidos. Um projeto bem elaborado, com todas as informações necessárias e importantes da Empresa. Colocando assim toda a proposta do PI nesse trabalho.

d. Sugestões / Outras observações. Melhorar os prazos p os alunos, escolhemos estudo remoto devido a carga de trabalho que temos.

E melhorar as explicações sobre os projetos e tambem ter uma resposta agiu sobre as nossas duvidas.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100387	NOME BRUNA CINTRA
RA 1012023100574	NOME CHARLES WILLIAN
RA 1012023100558	NOME FRANCIELLE AGUIRRE
RA 1012023100384	NOME MARCIO VINICIUS
RA 1012023100257	NOME PAOLA ALMEIDA