



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
<TECNOLOGIA EM MARKETING>

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**SUPERMERCADO HONORATO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
MARÇO, 2023



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

**PROJETO INTEGRADO**  
**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**  
**SUPERMERCADO HONORATO**

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO

DONIZETI FORTES

Estudantes:

ARTHUR RAFAEL MELLO DOS SANTOS, RA 1012021200583

CAMILLE CRISTINA DE MIRANDA FONSECA GUSMÃO, RA 1012021200458

RAFAEL RODRIGUES MORETTI, RA 1012022100500

VANESSA ALVES MARTINS DE ARO BRUNELLI, RA 1012022100544

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>3</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	4
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	5
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS (Professor Fortes)	9
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	11
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	21
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>22</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>24</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>26</b>

# **1. INTRODUÇÃO**

É fato que, para se tornar um empreendedor, é preciso estar ciente dos tributos que uma sua empresa vai desembolsar enquanto ela permanecer ativa. Mas, é muito importante que se saiba em qual regime a empresa estará enquadrada, o quanto vai pagar de tributos e ter a ciência de que seu negócio tem tudo para dar certo ou declinar. Então, elaborar um orçamento e saber gerir estrategicamente os tributos que ela vai desembolsar são os primeiros passos para, dentro de um certo período, analisar os resultados, planejar ações e tomar decisões importantes para atingir os objetivos.

O Supermercado Honorato foi escolhido por ser uma empresa local e de fácil acesso para a busca de informações e pesquisas necessárias para a elaboração do orçamento e a análise do regime tributário da empresa.

# **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O Supermercado Honorato foi inaugurado em 15 de novembro de 2014 e tem como atividade principal o comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios. Abaixo, os dados da empresa:

Razão social: P. S. Honorato Supermercados.

CNPJ: 17.850.989/0001-25.

Inscrição Estadual: 639.086.444.110.

Inscrição Municipal: 18385.

Endereço: Rua Benedito Barbosa, 615, Jardim Lucas Teixeira, São João da Boa Vista-SP.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

O orçamento é um plano financeiro que estima as receitas e despesas de uma empresa em um determinado período de tempo, geralmente um ano. Ele é importante porque permite que as empresas planejem suas finanças de forma estratégica e tomem decisões sobre investimentos, despesas e metas de receita.

Além disso, o orçamento ajuda as empresas a monitorar e controlar seus gastos, garantindo que elas não gastem mais do que podem pagar. Ele também ajuda a identificar áreas onde a empresa pode reduzir custos e melhorar sua eficiência operacional.

Por fim, o orçamento é importante para a comunicação financeira da empresa com seus stakeholders, incluindo investidores, credores e outras partes interessadas. Ele fornece informações sobre o desempenho financeiro da empresa e sua capacidade de cumprir seus compromissos financeiros.

#### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O orçamento de vendas é uma ferramenta importante para a gestão financeira de uma empresa, pois permite projetar as receitas de vendas esperadas para um determinado período de tempo. Para realizar uma projeção precisa, é preciso levar em consideração diversos fatores, como a demanda do mercado, o comportamento dos consumidores, a concorrência, entre outros. Nesse contexto, a análise de mercado e do comportamento do consumidor desempenham um papel fundamental na elaboração de estratégias de projeção de receitas de vendas.

Análise de mercado: a análise de mercado é essencial para entender as tendências e as demandas do mercado em que a empresa atua. Isso envolve uma análise de fatores macroeconômicos, como o crescimento do PIB, a consideração e a taxa de juros, além de fatores microeconômicos, como a concorrência e a oferta e demanda. A

partir dessas informações, é possível projetar as receitas de vendas esperadas para a empresa.

Comportamento do consumidor: entender o comportamento do consumidor é fundamental para projetar as receitas de vendas de uma empresa. Isso envolve uma análise de fatores como influenciados pelo consumidor, o poder de compra e o perfil demográfico. Além disso, é importante considerar os hábitos de consumo e as tendências do mercado, como a adoção de novas tecnologias e a mudança nos padrões de consumo.

Métodos utilizados na prática: existem diversos métodos para realizar a projeção de receitas de vendas, como o método de análise de tendência, o método de média móvel e o método de regressão. Esses métodos podem ser aplicados com base na análise de mercado e do comportamento do consumidor, permitindo uma projeção mais precisa das receitas de vendas.

Em suma, a análise de mercado e do comportamento do consumidor desempenham um papel fundamental na elaboração de estratégias de projeção de receitas de vendas. Ao levar em consideração esses fatores e utilizar métodos adequados, as empresas podem realizar uma projeção mais precisa e eficiente das suas receitas de vendas. Isso contribui para uma gestão financeira mais eficiente e para o sucesso da empresa a longo prazo.

### **3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS**

O orçamento das despesas operacionais é uma ferramenta importante para a gestão financeira de uma empresa, pois permite projetar os custos esperados para um determinado período de tempo. Para realizar uma projeção precisa e eficiente, é necessário levar em consideração diversos fatores, como os custos fixos, as mudanças no mercado e os indicadores financeiros. Além disso, é importante adotar estratégias para minimizar possíveis efeitos negativos.

Fatores que influenciam nas projeções de despesas operacionais: os principais fatores que influenciam nas projeções de despesas operacionais incluem os custos fixos

da empresa, a variação dos preços dos insumos e das matérias-primas, as mudanças no mercado e as flutuações cambiais. É importante que a empresa esteja preparada para lidar com esses fatores e adotar estratégias para minimizar possíveis efeitos negativos.

Estratégias para minimizar efeitos negativos: Para minimizar possíveis efeitos negativos, a empresa pode adotar estratégias como o controle rigoroso de gastos, a negociação de preços com fornecedores e adoção de tecnologias que reduzem os custos operacionais. Além disso, é importante que a empresa mantenha uma análise constante dos seus indicadores financeiros e tome decisões rápidas quando necessário.

Métodos de projeção de despesas operacionais: existem diversos métodos para realizar a projeção de despesas operacionais, como o método de análise de tendência, o método de média móvel e o método de regressão. Além disso, a empresa pode adotar uma abordagem trimestral para a análise de suas despesas operacionais, dividindo o ano em quatro partes e analisando as despesas em cada um desses períodos.

Em suma, a projeção e controle das despesas operacionais é uma ferramenta importante para a gestão financeira de uma empresa. Ao levar em consideração os principais fatores que influenciam nas projeções e adotam estratégias para minimizar possíveis efeitos negativos, a empresa pode garantir uma gestão financeira mais eficiente e bem-sucedida. Além disso, a adoção de métodos inteligentes para a projeção das despesas operacionais, como a análise de tendência e o uso de indicadores financeiros, pode contribuir para uma tomada de decisão mais precisa e eficiente.

### 3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

0454 P. S. HONORATO SUPERMERCADOS      28/03/2023 09:33 Pág:0001 CNPJ: 17.850.989/0001-25	
Período: 01/10/2022 a 31/12/2022 <b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b> Valores expressos em Reais (R\$)	
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>5.656.404,30</b>
VENDAS MERCADO INTERNO	5.656.404,30
<b>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</b>	<b>(437.232,54)</b>
VENDAS CANCELADAS	(413,10)
(-) De Vendas de Mercadorias Mercado Interno	(413,10)
IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	(436.819,44)
(-) ICMS	(280.521,28)
(-) PIS	(27.847,62)
(-) COFINS	(128.450,54)
<b>(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA</b>	<b>5.219.171,76</b>
<b>(-) CUSTO DOS PRODUTOS MERCADORIAS/SERVIÇOS</b>	<b>(4.258.934,08)</b>
CUSTO PRODUTOS MERCADORIAS E SERVIÇOS	(4.258.934,08)
<b>(=) LUCRO BRUTO</b>	<b>960.237,68</b>
<b>(+/-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>(954.787,86)</b>
DE VENDAS	(157.168,88)
DESPESAS COM PESSOAL	(4.523,46)
PROPAGANDA E PUBLICIDADE	(3.490,00)
UTILIDADES E SERVIÇOS	(45.477,69)
DESPESAS COM VEÍCULOS	(8.624,41)
DESPESAS GERAIS	(72.732,54)
PERDAS	(22.320,78)
ADMINISTRATIVAS	(748.511,72)
DESPESAS COM PESSOAL	(609.041,36)
OCUPAÇÃO	(39.850,55)
DEPRECIações E AMORTIZações	(20.812,54)
UTILIDADES E SERVIÇOS	(12.314,55)
DESPESAS COM VEÍCULOS	(2.763,09)
DESPESAS GERAIS	(63.729,63)
DESPESAS FINANCEIRAS	(78.165,87)
DESPESAS GERAIS	(78.165,87)
DESPESAS TRIBUTARIAS	(48.993,07)
CONTRIBUIÇÕES IMPOSTOS E TAXAS	(48.993,07)
(-) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	78.051,68
RECEITAS FINANCEIRAS	836,94
RECEITAS OPERACIONAIS DIVERSAS	77.214,74
<b>(=) LUCRO/SUPERAVIT OPERACIONAL LIQUIDO</b>	<b>5.449,82</b>
<b>RESULTADO ANTES DA CS E IR</b>	<b>5.449,82</b>

0454 P. S. HONORATO SUPERMERCADOS		28/03/2023 09:33 Pág:0002
CNPJ: 17.850.989/0001-25		
Período: 01/10/2022 a 31/12/2022 <b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b> Valores expressos em Reais (R\$)		
PROVISÃO PARA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL		(490,48)
CSLL		(490,48)
PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA		(817,47)
IRPJ		(817,47)
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		4.141,87
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>YARA DE FATIMA</b>  <b>SILVA:35172652</b>  <b>841</b></p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Assinado de forma digital  por YARA DE FATIMA  SILVA:35172652841  Dados: 2023.03.28  09:35:32 -03'00'</p> </div> </div>		
PAULO SERGIO HONORATO	YARA DE FATIMA SILVA	
Sócio	CRC: 1-SP-325171/O-0 - Contador	
CPF: 251.486.198-56	CPF: 351.726.528-41	

Podemos ver no informativo acima que o supermercado Honorato no período de 3 meses sendo de 01/10/2022 a 31/12/2022, obteve uma receita bruta de R\$ 5.656.404,30.

Sendo dissolvida através de impostos sobre vendas (ICMS, PIS, COFINS), Gerando uma receita operacional líquida no valor de R\$ 5.219.171,76. também se dissolvendo entre custos de serviços (mercadorias, despesas com pessoal interno, veículos e publicidade) totalizado todos os gastos em R\$ 5.215.029,89.

Gerando assim um lucro trimestral no valor de R\$ 4.141,87 que se dividido pelos 3 meses do documento mencionado acima gera um lucro mensal no valor de R\$ 1.380,62.

Sendo assim informamos que o supermercado Honorato sanando todas as suas despesas vem obtendo lucro mês a mês.

## 3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS (Professor Fortes)

O Supermercado Honorato se enquadra no regime Lucro Real cujo faturamento mensal é igual ou superior a R \$78.000.000 sendo assim a empresa se enquadra em tal regime tributário.

### 3.2.1 LUCRO REAL

O lucro real é um regime tributário cujas suas alíquotas são calculadas com base no lucro líquido obtido a partir das receitas e das despesas, geradas no período a apuração do lucro real pode ser calculada trimestralmente ou anualmente e, é igual para todos os outros regimes, o lucro Real tem as suas vantagens e desvantagens. Por isso é sempre bom ter um ótimo profissional na empresa que possa tomar as melhores decisões, na sua análise.

Geralmente qualquer empresa pode aderir ao Lucro Real, porém vale ressaltar, que algumas estão obrigadas pela legislação (Art. 14 da Lei nº 9718/1998), são elas:

- Cuja a receita no ano calendário, seja superior a R\$ 48.000.000 até 31/12/2013;
- Cuja a receita no ano calendário, seja superior a R\$ 48.000.000 até 31/12/2013;
- Cuja a receita no ano calendário, seja superior a R\$ 78.000.000 a partir de 01/01/2014;
- Atividades que sejam de bancos, sociedades de créditos, corretoras de títulos, empresas de arrendamento mercantil, empresas de seguros
- .Que tiveram lucros, rendimentos ou ganhos capitais oriundos do exterior:
- Que possuam benefícios fiscais relativos a isenção ou redução de imposto;
- Que optem pelo pagamento mensal por estimativa.

Nesse sentido, **a alíquota cobrada no IRPJ de uma empresa enquadrada no lucro real é de 15%**. Caso ela esteja com lucro excedendo R \$20.000,00 no mês, deve ser aplicado 10% adicionais sobre o montante que exceder esse valor.

### 3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é uma forma de tributação para empresas usada no cálculo do IRPJ e da CSLL, é considerado um regime simplificado pois permite que a receita federal determine a base de cálculos destes impostos com base nas receitas apuradas pela empresa.

Como o próprio nome sugere, para calcular o quanto a empresa deve pagar de impostos, a Receita federal presume o quanto do faturamento foi lucro, usando tabelas padronizadas, uma para o IRPJ e outra para o CSLL: as bases de cálculo são portanto, pré fixadas conforme a atividade que a empresa desempenha

para o IRPJ as margens de lucro vão de 8% a 32%

1,6% – Empresa que trabalha com revenda de combustíveis;

8,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa nas definições acima e abaixo);

16,0% – Empresas de serviço de transporte (que não sejam de carga);

32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

No caso da CSLL, são as seguintes:

32% – Empresas de prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e 12,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa na classificação acima).

Depois de identificar a base de cálculo de tributação da sua empresa, o segundo passo é aplicar as alíquotas dos impostos sobre ela.

As alíquotas são as seguintes:

IRPJ: 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% sobre a parcela que exceder a R \$20.000,00 por mês.

CSLL: 9% sobre a base de cálculo.administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos;

### 3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário instituído pela Lei Complementar 123 de dezembro de 2006 com a finalidade de **simplificar o pagamento de tributos**

por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno porte (EPP), além de propiciar um tratamento diferente e simplificado para esses pequenos empreendedores.

Suas alíquotas variam de 4% a 22,90%, divididas em seis anexos que contemplam os mais variados ramos e atividades econômicas.

Para as **empresas com faturamento até R \$4,8 milhões**, a escolha do Simples Nacional, em regra, costuma ser a opção mais adequada. Mas **a orientação do seu contador é imprescindível para acertar aqui**. Ele é quem deve avaliar seu faturamento, o número de colaboradores e demais informações que alteram a alíquota definida inicialmente e indicar a melhor opção

Características principais do Regime do Simples Nacional:

- Ser facultativo;
- Ser irrevogável para todo o ano-calendário;
- Abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- Recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS; disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
- Apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;
- Prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
- Possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

### **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

Empreendedorismo, é uma palavra cada vez mais ouvida tanto em noticiários quanto no dia a dia das pessoas e suas histórias.

Nos temas sinalizados abaixo o empreendedorismo passará a ter um real significado na rotina diária e passará a ser explorado de forma mais acessível após sua definição. O empreendedorismo pode ser entendido como a capacidade que uma pessoa tem para:

- Aproveitar oportunidades;
- Identificar e/ou resolver problemas;
- Desenvolver soluções inovadoras;
- Ser criativa.

O empreendedor investe recursos e esforços para desenvolver um projeto, um movimento ou até uma empresa, de modo a gerar um impacto real no ambiente onde está inserido. No caso do ambiente escolar e acadêmico, por exemplo, ao realizar trabalhos e projetos acadêmicos, poderá ser empreendedor(a) demonstrando sua capacidade de proatividade, organização, inovação, bem como o desenvolvimento pessoal, do grupo, da faculdade e até da sociedade, se pensarmos em projetos que extrapolem a sala de aula.

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor:

Autoconhecimento é fundamental para o empreendedorismo, ou seja, conhecer seu potencial, assumir o domínio e se desenvolver. O empreendedor investe recursos e esforços para desenvolver um projeto, um movimento ou até uma empresa, de modo a gerar um impacto real no ambiente onde está inserido.

O empreendedorismo não se trata somente de abrir uma empresa, Ele pode envolver, mas essa não é uma regra. Ele é muito mais amplo do que parece, estando presente em diversos ambientes.

É fato que algumas pessoas são empreendedoras e outras não são, o empreendedorismo pode ser entendido como a capacidade que uma pessoa tem para:

**ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR:** O empreendedorismo tem crescido de forma acelerada nos últimos anos, contudo, uma cidade, um estado e um país somente serão empreendedores se estimularem as pessoas fornecendo um ambiente propício à inovação. Esse ambiente formará o ecossistema empreendedor, que incentiva o desenvolvimento em um ambiente que favorece e propulsiona as características empreendedoras.

**MINDSET:** Mindset pode ser traduzido como a mentalidade de uma pessoa ou grupo de pessoas. Essa mentalidade seria o reflexo de um conjunto de pensamentos, crenças, valores e ideais que formam a personalidade de um indivíduo. O minumindsedaste pode ser a mola propulsora, levando a pessoa a alcançar voos cada vez mais altos, mas também pode ser aquele freio de mão puxado que impede o deslocamento.

O mais importante é perceber que não existe uma fórmula de qual mindset é melhor e mais adequado para se ter êxito. Cada pessoa tem seus projetos, desejos e sonhos, fazendo com que sua visão de sucesso seja totalmente distinta da de outro.



Aproveitar oportunidades



Identificar e/ou resolver problemas



Desenvolver soluções inovadoras



Ser criativa



O *mindset* empreendedor envolve diversos aspectos, dentre eles:

- > saber aonde quer chegar;
- > planejar, buscar informações;
- > correr riscos, conhecer a missão;
- > ser comprometido e comunicativo;
- > fazer se relacionar;
- > ir além do esperado;
- > buscar o desenvolvimento contínuo.

De acordo com a Organização das Nações Unidas (ONU), as 10 principais características empreendedoras são:



É importante perceber que, independentemente de sua área de atuação e dos seus interesses pessoais e profissionais, essas características são importantes e podem ajudar você a ser uma pessoa empreendedora e a chegar mais longe.

Foi devido às necessidades financeiras que o administrador Paulo Honorato descobriu sua aptidão para o empreendedorismo, no início de sua carreira dividida seus dias de folga de cobrador de circular com a produção caseira de pães e roscas para vender em seu município, e descobriu que esta prática era muito promissora e rentável.

## **Tópico 2:** Competências empreendedoras

Competência envolve 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. Ao analisar as competências empreendedoras, 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 pré estabelecidas para cada situação da vida. Por isso, desenvolver e aplicar novas competências é um aprendizado contínuo.

**O ESTUDANTE EMPREENDEDOR:** O estudante empreendedor é diferenciado. Ele tem uma curiosidade sobre as coisas, ele não apenas absorve um conteúdo, ele precisa ir além. Ele pesquisa, busca exemplos e extrapola o ambiente de estudos para encontrar aplicabilidade daquilo que está sendo estudado. Isso significa que ele não estuda apenas porque precisa passar em um teste, ele deseja aquele desenvolvimento e tenta antecipar o conteúdo, levantando questionamentos, indagações e debates pertinentes ao tema.

**NECESSIDADES VS. OPORTUNIDADES:** não se pode confundir o que é necessário com o que é oportuno. E isso vale para diferentes aspectos da sua vida. O desafio é ir além e essa é uma das principais características de quem possui um perfil empreendedor: conseguir identificar oportunidades, mesmo quando elas não são tão evidentes.

**EU EMPREENDEDOR:** Se sente a necessidade de agir, fazer, concretizar você está se tornando um empreendedor. Isso significa que cada vez mais o seu desejo de realizar estará aflorado e que você terá necessidade de agir, fazer, concretizar, mas tudo isso será pautado em objetivos, metas, pesquisas e análises que levarão à ação. Você se sentirá mais capaz, terá maior coerência e coragem para buscar essa realização, por isso, acabará assumindo mais riscos.



**CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO DO EMPREENDEDOR:** O empreendedor não nasce empreendedor, ele se desenvolve, assim, ser empreendedor está relacionado com atitudes que determinadas pessoas desenvolvem, ou seja, existem comportamentos que podem representar as características empreendedoras. O comportamento empreendedor compreenderá não apenas o desenvolvimento de algumas competências, mas a sua mobilização, ou seja, é preciso colocá-las em prática.

**EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA:** Uma pessoa pode iniciar o seu desenvolvimento em qualquer etapa da vida. A ideia é estimular a criatividade, a imaginação, a autoconfiança, a capacidade de realizar feitos por conta própria. Se isso envolver uma situação de venda de produtos, tudo bem, mas também pode ser um teatro, uma pesquisa, uma feira de ciências, entre muitas outras possibilidades. A busca por inovação, a proposta de desafios, aprender a persistir e ir além são características que podem ser desenvolvidas e aplicadas em diferentes áreas da vida.

Ser empreendedor pode levar o indivíduo 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.

O desafio que Paulo enfrentou foi o de conhecer as “regras do jogo”, ou seja, entender a funcionalidade de cada divisão do empreendedorismo, como impostos, comprar e como movimentar um estoque e etc.

### **Tópico 3: Motivação**

**CRENÇAS E VALORES PESSOAIS:** as crenças pessoais envolvem a forma que cada pessoa enxerga o mundo e a imagem que ela tem de si mesma. A crença pode ser coletiva, como é o caso de uma religião, por exemplo. Assim, é possível afirmar que não existem crenças certas ou erradas, mas, sim, crenças diferentes que representam uma verdade diferente para quem crê.

Os valores pessoais representam o valor que uma pessoa atribui a determinada coisa, são exemplos de valores pessoais: honestidade, comprometimento, integridade, respeito, liberdade, entre muitos outros. Esses valores começam a ser formados no seio de cada família, desde a primeira infância, contudo, são moldados ao longo da vida, com base nas relações, conexões, vivência e experiências.

**INCENTIVO VS. MOTIVAÇÃO:** A principal diferença entre incentivo e motivação é que a motivação é intrínseca. Mas o que significa isso? Significa que a motivação vem de dentro, ela é própria da pessoa. Nesse sentido, uma pessoa não consegue motivar a outra, no máximo ela pode apoiar, mas não motivar.

**ORGANIZANDO E HIERARQUIZANDO VALORES:** 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 poderá tomar decisões e fazer escolhas que sejam compatíveis com seus valores. A ressignificação verbal envolve a realização de afirmações positivas, a fim de mudar a forma de expressão.

**RESSIGNIFICAÇÃO VERBAL E MUDANÇA DE CRENÇAS:** Algumas vezes, as crenças podem afastar as pessoas dos seus objetivos. Isso acontece pois determinadas crenças são limitantes e convencem a pessoa de que ela não é capaz. Existem dois tipos de crenças que se destacam: as que empoderam e as que limitam, as que trazem poder para a pessoa, são como molas propulsoras. Contudo, as limitantes representam um freio.

**TÉCNICAS PARA MUDANÇAS DE CRENÇAS:** É possível realizar a aplicação de determinadas técnicas para mudar as crenças que limitam as pessoas, seja de forma individual ou com o apoio de profissionais especializados.

As crenças podem apoiar uma pessoa a alçar voos cada vez mais altos, desde que sejam rompidas as amarras das crenças limitantes que são adquiridas ao longo da vida e seja estimulado o desenvolvimento de crenças que possibilitem ter cada vez mais realizações.

Uma das barreiras que fez Paulo Honorato pensar em desistir, foi a concorrência de grande porte, mas conseguiu enfrentar e reverteu com estratégias de expansão, layoutização e variedades de produtos.

Hoje ele se encontrou na área de gestão de pessoas, pois gosta de trabalhar com pessoas e os forma profissionais.

#### **Tópico 4: Cultura empreendedora**

De acordo com Dolabela (2006, p. 29):

“O empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para empreender.”

Dessa forma, é possível observar que o meio, as pessoas e a sociedade ajudam a moldar o perfil do empreendedor. Então, se uma pessoa frequenta locais e convive com grupos que incentivam o empreendedorismo, a tendência de que exista um “contágio” positivo é maior.

**CULTURA EMPREENDEDORA:** A cultura empreendedora é responsável por fomentar o desejo de ser empreendedor, mesmo que de forma impensada. Passa a envolver um desenvolvimento natural das pessoas que estão em contato com essa cultura.

**ÉTICA E A COMPETÊNCIA CRÍTICA EM INFORMAÇÃO:** Muitas são as competências ditas empreendedoras, mas uma delas é pouco divulgada e debatida: a competência crítica em informação. Logo, é preciso considerar todos os aspectos que envolvem a produção e aplicação da informação, pois estas podem ser fontes para a criação de novos conhecimentos e o desenvolvimento de novas competências.



Essa competência envolve conhecimentos, habilidades e atitudes que levam uma pessoa a refletir de forma racional e reflexiva sobre as informações.



Essa competência possui uma relação muito próxima com a ética porque envolve uma atuação ética das pessoas para interpretar as informações e, principalmente, disseminá-las.

Em tempo de tantas “fake news”, ter uma análise crítica ao receber informações é fundamental. Além disso, mostra-se cada vez mais importante saber quais informações devem ser absorvidas e quais devem ser compartilhadas. Assim, quando a sociedade passa a ser agente no desenvolvimento da cultura empreendedora, é preciso que todos percebam suas responsabilidades em relação aos conteúdos disseminados.

**CULTURA LOCAL:** A cultura local envolve a cultura de uma determinada localidade, quando existe foco no desenvolvimento e no fortalecimento da cultura local, permite-se um resgate das origens e das raízes daquela sociedade, de modo a aproximar as pessoas. A cultura está em constante transformação e cada pessoa é responsável por ajudar a criar, desenvolver e propagar essa cultura.

O empreendedorismo pode ser parte da cultura local, ele pode ajudar a disseminá-la e fortalecê-la.

**EMPREENDEDORISMO NO MUNDO:** Aqui no Brasil, ainda é comum a ideia restrita entre empreendedorismo e abertura de novos negócios, porém em diversos países, o empreendedorismo é reforçado e percebido em suas outras faces. Cada país possui características próprias do empreendedorismo. Nesse sentido, seria possível estudar casos dos mais diferentes países e cada um se destacaria em um aspecto distinto, sendo também influenciado pela cultura local. Fato é que as nações que inserirem a educação empreendedora em suas sociedades terão resultados mais expressivos do empreendedorismo e uma cultura realmente empreendedora.

As tomadas de decisões de Paulo Honorato se baseiam na empatia, onde o colaborador se dedica a entregar sempre o melhor ao próximo, assim como o que o

próprio deseja a si mesmo.

E deixa a lição de vida focando em estimular seus colaboradores com a frase: “Todos nós somos empreendedores de nós mesmos”, um bom profissional terá sempre melhores oportunidades se agir de forma idônea visando sempre o profissionalismo e capacitação do funcionário.

ENCERRAMENTO: 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 uma análise pessoal, de modo a identificar pontos positivos e negativos, as características a serem aproveitadas, melhoradas ou desenvolvidas.

Assim, não é cabível falar que o empreendedor já nasce assim, afinal, todos podem desenvolver características empreendedoras.

Além disso, conhecer e organizar os valores pessoais pode ajudar a pautar decisões e escolhas, permitindo que uma pessoa tenha foco na própria motivação, sem depender de incentivos.

Dessa forma, quando as pessoas passam a ter responsabilidade pelo próprio desenvolvimento e pelo do outro também, de modo a incentivar que cada vez mais existam pessoas empreendedoras, comunidades empreendedoras, estudantes empreendedores, colaboradores empreendedores etc., todos estarão, conseqüentemente, inseridos em uma sociedade com a forte cultura do empreendedorismo.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Nossa atividade de extensão universitária do curso de Tecnologia em Marketing EaD da UNIFEOD, traz o tema Orçamento e Tributos, abordando também o tema Empreendedorismo. E para a nossa atividade de extensão, gravamos uma vídeo reportagem com o Paulo, proprietário da rede de supermercados Honorato, que fica em São João da Boa Vista-SP, para mostrar para a sociedade que empreender é difícil mas

também rende muitos "frutos". O vídeo está acessível no link: <https://youtu.be/ht2NTP-UVhw>

## **4. CONCLUSÃO**

Esse projeto integrado teve por tema: Orçamento Empresarial, como empresa referência, o Supermercado Honorato.

O projeto permitiu uma análise mais detalhada dos riscos e oportunidades financeiras do Supermercado Honorato, permitindo a tomada de decisões mais assertivas.

A elaboração de um negócio sólido, com investimentos adicionais e projetos sociais contribuem para a previsibilidade financeira da empresa e para a adoção de medidas preventivas em caso de desvios ou imprevistos.

A vivência e a persistência originaram uma trilha de experiência em sua ascensão, atingindo o patamar de excelência projetando hoje uma equipe sólida e de sucesso.

## REFERÊNCIAS

DOLABELA, F. O segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 2006.

FERNANDES, D. Empreendedorismo ao redor do mundo. Estadão, 2018.

Disponível em:  
<https://pme.estadao.com.br/blogs/blog-doempreendedor/empreendedorismo-ao-redor-do-mundo/>. Acesso em: 29 mar. 2020.

FLEURY, A. FLEURY, M. T. L. Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

G1 São Carlos e Araraquara. Ministério da Ciência aponta São Carlos como 3ª cidade mais inovadora. Portal G1, 2015. Disponível em: <http://g1.globo.com/sp/sao-carlos-regiao/noticia/2015/10/ministerio-daciencia-aponta-sao-carlos-como-3-cidade-mais-inovadora.html>. Acesso em: 07 abr. 2020.

Mendonça, Fabiana. Lucro real: entenda como funciona esse regime tributário, em 2023. Disponível em:  
<https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-contabil/lucro-real-entenda-melhor/>

ORÉFICE, G. Tudo que você precisa saber sobre o Vale do Silício. Pequenas Empresas & Grandes Negócios, 2020. Disponível em:  
<https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2020/02/tudo-quevoce-precisa-saber-sobre-o-vale-do-silicio.html>.

Redação onze. Orçamento: o que é, tipos e como elaborar o seu. Disponível em:  
[Redação onze](#)

Simples Nacional. O que é o Simples Nacional? Disponível em: [O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos](#)

## ANEXOS

### HISTÓRIA DE VIDA

## “Paulo Honorato de trabalhador rural a dono de supermercado”



O sanjoanense Paulo Sergio Honorato nasceu no dia 19 de março de 1976, trabalhando desde menino exerceu diversas profissões. Começou trabalhando na roça, depois foi vendedor, cobrador de ônibus, vigilante noturno e segurança do Banco Do Brasil entre outros trabalhos. Em 2003 comprou a Quitanda da Cidinha no bairro do DER, que passou a se chamar Quitanda e

Merceria Honorato. Com a quitanda Paulo ficou um ano e logo após em 2004 montou a Padaria Honorato, também na Rua Mato Grosso no DER. Por um período Honorato trabalhava de dia na Padaria e a noite de vigia noturno. Com toda essa dedicação Paulo fez economias e ampliou a Padaria atraindo muitos clientes no bairro com seu bom atendimento e qualidade dos produtos. Após muitos anos de labuta ele comprou uma mercearia no Bairro do Ipê. Durante um tempo tocou os 2 comércios. Mas sua grande visão comercial pensou grande e Paulo vendeu a Padaria na Rua Mato Grosso e construiu ao lado da Mercearia no Ipê um prédio para ampliar seu



negocio. E no dia 15 de novembro de 2014, Paulo sua esposa Rosangela, os filhos Amanda, Andressa e Paulo Gabriel inauguraram o novo ponto comercial o Supermercado Honorato, que conta com açougue, padaria e quitanda, mantendo sempre o carisma e o bom atendimento seu de sua família e cerca de 12 funcionários que o ex trabalhador rural emprega em seu comercio. Paulo Honorato é um exemplo de luta, perseverança e dedicação sem nunca perder sua humildade. O slogan do Supermercado é “ O melhor preço, atendimento diferenciado e qualidade”. Aos finais de semana Paulo faz assados que fazem sucesso junto a seus clientes. Supermercado Honorato Rua Benedito Barbosa 615 Bairro do Ipê Fone: (19) 30564044

	<b>Lucro Real</b>	<b>Lucro Presumido</b>
<b>Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ)</b>	15% calculados a partir de até R\$ 24,0 mil da receita bruta anual + 10% calculados em cima do restante - no caso de receitas brutas que ultrapassem os R\$ 24,0 mil/ano	15% sobre a presunção do lucro + 10% do valor que ultrapassar R\$ 60 mil da presunção do trimestre
<b>Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL)</b>	9% do Lucro Real	9% também, mas calculado a partir da parcela de presunção do lucro (trimestre)
<b>PIS</b>	1,65% do faturamento, subtraindo gastos que geram direito a crédito	0,65% do faturamento, sem direito a abatimento de crédito
<b>Cofins</b>	7,6% do faturamento, subtraindo gastos que geram direito a crédito	3% do faturamento, sem direito a abatimento de crédito

O ISS para Lucro Real e Lucro Presumido varia de 2 a 5% e é determinado pelo município no qual está instalada a sede da empresa. O ICMS, por sua vez, é determinado pelo estado.

**NOME EMPRESARIAL:** P. S. HONORATO SUPERMERCADOS  
**NOME FANTASIA . . .:** HONORATO SUPERMERCADOS  
**CNPJ.....:** 17.850.989/0001-25  
**I.E.....:** 639.086.444.110  
**LOGRADOURO.....:** RUA BENEDITO BARBOSA  
**NUMERO.....:** 615  
**COMPLEMENTO.....:**  
**BAIRRO.....:** JD LUCAS TEIXEIRA  
**MUNICIPIO.....:** SAO JOAO DA BOA VISTA  
**ESTADO.....:** SP  
**CEP.....:** 13876852

**INSCRIÇÃO MUNICIPAL:** 18385

**FONE.....:** (19) 3056-4044  
**FONE.....:** (19) 99823-3902 |  
**EMAIL.....:** mercadohonorato@hotmail.com

# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Orçamento e Tributos
<b>CURSO:</b> Tecnologia em Marketing
<b>MÓDULO:</b> Orçamento Empresarial
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval e Gestão Estratégica de Tributos - Prof. Antonio Donizeti Fortes
<b>ESTUDANTE:</b> Arthur Rafael Mello dos Santos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Primeiro trimestre/2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto propôs que se elaborasse um orçamento empresarial.. O grupo teve fácil acesso às informações através do proprietário do supermercado que nos forneceu dados através de mensagens e entrevista presencial, favorecendo a construção do conteúdo.
Desafio: Os desafios se deram por ajustes de agendas, para conciliarmos um melhor horário para as reuniões e gravações do projeto. A falta de participação do quinto integrante do projeto, gerando sua exclusão e uma nova divisão dos tópicos entre seus integrantes, interferiu no cronograma estipulado. Porém estes foram sanados a tempo para cumprir o prazo.
Cronograma das Ações: Nas primeiras 2 semanas foi realizado um encontro remoto para alinharmos sobre a divisão de conteúdo. Foram realizados também, encontros presenciais para colher informações da empresa referência: Supermercado Honorato. E, ao concluir os conteúdos, tivemos mais dois encontros remotos, na semana de entrega, para a finalização e revisão do Projeto Integrado.

Síntese das ações: as ações se regerem a reuniões de divisão dos tópicos do PI via plataformas disponibilizadas, agendas de gravações, formulação e revisão de conteúdo.

a. Aspectos positivos

Conclusão do trabalho em tempo hábil;  
Interação entre os participantes.

b. Dificuldades encontradas

Conciliar a agenda de todos os integrantes;  
Comunicação entre integrantes.

c. Resultados atingidos

Conclusão do Projeto Integrado;  
Aquisição de conhecimento do conteúdo proposto.

d. Sugestões / Outras observações

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200583	NOME ARTHUR RAFAEL MELLO DOS SANTOS
RA 1012021200458	NOME CAMILLE CRISTINA DE MIRANDA FONSECA GUSMÃO
RA 1012022100500	NOME RAFAEL RODRIGUES MORETTI
RA 1012022100544	NOME VANESSA ALVES MARTINS DE ARO BRUNELLI
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Orçamento e Tributos

**CURSO:** Tecnologia em Marketing

**MÓDULO:** Orçamento Empresarial

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval e Gestão Estratégica de Tributos - Prof. Antonio Donizeti Fortes

**ESTUDANTE:** Camile Cristina de Miranda Fonseca Gusmão

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** Primeiro trimestre/2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O projeto propôs que se elaborasse um orçamento empresarial.. O grupo teve fácil acesso às informações através do proprietário do supermercado que nos forneceu dados através de mensagens e entrevista presencial, favorecendo a construção do conteúdo.

**Desafio:** Os desafios se deram por ajustes de agendas, para conciliarmos um melhor horário para as reuniões e gravações do projeto. A falta de participação do quinto integrante do projeto, gerando sua exclusão e uma nova divisão dos tópicos entre seus integrantes, interferiu no cronograma estipulado. Porém estes foram sanados a tempo para cumprir o prazo.

**Cronograma das Ações:** Nas primeiras 2 semanas foi realizado um encontro remoto para alinharmos sobre a divisão de conteúdo. Foram realizados também, encontros presenciais para colher informações da empresa referêcia: Supermercado Honorato.

E, ao concluir os conteúdos, tivemos mais dois encontros remotos, na semana de entrega, para a finalização e revisão do Projeto Integrado.

**Síntese das Ações:** as ações se regiram a reuniões de divisão dos tópicos do PI via plataformas disponibilizadas, agendas de gravações, formulação e revisão de conteúdo.

<p>e. Aspectos positivos</p> <p>Conclusão do trabalho em tempo hábil;</p> <p>Interação entre os participantes.</p>	
<p>f. Dificuldades encontradas</p> <p>Conciliar a agenda de todos os integrantes;</p> <p>Comunicação entre integrantes.</p>	
<p>g. Resultados atingidos</p> <p>Conclusão do Projeto Integrado;</p> <p>Aquisição de conhecimento do conteúdo proposto.</p>	
<p>h. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012021200583	NOME ARTHUR RAFAEL MELLO DOS SANTOS
RA 1012021200458	NOME CAMILLE CRISTINA DE MIRANDA FONSECA GUSMÃO
RA 1012022100500	NOME RAFAEL RODRIGUES MORETTI
RA 1012022100544	NOME VANESSA ALVES MARTINS DE ARO BRUNELLI
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Orçamento e Tributos

**CURSO:** Tecnologia em Marketing

**MÓDULO:** Orçamento Empresarial

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval e Gestão Estratégica de Tributos - Prof. Antonio Donizeti Fortes

**ESTUDANTE:** Rafael Rodrigues Moretti

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** Primeiro trimestre/2023

### 8. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O projeto propôs que se elaborasse um orçamento empresarial.. O grupo teve fácil acesso às informações através do proprietário do supermercado que nos forneceu dados através de mensagens e entrevista presencial, favorecendo a construção do conteúdo.

**Desafio:** Os desafios se deram por ajustes de agendas, para conciliarmos um melhor horário para as reuniões e gravações do projeto. A falta de participação do quinto integrante do projeto, gerando sua exclusão e uma nova divisão dos tópicos entre seus integrantes, interferiu no cronograma estipulado. Porém estes foram sanados a tempo para cumprir o prazo.

**Cronograma das Ações:** Nas primeiras 2 semanas foi realizado um encontro remoto para alinharmos sobre a divisão de conteúdo. Foram realizados também, encontros presenciais para colher informações da empresa referêcia: Supermercado Honorato.

E, ao concluir os conteúdos, tivemos mais dois encontros remotos, na semana de entrega, para a finalização e revisão do Projeto Integrado.

**Síntese das Ações:** as ações se regiram a reuniões de divisão dos tópicos do PI via plataformas disponibilizadas, agendas de gravações, formulação e revisão de conteúdo.

<p>i. Aspectos positivos</p> <p>Conclusão do trabalho em tempo hábil;</p> <p>Interação entre os participantes.</p>	
<p>j. Dificuldades encontradas</p> <p>Conciliar a agenda de todos os integrantes;</p> <p>Comunicação entre integrantes.</p>	
<p>k. Resultados atingidos</p> <p>Conclusão do Projeto Integrado;</p> <p>Aquisição de conhecimento do conteúdo proposto.</p>	
<p>l. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012021200583	NOME ARTHUR RAFAEL MELLO DOS SANTOS
RA 1012021200458	NOME CAMILLE CRISTINA DE MIRANDA FONSECA GUSMÃO
RA 1012022100500	NOME RAFAEL RODRIGUES MORETTI
RA 1012022100544	NOME VANESSA ALVES MARTINS DE ARO BRUNELLI
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Orçamento e Tributos

**CURSO:** Tecnologia em Marketing

**MÓDULO:** Orçamento Empresarial

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Gestão Orçamentária - Prof. Danilo Morais Doval e Gestão Estratégica de Tributos - Prof. Antonio Donizeti Fortes

**ESTUDANTE:** Vanessa Alves Martins de Aro Brunelli

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** Primeiro trimestre/2023

### 11. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O projeto propôs que se elaborasse um orçamento empresarial.. O grupo teve fácil acesso às informações através do proprietário do supermercado que nos forneceu dados através de mensagens e entrevista presencial, favorecendo a construção do conteúdo.

**Desafio:** Os desafios se deram por ajustes de agendas, para conciliarmos um melhor horário para as reuniões e gravações do projeto. A falta de participação do quinto integrante do projeto, gerando sua exclusão e uma nova divisão dos tópicos entre seus integrantes, interferiu no cronograma estipulado. Porém estes foram sanados a tempo para cumprir o prazo.

**Cronograma das Ações:** Nas primeiras 2 semanas foi realizado um encontro remoto para alinharmos sobre a divisão de conteúdo. Foram realizados também, encontros presenciais para colher informações da empresa referêcia: Supermercado Honorato.

E, ao concluir os conteúdos, tivemos mais dois encontros remotos, na semana de entrega, para a finalização e revisão do Projeto Integrado.

**Síntese das Ações:** as ações se regiram a reuniões de divisão dos tópicos do PI via plataformas disponibilizadas, agendas de gravações, formulação e revisão de conteúdo.

<p>m. Aspectos positivos Conclusão do trabalho em tempo hábil; Interação entre os participantes.</p>	
<p>n. Dificuldades encontradas Conciliar a agenda de todos os integrantes; Comunicação entre integrantes.</p>	
<p>o. Resultados atingidos Conclusão do Projeto Integrado; Aquisição de conhecimento do conteúdo proposto.</p>	
<p>p. Sugestões / Outras observações</p>	
<p> </p>	
<p><b>12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b></p>	
<p> </p>	
RA 1012021200583	NOME ARTHUR RAFAEL MELLO DOS SANTOS
RA 1012021200458	NOME CAMILLE CRISTINA DE MIRANDA FONSECA GUSMÃO
RA 1012022100500	NOME RAFAEL RODRIGUES MORETTI
RA 1012022100544	NOME VANESSA ALVES MARTINS DE ARO BRUNELLI
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<p><b>13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b></p>	
<p><b>RELATÓRIO:</b></p>	
<p><b>CURSO:</b></p>	

<b>MÓDULO:</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

#### 14.DESENVOLVIMENTO

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

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

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

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

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

**15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME
RA	NOME