



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
COCA COLA Indústrias LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

COCA COLA Indústrias LTDA

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Gabrielly da Silva Martins, 1012021100501

Victor Argachof, 1012022200753

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	9
3.2.1 LUCRO REAL	10
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	11
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	14
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	19
4. CONCLUSÃO	21
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	23

1. INTRODUÇÃO

O orçamento empresarial é uma ferramenta de gestão financeira essencial para empresas de todos os portes e setores. Ele consiste em um plano financeiro que estabelece metas e objetivos para as receitas, despesas e investimentos da empresa durante um determinado período de tempo, geralmente um ano. O orçamento empresarial permite que os gerentes tomem decisões estratégicas com base em informações precisas e supervisionadas, como previsões de vendas, custos e despesas operacionais. Além disso, ele também ajuda a identificar problemas e oportunidades de crescimento, permitindo que a empresa se adapte rapidamente às mudanças no mercado. Este trabalho acadêmico tem como objetivo explorar em detalhes os fundamentos do orçamento empresarial, sua importância na gestão financeira de empresas e as diferentes abordagens e metodologias utilizadas na sua elaboração. Serão observados como planejamento financeiro, controle de custos, análise de desempenho e importância da colaboração entre as diversas áreas da empresa na elaboração do orçamento. O trabalho também apresentará exemplos práticos da empresa escolhida que utiliza com sucesso o orçamento empresarial como ferramenta de gestão financeira, e também sobre o conteúdo teórico de tributos e sua relação com a empresa escolhida para o projeto integrado.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Coca-Cola iniciou suas atividades no Brasil em 1942, realizando seu primeiro refrigerante em Recife, mas sua primeira fábrica construída foi em São Cristóvão, no Rio de Janeiro. Foi uma época importante para o polo industrial do Rio de Janeiro. Em 18 de abril de 1942, produziram as garrafas de 180ml, o concentrado e o gás vinham dos Estados Unidos. No ano seguinte, a Coca-Cola inaugurou sua primeira filial em São Paulo. O ano de 1945 foi fundamental para a Coca-Cola no Brasil: foi estabelecido o sistema de franquia, que já era um grande sucesso nos Estados Unidos desde o início do século. No fim da década de 1960, o Brasil já tinha mais de 20 fábricas, que abasteciam todo o território nacional. As máquinas de post-mix, aquelas usadas em lanchonetes que misturam na hora o concentrado e a água com gás, chegaram nos anos 1970. O lançamento aconteceu em uma lanchonete do Leblon, em 1970, quando o país comemorava o tricampeonato mundial de futebol na Copa do Mundo da FIFA México 1970. Atualmente, o seu endereço principal é na Estrada do Mendanha, 4489, Campo Grande, Rio de Janeiro. Seu CNPJ ativo é o de numeração 45.997.418/0018-00, sendo o seu nome empresarial COCA-COLA Indústrias LTDA. Sua principal atividade de mercado no Brasil é a venda de produtos alimentícios que podem ser adquiridos por empresas ou revendedores comerciais. Atua como uma empresa de bebidas que fabrica, comercializa e vende **bebidas não alcoólicas**. Isso inclui bebidas gasosas e bebidas sem gás, além de águas, sucos, bebidas energéticas, bebidas esportivas, chás e cafés prontos para beber.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é o processo de planejamento, controle e acompanhamento dos recursos financeiros de uma empresa. É um conjunto de práticas que tem como objetivo definir metas e objetivos, identificar receitas e despesas, projetar fluxo de caixa, controlar custos e avaliar resultados.

Este planejamento é importante para as empresas, pois possibilita um melhor gerenciamento dos recursos financeiros disponíveis, reduzindo riscos de insuficiência de capital, endividamento excessivo e inadimplência. Além disso, auxilia no aumento da eficiência operacional e da rentabilidade, pois possibilita o acompanhamento das despesas e receitas, identificando possíveis oportunidades de reduções de custos.

Com uma gestão orçamentária eficaz, a empresa pode tomar decisões mais assertivas e estratégicas, com base em informações confiáveis e atualizadas sobre suas finanças. Conseqüentemente, facilitando a identificação de oportunidades de crescimento, expansão ou inovação, permitindo uma aprimorada alocação de recursos, evitando desperdícios e maximizando o retorno sobre o investimento.

Logo, podemos notar que a gestão orçamentária é fundamental para o sucesso e constante desenvolvimento das empresas, ajudando a garantir a hígidez financeira da organização e dando a possibilidade de solucionar antecipadamente questões que possam envolver a instituição em algum tipo de risco.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma das etapas mais importantes da gestão orçamentária das empresas. É um plano financeiro que estima a receita que uma determinada empresa espera gerar por meio da venda de seus produtos ou serviços em períodos futuros.

Ao realizar a projeção das receitas, a empresa deve levar em consideração múltiplos fatores, tais como: tendências de mercado, histórico de vendas, concorrência, capacidade produtiva, sazonalidade, custos envolvidos na produção e entre outros aspectos. A projeção deve ser feita de forma realista, levando em consideração possíveis oscilações ou imprevistos ao longo do período.

O processo de projeção de receitas deve ser iniciado com a análise das vendas realizadas em períodos anteriores, avaliando os resultados obtidos, identificando as variações e entendendo as causas que influenciaram nos resultados. Baseando-se nessa análise preliminar, é possível identificar tendências e padrões de comportamento que podem ser utilizados para projetar vendas futuras.

Conforme novas informações vão se tornando disponíveis, a projeção de receitas deve ser atualizada, permitindo que a empresa ajuste suas estratégias de vendas e produção conforme as mudanças no mercado.

Além disso, a empresa deve sempre considerar as condições externas, como a sazonalidade, concorrência e mudanças na economia. Por exemplo, caso a economia esteja enfrentando uma recessão devido a uma pandemia, é provável que a demanda por produtos ou serviços seja menor do que a em períodos de crescimento econômico.

Também deve ser considerada a capacidade produtiva da empresa, caso ela não tenha capacidade suficiente para produzir a quantidade projetada de produtos ou serviços, possivelmente não será capaz de atender à demanda e perder vendas. Também, caso a capacidade produtiva for maior do que a demanda projetada, a empresa pode incorrer em custos desnecessários, podendo levar prejuízo.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPEAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é uma ferramenta fundamental de gestão para uma organização, sendo um plano financeiro que estima os gastos que a empresa terá para manter suas operações em pleno funcionamento. Tais despesas devem incluir

custos com salários dos funcionários, contas de serviços públicos e privados, aluguel, manutenção de equipamentos, despesas tributárias e entre outros.

Para iniciar o processo de projeção das despesas operacionais, deve-se realizar a análise dos gastos em períodos anteriores e a identificação de padrões e tendências de comportamento. É essencial que a empresa também considere fatores externos que podem influenciar nas despesas, tais como: inflação, mudanças nas leis trabalhistas ou tributárias e os seus próprios concorrentes.

A empresa deve analisar os seus planos de crescimento e expansão, pois isso pode impactar diretamente as despesas operacionais. No caso de uma empresa que planeja expandir suas operações ou lançar um novo produto, é provável que ocorra um aumento nas despesas operacionais para cobrir os custos adicionais associados à essa expansão.

Também é fundamental avaliar a eficiência operacional da empresa, caso seja possível implementar processos mais eficientes e reduzir o desperdício de recursos, é provável que as despesas operacionais sejam menores do que as projetadas anteriormente. Já se a empresa tiver uma gestão falha ou processos ineficientes, as despesas operacionais podem ser maiores do que as projetadas, ocasionando prejuízos.

A projeção das despesas operacionais também deve ser atualizada constantemente, conforme novas informações vão se tornando disponíveis, possibilitando que a empresa ajuste suas estratégias de gastos e alocação de recursos de acordo com as mudanças no mercado e condições operacionais.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A Coca-Cola Indústrias Ltda é uma empresa brasileira integrante da The Coca-Cola Company, sediada em Atlanta, nos Estados Unidos. Portanto, para realizar o orçamento empresarial e suas respectivas projeções, utilizamos os dados da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa sede e obtemos os dados diretamente do website da organização, na seção de Relações com Investidores (RI).

Além disso, por se tratar de uma empresa sediada nos Estados Unidos e seus dados financeiros estarem apenas cotados em dólares (USD), utilizamos as previsões de inflação americana para realizar as projeções dos resultados nos próximos anos: 2023, 2024 e 2025.

Atualmente, a inflação dos Estados Unidos encontra-se em 6,0%, valor considerado alto em relação ao seu histórico, isso ainda devido aos impactos da pandemia e conflitos entre outros países. Segundo o Escritório de Orçamento do Congresso (CBO, na sigla em inglês), é estimado que a inflação atinja os seguintes valores nos próximos anos:

Ano	Projeção inflação EUA (%)
2023	3,3
2024	2,4
2025	2,3

Conforme os dados mencionados acima, realizamos a projeção referente ao último período consolidado publicado (2022) para os três próximos anos, apresentando suas possíveis receitas, despesas e lucros, conforme a figura abaixo ([visualizar no drive](#)):

The Coca-Cola Company (KO)
(US\$ em milhares)

	2022	2023 (projetado)	Varição	2024 (projetado)	Varição	2025 (projetado)	Varição
Total da Receita	\$ 43.004.000	\$ 44.423.132	103,30%	\$ 45.489.287	102,40%	\$ 46.535.541	102,30%
Custo da Receita	\$ -18.000.000	\$ -18.594.000	103,30%	\$ -19.040.256	102,40%	\$ -19.478.182	102,30%
Lucro Bruto	\$ 25.004.000	\$ 25.829.132	103,30%	\$ 26.449.031	102,40%	\$ 27.057.359	102,30%
Vendas, despesas gerais e administrativas	\$ -12.880.000	\$ -13.305.040	103,30%	\$ -13.624.361	102,40%	\$ -13.937.721	102,30%
Outros encargos operacionais	\$ -1.215.000	\$ -1.255.095	103,30%	\$ -1.285.217	102,40%	\$ -1.314.777	102,30%
Lucro Operacional	\$ 10.909.000	\$ 11.268.997	103,30%	\$ 11.539.453	102,40%	\$ 11.804.860	102,30%
Rendimento de juros	\$ 449.000	\$ 463.817	103,30%	\$ 474.949	102,40%	\$ 485.872	102,30%
Despesa de juros	\$ -882.000	\$ -911.106	103,30%	\$ -932.973	102,40%	\$ -954.431	102,30%
Lucro (prejuízo) de ações - líquido	\$ 1.472.000	\$ 1.520.576	103,30%	\$ 1.557.070	102,40%	\$ 1.592.882	102,30%
Outras receitas (perdas) - líquidas	\$ -262.000	\$ -270.646	103,30%	\$ -277.142	102,40%	\$ -283.516	102,30%
Imposto de renda	\$ -2.115.000	\$ -2.184.795	103,30%	\$ -2.237.230	102,40%	\$ -2.288.686	102,30%
Lucro líquido consolidado	\$ 9.571.000	\$ 9.886.843	103,30%	\$ 10.124.127	102,40%	\$ 10.356.982	102,30%
Lucro (Perda) Líquido Atribuível à Participação Não Controladora	\$ -29.000	\$ -29.957	103,30%	\$ -30.676	102,40%	\$ -31.382	102,30%
Lucro Líquido	\$ 9.542.000	\$ 9.856.886	103,30%	\$ 10.093.451	102,40%	\$ 10.325.601	102,30%

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O cenário tributário brasileiro é caracterizado pela complexidade e alta carga de tributos. O sistema tributário é composto por diversos impostos, taxas e contribuições, que incidem sobre a renda, consumo e patrimônio das empresas e cidadãos. Alguns exemplos de tributos no Brasil são:

- **Sistema Tributário:** O sistema tributário brasileiro é composto por três níveis de governo (federal, estadual e municipal) e possui uma grande quantidade de tributos. Entre os principais tributos estão o Imposto de Renda Pessoa Física e Jurídica, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Imposto sobre Produtos Industrializados, Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços, e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
- **Carga Tributária:** A carga tributária no Brasil é alta em relação a outros países, e representa cerca de 33% do PIB. O Brasil está entre os países com maior carga tributária na América Latina.
- **Reforma Tributária:** O governo brasileiro tem tentado promover uma reforma tributária há vários anos, com o objetivo de simplificar o sistema e reduzir a carga tributária. Atualmente, há uma proposta em tramitação no Congresso Nacional que prevê a unificação de alguns tributos, como o PIS e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), criando um Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). No entanto, a reforma ainda enfrenta resistências e não tem previsão para ser aprovada.

A sonegação fiscal é um problema grave no Brasil, e representa perda de arrecadação para o governo. Para combater esse problema, o governo tem investido em tecnologia e em novos mecanismos de fiscalização. O sistema tributário brasileiro é considerado complexo e burocrático, com diversas regras e exceções. Isso pode dificultar o cumprimento das obrigações fiscais pelas empresas e cidadãos, além de gerar custos adicionais. O governo brasileiro concede uma série de incentivos fiscais para estimular o investimento e o desenvolvimento de determinados setores. Esses incentivos podem ser concedidos em âmbito federal, estadual ou municipal, e incluem redução de

impostos, isenções e benefícios fiscais. Em resumo, o panorama tributário do Brasil é marcado pela complexidade, alta carga tributária e problemas como sonegação fiscal. A reforma tributária é uma das principais pautas em discussão no país, mas ainda enfrenta desafios para ser aprovada e implementada.

A empresa escolhida para realização do projeto integrado (Coca-Cola), é localizada no Lucro Real.

3.2.1 LUCRO REAL

O lucro real é uma forma de apuração do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido de uma empresa, que consiste em calcular os tributos com base no lucro real apurado em contabilidade. É considerado um regime tributário tradicional. As empresas que se enquadram no Lucro Real são aquelas que possuem um faturamento superior a R\$ 78 milhões no período de apuração. Para as empresas que optam pelo Lucro Real, é necessário manter uma contabilidade organizada e eficiente, registrando todas as movimentações financeiras da empresa, bem como todos custos e despesas, para que seja possível apurar o lucro real e calcular os impostos devidos de forma correta.

Existe uma maneira correta de se calcular o Lucro Real, é importante ter em mente que as alíquotas do Lucro Real são calculadas a partir da lucratividade real da empresa durante o período de apuração que pode ser trimestral ou anual. A Receita fará a tributação em cima do cálculo do seu lucro: $Receita - Despesa = Lucro Real$. Vale ressaltar que as empresas que são enquadradas dentro do Lucro Real precisam ter uma atenção redobrada na sua gestão financeira, é importante estar ciente que a contabilidade foi feita da maneira correta e manter a atenção no fluxo de caixa. Essa ação impacta diretamente no valor de imposto que será pago para a Receita Federal, por isso é importante manter sua atenção, afinal, o resultado errado pode gerar uma tributação a mais do que o esperado. Também é necessário realizar o pagamento mensal do IRPJ e CSLL, por meio de um DARF (Documento de Arrecadação de Receitas

Federais). O ICMS e o IPI, se aplicáveis, também precisam ser recolhidos mensalmente. Por outro lado, em períodos de prejuízo, a empresa pode não precisar recolher IRPJ e CSLL, mas precisa estar atenta aos prazos e à legislação aplicável.

Além disso, as empresas que fazem parte do Lucro Real podem se beneficiar de algumas deduções permitidas por lei, como a depreciação de bens e investimentos, e podem optar por regimes especiais de tributação, como o Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras (REINTEGRA).

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário em que o cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base em uma presunção de lucro estabelecida pela Receita Federal. Esse regime é geralmente utilizado por empresas que têm uma receita bruta anual de até R\$ 78 milhões e que atuam em determinados setores, como serviços em geral, comércio e indústria. Em vez de calcular o lucro real da empresa, que é obtido subtraindo-se todas as despesas da receita bruta, no lucro presumido a Receita Federal estabelece uma margem de lucro que varia de acordo com o setor de atividade da empresa. Essa margem é aplicada sobre a receita bruta para se chegar ao lucro presumido, que é então utilizado como base de cálculo para o IRPJ e a CSLL. O principal benefício do lucro presumido é a simplicidade na apuração dos impostos, já que não é necessário manter um controle rigoroso das despesas da empresa. Além disso, em muitos casos, a carga tributária pode ser menor do que no regime do lucro real. No entanto, é importante ressaltar que a escolha pelo lucro presumido deve ser avaliada com cuidado, pois em alguns casos pode ser mais vantajoso optar pelo lucro real. Por exemplo, se a empresa tem uma margem de lucro maior do que a presunção estabelecida pela Receita Federal, pode ser mais vantajoso apurar o IRPJ e a CSLL pelo lucro real.

No Brasil esse regime é utilizado para empresas de pequeno e médio porte. A ideia por detrás do lucro presumido é simplificar a tributação para empresas que não têm condições de manter um controle rigoroso de todas as suas receitas e despesas. Ao invés

de precisar apurar o lucro real e calcular os impostos sobre ele, a empresa pode optar por uma estimativa mais simples, baseada na sua atividade econômica. Existem diferenças entre o lucro real e o lucro presumido. O lucro real é o resultado contábil apurado pela empresa, levando em consideração todas as receitas e despesas do período. Já o lucro presumido é uma estimativa simplificada de tributação, baseada em um percentual fixo sobre a receita bruta da empresa. Algumas das principais diferenças entre esses dois regimes tributários incluem: Cálculo do imposto, deduções fiscais, controles contábeis, prazos de pagamento. É importante que a empresa avalie cuidadosamente essas diferenças antes de escolher qual regime é mais adequado para a sua situação.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado e favorecido para micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil. Algumas das suas principais características incluem: Unificação dos impostos, o Simples Nacional unifica oito impostos em uma única guia de pagamento, simplificando a burocracia para as MPEs. Alíquotas reduzidas, as alíquotas de impostos no Simples Nacional são reduzidas em relação aos regimes de lucro real e presumido. Cálculo simplificado, o cálculo dos impostos no Simples Nacional é feito de forma simplificada, baseado na receita bruta da empresa. Limite de faturamento, o Simples Nacional é destinado a empresas com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões.

No Simples Nacional, o cálculo dos impostos é feito com base na receita bruta da empresa, aplicando-se uma alíquota que varia de acordo com a atividade econômica da empresa e o valor da receita. O valor a ser pago é obtido pela aplicação da alíquota sobre a receita bruta, podendo haver deduções específicas para algumas atividades. O Simples Nacional surgiu em 2006, por meio da Lei Complementar nº 123/2006, e entrou em vigor em 1º de julho daquele ano. O objetivo do Simples Nacional foi simplificar a tributação das micro e pequenas empresas no Brasil, unificando vários impostos em uma única guia de pagamento e reduzindo as alíquotas de impostos pagos por essas empresas.

A importância do Simples Nacional para as empresas se dá pela simplificação do processo tributário, o que reduz custos e burocracia, permitindo que as empresas tenham mais tempo e recursos para se dedicarem ao seu negócio principal. Além disso, as alíquotas de impostos reduzidas permitem que as micro e pequenas empresas tenham mais competitividade no mercado, estimulando o empreendedorismo e o crescimento econômico do país.

Outra vantagem do Simples Nacional é a possibilidade de reduzir a carga tributária total da empresa, uma vez que o regime tributário pode ser mais vantajoso do que o Lucro Real ou o Lucro Presumido, dependendo da atividade econômica e do faturamento da empresa.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

O autoconhecimento do empreendedor pode ser abordado de diversas maneiras, cada indivíduo é responsável por construir o seu próprio sentido e propósito na vida, para identificar suas crenças, valores, motivações e objetivos. Através desse autoconhecimento, o empreendedor pode entender suas limitações e potencialidades, e assim tomar decisões mais assertivas em relação ao seu negócio. Além disso, ao conhecer suas próprias necessidades e desejos, o empreendedor pode criar um ambiente de trabalho mais saudável e produtivo para si mesmo e para sua equipe. Outra abordagem que pode ser aplicada ao autoconhecimento do empreendedor é a da filosofia estoica. Nesse sentido, o empreendedor pode usar a filosofia estoica para desenvolver sua resiliência e sua capacidade de lidar com as dificuldades e incertezas do mundo dos negócios. Ao se conhecer e se fortalecer internamente, o empreendedor pode enfrentar desafios com mais equilíbrio emocional e menos estresse. O autoconhecimento é uma habilidade fundamental para qualquer pessoa, mas no caso do empreendedor, ele se torna ainda mais crucial. Isso porque o sucesso de um negócio muitas vezes está diretamente ligado à habilidade do empreendedor em compreender suas próprias limitações e potencialidades, e tomar decisões baseadas nesse autoconhecimento. Identificar seus pontos fortes e fracos. O autoconhecimento permite que o empreendedor identifique quais são suas habilidades e competências, e quais são as áreas em que precisa se desenvolver. Com essa compreensão, o empreendedor pode se concentrar em suas fortalezas e trabalhar para superar suas fraquezas. Alguns hábitos que podem ajudar os empreendedores a melhorar seu autoconhecimento: Refletir diariamente, tire alguns minutos todos os dias para refletir sobre suas ações, pensamentos e sentimentos. Praticar a meditação, a meditação é uma excelente maneira de se conectar consigo mesmo e reduzir o estresse. Analisar o feedback recebido,

aprender a receber feedback de maneira construtiva pode ajudá-lo a identificar áreas que precisam de melhoria. Analise os comentários e avaliações recebidas e reflita sobre como pode melhorar a sua performance. Buscar feedback externo, procurar feedback de pessoas em quem confiam, eles podem oferecer uma perspectiva diferente e ajudá-lo a identificar pontos cegos. Participar de eventos e workshops, relacionados à sua área de atuação. Isso pode ajudá-lo a aprender novas habilidades, conhecer outras pessoas e ter uma visão mais ampla do mercado. Definir metas, isso pode ajudá-lo a manter o foco e se sentir motivado, além de permitir que você avalie seu progresso ao longo do tempo.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras

A competência empreendedora é essencial para o sucesso dos empreendedores, pois permite que eles identifiquem oportunidades de negócios, criem empresas inovadoras e gerenciam seus negócios de forma eficiente e eficaz, pode ser definida como um conjunto de habilidades, conhecimentos e atitudes que capacitam o empreendedor a identificar oportunidades de negócios, criar, desenvolver e gerenciar uma empresa de forma eficiente e inovadora. Existem várias competências empreendedoras que podemos citar; visão estratégica, criatividade e inovação, liderança, capacidade de planejamento, resiliência e perseverança, capacidade de networking, conhecimento técnico e gestão. Construir competências empreendedoras exige paciência e perseverança da parte do empreendedor. Uma das maiores dificuldades para os empreendedores atualmente é a utilização das redes sociais para destacar seus negócios, por esse motivo há muitos profissionais qualificados em distribuir cursos de marketing, comunicação, liderança e motivação, atribuindo para o empreendedor melhorias em si mesmo e também na sua empresa. Empreendedores de empresas maiores podem influenciar quem está começando a empreender também, como por exemplo, a visão de um empreendedor bem sucedido pode ser uma oportunidade para o networking e a construção de relacionamentos. Em eventos, conferências ou redes sociais, os empreendedores podem se conectar e interagir com outros empreendedores, aprendendo com suas experiências e fazendo novos contatos que podem ser valiosos para seus negócios.

A visão de um empreendedor bem sucedido pode motivar os empreendedores de menores empresas a trabalhar mais e a alcançar melhores resultados. Isso pode ajudá-los a manter o foco em seus objetivos e a superar as dificuldades que enfrentam.

Melhoria da imagem: A visão de um empreendedor bem sucedido pode melhorar a imagem de uma indústria ou segmento de mercado. Por exemplo, um empreendedor bem sucedido em um setor específico pode ajudar a aumentar a credibilidade e a reputação desse setor, criando um ambiente mais propício para o crescimento dos negócios.

Resumidamente, a visão de um empreendedor bem sucedido pode ser uma fonte de inspiração, aprendizado, networking, motivação e melhoria da imagem para empreendedores de menores empresas. Ao aprender com os empreendedores bem sucedidos, os empreendedores de menores empresas podem melhorar suas habilidades e estratégias de negócios, aumentando suas chances de sucesso.

- **Tópico 3: Motivação**

Manter a motivação no empreendedorismo pode ser um desafio, especialmente quando enfrentamos obstáculos e incertezas em nossos negócios. Separamos algumas sugestões de incentivos que podem manter a sua motivação definida sempre em aspectos positivos para o seu negócio.

Definir objetivos claros e desafiadores: Definir objetivos claros e desafiadores pode ser uma fonte poderosa de motivação. Mantenha o foco de que seus objetivos sejam específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo determinado. Desafie-se a alcançar metas que o deixem animado e motivado.

Foco no progresso: Em vez de se concentrar apenas nos resultados finais, concentre-se no progresso que está fazendo em direção aos seus objetivos. Celebre pequenas conquistas e marcos ao longo do caminho. Isso pode ajudá-lo a manter a motivação e a perseverar, mesmo quando as coisas ficam difíceis.

Aprender com os erros: Os erros são inevitáveis no empreendedorismo, mas eles também podem ser oportunidades de aprendizado e crescimento. Em vez de se desanimar com os erros, tente aprender com eles e use-os como uma oportunidade para melhorar seus processos e estratégias.

Buscar inspiração: Encontre fontes de inspiração que o motivem. Isso pode incluir ler livros de negócios, assistir a palestras motivacionais, seguir empreendedores bem sucedidos nas redes sociais ou se conectar com outros empreendedores em grupos de networking.

Cuidar da saúde mental e física: A saúde mental e física são essenciais para manter a motivação. Certifique-se de cuidar de si mesmo, incluindo exercícios físicos, uma dieta saudável, tempo para relaxamento e sono suficiente.

Desafie-se a aprender algo novo: Aprender algo novo pode ser uma fonte de motivação e inspiração. Considere participar de cursos, webinars, workshops ou outras oportunidades de aprendizado que o ajudem a desenvolver novas habilidades e conhecimentos.

Acredite em si mesmo: Acreditar em si mesmo e em sua capacidade de alcançar seus objetivos é fundamental para manter a motivação. Lembre-se de que você é capaz e forte o suficiente para superar os desafios e ter sucesso em seus negócios.

- **Tópico 4: Cultura empreendedora**

Os empreendedores sempre foram uma parte importante da economia, desde o comércio de caravanas da Antiguidade até a Revolução Industrial do século XVIII e além. A Revolução Industrial marcou uma mudança significativa na forma como as pessoas faziam negócios, com o surgimento de fábricas e máquinas que permitiam a produção em larga escala. Muitos dos pioneiros da Revolução Industrial eram empreendedores, como John D. Rockefeller, Andrew Carnegie e Henry Ford, que construíram impérios empresariais que ainda existem hoje. Durante o século XX, o empreendedorismo evoluiu e se expandiu em novas áreas, como tecnologia, varejo e serviços. Nos anos 1970, o empreendedorismo começou a ser visto como uma força importante para o

desenvolvimento econômico e a criação de empregos. Desde então, o empreendedorismo tem sido cada vez mais valorizado como um motor de inovação, crescimento e mudança social. Hoje, o empreendedorismo é visto como uma atividade importante em todo o mundo, com muitos governos, organizações sem fins lucrativos e empresas privadas dedicando recursos e esforços para incentivar e apoiar o empreendedorismo.

A cultura empreendedora é o conjunto de valores, crenças, atitudes e comportamentos que favorecem e incentivam o empreendedorismo em uma determinada sociedade, organização ou grupo. É uma cultura que valoriza a inovação, a criatividade, a tomada de riscos e a busca por oportunidades, e que incentiva as pessoas a transformar suas ideias em negócios bem-sucedidos.

Uma cultura empreendedora pode ser vista como um ambiente favorável à criação e ao desenvolvimento de novos negócios, onde os empreendedores são encorajados a pensar grande, a tomar decisões ousadas e a assumir riscos calculados. Nessa cultura, os erros são vistos como oportunidades de aprendizado, e a colaboração e o compartilhamento de conhecimento são valorizados.

Uma cultura empreendedora pode ser criada em diferentes contextos, desde o nível individual até o nível nacional. Em um nível individual, pode ser cultivada por meio de programas de treinamento e mentoria em empreendedorismo, eventos de networking e exposição a modelos de negócios bem-sucedidos. Em nível organizacional, uma cultura empreendedora pode ser incentivada por meio de políticas e programas que promovam a inovação e o empreendedorismo interno, e pela criação de um ambiente de trabalho que valorize a criatividade e a experimentação. Em nível nacional, políticas públicas, programas de incentivo e iniciativas educacionais podem ajudar a criar uma cultura empreendedora que promova o crescimento econômico e a criação de empregos.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O empreendedorismo é uma das principais fontes de renda no Brasil. Muitos empreendedores no Brasil construíram suas histórias nas vendas através da velha comunicação - ou seja, era passado de pessoa para pessoa o serviço - mas tudo isso mudou com a pandemia em 2020, o período em que até mesmo as maiores empresas tiveram que criar uma estratégia do zero para se manter no mercado. Essa etapa pode ser chamada de revolução no empreendedorismo, isso porque a maioria dos empreendedores aprenderam a mexer com suas plataformas digitais, expandirem seus negócios através da nova comunicação por redes sociais - sites, instagram, tiktok, facebook - podemos considerar isso um avanço para todos nós, que acabamos aprendendo uma nova forma de divulgar nossas marcas e aumentar nossa posição positiva no mercado. Mas afinal, para ser um bom empreendedor é preciso vender muito?

O banner elaborado pela equipe mostra que empreender é além de estratégia, propaganda e retorno financeiro, nós também precisamos estar sempre em busca de novas fontes de aprendizados dentro do mundo dos negócios. O banner apresenta conselhos motivacionais com o intuito de incentivar e influenciar o empreendedor a aceitar suas formas de expandir seus negócios além de uma boa venda. O CEO do Starbucks diz uma frase que devemos refletir sobre. O sucesso não é para ser retratado como algo estável, mas um degrau no seu caminho de realizações. Encarar os clientes com uma preparação além do que eles esperam, muda a direção do futuro do seu negócio.

“Todo mundo começa forte. O sucesso vem para aqueles que têm um compromisso inabalável de continuar assim até o fim.” – Howard Schultz, CEO do Starbucks.

Bom Empreendedor

Boas práticas para ser um bom empreendedor

A estratégia é a força de uma venda, de uma marca, e também de qualquer empresa. Ter sua própria estratégia te auxilia em ser criativo, único e inovador no ramo dos negócios.



Não se desespere. É normal ter a insegurança iniciando um negócio.

PARA SER UM BOM EMPREENDEDOR, NÃO É NECESSÁRIO SER O MAIS RICO, OU, TER AS MAIORES VENDAS.

Ser empreendedor é atender as necessidades dos seus clientes, focando em seus serviços que apenas VOCÊ é capaz de fazer.

ESTAR ATIVO NAS NOVIDADES (LANÇAMENTOS, MELHORES PRODUTOS, CUSTO BENEFÍCIO), BUSCANDO ENTENDER COMO EXPANDIR ESSAS INFORMAÇÕES DENTRO DO SEU NEGÓCIO E FIDELIZAR NOVOS CLIENTES.

Demonstrar sabedoria sobre o seu serviço faz com que os clientes confie no seu trabalho. Não se limite a apenas uma maneira de vender, produzir ou se manter no mercado, busque o além da sua capacidade. TRAGA O CONHECIMENTO PARA SI MESMO E DOMINE O SEU FUTURO NOS NEGÓCIOS

ISSO É EMPREENDER?



- NÃO TENHA MEDO DE CRIAR.
- > VOCÊ É A SUA MELHOR COMUNICAÇÃO, ACREDITE NO SEU TRABALHO, E NAS METAS EM QUE VOCÊ QUER Atingir.
- PROCURE A ORIENTAÇÃO, OU CURSOS DE CAPACITAÇÃO.
- > SER DONO DO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO TAMBÉM É APRENDER. FAÇA CURSOS, EXPANDA SUA MARCA, CONHEÇA NOVAS PESSOAS DO RAMO DO SEU NEGÓCIO. A COMPETIÇÃO EXISTE PARA AQUELES QUE NÃO CONFIAM NA SUA MARCA.
- INVISTA NA IMAGEM.
- > O CENÁRIO ATUAL DOS NEGÓCIOS É AS REDES SOCIAIS. ENTENDA A PLATAFORMA QUE UTILIZA PARA VENDER, OU PRODUIR SEU CONTEÚDO. A IMAGEM É A PRIMEIRA VISÃO DO SEU CLIENTE. "A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA".

Unifeob - Administração (Formação para a vida)
Gabrielly Martins
Victor Argachoff

4. CONCLUSÃO

Diante do exposto, pode-se concluir que a gestão orçamentária, a elaboração do orçamento empresarial e a gestão de tributos são ferramentas fundamentais para a tomada de decisões empresariais. Com o objetivo de otimizar a gestão financeira e maximizar os lucros, essas disciplinas permitem a avaliação precisa dos resultados alcançados e das projeções futuras da empresa, facilitando o planejamento estratégico.

O orçamento empresarial proporciona a organização e o controle dos recursos financeiros, permitindo a identificação de possíveis desvios e a adoção de medidas corretivas. Por sua vez, a gestão de tributos possibilita a análise dos impactos fiscais nas atividades empresariais, possibilitando a adoção de estratégias para a redução da carga tributária e aumento da competitividade.

Portanto, pode-se afirmar que o estudo e aplicação das disciplinas de orçamento empresarial, gestão de tributos e gestão orçamentária são fundamentais para o sucesso e a sustentabilidade das empresas, possibilitando a tomada de decisões estratégicas mais assertivas e eficientes. O aproveitamento dessas disciplinas é, portanto, de grande relevância para os profissionais que atuam no mundo dos negócios e para o desenvolvimento econômico do país.

Encerrando o projeto integrado desse módulo, a equipe aprofundou seus conhecimentos nas disciplinas apresentadas tendo dificuldades apenas nas pesquisas sobre a empresa escolhida para o desenvolvimento do projeto. Agradecemos aos nossos professores e tutores que nos auxiliaram em todas as etapas permitindo que a construção do projeto ficasse eficiente e positiva.

REFERÊNCIAS

- <https://blog.nubank.com.br/o-que-e-empreendedorismo/>
- <https://capitalsocial.cnt.br/21-frases-motivacionais-empreendedorismo/#:~:text=Ser%20empreendedor%20%C3%A9%20ser%20amante.n%C3%A3o%20abandonar%20a%20sua%20miss%C3%A3o.>
- <https://investidor.estadao.com.br/ultimas/coca-cola-balanco-4-trimestre-2022/>
- <https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/#:~:text=A%20gest%C3%A3o%20or%C3%A7ament%C3%A1ria%20pode%20ser,empresa%20funcione%20durante%20um%20per%C3%ADodo.>
- <https://unifeob.grupoa.education/plataforma/course/304834/content/2395226>
- <https://unifeob.grupoa.education/plataforma/course/304834/content/2395235>
- <https://investors.coca-colacompany.com/financial-information/income-statement>
- <https://www.cbo.gov/publication/58957#:~:text=CBO%20projects%20that%20inflation%20as,of%20%20percent%20by%202026>
- <https://pt.knoema.com/kyawad/us-inflation-forecast-2022-2023-and-long-term-to-2030-data-and-charts>
- <https://drive.google.com/drive/folders/1nCzJFz2fy-l25zBcIyouZeiXcDW56BnK?usp=sharing>

ANEXOS



Coca-Cola é mais entusiasmo,
é mais prazer em qualquer ocasião!
Deliciosamente refrescante, a pura
e gostosa Coca-Cola é sempre
uma festa borbulhante de alegria!
Nos lanches, nos passeios, nas refeições,
tudo vai melhor com Coca-Cola!

Mais economia!
Prefira COCA-COLA FAMÍLIA,
para acompanhar
suas refeições em casa.



**Tudo vai
melhor
com
Coca-Cola!**

ANÚNCIO DE ANTIGA PROPAGANDA DA EMPRESA COCA-COLA NO BRASIL.



ANEXO DE IMAGEM DE INFORMAÇÃO SOBRE OS REGIMES TRIBUTÁRIOS.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos
CURSO: Administração
MÓDULO: Orçamento e Tributos
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval, Antonio Donizeti Fortes
ESTUDANTE: Gabrielly da Silva Martins
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Primeiro trimestre de 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A proposta do projeto integrado neste módulo foi o desenvolvimento de uma análise em uma empresa escolhida respectivamente, de modo que fosse abordado os detalhes da gestão orçamentária da empresa e explicado de forma resumida a gestão estratégica de tributos e o que foi solicitado em cada tópico.
Desafio: Nossas maiores dificuldades foi encontrar dados da empresa para a construção do projeto integrado, sendo assim cada um ficou responsável por desenvolver um tópico e buscar as informações. Quanto ao restante, tudo se desenvolveu tranquilamente.
Cronograma das Ações: Foi combinado que o projeto teria que estar pronto pelo menos um dia antes da entrega, para que não houvesse atrasos.
Síntese das Ações: Não houve encontros, porém eu e o Victor sempre mantivemos a comunicação sobre as decisões do projeto e também em cada tópico que dividimos para desenvolver.
<p>a. Aspectos positivos</p> <p>O meu tópico foi excelente para que eu pudesse entender como é definido os tributos de uma empresa, e as pesquisas me fizeram conhecer também a história da empresa e agregar meu conhecimento.</p>
<p>b. Dificuldades encontradas</p> <p>Pesquisar sobre os regimes tributários e entender sobre eles para escrever no projeto integrado.</p>

c. Resultados atingidos
A conclusão do projeto, e o excelente aprendizado sobre orçamento empresarial e tributos.

d. Sugestões / Outras observações
Minha sugestão é podermos usar com mais frequência nossa criatividade para criar uma empresa nos projetos integrados, mas entendo que em determinados estudos não é possível dar esse modo de construção.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021100501	Gabrielly da Silva Martins
RA 1012022200753	Victor Argachof

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Orçamento e Tributos

CURSO: Administração

MÓDULO: Orçamento e Tributos

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval, Antonio Donizeti Fortes

ESTUDANTE: Victor Argachof

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Primeiro trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A proposta do projeto integrado neste módulo foi o desenvolvimento de uma análise em uma empresa escolhida respectivamente, de modo que fosse abordado os detalhes da gestão orçamentária da empresa e explicado de forma resumida a gestão estratégica de tributos e o que foi solicitado em cada tópico.

Desafio: Nossas maiores dificuldades foi encontrar dados da empresa para a construção do projeto integrado, sendo assim cada um ficou responsável por desenvolver um tópico e buscar as informações. Quanto ao restante, tudo se desenvolveu tranquilamente.

Cronograma das Ações: Foi combinado que o projeto teria que estar pronto pelo menos um dia antes da entrega, para que não houvesse atrasos.

Síntese das Ações: Não foram realizados encontros, porém o grupo manteve a constante comunicação sobre as decisões do projeto e também em cada tópico que dividimos para desenvolver.

e. Aspectos positivos

Melhor compreensão e fixação do conteúdo exposto no módulo, especialmente no tópico de gestão orçamentária, agregando importantes aspectos para um melhor desenvolvimento profissional e empresarial.

f. Dificuldades encontradas

Encontrar dados da empresa e realizar projeções futuras.

g. Resultados atingidos

Conclusão do projeto integrado com um eficiente aprendizado prático sobre orçamento empresarial e tributos.

h. Sugestões / Outras observações

Nenhuma sugestão ou observação.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021100501	Gabrielly da Silva Martins
RA 1012022200753	Victor Argachof