



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Sports Nutri Indústria Comércio e Importação Ltda

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Sports Nutri Indústria Comércio e Importação Ltda

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudante:

Bruna M. R. Garcia, RA 1012021200084

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.2.1 LUCRO REAL	13
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	17
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	17
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	19
4. CONCLUSÃO	21
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	24
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	27

1. INTRODUÇÃO

Uma empresa só terá sucesso e estabilidade, se tiver uma equipe gestora engajada e comprometida, com profissionais prontos para avaliar, analisar e desenvolver um plano de negócios inteligente e flexível com a realidade do mercado e andamento do país.

Neste módulo percebemos a importância de profissionais da área contábil, financeira, administrativa, vendas e produção. Se uma empresa não tiver essa gama de conhecimento ao seu lado, controlar o quanto se gasta com matéria prima, produção, distribuição, venda, logística e encargos gerados desde o início até o final deste processo, a chance de falha fica grande.

A empresa escolhida, fabrica produtos relacionados com a área de saúde e fitness, mercado este que vem crescendo de modo impressionante, percebemos que as pessoas estão mais preocupadas com o bem estar e qualidade de vida.

Através das análises realizadas, a empresa Sports Nutri Indústria Comércio e Importação Ltda, se enquadra no Lucro Presumido, está em processo de desenvolvimento e investe valores em estrutura e melhorias para que haja sempre evolução.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Sports Nutri Indústria Comércio e Importação Ltda, atualmente está localizada na Rua Governador Mário Covas, Nº 143, Distrito Industrial José Aparecido Fonseca, Vargem Grande do Sul - SP, CEP 13.880-000, sob CNPJ 17.233.547/0001-30 (Anexo A) e Inscrição Estadual 639.134.411.114.

A empresa foi fundada em 29/10/2012, tem como sócios Paulo Sérgio Dei Agnoli e Rosemary Maria Dei Agnoli, onde foi constituída pelos sócios atuais no ano de 2015. Paulo Sérgio possui uma vasta experiência no mercado de suplementação e trabalhou em algumas empresas do ramo. No ano 2015, assumiu a administração junto com sua esposa e a instituição Profit Laboratórios (nome fantasia da empresa) desde então vem crescendo a cada dia.

Atualmente a empresa conta com 48 colaboradores, sendo: 05 vendedores, 01 gerente comercial, 02 compradores, 02 supervisor administrativo e financeiro, 04 auxiliares administrativos, 01 encarregado de expedição, 03 auxiliares de expedição, 01 encarregados de produção, 01 encarregado de produção II, 25 auxiliares de produção, 03 auxiliares de limpeza.

Hoje, a Profit vem se destacando no mercado devido ter várias opções de produtos, tanto para o público masculino quanto para o feminino, também foi desenvolvida a linha de imunidade com a facilidade de encontrá-los com um preço acessível.

Os produtos são vendidos para todo o território nacional, podem ser encontrados nas farmácias, supermercados, lojas especializadas, compras pela internet (loja oficial da empresa ou através de site como Mercado Livre, Lojas Americanas, Privalia, etc). Atualmente as vendas são focadas mais para pessoas jurídicas e não participa de licitações em prefeituras.

A Sports Nutri trabalha com uma linha composta de oito categorias: Aminoácidos, Clinical Lab, Emagrecedores, Específicos, Hipercalóricos, Pré-treino e Proteínas.

Os carros chefe da empresa são as linhas Hipercalóricas e Proteínas, dentro dessas linhas os produtos mais vendidos são Anabolic Mass 28500 e Isolate Protein Mix.

Explicações de cada categoria conforme (Anexo B)

Aminoácidos - linha voltada para quem pratica musculação e deseja o ganho de massa muscular, deve ficar atento para a ingestão de aminoácidos essenciais. Essas substâncias são indispensáveis para a formação de músculos e reparam as fibras musculares após a prática de musculação;

Clinical Lab - linha criada para imunidade, ou seja, aumento na resistência e proteção à saúde;

Emagrecedores - voltada para praticantes de exercícios, tem por finalidade melhorar a performance física, retardar a fadiga e aumentar o desempenho e ajuda a perder peso.

Específicos - linha voltada para atingir um resultado específico, exemplos de produto: colágeno (ajuda a melhorar o aspecto da pele e a fortalecer as articulações, unhas e cabelo);

Hipercalóricos - Indicado para quem busca volume muscular e mais energia para enfrentar os treinos diários. Esse produto oferece uma boa união de nutrientes importantes para o organismo, como carboidratos, proteínas e gorduras;

Proteínas - São nutrientes necessários para o organismo produzir partes essenciais do corpo: como músculos, hormônios, tecidos, pele e cabelo.

A Profit atua no mercado de suplementação, mas o que seria suplementação? Ocorre por meio de preparados que são destinados a complementar a ingestão de

nutrientes como proteínas, minerais e aminoácidos, o consumo de suplementos alimentares no Brasil aumentou, com no mínimo uma pessoa consumindo suplementos.

A escolha da empresa Sports Nutri, foi sugerida inicialmente por uma ex-aluna do curso, que trabalhava no Setor de Recursos Humanos da empresa, onde a mesma sentiu necessidade de implantar conteúdos novos e atualizados vistos durante o curso. Como a aluna já finalizou seu curso devido a graduações anteriores, mantivemos o contato e continuamos aplicando os conteúdos estudados nesta empresa.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

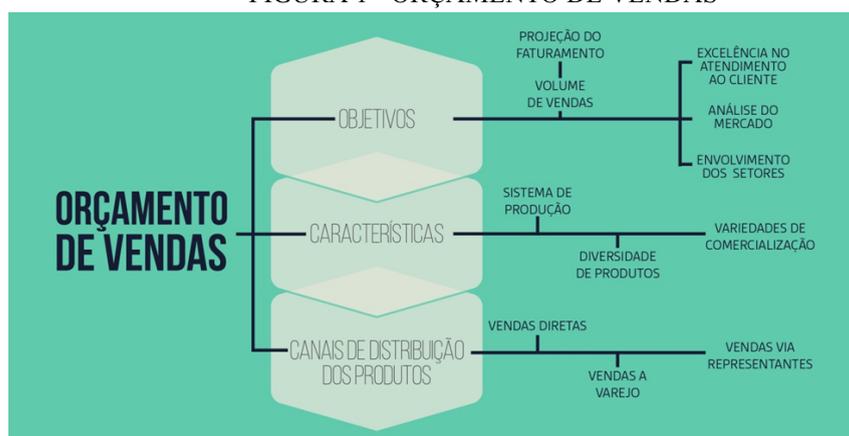
A gestão orçamentária auxilia a empresa a estudar o setor administrativo e o planejamento financeiro, baseado nas receitas e despesas projetadas para o longo prazo. Prevendo assim, como serão usados os recursos da maneira correta por um determinado período.

Tem uma grande importância para o funcionamento e crescimento da empresa, uma vez que pode garantir a exatidão das informações financeiras, especialmente, em relação aos gastos e ganhos, evitando que a empresa entre em prejuízo por não ter conhecimento sobre seus recursos, além de auxiliar na escolha de indicadores e também no controle financeiro.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

De acordo com Leads 2d blog, “Um orçamento de vendas é a quantidade projetada que uma empresa **prevê vender** em um determinado período e a receita que pode gerar – geralmente medida mensal, trimestral ou anualmente. Sua previsão considera fatores como padrões de vendas anteriores, atividades dos concorrentes e as condições econômicas atuais (ou esperadas)”.

FIGURA 1 - ORÇAMENTO DE VENDAS



FONTE: EAD UNIFEQB 2023

Antes de partirmos para planilhas e documentos imensos, a equipe deve conhecer algumas informações importantes sobre a empresa, como qual tipo de produto ela fabrica, qual público atingir, como anda o mercado e se o produto terá aceitação necessária para gerar lucro, aquisição de material para fabricação, pontos de vendas e distribuição.

Existem algumas etapas que devem ser seguidas para uma boa elaboração do orçamento de vendas:

1. Delimitação dos dados de base: usar o histórico de vendas é a maneira mais correta, pois o mesmo apresenta o volume exato de produtos vendidos, capital arrecadado e o número de clientes obtidos naquele período.
2. Mapeamento dos canais de vendas: Onde sua empresa fornece seus produtos e serviços: lojas físicas (pontos de vendas ou PDVs), lojas virtuais (e-commerce, site, redes sociais ou *marketplaces*), representantes comerciais, distribuidores (atacadistas ou varejistas), etc. Neste momento, faça a análise de quais destes canais estão oferecendo a melhor performance e quais não estão apresentando um bom desempenho – para saber o que manter e o que eliminar.
3. Listagem do mix de produtos: Conhecer todos os produtos oferecidos, aqueles que têm boa aceitação e qual produto já não atende às expectativas do mercado. Considerar não somente a receita gerada, mas também as deduções, custos e despesas atreladas a cada produto.
4. Estabelecimento dos preços de vendas: Este é o momento de estabelecer os preços de cada produto, em cada canal.
5. Segmentação do orçamento de vendas: Após definir a fonte de dados do seu orçamento de vendas, você deve ter o perfil do seu público, seu volume de vendas, a taxa de crescimento das vendas e o poder de compra dos seus consumidores. Considerando os valores dos anos anteriores e fazendo uma estimativa para o ano atual.
6. Análise das mudanças do mercado: Significa que você precisa analisá-lo regularmente, para manter sua empresa sempre alinhada às novidades e tendências. Portanto, é fundamental analisar a situação atual, prestando atenção a indicativos de crescimento/queda e o perfil do seu segmento/consumidores.
7. Cálculo das projeções: Nesta etapa do seu orçamento de vendas, você deve realizar uma possível projeção para cada um dos segmentos que você definiu na etapa 5. Definir

3 cenários: um pessimista, um realista e um otimista – considerando dados do histórico, taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB).

8. Definição das metas de venda: Determinar o volume total de vendas que serão necessárias para manter o negócio saudável. Em seguida, você precisa dividir esse volume entre os vendedores – considerando suas cartelas de clientes e seu desempenho individual.

9. Delimitação dos recursos auxiliares: Etapa que você define isso: quais materiais (impressos ou digitais), sistemas de automação, pesquisas terceirizadas e treinamentos serão necessários. Este também é o momento de definir a necessidade de demandas de departamentos diferentes, como marketing, produto, contabilidade, financeiro, RH, entre outros.

10. Execução do plano e acompanhamento: Colocar o plano em prática e monitorar seu progresso. Volume de ligações de vendas realizadas, número de propostas ativas, quantidade de reuniões realizadas com clientes, como os indicadores-chave de desempenho, taxas de conversão, nova receita pontual, ticket médio, conversões por fonte, etc.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Através do orçamento de despesas operacionais é possível estimar as despesas com vendas, financeiras, administrativas e tributárias da organização, em relação a um determinado período.

FIGURA 2 - ORÇAMENTO DESPESAS OPERACIONAIS



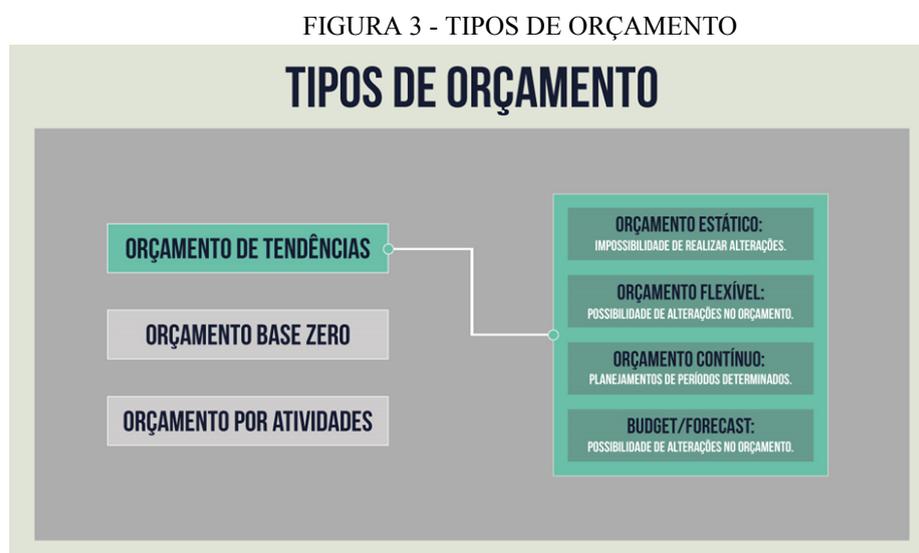
FONTE: EAD UNIFEQB 2023

As despesas operacionais são gastos referentes às atividades administrativas, sendo a quantificação das projeções de desembolsos operacionais, classificados como despesas, que serão incorridas em período futuro: Administrativas e de Vendas; Contas sintéticas (plano de contas); Despesas de natureza Fixa e de natureza variável; Pessoal e Encargos; Viagens; Comunicação (telefonia, fax, internet, correios); Material de escritório; Depreciação; Seguros; Taxas e contribuições; Energia Elétrica; Assinaturas de jornais e revistas; Restaurantes; Limpeza e Vigilância; Serviços de Terceiros.

As Projeção de Despesas Administrativas serão analisadas nos Dados históricos fornecidos pela Contabilidade; Planos de metas e atividades futuras; Reajuste de preços/tarifas; Planos de redução de despesas; Níveis de variação da atividade quando significativo; Considera-se que os desembolsos futuros tenham comportamentos similares aos passados.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Existem alguns tipos de orçamentos que nos auxiliam em análises realizadas para as empresas, na figura a seguir temos os seguintes modelos:



FONTE: EAD UNIFEQB 2023

Orçamento estático: Quando aprovado, ele deve ser seguido até o fim do período estipulado, sem desvios. Sua principal aplicação é em relação à gestão orçamentária de empresas pequenas, restringindo-se a uma ação ou atividade da organização.

Orçamento flexível: Tem relação direta com custos fixos e/ou variáveis de um negócio. É um modelo mais complexo, baseado no controle de custo por produto. Permite ajustes a qualquer momento, com intuito de tornar as execuções mais adequadas com os recursos disponíveis.

Orçamento ajustado ou revisado: Modelo mais flexível, aceitando mudanças conforme as necessidades aparecem. Assim, é necessário manter uma rotina de avaliações para que o orçamento seja sempre atualizado.

Orçamento baseado em atividades: Orçamento ABB, relaciona os custos com as atividades executadas dentro da empresa, cada tarefa que gera custo é considerada e, posteriormente, recebe uma porção do orçamento para que seja realizada.

Orçamento base zero: Traz a oportunidade de estipular novas metas e objetivos. É ideal para utilização em situações de reestruturação organizacional, com mudança de setores ou metodologias produtivas.

Orçamento base histórico: O orçamento OBH, leva em conta os números do ano anterior, mantendo o ritmo das atividades, desenhando novas metas de receita e novas despesas, que possam apoiar isso.

Orçamento colaborativo: Busca trazer mais agentes para desenvolvimento da gestão orçamentária da empresa, cada gestor participa na definição do orçamento, colaborando com estipulação de metas e objetivos.

Nos dias de hoje, além das metodologias que vimos acima, temos também várias empresas especializadas que garantem suporte, programas específicos e planilhas contando com o apoio das tecnologias, que podem auxiliar na boa execução e atingir metas positivas.

O orçamento empresarial é analisado através de um documento onde estão registrados todos os custos e receitas da empresa em um determinado período,

conhecido como Demonstração do Resultado do Exercício - DRE. É um instrumento fundamental para organização financeira, sendo, geralmente, elaborado mensal ou anualmente como parte do planejamento estratégico do negócio.

Foi feita uma projeção referente 3 (três) períodos anuais, 2019, 2020 e 2021 da empresa Sports Nutri Indústria Comércio e Importação Ltda, mesmo sendo um período difícil para a história da humanidade, com uma pandemia de caráter mundial, a empresa se manteve estável, graças a linha de imunossuppressores. De acordo com suas receitas e despesas, fatores econômicos, a empresa permaneceu com saldos positivos e pode investir em estrutura, maquinário e mão de obra, para manter seu crescimento no mercado.

SPORTS NUTRI					
(R\$ em milhões)	2019	2020	Variação	2021	Variação
Receita Líquida	R\$ 9.617.135,56	R\$ 25.128.419,56	261,29%	R\$ 40.639.703,57	161,73%
Custo Produto Vendido	R\$ (6.765.293,87)	R\$ (9.775.150,25)	144,49%	R\$ (13.226.352,82)	135,31%
Lucro Bruto	R\$ 2.851.841,69	R\$ 15.353.269,31	538,36%	R\$ 27.413.350,75	178,55%
Despesas com vendas Gerais e Administrativas	R\$ (2.573.991,19)	R\$ (4.670.492,28)	181,45%	R\$ (6.766.993,37)	144,89%
Outras receitas/despesas operacionais	R\$ 127.809,92	R\$ 73.353,00	57,39%	R\$ 54.456,90	74,24%
Lucro Operacional	R\$ 405.660,42	R\$ 10.756.130,03	2651,51%	R\$ 20.700.814,28	192,46%
Itens não recorrentes	R\$ (112.030,01)	R\$ (92.173,72)	82,28%	R\$ (74.844,60)	81,20%
Resultado financeiro	R\$ (593,34)	R\$ (3.823,40)	644,39%	R\$ (42.173,72)	1103,04%
Particip. Resultados de empreendimentos	R\$ (2,50)	R\$ 1,50	60,00%	R\$ 0,90	60,00%
Imposto de Renda	R\$ (19.893,36)	R\$ (55.535,00)	279,16%	R\$ (88.044,35)	158,54%
Lucro Líquido	R\$ 273.141,21	R\$ 10.604.599,41	3882,46%	R\$ 20.495.752,51	193,27%

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Por tributo, entende-se toda prestação pecuniária compulsória em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada – art. 3º do Código Tributário Nacional - CTN.

Nos termos do artigo 145 da nossa Constituição Federal e do artigo 5º do CTN, tributos são: Impostos - encargo financeiro presente em todo tipo de bem de consumo,

renda e patrimônio. Todos os contribuintes estão sujeitos a diversos impostos federais, estaduais e municipais que podem ser cobrados direta ou indiretamente.

Taxas, cobradas em razão do exercício do poder de polícia ou pela utilização, efetiva ou potencial, de serviços públicos específicos e divisíveis, prestados ao contribuinte ou postos à sua disposição e Contribuição de melhoria, decorrente de obras públicas. As contribuições e taxas estão diretamente ligadas a prestação de algum serviço público (federal, estadual ou municipal). Como por exemplo taxas de iluminação pública, esgoto, etc.

O Brasil possui uma lista de 92 tributos vigentes, entre impostos federais, estaduais e municipais, taxas e contribuições.

Impostos Federais – São responsáveis por cerca de 60% das arrecadações do país. São eles: IOF, II, IPI, IRPF, IRPJ, Cofins, PIS / Pasep, CSLL, INSS.

Impostos Estaduais: São responsáveis por cerca de 28% das arrecadações do país, sendo eles: ICMS, IPVA, ITCMD.

Impostos Municipais: São responsáveis por cerca de 5,5% das arrecadações do país. São eles: IPTU, ISS, ITBI.

Temos três tipos de regime de tributação, que indicam como os impostos devem ser pagos, são eles: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

3.2.1 LUCRO REAL

A empresa opta pelo Lucro Real no início de cada ano-calendário e esta escolha não poderá ser alterada ao longo do ano. Utilizado geralmente por grandes empresas e multinacionais, os impostos são calculados pelo lucro líquido da empresa. Para isso é necessário que a empresa saiba exatamente qual foi o seu lucro com base no cálculo do IRPJ. Considerado um dos regimes mais complexos, pois ele possui normas rígidas que exigem que as empresas possuam uma gestão financeira precisa e organizada.

Uma empresa calcula o seu lucro, realizando a apuração do resultado do exercício e elaborando a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). As alíquotas são aplicadas no resultado da seguinte fórmula: Receita (-) Despesas (=) Lucro Real.

A apuração acontece a cada três meses, após os rendimentos do período serem apurados e são ajustados pelo LALUR (Livro de Apuração do Lucro Real). Empresas que possuem um faturamento superior a R\$78 milhões, são obrigadas a optar pelo Lucro Real. Porém, qualquer empresa pode aderir voluntariamente ao Lucro Real, mas, normalmente, ele é mais indicado para empresas com alto custo operacional, como: Bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, empresas de seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário; Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira; Empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring); Empresas com benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário para empresas que possuem sua receita bruta de até R\$78 milhões por ano. Adotado por pessoas jurídicas que não tenham obrigação da apuração do lucro real, este regime utiliza 5 tributos: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ); Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL); Contribuição para o PIS; Cofins; e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) ou Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);

Neste regime a tributação também acontece trimestralmente. Após ser apurado o faturamento do período, utiliza-se a alíquota de presunção do lucro que pode ser de até 32% para serviços gerais e 12% para o ramo imobiliário, industrial, comercial ou hospitalar. Em seguida aplica-se sobre o valor encontrado na presunção a alíquota de 9% ou 15% para encontrar o valor a ser pago.

Embora o cálculo do Lucro Presumido pareça ser simples, a ajuda de um contador é sempre bem-vinda para que todos os dados financeiros sejam corretos e precisos, prevenindo assim possíveis problemas com a Receita Federal.

Para realizar a abertura de uma empresa no Lucro Presumido, há algumas informações relevantes a se tratar neste processo, consulte sempre um contador e observe as seguintes informações: Escolha a natureza jurídica da sua empresa, podendo ela ser Eireli, Sociedade Empresária, Sociedade Simples, etc.; Defina as atividades que sua empresa irá realizar, onde serão estabelecidos os CNAEs (Classificação Nacional de Atividade Econômica); Protocole seu Contrato Social/Ato constitutivo em alguma junta comercial ou cartório da sua cidade; Faça a retirada do CNPJ da sua empresa e também do Alvará de Funcionamento; Registre-se em alguns órgãos de controle, como o Cadastro Estadual de Vigilância Sanitária, onde você obterá o Alvará de Licença Sanitária.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltado para as micro e pequenas empresas — incluindo os microempreendedores individuais (MEIs) que faturaram até 360 mil reais nos últimos 12 meses.

Este regime surgiu com o objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários, criando um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outras facilidades, com as alíquotas de tributação mais baixas, pois cada uma é diferenciada pelo seu faturamento.

É o preferido das pequenas e médias empresas que faturam até R\$4,8 milhões anuais. O recolhimento acontece mensalmente pela guia do DAS, sem seguir as alíquotas de 9% ou 15%, as alíquotas de CSLL no simples nacional pode variar de 0,27% a 0,54% sobre o faturamento.

Existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo: Não possuir outra

empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias; Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica; Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento; Não ser uma sociedade por ações (S/A); Não possuir sócios que morem no exterior; Não possuir débitos com a Receita Federal, Estadual, Municipal e/ou Previdência; Empresas com atividades permitidas em um dos anexos. Consulte a Tabela do Simples Nacional; Micro e pequenas empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP); Empresas que não possuam débitos em aberto (aqueles sem negociação/parcelamento) com o Governo.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEOB. Este conteúdo nos mostra a importância de ser um profissional desenvolvido e com uma série de conhecimentos.

Para uma empresa ter sucesso, precisamos de uma equipe de profissionais preparada, todos os setores deste estabelecimento: comercial, vendas, administrativo, contábil, devem estar engajados e parte disto se dá a uma boa liderança.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Com o tema “Exercitando o Empreendedorismo”, podemos perceber quais características são necessárias para desenvolver o empreendedorismo. Uma vez que esta situação pode ser expandida e praticada por qualquer pessoa.

Através de uma síntese dos tópicos deste tema, veremos quais são as características, competências e possibilidades do empreendedorismo:

- Tópico 1: Autoconhecimento empreendedor
- Tópico 2: Competências empreendedoras
- Tópico 3: Motivação
- Tópico 4: Cultura empreendedora

De acordo com um site especialista em negócios, “o empreendedorismo é a arte e a ciência de empreender. Ou seja: encontrar soluções, realizar projetos e transformar oportunidades em negócios lucrativos. No âmbito empresarial, empreender está relacionado à criação de empresas ou produtos a partir de uma ideia inovadora”.

No entanto, ser empreendedor não está somente ligado a empresas e negócios, podemos ser empreendedores em qualquer lugar, dentro de casa, no local de estudo, no

trabalho, entre outros, basta apenas estarmos inseridos em um ambiente que nos incentive e estimule.

Pessoas empreendedoras possuem características que se destacam e este diferencial pode ser importantíssimo para o seu sucesso.

Um empreendedor aproveita as oportunidades, identifica e resolve problemas, desenvolve soluções inovadoras e é criativo. Outras características além das citadas acima são proatividade, organização, inovação e desenvolvimento pessoal.

Competência envolve a combinação de três fatores: conhecimento, habilidade e atitude. Um empreendedor possui estas características e sabe utilizá-las no momento correto. Diferenciar o necessário do oportuno também é um dos critérios para ter sucesso no seu empreendimento. Afinal, se um empreendedor possui capacidade de identificar tais situações, a decisão adequada pode trazer benefícios no futuro.

E como saber se sou um empreendedor? Existem necessidades que nos mostram este perfil empreendedor, são elas: necessidade de agir, fazer, concretizar, ter objetivos, metas, análises e ação, ter coerência e coragem para buscar essa realização, e assumir mais riscos. Isso tudo não garantirá sucesso, mas te fortalecerá em cada decisão e desafio que se proponha a assumir.

Saiba que todo empreendedor passa por uma fase de questionamentos e sua caminhada só será possível, se souber permanecer motivado, por diversas vezes acreditamos que não seremos capazes de finalizar uma determinada ação ou tarefa, esta crença pode ser mudada, basta um pouco de conhecimento e autoconfiança. Saber utilizar um momento o incentivo que nos é dado e a motivação que está dentro da gente é fundamental para atingir sucesso.

Por fim, a cultura empreendedora deve estar ao alcance de todos, cultivar este sentimento e desenvolver tais características e habilidades, são essenciais para a formação e desempenho de um bom empreendedor. Afinal não é necessário ter um negócio próprio para empreender, o empreendedor que parte para a área empresarial possui qualidades como ser organizado, planejar, aproveitar as oportunidades e buscar

novos desafios, já o intraempreendedor, independente de onde trabalhe, sempre se destaca por buscar os melhores resultados, por ter iniciativa, por ser proativo e ter um interesse genuíno no desenvolvimento e crescimento da empresa onde trabalha.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Agora que já sabemos que qualquer pessoa pode desenvolver características e habilidades para se transformar em um bom empreendedor, quais competências um bom empreendedor precisa desenvolver para administrar um negócio?

Pois bem, no Projeto Integrado deste trimestre, vimos a importância de sermos ou termos, profissionais preparados para administrar de forma correta e legal, os orçamentos, tributos e saber gerir a parte financeira de uma empresa.

No entanto, se por trás desta equipe não tivermos gestores, diretores, empresários que sejam empreendedores, que saibam identificar as mudanças do mercado industrial, que tenham proatividade, coragem e estratégia para avançar e melhorar seu produto, o sucesso não será completo.

Se uma pessoa, empresa, comunidade, estudante, sociedade sabe onde quer chegar, planeja e busca informação, conhecimento, assume riscos, é comprometido, enfrenta desafios e está atento às oportunidades, este possui todas as características de um empreendedor, basta apenas seguir no caminho certo e usufruir dessas oportunidades.

Nosso país tem instituições como o Sebrae, que auxiliam na criação de um pequeno negócio, dão orientações e encaminham para a realização deste objetivo, se você for uma pessoa empreendedora, que identificou a necessidade de algum serviço ou produto no seu bairro, comunidade ou cidade, siga em frente, busco informações que te levem a realizar este propósito até o fim.

O vídeo disponibilizado no Youtube através do link https://youtu.be/_5WmKv6IXNM Projeto Integrado UNIFEOB - Exercitando o

Empreendedorismo, pode ser assistido e auxiliar no entendimento de como podemos nos identificar como possíveis empreendedores.

4. CONCLUSÃO

Quando falamos de orçamentos e tributos, toda empresa se preocupa com tais informações e vivendo em um país com tantas obrigações financeiras para manter um estabelecimento trabalhando de forma correta, precisamos de profissionais qualificados para nos orientar e auxiliar.

Ter conhecimento e saber todo o processo de compra, venda, entrega, distribuição de matéria prima, mão de obra e instalações necessárias para o bom desenvolvimento do orçamento preciso não é tarefa fácil, um cálculo ou estimativa errada pode prejudicar a produção e ritmo de uma empresa.

Depois de todo este processo, vem a parte contábil, finalizando e mostrando através de balanços, demonstrativos de resultados, programas específicos todos os gastos, lucros e saldo da organização.

Por se tratar de um assunto tão sério e importante, qualquer falha neste processo pode gerar o fechamento de uma empresa, ou por mal administração, ou por descuido fiscal e gerar problemas preocupantes.

Porém se a empresa for íntegra e respeitar todas as obrigações tributárias, ter controle sobre seus produtos ou serviços, a chance de crescimento e desenvolvimento é certa, empregando muitas outras pessoas e levando um produto de qualidade para o público interessado.

REFERÊNCIAS

CONTA AZUL. “Empreendedorismo: o que é, tipos e ideias de negócios”. In: Conta Azul. Publicada em 23/02/2023. Disponível em <<https://blog.contaazul.com/empreendedorismo>>. Acesso em 07 de abril de 2023.

CORREIA Neto, Jocildo F. “Planejamento e Controle Orçamentário”. Rio de Janeiro, Elsevier, 2011.

DIRETO GROUP. “Entenda o que é o Lucro real, quando optar por este regime e quais as suas principais vantagens”. In: Direto Group. Publicada em: 17/08/2022 Atualizado em 10/01/2023. Disponível em: <<http://www.diretogroup.com/lucro-real-entenda-o-que-e-como-calcular>>. Acesso em 28 de março de 2023.

GARCIA, Solange. Planejamento e Orçamento Empresarial Departamento de Contabilidade FEARP-USP “Projeção de Despesas Operacionais- Administrativas e de Vendas”. In: Usp.br. PPT. Disponível em: <<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource>> Acesso em 25 de março de 2023.

GULARTE, Charles. “Simples Nacional: O que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2023. In: Contabilizei.com. Publicada em 03/04/2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional>> Acesso em 06 de abril de 2023.

MULLER, Jéssica. “Orçamento de vendas: Como definir o orçamento de vendas com assertividade?”. In: Leads 2b. Publicada em 22/12/2022. Disponível em: <<https://leads2b.com/blog/>> Acesso em 19 de março de 2023.

PORTAL TRIBUTÁRIO. “OS TRIBUTOS NO BRASIL”. In: Portal Tributário. Publicada em: 03/01/2020. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br>> Acesso em 28 de março de 2023.

RICARDO. “Lucro Presumido: Quem pode optar, Alíquotas, Tabelas e Impostos”. In: Jornal Contábil. Publicada em 28/05/2019. Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/lucro-presumido-quem-pode-optimar-aliquotas-tab-elas-e-impuestos>>. Acesso em 01 de abril de 2023.

SANVICENTE, Antônio Zoratto & Santos, Celso da Costa. “Orçamento na Administração de Empresas: Planejamento e Controle”. 2ª. Ed. São Paulo, Atlas, 2006. Cap 7.

SERASA. Da redação. “Gestão Orçamentária: Entenda a importância da gestão orçamentária para o seu negócio. In: Serasa Experian. Publicada em 08/06/2022. Disponível em: <<https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/gestao-orcamentaria/>> Acesso em 18 de março de 2023.

TORRES, Vitor. “Quais são os impostos federais, estaduais e municipais?”. In: Contabilizei.com. Publicada em: 17/11/2022. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/impostos-federais-estaduais-e-municipais-Quais-são-os-impostos-federais-estaduais-e-municipais?>> Acesso em 28 de março de 2023.

TOTVS. “Orçamento empresarial: Tipos, vantagens e dicas de como fazer”. In: Equipe TOTVS FINANCEIRO. Publicado em : 26/05/2021. Disponível em: <<https://elevesuasvendas.com.br/blog/financeiro/orcamento-empresarial-Orçamento-empresarial:-Tipos,-vantagens-e-dicas-de-como-fazer>> Acesso em 25 de março de 2023.

ANEXOS

ANEXO A - CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA			
NÚMERO DE INSCRIÇÃO 17.233.547/0001-30 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA 29/10/2012
NOME EMPRESARIAL SPORTS NUTRI INDUSTRIA COMERCIO E IMPORTACAO LTDA			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) SPORTS NUTRI			PORTE DEMAIS
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 10.99-6-99 - Fabricação de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDARIAS 46.37-1-99 - Comércio atacadista especializado em outros produtos alimentícios não especificados anteriormente			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - Sociedade Empresária Limitada			
LOGRADOURO R GOVERNADOR MARIO COVAS		NÚMERO 143	COMPLEMENTO *****
CEP 13.880-000	BAIRRO/DISTRITO DISTRITO INDUSTRIAL JOSE APARECIDO DA FONSECA	MUNICÍPIO VARGEM GRANDE DO SUL	UF SP
ENDEREÇO ELETRÔNICO FATURAMENTO@PROFITOLABS.COM.BR		TELEFONE (19) 3641-7777	
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****			
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 29/10/2012	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL 			
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 1.863, de 27 de dezembro de 2018.

Emitido no dia 28/03/2023 às 21:23:14 (data e hora de Brasília).

Página: 1/1

ANEXO B: FOTOS - PRODUTOS CLASSIFICADOS POR CATEGORIA

AMINOÁCIDOS



BCAA 1G
Branched-Chain Amino Acid
Tablets



BCAA 1.5G SUPER PUMP
Pre-Post



BCAA 6.0 SUPER PUMP
6g de BCAA por porção



**BCAA 6:1:1 SUPER PUMP
POWDER**



CLINICAL LAB



VIT-COMPLEX
Multivitâmico de A a Z



VIT-C + ZINCO
Ácido Ascórbico 1000mg +
Zinco 7mg



IMMUNO SHOT®
Sua dose diária de imunidade



VITAMINA D3
2000 UI de Vitamina D3 por
cápsula



ESPECÍFICOS



COLÁGENO HIDROLISADO POWDER

Ajuda a neutralizar os radicais
livres.



COLÁGENO HIDROLISADO

Betacaroteno e vitamina C



CHROMIUM PICOLINATE

Metabolism Support



MALTO DEXTRINA

com Vitamina C



TESTODROL-GH

Testosterone Enriched



ZMA PRO

Essencial para o Metabolismo
e Recuperação.



DILAFIT EXTRA PUMP



NIGHT PLUS

Triptofano 800mg

HIPERCALÓRICOS



ANABOLIC MASS 28500



HYPER WHEY

TOP QUALITY PROTEIN SERIES

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado “Orçamento Empresarial”
CURSO: Gestão de Recursos Humanos
MÓDULO: 05
PROFESSOR RESPONSÁVEL: TAIS HELENA GONÇALVES; GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL; GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: Bruna Marins Ribeiro Garcia
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º trimestre 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Neste P.I. nos foi proposto analisar e verificar, como a empresa escolhida está envolvida no planejamento orçamentário e como lida com os tributos gerados por sua organização.
Desafio: Como estamos falando de informações relacionadas ao histórico e desenvolvimento financeiro de uma empresa, alguns questionamentos e dados foram difíceis de adquirir.
Cronograma das Ações: A primeira etapa foi expor quais informações seriam necessárias para a realização do projeto, em seguida juntar a documentação necessária e pesquisar conteúdos que auxiliam o desenvolvimento do P.I.
Síntese das Ações: Enquanto aguardava a disponibilização dos balanços patrimoniais e D.R.E dos anos 2019,2020 e 2021, solicitados para o funcionário da empresa, fui organizando dados que poderiam esclarecer o conteúdo proposto.
<p>a. Aspectos positivos: Visualizar de forma real dados que não temos contato no nosso dia a dia, e que pessoalmente não tinha conhecimento até a realização deste trimestre</p>

b. Dificuldades encontradas: Por trabalhar na área pública, e não ter acesso a estes documentos, que são específicos de um departamento do órgão, e por não ter um pouco mais de conhecimento, senti dificuldade na realização do P.I. e entendimento na documentação enviada pela empresa.

c. Resultados atingidos: Adquirir conhecimentos, referências e noções sobre a importância de se realizar uma boa gestão orçamentária e concluir através de resultados visíveis se o planejamento obteve sucesso.

d. Sugestões / Outras observações: Além dos conteúdos específicos, o módulo de Formação para a Vida contribui com uma vasta visão do que está além da parte administrativa, são tópicos que enriquecem nossa formação para bons profissionais e excelentes seres humanos.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012021200084

Bruna Marins Ribeiro Garcia