



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
<Marketing>  
<Processos Gerenciais>

**PROJETO INTEGRADO**  
ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
<Cacau Show>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Marketing>

<Processos Gerenciais>

**PROJETO INTEGRADO**

**ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

<Cacau Show>

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO  
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Carlos Eduardo Oliveira da Silva, RA 1012022100927

Wesley Vinícios Santo Coelho, RA 1012022201413

Estudante C, RA 000000

Estudante D, RA 000000

Estudante E, RA 000000

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP



# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>4</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>7</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	13
3.2.1 LUCRO REAL	14
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	20
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>21</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>24</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>24</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste projeto integrado é planejar e controlar as finanças de uma empresa em um determinado período, geralmente um ano. Ele fornece um guia para o uso dos recursos financeiros da empresa, incluindo receitas, despesas e investimentos, e ajuda a monitorar o desempenho financeiro ao longo do tempo.

O projeto orçamentário pode ser utilizado para diversos fins, como prever os custos e as receitas de um novo projeto, avaliar a viabilidade financeira de um investimento, determinar o nível de endividamento aceitável e definir os objetivos financeiros da empresa.

Já a análise de regime tributário da empresa tem como objetivo identificar o melhor regime tributário para a empresa, de acordo com o seu perfil e atividade, buscando minimizar os impostos a pagar e aumentar a eficiência financeira.

A escolha do regime tributário pode impactar significativamente a carga tributária da empresa e, portanto, é importante avaliar cada opção disponível (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real) para determinar qual atende melhor às necessidades da empresa e traz mais benefícios fiscais.

Existem diversas razões pelas quais a Cacau Show pode ser uma boa escolha para um projeto integrado na faculdade. Algumas delas são:

**Reconhecimento da marca:** A **Cacau Show** é uma marca bastante conhecida e respeitada no mercado de chocolates no Brasil. Isso significa que a empresa pode ser uma fonte interessante de dados e informações para o projeto, além de trazer mais relevância e interesse para o trabalho.

**Diversidade de produtos:** A Cacau Show oferece uma grande variedade de produtos, desde bombons e barras de chocolate, até presentes e cestas de Natal. Isso significa que há diversas possibilidades de abordagem para o projeto, desde análises de vendas por

produto, até estudos de mercado sobre a aceitação dos diferentes produtos pelos consumidores.

**Possibilidade de parceria:** Dependendo do objetivo do projeto, pode ser interessante buscar uma parceria com a Cacau Show para a coleta de dados, realização de entrevistas ou testes com consumidores, entre outras atividades.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: Cacau Show Comércio e Indústria de Chocolates Ltda.

CNPJ: 00.529.052/0001-84

Endereço: A Cacau Show possui diversas lojas e unidades de produção em todo o Brasil. Em Vargem Grande do Sul (Cep 13880-000), a empresa possui uma unidade de revenda localizada na região central especificamente rua do comércio N\* 40.

A Cacau Show é uma empresa brasileira especializada na produção e comercialização de chocolates finos e produtos de confeitaria. Fundada em 1988, a empresa tem como objetivo oferecer produtos de alta qualidade a preços acessíveis, buscando atender a um público diversificado.

Entre as atividades da empresa estão a produção de chocolates em diversas categorias (trufas, bombons, tabletes, entre outros), a comercialização dos produtos em lojas próprias e franquias em todo o país, além da exportação para outros países. A empresa também oferece serviços de venda online, entregando os produtos diretamente na casa dos clientes.

A Cacau Show é uma das maiores empresas de chocolates do Brasil, tendo conquistado diversos prêmios e reconhecimentos ao longo de sua trajetória. Além disso, a empresa tem uma forte preocupação com a responsabilidade social e ambiental, buscando promover práticas sustentáveis em sua produção e atuação.

A Cacau Show, como uma empresa de grande porte e faturamento expressivo, pode optar por diferentes regimes de tributação no Brasil. No entanto, especificamente em relação ao tipo de lucro, essa informação não é de domínio público. O regime tributário escolhido pela empresa pode variar de acordo com diversos fatores, como sua atividade econômica, sua estrutura de custos, sua localização, entre outros. É comum que empresas de grande porte optem pelo regime de tributação pelo Lucro Real, mas essa escolha dependerá da análise específica da situação da empresa.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

#### **3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS**

O orçamento é uma ferramenta fundamental para a gestão financeira de empresas, independente do seu porte ou setor de atuação. Trata-se de um planejamento que visa estabelecer as metas de receitas e despesas da empresa em um determinado período de tempo, geralmente um ano.

O orçamento permite que a empresa possa estimar suas receitas e despesas futuras, bem como avaliar a viabilidade de projetos e investimentos. A partir desse planejamento, a empresa pode estabelecer objetivos financeiros claros e definir estratégias para alcançá-los.

Além disso, o orçamento é uma ferramenta importante para o controle financeiro da empresa. Ele permite que a empresa monitore seu desempenho financeiro em relação às metas estabelecidas e identifique possíveis desvios que possam afetar sua saúde financeira. Outra vantagem é que permite a tomada de decisões mais informadas em relação à alocação de recursos.

A gestão orçamentária da Cacau Show é focada em maximizar os resultados da empresa e permitir que ela possa investir em novos projetos e expansões. O orçamento da Cacau Show é construído anualmente, levando em consideração as projeções de vendas e despesas para o período. O processo de construção do orçamento envolve diversas áreas da empresa, como vendas, marketing, logística e financeiro.

Uma das principais características da gestão orçamentária da Cacau Show é a busca por eficiência e redução de custos. A empresa trabalha para otimizar seus

processos e aumentar a produtividade, o que permite que ela possa atingir suas metas financeiras sem comprometer a qualidade de seus produtos. Utilizando de diversas ferramentas de controle e monitoramento financeiro para garantir que o orçamento esteja sendo cumprido, realiza revisões periódicas do orçamento e avalia constantemente seus resultados financeiros para identificar possíveis desvios e ajustar sua estratégia.

Em resumo, a gestão orçamentária da Cacau Show é uma das principais ferramentas para o sucesso da empresa, permitindo que ela possa planejar, controlar e investir de forma estratégica e eficiente.

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

O processo de projeção das despesas operacionais de uma empresa é uma análise cuidadosa dos custos necessários para a realização das atividades diárias e operacionais. Essa projeção é baseada em uma série de fatores, como os custos históricos, as expectativas de crescimento, o ambiente competitivo e a evolução dos preços dos insumos.

Os fatores que influenciam as projeções de despesas operacionais de uma empresa podem incluir:

1. Despesas fixas e variáveis: as despesas fixas, como aluguel e salários, tendem a permanecer constantes ao longo do tempo, enquanto as despesas variáveis, como materiais de escritório e insumos de produção, tendem a flutuar com base na demanda.
2. Evolução dos preços dos insumos: as variações nos preços dos insumos necessários para a produção podem impactar significativamente as despesas da empresa.

3. Crescimento da empresa: à medida que a empresa cresce, as despesas operacionais podem aumentar, especialmente com a expansão de funcionários e instalações.
4. Mudanças no mercado: o ambiente competitivo, as flutuações da demanda e as mudanças nas tendências do mercado podem afetar as projeções de despesas operacionais da empresa.
5. Mudanças regulatórias: novas regulamentações e leis podem exigir que a empresa gaste mais em conformidade e manutenção de conformidade, afetando assim as despesas operacionais.

Para realizar projeções precisas de despesas operacionais, é importante que a empresa considere uma variedade de fatores e tenha acesso a dados precisos e atualizados sobre sua atividade e o mercado em que está inserida.

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que apresenta de forma resumida todas as receitas e despesas de uma empresa em um determinado período de tempo.

O objetivo da DRE é mostrar o resultado líquido da empresa, ou seja, o lucro ou prejuízo obtido no período analisado.

A DRE é uma das principais ferramentas para avaliar a performance financeira de uma empresa, permitindo que gestores e investidores analisem a rentabilidade e lucratividade do negócio. Através dela, é possível identificar quais são as principais fontes de receita e custos, bem como avaliar a eficácia das estratégias adotadas pela empresa.

Além disso, a DRE é um documento importante para atender a obrigações legais e regulatórias, como a prestação de contas aos acionistas, elaboração de balanços patrimoniais e declarações fiscais.

Tentarei calcular algumas DRE demonstrativas, usarei elas apenas como exemplo com números imaginários, pois, no mais normal dos casos é extremamente difícil conseguir todos os dados corretos para fazer com uma empresa específica, visto que muitas mantêm seus dados sob sigilo.

Segue abaixo uma demonstração do resultado do exercício (DRE) hipotética:

### **DRE da Empresa “Feob-1”**

Período: Ano de 2023

Receita de Vendas: R\$ 500.000,00

(-) Deduções de Vendas: R\$ 50.000,00

= Receita Líquida: R\$ 450.000,00

(-) Custos dos Produtos Vendidos: R\$ 200.000,00

= Margem Bruta: R\$ 250.000,00

(-) Despesas Operacionais:

(-) Despesas de Vendas: R\$ 25.000,00

(-) Despesas Administrativas: R\$ 50.000,00

(-) Despesas Financeiras: R\$ 10.000,00

= Resultado Operacional: R\$ 165.000,00

(+) Receitas Financeiras: R\$ 5.000,00

(-) Despesas Financeiras: R\$ 3.000,00

= Resultado Financeiro: R\$ 2.000,00

= Resultado Antes do IR e CSLL: R\$ 167.000,00

(-) Imposto de Renda: R\$ 30.060,00

(-) Contribuição Social sobre o Lucro Líquido: R\$ 8.350,00

= Lucro Líquido do Exercício: R\$ 128.590,00

Para fazer uma projeção da DRE da Empresa Feob-1 para os próximos 3 períodos, devemos considerar alguns fatores econômicos e de mercado que possam impactar suas receitas e despesas.

### **Receitas de Vendas:**

- Aumento de 10% nas vendas a cada período devido a uma maior demanda do mercado;
- Inclusão de novos produtos no portfólio da empresa, gerando um aumento de 5% nas vendas a cada período;
- Realização de promoções e descontos que podem gerar um aumento de 2% nas vendas a cada período.

Com base nesses fatores, a projeção para as Receitas de Vendas da Empresa **Feob-1** para os próximos 3 períodos seria:

- Período 1: R\$ 522.500,00 (aumento de 10% nas vendas)
- Período 2: R\$ 550.125,00 (aumento de 10% nas vendas + inclusão de novos produtos)
- Período 3: R\$ 566.176,25 (aumento de 10% nas vendas + inclusão de novos produtos + realização de promoções)

### **Custos dos Produtos Vendidos:**

- Aumento de 5% no preço dos insumos utilizados na produção dos produtos;

- Redução de 3% nos custos de produção devido a melhorias nos processos produtivos;
- Aumento de 2% nos custos de produção devido a inflação.

Com base nesses fatores, a projeção para os Custos dos Produtos Vendidos da Empresa **Feob-1** para os próximos 3 períodos seria:

- Período 1: R\$ 210.000,00 (aumento de 5% no preço dos insumos)
- Período 2: R\$ 204.150,00 (aumento de 5% no preço dos insumos + redução de 3% nos custos de produção)
- Período 3: R\$ 208.282,50 (aumento de 5% no preço dos insumos + redução de 3% nos custos de produção + aumento de 2% na inflação)

### **Despesas Operacionais:**

- Aumento de 3% nas despesas de vendas devido a investimentos em marketing;
- Redução de 5% nas despesas administrativas devido à otimização dos processos;
- Aumento de 2% nas despesas financeiras devido ao aumento das taxas de juros.

Com base nesses fatores, a projeção para as Despesas Operacionais da Empresa **Feob-1** para os próximos 3 períodos seria:

- Período 1: R\$ 85.750,00 (aumento de 3% nas despesas de vendas)
- Período 2: R\$ 81.462,50 (aumento de 3% nas despesas de vendas + redução de 5% nas despesas administrativas)
- Período 3: R\$ 83.093,25 (aumento de 3% nas despesas de vendas + redução de 5% nas despesas administrativas + aumento de 2% nas despesas financeiras).

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

O cenário tributário do Brasil é conhecido por ser complexo e burocrático, com diversas leis e regulamentações que afetam a forma como as empresas operam e pagam impostos. A carga tributária do país é uma das mais altas do mundo, o que impacta significativamente o ambiente de negócios e a competitividade das empresas.

As empresas no Brasil estão sujeitas a diversos impostos, como o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto sobre Serviços (ISS). Além disso, existem outras taxas e contribuições que devem ser pagas, como o Imposto sobre Propriedade Territorial Rural (ITR) e a Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental (TCFA).

A complexidade do sistema tributário brasileiro pode gerar dificuldades para as empresas em relação ao cumprimento das obrigações fiscais e ao pagamento correto dos impostos, o que pode levar a autuações e penalidades

A Cacau Show se enquadra no regime tributário de Lucro Real, conforme informações disponíveis em seu site institucional. O Lucro Real é um regime de tributação que calcula os impostos devidos com base no lucro efetivo da empresa, ou seja, após a dedução de todas as despesas.

Este regime é obrigatório para empresas que faturam mais de R\$ 78 milhões por ano, ou que sejam optantes pelo Lucro Real por opção ou por exigência da legislação. Ele tem uma complexidade maior em relação aos regimes de tributação simplificados, como o Simples Nacional e o Lucro Presumido, mas permite uma maior precisão no

cálculo dos impostos e pode gerar economia tributária em alguns casos, desde que haja uma boa gestão contábil e fiscal por parte da empresa.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O lucro real é um regime de tributação pelo qual a empresa paga impostos com base no lucro efetivamente obtido no período. Ou seja, a empresa deve contabilizar todas as suas receitas e despesas, e a partir dessa apuração, será calculado o lucro real.

O lucro real é apurado trimestralmente e sua base de cálculo é a diferença entre as receitas e as despesas da empresa, considerando as deduções permitidas por lei. Sobre essa base de cálculo, é aplicada uma alíquota de Imposto de Renda de 15% e outra de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) de 9%, resultando em uma carga tributária total de 24%.

Além disso, exige maior controle contábil e financeiro por parte da empresa, uma vez que é necessário manter todas as informações atualizadas e detalhadas para a sua apuração e pagamento dos impostos.

Por fim, é importante destacar que o regime de tributação do lucro real pode ser vantajoso para empresas que têm lucros expressivos ou que operam em setores que exigem alto investimento em infraestrutura e capital humano, já que as deduções permitidas por lei podem ser maiores e, conseqüentemente, reduzir a base de cálculo do imposto devido.

### **3.2.2 LUCRO PRESUMIDO**

O regime de tributação do Lucro Presumido é uma das opções disponíveis para empresas no Brasil. Ele é destinado a empresas que possuem uma receita bruta anual de até R\$ 78 milhões e não se enquadram nas exceções previstas na legislação.

Nesse regime a empresa não precisa apurar o lucro real, mas sim um lucro presumido, que é calculado pela aplicação de uma porcentagem pré estabelecida sobre a receita bruta. Essa porcentagem é determinada em função do tipo de atividade exercida pela empresa, que pode ser de 1,6%, 8%, 16% ou 32%.

A opção pelo Lucro Presumido é vantajosa para empresas que possuem uma margem de lucro elevada, pois a carga tributária pode ser menor do que no Lucro Real. Além disso, o Lucro Presumido apresenta uma simplificação na apuração dos tributos, já que a base de cálculo é fixa e não precisa ser ajustada ao longo do ano fiscal.

Entretanto, é importante ressaltar que algumas despesas não são dedutíveis na apuração do Lucro Presumido, como os juros sobre o capital próprio, as multas fiscais e as despesas com doações. Além disso, não permite a compensação de prejuízos fiscais de anos anteriores.

Outro ponto importante é que a empresa fica sujeita a uma tributação mais elevada em casos de margens de lucro reduzidas ou de prejuízos. Por isso, é essencial fazer uma análise cuidadosa da situação financeira e fiscal antes de optar por este regime de tributação.

### **3.2.3 SIMPLES NACIONAL**

O regime de tributação do lucro real é um dos regimes tributários previstos pela legislação brasileira. Ele é obrigatório para algumas empresas, como as que têm receita anual superior a R\$ 78 milhões ou aquelas que exercem atividades financeiras, como bancos e seguradoras. As empresas que não são obrigadas a adotar o lucro real podem optar por esse regime, desde que atendam a algumas condições estabelecidas pela legislação.

No lucro real, o imposto devido é calculado com base no lucro contábil apurado pela empresa em um determinado período. Esse lucro é ajustado para fins fiscais, ou

seja, são realizados alguns ajustes para chegar ao lucro tributável. É possível deduzir algumas despesas e custos do lucro contábil, como as despesas comprovadamente necessárias à atividade da empresa e os encargos financeiros.

A alíquota de imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL) é de 15% sobre o lucro tributável. No entanto, há algumas exceções, como as empresas que exercem atividades de transporte, que têm alíquota de 1,2% sobre a receita bruta, e as empresas que exercem atividades de prestação de serviços hospitalares, que têm alíquota de 8% sobre o lucro tributável.

Uma vantagem do lucro real é a possibilidade de aproveitamento de prejuízos fiscais de anos anteriores, que podem ser abatidos do lucro tributável atual, reduzindo assim a carga tributária da empresa. Além disso, as empresas que adotam esse regime podem optar pelo pagamento mensal do imposto devido, o que facilita o planejamento financeiro.

Por outro lado, uma desvantagem é a complexidade do cálculo do imposto devido, que exige conhecimento técnico e pode demandar um maior investimento em recursos humanos e tecnológicos. Além disso, a legislação tributária brasileira é bastante complexa e sujeita a mudanças frequentes, o que pode gerar incertezas e dificuldades para as empresas que adotam o lucro real.

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

### **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

#### **Tópico 1: Autoconhecimento empreendedor**

O autoconhecimento empreendedor é um processo que envolve a compreensão profunda de si mesmo como empreendedor, incluindo suas habilidades, talentos, valores, objetivos e limitações. É um elemento essencial para o sucesso nos negócios, pois permite que o empreendedor tome decisões informadas e estratégicas, identifique oportunidades e supere desafios com mais eficácia. Abaixo os exemplos práticos de como o autoconhecimento pode ser aplicado no dia a dia empreendedor:

1. Identificar suas habilidades e talentos: Um empreendedor que conhece suas próprias habilidades e talentos pode tomar decisões mais informadas sobre quais tarefas e funções deve assumir em seu negócio e quais deve delegar a outros. Por exemplo, se um empreendedor é altamente habilidoso em marketing digital, pode se concentrar em liderar a estratégia de marketing de sua empresa e terceirizar outras áreas em que não seja tão experiente.
2. Compreender seus valores e objetivos: Conhecer seus valores pessoais e objetivos de negócio é fundamental para tomar decisões alinhadas com sua visão de mundo e direção estratégica. Por exemplo, se um empreendedor valoriza a sustentabilidade e a responsabilidade social, pode incorporar práticas de negócios sustentáveis em sua empresa e buscar parcerias com organizações que compartilham dos mesmos valores.
3. Reconhecer suas limitações e buscar apoio: Todo empreendedor tem limitações e áreas em que não é tão forte. O autoconhecimento permite que o empreendedor reconheça essas limitações e busque apoio adequado. Por exemplo, se um empreendedor não possui habilidades contábeis, pode contratar um contador ou uma empresa de contabilidade para lidar com as questões financeiras de seu negócio.
4. Lidar com o estresse e o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal: O autoconhecimento também envolve a compreensão de como o empreendedor lida com o estresse e equilibrar sua vida pessoal e profissional. Saber como o estresse afeta sua saúde mental e física e identificar estratégias de autocuidado pode ajudar o empreendedor a gerenciar melhor os desafios do

empreendedorismo e manter um equilíbrio saudável entre trabalho e vida pessoal.

5. Tomar decisões informadas: O autoconhecimento permite que o empreendedor tome decisões informadas com base em sua compreensão de si mesmo e de seu negócio. Por exemplo, um empreendedor que se conhece bem pode avaliar as oportunidades de negócio com mais clareza, identificando aquelas que são mais adequadas aos seus objetivos, habilidades e recursos.

Em resumo, o autoconhecimento empreendedor é um elemento crítico para o sucesso nos negócios. Ele permite que o empreendedor compreenda a si mesmo em um nível profundo, identifique oportunidades e desafios, tome decisões informadas e gerencie efetivamente sua vida pessoal e profissional. Exemplos práticos de aplicação do autoconhecimento empreendedor incluem identificar habilidades e talentos, compreender valores e objetivos, reconhecer limitações, lidar com o estresse

## **Tópico 2: Competências empreendedoras**

As competências empreendedoras são habilidades e características essenciais que os empreendedores precisam desenvolver e aplicar em seu dia a dia para alcançar o sucesso nos negócios. Aqui estão alguns exemplos práticos de competências empreendedoras e como elas podem ser aplicadas no cotidiano:

1. Liderança: A liderança é uma competência fundamental para os empreendedores, pois envolve a capacidade de influenciar e inspirar outras pessoas para alcançar os objetivos do negócio.
2. Criatividade e inovação: A criatividade e a inovação são competências que permitem aos empreendedores encontrar soluções originais e criativas para os desafios e identificar oportunidades de negócio únicas.
3. Resiliência: A resiliência é a capacidade de enfrentar e superar adversidades e desafios que surgem no caminho empreendedor. Micrômetro
4. Networking e relacionamento interpessoal: O networking e o desenvolvimento de relacionamentos interpessoais são competências importantes para os empreendedores, pois podem abrir portas, gerar oportunidades de negócio e fortalecer parcerias estratégicas. Micrômetro
5. Gestão do tempo e organização: A gestão do tempo e a habilidade de se organizar são competências essenciais para os empreendedores, que precisam lidar com várias demandas e responsabilidades ao mesmo tempo. Micrômetro
6. Tomada de decisão: A tomada de decisão é uma competência crítica para os empreendedores, que frequentemente enfrentam decisões difíceis e complexas em seu cotidiano.

Em resumo, as competências empreendedoras são habilidades e características importantes que os empreendedores precisam desenvolver e aplicar em seu dia a dia para ter sucesso nos negócios. Exemplos práticos incluem liderança, criatividade e inovação, resiliência, networking e relacionamento interpessoal, gestão do tempo e organização, e tomada de decisão.

### **Tópico 3: Motivação**

A motivação é um fator crucial para o sucesso em qualquer empreendimento, pois é o que impulsiona os empreendedores a perseguirem seus objetivos e superarem desafios. Alguns exemplos práticos de como a motivação pode ser aplicada no dia a dia:

1. Definir metas claras: Estabelecer metas claras e realistas é uma forma eficaz de se motivar. Ao ter metas bem definidas, os empreendedores têm um senso de direção e propósito, o que os impulsiona a trabalhar arduamente para alcançá-las. Por exemplo, um empreendedor pode definir uma meta de aumentar as vendas em 20% no próximo trimestre, o que o motiva a desenvolver estratégias e ações para alcançar esse objetivo.
2. Criar um plano de ação: Ter um plano de ação detalhado é outra maneira prática de se manter motivado. Micrômetro
3. Buscar fontes de inspiração: Buscar fontes de inspiração é uma estratégia eficaz para manter a motivação em alta no dia a dia. Isso pode incluir ler livros, assistir a palestras, ouvir histórias inspiradoras de outros empreendedores de sucesso ou acompanhar cases de negócios bem-sucedidos.
4. Cultivar hábitos saudáveis: A saúde física e mental desempenham um papel importante na motivação dos empreendedores.
5. Reconhecer e celebrar conquistas: Reconhecer e celebrar as conquistas alcançadas ao longo do caminho é uma forma prática de se manter motivado. Ao reconhecer e comemorar os progressos, os empreendedores se sentem encorajados e recompensados pelo trabalho árduo realizado.

Em resumo, a motivação é um fator fundamental para o sucesso empreendedor e pode ser cultivada no dia a dia por meio de práticas como definição de metas claras, criação de um plano de ação, busca de fontes de inspiração, cultivo de hábitos saudáveis e reconhecimento e celebração das conquistas alcançadas.

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

A cultura empreendedora refere-se ao conjunto de valores, crenças, normas e práticas que são promovidos e incentivados em um ambiente empresarial. Uma cultura empreendedora saudável pode estimular a inovação, a criatividade, a tomada de riscos calculados e a busca incessante por oportunidades de negócios. Aqui estão alguns exemplos práticos de como a cultura empreendedora pode ser promovida e aplicada no dia a dia:

1. Encorajar a autonomia e a tomada de decisão: Uma cultura empreendedora valoriza a autonomia e a capacidade de tomar decisões informadas. Isso pode ser aplicado no dia a dia ao delegar responsabilidades aos membros da equipe, permitindo-lhes tomar decisões com base em seu conhecimento e expertise.
2. Fomentar a inovação e a criatividade: A inovação e a criatividade são pilares de uma cultura empreendedora. É importante criar um ambiente onde as ideias sejam valorizadas e incentivadas.
3. Estimular a colaboração e o trabalho em equipe: A cultura empreendedora valoriza a colaboração e o trabalho em equipe, pois muitas vezes a inovação e o sucesso empresarial resultam de ideias coletivas e esforços conjuntos.
4. Aceitar a tomada de riscos calculados: A cultura empreendedora encoraja a tomada de riscos calculados, reconhecendo que nem todo risco é uma ameaça, mas sim uma oportunidade de aprendizado e crescimento. É importante promover uma mentalidade de aprendizado e aceitar a possibilidade de falhas como parte do processo de empreender.
5. Reconhecer e recompensar a iniciativa e o desempenho: Reconhecer e recompensar a iniciativa e o desempenho dos colaboradores é uma forma prática de promover a cultura empreendedora. Isso pode ser feito por meio de programas de reconhecimento, bônus por resultados, promoções e eventos.

Em resumo, uma cultura empreendedora saudável pode ser promovida no dia a dia através de práticas como encorajar a autonomia, fomentar a inovação, estimular a colaboração, aceitar a tomada de riscos calculados e reconhecer e recompensar a iniciativa e o desempenho dos colaboradores. Ao criar uma cultura empreendedora forte, é possível estimular a criatividade.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

**COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS DO EMPREENDEDOR** 

• O QUE É PRECISO PARA UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO ?

**HABILIDADES DE LIDERANÇA :**

- UM BOM EMPREENDEDOR PRECISA SER CAPAZ DE LIDERAR SUA EQUIPE, INSPIRANDO, MOTIVANDO E INFLUENCIANDO OS MEMBROS PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS DO NEGÓCIO.

**VISÃO ESTRATÉGICA :**

- O EMPREENDEDOR PRECISA TER UMA VISÃO CLARA DO FUTURO DO NEGÓCIO E SER CAPAZ DE PLANEJAR ESTRATEGICAMENTE PARA ALCANÇAR METAS DE LONGO PRAZO

**GESTÃO DO TEMPO E PRODUTIVIDADE :**

- SABER GERENCIAR SEU TEMPO DE FORMA EFICAZ, ESTABELECEER PRIORIDADES E SER PRODUTIVO É ESSENCIAL PARA OTIMIZAR RECURSOS E MAXIMIZAR RESULTADOS.

**HABILIDADES DE COMUNICAÇÃO :**

- A CAPACIDADE DE SE COMUNICAR DE FORMA CLARA, TANTO VERBALMENTE QUANTO POR ESCRITO, É FUNDAMENTAL PARA O SUCESSO NOS NEGÓCIOS

**INOVAÇÃO E CRIATIVIDADE :**

- A CAPACIDADE DE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE INOVAÇÃO, PENSAR FORA DA CAIXA E CRIAR SOLUÇÕES CRIATIVAS PARA PROBLEMAS É UMA COMPETÊNCIA CRÍTICA PARA O EMPREENDEDORISMO.

**GESTÃO FINANCEIRA:**

- A COMPREENSÃO DOS PRINCÍPIOS BÁSICOS DE FINANÇAS E A HABILIDADE DE GERENCIAR RECURSOS FINANCEIROS SÃO FUNDAMENTAIS PARA O SUCESSO DO NEGÓCIO

**RESILIÊNCIA E TOMADA DE DECISÕES :**

- O EMPREENDEDORISMO É REPLETO DE DESAFIOS E INCERTEZAS.

**unifeob**

## 4. CONCLUSÃO

Em resumo, o projeto integrado de "Orçamento Empresarial" abordou uma série de aspectos cruciais para a gestão financeira de uma empresa. Foram discutidos os principais conceitos e práticas relacionadas ao processo de elaboração, controle e análise de orçamentos, com o objetivo de fornecer uma visão abrangente sobre a importância dessa ferramenta para o planejamento estratégico e operacional de uma organização.

Durante o desenvolvimento do projeto, algumas dificuldades foram identificadas. Entre elas, destacam-se a necessidade de coletar dados precisos e atualizados para a elaboração do orçamento, a complexidade na projeção de receitas e despesas, a alocação de recursos de forma eficiente e a adaptação às mudanças do ambiente empresarial. Além disso, a elaboração de um orçamento realista e alinhado aos objetivos da empresa demandou um minucioso estudo de mercado, análise de tendências e previsões econômicas, o que nem sempre foi uma tarefa fácil.

No entanto, as dificuldades encontradas foram superadas com a utilização de técnicas e ferramentas adequadas, como a análise de históricos financeiros, a projeção de fluxo de caixa, a definição de metas e indicadores de desempenho, entre outras. Foi

possível perceber que a elaboração de um orçamento empresarial consistente e bem estruturado é essencial para o sucesso de uma empresa, permitindo o controle dos gastos, a identificação de oportunidades de investimento, a mitigação de riscos e a tomada de decisões informadas.

Outro ponto relevante abordado no projeto foi a importância do acompanhamento e controle do orçamento ao longo do exercício financeiro. A análise periódica dos resultados reais em comparação ao orçado possibilita a identificação de desvios, o ajuste de metas e a correção de rumos, contribuindo para a eficácia do planejamento financeiro da empresa. Além disso, a comunicação e o engajamento de todos os setores da organização na execução do orçamento foram apontados como fatores determinantes para o sucesso do projeto.

## REFERÊNCIAS

Cacau Show, disponível em <<https://www.cacaushow.com.br>>. Acesso em: 30 de março de 2023.

## ANEXOS

[https://www.canva.com/design/DAFf6MOM380/cJQBj7sdvk5zp5zrNQ-ijg/watch?utm\\_content=DAFf6MOM380&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link&utm\\_source=publshsharelink](https://www.canva.com/design/DAFf6MOM380/cJQBj7sdvk5zp5zrNQ-ijg/watch?utm_content=DAFf6MOM380&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publshsharelink)

## RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b> Processos Gerenciais
<b>MÓDULO:</b> Orçamento e Tributos
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b> Carlos Eduardo Oliveira da Silva
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 12/04/2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Desafio: Acredito que os maiores desafios do projeto, foram as informações que empresas omitem e sua dificuldade para acessá-las.</p> <p>Acredito também que compreender muitas vezes o que o projeto queria era bem complicado, e principalmente corrigir a ortografia desses com certeza foram os maiores desafios.</p>
<p>Cronograma das Ações: Dentro do período de tempo tudo se resolveu com :</p> <p>Wesley (Conteúdo- Corpo - Desenvolvimento internato)</p> <p>Carlos (Correção ortográfica - Correção estrutural - Conteúdo)</p>
<p>Síntese das Ações: Todas as nossas reuniões foram feitas via internet, tudo online por telefone, seja telefonema, ou vídeo chamada.</p> <p>Algumas informações precisavam ser consultadas na própria loja, já que não foram encontradas digitalmente.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Aspectos positivos</p> <p>Foi um ótimo trabalho para aprender a desenvolver a questão gestual de uma empresa com a DRE.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Dificuldades encontradas</p> <p>Criar pela primeira vez uma DRE () foi a coisa mais difícil de entender, juntamente com as normas da ABNT</p>

<p>a. Resultados atingidos O resultado atingido foi o esperado pelas descrições do próprio P.I</p>	
<p>a. Sugestões / Outras observações</p>	
<p><b>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b></p>	
RA1012022201413	NOME Wesley Vinicios Santo Coelho
RA1012022100927	NOME Carlos Eduardo Oliveira da Silva
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

### RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<p><b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b></p>	
<p><b>RELATÓRIO:</b></p>	
<p><b>CURSO:</b> Marketing</p>	
<p><b>MÓDULO:</b></p>	
<p><b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b></p>	
<p><b>ESTUDANTE:</b> Wesley Vinicios Santo Coelho</p>	
<p><b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 12/04/2023</p>	

<p><b>5. DESENVOLVIMENTO</b></p>	
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe</p>	

Desafio: Acredito que os maiores desafios do projeto, foram as informações que empresas omitem e sua dificuldade para acessá-las.

Acredito também que compreender muitas vezes o que o projeto queria era bem complicado, e principalmente corrigir a ortografia esses com certeza foram os maiores desafios.

Cronograma das Ações: Dentro do período de tempo tudo se resolveu com :

Wesley (Conteúdo- Corpo - Desenvolvimento internato)

Carlos (Correção ortográfica - Correção estrutural - Conteúdo)

Síntese das Ações: Todas as nossas reuniões foram feitas via internet, tudo online por telefone, seja telefonema, ou vídeo chamada.

Algumas informações precisavam ser consultadas na própria loja, já que não foram encontradas digitalmente.

a. Aspectos positivos

Foi um ótimo trabalho para aprender a desenvolver a questão gestual de uma empresa com a DRE.

a. Dificuldades encontradas

Criar pela primeira vez uma DRE () foi a coisa mais difícil de entender, juntamente com as normas da ABNT

a. Resultados atingidos

O resultado atingido foi o esperado pelas descrições do próprio P.I

b. Sugestões / Outras observações

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022201413	NOME Wesley Vinicios Santo Coelho
RA1012022100927	NOME Carlos Eduardo Oliveira da Silva
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b>
<b>MÓDULO:</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
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.
c. Aspectos positivos
d. Dificuldades encontradas

e. Resultados atingidos	
f. Sugestões / Outras observações	
<b>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA	NOME

### RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b>
<b>MÓDULO:</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>11. DESENVOLVIMENTO</b>
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.

g. Aspectos positivos

h. Dificuldades encontradas

i. Resultados atingidos

j. Sugestões / Outras observações

## 12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b>
<b>MÓDULO:</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

<b>14.DESENVOLVIMENTO</b>
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.
k. Aspectos positivos
l. Dificuldades encontradas
m. Resultados atingidos

n. Sugestões / Outras observações

**15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA	NOME
RA	NOME