



UNIFEOB

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

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

GESTÃO FINANCEIRA

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

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

GESTÃO FINANCEIRA

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:

GIOVANA RODRIGUES PAULINO,
RA1012022201404

GREICIQUELE DOS SANTOS LOPES,
RA1012022201287

MARIA CLARA DE CASTRO RODRIGUES,
RA1012022201197

MARLUCE NUNES FUIN MARTINS,
RA1012022201548

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	9
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	12
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	13
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	16
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	18
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	25
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	26

1. INTRODUÇÃO

O comportamento do consumidor é um tema que permite compreender a rotina diária das pessoas e a maneira como se relacionam com produtos, serviços e até mesmo com outros indivíduos.

Segundo Sheth, Mittal e Newman (2001) entender o comportamento do cliente é de fundamental importância para o sucesso das organizações, uma vez que o estudo deste tema oferece os conhecimentos básicos necessários para a tomada de decisões das empresas bem sucedidas.

O chocolate é um produto mundialmente apreciado e que por muito tempo foi designado como sendo prejudicial à saúde. No entanto, pesquisas mais recentes reforçam a tese de que o chocolate consumido moderadamente pode ser benéfico para a saúde.

Hoje, o chocolate no Brasil é considerado por todo o universo consumidor como um alimento moderno, que repõe as energias gastas no dia-a-dia e proporciona prazer ao consumi-lo.

O mercado de chocolates no Brasil teve grande crescimento e está sendo observado há tempos, especialmente depois do sucesso da Cacau Show.

A Cacau Show é a maior indústria de chocolates finos do Brasil.

Assim, o objetivo principal deste trabalho é identificar quais os fatores que influenciam o consumo de chocolates Cacau Show.

Neste contexto, no sentido de ampliar o conhecimento sobre a percepção do consumidor em relação ao consumo de chocolates Cacau Show, decidiu-se realizar esta pesquisa para mostrar que visam manter o desenvolvimento e crescimento utilizando suas estratégias utilizadas para manter-se no mercado, tornando-se competitiva e lucrativa.

O projeto utilizará como base Gestão Orçamentária, a qual sistema a empresa se enquadra. Serão abordados fatores, como orçamento de vendas, lucro real, orçamento empresarial, insumos, matéria prima, finanças, marketing, estratégias e tecnologia. O estudo pretende apresentar alguns dos seus projetos, seus benefícios e impactos dentro da sociedade.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

- Número do CNPJ: 32.143.933/0001-24
- Razão Social: Cacau Comércio Eletrônico LTDA
- Numeração Jurídica: 206-2 Sociedade Empresaria Limitada
- Situação:: ATIVA

Endereço:

- Logradouro: Estrada Antiga de Itu
- Número: 140
- CEP: 06.695-570
- Bairro: Estância São Francisco
- Município: Itapevi
- UF: SP

Atividade principal da empresa:

- **47.21-1-04** - Comércio varejista de doces, balas, bombons e semelhantes.

Atividades secundárias da empresa:

- **47.13-0-02** - Lojas de variedades, exceto lojas de departamentos ou magazines
- **74.90-1-04** - Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários.

Principais produtos:

LaCreme, Trufas, Tabletes, Petit Deli, GranCherie, MonteBello

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Segundo o dicionário Michaelis, “orçamento é a ação ou efeito de orçar. Cálculo dos gastos com a realização de qualquer obra ou empresa. Cálculo prévio da receita”.

Podemos entender que a Gestão Orçamentária é uma ferramenta administrativa que auxilia o gestor quanto à saúde financeira do negócio. Para alguns, a necessidade de orçar é tão antiga quanto a humanidade. O desenvolvimento de práticas antigas e rudimentares de orçamento permitiu prever comida para os longos invernos.

O orçamento é definido em: Plano administrativo que abrange todas as fases das operações para um período futuro definido (WELSCH, 1992).

- Instrumento utilizado para descrever o plano geral das atividades e dos investimentos por um período determinado, que tem como embasamento os objetivos e metas do plano estratégico da empresa (LUNKES, 2003).

O orçamento é uma previsão quantitativa para as mudanças futuras, quantificando as atividades da empresa, com o objetivo de: Planejar, Coordenar, Comunicar; Motivar; Controlar e Avaliar.

O orçamento de uma organização é um instrumento de planejamento e controle das operações da empresa que proporciona uma visão bem aproximada da situação

futura, como se espera que transcorrem os negócios na empresa geralmente num prazo mínimo de um ano, sendo um instrumento para o acompanhamento dos planos postos em prática e da evolução financeira do negócio, baseando-se em dados passados para estabelecer metas alcançáveis, o gestor consegue realizar um diagnóstico financeiro e executar projeções realistas para a empresa ao longo prazo. Outras vantagens incluem uma simplificação para melhorar a eficácia dos processos e um guia para contribuir nas tomadas de decisões.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma importante etapa da organização para determinar a quantidade e valor total dos produtos à venda (sem impostos). Está relacionado com a capacidade do mercado em adquirir os produtos e serviços, estimando as quantidades de cada produto que a empresa planeja vender e o preço praticado.

Requisitos necessários para orçamento de vendas, incluindo bases de formulação, objetivos, estratégias. O orçamento de vendas determina quantidade e valor total dos produtos a vender .

A Empresa Cacau-Show utilizou de variadas estratégias de vendas para conseguir se manter no mercado. Segundo entrevista realizada pela revista Exame com o Daniel Rocha diretor de canais e expansão, para ele o ponto chave é que, com diversos canais de venda, a empresa consegue disponibilizar diferentes formas do franqueado chegar ao consumidor final.

Com a chegada da pandemia, a importância da multicanalidade e das vendas digitais foi ainda mais clara, a companhia investiu em treinamento online para o lojista, sistema de pagamento que permite enviar o dinheiro para a loja da compra de forma

prática, centralização do call center e do parceiro de entrega. As lojas passam a ter um papel tático e funciona como hub que concentra vendas e entregas dos clientes que compram online.

As vendas nos canais digitais saltaram de 0.3% do total em 2019, para 6% em 2020. O negócio da Cacau Show é de ao menos 15%, mas no primeiro trimestre tais canais representaram 26% do volume de vendas.

A digitalização exigiu um investimento financeiro sólido, com previsão de investimento de mais 1 milhão de reais até o fim de 2022. O faturamento desse canal irá representar 10% no ano, sendo que, na Páscoa, chegou a representar 15% e com picos de 20% das vendas.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Informações do site da Cacau Show foram abertos 822 franquias e tem uma agenda agitada com 181 inaugurações até o final do ano, totalizando 1.003 novos pontos de venda em operação. 50% são comandadas por franqueados que já estavam dentro da rede, e trabalha com quatro modelos de franquia: Loja Águia, Quiosque, Loja Smart, and o Contêiner.

O objetivo da empresa é se concentrar para os próximos anos, chegando a 75% de inauguração nas mãos. O Cacau Show investiu R\$90 milhões para abrir um hotel temático em Campos do Jordão, como parte do varejo de alimentos, e a receita cresceu 41%. O arrefecimento da pandemia estacionou o crescimento dos canais digitais, e o foco no digital é uma das missões da marca para 2023.

A empresa fez investimentos internos, trazendo mais pessoas para a área de expansão e para o suporte ao franqueado. Neste Natal, os produtos chegam 6% mais caros nas lojas, e a ideia deles é crescer pelo volume.

A Megastore da Cacau Show deve abrir 24 unidades ainda este ano, mas o crescimento expressivo não necessariamente se refletiu em fechamentos ou aumento de repasses. A marca divulgou ter fechado 44 pontos neste ano, pouco mais de 1% da base, e ter repassado cerca de 2%. A média do setor de franquias no terceiro trimestre do ano foi de 1,8% de Fechamentos e 1,0% de Repasses. Outro passo que deve sair do papel no próximo ano é a primeira inauguração internacional da marca, com um escritório e um representante na Colômbia. As metas de 2023 é chegar a cinco mil pontos de venda no Brasil, mas a empresa não deve alcançá-la em 2023.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A Cacau Show, varejista de chocolates do Brasil, faturou R\$4 bilhões em 2022. A cifra representa um acréscimo de 30% sobre a receita do ano anterior. De acordo com o jornal Valor Econômico, em 2022 a Cacau Show vendeu 27 mil toneladas de chocolates — crescimento de 26%. A operação envolveu uma rede de franqueados, com quase 4 mil lojas, em todo o país. Das unidades, mil foram abertas no ano passado. Pelos cálculos da empresa, a expansão colocou a companhia como a maior rede varejista do país. Ela superou em 70 unidades O Boticário, que possui 3,7 mil lojas.

Em média, foram três inaugurações a cada dia útil, segundo Alê Costa, fundador da marca. Das mil unidades abertas no ano passado, 920 são franquias e outras 80 fazem parte da rede própria. Em paralelo ao crescimento da rede, houve a adição de 120 produtos ao portfólio.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O Brasil é conhecido por ter o mais complexo sistema tributário em relação às nações economicamente mais desenvolvidas do mundo. Existem vários projetos de Pec's de reformas tributárias a serem aprovadas. Dentre esse sistema tributário, hoje temos impostos, taxas, contribuições, além de tributos diretos e indiretos.

Atualmente o Brasil tem três regimes mais utilizados, que são lucro real, lucro presumido e simples nacional. É importante que a empresa se enquadre em um regime que melhor se adapte para uma boa administração, pois a mesma pagará pelos seus tributos obrigatórios.

Os principais tributos pagáveis pelas empresa são:

- Tributos federais: IRPJ Imposto de Renda Pessoa Jurídica – CSLL Contribuição Sobre Lucro Líquido – COFINS Contribuição para Financiamento da Seguridade Social – PIS Programa de Integração Social – PASEP Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público – IPI Imposto sobre Produtos Industrializados
- Tributos Estaduais: ICMS Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços
- Tributo municipal: ISS Imposto de Serviço de qualquer natureza

A empresa Cacau Show, usa o sistema de tributação Lucro real. Em 2022 seu faturamento cresceu 30%, com um faturamento de 4 bilhões de reais, fechando seu faturamento anual com louvor e o planejamento de aumentar mais esse faturamento em 2023 / 2024.

3.2.1 LUCRO REAL

O regime tributário Lucro Real, conhecido como um dos regimes mais tradicionais, também é o mais burocrático. É o cálculo do IRPJ Imposto de Renda Pessoa Jurídica e da CSLL Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, ou seja, é o lucro apurado por meio da diferença entre receita - despesas. Esse tributo consiste em fazer adições e exclusões no lucro contábil, adicionando as despesas que foram consideradas na apuração do lucro contábil e a legislação tributária, por isso, é imprescindível ter um controle sobre todas as rendas e despesas da empresa.

Qualquer empresa pode optar por esse regime tributário, porém para algumas é obrigatório utilizar essa modalidade, em função de características ao tamanho e ao tipo de atividade desenvolvida.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O regime tributário denominado Lucro Presumido, é tributo simplificado para apuração do Imposto de Renda (IR) e da contribuição social para empresas que possuem sua receita bruta em até R\$78 milhões por ano. Ele surgiu em meados do ano de 1943 para criar condições favoráveis para arrecadação e declaração de tributos das empresas brasileiras.

Para usar esse regime é preciso fazer uma estimativa e tem algumas diferenças em alguns quesitos do Lucro Real em que as alíquotas são calculadas em cima do lucro

líquido. Uma das vantagens de a empresa optar por esse tributo, é que não apresenta resultado negativo constante e suas arrecadações do Pis e do Cofins deverão ser cumulativas e suas alíquotas são de 0,65% e 3,0% . Era o regime tributário mais utilizado pelas micro e pequenas empresas, antes do surgimento do regime Simples Nacional.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar no 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$360 mil para microempresa e R\$4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
- ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar no 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso, a esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN no 94/2011.

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústria)
- R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)

II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que ele receba o salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Atualmente, o empreendedorismo vem crescendo de forma devasta, principalmente pelo desenvolvimento econômico que encontra-se determinada região. A possibilidade de inovação de ideias, de como agir, e de como usar meios tecnológicos levam cada vez mais pessoas a colocarem em prática seus projetos e negócios, visando seus valores e perspectivas. Portanto, o empreendedorismo trata-se de uma pessoa ter a capacidade de desfrutar de uma oportunidade, desenvolver e aplicar ideias e se movimentar de maneira criativa.

Para Robert, Michael e Dean (2014, p.6) “O empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento de negócios, assim como no crescimento e na prosperidade de nações e regiões. Esses resultados em larga escala podem ter princípios um tanto modestos, pois as ações empreendedoras começam no ponto em que uma oportunidade lucrativa encontra um indivíduo empreendedor. As *oportunidades empreendedoras* são situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas e métodos organizacionais podem ser introduzidos e vendidos...”

Como exemplo prático disso, temos o fundador da *Cacau Show*, Alexandre Tadeu da Costa, que iniciou o empreendedorismo em sua vida através de uma oportunidade de faturar dinheiro na Páscoa. A longo prazo, com dedicação e visão de crescimento, hoje sua empresa é uma das mais requisitadas mundialmente.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

De acordo com o dicionário Michaelis de Língua Portuguesa, o adjetivo empreendedor significa “Que se lança à realização de coisas difíceis ou fora do comum; ativo; arrojado, dinâmico.” O fato é que, um empreendedor possui características marcantes, sendo notadas por todos. Não há empreendedorismo, sem um agente ativo que se desenvolva para colocar em prática o mesmo. Partindo do início, um bom empreendedor é o que busca o autoconhecimento, visto que é um pilar fundamental, para aplicar o empreendedorismo.

O autoconhecimento envolve identificar quais são as habilidades, planejar com projetos, ter sensibilidade para as oportunidades, se arriscar e persistir para alcançar uma meta. Com isso, o exercício do autoconhecimento é uma peça chave e trata-se de conhecer e organizar valores.

Dentro disso, não há como sustentar um empreendedor sem desenvolver competências necessárias. Para César e Nelson o empreendedor “... é reconhecido pelo seu valor como promotor de desenvolvimento econômico, por sua capacidade de gerar empregos, pela criação de produtos inovadores, pela atuação na busca de soluções para questões sociais e até mesmo para a inclusão em programas governamentais com o objetivo de conseguir fazer acontecer o desenvolvimento local e regional”. Portanto, a prática de tanto do empreendedor é resultado das competências desenvolvidas para ter a excelência no que citado acima. A competência está diretamente relacionada com o conhecimento, as habilidades e por consequência, as atitudes.

Para César e Nelson “Somos todos empreendedores, mas precisamos exercitar as nossas características empreendedoras e aprender as técnicas para aplicá-las de modo

adequado”. Isso torna-se realidade na vida do indivíduo quando a motivação para ser impulsionados a agir e se desenvolver é real.

Portanto, todo o autoconhecimento, o desenvolvimento de competências e as motivações para a prática, levarão um empreendedor ao seu melhor, em constante evolução. Como um indivíduo é inserido em uma sociedade, isso tudo irá afetar sendo como parte da cultura, sempre buscar o desenvolvimento empreendedor em comportamentos e atitudes. Empreendedores são agentes ativos de ambientes sociais, profissionais e culturais. Com isso, a colaboração do empreendedorismo reflete no desenvolvimento social e econômico de uma comunidade.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

De modo prático, com base em todos aprendizados envolvendo orçamentário e também a forma de empreender começando com projetos a longo prazo, assim como o fundador da Cacau Show, conclui-se o quanto são âmbitos totalmente necessário a serem discutidos e estudados.

Disponível em [w Banner Unifeob.docx](#)

4. CONCLUSÃO

Através deste estudo, foi possível abordar temas pertinentes a todas as empresas através da Cacau Show, empresa a qual, carrega o reconhecimento de maior indústria de chocolates finos do Brasil. O mercado sempre foi muito bem direcionado ao chocolate, visto que é um dos produtos mais apreciados, e a Cacau Show tem se posicionado como um diferencial pelos seus valores, suas missões e seus trabalhos. Desenvolve-se de maneira lucrativa, consequência dos produtos requisitados em qualidade e pelo sistema a qual se dedica, envolvendo desde a matéria-prima até a gestão orçamentária.

O desenvolvimento de estratégias para um bom orçamento de vendas, é um dos pontos fortes da empresa, já que sua dedicação está em manter diversos pontos de vendas, conhecidos como franquias, para seu produto alcançar maior número de clientes. Em suas vendas, sempre apresenta produtos de qualidade com preços acessíveis e uma forte variedade de produtos específicos em datas comemorativas. De maneira funcional, investe em uma produção em larga escala a curto prazo para demanda conforme datas e eventos.

Pode ser ver quais são os custos-benefícios em adotar os lucros certos para empresa, quais as estratégias do mesmos para os pagamentos de tributos, além de todas as estratégias utilizadas pela empresa para um alcance de objetivos através de sua marca, é de extrema importância o fato de que, a gestão orçamentária é o seu principal adversário, pois através deles vem todas as mudanças necessárias para o futuro, como seu planejamento, coordenação, motivos, avaliação e controle.

Com o país apresentando um dos sistemas tributários mais complexos, a Cacau Show segue o sistema Lucro Real. Este regime tributário, um dos mais comuns mas também burocráticos, tem sido uma escolha positiva para a empresa, com grandes expectativas para 2023/2024.

De modo geral, nota-se que a organização e o bom planejamento a longo prazo são pontos positivos e trazem bons resultados no orçamento. Além de trazer a possibilidade de inovação, através de novas franquias e métodos de expansão. Tratando-se das franquias, possibilita novas pessoas com visão de empreendedorismo iniciar um projeto em conjunto com esta grande empresa.

Percebemos que Sr. Alexandre Tadeu da Costa entende que todos os seus colaboradores são responsáveis pela qualidade, e, portanto, se compromete em treiná-los e fornecer ferramentas, recursos e autoridade necessária para o cumprimento desta política, cultivando princípios de atuação participativa que reconheçam a dignidade e o valor de cada um.

REFERÊNCIAS

APOSTILA, UNIFEQB - Leitura do capítulo Lucro Presumido: apuração e escrituração do livro Contabilidade Tributária.

APOSTILA UNIFEQB - Leitura do capítulo Lucro Simples Nacional. Acesso em 02 de Abril de 2023.

APOSTILA UNIFEQB - Leitura do material: Exercitando o empreendedorismo.

APOSTILA UNIFEQB - Leitura da Unidade de Aprendizagem e Planejamento Tributário.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CHOCOLATE, CACAU, BALAS E DERIVADOS. Disponível em: <http://www.abicab.org.br/index_home.htm> Acesso em 29 de Março de 2023.

CACAU SHOW Disponível em:

https://solucoes.receita.fazenda.gov.br/Servicos/cnpjreva/Cnpjreva_Comprovante.asp
Acesso em 05 de Abril de 2023.

CACAU, Show: Dono de uma loja da franquia pode lucrar; Money Times. Acesso em 02 de Abril de 2023.

CNN, Jornal; Disponível em: < <https://www.cnnbrasil.com.br/>> Acesso em 28 de Março de 2023.

FATURAMENTO, da Cacau Show cresce 30% em 2022 - Mercado do Cacau - Acesso em 02 de Abril de 2023.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael; SHEPHERD, Dean. Empreendedorismo. 9ª Edição. New York: AGHM Editora Ltda, 2014. 6 p.

LUNKES, Rogério João. Manual de Orçamento. São Paulo, Atlas, 2003.

MICHAELIS, Dicionário de Língua Portuguesa; Disponível em: <<https://michaelis.uol.com.br>> Acesso em 27 de Março de 2023.

MICHAELIS, Dicionário de Língua Portuguesa; Disponível em <<https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/empreendedor>> Acesso em 07 de Abril de 2023.

NUBANK. Disponível em : <<https://blog.nubank.com.br/entenda-o-que-e-lucro-presumido-e-como-ele-funciona>> Acesso em 28 de março de 2023.

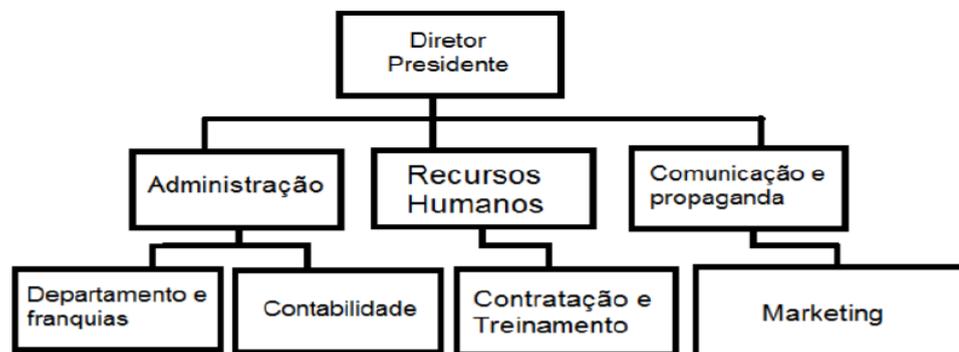
PEGN, Revista; Disponível em: < <https://revistapegn.globo.com> > Acesso em 27 de Março de 2023.

SALIM, César S; Silva, Nelson C. Introdução ao empreendedorismo: despertando a atitude empreendedora. 1ª Edição. GEN Atlas, 2009. S/p.

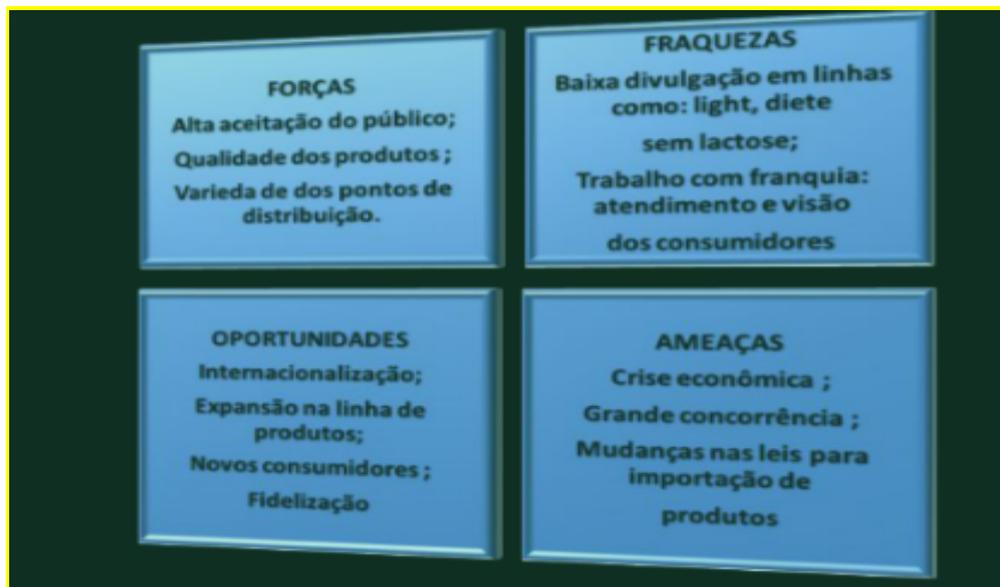
WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992.

ANEXOS

ORGANOGRAMA ORGANIZACIONAL



ANÁLISE SWOT DA EMPRESA CACAU SHOW



ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Cacau Show	Valor máximo	Valor médio dos franqueados da loja tradicional
Faturamento anual	R\$ 2,5 milhões	R\$ 1,5 milhão
Faturamento mensal	R\$ 208,3 mil	R\$ 125 mil
Lucro anual	R\$ 375 mil	R\$ 225 mil
Lucro mensal	R\$ 31.250	R\$ 18.750

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

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PI - Empresa Cacau Show
CURSO: Gestão Financeira
MÓDULO: Segundo semestre
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Antonio Donizetti Fortes
ESTUDANTE: Giovana Rodrigues Paulino
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 28/03/2023 a 12/04/2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Projeto desenvolvido com base na empresa Cacau Show, através da contextualização da gestão orçamentária da mesma, do conhecimento de estratégias para vendas, lucros e expansão. Desenvolvimento abordando sobre gestão estratégica de tributos, abordando sobre Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Além disso, a finalização dos estudos e pesquisas, através de uma formação prática para as envolvidas: empreendedorismo.</p>
<p>Encontrar as estratégias de orçamentos futuros da empresa, apesar de ser uma empresa aberta, não deixam seus planos de lucros em sistema aberto, dificultando projetar os planos orçamentários.</p>
<p>Com a proposta do Projeto Integrado em mãos, foram distribuídos os tópicos que cada uma estaria responsável, de forma que todas conseguissem participar ativamente. Conforme realizado a parte que cabia a cada uma, eram inseridas de forma online para todas terem acessos e se contextualizarem.</p>
<p>No decorrer da elaboração do Projeto Integrado, houve a comunicação por rede como WhatsApp em grupo e alguns momentos de compartilhar pesquisas encontradas para auxílio.</p>
<p style="text-align: center;">A. Aspectos positivos</p> <p>Desenvolvimento dos aprendizados teóricos em forma prática através da realidade orçamentária de uma empresa.</p>

B. Dificuldades encontradas
Encontrar sites e fontes confiáveis com valores de ganho reais da empresa.

C. Resultados atingidos
Conseguimos compreender que a Cacau Show tem se posicionado como um diferencial pelos seus valores, missões e trabalhos. Desenvolve-se de maneira lucrativa, consequência dos produtos requisitados em qualidade e pelo sistema a qual se dedica, envolvendo desde a matéria-prima até a gestão orçamentária. Pode ser ver quais são os custos-benefícios em adotar os lucros certos para empresa.

D. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201404	NOME Giovana Rodrigues Paulino
RA 1012022201287	NOME Greiciquele dos Santos Lopes
RA 1012022201197	NOME Maria Clara de Castro Rodrigues
RA 1012022201548	NOME Marluce Nunes Fuin Martins

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: PI - Empresa Cacau Show
CURSO: Gestão Financeira
MÓDULO: 3
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Antonio Donizetti Fortes
ESTUDANTE: Greiciquele dos Santos Lopes
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 28/03/2023 a 12/04/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização:

Projeto desenvolvido com base na empresa Cacau Show, através da contextualização da gestão orçamentária da mesma, do conhecimento de estratégias para vendas, lucros e expansão. Desenvolvimento abordando sobre gestão estratégica de tributos, abordando sobre Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Além disso, a finalização dos estudos e pesquisas, através de uma formação prática para as envolvidas: empreendedorismo.

Desafio:

Encontrar as estratégias de orçamentos futuros da empresa, apesar de ser uma empresa aberta, não deixam seus planos de lucros em sistema aberto, dificultando projetar os planos orçamentários.

Cronograma das Ações:

Com a proposta do Projeto Integrado em mãos, foram distribuídos os tópicos que cada uma estaria responsável, de forma que todas conseguissem participar ativamente. Conforme realizado a parte que cabia a cada uma, eram inseridas de forma online para todas terem acesso e se contextualizarem.

Síntese das Ações:

No decorrer da elaboração do Projeto Integrado, houve a comunicação por rede como WhatsApp em grupo e em alguns momentos de compartilhar pesquisas encontradas para auxílio.

A. Aspectos positivos

Desenvolvimento dos aprendizados teóricos em forma prática através da realidade orçamentária de uma empresa.

B. Dificuldades encontradas

Encontrar sites e fontes confiáveis com valores de ganho reais da empresa.

C. Resultados atingidos

Conseguimos compreender que a Cacau Show tem se posicionado como um diferencial pelos seus valores, missões e trabalhos. Desenvolve-se de maneira lucrativa, consequência dos produtos requisitados em qualidade e pelo sistema a qual se dedica, envolvendo desde a matéria-prima até a gestão orçamentária. Pode ser ver quais são os custos-benefícios em adotar os lucros certos para empresa.

D. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201404	NOME Giovana Rodrigues Paulino
RA 1012022201287	NOME Greiciquele dos Santos Lopes
RA 1012022201404	NOME Maria Clara de Castro Rodrigues
RA 1012022201548	NOME Marluce Nunes Fuin Martins

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PI - Empresa Cacau Show
CURSO: Administração
MÓDULO: Segundo semestre
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Antonio Donizetti Fortes
ESTUDANTE: Maria Clara De Castro Rodrigues
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 28/03/2023 a 12/04/2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Projeto desenvolvido com base na empresa Cacau Show, através da contextualização da gestão orçamentária da mesma, do conhecimento de estratégias para vendas, lucros e expansão. Desenvolvimento abordando sobre gestão estratégica de tributos, abordando sobre Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Além disso, a finalização dos estudos e pesquisas, através de uma formação prática para as envolvidas: empreendedorismo.</p>
<p>Desafio: Encontrar as estratégias de orçamentos futuras da empresa, apesar de ser uma empresa aberta, não deixam seus planos de lucros em sistema aberto, dificultando projetar os planos/lucros orçamentários.</p>
<p>Cronograma das Ações: Com a proposta do Projeto Integrado em mãos, foram distribuídos os tópicos que cada uma estaria responsável, de forma que todas conseguissem participar ativamente. Conforme realizado a parte que cabia a cada uma, eram inseridas de forma online para todas terem acesso e se contextualizarem.</p>

Síntese das Ações:

No decorrer da elaboração do Projeto Integrado, houve a comunicação por rede como WhatsApp em grupo e em alguns momentos de compartilhar pesquisas encontradas para auxílio.

A. Aspectos positivos

Desenvolvimento dos aprendizados teóricos em forma prática através da realidade orçamentária de uma empresa.

B. Dificuldades encontradas

Encontrar sites e fontes confiáveis com valores de ganho reais da empresa.

C. Resultados atingidos

Conseguimos compreender que a Cacau Show tem se posicionado como um diferencial pelos seus valores, missões e trabalhos. Desenvolve-se de maneira lucrativa, consequência dos produtos requisitados em qualidade e pelo sistema a qual se dedica, envolvendo desde a matéria-prima até a gestão orçamentária. Pode ser ver quais são os custos-benefícios em adotar os lucros certos para empresa.

D. Sugestões / Outras observações**9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA 1012022201404	NOME Giovana Rodrigues Paulino
RA 1012022201287	NOME Greiciquele dos Santos Lopes
RA 1012022201404	NOME Maria Clara de Castro Rodrigues
RA 1012022201548	NOME Marluce Nunes Fuin Martins

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO**10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE**

RELATÓRIO: PI- Empresa Cacau Show

CURSO: Gestão em Recursos Humanos
MÓDULO: Primeiro semestre
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Antonio Donizetti Fortes
ESTUDANTE: Marluce Nunes Fuin Martins
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 28/03/2023 a 12/04/2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização:

Projeto desenvolvido com base na empresa Cacau Show, através da contextualização da gestão orçamentária da mesma, do conhecimento de estratégias para vendas, lucros e expansão. Desenvolvimento abordando sobre gestão estratégica de tributos, abordando sobre Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Além disso, a finalização dos estudos e pesquisas, através de uma formação prática para as envolvidas: empreendedorismo.

Desafio:

Encontrar as estratégias de orçamentos futuras da empresa, apesar de ser uma empresa aberta, não deixam seus planos de lucros em sistema aberto, dificultando projetar os planos/lucros orçamentários.

Cronograma das Ações:

Com a proposta do Projeto Integrado em mãos, foram distribuídos os tópicos que cada uma estaria responsável, de forma que todas conseguissem participar ativamente. Conforme realizado a parte que cabia a cada uma, eram inseridas de forma online para todas terem acesso e se contextualizarem.

Síntese das Ações:

No decorrer da elaboração do Projeto Integrado, houve a comunicação por rede como WhatsApp em grupo e em alguns momentos de compartilhar pesquisas encontradas para auxílio.

A. Aspectos positivos

Desenvolvimento dos aprendizados teóricos em forma prática através da realidade orçamentária de uma empresa.

B. Dificuldades encontradas

Encontrar sites e fontes confiáveis com valores de ganho reais da empresa.

C. Resultados atingidos

Conseguimos compreender que a Cacau Show tem se posicionado como um diferencial pelos seus valores, missões e trabalhos. Desenvolve-se de maneira lucrativa, consequência dos produtos requisitados em qualidade e pelo sistema a qual se dedica, envolvendo desde a matéria-prima até a gestão orçamentária. Pode ser

ver quais são os custos-benefícios em adotar os lucros certos para empresa.

D. Sugestões / Outras observações

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201404	NOME Giovana Rodrigues Paulino
RA 1012022201287	NOME Greiciquele dos Santos Lopes
RA 1012022201404	NOME Maria Clara de Castro Rodrigues
RA 1012022201548	NOME Marluce Nunes Fuin Martins