



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
MOCOCA S/A PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

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

MOCOCA S/A PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

Thaiza Helena de Melo, RA 1012022100259

Silvia Maria Ferreira, RA 1012022100017

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	5
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
Despesas Administrativas	6
Despesas Comerciais	7
Outras Despesas Operacionais	7
Como Calcular as Despesas Operacionais?	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	8
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	8
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	8
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	9
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	9
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	13
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS	16
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	17

1. INTRODUÇÃO

A necessidade de se fazer um orçamento é muito antiga. O homem tinha a necessidade de fazer previsões para estocar alimentos durante o inverno e com isso foram desenvolvidas as primeiras práticas orçamentárias.

No início do século XX, nos Estados Unidos se desenvolveram os conceitos e práticas para planejamento e administração financeira, tornando-se conhecido como o “movimento do orçamento público”.

No Brasil, o orçamento passou a ser foco de estudos a partir da década de 40, ganhando força nos anos 70, quando então as empresas passaram a utilizar-se dessa ferramenta com maior frequência.

Hoje em dia, essa técnica é bastante utilizada pelas empresas, sejam grandes ou pequenas, nacionais ou multinacionais.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: Mococa S/A Produtos Alimentícios

CNPJ: 52.502.507/0003-09

Endereço: Rua Gabriel Pinheiro, 1030 - Centro

CEP: 13.730-090 - Mococa/SP

Telefone: (19) 3666-7100

Fax: (19) 3666-7100

História: A empresa foi fundada em 1919 por dona Izabel Barretto, como uma pequena fábrica de manteiga. Com o tempo, a empresa foi diversificando e aumentando sua linha de produtos, tais como: Mocoquinha, Leite UHT, Creme de Leite, Mistura Láctea de Creme, Leite Condensado, Mistura Láctea Mococa, Manteiga, Coco Ralado, Queijo Ralado, Leite de Coco e Composto Lácteo.

Atualmente a Mococa está presente em todo território brasileiro e também em outros países da América Latina, Central, Estados Unidos, África, Arábia Saudita e Japão, totalizando mais de 15 países.



3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária nada mais é que um plano financeiro baseado nas receitas e despesas de uma empresa esperadas ao longo de um período de tempo. A gestão orçamentária ajuda a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita.

Ela também descreve as metas financeiras e operacionais de sua organização, portanto, pode ser considerado um plano de ação que o ajuda a alocar recursos, avaliar desempenhos e formular planos.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é um relatório que detalha uma estimativa da receita de vendas de uma empresa em um determinado período.

Essa estimativa seria feita com base em dados internos e externos da empresa, uma vez que é necessário levar em consideração anos anteriores da empresa e o comportamento de agentes externos, como concorrência, clientes e setor público.

Este orçamento serve para balizar a estratégia da empresa no início do novo ciclo econômico, geralmente por 1 ano. Para isso, o orçamento de vendas integra quanto produto vai ser vendido, a que preço, em quanto tempo, onde e como essa receita de vendas será produzida.

A partir dessas receitas de vendas, a empresa deve estabelecer objetivos e um roteiro para não se desviar excessivamente da estimativa e tentar superá-la, o que é bastante difícil porque costuma ser um documento geralmente fiel à realidade, com exceções.

Além disso, é comum que o orçamento de vendas inclua uma estimativa de como o setor em que a empresa está se encaminhando, para determinar quanto peso e importância a empresa terá no mercado.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais se referem aos gastos essenciais para que um negócio consiga operar. Elas não estão relacionadas à produção, mas sim à manutenção do funcionamento da empresa. Exemplos de despesas operacionais:

- folha de pagamento;
- aluguel de imóvel;
- impostos e tributos;
- contas de água, luz e internet.

As despesas operacionais são classificadas em três tipos:

- despesas administrativas;
- despesas comerciais;
- outras despesas.

Despesas Administrativas

As despesas administrativas são aquelas relacionadas à operação do negócio e que não estão associadas aos processos de vendas. Aqui nessa categoria estão os impostos, a folha de pagamento, contas de consumo, seguros, contabilidade, entre outras coisas.

Despesas Comerciais

Já as despesas comerciais são aquelas relacionadas ao processo de vendas, incluindo o trabalho dos colaboradores, investimentos e materiais. Alguns exemplos de despesas comerciais são comissões para vendedores, investimentos em marketing e propaganda, brindes, treinamentos, etc.

Outras Despesas Operacionais

Aqui nesta categoria estão as despesas que não se enquadram nas outras duas. Geralmente, são classificadas como outras despesas aquelas que são muito específicas de um determinado setor.

Como Calcular as Despesas Operacionais?

Liste todas as despesas e some os seus respectivos valores. Será então encontrado o valor total para as despesas operacionais ou calcule os valores de cada categoria. É importante lembrar aqui que, apesar de despesas operacionais serem recorrentes, nem sempre elas podem ser consideradas como custos fixos da empresa. Isso porque algumas dessas despesas têm valores variáveis, como as comissões dos vendedores, contas de consumo e manutenção de máquinas.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

A equipe não poderá cumprir este ponto do projeto, pois a empresa escolhida não autoriza a divulgação de dados financeiros para essa finalidade.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A gestão tributária consiste em administrar todos os processos da empresa que envolvem os tributos e o planejamento estratégico do negócio. A empresa MOCOCA S/A Produtos Alimentícios, se enquadra no regime tributário lucro real, faturando mais de 78 milhões de reais por ano, sendo obrigatório adotar esse regime.

3.2.1 LUCRO REAL

É feito com base no lucro real da empresa, um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Através do lucro líquido, é necessário aplicar ainda alguns valores a acrescentar ou excluir do cálculo, para assim chegar à sua lucratividade real, se a empresa não obter lucro durante o período, ela estará automaticamente isenta da tributação desses impostos, ao contrário disso, se a empresa obter lucros variáveis acima do esperado, a carga tributária também deverá ser elevada.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

Lucro presumido é uma forma de tributação para empresas usada no cálculo do IRPJ e da CSLL. Considerado um regime tributário simplificado por permitir que a Receita Federal determine a base de cálculo desses impostos apenas com base nas receitas apuradas pelas empresas.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

Um regime tributário criado com o objetivo de atender Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), além dos Microempreendedores Individuais (MEI). O principal propósito desse regime tributário é facilitar o recolhimento dos impostos desses empreendedores.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Não é preciso estar à frente de um negócio para exercitar seu lado empreendedor. Atividades cotidianas, como organizar as finanças pessoais ou propor iniciativas no trabalho, podem prepará-lo para os desafios de comandar uma empresa no futuro.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Autoconhecimento empreendedor**

O empreendedor precisa de muito mais motivação para enxergar compensação em seus esforços, que são essenciais para construir um negócio bem-sucedido.

Tanto encontrar como manter a motivação dependem do autoconhecimento, que revela aquilo que mais gostamos de fazer e, principalmente, quais são nossos valores.

Vale lembrar que os valores são elementos que fundamentam nosso caráter e que consideramos dignos de máxima dedicação.

São os valores que dão propósito àquilo que a gente idealiza e constrói, portanto, eles devem nortear as atividades de qualquer empreendedor, aparecendo em cada etapa do plano de negócios.

Claro que uma empresa não pode ser movida apenas pelo propósito, uma vez que precisa dar lucro para manter a saúde financeira.

Contudo, esses fatores devem ser considerados de forma equilibrada, evitando que se abra mão de um deles em favor de outro.

Além da automotivação, conhecer a si mesmo eleva a autoconfiança e a autoestima, que são importantes para quem está à frente de um negócio e precisa tomar decisões a todo momento.

Outro ganho considerável vem da melhora na capacidade de relacionamento interpessoal, turbinando a empatia e outras habilidades de liderança.

Quando desenvolvemos a paciência necessária para lidar com os conflitos internos, isso se reflete também em nossa avaliação sobre as pessoas que nos rodeiam.

Quem tem autoconhecimento passa a questionar mais o porquê das ações, compreendendo gatilhos emocionais, possíveis conflitos interiores e estados emocionais negativos de outros indivíduos.

Reconhece, ainda, que não é inteligente gastar energia tentando mudar seus liderados ou colegas, porém, que é possível fazer adaptações para melhorar a convivência e os resultados.

Ou seja, trabalhar o conhecimento de si abre espaço para adquirir inteligência emocional.

- **Competências empreendedoras**

Para David McClelland, todo mundo tem uma motivação interna para melhorar. Essa “motivação para a ação” seria dividida em três categorias motivacionais: realização, afiliação e poder (teoria de R.A.P. ou teoria das necessidades adquiridas). Além dessas categorias, o estudo gerou diversas competências que foram sintetizadas em:

- 1. Busca de Oportunidade e Iniciativa**

O empreendedor desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Tem atitude proativa, busca possibilidades de expandir e aproveitar oportunidades incomuns para aplicar em seus negócios.

2. Persistência

Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O empreendedor não desiste diante de obstáculos, reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos, esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

3. Comprometimento

Esta característica envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes. O empreendedor mantém suas promessas, não importa quais sejam as adversidades.

4. Exigência de Qualidade e Eficiência

Disposição do empreendedor para fazer sempre mais e melhor. Ele tem a característica de melhorar continuamente seu negócio ou seus produtos, satisfaz e excede as expectativas dos clientes, cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

5. Correr Riscos Calculados

Nesta situação o empreendedor assume desafios e responde por eles. O comportamento aqui é procurar e avaliar alternativas para tomar decisões, buscar reduzir as chances de erro, aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso.

6. Estabelecimento de Metas

Esta é a competência mais importante, porque nenhuma das outras vai funcionar sem ela. O empreendedor consegue estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo (com data pré-definida).

7. Busca de Informações

Esta característica envolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, fornecedores, concorrentes e sobre o próprio negócio.

8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

Ele desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados.

9. Persuasão e Rede de Contatos

Este comportamento engloba o uso de estratégias para influenciar e persuadir pessoas e se relacionarem com pessoas chave, que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio.

10. Independência e Auto-confiança

O empreendedor desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que é otimista e determinado, mesmo diante da oposição, transmite confiança na sua própria capacidade.

- **Motivação**

Enquanto o empreendedorismo diz respeito ao ambiente externo, ou seja, identificação de oportunidades com foco em soluções para os clientes, a motivação é sobre a equipe em si, o ambiente interno do negócio. Dentro da dinâmica organizacional, é importante que os colaboradores estejam motivados e em busca de um objetivo comum.

A motivação dentro do ambiente de trabalho está relacionada com o engajamento e o desejo de cumprir metas e atingir objetivos. Quanto mais motivado um profissional está em uma empresa, maiores são as chances dele se manter na equipe.

Além disso, ao ser motivado com frequência, o colaborador apresenta mais empenho em seu exercício e, conseqüentemente, mais produtividade. Desta forma, a motivação organizacional, promovida pela empresa, é fundamental para que a equipe se mantenha em alta por bastante tempo, e o negócio obtenha resultados satisfatórios.

- **Cultura empreendedora**

Compreender o conceito da cultura empreendedora integralmente pode ser o ponto de partida para o desenvolvimento de uma estratégia que faça sentido para cada contexto escolar. Ou seja, mais importante que pensar sob qual forma ela será aplicada, é essencial entender quais comportamentos a integram.

Pensando sob esse viés, o termo é definido por um ambiente capaz de estimular as características do empreendedorismo, como iniciativa, autoconfiança, colaboração, criatividade, resiliência e planejamento.

Além disso, a cultura empreendedora se faz presente quando a escola incentiva que os estudantes desenvolvam projetos, sejam pessoais, sejam para a comunidade, ampliando a capacidade de tirar ideias do papel, trabalhar colaborativamente e direcionar sua visão para a resolução de problemas.

Isso só é possível quando o ambiente de ensino enxerga o erro como modo de aprendizado e estimula a perseverança para seguir testando uma ideia.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Empreender é um desafio constante, segue qual for o segmento ou tamanho do negócio, o empreendedor precisa estar a frente do seu tempo e manter sempre ativas as competências apresentadas no vídeo a seguir:

Exercitando o Empreendedorismo por Silvia Maria Ferreira -
<https://youtu.be/uLqo316gEFI>

4. CONCLUSÃO

Entendemos que a gestão orçamentária é de extrema importância para que um negócio seja bem sucedido, desde o planejamento de métricas e fatores que possam impactar nos resultados, como num planejamento bem realista, acompanhamento, controle e análise. A estrutura de um orçamento é fundamental para definição de estratégias para crescimento ou até mesmo de retração em momentos de crise.

No quesito tributarista, temos um sistema complexo e repleto de particularidades, e para que as empresas mantenham um bom desempenho, as áreas contábil e fiscal precisam estar muito bem alinhadas em seus processos, a fim de minimizar possíveis erros e riscos desnecessários.

REFERÊNCIAS

1. Introdução

www.drsaudefinanceira.com.br

<https://pt.linkedin.com/pulse/hist%C3%B3ria-do-or%C3%A7amento-e-sua-import%C3%A2ncia-para-empresas-ceccato>

2. Descrição da empresa

www.mococa.com.br/nossa-historia/

3.1. Gestão orçamentária

<https://arquivei.com.br/blog/gestao-orcamentaria-como-fazer/>

3.1.1. Orçamento de vendas

<https://pt.economy-pedia.com/11039424-sales-budget>

3.1.2. Orçamento das despesas operacionais

<https://webmaissistemas.com.br/blog/despesas-operacionais/#:~:text=As%20despesas%20operacionais%20se%20referem,manuten%C3%A7%C3%A3o%20do%20funcionamento%20da%20empresa.>

3.2. Gestão estratégica de tributos

[Gestão Tributária: Olhar estratégico sobre seus impostos \(contabilizei.com.br\)](#)

3.2.1 Lucro Real

[Saiba tudo sobre Lucro Real e como funciona \(enotas.com.br\)](#)

3.2.2 Lucro Presumido

[O que é Lucro Presumido? Prós x Contras | Tabela | Alíquotas \(contabilizei.com.br\)](#)

3.2.3 Simples Nacional

[Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real: Entenda o que é cada um desses regimes - Rede Jornal Contábil - Portal de Notícias \(jornalcontabil.com.br\)](#)

3.3. Conteúdo para a vida

<https://exame.com/pme/7-formas-de-exercitar-seu-lado-empendedor/>

<https://blog.samisaude.com.br/autoconhecimento-e-empendedorismo/#importancia>

<https://escoladosebrae.com.br/na-midia/noticias/pratique-10-competencias-empendedoras/>

<https://www.contabilivre.com.br/blog/empendedorismo-motivacao-e-lideranca-entenda-como-deixar-a-equipe-empenhada/>

<https://cer.sebrae.com.br/blog/o-que-e-cultura-empendedora-e-como-estimula-la-na-escola/>

ANEXOS

<https://www.mococa.com.br/wp-content/uploads/2022/02/2022-e1650073257958.png>

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
MÓDULO: ORÇAMENTO DE TRIBUTOS
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL E ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: THAIZA HELENA DE MELO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: MARÇO 04/2023

2. DESENVOLVIMENTO	
Descrevemos sobre gestão estratégica de tributos, gestão empresarial e gestão orçamentária.	
Encontrar dados reais da empresa, como: DRE (Demonstração do Resultado do Exercício), pois se trata de uma empresa de capital fechado.	
Os temas foram divididos em tópicos para ambas as partes, em cada tema foi discutido sobre o assunto.	
Feito remotamente, se comunicando pelas redes sociais, trocando informações sobre os temas e visitando a empresa escolhida para obter informações.	
a. Trabalhar na empresa escolhida e fácil comunicação com o grupo.	
b. A empresa não podia entregar os dados que precisávamos.	
c. Conhecimento sobre gestão tributária.	
d. Sugestões / Outras observações	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
1012022100259	Thaiza Helena de Melo
1012022100017	Silvia Maria Ferreira

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: GESTÃO EM RECURSOS HUMANOS
MÓDULO: ORÇAMENTO E TRIBUTOS
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL E ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: SILVIA MARIA FERREIRA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: MARÇO-ABRIL/2023

5. DESENVOLVIMENTO
Abordagem sobre gestão orçamentária, gestão de tributos e empreendedorismo.
O maior desafio foi não conseguir desenvolver o projeto da forma proposta, uma vez que a empresa não autorizou a divulgação de seus dados financeiros.
Distribuição dos tópicos, pesquisa dos tópicos relacionados aos temas propostos, alinhamento no decorrer do projeto, elaboração do vídeo.
Todo o projeto foi conduzido de forma remota, através de diálogos pelo whatsapp, definindo e acompanhando todo o processo.
e. Aspectos positivos - bom relacionamento dos participantes
f. Dificuldades encontradas - não ter as informações financeiras para projeção
g. Resultados atingidos - desenvolvimento de visão empreendedora
h. Sugestões / Outras observações: não

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
1012022100259	Thaiza Helena de Melo
1012022100017	Silvia Maria Ferreira