



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
BIERINBOX

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

BIERINBOX

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO
DONIZETI FORTES

Estudantes:

ARISTIDES BERNARDES FILHO, RA 10120211004973

RENATO HENRIQUE LEME, RA 101202110047

SAMUEL STURNICHI P. CYPRIANO, RA 1012021200191

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	6
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	9
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	15
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	15
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	20
4. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	24
ANEXOS	26
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	26

1. INTRODUÇÃO

Este projeto tem como objetivo a demonstração da construção de um orçamento empresarial e a análise sobre o regime tributário da empresa Bierinbox, uma startup de cerveja artesanal criada por ex-engenheiros mecânicos, agora cervejeiros.

Para a realização deste projeto, cada unidade de estudo trabalhada pelos alunos envolvidos terá uma participação específica.

A unidade de será responsável pela demonstração da construção do orçamento empresarial, considerando os custos e as receitas da empresa, visando esclarecer as melhores formas para alcançar corretamente os resultados desejados, e ou, demonstrar os resultados obtidos mesmo que indesejados.

A unidade gestão estratégica de tributos ficará encarregada de demonstrar, fazer ou descrever a análise do regime tributário da empresa, buscando identificar, descrever ou apontar o melhor modelo de tributação a ser adotado buscando identificar possíveis melhorias.

Espera-se que, ao final deste projeto, seja possível identificar as principais oportunidades de crescimento e otimização dos processos da empresa Bierinbox, bem como a identificação do melhor regime tributário a ser adotado.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: Bib Industria e Comercio de Bebidas e Alimentos LTDA

Nome Fantasia: Bierinbox

CNPJ: 26.310.836/0001-86 - I.E 26310836000186

Data da Abertura: 06/10/2016 - 5 anos e 23 dias

Porte: Micro Empresa

Natureza Jurídica: Sociedade Empresária Limitada

Contatos

E-mail: compras@bierinbox.com.br

Telefone: (19) 3833-3124

Localização

Logradouro: Rua Dos Imigrantes, 886

Bairro: Santa Terezinha

CEP: 13140-822

Município: Paulínia

Estado: São Paulo

Atividades

Principal:

- Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas, 4 ISSN 1983-6767 sem entretenimento.

Secundária(s):

- Aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador;
- Restaurantes e similares;
- Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares;
- Comércio varejista de bebidas;

- Casas de festas e eventos;
- Fabricação de refrigerantes;
- Fabricação de refrescos, xaropes e pós para refrescos, exceto refrescos de frutas;
- Fabricação de chá mate e outros chás prontos para consumo;
- Comércio atacadista de cerveja, chope e refrigerante;
- Fabricação de vinho;
- Fabricação de cervejas e chopes;
- Fabricação de bebidas isotônicas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é uma prática fundamental para qualquer empresa que deseje garantir sua sustentabilidade financeira a longo prazo.

Isto é, é a distribuição e previsão dos recursos que serão usados para que a empresa funcione durante um período.

A gestão orçamentária é uma rotina de empresas de todos os portes. Acontece que, quando se trata de finanças de um negócio, mais do que avaliar os custos e lucros, é importante encontrar o equilíbrio entre aquilo que recebe e o que gasta, sempre focando em viabilizar o seu crescimento.

Nesse sentido, a gestão orçamentária precisa não só ser executada, mas também entendida, já que é muito comum reduzir o processo a uma simples administração das contas. Pensando nisso, resolvemos separar as principais informações sobre essa tarefa.

Por meio da gestão orçamentária, você pode evitar desperdícios, identificar oportunidades de investimento e controlar o endividamento, o que ajuda a melhorar a rentabilidade da empresa.

Em resumo, essa prática é um pilar fundamental da saúde financeira de qualquer empresa e pode garantir um crescimento sustentável e consistente a longo prazo.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é o documento que faz a previsão de quanto a empresa irá faturar em um determinado período. Em outras palavras, é quanto pretende vender e quanto vai receber por essas vendas.

Ele é essencial para o planejamento financeiro do negócio. Isso porque, com esses dados em mãos, é possível organizar outras áreas, como compra de equipamentos e aumento da produção. Além disso, é possível traçar metas a serem alcançadas.

Por que é importante criar um planejamento de vendas?

Pois ele será um dos responsáveis pela definição do caminho que a empresa irá percorrer nos próximos meses. Afinal de contas, o objetivo do documento é mostrar quanto o negócio irá faturar!

O faturamento também irá impactar na produção da empresa. Isso porque o planejamento de vendas apresenta quanto deverá ser vendido para chegar ao faturamento esperado.

Ou seja, o orçamento de vendas também impacta nas metas de vendas, e em consequência, influencia o contato com fornecedores e o preparo da equipe.

Se na previsão de faturamento temos a venda de 3 mil itens, esse número se torna uma meta a ser alcançada.

Abaixo dicas para fazer um orçamento de vendas eficiente:

- Base de dados confiável: Utilize informações atualizadas e confiáveis para basear suas projeções de receitas;
- Margens de lucro: Analise as margens de lucro de produtos e serviços individuais, bem como as margens totais da empresa;
- Pesquisa com clientes: Conheça as necessidades e preferências do público-alvo para antecipar tendências de consumo;
- Período do orçamento: Defina um período para as projeções de receitas, levando em consideração objetivos e metas da empresa;
- Preços e descontos: Considere preços de produtos e serviços e estratégias de desconto da empresa;
- Produtos: Analise a qualidade, diferenciação e demanda dos produtos oferecidos pela empresa;
- Descrições e códigos dos itens: Descreva e organize cada item vendido pela empresa para entender melhor o desempenho dos produtos.

O processo de projeção das receitas das empresas envolve estimar o montante de dinheiro que a empresa espera receber em um determinado período.

Essa projeção é baseada em diversos fatores, tais como:

- Histórico de vendas: Analisar o desempenho de vendas em períodos anteriores é uma forma importante de projetar as receitas futuras da empresa.
- Tendências de mercado: É fundamental acompanhar as tendências de mercado, como mudanças no comportamento do consumidor e novas

tecnologias, para entender as demandas do mercado e antecipar possíveis oportunidades ou ameaças.

- Sazonalidade: É preciso considerar as flutuações sazonais nas vendas, especialmente em setores que sofrem variações significativas em diferentes épocas do ano.
- Concorrência: Analisar a concorrência e suas estratégias é uma forma de entender o mercado em que a empresa está inserida e identificar possíveis vantagens competitivas.

Além desses fatores, outros que podem influenciar nas projeções de receitas são:

- Mudanças no comportamento do consumidor: As mudanças nos padrões de consumo podem afetar as vendas da empresa, portanto, é importante estar atento às mudanças de comportamento do público-alvo.
- Inovações tecnológicas: O surgimento de novas tecnologias pode criar novas oportunidades de negócio, mas também pode tornar obsoletos produtos ou serviços já existentes.
- Condições econômicas e políticas: A situação econômica e política do país e do mundo pode afetar a demanda do mercado, influenciando diretamente nas receitas da empresa.

Para garantir projeções mais precisas, é importante considerar todos esses fatores e realizar constantes revisões e atualizações das projeções.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais são incorridas pela empresa a partir da execução de suas atividades operacionais que não sejam ligadas diretamente aos processos produtivos.

O orçamento de despesas operacionais é a quantificação das projeções de desembolsos operacionais, classificados como despesas, que serão incorridas em período futuro.

Todos os centros de responsabilidade (áreas administrativas) incorrem em despesas operacionais e portanto participam da elaboração do orçamento.

As projeções das despesas devem considerar o conhecimento de seu comportamento e as premissas definidas pelo Comitê de orçamento e pela equipe de orçamento.

As projeções de vendas determinam o nível de atividade e impactam o orçamento de despesas.

Os custos de produção são associados às atividades de produção, compreendem gastos necessários aos esforços de gerar os produtos para revenda e/ou serviços para serem prestados aos clientes.

As despesas operacionais são desembolsos referentes às atividades administrativas.

O processo de projeção das despesas operacionais das empresas envolve uma análise detalhada dos gastos que a empresa terá ao longo de um período determinado.

Alguns fatores que influenciam nas projeções são:

- Histórico de despesas: Utilize o histórico de gastos passados para projetar as despesas futuras.
- Previsão de vendas: As despesas operacionais são influenciadas pelas vendas, portanto, é importante projetar as vendas com precisão para antecipar as despesas.
- Mudanças no mercado: Mudanças no mercado, como a entrada de novos concorrentes ou mudanças na regulamentação, podem afetar as despesas operacionais da empresa.
- Mudanças nas operações da empresa: Novos projetos ou expansões podem resultar em despesas adicionais que devem ser consideradas nas projeções.
- Inflação e câmbio: Mudanças na inflação e na taxa de câmbio podem afetar o valor das despesas operacionais da empresa.
- Investimentos em tecnologia: Investimentos em tecnologia podem aumentar ou diminuir as despesas operacionais dependendo do tipo de tecnologia e sua eficiência.
- Sazonalidade: A sazonalidade pode afetar as despesas operacionais, como no caso de empresas que precisam contratar funcionários temporários em períodos de alta demanda.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O orçamento empresarial é uma importante ferramenta que compõe o plano financeiro de uma empresa.

Neste sentido, é preciso estudar as finanças, assim como reunir todos os dados e informações relevantes do negócio. Para isso, o gestor poderá fazer uma avaliação de como tem sido sua evolução.

Abaixo está o orçamento empresarial da Bierinbox e projeção para os próximos três meses.

DRE - 2023	ABRIL
Recita Bruta	80.000,00
(-) Imposto Incidentes sobre a venda	9.000,00
(=) Receita Liquida	71.000,00
(-) Custo das Mercadorias Vendidas - CMV	20.000,00
(=) Lucro Bruto	51.000,00
(-) Despesas Operacionais	6.000,00
(-) Despesas com Vendas	8.000,00
(-) despesas Financeiras	5.200,00
(+) Receitas Financeiras	3.700,00
(-) Despesas Gerais e Administrativas	5.000,00
(=) Lucro/Prejuizo Operacional	30.500,00

DRE - 2023	MAIO
Recita Bruta	75.000,00
(-) Imposto Incidentes sobre a venda	8.000,00
(=) Receita Liquida	67.000,00
(-) Custo das Mercadorias Vendidas - CMV	18.000,00
(=) Lucro Bruto	49.000,00
(-) Despesas Operacionais	6.000,00
(-) Despesas com Vendas	8.000,00
(-) despesas Financeiras	5.200,00
(+) Receitas Financeiras	3.200,00
(-) Despesas Gerais e Administrativas	4.500,00
(=) Lucro/Prejuizo Operacional	28.500,00

DRE - 2023	JUNHO
Recita Bruta	70.000,00
(-) Imposto Incidentes sobre a venda	7.000,00
(=) Receita Liquida	63.000,00
(-) Custo das Mercadorias Vendidas - CMV	17.000,00
(=) Lucro Bruto	46.000,00
(-) Despesas Operacionais	5.000,00
(-) Despesas com Vendas	7.000,00
(-) despesas Financeiras	5.200,00
(+) Receitas Financeiras	3.000,00
(-) Despesas Gerais e Administrativas	4.000,00
(=) Lucro/Prejuizo Operacional	27.800,00

Como mostra a projeção para os próximos três meses os lucros da empresa irão sofrer quedas, medidas serão tomadas para tentar uma revertera.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A complexidade do sistema tributário nacional (STN) e a sua crescente sofisticação – especialmente após a implantação do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED)[1] -, têm ensejado a necessidade de as pessoas jurídicas organizarem seus negócios, sob apropriada governança tributária, para o cumprimento eficiente e eficaz das obrigações fiscais, de modo a potencializar a legítima economia de tributos e evitar ou minimizar o risco de possíveis questionamentos por parte das autoridades fiscais. Quanto à necessária simplificação do STN, iniciativas de reforma tributária têm sido encaminhadas ao Congresso Nacional, especialmente relacionadas com a substituição dos tributos incidentes sobre o consumo. Entretanto, há dificuldades importantes no caminho de tais iniciativas, como: a alta dependência dos entes públicos da tributação sobre o consumo de bens e serviços; interesses divergentes entre União, Estados e Municípios no âmbito de uma reforma tributária; e interesses de grupos econômicos que querem manter vantagens tributárias adquiridas. Referidas iniciativas propõem, no geral, a substituição de tributos federais (PIS, COFINS e IPI), do ICMS (estadual) e do ISS (municipal) por um único tributo sobre bens e serviços, denominado de IBS. Diante de todo o exposto, dificilmente uma reforma tributária será aprovada. E se for, terá que ser regulamentada conjuntamente pelos três entes tributantes, o que certamente demandará mais algumas dezenas de meses até que esteja pronta e possa ser, de fato, implementada.

A Beirinbox adotou a tributação do lucro real, à tomada da decisão fiscal baseou-se na sazonalidade térmica ocorrida no ano, onde em alguns meses do ano com temperaturas elevadas, fazendo com que a margem de lucro seja mais robusta, e em alguns meses com temperatura térmicas frias, desfavorável ao consumo, ocasionando achatamento da margem de lucro.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime tributário bastante utilizado por empresas de grande porte ou até mesmo empresas que não tiveram boa lucratividade em algum período.

O motivo disso é que muitos pequenos negócios brasileiros ainda não possuem estrutura para lidar com toda complexidade e regras do regime.

Os tributos do Lucro Real são:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o PIS;
- Cofins;
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) ou Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). A Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento é o lucro.

No lucro presumido, estes são os principais impostos recolhidos e as respectivas alíquotas:

PIS: 0,65% sobre a receita bruta do mês;

COFINS: 3% sobre a receita bruta do mês;

IRPJ: 15% sobre a parcela de presunção do lucro, mais 10% do que superar R\$ 60.000,00 de presunção no trimestre;

CSLL: 9% sobre a parcela de presunção do lucro.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00

Anexo I – Comércio

Faixa de Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4,00%	-
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,30%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,50%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,70%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,30%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19,00%	R\$ 378.000,00

Anexo II – Indústria

Receita em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
Até 180.000,00	4,50%	-
De 180.000,01 a 360.000,00	7,80%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,00%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,20%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,70%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,00%	R\$ 720.000,00

Anexo III – Serviços

Receita em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
Até 180.000,00	6,00%	—
De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,20%	R\$ 17.640,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	R\$ 35.640,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	R\$ 125.640,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	R\$ 648.000,00

Anexo IV – Serviços

Receita em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
Até 180.000,00	4,50%	—
De 180.000,01 a 360.000,00	9,00%	R\$ 8.100,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10,20%	R\$ 12.420,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	14,00%	R\$ 39.780,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22,00%	R\$ 183.780,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	R\$ 828.000,00

Anexo V – Serviços

Receita em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
Até 180.000,00	15,50%	—
De 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

Exercitar o empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento pessoal e profissional, bem como para a economia de um país. Ao empreender, uma pessoa aprende a identificar oportunidades, definir metas e traçar estratégias para alcançá-las, além de desenvolver habilidades como liderança, negociação e gestão de recursos.

Além disso, o empreendedorismo é um motor importante para a inovação e o progresso econômico. Ao criar novos produtos, serviços ou processos, os empreendedores contribuem para o aumento da produtividade e para a geração de empregos, fortalecendo a economia local e nacional.

Por fim, em um mundo em constante transformação, o empreendedorismo também é essencial para a adaptação às mudanças e desafios do mercado. Ao se tornar empreendedor, uma pessoa assume o controle de sua carreira e abre novas possibilidades para si mesma, independentemente do contexto econômico ou político. Por todas essas razões, exercitar o empreendedorismo é uma excelente forma de investir em si mesmo e na construção de um futuro mais promissor.

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- Autoconhecimento empreendedor:

O autoconhecimento empreendedor se refere à capacidade de reconhecer as próprias habilidades, limitações e características pessoais, bem como a sua influência na tomada de decisões e no desenvolvimento de uma carreira empreendedora. O processo de autoconhecimento é fundamental para o empreendedorismo, pois permite que o indivíduo identifique seus pontos fortes e fracos e desenvolva estratégias para lidar com eles, além de contribuir para uma maior clareza na definição de objetivos e metas.

Existem diversas maneiras de aplicar o autoconhecimento empreendedor no dia a dia. Alguns exemplos práticos são:

1. Avaliação SWOT pessoal: a análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) é uma ferramenta muito utilizada no mundo dos negócios, mas também pode ser aplicada individualmente para identificar os pontos fortes e fracos pessoais e as oportunidades e ameaças do ambiente em que se está inserido. Com isso, é possível traçar estratégias para maximizar os pontos fortes, minimizar as fraquezas e aproveitar as oportunidades.

2. Feedback de terceiros: buscar feedbacks de colegas de trabalho, amigos e familiares sobre suas habilidades e comportamentos pode ser uma excelente forma de obter uma visão mais clara sobre si mesmo e identificar áreas em que é necessário se desenvolver.

3. Autoavaliação constante: reservar um tempo regularmente para refletir sobre as próprias ações, comportamentos e resultados alcançados, bem como sobre as lições aprendidas, pode ser uma excelente forma de desenvolver a autopercepção e o autoconhecimento.

4. Definição de objetivos pessoais: ao estabelecer objetivos claros e realistas para si mesmo, o empreendedor pode direcionar suas ações e recursos de forma mais eficiente, além de ter uma maior motivação para alcançá-los.

Essas são apenas algumas formas práticas de aplicar o autoconhecimento empreendedor no dia a dia. Cada pessoa pode encontrar sua própria forma de desenvolver a autopercepção e o autoconhecimento, de acordo com suas necessidades e características pessoais.

- Competências empreendedoras:

As competências empreendedoras são habilidades, conhecimentos e atitudes necessárias para criar, desenvolver e gerenciar um negócio de sucesso. Essas competências incluem desde a identificação de oportunidades de negócios até a capacidade de liderança e gestão de recursos.

Segundo a literatura, as competências empreendedoras são compostas por quatro dimensões principais: conhecimento (relacionado a habilidades técnicas, como gestão financeira e marketing), habilidades (capacidades específicas, como negociação e comunicação), atitudes (características pessoais, como perseverança e autoconfiança) e valores (crenças pessoais, como ética e responsabilidade social).

As competências empreendedoras são importantes não apenas para aqueles que desejam criar e gerenciar seu próprio negócio, mas também para profissionais que buscam se destacar no mercado de trabalho e se adaptar às mudanças constantes da economia global.

Seguem alguns exemplos práticos de competências empreendedoras que podem ser utilizados ou verificados no dia-a-dia:

1. Identificação de oportunidades: habilidade para identificar problemas ou necessidades não atendidas no mercado e criar soluções inovadoras.

Exemplo prático: um empreendedor que percebe a dificuldade das pessoas em encontrar um serviço de lavanderia que ofereça entrega em domicílio e, assim, decide criar um aplicativo que conecta lavanderias com clientes que precisam desse serviço.

2. **Liderança:** capacidade de inspirar e motivar uma equipe de trabalho, delegar tarefas e tomar decisões difíceis. Exemplo prático: um líder empreendedor que consegue motivar sua equipe para que todos trabalhem juntos em prol de um objetivo em comum.
3. **Resiliência:** habilidade de lidar com desafios e superar obstáculos, mesmo em situações de crise. Exemplo prático: um empreendedor que, após enfrentar dificuldades financeiras em seu negócio, consegue se reinventar e encontrar novas oportunidades para continuar crescendo.
4. **Networking:** habilidade de estabelecer e manter uma rede de contatos profissionais, que pode ser útil para fazer parcerias, captar investimentos ou receber feedbacks sobre seu negócio. Exemplo prático: um empreendedor que participa de eventos do setor, faz networking e acaba conhecendo um investidor que se interessa pelo seu projeto.
5. **Planejamento e organização:** capacidade de definir metas claras, estabelecer um plano de ação e executá-lo de forma organizada e eficiente. Exemplo prático: um empreendedor que cria um plano de negócios detalhado e utiliza ferramentas de gestão para monitorar o desempenho do seu negócio e fazer ajustes necessários.

Essas são apenas algumas das competências empreendedoras que podem ser verificadas ou utilizadas no dia-a-dia. Vale lembrar que cada empreendedor possui suas próprias habilidades e características pessoais que podem ser importantes para o sucesso de seu negócio.

- **Motivação:**

A motivação empreendedora refere-se aos fatores que impulsionam os empreendedores a iniciar e desenvolver seus negócios. É um dos principais fatores para o sucesso dos empreendimentos, pois é a motivação que sustenta o empreendedor em momentos de dificuldade e incerteza.

Existem várias teorias sobre a motivação empreendedora, como a teoria da necessidade de realização, a teoria do autoconceito empreendedor e a teoria da intenção empreendedora. Todas essas teorias mostram que a motivação empreendedora está relacionada a fatores como a busca por autonomia, realização pessoal, desafios, inovação e criação de valor.

Além disso, é importante ressaltar que a motivação empreendedora pode ser influenciada por fatores externos, como políticas governamentais, infraestrutura de suporte e cultura empreendedora.

Ter uma motivação empreendedora forte é fundamental para o sucesso do empreendedorismo, pois é o que impulsiona o empreendedor a superar desafios, buscar soluções inovadoras e continuar a crescer.

Aqui estão alguns exemplos práticos de motivação para empreender que podem ser utilizados ou verificados no dia-a-dia:

1. Realização pessoal: muitos empreendedores são motivados pela possibilidade de alcançar seus objetivos pessoais, como a independência financeira, a liberdade de tempo e a sensação de realização.
2. Identificação de uma necessidade: um empreendedor pode ser motivado pela identificação de uma necessidade no mercado ou na sociedade, e a possibilidade de criar uma solução inovadora para resolver esse problema.
3. Paixão pelo negócio: muitos empreendedores são motivados pela paixão pelo negócio em que estão envolvidos, seja ele relacionado a uma atividade específica ou a um setor de mercado.
4. Autonomia: a possibilidade de ter autonomia e controle sobre seu próprio negócio pode ser uma grande fonte de motivação para empreendedores.
5. Criação de valor: a possibilidade de criar valor para os clientes, a sociedade e o meio ambiente pode ser uma fonte de motivação para empreendedores que buscam contribuir para um mundo melhor.

É importante lembrar que a motivação para empreender pode ser única para cada empreendedor e pode mudar ao longo do tempo. Além disso, a motivação

pode ser influenciada por fatores internos e externos, como a cultura empreendedora, o ambiente de negócios e as políticas governamentais.

- Cultura empreendedora:

A cultura empreendedora refere-se às crenças, valores e comportamentos compartilhados por uma sociedade ou grupo social que estimulam e apoiam o empreendedorismo. É uma importante influência na criação e desenvolvimento de novos negócios, bem como na atitude empreendedora dos indivíduos.

Uma cultura empreendedora forte incentiva a criação de novos negócios, estimula a inovação, valoriza a autonomia e a tomada de riscos calculados, e valoriza a capacidade de criar valor para os clientes, a sociedade e o meio ambiente.

A cultura empreendedora é influenciada por vários fatores, como a história, a política, a educação e a economia de um país ou região. É importante criar um ambiente favorável ao empreendedorismo, com políticas governamentais, incentivos fiscais e financeiros, infraestrutura de suporte e educação empreendedora.

Ter uma cultura empreendedora forte é fundamental para o desenvolvimento econômico de um país, bem como para a criação de empregos e a promoção da inovação.

Aqui estão alguns exemplos práticos de cultura empreendedora que podem ser utilizados ou verificados no dia-a-dia:

1. Incentivo à criatividade e inovação: uma cultura empreendedora forte incentiva a criatividade e a inovação, encorajando os indivíduos a pensar fora da caixa e a encontrar soluções inovadoras para os problemas.
2. Suporte à educação empreendedora: uma cultura empreendedora forte também apoia a educação empreendedora, fornecendo programas de treinamento, mentorias e networking para os empreendedores.
3. Valorização da autonomia e da tomada de riscos calculados: uma cultura empreendedora forte valoriza a autonomia e a tomada de riscos calculados, incentivando os indivíduos a buscar suas próprias oportunidades e a experimentar novas ideias.

4. Disposição para falhar: uma cultura empreendedora forte aceita que o fracasso faz parte do processo empreendedor e encoraja os indivíduos a aprender com seus erros e seguir em frente.

5. Colaboração e trabalho em equipe: uma cultura empreendedora forte valoriza a colaboração e o trabalho em equipe, reconhecendo que nenhuma ideia ou negócio é criado sozinho e que as parcerias podem ser fundamentais para o sucesso.

Esses são apenas alguns exemplos de cultura empreendedora que podem ser utilizados ou verificados no dia-a-dia. É importante lembrar que a cultura empreendedora pode variar de país para país, região para região e mesmo de empresa para empresa. O importante é criar um ambiente favorável ao empreendedorismo e à inovação, incentivando o crescimento e o sucesso dos empreendedores.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



1

CONHEÇA SEU MERCADO

Faça pesquisas de mercado e entenda suas necessidades. Isso ajudará você a definir seu público-alvo e desenvolver estratégias para atendê-lo.



2

FAÇA NETWORKING

Faça conexões com outros empreendedores, clientes e mentores. Isso pode ajudá-lo a obter feedback valioso e aprender com a experiência de outras pessoas.



3

SEJA CRIATIVO

Encontre maneiras de se destacar da concorrência. Pense em soluções criativas para problemas comuns do mercado e ofereça algo novo e diferente.



4. CONCLUSÃO

Diante do exposto, fica claro que a gestão orçamentária é um dos pilares fundamentais para a saúde financeira e o sucesso das empresas. Ao planejar e controlar seus gastos e receitas, a organização consegue tomar decisões mais precisas e estratégicas, evitando desperdícios e aproveitando oportunidades de investimento.

Nesse sentido, destacam-se as ferramentas de orçamento de vendas e despesas operacionais, que permitem uma previsão mais acurada dos fluxos de caixa e dos custos envolvidos na operação da empresa. O orçamento empresarial, por sua vez, engloba todos esses aspectos e permite a elaboração de um plano de negócios consistente e eficiente.

Além disso, a gestão estratégica de tributos é um tema essencial para qualquer empresa que deseje otimizar seus recursos e evitar problemas com a Receita Federal. Os regimes tributários do lucro real, lucro presumido e Simples Nacional oferecem diferentes vantagens e desvantagens, cabendo ao empreendedor escolher aquele que melhor se adequa à sua realidade.

Por fim, destacamos a importância do autoconhecimento empreendedor, exercitando habilidades como liderança, criatividade, resiliência e capacidade de adaptação. Essas características são essenciais para enfrentar os desafios do mercado e inovar constantemente, garantindo a sustentabilidade e o crescimento da empresa.

Portanto, é fundamental que os empreendedores se mantenham atualizados e capacitados em relação a esses temas, buscando informações e orientações de especialistas e consultores de confiança. Somente assim será possível enfrentar as adversidades e aproveitar as oportunidades que o mercado oferece.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

Dornelas, J. C. A. (2017). Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier.

Dornelas, J. C. A. (2019). Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier.

FREITAS, Luiz Eduardo Garcia de. Administração financeira e orçamentária. São Paulo: Atlas, 2015.

Hélias, A. R. (2014). Empreendedorismo: do sonho à realização. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

MARION, José Carlos. Gestão estratégica de custos e formação de preços. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

OLIVEIRA, João Carlos. Orçamento empresarial: planejamento e controle financeiro. São Paulo: Atlas, 2013.

PORTAL DA CONTABILIDADE. O que é orçamento empresarial? Disponível em: <https://portaldacontabilidade.cimcontroller.com.br>. Acesso em: 28 mar. 2023.

SÁ, Carlos Alexandre. Gestão financeira empresarial. São Paulo: Atlas, 2013.

SANTOS, José Luiz dos. Gestão Orçamentária: conceitos, processo e técnicas. São Paulo: Atlas, 2010.

SERASA EXPERIAN. Gestão orçamentária: o que é e como aplicar na sua empresa? Disponível em: <https://empresas.serasaexperian.com.br>. Acesso em: 28 mar. 2023.

SOUSA, Paulo César de. Planejamento financeiro empresarial: gestão orçamentária. São Paulo: Atlas, 2009.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

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:** REALIZAÇÃO DE PROJETO INTEGRADO**CURSO:** GESTÃO COMERCIAL**MÓDULO:** GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** ANTONIO FORTES E DANILO DOVAL**ESTUDANTE:** RENATO HENRIQUE LEME**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 01/03/2023 a 06/04/2023**2. DESENVOLVIMENTO**

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

Foi necessário realizar um planejamento orçamentário e estratégico, utilizando ferramentas como orçamento de vendas e despesas operacionais, e escolher o regime tributário mais adequado para a empresa. A equipe também se dedicou ao desenvolvimento de habilidades empreendedoras, como liderança, criatividade e adaptação, para garantir a inovação e sustentabilidade do projeto.

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Os maiores desafios foram a busca constante por informações reais e abertas da empresa escolhida e orientações de especialistas e consultores confiáveis.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Dividimos os temas e realizamos reuniões periódicas para a discussão e revisão do conteúdo exposto.

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.

a. Aspectos positivos

Identificação e resolução de problemas, planejamento estratégico e orçamentário, busca por informações e orientações, habilidade de se adaptar às mudanças e imprevistos, aprimoramento das habilidades empreendedoras e entrega de uma solução eficiente e consistente.

b. Dificuldades encontradas

Necessidade de ajustes constantes, obtenção de informações precisas e coordenação da equipe devido aos compromissos de cada integrante. No entanto, foram superadas através de soluções criativas e orientação, resultando no sucesso do Projeto.

c. Resultados atingidos

Apesar das dificuldades o projeto foi concluído dentro do prazo e no nosso ponto de vista bem embasado.

d. Sugestões / Outras observações

Sugerimos que esse tipo de avaliação por meio de PI continue, pois devido a dinâmica de estudo que ele proporciona agrega muito conhecimento e experiência.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021100473	NOME: RENATO HENRIQUE LEME
RA: 1012021100497	NOME: ARISTIDES BERNARDES FILHO
RA: 1012021200191	NOME: SAMUEL STURNICHI P. CYPRIANO
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: REALIZAÇÃO DE PROJETO INTEGRADO

CURSO: GESTÃO COMERCIAL

MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO FORTES E DANILO DOVAL

ESTUDANTE: SAMUEL STURNICHI PERES CYPRIANO

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 01/03/2023 a 06/04/2023

5. DESENVOLVIMENTO

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

Foi necessário realizar um planejamento orçamentário e estratégico, utilizando ferramentas como orçamento de vendas e despesas operacionais, e escolher o regime tributário mais adequado para a empresa. A equipe também se dedicou ao desenvolvimento de habilidades empreendedoras, como liderança, criatividade e adaptação, para garantir a inovação e sustentabilidade do projeto.

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Os maiores desafios foram a busca constante por informações reais e abertas da empresa escolhida e orientações de especialistas e consultores confiáveis.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Dividimos os temas e realizamos reuniões periódicas para a discussão e revisão do conteúdo exposto.

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.

e. Aspectos positivos

Identificação e resolução de problemas, planejamento estratégico e orçamentário, busca por informações e orientações, habilidade de se adaptar às mudanças e imprevistos, aprimoramento das habilidades empreendedoras e entrega de uma solução eficiente e consistente.

f. Dificuldades encontradas

Necessidade de ajustes constantes, obtenção de informações precisas e coordenação da equipe devido aos compromissos de cada integrante. No entanto, foram superadas através de soluções criativas e orientação, resultando no sucesso do Projeto.

g. Resultados atingidos

Apesar das dificuldades o projeto foi concluído dentro do prazo e no nosso ponto de vista bem embasado.

h. Sugestões / Outras observações

Sugerimos que esse tipo de avaliação por meio de PI continue, pois devido a dinâmica de estudo que ele proporciona agrega muito conhecimento e experiência.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021100473	NOME: RENATO HENRIQUE LEME
RA: 1012021100497	NOME: ARISTIDES BERNARDES FILHO
RA: 1012021200191	NOME: SAMUEL STURNICHI P. CYPRIANO
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: REALIZAÇÃO DE PROJETO INTEGRADO
CURSO: GESTÃO COMERCIAL
MÓDULO: GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS E GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: ANTONIO FORTES E DANILO DOVAL
ESTUDANTE: ARISTIDES BERNARDES FILHO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 01/03/2023 a 06/04/2023

8. DESENVOLVIMENTO
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
Foi necessário realizar um planejamento orçamentário e estratégico, utilizando ferramentas como orçamento de vendas e despesas operacionais, e escolher o regime tributário mais adequado para a empresa. A equipe também se dedicou ao desenvolvimento de habilidades empreendedoras, como liderança, criatividade e adaptação, para garantir a inovação e sustentabilidade do projeto.
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Os maiores desafios foram a busca constante por informações reais e abertas da empresa escolhida e orientações de especialistas e consultores confiáveis.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Dividimos os temas e realizamos reuniões periódicas para a discussão e revisão do conteúdo

exposto.

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.

i. Aspectos positivos

Identificação e resolução de problemas, planejamento estratégico e orçamentário, busca por informações e orientações, habilidade de se adaptar às mudanças e imprevistos, aprimoramento das habilidades empreendedoras e entrega de uma solução eficiente e consistente.

j. Dificuldades encontradas

Necessidade de ajustes constantes, obtenção de informações precisas e coordenação da equipe devido aos compromissos de cada integrante. No entanto, foram superadas através de soluções criativas e orientação, resultando no sucesso do Projeto.

k. Resultados atingidos

Apesar das dificuldades o projeto foi concluído dentro do prazo e no nosso ponto de vista bem embasado.

l. Sugestões / Outras observações

Sugerimos que esse tipo de avaliação por meio de PI continue, pois devido a dinâmica de estudo que ele proporciona agrega muito conhecimento e experiência.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021100473	NOME: RENATO HENRIQUE LEME
RA: 1012021100497	NOME: ARISTIDES BERNARDES FILHO
RA: 1012021200191	NOME: SAMUEL STURNICHI P. CYPRIANO
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO

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.

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14. DESENVOLVIMENTO
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.

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME