



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

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
NATURA COSMÉTICOS S/A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

NATURA COSMÉTICOS S/A

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES

Estudantes:

Gabriel Carvalho Salomé A, RA 1012023100178

João Henrique de Oliveira Ferrare B, RA 1012023100188

Michelle Carolina dos Reis C, RA 1012023100394

Stephanie Sousa de Oliveira Lima D, RA 1012023100114

Thainara Nicole Flausino E, RA 1012023100297

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	7
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	8
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	14
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	19
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	19
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	22
4. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	24
ANEXOS	28
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	31

1. INTRODUÇÃO

O Projeto Integrado trará em seu desenvolvimento assuntos relacionados à Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos, abordaremos como cada um se aplica, qual o regime mais eficiente para cada empresa e a sua Importância para a Tributação de Impostos no país. Dessa forma, escolhemos uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, a Natura, para apresentar e contextualizar na prática como é a Tributação que ela se enquadra e a sua Demonstração de Resultados referente ao ano de 2022. A decisão da escolha dessa empresa para realizarmos o projeto, foi devido ao seu destaque no mercado de Cosméticos e Beleza e por ser uma área que todos do grupo se interessam.

Ao decorrer do projeto será apresentado também os principais pontos para exercitar o Empreendedorismo, que é um dos caminhos que mais abrem portas no Mercado de Trabalho, que gera oportunidade para o desenvolvimento de novos produtos e serviços, como também contribui para o aumento da economia de um País. Além disso, elaboramos um vídeo em que apresenta as principais características para ser um bom empreendedor, com o objetivo de informar e mostrar como são na prática, destinado às pessoas que estão querendo exercer o papel de Empreendedor, como também àqueles que desejam aprimorar o seus conhecimentos a respeito dessas características.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

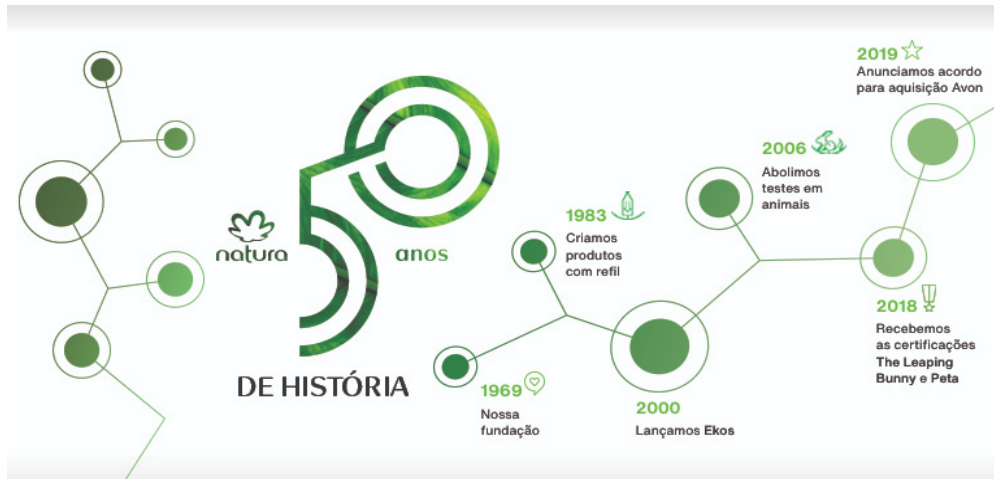
Nossa história começa em 1969, com Luiz Seabra, o fundador, inaugurando uma loja de produtos de cuidado pessoal na rua Oscar Freire, endereço comercial famoso da cidade de São Paulo.

Logo no início dos anos 1970, Seabra decidiu apostar na venda direta como forma de apresentar produtos únicos a partir de muitas vozes. Poucos anos depois, Guilherme Leal e Pedro Passos uniram-se a essa jornada e, rapidamente, ampliaram a rede de relações e fortaleceram o negócio. A loja foi fechada e se começou a montar uma rede de Consultoras e Consultores de Beleza Natura, que hoje soma 1,7 milhão de pessoas.

A rede avançou pelo Brasil e atravessou as fronteiras para a América Latina ainda nos anos 1980. Hoje a empresa está implantada em países como a Argentina, Bolívia, Chile, México, Peru, Colômbia, Estados Unidos e França. Na década de 1990, incorporou com força o tema do desenvolvimento sustentável e do uso da biodiversidade brasileira como instrumento de inovação em cosmética e consciência sobre a Amazônia. Ainda nos anos 1990, materializou o sonho de ser possível contribuir para melhorar a educação com uma linha de produtos não cosméticos cujos lucros são revertidos em projetos coletivos.

Nos anos 2000, foi inaugurada a sede em Cajamar (SP). Tudo mudava depressa, com a abertura de capital, o fim dos testes em animais e o compromisso com o clima expresso na redução das emissões de carbono. Nessa década, com a chegada da Aesop e da The Body Shop, a história foi marcada pela formação de um grupo global, engajado em uma nova maneira de fazer negócios. Negócios que foram iniciados em Melbourne, na Austrália, e em Brighton, na Inglaterra, com o mesmo espírito presente na abertura da loja na Oscar Freire.

Líder no setor da venda direta no Brasil, a Natura realizou um volume de negócios líquido de 7,9 mil milhões de reais (ou seja, 2,1 mil milhões de euros) em 2016, e conta com 6400 colaboradores, bem como 1,8 milhões de conselheiros(as).



NATURA COSMÉTICOS S/A, Com sede na Av. Alexandre Colares, 1188, Vila Jaguara, São Paulo/SP, CEP 05106-000, inscrita no CNPJ sob o nº 71.673.990/0001-77, IM 15.679, IE 142.484.958.110, sociedade que executa atividades comerciais em geral e se dedica à pesquisa e desenvolvimento de produtos.

Atividades fabris realizadas por INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COSMÉTICOS NATURA LTDA., com sede na Rodovia Anhanguera, s/n, KM 30,5, Prédio C, Polvilho, Cajamar/SP, CEP 07790-190, inscrita no CNPJ sob o nº 00.190.373/0001-72, IE 241.022.419.113.

A empresa tem um portfólio repleto de produtos para:

- Tratamento corporal;
- Tratamento facial;
- Desodorantes;
- Óleos Corporais;
- Sabonetes;
- Barba;
- Perfumaria;
- Maquiagem;
- Proteção solar;
- Linha infantil.

Os produtos da Natura são desenvolvidos para suscitar prazer e bem-estar. Despertam os sentidos e melhoram a relação das pessoas consigo próprias, com o seu corpo, com os outros e com o mundo.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

O orçamento é um plano que ajuda a estimar despesas, ganhos e oportunidades de investimento em um período determinado de tempo. A partir de sua definição é possível estabelecer objetivos, que vão permitir que os resultados sejam acompanhados de perto e medidos.

Através do orçamento é possível controlar o rumo dos negócios, fazendo comparações entre o previsto e o realizado, bem como avaliar o desempenho dos projetos. Desta forma é possível classificá-lo como uma ferramenta de extrema importância para o sucesso da gestão empresarial.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

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

O orçamento de vendas inclui os seguintes elementos:

- **Declaração de renda:** aponta a receita líquida, fornecendo uma visão sobre a eficácia operacional geral de uma empresa.
- **Balanço:** indica os ativos, passivos e patrimônio líquido de uma empresa, durante um período orçamentário específico
- **Demonstração do fluxo de caixa:** representa uma demonstração do fluxo de caixa e revela as entradas de dinheiro recebidas e as saídas de dinheiro gastas.

Ele traz uma visão detalhada sobre onde seu negócio tem estado, o que está acontecendo no resto do seu setor, além de ajudar você a manter tudo sob controle.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

Fazer projeção das despesas operacionais é fundamental para que o gestor de uma empresa consiga equilibrar as contas e garantir a saúde financeira do negócio. Com esse conhecimento, é possível fazer uma boa gestão financeira, traçar planos com base em dados e rever os pontos que precisam de mais atenção antes que eles se tornem problemas difíceis de serem resolvidos.

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. Dessa forma, é o resultado da consolidação das despesas: administrativas, comerciais, tributárias e financeiras que a empresa deverá arcar por um determinado período projetado.

Essas despesas têm um grande impacto no lucro líquido das empresas. Quanto maiores elas são, mais comprometida pode ficar a capacidade de o negócio gerar bons resultados. Companhias com problemas nas despesas operacionais podem não contribuir para alcançar os seus objetivos. Se estiverem com dificuldades no fluxo de caixa, elas podem representar um risco maior para a sua carteira de investimentos.

A redução das despesas operacionais e administrativas é o maior objetivo da eficiência na gestão financeira, pois o desafio consiste na diminuição dos custos em cada despesa, para contribuir com a sustentação do negócio principal.

E é de extrema importância o conhecimento sobre a estrutura da empresa, o mercado em que atuam, as oscilações econômicas, além de outras informações sobre o negócio, pois são fundamentais para a elaboração de cada etapa do Orçamento.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

As receitas da Natura Brasil cresceram +17,9% ano a ano, beneficiadas pelo aumento de preços, combinados a um melhor mix de categorias.

A categoria de presentes registrou desempenho melhor no período em relação ao crescimento total da marca na região, o que é especialmente importante durante as festas de fim de ano.

A produtividade da consultora aumentou +14,9% vs. 4T21, desempenho sequencialmente mais suave, porém, frente a uma base comparável mais forte. Ao mesmo tempo, a base média de consultoras disponíveis permanece amplamente estável, em 1,16 milhão no 4T22, +1,7% em relação ao 4T21 e +0,9% em relação ao 3T22. Em resumo, isso está alinhado a nossa estratégia contínua de focar no aumento da produtividade em uma base de consultores mais estável.

As vendas no varejo (lojas próprias e franqueadas) apresentaram forte desempenho, impulsionadas pela produtividade das lojas na comparação com elas mesmas e pela aceleração da abertura de lojas. O número de lojas próprias atingiu 90 no trimestre (+18 vs. 4T21), enquanto as lojas franqueadas aumentaram para 649 (+74). As aberturas de lojas (próprias e franqueadas) registraram uma aceleração importante, em linha com nossa estratégia de diversificação de canais, visando melhor atendimento aos nossos consumidores finais e soluções para nossas consultoras.

O canal digital manteve-se estável em relação ao ano anterior, impactado por um menor nível de descontos e uma importante racionalização de preços do canal de distribuição, o que será uma alavanca importante da estratégia Omnichannel na região e melhora significativamente a rentabilidade do canal. Em 2022, no entanto, o digital foi uma importante plataforma de crescimento, com alta de +19,8% ano a ano.

Natura &Co Latam (R\$milhões)	P&L		
	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	7.886,9	8.079,1	(2,4)
Receita Líquida	5.943,2	6.142,3	(3,2)
Moeda Constante			10,6
CMV	(2.410,4)	(2.449,7)	(1,6)
Lucro Bruto	3.532,7	3.692,6	(4,3)
Margem Bruta	59,4%	60,1%	(60,0)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.384,2)	(2.449,5)	(2,7)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(874,7)	(736,9)	18,7
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(43,4)	45,2	(195,9)
Custos de Transformação/Integração	(56,9)	(42,6)	33,6
Depreciação	252,6	233,5	8,2
EBITDA	426,2	742,3	(42,6)
Margem EBITDA	7,2%	12,1%	(490,0)
Custos de Transformação	56,9	42,6	33,6
Créditos tributários, recuperações e reversão de provisões	-	(43,5)	-
<i>Impairment</i> de ativos e outros itens	-	-	-
Reestruturação - Unidade de Negócios	-	-	0,0
EBITDA Ajustado	526,6	741,4	(29,0)
Margem EBITDA Ajustada	8,9%	12,1%	(320,0)

No total, a receita cresceu +10,6% em CC, mas caiu -3,2% em reais, impulsionada pelo forte crescimento da marca Natura e do segmento de CFT na Avon, mas ainda parcialmente compensada pela categoria de Moda e Casa.

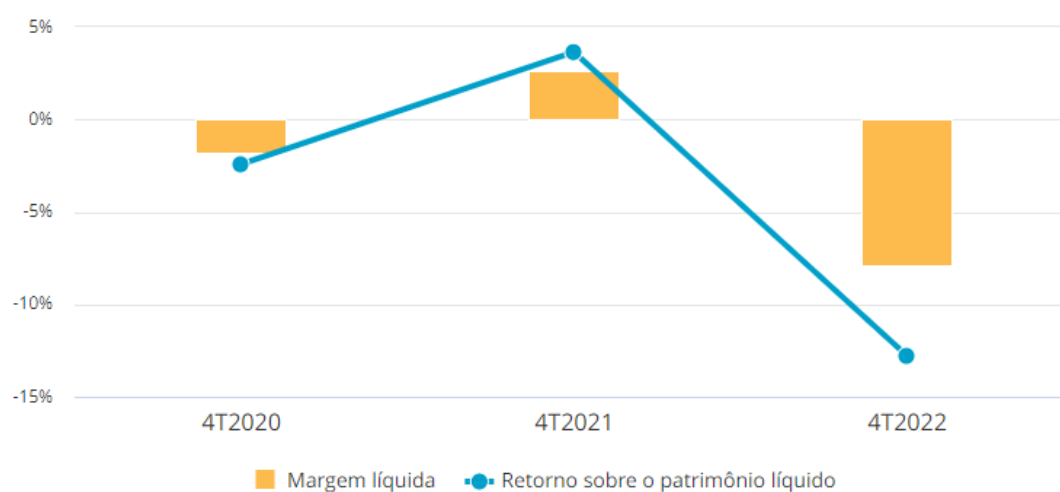
A margem bruta foi de 59,4%, queda de -60 pbs ano a ano (em linha com a pressão do 3T22 na comparação anual), beneficiada pelo aumento de preços, melhor mix de categoria e eficiência nos esforços de marketing, mas ainda impactada pelos preços dos insumos e pela dinâmica cambial.

A margem EBITDA ajustada foi 8,9% (-320 pbs na comparação anual), ainda se beneficiando do forte desempenho da receita e rígida disciplina financeira, porém mais do que compensada pela menor margem bruta combinada com maiores despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida.

O crescimento das despesas gerais e administrativas foi impulsionado principalmente por pressões inflacionárias, que cresceram a uma taxa maior que a receita na Avon Latam, por maiores investimentos em P&D (especialmente para a marca Natura e aumento de incentivos no trimestre devido ao faseamento que inclui a provisão da remuneração da administração.

Os custos de integração de Natura e Avon foram de R\$57 milhões, dos quais, aproximadamente 60% corresponderam a custos de rescisões, e o restante, a investimentos operacionais para integrar logística, indústria, TI, etc.

O Aplicativo &Co Pay na Natura apresentou forte crescimento no Brasil tanto em número de contas, atingindo aproximadamente 500 mil, quanto em Volume Total de Pagamentos (“TPV”), que alcançou R\$9,96 bilhões no trimestre (R\$25,6 bilhões em 2022). Além de captar e processar 100% dos pagamentos das vendas diretas e do e-commerce da Natura, com o lançamento da plataforma para a operação de Varejo e para a marca Avon no 4T, o &Co Pay ampliou sua presença para todos os canais e para todas as nossas marcas no Brasil. Vale ressaltar também, que as consultoras que utilizam a plataforma geralmente registram maior nível de atividade, produtividade e menor inadimplência.



Em relação à análise de desempenho da Margem Líquida nos trimestres de 2022 foi de -7.86% em comparação ao ano de 2021 que teve um resultado positivo de 2.59%. Já o retorno sobre o patrimônio líquido foi de -12.29% em 2022 e 3.64% em 2021.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Podemos resumir o cenário tributário do Brasil com uma frase do artigo do Studio Fiscal, repostada pelo Jusbrasil: “esse tema é um pesadelo.”

A carga tributária incidida sobre as empresas é determinada com base no tipo de serviço que a empresa presta, do que ela vende e em qual regime tributário se encaixa. Ao todo, entre impostos federais, estaduais e municipais, taxas e contribuições, o Brasil possui uma lista de 92 tributos vigentes.

De acordo com a OCDE, nesse exato momento, Março de 2023, a carga tributária média sobre as empresas é de 34,11%.

As indústrias são as que mais sofrem com o elevado peso das tributações. Em 2020 elas foram responsáveis por 33% das arrecadações de impostos federais.

As alíquotas do IRPJ e CSLL que incidem sobre as indústrias são enormes, o que dificulta o crescimento e gera falta de investimento estrangeiro no nosso país.

Para aliviar um pouco as cargas, são criados incentivos fiscais, onde as empresas precisam sempre estar atentas a todas as novas leis, para ver como podem se beneficiar.

Com uma enorme tributação sobre as empresas e um sistema tributário confuso, que muitas vezes induz ao erro, o Brasil se encontra com uma das maiores cargas tributárias mundiais.

De acordo com o site do Governo Federal do Brasil (gov.br), a carga tributária bruta do Governo Geral chegou a 33,90% do PIB de 2021.

Hoje o Brasil se encontra em um grande impasse, uma reforma tributária é extremamente necessária. Buscar simplificar o formato de arrecadação ajudará novos empreendedores a começarem seus negócios no Brasil.

As iniciativas já criadas em cima do nosso sistema tributário, para ajudar pequenos e novos empreendedores, foi criar o Simples Nacional e o MEI, que classifica a empresa e, de acordo com sua classe, determina qual é a alíquota sobre seu faturamento, tudo em um só imposto. Essa solução ajudou diversas empresas a saírem da informalidade, mas é apenas uma solução paliativa, pois apenas a reforma tributária pode realmente ajudar a todos efetivamente. Uma das propostas para a reforma tributária é extinguir tributos como IPI, PIS/Cofins, ISS e ICMS por um único, o Imposto sobre Operações com Bens e Serviços (IBS).

Nesse imposto unificado, muito usado nos países de fora, a empresa paga o tributo com base nas suas compras e vendas. De uma forma simples e eficiente, esse imposto incidirá mais sobre quem tem um lucro maior e menos de quem lucra menor.

A Natura Cosméticos S/A realiza sua tributação com base no Lucro Real. Em parte, isso acontece por obrigatoriedade, já que a receita bruta da empresa está acima de R\$78 milhões, além disso, a empresa obtém lucros de capital oriundos de fora do Brasil, como Chile, Estados Unidos da América e Argentina e recebe incentivos fiscais do governo brasileiro. Outra coisa que colabora para essa escolha é que, muitas vezes, acontecem prejuízos financeiros e, no lucro real, a Natura pode levá-los em conta ao realizar a contabilidade, diminuindo o valor dos tributos.

Para apurar o IRPJ, temos as seguintes definições: a alíquota sobre o lucro real é de 15% e é acrescido a alíquota de 10% sobre o valor que excede R\$20 mil mensais. Já a alíquota da CSLL é de 9% a 12% sobre o lucro líquido. No PIS, a alíquota geralmente é de 1,65%. Para o Cofins, é de 7,6%.

Esse regime é um regime justo, pois leva em conta todos os ganhos e perdas da empresa.

3.2.1 LUCRO REAL

O Lucro Real pode ser uma opção tanto para pequenas empresas como para grandes negócios. No entanto, para empresários que faturam acima de R\$78 milhões por ano, ele se torna um regime tributário obrigatório. Diferente do Simples Nacional, que unifica os tributos e gera uma única guia para o cumprimento das obrigações com a Receita Federal, o Lucro Real fatura esses tributos separadamente.

A apuração do Lucro Real é feita sobre os seguintes impostos PJ:

- Programa de Integração Social (PIS);
- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL);
- 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);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

O regime do Lucro Real foi estabelecido através da Lei Nº 9.718/98 e diz que quaisquer tipos de empresas, independente do ramo de atuação, podem optar pela modalidade.

No entanto, há alguns perfis de negócio que obrigatoriamente são encaixados no regime tributário. São eles:

- Empresas com faturamento anual bruto acima de R\$ 78 milhões;
- Empresas ou cooperativas de crédito;
- Empresas de seguro e previdência privada aberta;
- Bancos comerciais, de investimentos ou de desenvolvimento;
- Empresas que têm lucros, rendimentos ou ganhos recebidos do exterior;
- Empresas de crédito imobiliário, de financiamento e investimento;
- Corretoras de câmbio.

Os impostos no regime do Lucro Real, são faturados separadamente e calculados com base individualizada. Ainda assim, entender a base no Lucro Real não é tão complexa quanto possa parecer. Para optantes do IRPJ e do CSLL, o imposto é recolhido uma vez a cada ano ou trimestralmente, conforme opção da empresa.

Esses tributos têm tarifas calculadas com base nas seguintes alíquotas:

Para empresas optantes pelo IRPJ: 15% sobre o lucro líquido;

Para empresas optantes pelo CSLL: 10% sobre o lucro líquido.

O recolhimento do PIS e COFINS ocorre mensalmente, calculado sobre a receita bruta da empresa. Ele também possui uma alíquota fixa, sendo:

PIS: 1,65%;

COFINS: 7,60%

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O regime tem esse nome por causa do sistema de tributação dos seus principais impostos federais. São eles: o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL). Então, ambos incidem sobre a parcela que a legislação considera como lucro.

No Lucro Presumido, as alíquotas de presunção para as atividades são:

- 1,6% do faturamento para revenda de combustíveis e gás natural;
- 8% do faturamento para vendas em geral, transporte de cargas, atividades de imobiliárias, serviços hospitalares; industrialização para terceiros com recebimento do material e demais atividades não especificadas que não sejam prestação de serviços;
- 16% do faturamento para transporte que não seja de cargas e serviços em geral;
- 32% do faturamento para serviços profissionais que exijam formação técnica ou acadêmica — como advocacia, engenharia —, intermediação de negócios, consultoria, administração de bens móveis ou imóveis, locação ou cessão desses mesmos bens, construção civil e serviços em geral.

Dessa forma, na hipótese de o negócio atuar em atividades com percentuais diferentes, cada uma delas terá seus ganhos tributados pelas respectivas faixas de presunção.

O IRPJ e a CSLL são apurados e pagos trimestralmente utilizando a receita desse período como base de cálculo bruta.

Para a primeira sigla, a alíquota é de 15% sobre a parcela de presunção. Já para a segunda, a porcentagem aplicada é de 9% para as atividades das três primeiras faixas e 32% para os segmentos cujo lucro presumido é de também 32%.

Os trimestres seguem o calendário civil, com o primeiro indo de janeiro a março e assim por diante. Tanto o IRPJ quanto o CSLL, possuem vencimento sempre no último dia do mês após o fechamento de um trimestre.

O percentual a ser pago para o PIS é de 0,65%, e para a Cofins é de 3%.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário facilitado e simplificado para micro e pequenas empresas. Ele permite o recolhimento de vários tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia.

A alíquota é diferenciada, variando de acordo com o faturamento, que é separado em faixas de faturamento, até a receita bruta anual de R\$4,8 milhões - limite que entrou em vigor em 2018 em atendimento à Lei Complementar nº 155.

Dentro da Lei Complementar nº 123/06, o Simples também é chamado de Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Além da unificação dos tributos, o Simples Nacional se destaca como fator de desempate para empresas que concorrem a licitações do governo e facilita o cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias por parte do contribuinte.

Para optar pelo Simples Nacional, as microempresas e empresas de pequeno porte devem estar isentas de débitos da Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Nesse limite de receitas brutas, se encaixam as microempresas, conhecidas pela sigla ME, e também as Empresas de Pequeno Porte, que recebem a sigla EPP.

O valor pago pelas empresas enquadradas no regime tributário do Simples Nacional varia de acordo com a atividade e o faturamento ao longo de um ano. Por isso, a legislação divide os valores em cinco anexos de pagamento. Que são:

Anexo I

Empresas com atividades de comércio, como varejos e atacados. As taxas atualizadas incluem:

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Anexo II

Empresas que realizam atividades industriais, como confecção de roupas e acessórios.

Confira os valores:

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Anexo III

Empresas que prestam serviços a pessoas físicas ou jurídicas em negócios como escritórios de contabilidades, agências de viagens ou desenvolvedoras de software.

Uma novidade é a inclusão da profissão de Youtuber, caso tenha inscrição como pessoa jurídica.

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Anexo IV

Serviços advocatícios, de limpeza, construção de obras e outras atividades.

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 2.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 6828.000,00

Anexo V

O anexo inclui prestadores de serviços intelectuais, como jornalistas, auditores, engenheiros e outras atividades de tecnologia.

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
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
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30,5%	R\$ 540.000,00

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

- **Autoconhecimento Empreendedor:**

O primeiro passo do processo é trabalhar com reflexões direcionadas para dois caminhos: o conhecimento individual e os objetivos do empreendimento. Dessa forma, os empreendedores serão capazes de avaliar percepções internas e externas, entendendo onde elas se encontram e desencontram.

Além de ajudar no planejamento estratégico, o autoconhecimento também pode transformar as sensações relacionadas ao trabalho. Ao identificar a falta de uma competência essencial, os empreendedores podem encontrar parceiros e colaboradores que agregam esses valores ao negócio. Isso cria uma dinâmica fluida que contribui para a produtividade.

Exercitar as habilidades socioemocionais está cada vez mais ligado ao futuro do trabalho. Autonomia para tomada de decisões, protagonismo e trabalho em equipe são alguns dos ganhos possíveis.

Uma das formas de exercitar o autoconhecimento é traçar um projeto de vida, que ajudará a estruturar e mobilizar as potencialidades do empreendedor durante sua jornada de crescimento.

- **Competências empreendedoras:**

Competência empreendedora é um conceito que trata das características comportamentais do empreendedor de sucesso. Muito além da formação técnica em áreas como gestão, finanças e administração, os empreendedores bem sucedidos são dotados de características específicas que os diferenciam dos demais. De acordo com um estudo realizado por David McClelland, psicólogo pela Universidade de Harvard, algumas características intrínsecas de empreendedores de sucesso podem fazer toda a diferença quando o assunto é: **Resultado.**

As principais características que integram o estudo desenvolvido pelo psicólogo e que são consideradas essenciais no âmbito da gestão eficaz de uma empresa são:

Capacidade de liderar e liderança: Um empreendedor não deve ser um chefe, mas sim um líder. O líder é o responsável por dar o exemplo e manter toda a equipe motivada e focada nos objetivos previamente estabelecidos. O empresário com esse perfil trabalha junto com o seu time e mantém um esforço constante para que os colaboradores estejam engajados na busca por resultados. Na prática, o líder trabalha duro, traça objetivos e metas, orienta seus colaboradores e dá todo o suporte necessário no dia a dia. Ele também

investe na construção de relações baseadas no diálogo e na confiança, ouvindo e aprendendo com os seus funcionários.

Capacidade de tomar decisões: Outra competência empreendedora diz respeito à capacidade de tomar decisões. Mesmo em momentos de incerteza e pressão, o empreendedor de sucesso deve ter condições de tomar as decisões. Isso significa muitas vezes arriscar e estar preparado para enfrentar as consequências. A capacidade de tomar decisões adequadas pressupõe estudo e conhecimento, tanto da empresa quanto da economia e do mercado de atuação.

Iniciativa: Entre as competências empreendedoras que são encontradas no empreendedor de sucesso está a iniciativa. Isso significa saber aproveitar oportunidades, investir em mudanças e inovação, conhecer e oferecer mais do que a concorrência tem oferecido, entre outros.

Alto nível de exigência: O empreendedor de sucesso é exigente. Estar ciente de que os consumidores estão mais exigentes e assim encontrar mecanismos e alternativas para oferecer o melhor a estes clientes é uma etapa importante no processo de gestão de um negócio que deseja ir além. Ainda, saber cobrar resultados dos seus colaboradores é papel do líder.

Interesse e busca constante por conhecimento: Quanto mais informações o empreendedor tiver acerca do mercado e das oportunidades de desenvolvimento do seu negócio, maiores serão as chances de alcançar o sucesso. Por isso, uma das competências empreendedoras que devem ser desenvolvidas é justamente a busca constante por conhecimento. Dedique um tempo do seu dia para buscar informações junto ao mercado, desenvolva novos produtos, analise a sua concorrência, conheça a economia do seu estado e do país, entenda os movimentos dos seus fornecedores e parceiros comerciais. Em alguns casos pode ser interessante buscar o suporte de especialistas a fim de obter dados técnicos mais completos e que podem ser aplicados à realidade do seu negócio.

- **Motivação**

Conquistar a motivação no empreendedorismo é um desafio cotidiano para muitas pessoas que buscam realizar o sonho de empreender. Para isso, nada melhor que resolver situações adversas através do planejamento e organização.

Esses são dois pontos importantes que devem ser aliados de qualquer pessoa que deseja ter um negócio, seja na online ou através de uma loja física. Desse modo, para empreender com consciência é necessário tomar decisões certas, sem deixar de lado a qualidade dos serviços.

Vale destacar ainda que a motivação será o pilar estrutural dos negócios, pois é ela que vai apresentar para onde o empreendedor deve caminhar e não deixá-lo desistir dessa caminhada. Ela tem um papel fundamental para resgatar a essência dos negócios e assim fazer com que o negócio prospere.

Lembre-se que problemas podem acontecer e o empreendedor precisa saber lidar com eles, sem interferir nas suas operações.

Existem alguns pontos importantes a serem levados em consideração, como:

1. Acreditar no negócio
2. Investir em um plano de trabalho
3. Identificar tarefas a serem feitas
4. Revisitar os objetivos
5. Traçar Metas
6. Organizar o calendário anual

Esses são alguns direcionamentos para que a motivação seja aliada no negócio, auxiliando na conquista dos objetivos.

- **Cultura empreendedora**

Cultura é um conjunto de práticas comportamentais compartilhadas por um grupo e transmitidas a gerações futuras como a forma correta de agir. Para que uma nova prática cultural, como o empreendedorismo, surja e passe a fazer parte da cultura, ela precisa variar sua forma, se adaptar a uma diversidade de ambientes, contextos, comunidades que falam diferente, assim ela vai funcionando e vai criando raízes.

O empreendedorismo está passando por esse processo e todas as suas “deturpações conceituais” podem valer a pena (e até mesmo induzir mudanças conceituais) se ele passa de conceito a prática. Hoje o termo tem sido associado a oportunidade, realização, protagonismo. A mudança de significado cultural é impressionante, mas não vamos nos iludir: ainda é restrita.

De acordo com o cofundador da Opt-Inn, as companhias precisam funcionar como um agente motivador e fomentar a cultura empreendedora, estimulando os seguintes elementos:

1. Garantir autonomia e confiança;
2. Ter mais apetite ao risco;
3. Estimular novas ideias;
4. Investir em pesquisa;
5. Fomentar equipes multidisciplinares;
6. Recompensar;
7. Apoio dos líderes.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Nessa parte do projeto, elaboramos um vídeo em que aborda as principais características para ser um bom empreendedor. Entre elas falaremos sobre: A observação, pois os empreendedores precisam ser bons observadores e estarem sempre atentos a tudo ao seu redor. Sobre a criatividade que é definida como a habilidade de descobrir novas soluções para determinados problemas. A atitude, que é ser ou querer fazer ,ou seja, a decisão consciente e emocional do seu modo de agir e reagir ao seu dia a dia. A humildade, em que é possível desenvolver relações mais sólidas, gerar confiança e estimular a participação e criatividade dos liderados. E por último, mas não menos importante, a construção de um bom relacionamento com os colaboradores, pois o bom trabalho em equipe exige a capacidade de se comunicar, saber ouvir e respeitar opiniões diferentes.

O intuito deste vídeo é para você...você mesmo que pretende ingressar no mundo do empreendedorismo, vamos lhe informar e mostrar alguns pontos essenciais.

Disponível em: < <https://youtu.be/OSFR-hhgc2s> >

4. CONCLUSÃO

Em vista dos argumentos apresentados, aprendemos como funcionam os Regimes Tributários no Brasil e a sua importância, não só para as empresas em conformidade com a legislação fiscal, mas como também o seu impacto em relação a sua administração financeira e o seu desempenho econômico. Nesse projeto, apresentamos dados e informações de uma das maiores empresas de cosméticos, produtos de higiene e beleza do Brasil, a Natura. Apresentamos a sua história, os principais produtos e serviços, o seu regime tributário, como ainda o resultado financeiro de 2022, levando em conta os números das despesas, receitas, fatores internos e externos que influenciaram no resultado. Foi de extrema importância tomar conhecimento dessas informações, pois nos ajudou a compreender de maneira prática a construção de uma das maiores empresas brasileiras no ramo de cosméticos e beleza, sua situação no mercado financeiro, de igual modo como funciona os meios para adquirir uma demonstração de resultado de uma empresa real.

Ademais, foi apresentado também uma síntese dos principais pontos para exercer o empreendedorismo, suas principais características e como são importantes, levando em consideração que se não exercidos corretamente, podem impactar de forma negativa no dia-a-dia do empreendedor e da empresa. Dessa forma, conclui-se que a situação em que a empresa está inserida diz muito sobre como o Empreendedor é dentro da organização, pois ele é responsável pela gestão, tomadas de decisões e guia para alcançar os objetivos planejados para a organização. Ele tem o papel essencial na economia do país, uma vez que gera oportunidades no mercado de trabalho, desenvolve novas tecnologias e cria novos produtos e serviços. É importante que ele tenha inteligência emocional e saiba lidar com situações inesperadas, pois é colocado em uma posição de liderança, responsável por guiar, capaz de inspirar, motivar, criar laços, estabelecer confiança e aliança, tendo em vista sempre o fortalecimento da equipe, a fim de caminhar juntos para alcançar o crescimento e melhora da empresa.

REFERÊNCIAS

ANDERSON FEITOSA. O que é Lucro Presumido: características, prós e contras! Blog Conube. Blog Conube, publicado em 21 de Junho de 2021.

Disponível em:

<<https://blog.conube.com.br/blog/o-que-e-lucro-presumido/>>

Acesso em: 12 de Março de 2023.

ANDRÉ BONA, Despesas Operacionais, publicado em 13 de Abril de 2021.

Disponível em:

<<https://andrebona.com.br/o-que-sao-despesas-operacionais-e-por-que-o-investidor-precisa-conhece-las/>>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

Alexandra Karina Santana, Ana Carolina Cunha Mendes, Ellen Walesca P. de Oliveira, Leandro Alves da Silva, Marina Gonçalves R. Vieira, Rafael Amaro França da Silva. Impactos do Regime de Tributação Transitória - RTT na apuração do Lucro Real e seus reflexos contábeis nas empresas de grande porte, publicado em 13 de Maio de 2009.

Disponível em:

<https://sinescontabil.com.br/monografias/trab_profissionais/leandro.pdf>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

BLOG CORA. O que é Lucro Real e como funciona esse tipo de regime tributário, publicado em 25 de Outubro de 2021.

Disponível em:

<<https://www.cora.com.br/blog/o-que-e-lucro-real/>>

Acesso em: 12 de Março de 2023.

BLOG CONTA AZUL. Descubra o que é o Simples Nacional e quais são suas vantagens, publicado em 11/01/2023.

Disponível em:

<<https://blog.contaazul.com/o-que-e-simples-nacional/>>

Acesso em: 12 de Março de 2023.

BLOG LEADS. Como definir o orçamento de vendas com assertividade? Publicado em 22 de Dezembro de 2022.

Disponível em:

<<https://leads2b.com/blog/orcamento-de-vendas/#:~:text=Or%C3%A7amentos%20de%20vendas%20s%C3%A3o%20planos,seus%20neg%C3%B3cios%20podem%20se%20sair>>

Acesso em: 13 de Março de 2023.

ROBERTO GONÇALVES. Despesas operacionais e administrativas: 6 estratégias para controlá-las. Ebox Digital, publicado dia 17 de Março de 2023.

Disponível em:

<<https://www.eboxdigital.com.br/blog/despesas-operacionais-e-administrativas-6-estrategias-para-controlar-las>>

Acesso em: 26 de Março de 2023.

JOÃO GABRIEL AMADOR. O “belo” desconto tributário da Natura será estendido às concorrentes. Metropoles, publicado em 31 de maio de 2016.

Disponível em:

<<https://www.metropoles.com/distrito-federal/politica-df/o-belo-desconto-tributario-da-natura-sera-estendido-as-concorrentes>>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

NATÁLIA LIMA. Despesas operacionais: O que são e como calculá-las. Blog Keruak, publicado em 18 de Dezembro de 2018.

Disponível em: < <https://blog.keruak.com.br/despesas-operacionais/> >

Acesso em: 26 de Março de 2023.

NATURA & CO, Central de Resultados, 2022.

Disponível em:

<<https://ri.naturaeco.com/resultados-e-apresentacoes/central-de-resultados/>>

Acesso em 01 de Abril de 2023.

NATURA, Fundação, 2022.

Disponível em: < <https://www.natura.com.br/a-natura>>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

NATURA, História da Fundação da Natura, publicado em 08/08/2019.

Disponível em:

<https://www.natura.com.br/blog/mais-natura/natura-50-anos-conheca-os-marcos-da-nossa-historia?gclid=CjwKCAjwoIqhBhAGEiwArXT7KyD3MiwDvWILLWPO-z-kxDp-ctNjIPpAXFVb1VAXGOzzJNsTOFFP7RoCeqqQAvD_BwE&gclid=aw.ds>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

NATURA. Pioneira dos cosméticos no Brasil.

Disponível em:

<<https://www.naturabrasil.fr/pt-pt/acerca-da-natura-brasil/pioneiro-dos-cosmeticos-no-brasil#:~:text=A%20Natura%20%C3%A9%20a%205.a%20sociedade%20e%20o%20ambiente%20or%C3%A7amento%20%C3%A9%20um%20plano,acompanhados%20de%20pertos%20e%20medidos>>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

REDAÇÃO ONZE. Orçamento: o que é, tipos e como elaborar o seu.

Disponível em:

<<https://www.onze.com.br/blog/orcamento-o-que-e-tipos-e-como-elaborar-o-seu/#:~:text=O%20or%C3%A7amento%20%C3%A9%20um%20plano,acompanhados%20de%20pertos%20e%20medidos>>

Acesso em: 13 de Março de 2023.

REMESSA ONLINE: Competências empreendedoras em alta: Saiba quais são e a importância, publicado em 06 de Janeiro de 2021.

Disponível em:

<<https://www.remissaonline.com.br/blog/competencias-empreendedoras/>>

Acesso em: 25 de Março de 2023.

Rosemara Fátima Chamberlain de Melo Peixoto, Vilma da Silva Santos, Paulo César Ribeiro Quinteiros, Viviane Fushimi Velloso, Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira. A importância do orçamento no processo de gestão empresarial. Universidade do Vale do Paraíba, data da publicação não identificada.

Disponível em:

<https://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2008/anais/arquivosEPG/EPG00781_01_O.pdf>

Acesso em: 13 de Março de 2023.

SANTANDER. Como criar uma cultura empreendedora nas empresas. Santander Programa Avançar, 2021.

Disponível em:

<<https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/empreendedorismo/como-criar-uma-cultura-empreendedora-nas-empresas/>>

Acesso em: 26 de Abril de 2023.

TROPOS. Banalização do empreendedorismo ou cultura empreendedora. Troposlab Aceleradora, publicado em 03 de Abril de 2017.

Disponível em:

<<https://troposlab.com/banalizacao-empendedorismo-ou-cultura-empendedorora/>>

Acesso em: 27 de Março 2023.

UOL. Como manter o foco e a motivação no empreendedorismo. Blog UOL Meu Negócio, publicado em 08 de fevereiro de 2022.

Disponível em:

<<https://meunegocio.uol.com.br/blog/como-manter-foco-e-motivacao-empendedorismo/>>

Acesso em: 25 de Março de 2023.

VALOR PRO. Indicadores Financeiros, 2022.

Disponível em:

<<https://valor.globo.com/empresas/valor-empresas-360/natura/>>

Acesso em: 27 de Março de 2023.

VIVO. O papel do autoconhecimento para uma jornada empreendedora consciente.

Fundação Telefônica Vivo, publicado em 15 de Maio de 2020.

Disponível em:

<<https://www.fundacaotelefonicavivo.org.br/noticias/o-papel-do-autoconhecimento-para-uma-jornada-empendedorora-consciente/>>

Acesso em: 26 de Março de 2023.

ANEXOS

Simplex Nacional, Tabelas e Alíquotas:

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00

De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

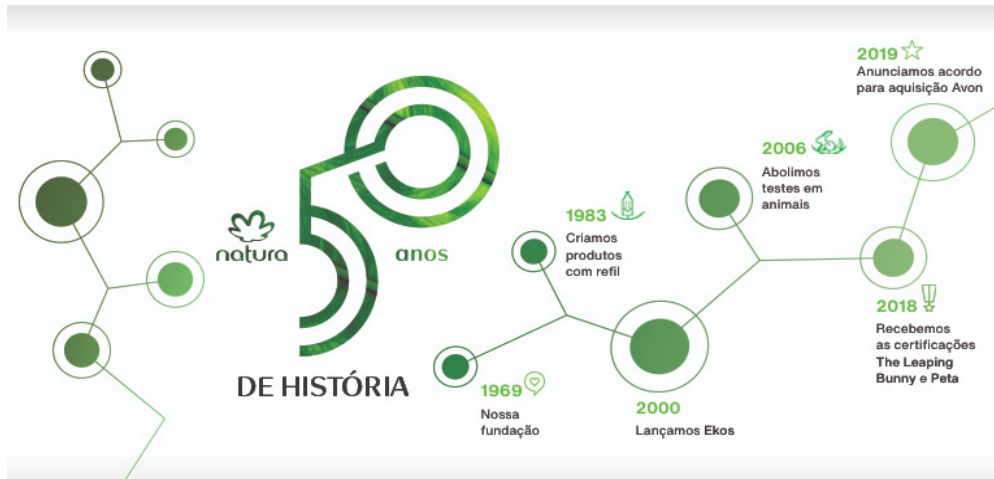
Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 2.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 6828.000,00

Receita bruta anual	Alíquota	Valor a deduzir
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
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30,5%	R\$ 540.000,00

Disponíveis em:

<<https://www.contabeis.com.br/noticias/54794/simples-nacional-2023-anexos-tabelas-e-aliquotas/>>

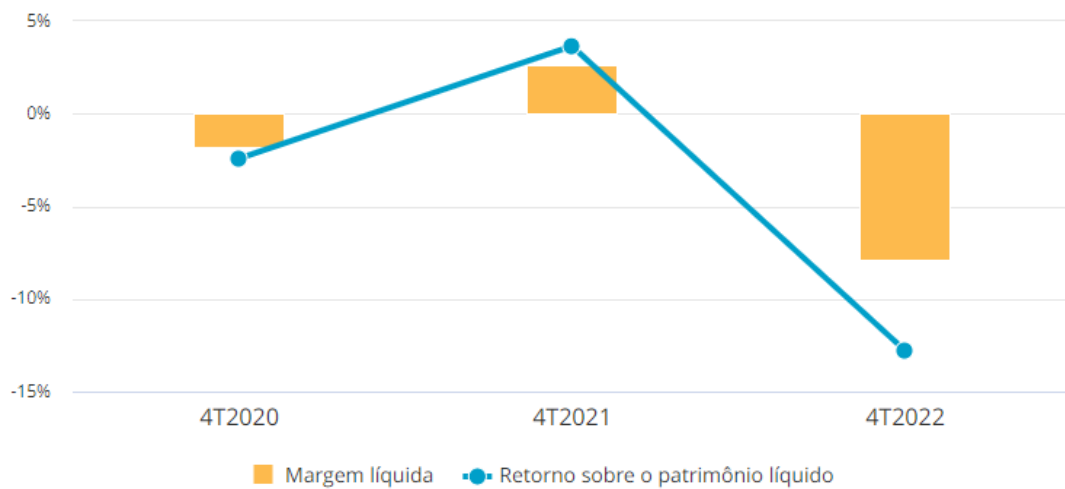
Linha do Tempo (Fundação Natura)



Disponíveis em:

<https://www.natura.com.br/blog/mais-natura/natura-50-anos-conheca-os-marcos-da-nossa-historia?gclid=CjwKCAjwoIqhBhAGEiwArXT7KyD3MiwdVwILLWPO-z-kxDP-ctNjlPpAXFVb1VAXGOzzJNsTOFFP7RoCeqgQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds>

Análise de desempenho:



Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/valor-empresas-360/natura/>>

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: Projeto Integrado de Orçamento e Tributos
CURSO: Administração
MÓDULO: 1º Módulo de Administração
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizeti Fortes e Danilo Doval
ESTUDANTE: MICHELLE CAROLINA DOS REIS
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Do dia 17 de Fevereiro à 11 de Abril

2. DESENVOLVIMENTO

<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Nesse projeto apresentamos informações sobre a fundação, o Regime Tributário e a Demonstração de Resultado de uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, com isso conseguimos entender como funciona e é na prática.</p> <p>Com base nas pesquisas realizadas, aprendemos como cada regime tributário funciona, como são calculados e sua importância no sistema tributário brasileiro.</p> <p>Nossa equipe desenvolveu um vídeo apresentando as principais características que um bom empreendedor deve ter, um vídeo curto, mas bem objetivo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Estabelecer prazos, pois cada um tem um horário e rotinas diferentes.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Dia 17 de Fevereiro definimos o Regime Tributário da Empresa.</p> <p>Dia 26 de Fevereiro realizamos uma reunião através do whatsapp para fazer definir o que cada um ia fazer, escolhemos a empresa e o mercado que ela atua, como também realizamos algumas pesquisas sobre demonstrativos de resultados e colocamos um prazo até dia 27 de Março para ser entregue.</p> <p>A introdução foi desenvolvida a partir do dia 29 de Março.</p> <p>Na semana do dia 01 de Abril organizamos as Referências, colocamos de acordo com as normas ABNT e começamos a realizar a conclusão.</p> <p>Dia 03 foi solicitado para todos realizassem uma gravação sobre alguma competência para ser um empreendedor, com o prazo até dia 07 de Abril.</p> <p>No dia 08 de abril foi realizada a conclusão.</p> <p>No dia 11/04 foi concluída a Introdução e a elaboração do Vídeo.</p>
<p>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.</p> <p>Boa parte do projeto foi desenvolvido através de mensagens no grupo do whatsapp e realizamos uma reunião no dia 26 de Fevereiro para fazer a divisão do trabalho.</p>
<p>a. Aspectos positivos</p> <p>Aprendemos coisas novas com base nas pesquisas que realizamos ao decorrer do desenvolvimento do projeto.</p>
<p>b. Dificuldades encontradas</p> <p>A principal dificuldade foi encontrar sites com matérias e conteúdos confiáveis, como também interpretar os dados apresentados.</p>
<p>c. Resultados atingidos</p> <p>Aprendizado e conhecimento de novos conteúdos, que mesmo apresentados ao decorrer do módulo do curso, conseguimos ver alguns exemplos de forma mais prática.</p> <p>Um dos principais objetivos era conseguir desenvolver e entregar até a data da entrega, conseguimos mesmo com todos os imprevistos e dificuldade em relação a rotina de cada um.</p>

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100178	NOME: Gabriel Carvalho Salomé
RA: 1012023100188	NOME: João Henrique de Oliveira Ferrare
RA: 1012023100394	NOME: Michelle Carolina dos Reis
RA: 1012023100114	NOME: Stephanie Sousa de Oliveira Lima
RA: 1012023100297	NOME: Thainara Nicole Flausino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado de Orçamento e Tributos

CURSO: Administração

MÓDULO: 1º Módulo de Administração

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizeti Fortes e Danilo Doval

ESTUDANTE: STHEPHANIE SOUSA DE OLIVEIRA LIMA

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Do dia 17 de Fevereiro à 11 de Abril

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.

Nesse projeto apresentamos informações sobre a fundação, o Regime Tributário e a Demonstração de Resultado de uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, com isso conseguimos entender como funciona e é na prática.

Com base nas pesquisas realizadas, aprendemos como cada regime tributário funciona, como são calculados e sua importância no sistema tributário brasileiro.

Nossa equipe desenvolveu um vídeo apresentando as principais características que um bom empreendedor deve ter, um vídeo curto, mas bem objetivo.

<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Estabelecer prazos, pois cada um tem um horário e rotinas diferentes.</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Dia 17 de Fevereiro definimos o Regime Tributário da Empresa.</p> <p>Dia 26 de Fevereiro realizamos uma reunião através do whatsapp para fazer definir o que cada um ia fazer, escolhemos a empresa e o mercado que ela atua, como também realizamos algumas pesquisas sobre demonstrativos de resultados e colocamos um prazo até dia 27 de Março para ser entregue.</p> <p>A introdução foi desenvolvida a partir do dia 29 de Março.</p> <p>Na semana do dia 01 de Abril organizamos as Referências, colocamos de acordo com as normas ABNT e começamos a realizar a conclusão.</p> <p>Dia 03 foi solicitado para todos realizassem uma gravação sobre alguma competência para ser um empreendedor, com o prazo até dia 07 de Abril.</p> <p>No dia 08 de abril foi realizada a conclusão.</p> <p>No dia 11/04 foi concluída a Introdução e a elaboração do Vídeo.</p>	
<p>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.</p> <p>Boa parte do projeto foi desenvolvido através de mensagens no grupo do whatsapp e realizamos uma reunião no dia 26 de Fevereiro para fazer a divisão do trabalho.</p>	
<p>e. Aspectos positivos</p> <p>Aprendemos coisas novas com base nas pesquisas que realizamos ao decorrer do desenvolvimento do projeto.</p>	
<p>f. Dificuldades encontradas</p> <p>A principal dificuldade foi encontrar sites com matérias e conteúdos confiáveis, como também interpretar os dados apresentados.</p>	
<p>g. Resultados atingidos</p> <p>Aprendizado e conhecimento de novos conteúdos, que mesmo apresentados ao decorrer do módulo do curso, conseguimos ver alguns exemplos de forma mais prática.</p> <p>Um dos principais objetivos era conseguir desenvolver e entregar até a data da entrega, conseguimos mesmo com todos os imprevistos e dificuldade em relação a rotina de cada um.</p>	
<p>h. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA: 1012023100178	NOME: Gabriel Carvalho Salomé

RA: 1012023100188	NOME: João Henrique de Oliveira Ferrare
RA: 1012023100394	NOME: Michelle Carolina dos Reis
RA: 1012023100114	NOME: Stephanie Sousa de Oliveira Lima
RA: 1012023100297	NOME: Thainara Nicole Flausino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado de Orçamento e Tributos

CURSO: Administração

MÓDULO: 1º Módulo de Administração

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizeti Fortes e Danilo Doval

ESTUDANTE: GABRIEL CARVALHO SALOMÉ

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Do dia 17 de Fevereiro à 11 de Abril

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.

Nesse projeto apresentamos informações sobre a fundação, o Regime Tributário e a Demonstração de Resultado de uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, com isso conseguimos entender como funciona e é na prática.

Com base nas pesquisas realizadas, aprendemos como cada regime tributário funciona, como são calculados e sua importância no sistema tributário brasileiro.

Nossa equipe desenvolveu um vídeo apresentando as principais características que um bom empreendedor deve ter, um vídeo curto, mas bem objetivo.

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

Estabelecer prazos, pois cada um tem um horário e rotinas diferentes.

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

Dia 17 de Fevereiro definimos o Regime Tributário da Empresa.

Dia 26 de Fevereiro realizamos uma reunião através do whatsapp para fazer definir o que cada um ia fazer, escolhemos a empresa e o mercado que ela atua, como também realizamos algumas pesquisas sobre demonstrativos de resultados e colocamos um prazo até dia 27 de Março para ser entregue.

<p>A introdução foi desenvolvida a partir do dia 29 de Março. Na semana do dia 01 de Abril organizamos as Referências, colocamos de acordo com as normas ABNT e começamos a realizar a conclusão. Dia 03 foi solicitado para todos realizassem uma gravação sobre alguma competência para ser um empreendedor, com o prazo até dia 07 de Abril. No dia 08 de abril foi realizada a conclusão. No dia 11/04 foi concluída a Introdução e a elaboração do Vídeo.</p>	
<p>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. Boa parte do projeto foi desenvolvido através de mensagens no grupo do whatsapp e realizamos uma reunião no dia 26 de Fevereiro para fazer a divisão do trabalho.</p>	
<p>i. Aspectos positivos Aprendemos coisas novas com base nas pesquisas que realizamos ao decorrer do desenvolvimento do projeto.</p>	
<p>j. Dificuldades encontradas A principal dificuldade foi encontrar sites com matérias e conteúdos confiáveis, como também interpretar os dados apresentados.</p>	
<p>k. Resultados atingidos Aprendizado e conhecimento de novos conteúdos, que mesmo apresentados ao decorrer do módulo do curso, conseguimos ver alguns exemplos de forma mais prática. Um dos principais objetivos era conseguir desenvolver e entregar até a data da entrega, conseguimos mesmo com todos os imprevistos e dificuldade em relação a rotina de cada um.</p>	
<p>l. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA: 1012023100178	NOME: Gabriel Carvalho Salomé
RA: 1012023100188	NOME: João Henrique de Oliveira Ferrare
RA: 1012023100394	NOME: Michelle Carolina dos Reis
RA: 1012023100114	NOME: Stephanie Sousa de Oliveira Lima
RA: 1012023100297	NOME: Thainara Nicole Flausino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado de Orçamento e Tributos
CURSO: Administração
MÓDULO: 1º Módulo de Administração
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizeti Fortes e Danilo Doval
ESTUDANTE: JOÃO HENRIQUE DE OLIVEIRA FERRARE
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Do dia 17 de Fevereiro à 11 de Abril

11. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.</p> <p>Nesse projeto apresentamos informações sobre a fundação, o Regime Tributário e a Demonstração de Resultado de uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, com isso conseguimos entender como funciona e é na prática.</p> <p>Com base nas pesquisas realizadas, aprendemos como cada regime tributário funciona, como são calculados e sua importância no sistema tributário brasileiro.</p> <p>Nossa equipe desenvolveu um vídeo apresentando as principais características que um bom empreendedor deve ter, um vídeo curto, mas bem objetivo.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Estabelecer prazos, pois cada um tem um horário e rotinas diferentes.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Dia 17 de Fevereiro definimos o Regime Tributário da Empresa.</p> <p>Dia 26 de Fevereiro realizamos uma reunião através do whatsapp para fazer definir o que cada um ia fazer, escolhemos a empresa e o mercado que ela atua, como também realizamos algumas pesquisas sobre demonstrativos de resultados e colocamos um prazo até dia 27 de Março para ser entregue.</p> <p>A introdução foi desenvolvida a partir do dia 29 de Março.</p> <p>Na semana do dia 01 de Abril organizamos as Referências, colocamos de acordo com as normas ABNT e começamos a realizar a conclusão.</p> <p>Dia 03 foi solicitado para todos realizassem uma gravação sobre alguma competência para ser um empreendedor, com o prazo até dia 07 de Abril.</p> <p>No dia 08 de abril foi realizada a conclusão.</p> <p>No dia 11/04 foi concluída a Introdução e a elaboração do Vídeo.</p>

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.

Boa parte do projeto foi desenvolvido através de mensagens no grupo do whatsapp e realizamos uma reunião no dia 26 de Fevereiro para fazer a divisão do trabalho.

m. Aspectos positivos

Aprendemos coisas novas com base nas pesquisas que realizamos ao decorrer do desenvolvimento do projeto.

n. Dificuldades encontradas

A principal dificuldade foi encontrar sites com matérias e conteúdos confiáveis, como também interpretar os dados apresentados.

o. Resultados atingidos

Aprendizado e conhecimento de novos conteúdos, que mesmo apresentados ao decorrer do módulo do curso, conseguimos ver alguns exemplos de forma mais prática.

Um dos principais objetivos era conseguir desenvolver e entregar até a data da entrega, conseguimos mesmo com todos os imprevistos e dificuldade em relação a rotina de cada um.

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100178	NOME: Gabriel Carvalho Salomé
RA: 1012023100188	NOME: João Henrique de Oliveira Ferrare
RA: 1012023100394	NOME: Michelle Carolina dos Reis
RA: 1012023100114	NOME: Stephanie Sousa de Oliveira Lima
RA: 1012023100297	NOME: Thainara Nicole Flausino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado de Orçamento e Tributos

CURSO: Administração
MÓDULO: 1º Módulo de Administração
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Antonio Donizeti Fortes e Danilo Doval
ESTUDANTE: THAINARA NICOLE FLAUSINO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Do dia 17 de Fevereiro à 11 de Abril

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.

Nesse projeto apresentamos informações sobre a fundação, o Regime Tributário e a Demonstração de Resultado de uma das maiores empresas de cosméticos do Brasil, com isso conseguimos entender como funciona e é na prática.

Com base nas pesquisas realizadas, aprendemos como cada regime tributário funciona, como são calculados e sua importância no sistema tributário brasileiro.

Nossa equipe desenvolveu um vídeo apresentando as principais características que um bom empreendedor deve ter, um vídeo curto, mas bem objetivo.

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

Estabelecer prazos, pois cada um tem um horário e rotinas diferentes.

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

Dia 17 de Fevereiro definimos o Regime Tributário da Empresa.

Dia 26 de Fevereiro realizamos uma reunião através do whatsapp para fazer definir o que cada um ia fazer, escolhemos a empresa e o mercado que ela atua, como também realizamos algumas pesquisas sobre demonstrativos de resultados e colocamos um prazo até dia 27 de Março para ser entregue.

A introdução foi desenvolvida a partir do dia 29 de Março.

Na semana do dia 01 de Abril organizamos as Referências, colocamos de acordo com as normas ABNT e começamos a realizar a conclusão.

Dia 03 foi solicitado para todos realizassem uma gravação sobre alguma competência para ser um empreendedor, com o prazo até dia 07 de Abril.

No dia 08 de abril foi realizada a conclusão.

No dia 11/04 foi concluída a Introdução e a elaboração do Vídeo.

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.

Boa parte do projeto foi desenvolvido através de mensagens no grupo do whatsapp e realizamos uma reunião no dia 26 de Fevereiro para fazer a divisão do trabalho.

q. Aspectos positivos

Aprendemos coisas novas com base nas pesquisas que realizamos ao decorrer do desenvolvimento do projeto.

<p>r. Dificuldades encontradas</p> <p>A principal dificuldade foi encontrar sites com matérias e conteúdos confiáveis, como também interpretar os dados apresentados.</p>	
<p>s. Resultados atingidos</p> <p>Aprendizado e conhecimento de novos conteúdos, que mesmo apresentados ao decorrer do módulo do curso, conseguimos ver alguns exemplos de forma mais prática.</p> <p>Um dos principais objetivos era conseguir desenvolver e entregar até a data da entrega, conseguimos mesmo com todos os imprevistos e dificuldade em relação a rotina de cada um.</p>	
<p>t. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA: 1012023100178	NOME: Gabriel Carvalho Salomé
RA: 1012023100188	NOME: João Henrique de Oliveira Ferrare
RA: 1012023100394	NOME: Michelle Carolina dos Reis
RA: 1012023100114	NOME: Stephanie Sousa de Oliveira Lima
RA: 1012023100297	NOME: Thainara Nicole Flausino