



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**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  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**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:

LUDMILA EDUARDA D. PINTO, RA  
1012021200466

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>2</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>3</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	5
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	6
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 LUCRO REAL	9
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	10
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	12
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	14
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>14</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>15</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>16</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>16</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Neste Projeto Integrado (PI), será apresentado a construção de um orçamento empresarial e respectiva análise sobre o regime tributário da empresa em questão, Natura S/A, sendo uma empresa conhecida em todo país e américa do sul. A escolha da empresa Natura foi pelo destaque que a empresa possui, sendo uma das mais inovadoras do Brasil, por ser uma empresa de porte nacionalmente conhecida, por ter fácil acesso a suas informações e ser uma organização que incentiva o ato de sustentabilidade na preservação do meio ambiente.

O presente projeto foi elaborado com o objetivo de apresentar os seguintes estudos: Gestão Orçamentária e Gestão Estratégica de Tributos, que é identificar como funciona um orçamento dentro da empresa e quais são os tipos de tributações que eles utilizam para melhor aplicabilidade de seus resultados.

O controle e planejamento são as peças fundamentais para qualquer ação que esteja envolta do setor financeiro, pois é a partir desses fatores que a empresa vai seguir os parâmetros de ações que deverão tomar perante a situação financeira que a empresa irá se encontrar.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa escolhida **NATURA COSMÉTICOS S.A.**, inscrita no CNPJ sob o nº 71.673.990/0001-77, sua sede fica localizada na Av. Alexandre Colares, 1188, Vila Jaguara, São Paulo/SP, CEP: 05106-000, sua atividade econômica é direcionada ao comércio atacadista de comércio e produtos de perfumaria e atua no mercado, como a maior empresa no Brasil no setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

Seus produtos são direcionados para tratamento corporal, tratamento facial, desodorantes, óleos corporais, sabonetes, barba, perfumaria, maquiagem, proteção solar e linha infantil. A Empresa busca vender produtos inovadores produzidos com elementos naturais da flora brasileira.

Foi fundada no ano de 1969 por Luiz Seabra, e teve o primeiro nome como Industria e Comercio de Cosméticos Berjeaut. Meses depois a empresa passou a se chamar Natura. Hoje é possível encontrar em vários países, como Brasil, França, Argentina, Chile, Colômbia, México e Peru.

Recentemente, em maio de 2019, a Natura fez uma fusão comprando a Avon, gerando um negócio bilionário na economia, e permitindo atender a outros públicos.

## 3. PROJETO INTEGRADO

### 3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária nada mais é que um **plano financeiro** baseado nas receitas e despesas de uma empresa esperadas ao longo de um período de tempo. A gestão orçamentária **ajuda a estimar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita**. Ela também descreve as metas financeiras e operacionais de sua organização, portanto, pode ser considerado um plano de ação que o ajuda a alocar recursos, avaliar desempenhos e formular planos.

Faz parte da gestão orçamentária planejar e monitorar os resultados financeiros da empresa em questão. Com um planejamento ideal e o constante monitoramento, é possível fazer os ajustes no orçamento sempre que for necessário.

Para pensar sempre em um bom futuro da empresa é preciso ter meios de gerenciar o orçamento. Isso dá a possibilidade de fazer investimentos, diversificar a linha de produtos e aumentar a rentabilidade do negócio.

Um dos objetivos do orçamento é orientar os gestores na tomada de decisão, no planejamento de objetivos de curto e longo prazo e por isso os gestores devem estar abertos a novos conceitos e práticas para a sobrevivência da organização, levando-se em consideração o conjunto de partes interessadas, parceiros, fornecedores, clientes, instituições de pesquisa e concorrentes.

O orçamento bem definido ajuda os executivos a tomar decisões acertadas, pois há o conhecimento da saúde financeira de suas empresas. Um exemplo, é quando uma empresa analisa seu orçamento para garantir que as decisões de investimento proporcionem um retorno e como alocar fundos e recursos no futuro.

### 3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas, também conhecido como projeção de receitas, tem papel fundamental para diversas atividades estratégicas da empresa, com ele é possível melhorar a assertividade de operações como análise do fluxo de caixa, gestão de estoque, projeção de consumo, dentre outras. Também permite criar de forma estruturada uma estimativa real da demanda futura da organização.

Essa projeção é usada para trilhar e guiar metas de fechamento mensais, trimestrais ou ainda anuais. Com esta projeção definida, o valor estimado de faturamento é compartilhado com o time de vendas, com objetivo de motivá-los, entretanto tais metas devem ser realistas e possíveis de serem alcançadas.

A empresa Natura busca sempre priorizar seus planejamentos diante dos seus gastos, buscando sempre uma melhor forma de montar seus orçamentos, para assim poder verificar o que é necessário ou não para suas compras e vendas, focando em privilegiar a sustentabilidade.

### 3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPEAS OPERACIONAIS

Deve ser comentado sobre o processo de projeção das despesas operacionais das empresas e os fatores que influenciam nas projeções.

As despesas operacionais são todos os custos de uma empresa que não se relacionam à produção de um produto, por exemplo: folha de pagamento, aluguel, material de escritório, marketing, seguros, impostos, etc. Assim, podemos entender essas despesas operacionais como os custos para manter o negócio em funcionamento.

O **Orçamento de Despesas Operacionais** é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção.

Ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

- Os **gastos de administração** pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;
- As **despesas comerciais** tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda;
- As **despesas financeiras** oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;
- Além das **despesas tributárias** representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

Ter um bom controle das despesas operacionais da empresa faz parte da gestão financeira de qualquer empresa. Ignorar esses números pode fazer uma organização terminar o mês no vermelho. Resumindo, as despesas operacionais são essencialmente os custos para manter o negócio funcionando.

Quanto mais as despesas operacionais existem, menos dinheiro o negócio mantém. Se uma despesa não se qualifica como um custo das mercadorias vendidas, o que significa que ela não está diretamente relacionada à produção ou fabricação de um bem ou serviço, ela deve ser documentada como despesa operacional.

### **3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

Através da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) de uma empresa real, referente ao último período publicado, deve ser feita uma projeção referente 3 (três) períodos (meses, trimestres, semestres ou anos) de suas receitas e despesas com



base em alguns fatores econômicos e de mercado, os quais devem ser explicados pela equipe.

Um orçamento empresarial é um documento ou ferramenta que contém informações importantes para o funcionamento de um negócio. Em outras palavras, o documento detalha todas as despesas e receitas da empresa em um determinado período, geralmente de um ano. Para isso, o orçamento empresarial não se baseia apenas em dados passados, é feita uma análise crítica da situação da empresa, das perspectivas de mercado e dos objetivos do negócio.

Conforme as vendas aumentam, conseqüentemente os custos relacionados à venda também aumentam. Com isso, utilizamos como fator econômico o IPCA e utilizaremos as mesmas porcentagens de fatores de mercado de vendas para os custos.

Para os gastos com despesas de venda, a empresa Natura está expandindo seus negócios, apostando nas exportações, com projeções para se tornar a empresa de cosméticos mais vendida na Argentina e aumentar o mercado em outros países, com isso seus gastos com vendas aumentaram, utilizamos o IGP-M junto a esse fator de exportação para projetarmos as despesas com vendas.

## **3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

A Gestão Estratégica de Tributos, faz parte do processo de orçamento, com a finalidade de adequação e planejando as operações com relação direta com tributos. É uma forma de manter os impostos em dia e possibilitar a melhor forma da empresa viabilizar seu negócio. Se houver alguma falha no processo, a empresa poderá pagar caro por isso.

É uma forma de controle da empresa para verificar se os pagamentos dos tributos estão sendo feitos de forma correta e eficiente, evitando assim um desembolso desnecessário para a empresa.

Um planejamento eficiente incluindo uma gestão tributária é muito importante, visto que, em nosso país, existem diversos tributos que incidem sobre as operações das empresas, temos tributos diretos ou indiretos, que incidem sobre o lucro ou sobre o faturamento, nas circulações de mercadoria, dentre outros.

Uma empresa se baseando em suas responsabilidades e analisando o cenário poderá definir qual será o melhor regime de tributação para cumprir com os seus deveres.

### **3.2.1 LUCRO REAL**

O Lucro Real é um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa (receitas menos despesas) e com ajustes previstos em lei.

Trata-se de um dos regimes tributários tradicionais. Porém, os empreendedores que optam por este regime devem ficar atentos: é crucial ter um controle sobre as rendas e as despesas do negócio. Assim, é possível calcular o lucro e os tributos a serem pagos. Isso porque os encargos podem aumentar ou diminuir de acordo com o lucro registrado. Além disso, caso a empresa apresente prejuízo fiscal ao longo do período tributável, ela não precisa pagar os tributos sobre o lucro.

Outro detalhe que merece destaque, é que as empresas que seguem a tributação são obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

Assim, as principais vantagens para opção pelo Lucro Real, são:

- Tributação tecnicamente mais justa, sobre os resultados (e não sobre uma base faturamento, como no Lucro Presumido);
- Aproveitamento de créditos do PIS e COFINS (especialmente interessante para empresas que têm menores margens de comercialização);
- Possibilidades de utilização de dezenas de formas de planejamento tributário;
- Compensação de eventuais prejuízos fiscais existentes.

As desvantagens seriam:

- Maior ônus burocrático, pela necessidade de controles e acompanhamentos fiscais e contábeis especiais;
- Incidência do PIS e COFINS às alíquotas mais altas (mas permitindo os créditos estipulados na legislação).

### 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).

Nele, a Receita Federal presume que uma determinada porcentagem do faturamento da empresa é o lucro. De forma resumida, trata-se de um lucro fixado a partir de percentuais padrões aplicados sobre a Receita Operacional Bruta - ROB.

De forma geral, o Lucro Presumido pode ser usado por grande parte das empresas brasileiras, apenas seguindo alguns requisitos: a empresa deve faturar abaixo de R \$78 milhões anuais e não deve operar em ramos específicos, como bancos e empresas públicas. O regime de tributação também é voltado para segmentos específicos, sendo eles:

Construção Civil - Atividades rurais - Transportes de cargas - Serviços hospitalares - Comércio de mercadorias dentre outros, sem contar que as empresas que se encaixam no Lucro Presumido devem recolher outros tributos como PIS, COFINS, ICMS, ISS.

Comparando com o Simples Nacional, o Lucro Presumido tributa apenas parte do faturamento bruto para os principais impostos e além disso tem baixas alíquotas mensais, sendo assim dependendo do enquadramento da empresa será mais econômico aderir a ele. Se comparado com o Lucro Real uma menor parcela de lucro é gasta destinada aos impostos, já que o Real tributa todo o resultado líquido com IRPJ e CSLL e no Lucro Presumido a somatória de PIS e COFINS referem-se a metade das mesmas alíquotas do Real.

Deve atentar-se ao fato de que, por exemplo, algumas prestações de serviços têm suas tributações iniciando em 6%, e se a atividade da empresa se enquadra em tal anexo e não atinge alto faturamento o Presumido será uma opção mais cara

### 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).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- cumprir os requisitos previstos na legislação;
- e formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Características principais do Regime do Simples Nacional:

- ser facultativo;
- ser irretratável para todo o ano-calendário;
- abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS;
- disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
- apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;

- prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
- possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.

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

### **3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO**

- **Tópico 1:** Autoconhecimento empreendedor

Quando uma pessoa tem autoconhecimento, ou seja, conhece suas características e percebe seus potenciais, ela assume o domínio sobre a própria vida e sobre o seu desenvolvimento. Por isso, o autoconhecimento é fundamental quando se trata de empreendedorismo.

O empreendedor investe recursos e esforços para desenvolver um projeto, um movimento ou até uma empresa, de modo a gerar um impacto real no ambiente onde está inserido. No entanto, o empreendedorismo não envolve a abertura de uma empresa? Não necessariamente. Ele pode envolver, mas essa não é uma regra. Ele é muito mais amplo do que parece, estando presente em diversos ambientes, como em uma sala de aula.

O empreendedorismo tem crescido de forma acelerada nos últimos anos, contudo, uma cidade, um estado é um país somente serão empreendedores se estimularem as pessoas fornecendo um ambiente propício à inovação.

Além disso, a proximidade com outros empreendedores estimula a cooperação entre todos, por meio de relacionamentos e trocas de ideias complementares e empoderadas. Se um empreendedor não possui uma característica, ele pode buscar apoio de outro membro, por exemplo. O foco do ecossistema empreendedor está na cooperação, competição, interação e desenvolvimento coletivo.

Para analisar seu perfil empreendedor, é necessário primeiro conhecer quais são as características que compõem tal perfil:

- Busca de oportunidades e iniciativa
- Persistência
- Correr riscos calculados
- Exigência de qualidade e eficiência
- Comprometimento
- Busca de informações
- Estabelecimento de metas
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

O autoconhecimento é a chave para que uma pessoa possa conhecer suas características pessoais e identificar quais aspectos podem ser desenvolvidos.

- **Tópico 2:** Competências empreendedoras

Competência envolve a combinação de três fatores: conhecimento, habilidade e atitude. Assim, uma pessoa será competente quando ela tiver conhecimento, souber aplicar esse conhecimento na prática e tiver atitudes compatíveis e necessárias.

Ao analisar as competências empreendedoras, é preciso considerar que cada uma delas será importante em um momento da vida daquele empreendedor. Assim, compreenda que não há uma lista de competências pré estabelecidas para cada situação da vida. Por isso, desenvolver e aplicar novas competências é um aprendizado contínuo.

O empreendedor não nasce empreendedor, ele se desenvolve. Assim, ser empreendedor está relacionado com atitudes que determinadas pessoas desenvolvem, ou seja, existem comportamentos que podem representar as características empreendedoras. O comportamento empreendedor compreenderá não apenas o desenvolvimento de algumas competências, mas a sua mobilização, ou seja, é preciso colocá-las em prática.



Portanto, a educação empreendedora deve ser estimulada pelas instituições de ensino, com disciplinas, eventos e incentivos, mas também pelas famílias, pais e responsáveis, sendo uma responsabilidade da sociedade em geral.

Ser empreendedor pode levar você a encarar desafios maiores, com mais tranquilidade e com mais disposição. O objetivo é buscar um desenvolvimento contínuo, em prol de uma capacidade cada vez maior de ir além e ter mais realizações.

- **Tópico 3: Motivação**

O simples desejo de ser empreendedor será suficiente para que uma pessoa desenvolva tais características e competências? É nesse contexto que entra a motivação. Afinal, a motivação será a mola propulsora para o desenvolvimento das pessoas que desejam focar no desenvolvimento do perfil empreendedor.

Algumas vezes, as crenças podem afastar as pessoas dos seus objetivos. Isso acontece, pois, determinadas crenças são limitantes e convencem a pessoa de que ela não é capaz. Existem dois tipos de crenças que se destacam: as que empoderam e as que limitam. As que trazem poder para a pessoa, são como molas propulsoras. Contudo, as limitantes representam um freio.

É possível realizar a aplicação de determinadas técnicas para mudar as crenças que limitam as pessoas, seja de forma individual ou com o apoio de profissionais especializados. Além disso, dependendo da crença, é possível realizar testes das teses para verificar se aqueles pressupostos são verdadeiros ou não.

As crenças podem apoiar uma pessoa a alcançar voos cada vez mais altos, desde que sejam compridas as amarras das crenças limitantes que são adquiridas ao longo da vida e seja estimulado o desenvolvimento de crenças que possibilitem ter cada vez mais realizações.

- **Tópico 4: Cultura empreendedora**

É nesse cenário que se encontra a cultura empreendedora, ou seja, uma cultura que busca fomentar o desenvolvimento de comportamentos empreendedores.

Uma possibilidade é a propensão do empreendedor montar um negócio próprio para aproveitar uma ideia ou uma oportunidade, mas não se limitando a isso de forma alguma. O empreendedor poderá ter melhor desempenho em qualquer área da sua vida pessoal e profissional, independentemente de ter um negócio próprio ou não.

Da mesma forma, o intraempreendedor, não importa o cargo que ocupe ou onde trabalhe, sempre se destaca por buscar os melhores resultados, por ter iniciativa, por ser proativo e ter um interesse genuíno no desenvolvimento e crescimento da empresa onde trabalha.

A cultura local envolve a cultura de uma determinada localidade. A cultura que é passada de um familiar para outro, nas rodas de conversa, no convívio social, sem a necessidade de contar com incentivos do Estado para sua disseminação e fortalecimento. Aqui no Brasil, ainda é comum a ideia restrita entre empreendedorismo e abertura de novos negócios. Contudo, essa visão vem mudando com o passar do tempo.

Dessa forma, quando as pessoas passam a ter responsabilidade pelo próprio desenvolvimento e pelo do outro também, de modo a incentivar que cada vez mais existam pessoas empreendedoras, comunidades empreendedoras, estudantes empreendedores, colaboradores empreendedores etc., todos estarão, conseqüentemente, inseridos em uma sociedade com a forte cultura do empreendedorismo.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

## 4. CONCLUSÃO

Diante as pesquisas que realizamos, concluímos que para o sucesso de uma empresa é necessária uma gestão total de todos os processos da empresas, incluindo a gestão orçamentária, onde desenvolvemos orçamentos das despesas, das vendas e também é de extrema importância a elaboração do orçamento empresarial, onde faremos uma projeção das vendas e despesas para um determinado período através da DRE.

Atualmente no Brasil a carga tributária é bem elevada, por isso temos que escolher o regime tributário muito bem escolhido, para que assim consigamos se perpetuar no mercado e gerar resultados.

Pude perceber nos dados apresentados, que a empresa Natura S.A. tem o controle muito bem planejado para o seu sucesso no mercado, a solidez de uma empresa baseia-se nisso, todas as engrenagens em um trabalho conjunto. O planejamento é de longe um instrumento de suma importância que proporciona ver a real situação no momento e quais são os objetivos almejados sejam eles, de curto, médio ou longo prazo.

## REFERÊNCIAS

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

<https://blog.contaazul.com/como-fazer-um-orcamento-de-vendas#:~:text=O%20or%C3%A7amento%20de%20vendas%2C%20tamb%C3%A9m,um%20determinado%20per%C3%ADodo%20de%20tempo.>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/orcamento-empresarial/#:~:text=Um%20or%C3%A7amento%20empresarial%20%C3%A9%20um,per%C3%ADodo%20%E2%80%94%20geralmente%20de%20um%20ano.>

<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/>

<https://enotas.com.br/blog/lucro-real/>

<https://enotas.com.br/blog/lucro-presumido/>

[http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3#:~:text=O%20Simples%20Nacional%20%C3%A9%20um,%2C%20Distrito%20Federal%20e%20Munic%C3%ADpios\).](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3#:~:text=O%20Simples%20Nacional%20%C3%A9%20um,%2C%20Distrito%20Federal%20e%20Munic%C3%ADpios).)

# ANEXOS

## RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

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

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

### RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b> Ciências Contábeis
<b>MÓDULO:</b> Orçamentos e Tributos
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b> Ludmila Eduarda Defanti Pinto
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

## 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

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.

a. Aspectos positivos

b. Dificuldades encontradas

c. Resultados atingidos

d. Sugestões / Outras observações

## 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012021200466	NOME: Ludmila Eduarda Defanti Pinto
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RA	NOME
----	------