



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

NATURA & CO

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 & CO

MÓDULO ORÇAMENTO E TRIBUTOS

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES

Estudantes:

Amanda Cristina Gonçalves Terra, RA 1012022201527

André Felipe Faria, RA 1012022201567

Arthur Oliveira Abreu , RA 1012022201566

Karina Graziela de Oliveira dos Santos, RA 1012022201568

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	8
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	11
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	11
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	16
3.2.1 LUCRO REAL	18
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	20
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	21
3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO	23
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	25
4. CONCLUSÃO	26

1. INTRODUÇÃO

O projeto de PI sobre orçamento empresarial será sobre a empresa Natura Cosméticos S.A. a qual é a pioneira dos cosméticos no Brasil, possui capital aberto com ações na BM & FBovespa no segmento do Novo Mercado, de mais elevado nível de governança, e o seu desenvolvimento sustentável sempre foi prioridade.

A Natura Cosméticos é uma empresa multinacional brasileira do setor de cosméticos, higiene e beleza, fundada em 1969. Ela tem o compromisso de desenvolver produtos que expressam valores e compromissos mais sustentáveis em toda a relação. Com a marca Natura, além do Brasil, possui negócios em: Argentina, Chile, Colômbia, Estados Unidos, França, México e Peru (e, Bolívia, eles atuam por meio de um distribuidor local). No mercado brasileiro, são líderes na venda direta e estão expandindo a atuação no varejo, com lojas próprias e parcerias com redes de farmácias. Foram investindo também em uma crescente plataforma digital.

Hoje a Natura possui cerca de 6,5 mil colaboradores, e seus produtos são vendidos por 1,8 milhão de consultoras.

A empresa ao longo de sua trajetória, aprofundou o compromisso com o desenvolvimento sustentável. Como empresa eles criam o desafio de gerar impacto positivo financeiro, social, cultural e ambiental, consolidado na Visão de Sustentabilidade 2050, lançada em 2014.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

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, Cajamar/SP, CEP 07790-190, Fone (11) 4389-7317, inscrita no CNPJ sob o nº 00.190.373/0001-72, IE 241.022.419.113.

A Natura é uma empresa brasileira do setor de cosméticos com sede em São Paulo (SP) e atuação global. Sua trajetória sempre esteve associada ao uso sustentável da biodiversidade brasileira.

História

Fundada em 1969 por Antônio Luiz Seabra, hoje está presente no Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru, Venezuela, França e Estados Unidos, além de outros 63 países indiretamente. O número de funcionários, chamados na empresa de "colaboradores", atingiu 7.000 em 2013 e o de consultoras estimado em 1,5 milhão. Com a junção da gigante britânica The Body Shop (2017), e a recente aquisição de parte do grupo americano Avon (2019), o grupo Natura & Co passa a ter 40.000 funcionários.

A Natura foi criada em agosto de 1969 por Antônio Luiz Seabra após abrir uma loja e uma pequena fábrica no bairro da Vila Mariana em São Paulo, em 1974 a empresa deixou de oferecer seus produtos em lojas e passou a vendê-los no modelo de venda direta.

Em 2016, adquiriu por um valor não informado a compra da Emeis Holdings Pty Ltd, dona da rede de cosméticos australiana Aēsop. Em 2017, realizou a compra da rede The Body Shop da L'Oréal, por cerca de € 1 bilhão, aumentando significativamente sua presença internacional e faturamento global.

Em maio de 2019, a empresa anunciou ao mercado a compra de parte da concorrente norte-americana Avon por aproximadamente US\$ 3,7 bilhões (cerca de R\$ 15 bilhões) ficando de fora as operações da América do Norte e Japão, criando o quarto maior grupo de beleza do mundo avaliado em US\$ 11 bilhões de dólares. A operação foi realizada por meio de trocas de ações entre as duas companhias.

Após a fusão com a Avon, anunciada pela Natura em 22 de maio de 2019 e que deve ser concluída até 22 de julho de 2020, a Natura cria o grupo Natura & Co, formado por Avon, Natura, The body shop e Aesop, grupo esse o quarto maior de beleza do mundo, tendo como divisão societária 27% para a Avon e os demais 73% aos donos da Natura e demais acionistas.

Em 2020, sofreu um boicote por parte do Pastor Silas Malafaia, após fazer uma campanha com o influenciador trans Thammy Miranda. Em compensação, as vendas aumentaram muito e a campanha de boicote não foi pra frente.

Perfil

Em 2007, a companhia investiu cerca de 108 milhões de reais em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, consagrando-se como a empresa de cosméticos da América Latina que mais investe nessa área. Para desenvolver seus produtos, as etapas de desenvolvimento e produção de seus cosméticos, a Natura não realiza desde dezembro de 2006 testes em animais e segue as mais rigorosas normas de segurança internacionais. A empresa detém as certificações NBR ISO 14001 e NBR ISO 9001.

A Natura abriu seu capital na Bovespa em Maio de 2004, tem suas ações listadas no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da Bolsa de Valores de São Paulo, no dia da estreia da empresa na Bovespa, a Natura conseguiu arrecadar R \$160 milhões. Em 2014, a Natura foi a única empresa brasileira entre as cinquenta marcas de cosméticos mais valiosas do mundo, listadas pelo site Brand Finance. A empresa ficou na 17ª posição, avaliada em US \$2,465 bilhões.

A empresa trabalha com o modelo da venda direta. É por meio das consultoras e consultores Natura que os produtos chegam às mãos dos clientes.

Preservação ambiental

Pioneirismo

A Natura foi, em 1983, a primeira empresa a introduzir refis no setor de cosméticos brasileiro. Em 2007 passou a fornecer aos seus consumidores produtos de carbono neutro, graças ao seu Programa Carbono Neutro, destinado a reduzir e compensar as emissões de gases geradores do efeito estufa (GEEs), desde a atividade de extração de matérias-primas até a disposição final do produto no meio ambiente. No mesmo ano, foi pioneira ao disponibilizar aos seus clientes a Tabela Ambiental: um quadro informativo impresso nas embalagens dos produtos, que apresenta dados técnicos sobre as formulações e embalagens. Inspirada na tabela nutricional de produtos alimentícios, traz informações como o percentual de ingredientes de origem vegetal renovável e número recomendado de refilagens.

Sua fábrica, na cidade de Cajamar, na Grande São Paulo, foi projetada com conceitos arquitetônicos que priorizam a sustentabilidade e a ampliação do convívio humano. Em 2012, a Natura inaugurou o Núcleo de Inovação Natura Amazônia, como parte de um programa do MCTI, voltado exclusivamente para o desenvolvimento sustentável da região Amazônica.

Reconhecimento internacional

Em 27 de setembro de 2015, a Natura recebeu o prêmio internacional Champions of the Earth 2015, na categoria "Visão Empreendedora", concedido pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), em reconhecimento ao compromisso da companhia em priorizar a sustentabilidade na sua estratégia de negócios. O prêmio é a mais alta honraria ambiental concedida pelo PNUMA, que reconhece lideranças mundiais em programas ambientais inspiradores em âmbitos de governo, negócios, pesquisa e ativistas.

Prêmios

- Prêmio iBest 2020 - Top 3 pelo Júri Popular e Vencedor pelo Júri Oficial na categoria Farmácia e Cosméticos

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Com uma organização mais complexa, a Natura usou a gestão por processo para tornar a administração mais leve, criando uma estrutura que envolve todos os integrantes da companhia. No primeiro nível estão os patrocinadores, que são presidência, vice-presidência e conselho. Sem o apoio deles, a mudança da cultura da empresa não ocorre.

Além do “patrocínio” da diretoria, a Natura também separou um “comitê de processos”, responsável por discutir as evoluções do novo modelo e como podem guiar essa implantação da melhor forma possível. Na empresa, esse grupo se reúne todo mês e é composto por dois vice-presidentes, representantes das operações internacionais e dois conselheiros de implementação.

No próximo nível estão os “donos de processos”, que têm responsabilidade e autoridade sobre seus processos. Em uma escala centralizada, eles fazem papel dos diretores, que têm a função de garantir a execução, o alcance e a superação dos resultados dos processos. Na Natura, suas reuniões são trimestrais.

Os “guardiões de processos”, por sua vez, trabalham em uma rede ainda mais intrínseca. Sua função é similar à de gerente e coordenador, sendo responsável pelo cumprimento dos processos pelos colaboradores e por reportar esses resultados aos “donos de processos”. Os “colaboradores” fecham o ciclo e, para atender às demandas de resultados, precisam estar envolvidos e conscientes da cultura e de suas responsabilidades na empresa.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Fato relevante enviado à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a empresa observa que as projeções divulgadas têm como premissas o orçamento consolidado da companhia para o ano corrente, bem como o plano estratégico para os exercícios sociais posteriores.

Além disso, a companhia considera crescimento do mercado global de cosméticos, fragrâncias e itens de cuidado pessoal; expectativa do aumento de penetração das vendas online; plano de transformação da Avon International suportado por investimentos na implantação de um novo modelo comercial, digitalização do negócio e programa de rejuvenescimento da marca; e investimentos para evolução do modelo de venda direta digitalizada, inovação de produtos e expansão geográfica.

- *Receita de contratos com clientes*

A receita de contrato com cliente é reconhecida quando o controle dos produtos ou serviços é transferido para o cliente por um valor que reflete o valor justo da contraprestação que a Companhia espera ter direito em troca desses produtos ou serviços. A Companhia concluiu que é o principal em seus contratos de receita.

A Companhia considera que há outras promessas no contrato que são obrigações de desempenho separadas para as quais uma parte do preço da transação precisa ser alocada. Ao determinar o preço da transação, são considerados os efeitos da contraprestação variável, a existência de um componente de financiamento significativo, contraprestação não monetária e contraprestação a pagar ao cliente (se houver). Abaixo, resumimos a natureza e outras considerações sobre o preço da transação e o momento em que a obrigação de desempenho é cumprida para cada um dos principais fluxos de receita.

- *Vendas diretas:*

A receita de venda direta é gerada a partir das vendas efetuadas para os(as) consultores(as) da Companhia (nossos clientes), mensurada com base no valor justo da contraprestação recebida/a receber, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre vendas. A receita de venda é reconhecida quando for satisfeita a obrigação de desempenho, ou seja, quando houver a transferência física do produto prometido e o(a) Consultor(a) obtiver o controle desse produto.

Encargos e penalidades adicionais por atraso no pagamento A Companhia cobra de seus clientes (Consultores(as)) acréscimos e penalidades por atrasos na liquidação do valor a receber sobre as vendas. Devido ao grau de incerteza no recebimento desses montantes (contraprestação variável), as controladas reconhecem a receita de acréscimo e penalidades com base na contraprestação que a Companhia estima ter direito, dado o seu histórico de recebimento dos clientes.

- *Vendas no varejo:*

A Companhia, que atua no mercado varejista, mensura as receitas de vendas com base no valor justo da contraprestação recebida/a receber, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre vendas. Essas receitas de vendas são reconhecidas quando for satisfeita a obrigação de desempenho, ou seja, quando houver a transferência física do produto prometido e consumidor obtiver o controle desse produto.

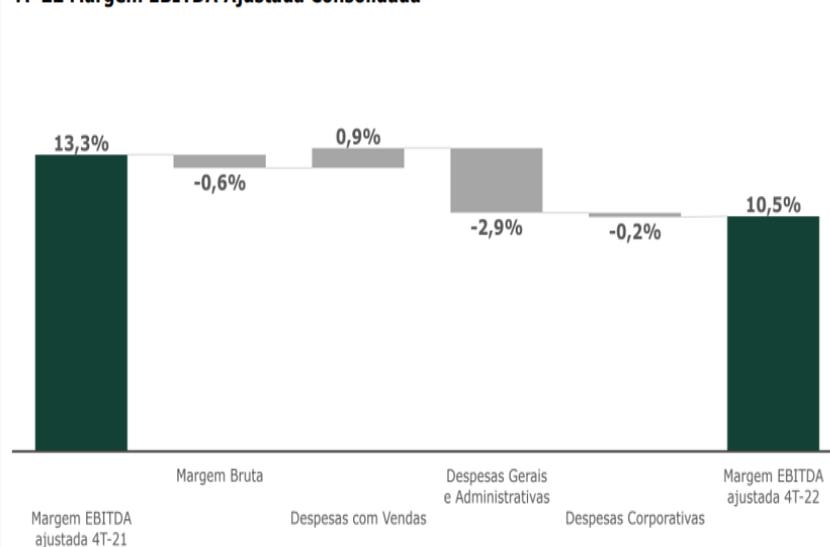
- *Margem Ebitda*

Para projeção de margem Ebitda, a companhia utilizou como premissas o crescimento da receita de todos os canais de distribuição, como venda direta, lojas próprias, e-commerce, franquias e outros; ganho de alavancagem operacional decorrentes do aumento da receita consolidada; expansão da margem Ebitda a partir da expansão do indicador da Avon International; o contínuo aumento da margem do segmento Natura & Co Latam e, dos demais segmentos de negócio com base em seus respectivos planos estratégicos com foco em inovação e expansão dos seus canais de vendas, como por exemplo, varejo e e-commerce; além da concretização da captura das sinergias decorrentes da combinação de negócios com a Avon.

Margem EBITDA ajustada em 10,5% • Melhoria na Aesop e menores despesas da Holding • Desempenho mais fraco em Natura & Co Latam, Avon International e TBS.

Margem EBITDA ajustada refletindo diferentes fatores e dinâmicas das Unidades de Negócios

4T-22 Margem EBITDA Ajustada Consolidada

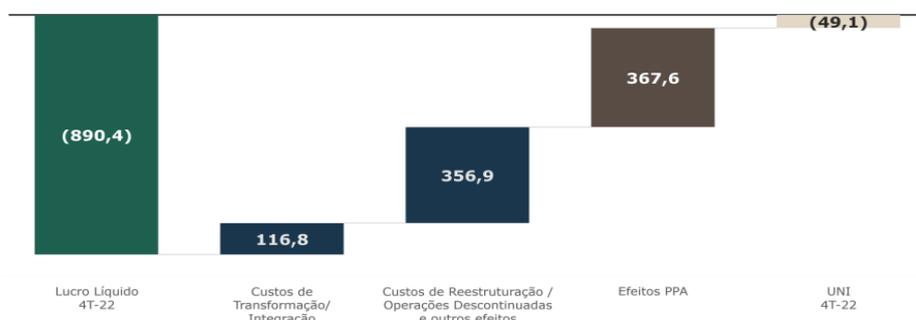


Principais Impactos

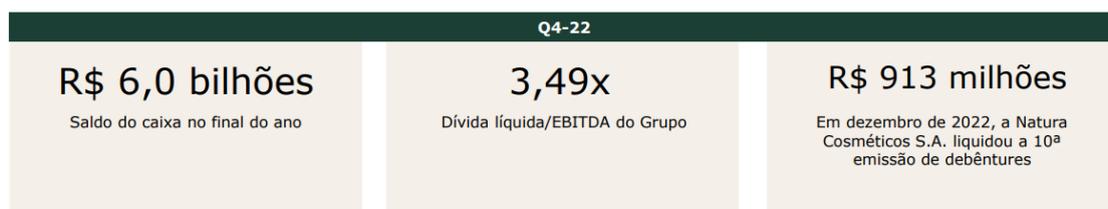
- Melhora nas despesas da Holding
- Melhor margem da Aesop em meio a forte crescimento de receita
- Pressão de margem em:
 - Natura & Co Latam
 - Avon International e
 - The Body Shop

Lucro líquido *underlying* (UNI) e lucro líquido impactados pelo EBITDA menor, maiores despesas financeiras e perda com operações descontinuadas

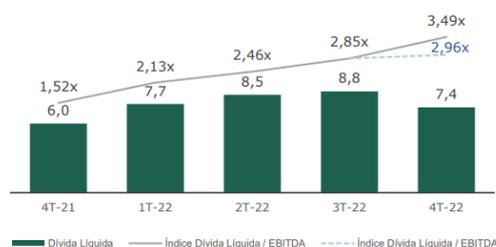
Reconciliação do Lucro Líquido para Lucro Líquido *Underlying* (UNI) 4T-22 (R\$ milhões)



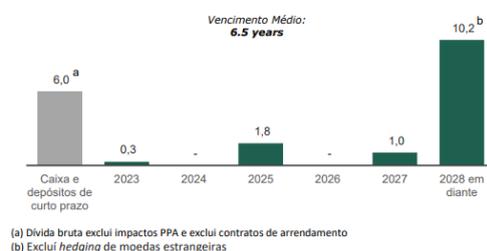
Contínua gestão de passivos



Dívida líquida e índice de dívida líquida/EBITDA (R\$ bilhões)



Cronograma de amortização (R\$ bilhões)



Estratégia de Expansão

A Natura tem procurado diversificar seus canais e pontos de venda com o objetivo de expandir e explorar novos mercados. A Natura se transformou de marca especializada em venda direta através de catálogos e consultoras de venda, à varejista de peso no mercado de cosméticos, inclusive no mercado internacional. A marca conta com seis lojas no exterior, em países como França e Estados Unidos. Em 2016, a marca abriu a sua primeira loja física no shopping Morumbi em São Paulo, com o objetivo de atingir um público mais amplo e diversificado. Em 2017, a nova estratégia da marca propõe a abertura de franquias para as consultoras mais antigas e de maior sucesso da marca. Assim, a empresa torna oficiais os pontos de venda informais que já existem no mercado. No campo social, o Instituto Natura atua desde 2010 na educação básica brasileira com projetos de alfabetização e ampliação da carga horária dos estudantes.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

A projeção de gastos é um planejamento financeiro para a empresa. Essa ferramenta de gestão busca, a partir de um apurado de custos, investimentos, despesas fixas e histórico financeiro do negócio, tentar prever os gastos e os lucros totais da organização em determinado período de tempo. Com base nessa previsão, é possível tomar decisões estratégicas para otimizar os resultados financeiros da empresa.

A projeção de gastos é uma ferramenta importante para o planejamento financeiro da empresa, pois permite que os gestores tomem decisões embasadas em dados concretos. Com ela, é possível identificar pontos fracos e fortes da empresa em relação aos seus gastos e lucros, e assim traçar estratégias para reduzir custos e aumentar a rentabilidade. Para elaborar uma projeção de gastos eficiente, é preciso levar em consideração diversas variáveis, como o histórico financeiro da empresa, os investimentos programados, a inflação, as despesas fixas e variáveis, a sazonalidade do negócio, entre outros fatores. Com base nessas informações, é possível estimar os gastos e os lucros da empresa em um período determinado, seja a curto, médio ou longo prazo. É importante ressaltar que a projeção de gastos não é uma ciência exata e que, portanto, os resultados obtidos podem sofrer variações em relação ao previsto. No entanto, ela é uma ferramenta indispensável para a gestão financeira da empresa, pois permite que os gestores tomem decisões mais assertivas e embasadas em dados concretos.

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.

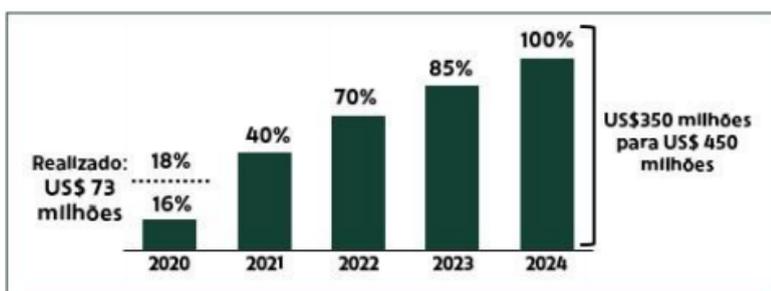
A Natura &Co Holding divulgou em março de 2023, novas projeções financeiras e uma revisão da projeção de sinergias com a Avon International. O novo planejamento aponta para uma receita líquida consolidada entre R\$ 47 bilhões e R\$ 49 bilhões em 2023.

A projeção de receita líquida de R\$ 47 bilhões a R\$ 49 bilhões para 2023 está praticamente em linha com o consenso de mercado e implica em uma taxa média de crescimento anual de 8% para 10% em comparação aos dados de 2020. A margem Ebitda (sigla em inglês para lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) ficou estimada entre 14% a 16% para 2023.

O banco destaca que, para a divisão da Avon International, a Natura &Co espera que a margem Ebitda de 2024 alcance um nível em torno de 5%, com um programa de investimento no período de 2021 a 2024 de US\$ 163 milhões (US\$ 41 milhões por ano).

O Goldman chama atenção, porém, que, embora a Natura &Co tenha aumentado a projeção de ganhos de sinergias com a Avon, as estimativas de custos do processo de incorporação também cresceram. A projeção de ganhos cresceu de US\$ 300 milhões a US\$ 400 milhões para US\$ 350 milhões a US\$ 450 milhões. “O ponto médio dessa nova projeção de sinergia está 8% acima do número anterior. No entanto, a empresa também elevou a estimativa do custo único para realizar essas sinergias para US\$ 230 milhões, um aumento de 21% em relação aos US\$ 190 milhões anteriores.”

Veja abaixo as projeções dos potenciais ganhos de sinergia até 2024, fornecidas ao mercado pela própria Natura:



CO3 Balanço Patrimonial

Encerramento do Exercício:	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022
Total do Ativo	54685,39	54500,82	54330,87	52223,94
Total do Passivo	32334,21	31498,45	30081,37	28383,59
Total do Patrimônio Líquido	22351,18	23002,37	24249,5	23840,34

NTCO3 Demonstração do Fluxo de Caixa

Encerramento do Exercício:	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	1699,89	421,14	-256,55	-1192,95

Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-701,13	-304,81	130,41	103,74
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	-58,25	103,52	-2,93	556,12
Variações Líquidas no Caixa	943,42	208,46	5,3	-968,73

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado - (Reais Mil)

Conta	Descrição	01/01/2022 a 31/12/2022	01/01/2021 a 31/12/2021	01/01/2020 a 31/12/2020
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	20.207.176	20.735.341	18.345.397
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-5.930.941	-5.650.829	-4.930.806
3.03	Resultado Bruto	14.276.235	15.084.512	13.414.591
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-12.692.028	-12.981.938	-11.379.570
3.04.01	Despesas com Vendas	-8.730.120	-8.960.562	-8.229.169
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-3.430.881	-3.464.240	-2.805.643
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-239.027	-440.964	-236.723
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-292.000	-116.172	-108.035
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	1.584.207	2.102.574	2.035.021
3.06	Resultado Financeiro	-1.493.965	-737.824	-499.844
3.06.01	Receitas Financeiras	4.183.132	3.053.560	3.097.926

3.06.02	Despesas Financeiras	-5.677.097	-3.791.384	-3.597.770
3.06.02.01	Despesas Financeiras	-5.677.097	-3.791.384	-3.597.770
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	90.242	1.364.750	1.535.177
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	33.475	-430.598	-432.906
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	123.717	934.152	1.102.271
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	123.717	934.152	1.102.271
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	123.717	934.152	1.102.271
3.99.01.01	ON	0,13440	1,01520	1,23340
3.99.02.01	ON	0,13440	1,01520	1,23340

Com base na análise de alguns fatores econômicos e de mercado, a equipe projetou as receitas e despesas da Natura para os próximos 3 anos. Os fatores considerados foram:

1. Tendências de consumo: a equipe observou que há uma crescente demanda por produtos naturais e sustentáveis no mercado de cosméticos, o que pode favorecer as vendas da Natura.
2. Concorrência: a Natura enfrenta uma forte concorrência no mercado de cosméticos, especialmente de empresas internacionais. Isso pode afetar as vendas da empresa e, conseqüentemente, suas receitas.

3. Câmbio: a Natura possui uma forte presença internacional e, portanto, está sujeita à volatilidade do câmbio. Uma desvalorização do Real em relação a outras moedas pode aumentar o custo de produção e afetar as despesas da empresa.

Com base nesses fatores, a equipe projetou as seguintes receitas e despesas para a Natura nos próximos 3 anos:

Ano 1 (2023):

- Receita: R\$ 17 bilhões
- Despesas: R\$ 14 bilhões

Ano 2 (2024):

- Receita: R\$ 18,5 bilhões
- Despesas: R\$ 15,5 bilhões

Ano 3 (2025):

- Receita: R\$ 20 bilhões
- Despesas: R\$ 16,5 bilhões

A equipe espera que as vendas da Natura continuem crescendo nos próximos anos, impulsionadas pela tendência de consumo por produtos naturais e sustentáveis. No entanto, a forte concorrência no mercado e a volatilidade do câmbio podem afetar as receitas da empresa. Para garantir um bom desempenho financeiro, a equipe projetou um controle rigoroso das despesas, com foco na eficiência e redução de custos.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Cenário tributário em 2023: prepare a sua empresa para as mudanças;

ECONOMIA

A reforma tributária, que está em discussão no Congresso Nacional, segue levando incertezas para a área empresarial. A proposta atual prevê a unificação de diversos impostos e contribuições, como PIS, Cofins, ICMS e ISS, em uma única quota, chamado de Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). No entanto, há divergências entre os setores empresariais e os projetos apresentados pelos parlamentares, o que torna o cenário ainda mais nebuloso.

Assim, as empresas brasileiras estão se preparando para um cenário tributário com aumentos de impostos. “Uma reforma tributária visando a redução de tributos dificilmente irá ocorrer, o que é possível afirmar é que os gastos da máquina pública são extremamente elevados e acima dos orçamentos”, explica o advogado Caio Baum, da Baum, Beirigo & Milani.

De acordo com a pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), cerca de 76% das companhias afirmam que a carga tributária é um dos principais entraves para o crescimento e a competitividade dos negócios no Brasil.

Em meio ao cenário conturbado, uma novidade extra é a possibilidade de um aumento de carga para os grandes patrimônios e fortunas, além dos lucros e dividendos das empresas, preservando-se, assim, o princípio da “capacidade contributiva”, como explica Baum. “Por isso se faz fundamental ter bons advogados e contadores neste período, que estejam atentos às tendências e modificações futuras. Apenas assim a empresa poderá utilizar de caminhos lícitos para encontrar benefícios”, conclui.

O especialista aproveita também para listar algumas práticas recomendada para que os negócios se protejam contra possíveis fiscalizações, autuações e cobranças indevidas:

1. Estar em dia com as obrigações tributárias, mantendo todos os documentos fiscais em dia e atualizados, com o pagamento de todos os débitos tributários inerentes à atividade;
2. Não praticar planejamentos tributários ilícitos e abusivos, visando o não pagamento de tributos, por meio de formas simuladas;
3. Realizar revisões periódicas e regulares da documentação fiscal da empresa, identificando possíveis falhas;
4. Manter o registro de todos os documentos e transações operacionais realizadas pela empresa;
5. Ser transparente e colaborativo com as autoridades fiscais e tributárias;
6. Não gerar a confusão empresarial entre empresas do mesmo grupo, misturando contas e faturamentos em empresas diversas;
7. Contratar consultorias tributárias especializadas na área tributária.

Na contramão, 2023 se mostra promissor para fusões e aquisições:

“Diversos analistas vêm prevendo aumento na atividade de M&A após um 2022 de incertezas e instabilidades”, explica o advogado Giovani Beirigo. Fatores como a recuperação da economia, a disponibilidade de capital e a busca por crescimento em escala estão entre as principais razões para a expectativa de um aumento na atividade de fusões, aquisições ou outras operações societárias.

Além disso, os ávidos compradores vêm demonstrando interesse por oportunidades de diversificação em novos mercados e setores, o que também pode levar a um aumento nas atividades de M&A. O relatório anual do Transactional Track Record (TTR) mostra que o número de transações nesse segmento cresceu 51% em relação ao ano anterior, totalizando 2.560 negociações no país. O valor movimentado também foi expressivo, atingindo R\$595,5 bilhões.

O relatório destaca ainda a seção de tecnologia como um dos mais ativos nesse mercado, impulsionando o crescimento e as transformações do setor empresarial no Brasil. No entanto, é importante lembrar que as questões fiscais envolvidas nessas transações são motivo de preocupação para as empresas. A Receita Federal tem intensificado a fiscalização e o combate à sonegação fiscal, o que aumenta a importância de se realizar uma due diligence tributária antes de concretizar qualquer operação de fusão ou aquisição.

Neste sentido, as companhias precisam estar preparadas para lidar com as complexidades do sistema fiscal brasileiro. Para se preparar para as mudanças tributárias em 2023, é fundamental que as corporações invistam em capacitação e atualização de seus colaboradores e contadores, além de se manterem informadas sobre as novidades legislativas e estarem abertas a buscar o auxílio de profissionais especializados no assunto.

O gráfico abaixo, vem seguindo de perto os resultados apresentados pela Natura nos últimos anos (positivamente e negativamente).



A equipe deverá discriminar qual o regime tributário em que a empresa escolhida para o projeto está enquadrada.

A Natura optou pelo Regime de Tributação Transitória referente ao exercício de 2008 e posteriormente será obrigatório para o próximo exercício, mas a não opção poderia ser vantajosa para a empresa, cuja aplicação da Lei 11.638/07 acarrete ajustes de natureza devedora do resultado.

3.2.1 LUCRO REAL

No lucro real a adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$ 78 milhões no período de apuração.

Lucro Real é a regra generalizada para a coleta do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Embora seja considerado um regime padrão, o lucro real possui maior complexidade em relação ao simples nacional ou lucro presumido, sendo que o processo de cálculo do lucro contábil é um pouco mais longo, envolvendo a apuração da própria empresa e os ajustes (positivos e negativos) da legislação fiscal.

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

Com os balancetes e demonstrativos de resultado apurados mensalmente, a empresa pagará o imposto sobre a alíquota de 15% sobre seu lucro. Neste regime tributário, as empresas que excederam o valor de R\$ 20 mil de lucro por mês, devem pagar a alíquota de 10%, que incide sobre o total do valor excedente.

Todas as alíquotas do Lucro Real são calculadas com base no lucro real de uma empresa, durante o período de apuração, que pode ocorrer trimestralmente ou ocorrer anualmente. A opção pelo cálculo trimestral ou anual só poderá ser feita anualmente.

Os cálculos de alíquotas são o resultado da seguinte fórmula: Receita (-) Despesas (=) Lucro Real.

O CSLL é taxado em 9% em relação a qualquer lucro apurado durante o período.

Se a empresa em determinada apuração apresentar resultados negativos estará desobrigada de pagar os tributos sobre o lucro obtido.

A apuração trimestral de uma empresa pode ser mais recomendada em casos específicos como quando uma empresa encontra-se estável e com dados uniformes ao longo do ano.

Quando a variação financeira é muito grande, incluindo entre lucro e prejuízo de um trimestre para o outro, recomenda-se a apuração anual, pois a política de compensação de prejuízos da modalidade limita-se a 30% do lucro do período, fazendo com que muitas empresas não aproveitem o benefício quando apuradas por menos tempo.

Com a apuração do lucro real anual, as empresas podem apresentar resultados acumulados ao longo do ano, sejam eles negativos (prejuízos) ou positivos (lucro), beneficiando-se da política de compensação dos 30%.

No acumulado de 2022, o prejuízo foi de R\$ 2,86 bilhões, revertendo o lucro de R\$ 1,04 bilhão de 2021. O Ebitda ajustado recuou 29% na comparação ao último trimestre de 2021, somando R\$ 1,09 bilhão.

A receita líquida foi de R\$ 10,4 bilhões, queda de 10,8% na comparação com o quarto trimestre de 2021, refletindo o forte crescimento da marca Natura e da Aesop, e a melhoria de tendências da marca Avon na América Latina, porém, parcialmente compensada pela queda da The Body Shop e de Avon International.

A receita líquida da Natura &Co Latam recuou 3,2%, alcançando R\$ 5,94 bilhões, impulsionada pelo forte crescimento de dois dígitos na marca Natura, parcialmente compensado por vendas levemente positivas na Avon na América Latina e valorização do real frente às outras moedas latino-americanas.

A Dívida Líquida (excluindo leasing) foi de R\$ 7,4 bilhões (de R\$ 8,8 bilhões no 3T22). Apesar do Ebitda mais fraco na comparação ano a ano, a melhoria de R\$ 1,4 bilhão no trimestre na dívida líquida foi ainda maior do que a melhoria entregue no quarto trimestre de 2021 (de R\$ 1,2 bilhão), principalmente devido à melhor dinâmica do capital de giro e de cash tax. Isso mostra continuidade na melhoria da conversão de caixa.

A margem Ebitda ajustada da Natura &Co Latam foi de 8,9%, -320 pbs na comparação com o último trimestre de 2021. Segundo a companhia, o forte desempenho da receita e a rígida disciplina financeira foram mais do que compensados pelo impacto do aumento das despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida, refletindo as pressões inflacionárias (que cresceram a uma taxa maior que a receita da Avon Latam), maiores investimentos em P&D (especialmente para a marca Natura, onde estamos acelerando os investimentos em marketing e inovação), e aumento no trimestre devido ao faseamento que inclui a provisão da remuneração da administração.

A margem bruta consolidada foi de 63,8%, recuou de 60 pbs na comparação com o mesmo período de 2021. A margem bruta foi impactada principalmente pela contínua pressão sobre a rentabilidade da The Body Shop e por uma margem menor de Natura &Co Latam e da Aesop, que mais do que compensaram a expansão da margem da Avon International, na comparação anual.

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 receita líquida da Avon no Brasil cresceu 7,5% em relação ao ano anterior em nova melhora sequencial, e entrando em um cenário positivo, mas que se deve a uma base comparável muito mais fraca. A categoria de beleza apresentou crescimento sólido de 12% na receita, enquanto as vendas de Moda e Casa registraram queda de 10%, em linha com nosso processo de otimização de portfólio.

A receita líquida da Avon Internacional foi de R\$ 2,96 bilhões, uma queda de -23,8% em relação ao ano passado. Excluindo a Rússia e a Ucrânia, a receita caiu 6,2% em comparação com o quarto trimestre de 2021. Um desafio na cadeia de suprimentos de máscaras de cílios, acabou impactando negativamente a receita líquida em 2p.p., de acordo com nossas estimativas.

Sobre o desempenho da The Body Shop, a Natura disse que, embora apresente uma melhoria significativa em comparação com o terceiro trimestre de 2022, a receita líquida caiu 20,6%. "A gestão está focada na estabilização da receita nos principais canais de distribuição e implementar iniciativas de redução de custos para oferecer expansão de margem e apoiar na geração de caixa", explicou a companhia.

A receita da Aesop foi de R\$ 880 milhões, uma queda 2,1%, mas todas as regiões apresentaram crescimento anual de dois dígitos, mesmo em meio a um ambiente macroeconômico em deterioração.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda - IRPJ, e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido - CSLL das pessoas jurídicas.

A sistemática é utilizada para presumir o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação.

Em termos gerais, trata-se de um lucro fixado a partir de percentuais padrões aplicados sobre a Receita Operacional Bruta - ROB.

Sobre o referido resultado somam-se as outras receitas eventuais auferidas, como receitas financeiras e aluguéis.

Assim, por não se tratar do lucro contábil efetivo, mas uma mera aproximação fiscal, denomina-se de Lucro Presumido.

A opção pelo regime de tributação com base no Lucro Presumido será manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração de cada ano-calendário.

A saída do sistema de tributação pelo lucro presumido pode ocorrer anualmente por opção ou, obrigatoriamente, quando a pessoa jurídica deixar de se enquadrar nas condições para permanecer no sistema.

O imposto de renda devido, apurado trimestralmente, será pago em quota única, até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração.

À opção da pessoa jurídica, o imposto devido poderá ser pago em até três quotas mensais, iguais e sucessivas, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao de encerramento do período de apuração a que corresponder.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado que facilita a vida do empreendedor, garante economia de impostos e uma série de benefícios importantes. 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.

Um dos principais benefícios do Simples Nacional, e por sinal, aquele que atrai o maior interesse das empresas e dos empreendedores em geral, é a possibilidade de pagar todos os impostos em uma única guia mensal.

As empresas optantes pelo Simples Nacional, recolhem seus impostos por meio da DAS – Documento de Arrecadação do Simples.

Confira quais são os impostos do Simples Nacional:

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica;

IPI – Imposto Sobre Produtos Industrializados;

CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social;

PIS – Programa de Integração Social;

CPP – Contribuição Previdenciária Patronal;

ICMS – Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços;

ISS – Imposto Sobre Serviços.

Quem pode optar pelo Simples Nacional?

De acordo com a Lei Complementar 123/2006, podem optar pelo Simples Nacional às micro e pequenas empresas, sendo:

Microempresa (ME): Limite de R\$ 360.000,00 / ano.

Empresa de Pequeno Porte (EPP): Limite R\$ 4.800.000,00 / ano.

Além do limite de faturamento, é importante destacar que para optar pelo Simples Nacional, as empresas também precisam cumprir outros requisitos:

Não ter sócios ou filial no exterior;

Não ter como sócio outra pessoa jurídica;

Não ser constituída como sociedade por ações (S.A);

Não possuir débitos com o INSS e com o fisco;

Exercer atividades contempladas no Simples Nacional.

Por fim, é importante destacar que quando o sócio de uma empresa Simples Nacional possui outros negócios, a Receita Federal considera a soma do faturamento de todas as empresas para cálculo do limite de R\$ 4,8 milhões.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

3.3.1 EXERCITANDO O EMPREENDEDORISMO

★ Tópico 1: Autoconhecimento empreendedor

O autoconhecimento é a chave para que uma pessoa possa conhecer suas características pessoais e identificar quais aspectos podem ser desenvolvidos. Ter um perfil empreendedor demanda uma análise pessoal, de modo a identificar pontos positivos e negativos, as características a serem aproveitadas, melhoradas ou desenvolvidas. Assim, não é cabível falar que o empreendedor já nasce assim, afinal, todos podem desenvolver características empreendedoras

Atitude Empreendedora

- 1 – Visualizar obstáculos como desafios
- 2 – Ver o erro como um aprendizado, não como um fracasso
- 3 – Curioso. Explorar e saber como funcionam as coisas
- 4 – Iniciativa
- 5 – Ser ambicioso. Explorar os bons resultados e conquistas
- 6 – Ter coragem
- 7 – Ser pró-ativo
- 8 - Persuasivo
- 9 – Saber o que faz e porque faz

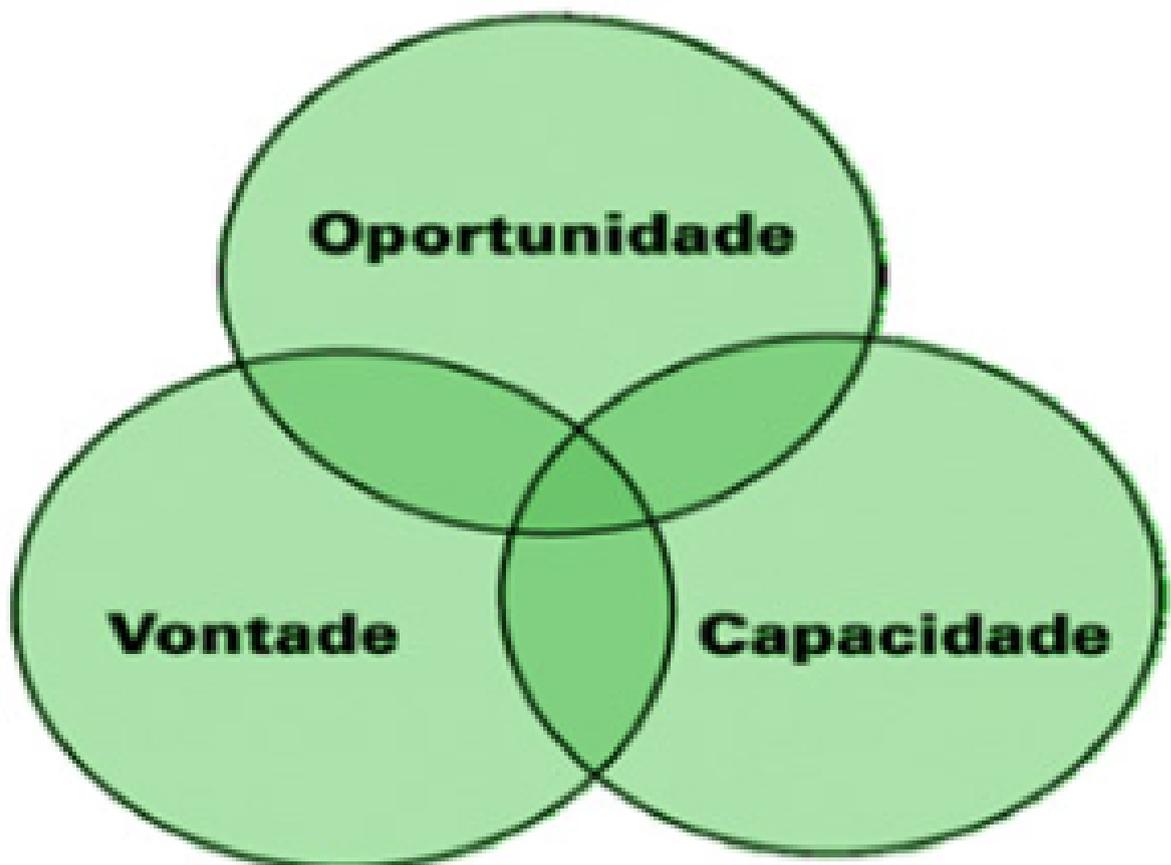
★ Tópico 2: Competências empreendedoras

Uma das competências do empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades de negócio e transformá-las em um empreendimento viável, outra competência importante é a capacidade de liderança e gestão, que envolve a habilidade de coordenar equipes, tomar decisões estratégicas e gerenciar recursos de forma eficiente. Outra competência importante é a capacidade de inovar, ou seja, criar soluções criativas e diferenciadas para os problemas e

necessidades dos clientes. Por fim, é importante destacar a competência de perseverança, ou seja, a capacidade de persistir diante dos desafios e adversidades que surgem ao longo do caminho. O empreendedor deve estar disposto a enfrentar obstáculos e a buscar soluções para os problemas que surgem, mantendo sempre o foco em seus objetivos de negócio.

★ **Tópico 3: Motivação**

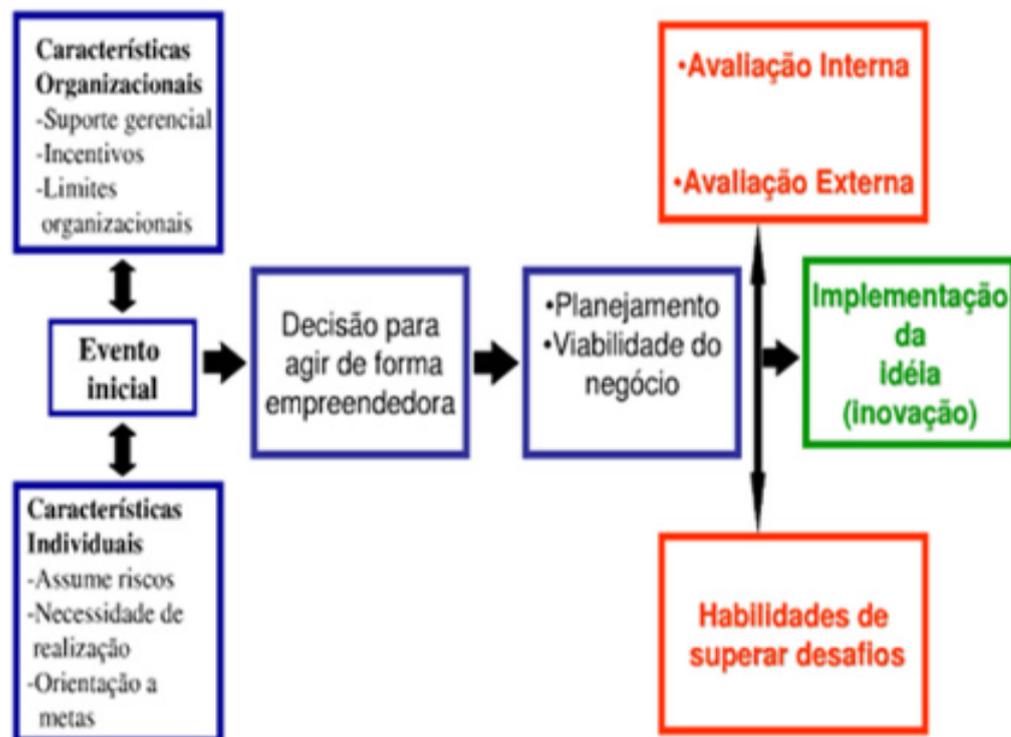
O mindset empreendedor envolve diversos aspectos, dentre eles: › saber aonde quer chegar; › planejar, buscar informações; › correr riscos, conhecer a missão; › ser comprometido e comunicativo; › fazer se relacionar; › ir além do esperado; › buscar o desenvolvimento contínuo.



★ **Tópico 4: Cultura empreendedora**

A cultura empreendedora é responsável por fomentar o desejo de ser empreendedor, mesmo que de forma impensada. Passa a envolver um desenvolvimento natural das pessoas que estão em contato com essa cultura.

Processo Intraempreendedor



3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O mundo dos negócios e empresarial pertence cada vez mais aos empreendedores, ou seja, àqueles que identificam as mais promissoras oportunidades e sabem como aproveitá-las. Empreendedorismo é a capacidade de planejar e montar um novo negócio absolutamente do zero, além de ser capaz de gerar retorno para o empreendedor e também para a sociedade.

Na prática, podemos dizer que empreender é ir além da simples abertura de uma empresa, é pensar na frente, ser criativo e transformar ideias em valor.

Um empreendedor é aquele que consegue encontrar soluções para as necessidades da sociedade, formatar ideias e entregar produtos e serviços que atendam as expectativas do público.

Na sequência, vamos apresentar uma série de informações bacanas para pessoas que assim como você pensam em empreender, começando pela pesquisa de mercado e desenvolvimento da sua marca. Vale a pena conferir! Assista o link abaixo.

<https://youtu.be/LKQjJwOv9jI>

4. CONCLUSÃO

Em conclusão, a escolha entre os regimes tributários do Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional é uma decisão importante que deve ser tomada pelas empresas brasileiras com base em sua atividade, tamanho e modelo de negócio.

O Lucro Real é o regime mais indicado para empresas com grande volume de receita e que desejam ter maior precisão na apuração do imposto devido. Já o Lucro Presumido é mais indicado para empresas com margens de lucro elevadas e que não desejam investir tanto em contabilidade. Por fim, o Simples Nacional é indicado para empresas de menor porte, com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões.

Em suma, a escolha do regime tributário adequado é um fator importante para o sucesso financeiro de uma empresa, pois afeta diretamente a carga tributária, a contabilidade e, conseqüentemente, a saúde financeira do negócio. Portanto, é importante buscar orientação de um profissional contábil qualificado para tomar a decisão mais adequada e evitar problemas com o Fisco.

REFERÊNCIAS

Essa parte está reservada para as referências, as quais devem estar metodologicamente discriminadas em ordem alfabética e corresponder às citações realizadas ao longo dos textos.

As referências correspondem às citações feitas ao longo dos textos, recomendamos assistir ao vídeo: MANUAL DE TRABALHOS ACADÊMICOS, disponível no AVA em “Fala do Coordenador”.

A utilização da metodologia científica é obrigatória e deve ser utilizado o Manual UNIFEOB para Trabalhos Acadêmicos ou as Normas da ABNT.

<https://pt.wikipedia.org/wiki/Natura>

http://www.b3.com.br/pt_br/

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>

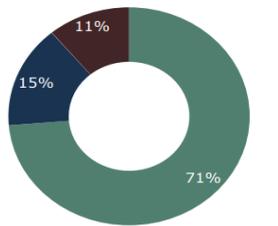
ANEXOS

<https://br.investing.com/equities/natura-on-nm-financial-summary>



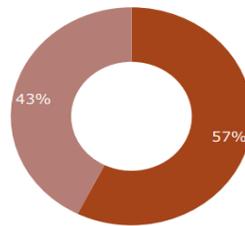
Perfil da Dívida

4T22 por tipo*



■ Bonds ■ Capital de Giro
■ Debêntures ■ Outros
■ Notas Comerciais

4T22 por moeda*



■ BRL ■ USD

*Exclui hedging de moedas estrangeiras

Avanços na nossa Visão de Sustentabilidade 2030 Compromisso com a Vida

Enfrentar a Crise Climática e proteger a Amazônia

- COP27: Natura Cosméticos S.A. trouxe uma perspectiva brasileira para a COP27, destacando a importância da Amazônia no enfrentamento de emergências climáticas e da natureza que todos enfrentamos. Para transmitir essa mensagem, a Natura Cosméticos S.A. ampliou seu foco na mobilização pela proteção da Floresta.
- A Natura Cosméticos S.A. pretende estruturar dois instrumentos financeiros em parceria com a Fumbio e Vert para fortalecer organizações, negócios e cadeias da socio biodiversidade. Esses instrumentos promovem um modelo de desenvolvimento na Amazônia que combina conservação com geração de renda. Um instrumento se concentra no mercado e outro na filantropia.
- A Natura conseguiu ampliar o trabalho com as comunidades locais de 40 para 41 comunidades

Defender os Direitos Humanos e sermos Mais Humanos

- A Natura &Co aumentou o equilíbrio de gênero na organização de 50,4% para 52,7% (liderança sênior incluindo o Conselho de Administração)
- Equidade salarial – A Natura & Co reduziu sua disparidade salarial inexplicada de 1,19% para 0,76%, colocando a empresa a 0,76% do que é considerado equidade salarial para o mesmo cargo, mesmo local e mesma responsabilidade. Embora normalmente uma lacuna abaixo de 1% seja frequentemente considerada insignificante em termos estatísticos, acreditamos que qualquer lacuna é inaceitável, por isso não somos complacentes e estamos comprometidos em colmatar a lacuna
- Salário digno (*Living Wage*) – A Natura &Co aumentou o percentual de colaboradores que recebem a renda mínima necessária para eles e suas famílias atenderem às necessidades básicas, incluindo renda discricionária, de 96% para 99% 1A (1 Adulto)

Abraçar a Circularidade e a Regeneração

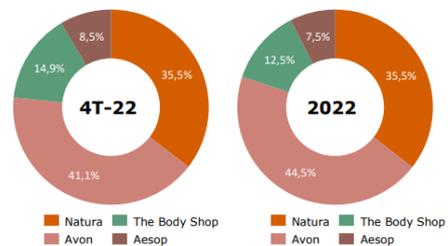
- A Natura &Co atingiu 11,5% de conteúdo de plástico reciclado de todo o plástico usado em 2022
- Aesop – O início das operações na China no final de 2022 foi um momento crucial dentro das ambições estratégicas da Aesop. A Aesop abriu sua primeira loja física na China continental na Dongping Road, em Xangai. O prédio de dois andares homenageia o artesanato chinês, abriga um Sensorium (câmara de fragrâncias) e é cercado por um jardim com ervas medicinais chinesas. A Aesop também lançou sua "Loja de Conceito Sustentável" no distrito de SeongSu, em Seul, na Coreia do Sul, que apresenta práticas regenerativas no design dos espaços da Aesop em todo o mundo.

Composição da receita líquida global por marca

Receita líquida por marca
(R\$ milhões)

MARCA	4T-22	4T-21	% (R\$)	% (CC)	2022	2021	% (R\$)	% (CC)
natura ¹	3.683,6	3.563,6	+3,4%	+17,5%	12.917,8	12.183,0	+6,2%	14,5%
AVON	4.272,7	5.198,3	-17,8%	-4,4%	16.177,8	19.438,6	-16,8%	-6,6%
THE BODY SHOP	1.553,0	1.943,4	-20,1%	-8,2%	4.531,5	5.939,8	-23,7%	-13,0%
Aēsop.	880,7	899,8	-2,1%	+18,1%	2.722,2	2.603,3	+4,6%	+21,0%
Receita Líquida Total	10.389,9	11.605,1	-10,5%	+3,0%	36.349,3	40.164,7	-9,5%	-0,4%

Abertura da receita líquida (por marca)
(%)



Fundador da empresa brasileira Natura.



Nome Completo: Antônio Luiz Seabra

Nascimento: 1942

Local de Nascimento: São Paulo, Brasil

Filhos: 4

Nacionalidade: Brasileiro

Formação: Economista

Ocupação: Presidente da Natura

Fortuna: R\$ 15,5 bilhões (2021)

Conhecido Como: Luiz Seabra

Estado Civil: Casado

A História da Natura Cosméticos:

[#natura #empreendedorismo COMO FOI A HISTÓRIA DA NATURA COSMÉTICOS POR UM ...](#)

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Autoavaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL , PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: André Felipe Faria
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14/03/2023 á 31/03/2023

2. DESENVOLVIMENTO								
Contextualização: Contexto foi como um “retrato” da realidade, o suficiente para que o empreendedor perceba claramente o orçamento empresarial dessa grande empresa Natura S.A., as questões econômicas, sociais e culturais, que influem diretamente sobre a comunidade.								
Desafio: Gerenciamento de tempo, Conciliar trabalho e estudo de forma eficaz. As tarefas precisam ser realizadas em tempo estabelecido e atrasos podem prejudicar o avanço e qualidade do projeto.								
Cronograma das Ações: Reuniões semanais remotas.								
Síntese das Ações: Foi realizada pesquisas individuais e em grupo onde discutimos sobre os temas e realizamos definições através de reuniões remotas.								
<p>a. Aspectos positivos Aprendizado em trabalho em grupo e o conhecimento de um orçamento empresarial em geral.</p>								
<p>b. Dificuldades encontradas Os grandes volumes de informações, sobrecarga de disponibilidade de fontes, tornou difícil filtrarmos e selecionarmos as informações relevantes para esse trabalho. E também a dificuldade de compreensão de conceitos, a administração é um campo amplo e complexo, e pode ser difícil compreender e relacionar os conceitos pertinentes ao trabalho e compreensão.</p>								
<p>c. Resultados atingidos Abordagem e pesquisas que descentralizam os processos de tomada de decisões e definição de objetivos, onde conseguimos maior conhecimento em finanças e modo de administração diferente.</p>								
<p>d. Sugestões / Outras observações Identificação de temas relevantes, revisão de literatura, metodologia adequada, criatividade , revisão da edição, conclusão clara e objetiva são observações de extrema importância para realização do projeto com êxito.</p>								
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO								
<table border="1"> <tr> <td>RA 1012022201527</td> <td>NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra</td> </tr> <tr> <td>RA 1012022201567</td> <td>NOME André Felipe Faria</td> </tr> <tr> <td>RA 1012022201566</td> <td>NOME Arthur Oliveira Abreu</td> </tr> <tr> <td>RA 1012022201568</td> <td>NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos</td> </tr> </table>	RA 1012022201527	NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra	RA 1012022201567	NOME André Felipe Faria	RA 1012022201566	NOME Arthur Oliveira Abreu	RA 1012022201568	NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos
RA 1012022201527	NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra							
RA 1012022201567	NOME André Felipe Faria							
RA 1012022201566	NOME Arthur Oliveira Abreu							
RA 1012022201568	NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos							

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Autoavaliação
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL, PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: Amanda Cristina Gonçalves Terra
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14/03/2023 á 31/03/2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Contexto foi como um “retrato” da realidade, o suficiente para que o empreendedor perceba claramente o orçamento empresarial dessa grande empresa Natura S.A., as questões econômicas, sociais e culturais, que influem diretamente sobre a comunidade.
Desafio: Gerenciamento de tempo, Conciliar trabalho e estudo de forma eficaz. As tarefas precisam ser realizadas em tempo estabelecido e atrasos podem prejudicar o avanço e qualidade do projeto.
Cronograma das Ações: Reuniões semanais remotas.
Síntese das Ações: Foi realizada pesquisas individuais e em grupo onde discutimos sobre os temas e realizamos definições através de reuniões remotas.
<p>e. Aspectos positivos</p> <p>Aprendizado em trabalho em grupo e o conhecimento de um orçamento empresarial em geral.</p>
<p>f. Dificuldades encontradas</p> <p>Os grandes volumes de informações, sobrecarga de disponibilidade de fontes, tornou difícil filtrarmos e selecionarmos as informações relevantes para esse trabalho. E também a dificuldade de compreensão de conceitos, a administração é um campo amplo e complexo, e pode ser difícil compreender e relacionar os conceitos pertinentes ao trabalho e compreensão.</p>
<p>g. Resultados atingidos</p> <p>Abordagem e pesquisas que descentralizam os processos de tomada de decisões e definição de objetivos, onde conseguimos maior conhecimento em finanças e modo de administração diferente.</p>
<p>h. Sugestões / Outras observações</p> <p>Identificação de temas relevantes, revisão de literatura, metodologia adequada, criatividade , revisão da edição, conclusão clara e objetiva são observações de extrema importância para realização do projeto com êxito.</p>

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022201527	NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra
RA 1012022201567	NOME André Felipe Faria
RA 1012022201566	NOME Arthur Oliveira Abreu
RA 1012022201568	NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Autoavaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL , PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: Karina Graziela de Oliveira dos Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14/03/2023 á 31/03/2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Contexto foi como um “retrato” da realidade, o suficiente para que o empreendedor perceba claramente o orçamento empresarial dessa grande empresa Natura S.A., as questões econômicas, sociais e culturais, que influem diretamente sobre a comunidade.
Desafio: Gerenciamento de tempo, Conciliar trabalho e estudo de forma eficaz. As tarefas precisam ser realizadas em tempo estabelecido e atrasos podem prejudicar o avanço e qualidade do projeto.
Cronograma das Ações: Reuniões semanais remotas.
Síntese das Ações: Foi realizada pesquisas individuais e em grupo onde discutimos sobre os temas e realizamos definições através de reuniões remotas.
<p>i. Aspectos positivos Aprendizado em trabalho em grupo e o conhecimento de um orçamento empresarial em geral.</p>
<p>j. Dificuldades encontradas Os grandes volumes de informações, sobrecarga de disponibilidade de fontes, tornou difícil filtrarmos e selecionarmos as informações relevantes para esse trabalho. E também a dificuldade de compreensão de conceitos, a administração é um campo amplo e complexo, e pode ser difícil compreender e relacionar os conceitos pertinentes ao trabalho e compreensão.</p>
<p>k. Resultados atingidos Abordagem e pesquisas que descentralizam os processos de tomada de decisões e definição de objetivos, onde conseguimos maior conhecimento em finanças e modo de administração diferente.</p>
<p>l. Sugestões / Outras observações Identificação de temas relevantes, revisão de literatura, metodologia adequada, criatividade , revisão da edição, conclusão clara e objetiva são observações de extrema importância para realização do projeto com êxito.</p>

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022201527	NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra
RA 1012022201567	NOME André Felipe Faria
RA 1012022201566	NOME Arthur Oliveira Abreu
RA 1012022201568	NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Autoavaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL, PROF. ANTONIO DONIZETI FORTES
ESTUDANTE: Arthur Oliveira Abreu
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14/03/2023 á 31/03/2023

11. DESENVOLVIMENTO	
Contextualização: Contexto foi como um “retrato” da realidade, o suficiente para que o empreendedor perceba claramente o orçamento empresarial dessa grande empresa Natura S.A., as questões econômicas, sociais e culturais, que influem diretamente sobre a comunidade.	
Desafio: Gerenciamento de tempo, Conciliar trabalho e estudo de forma eficaz. As tarefas precisam ser realizadas em tempo estabelecido e atrasos podem prejudicar o avanço e qualidade do projeto.	
Cronograma das Ações: Reuniões semanais remotas.	
Síntese das Ações: Foi realizada pesquisas individuais e em grupo onde discutimos sobre os temas e realizamos definições através de reuniões remotas.	
m. Aspectos positivos Aprendizado em trabalho em grupo e o conhecimento de um orçamento empresarial em geral.	
n. Dificuldades encontradas Os grandes volumes de informações, sobrecarga de disponibilidade de fontes, tornou difícil filtrarmos e selecionarmos as informações relevantes para esse trabalho. E também a dificuldade de compreensão de conceitos, a administração é um campo amplo e complexo, e pode ser difícil compreender e relacionar os conceitos pertinentes ao trabalho e compreensão.	
o. Resultados atingidos Abordagem e pesquisas que descentralizam os processos de tomada de decisões e definição de objetivos, onde conseguimos maior conhecimento em finanças e modo de administração diferente.	
p. Sugestões / Outras observações Identificação de temas relevantes, revisão de literatura, metodologia adequada, criatividade, revisão da edição, conclusão clara e objetiva são observações de extrema importância para realização do projeto com êxito.	
12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022201527	NOME Amanda Cristina Gonçalves Terra
RA 1012022201567	NOME André Felipe Faria
RA 1012022201566	NOME Arthur Oliveira Abreu
RA 1012022201568	NOME Karina Graziela de Oliveira dos Santos

