



**UNifeob**

ESCOLA DE NEGÓCIOS



2022

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**ESCOLA DE NEGÓCIOS**

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

**GESTÃO ESTRATÉGICA**

**UppVie**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
MAIO, 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

**GESTÃO ESTRATÉGICA**

**UppVie**

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Direito Empresarial – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Orçamentária – Prof. Ricardo Ibanhez

Projeto Gestão Estratégica – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Alunos:

21000979 - Beatriz Martins Bovolenta

21000707 - João Lucas Rodrigues Dutra

21000701 - Maria Eduarda Torriani Ferreira Serpa

21001008 - Melissa Ramos da Costa

Mentor:

Bruno Eduardo Rodrigues Magalhães, 21000712

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

# Sumário

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>5</b>
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	7
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	7
3.1.1 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	7
3.1.2 ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.1.3 ORÇAMENTO DE CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	9
3.1.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS COMERCIAIS	10
3.1.5 ORÇAMENTO DE RESULTADOS	10
3.2 GESTÃO DE TRIBUTOS	11
3.2.1 REGIME TRIBUTÁRIO: SIMPLES NACIONAL	11
3.2.2 CARACTERÍSTICAS DO REGIME SIMPLES NACIONAL	11
4 RESULTADOS	13
5 CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIA	16

## 1 INTRODUÇÃO

O projeto tem por objetivo analisar a empresa UppVie – especializada em gestão de tráfego pago, anúncios online - e o mercado em que atua, além de rever a gestão orçamentária atual e definir estratégias para aumentar a efetividade da performance e expandir a sua área de atuação.

Por se tratar de uma microempresa sua administração fica a cargo dos sócios e por não possuírem um setor de RH (Recursos Humanos), possuem uma dificuldade na delegação de funções dentro da empresa, além de outras ações de gestão de equipe.

O estabelecimento foca em um público-alvo não segmentado, os clientes são definidos pelos próprios sócios, firmando contrato apenas com empresas nas quais enxergam um perfil vantajoso e com potencial de crescimento.

O mercado em que opera é um dos que mais cresceram na última década, e não foi impactado negativamente pelo avanço global do coronavírus. As negociações da empresa são realizadas virtualmente e seus serviços, os anúncios, são online, o que passou a ter maior demanda com a pandemia, já que é acessível a todos os tipos de públicos e possui maior custo-benefício.

Outra questão que também será analisada é o marketing interno da empresa, que, apesar de se tratar de uma empresa de publicidade, carece de propaganda e divulgação, além de não possuir a identidade visual desenvolvida.

Ao final do projeto poderemos direcionar a visão dos sócios sobre seu negócio, orientando e dando sugestões para que possa consolidar sua empresa no mercado.

## 2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Uppvie (CNPJ 41.703.464/0001-41), é localizada na rua Dirce Dias Oliveira, número 159, no bairro Jardim Maestro Mourão, na cidade São Boa Vista da Boa Vista – SP, CEP 13872-583, atuando no ramo tráfego pago, marketing e soluções digitais, em funcionamento a cerca de um ano.

A empresa surgiu de uma oportunidade percebida pelo Igor e por seu sócio ambos sempre tiveram a vontade de empreender), quando perceberam uma necessidade com a falta de investimento na propaganda e marketing de produtos já conhecidos no mercado ou que tem grande potencial de crescimento/comércio na atualidade.

Eles perceberam então, que o mercado especializado em marketing e tráfego pago não é tão explorado na cidade de São João da Boa Vista, tampouco no estado de São Paulo e no Brasil, com isso eles trouxeram a proposta de potencializar/innovar nas empresas, ajudando-as a crescer através das mídias sociais e assim gerar mais empregos e impactar famílias.

## **3 METODOLOGIA**

### **3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

#### **3.1.1 ORÇAMENTO EMPRESARIAL**

O orçamento empresarial é um recurso administrativo que permite dimensionar e controlar a saúde financeira de uma empresa. Essa ferramenta permite compreender melhor o panorama de seu empreendimento, já que contém informações que abrangem as receitas, despesas entre outros valores, ao longo de um período pré-determinado (mensal, bimestral, trimestral, semestral ou até mesmo anual).

A elaboração de um orçamento empresarial é extremamente necessária para qualquer empresa que deseja diminuir seus gastos, dessa maneira os gestores e administradores passam a ter um controle melhor sobre tudo o que envolve entrada e saída de dinheiro.

Após ter o controle total sobre o caixa, os gestores podem reduzir o risco de falhas e podem deixar mais eficiente a gestão financeira, tendo em vista que o orçamento empresarial auxilia em tomadas de decisões mais assertivas e na definição do caminho a ser seguido.

Segundo a ExpenseOn – plataforma integrada de gestão de despesas corporativas – existem algumas etapas indispensáveis para montar um orçamento empresarial mais eficiente: montar o diagnóstico financeiro; listar os objetivos e as metas; realizar a projeção com base em dados; estimar as receitas; detalhar os custos e despesas;

#### **3.1.2 ORÇAMENTO DE VENDAS**

Também conhecido como previsão de faturamento, esse tipo de orçamento estima a quantidade de produtos que serão vendidos ou de serviços que serão prestados por uma empresa para o próximo período contábil (mês, bimestre, trimestre, semestre ou ano). A partir dos seus resultados são feitas todas as outras projeções e planejamento do negócio.

Com os orçamentos das vendas empresa pode balancear a velocidade que produz com a quantidade de estoque, se adequando as novas taxas previstas,

assim otimizando seus resultados, evitando faltas ou excessos. Além disso pode servir de indicador de desempenho do setor de vendas, também auxiliando na definição da meta de arrecadação.

Com base nos resultados da estimativa pode-se saber se a empresa terá lucro ou não, se terá como pagar seus gastos, ou até se terá capital para remunerar sócios e fazer novos investimentos.

É muito importante realizar o detalhamento para previsão de faturamento, entre eles existem os tipos de distribuição, que é o caminho para o serviço ou produto chegar ao consumidor final (região, estado, filiais, lojas físicas, e-commerce, entre outras modalidades). Outro detalhamento é o mix de produtos – as famílias e linhas de produtos, marcas, modelos etc. - ponto crucial para um orçamento completo e sem falhas.

Com esses detalhamentos bem definidos é possível realizar diversas análises, desde compreender a razão de um produto vender mais em uma localidade do que em outra, pode-se analisar o desempenho das unidades, comparar a rentabilidade dos produtos, além de ajudar a entender a sazonalidade de vendas (produtos que tem alta/baixas de vendas em períodos específicos do ano) e identificar itens que influenciam nas vendas de outros.

Para a montagem de um orçamento de vendas são utilizadas 5 etapas, definir os canais de distribuição (entender quais são os canais que a empresa usa para atender os consumidores e distribuir os produtos/serviços); definir o mix de produtos (definir o que for vender, ter variedade e estrutura dos produtos bem mapeada); estimar as quantidades que serão vendidas e definir os preços de venda (fator que influência na decisão de compra do cliente); definir a projeção de faturamento (quantidade planejada x preço planejado).



ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	40	50	60	70
Preço por Unidade	3000	3200	3400	3600
Receita Bruta	R\$120.000,00	R\$160.000,00	R\$204.000,00	R\$252.000,00
Impostos (6%) (-)	R\$7.200,00	R\$9.600,00	R\$12.240,00	R\$15.120,00
Receita Líquida	R\$112.800,00	R\$150.400,00	R\$191.760,00	R\$236.880,00
	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 90.000,00	R\$ 30.000,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 120.000,00	R\$ 40.000,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 153.000,00	R\$ 51.000,00
Contas a Receber-4o.T				R\$ 189.000,00
Total Entradas Caixa	R\$ 90.000,00	R\$ 150.000,00	R\$ 193.000,00	R\$ 240.000,00

75% do valor a receber no trimestre  
25% do valor a receber no próximo trimestre

Figura 1: Exemplo Orçamento de Vendas

### 3.1.3 ORÇAMENTO DE CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS

São os custos nas prestações de serviço que envolvem todos os gastos que a empresa tem ao executar algo para um cliente, incluindo custos fixos e variáveis. Como exemplo temos os custos com matérias primas, manutenção de equipamentos, despesas de água e luz entre outros.

Esse orçamento é importante pois permite identificar cada custo necessário para executar um serviço e também analisar os impactos que eles causam no montante final, possibilitando assim priorizar a máxima redução possível de cada custo, visando analisar seu custo.

CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais	
Custo	Total (R\$)
Combustível	300
Pedagio	100
Uso e consumo	200
Tarifa Financeira	50,00
<b>TOTAL CUSTOS</b>	<b>R\$ 650,00</b>

**VOLTAR**

	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	40	50	60	70
Custo de Serviços	R\$ 26.000,00	R\$ 32.500,00	R\$ 39.000,00	R\$ 45.500,00

Figura 2: Exemplo de orçamento de Custos de Serviços Prestados

### 3.1.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS COMERCIAIS

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. (de Paula, 2014)

Nos gastos da administração estão inclusos o pró-labore, os salários dos colaboradores e também os materiais utilizados pela empresa. Já as despesas financeiras geralmente são vindas de operações de crédito a curto, médio e longo prazo. Outro tipo de despesa é a tributária, que são as taxas e tributos que empresa deve pagar no período projetado.

Dentro do orçamento de despesas comerciais existem duas classificações de custo: fixo e variável. O custo fixo é aquele que está menos sujeito a sofrer alterações (aumento ou redução) independente da variação da sua produção ou no volume de vendas. O custo variável é definido como um gasto que oscila de acordo com as atividades do dia a dia (produção, volume de vendas etc.).


ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	40	50	60	70
Comissão	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Total Variável	R\$ 4.800,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.400,00
<b>Despesas Fixas</b>				
Alugueis	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Salários	R\$ 13.500,00	R\$ 13.500,00	R\$ 13.500,00	R\$ 18.000,00
Pró labore	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Taxas diversas	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Despesas Gerais	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Total Fixo	R\$ 43.300,00	R\$ 43.300,00	R\$ 43.300,00	R\$ 47.800,00
Total Despesas V e Adm.	R\$ 48.100,00	R\$ 49.300,00	R\$ 50.500,00	R\$ 56.200,00

Figura 3: Exemplo orçamento de despesas

### 3.1.5 ORÇAMENTO DE RESULTADOS

O orçamento de resultados é representado pela Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) que é parte final no processo de projeção/orçamento de uma empresa.

A DRE é um documento que possui a estrutura dos principais indicadores financeiros do negócio, mostrando de maneira clara os resultados obtidos pela

empresa. Com a DRE em mãos é possível estimar os lucros ou prejuízos da instituição através do orçamento de resultado.


DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2 (+10%)	3 (+10%)	4 (+10%)
Receita Total (a)	R\$ 120.000,00	R\$ 160.000,00	R\$ 204.000,00	R\$ 252.000,00
Impostos (-)6%	R\$ 7.200,00	R\$ 9.600,00	R\$ 12.240,00	R\$ 15.120,00
Receita Líquida	R\$ 112.800,00	R\$ 150.400,00	R\$ 191.760,00	R\$ 236.880,00
<b>Custo Produtos Vendidos</b>				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 26.000,00	R\$ 32.500,00	R\$ 39.000,00	R\$ 45.500,00
Lucro Bruto	R\$ 86.800,00	R\$ 117.900,00	R\$ 152.760,00	R\$ 191.380,00
<b>Despesas Operacionais</b>				
Vendas e Administrativas	R\$ 48.100,00	R\$ 49.300,00	R\$ 50.500,00	R\$ 56.200,00
<b>Lucro Operacional</b>	<b>R\$ 38.700,00</b>	<b>R\$ 68.600,00</b>	<b>R\$ 102.260,00</b>	<b>R\$ 135.180,00</b>

Figura 4: exemplo de orçamento de resultado

## 3.2 GESTÃO DE TRIBUTOS

### 3.2.1 REGIME TRIBUTÁRIO: SIMPLES NACIONAL

Regime de tributação é um sistema que estipula a cobrança de taxas e impostos de cada CNPJ, ele depende de vários fatores como o porte do negócio, o tipo de atividade que exerce, seu faturamento entre outros aspectos. O regime que a UppVie se enquadra é o Simples Nacional.

O Simples Nacional, por sua vez, é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), previsto na Lei Complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006. Fazem parte todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios), o que permite uma arrecadação simples em um único recolhimento (tributos federais, estaduais e municipais).

### 3.2.2 CARACTERÍSTICAS DO REGIME SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional tem como principais características: a empresa não deve ultrapassar R\$4.800.000,00 de faturamento anual, ser irretratável para todo o ano-calendário; o recolhimento dos tributos pelo Documento Único de Arrecadação (DAS); ser facultativo; ter como tributos o IRPJ, CLSS, PIS/Pasep, IPI, ICMS, ISS e

a Contribuição para a Seguridade Social que se destina à Previdência Social por cargo da pessoa jurídica (CPP).

Além disso, é disponibilizado um sistema eletrônico para calcular o valor mensal que a empresa deve, também é possível gerar o DAS e constituir crédito tributário por ele, tendo prazo até o dia 20 do mês seguinte àquele que houver sido auferida a receita bruta.

Antes de montar o cálculo do DAS, é necessário seguir as etapas:

Apurar o faturamento acumulado dos últimos 12 meses da empresa;

Verificar em qual tabela sua atividade se enquadra (No caso da empresa de tráfego pago, Anexo III – para serviços);

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (R\$)
1ª	até 180.000,00	15,50%	-
2ª	de 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	4.500,00
3ª	de 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	9.900,00
4ª	de 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	17.100,00
5ª	de 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	62.100,00
6ª	de 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	540.000,00

Figura 5: Anexo III Serviços

$$DAS = FAT \times \left[ \frac{(RBT12 \times Alíq) - PD}{RBT12\%} \right]$$

**FAT:** faturamento do mês a ser tributado;

**RBT12:** receita bruta acumulada nos doze meses anteriores ao período de apuração;

**Alíq:** alíquota nominal constante dos Anexos I a V da Lei Complementar 123/2006;

**PD:** parcela a deduzir, constante dos Anexos I a V da Lei Complementar 123/2006.

Figura 6: Fórmula para cálculo do DAS

## 4 RESULTADOS

Durante o desenvolvimento do projeto, alguns resultados foram simulados (através de números fictícios) e alguns conhecimentos foram gerados, a partir deles a Uppvie poderá se orientar para tomar as decisões dos próximos passos da empresa e assim conseguir melhorar cada vez mais seus resultados.

Foi projetado que no primeiro trimestre quarenta empresas utilizariam seus serviços (assim como mostra a *Figura 1*), e um valor estimado a receber por empresa de R\$3.000,00 para investir no tráfego pago. Alcançando assim a receita bruta de R\$120.000,00, que subtraindo os 6% de impostos, totaliza R\$112.800,00 de receita líquida. O caixa fica em torno de R\$90.000,00 em entradas, já que cerca de 10% do recebimento fica para o trimestre seguinte, devido a parcelamentos e vendas a prazo.

Considerando a meta de aumentar 10 cliente por trimestre e que aumente R\$200,00 no investimento de cada cliente, ao final do quarto trimestre, teria uma receita bruta de R\$252.000,00, totalizando uma entrada de caixa de R\$236.880,00.

Como mostrado na *Figura 2*, para o primeiro trimestre foram projetados em torno de R\$650,00 os custos de serviços para cada cliente, nos quais R\$300,00 são de combustível para locomoção, juntamente a R\$100,00 de pagamentos de pedágio, R\$200,00 de uso e consumo (materiais que usa no serviço) e R\$50,00 de tarifas financeiras, totalizando R\$26.000,00 no primeiro trimestre e considerando o crescimento na cartela de clientes, estima-se que o custo no último semestre seja de R\$45.000,00.

Em relação as despesas de vendas e administrativas (*Figura 3*), pode-se citar os aluguéis, onde estima-se que mantenha o valor de R\$3.000,00 trimestrais, salários, pró-labores, taxas diversas e despesas gerais mantendo os valores de, respectivamente: R\$13.500,00; R\$24.000,00; R\$800,00 e R\$2.000,00 (também trimestrais), totalizando R\$48.100,00 no primeiro trimestre e último um valor de aproximadamente R\$56.200,00 devido a previsão de aumento de funcionários.

Espera-se que a receita total antes dos impostos seja de R\$120.000,00 no primeiro trimestre, porém após as deduções de impostos, chega ao valor de R\$112.800,00 de receita líquida, deduzindo o custo de serviços prestados (CSP) e as despesas operacionais, totaliza um lucro operacional de R\$38.700,00.

Considerando o crescimento constante da empresa, estima-se que no quarto trimestre sua receita bruta chegue a R\$252.000,00 e subtraindo os devidos valores de CSP e despesas operacionais, a empresa lucrará no final R\$135.180,00.

Em relação ao enquadramento tributário, para a Uppvie, é interessante utilizar o Simples Nacional, pois seu faturamento não ultrapassa 4,8 milhões anuais, possui margem de lucro altas, possui baixas despesas operacionais, não possui mercadorias no regime de substituição tributária e, o principal, todos os tributos são embutidos em uma única guia de pagamento, o DAS (conforme demonstra a figura 5).

Sintetizando as análises dos números e do mercado em que opera, algumas ações que podem potencializar os resultados da empresa são: negociações por videoconferências (evitando gastos com transporte), investimento em marketing próprio (desde ações propagandas até o desenvolvimento de sua identidade visual e *brand awareness*), além de investimento na melhoria contínua dos funcionários e, principalmente, dos gestores de tráfego (para que possam otimizar ao máximo os custos por clique e assim aumentando o lucro).

## 5 CONCLUSÃO

Considerando as análises realizadas e seus resultados entende-se que a Uppvie possui um cenário de mercado muito favorável para trabalhar, já que a tendência é que as empresas busquem cada vez mais serviços de marketing por tráfego pago, além de que quanto mais tempo mercado mais especializados em seus clientes a empresa se torna e mais eficiente se torna seus resultados.

Se os proprietários levarem em consideração as conclusões levantadas nas suas tomadas de decisão, eles poderão agir de modo a aumentar seus rendimentos, ganharem mercado e se consolidarem como referência na área.

## REFERÊNCIA

CAMARGO, Renata de Freitas. **Guia completíssimo sobre como elaborar o Orçamento de Vendas para a sua empresa!**

Disponível em:

<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-orcamento-de-vendas/> Acesso em: 29 de mar. de 2022.

EXPANSEON. **O que é Orçamento Empresarial? Conheça tipos e exemplos para a sua empresa.**

Disponível em:

<https://expenseon.com/gestao-de-despesas/orcamento-empresarial/> Acesso em: 29 mar. de 2022.

EXPANSEON. **Você Sabe Como Avaliar o Custo Fixo e Variável na Prestação de Serviços?**

Disponível em:

<https://expenseon.com/gestao-de-despesas/custos-na-prestacao-de-servicos/#:~:text=Os%20custos%20na%20presta%C3%A7%C3%A3o%20de,%C3%A1gua%20e%20luz%2C%20entre%20outros> Acesso em: 08 de abr. de 2022.

PAULA, Gilles B. **Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos Administrativos para sua empresa.**

Disponível em:

<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/> Acesso em: 27 de abr. de 2022.