

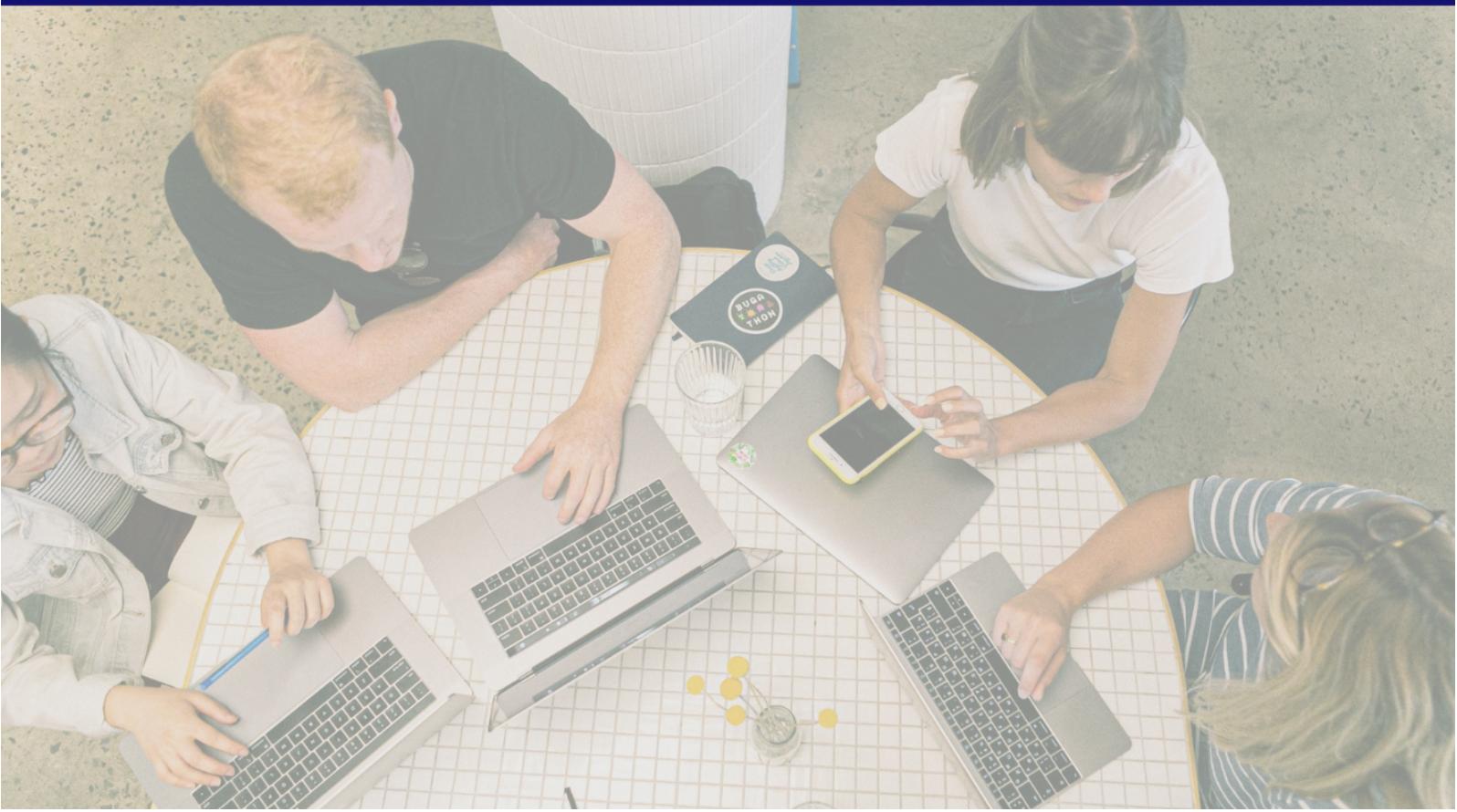


UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



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 Marcio 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:

1- Ana Luiza Souza, RA 21000494

2- Gabriele dos Santos Caldeirão, RA 21000747

3- José Luís Maringolo Do Prado, RA 21000607

4- Maithê Monteiro Gozzo Cortezini, RA 21000436

5- Vinícius Tardelli Munhoz, RA 21000819

Mentor: Raissa dos Santos Vaccari, RA 21000377

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	7
3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1 MATRIZ SWOT	7
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	8
3.2.1 REGIME TRIBUTÁRIO	8
3.2.2 SIMPLES NACIONAL	8
3.2.3 LUCRO PRESUMIDO	9
3.2.4 LUCRO REAL	9
3.2.5 COMO SABER EM QUAL REGIME TRIBUTÁRIO A EMPRESA SE ENCAIXA	19
3.3 DIREITO EMPRESARIAL	19
3.3.1 ME (MICROEMPRESA)	19
3.3.2 SOCIEDADE LIMITADA	20
3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	20
3.4.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	20
3.4.2 CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS	20
3.4.3 ORÇAMENTOS DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS	21
3.4.4 DRE PROJETADA	21
4 RESULTADOS	24
5 CONCLUSÃO	25
REFERÊNCIAS	26

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho, será aplicado os conhecimentos adquiridos nas disciplinas estudadas até o terceiro semestre do curso, com maior ênfase nas matérias de Gestão Orçamentária, Gestão Estratégica de Tributos e Direito Empresarial. Nossa missão é mostrar ao empresário quais métodos podem ser utilizados para aprimorar o desenvolvimento da empresa, com tabelas para a gestão de orçamentos, onde ele poderá ver se a organização está tendo um lucro ou prejuízo. O objetivo deste trabalho é fazer a programação com valores fictícios do que ele espera para o ano de 2022, como por exemplo, contratação de novos funcionários e ampliação da venda dos produtos, conseqüentemente também a conquista de novos clientes.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Uppvie (Uppvie Soluções Digitais Ltda) é uma empresa especializada em gestão de tráfego pago, designer, copywriting e estratégias de marketing. A empresa cujo o CNPJ é 41.703.464/0001-41 está localizada na Rua Onofre Vitor da Silva, 1470-A, Jardim Maestro Mourão em São João da Boa Vista-SP, onde deram início às suas atividades no dia 26/04/2021. Com uma carteira de clientes influentes em nossa região e em outros estados como: INPRO (INSTITUTO NACIONAL DE PROFISSÕES), EBP(ESCOLA BRASILEIRA DE PROFISSÕES),SIEP,SANDRINI MENSWEAR, ALCAVIE SYSTEMS, KASASUSHI entre outros a Uppvie se consolida como uma das empresas que mais crescem no ramo. “O segredo de um grande sucesso está no trabalho de uma grande equipe”.

E assim a Uppvie consegue definir o que são e como podem ser úteis para as empresas e negócios que se envolvem. São especializados em alavancar sua página no mundo digital, mas, diferente de outros que também fazem esse trabalho, eles não apenas clicam nos botões de tráfego fazendo com que os números apareçam como retorno, mas eles planejam estratégias e planos para atingir o mais próximo do objetivo final do consumidor, fazendo com quem além dos números que são importantes mas não o único objetivo, traga como retorno leads que possivelmente se tornarão futuros clientes.

A empresa oferece relatórios e gráficos personalizados para sua empresa em relação a agilidade, que são atualizados a cada hora para você conseguir visualizar o que está acontecendo naquele momento com a praticidade de poder acessar pelo seu computador ou celular a qualquer de uma maneira fácil e rápida.

3 METODOLOGIA

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A administração estratégica estuda o planejamento de longo prazo geralmente feito pelos gestores e que impacta diretamente nas ações da empresa. Um bom planejamento é de extrema importância, pois uma empresa sem um norte está muito mais exposta a riscos como problemas financeiros, novos concorrentes entre outros.

Já a Compliance por sua vez visa gerar valor ao negócio e assegurar a sobrevivência da empresa, ou seja, é um conjunto de ações que se fazem cumprir as normas a fim de evitar desvios e possíveis inconformidades que possam ocorrer.

A junção destas duas matérias é de suma importância para que o gestor saiba fazer o planejamento estratégico e esteja sempre ciente das mudanças que estão acontecendo para que assim possa se planejar dentro das normas legais.

3.1.1 MATRIZ SWOT

Nesta matéria iremos aplicar a Matriz Swot que é uma ferramenta muito usada para ajudar no planejamento estratégico através da identificação de seus pontos fortes e negativos, oportunidades e ameaças. É através dela que é feita a identificação dos fatores que são favoráveis ou não para o desenvolvimento da empresa. O conceito proposto pela Matriz Swot tem mais de três mil anos e existe até um conselho onde Sun Tzu cita: “Concentre-se nos pontos fortes, reconheça as fraquezas, agarre as oportunidades e proteja-se contra as ameaças” já para Pereira (2010, p. 114), a análise SWOT tem como objetivo: “reunir todos os itens considerados como Pontos Fortes e relacioná-los com os Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças”.

Matriz Swot UppVie

S (forças)	W (fraquezas)
<ul style="list-style-type: none"> - Tem boas avaliações de seus clientes - Atendimento personalizado - Tem um coaching/psicólogo 	<ul style="list-style-type: none"> - Orçamento para captar clientes é baixo

para ajudar a lidar e na recrutação de colaboradores	
<p>O (oportunidades)</p> <p>- A empresa está inserida em um mercado que está em grande ascensão (Digital)</p>	<p>T (ameaças)</p> <p>- Acreditamos que uma ameaça seja ele não estar sempre se atualizando, já que o mercado digital tem mudanças recorrentes</p>

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A gestão tributária administra todos os processos da empresa que envolvem tributos e é muito importante, pois é preciso que o setor de contabilidade esteja totalmente alinhado para que forneça todas as informações necessárias para que a empresa possa trabalhar corretamente. E a gestão tributária vai muito além do regime tributário e do pagamento correto de seus tributos, é preciso entender como é feito a tributação na hora de comprar, precificar para vender entre outros.

3.2.1 REGIME TRIBUTÁRIO

O regime tributário é o que estabelece como será cobrado os impostos conforme cada CNPJ, dependendo também da arrecadação, porte da empresa, tipo de atividade, dentre outros. No Brasil temos três tipos de regimes tributários que são eles:

- Simples Nacional
- Lucro Real
- Lucro Presumido

No próximo tópico iremos abordar o regime tributário Simples Nacional do qual a empresa Uppvie faz parte.

3.2.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário que visa simplificar o pagamento de tributos para Microempresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP), suas alíquotas variam de 4% a 22,90% e são divididas em seis anexos que participam os mais variados ramos e atividades

econômicas. O faturamento deve ser de 4,8 milhões de reais para que a empresa se enquadre no regime do Simples Nacional.

3.2.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro presumido é o regime tributário que baseia o lucro da empresa através da receita bruta. O valor estimado é a base de cálculo para o Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido que é de 15% e 9% respectivamente. Existe um limite de faturamento para quem optar pelo regime do lucro líquido que é de R\$78.000.000,00 por ano. Tanto no Lucro Presumido quanto no Lucro Real há um adicional IRPJ para lucros acima de R\$ 20.000,00 no mês, a alíquota aplicada é de 10%.

3.2.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é aplicado à alíquota do imposto sobre o valor do lucro apurado pela empresa de acordo com as regras da Receita Federal. As alíquotas de IRPJ e CSLL são as mesmas do Lucro Presumido. O que muda é a apuração do PIS e COFINS. No Lucro Real não existe um limite de faturamento, normalmente o regime é indicado para empresas com margens reduzidas de lucro ou com prejuízos como por exemplo empresas que possui muitas despesas como matéria prima, energia elétrica e aluguéis, pois estas recebem crédito de PIS/COFINS no regime não cumulativo, além de calcular o IRPJ e CSLL sobre a baixa margem de lucro.

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA			
PERÍODO: 01/01/2021 A 31/12/2021			
MÊS	ANO	SERVIÇOS - R\$	TOTAL - R\$
JANEIRO	2021	16.000,00	16.000,00
FEVEREIRO	2021	16.000,00	16.000,00
MARÇO	2021	16.000,00	16.000,00
ABRIL	2021	16.000,00	16.000,00
MAIO	2021	18.000,00	18.000,00
JUNHO	2021	18.000,00	18.000,00
JULHO	2021	20.000,00	20.000,00
AGOSTO	2021	20.000,00	20.000,00
SETEMBRO	2021	20.000,00	20.000,00
OUTUBRO	2021	20.000,00	20.000,00
NOVEMBRO	2021	20.000,00	20.000,00
DEZEMBRO	2021	20.000,00	20.000,00
TOTAIS		220.000,00	220.000,00

TRIBUTAÇÃO SIMPLES NACIONAL

			ANEXO 3 PRESTAÇÃO SERVIÇOS	
Rec. Bruta em 12 Meses		FAIXAS	Alíquota	Vlr a Deduzir
180.000,00		1a Faixa	6,00%	0,00
180.000,01	360.000,00	2a Faixa	11,20%	9.360,00
360.000,01	720.000,00	3a Faixa	13,50%	17.640,00
720.000,01	1.800.000,00	4a Faixa	16,00%	35.640,00
1.800.000,01	3.600.000,00	5a Faixa	21,00%	125.640,00
3.600.000,01	4.800.000,00	6a Faixa	33,00%	648.000,00

Mês	Serviço - 3	Rec. Bruta
janeiro	16.000,00	16.000,00
fevereiro	16.000,00	16.000,00
março	16.000,00	16.000,00
abril	16.000,00	16.000,00
maio	18.000,00	18.000,00
junho	18.000,00	18.000,00
julho	20.000,00	20.000,00
agosto	20.000,00	20.000,00
setembro	20.000,00	20.000,00
outubro	20.000,00	20.000,00
novembro	20.000,00	20.000,00
dezembro	20.000,00	20.000,00
TOTAL	220.000,00	220.000,00

A P U R A Ç Ã O	Janeiro	220.000,00 11,20% 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 16.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.111,27
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.111,27

A P U R A Ç Ã O	Fevereiro	220.000,00 11,20% 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 16.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.111,27
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.111,27

A P U R A Ç Ã O	Março	220.000,00 11,20% 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 16.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.111,27
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.111,27

A P U R A Ç Ã O	Abril	220.000,00 <u>11.20%</u> 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 16.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.111,27
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.111,27
A P U R A Ç Ã O	Maio	220.000,00 <u>11.20%</u> 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 18.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.250,18
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.250,18
A P U R A Ç Ã O	Junho	220.000,00 <u>11.20%</u> 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 18.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.250,18
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.250,18
A P U R A Ç Ã O	Julho	220.000,00 <u>11.20%</u> 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09

A P U R A Ç Ã O	Agosto	220.000,00
		<u>11,20%</u>
		24.640,00
		(9.360,00)
		<u>15.280,00</u>
		6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09
A P U R A Ç Ã O	Setembro	220.000,00
		<u>11,20%</u>
		24.640,00
		(9.360,00)
		<u>15.280,00</u>
		6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09
A P U R A Ç Ã O	Outubro	220.000,00
		<u>11,20%</u>
		24.640,00
		(9.360,00)
		<u>15.280,00</u>
		6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09

A P U R A Ç Ã O	Novembro	220.000,00 11,20% 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09
A P U R A Ç Ã O	Dezembro	220.000,00 11,20% 24.640,00 (9.360,00) <u>15.280,00</u> 6,95%
	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 20.000,00
	VALOR SIMPLES NACIONAL	R\$ 1.389,09
	VALOR DO DAS A RECOLHER	R\$ 1.389,09
VALOR TOTAL ANUAL		R\$ 15.280,00

TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO

RECEITA DE VENDAS	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	abril
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00

maio	junho	julho	agosto	setembro
R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00

outubro	novembro	dezembro	VENDA BRUTA Anual
R\$20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 220.000,00
R\$20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 220.000,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO IRPJ		FATURAMENTO 1º Trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO Anual
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 48.000,00	32,00%	R\$ 15.360,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 48.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 15.360,00
CÁLCULO DO IRPJ				
6	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 15.360,00
7	CÁLCULO DO IRPJ	ALÍQUOTA	15,00%	R\$ 2.304,00
CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ				
8	BASE DE CÁLCULO IRPJ ANUAL			R\$ -
9	LIMITE POR ANUAL (R\$ 20.000 p/MÊS)			R\$ -
10	BASE DE CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ			R\$ -
11	CÁLCULO ADICIONAL IRPJ	ALÍQUOTA	10,00%	R\$ -
12	VALOR DO IRPJ e ADICIONAL A PAGAR			R\$ 2.304,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL		FATURAMENTO 1º trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO ANUAL
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 48.000,00	32,00%	R\$ 15.360,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 48.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 15.360,00
CÁLCULO DA CSLL				
6	BASE DE CÁLCULO CSLL DO ANUAL			R\$ 15.360,00
7	CÁLCULO DA CSLL	ALÍQUOTA	9,00%	R\$ 1.382,40
8	VALOR DA CSLL A PAGAR			R\$ 1.382,40

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO IRPJ		FATURAMENTO 2º Trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	CRO PRESUMID Anual
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 52.000,00	32,00%	R\$ 16.640,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 52.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 16.640,00
CÁLCULO DO IRPJ				
6	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 16.640,00
7	CÁLCULO DO IRPJ	ALÍQUOTA	15,00%	R\$ 2.496,00
CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ				
8	BASE DE CÁLCULO IRPJ ANUAL			R\$ -
9	LIMITE POR ANUAL (R\$ 20.000 p/MÊS)			R\$ -
10	BASE DE CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ			R\$ -
11	CÁLCULO ADICIONAL IRI	ALÍQUOTA	10,00%	R\$ -
12	VALOR DO IRPJ e ADICIONAL A PAGAR			R\$ 2.496,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL		FATURAMENTO 2º trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	CRO PRESUMID ANUAL
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 52.000,00	32,00%	R\$ 16.640,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 52.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 16.640,00
CÁLCULO DA CSLL				
6	BASE DE CÁLCULO CSLL DO ANUAL			R\$ 16.640,00
7	CÁLCULO DA CSLL	ALÍQUOTA	9,00%	R\$ 1.497,60
8	VALOR DA CSLL A PAGAR			R\$ 1.497,60

APURAÇÃO PIS / COFINS	RECEITA MENSAL	PIS 1,65%	COFINS 3,00%
Janeiro	16.000,00	R\$ 264,00	R\$ 480,00
Fevereiro	16.000,00	R\$ 264,00	R\$ 480,00
Março	16.000,00	R\$ 264,00	R\$ 480,00
Abril	16.000,00	R\$ 264,00	R\$ 480,00
Maio	18.000,00	R\$ 297,00	R\$ 540,00
Junho	18.000,00	R\$ 297,00	R\$ 540,00
Julho	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
Agosto	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
Setembro	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
Outubro	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
Novembro	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
Dezembro	20.000,00	R\$ 330,00	R\$ 600,00
TOTAL ANUAL	R\$ 220.000,00	R\$ 3.630,00	R\$ 6.600,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO IRPJ		FATURAMENTO 4º Trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO Anual
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 60.000,00	32,00%	R\$ 19.200,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 60.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 19.200,00
CÁLCULO DO IRPJ				
6	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO ANUAL			R\$ 19.200,00
7	CÁLCULO DO IRPJ	ALÍQUOTA	15,00%	R\$ 2.880,00
CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ				
8	BASE DE CÁLCULO IRPJ ANUAL			R\$ -
9	LIMITE POR ANUAL (R\$ 20.000 p/MÊS)			R\$ -
10	BASE DE CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ			R\$ -
11	CÁLCULO ADICIONAL IRPJ	ALÍQUOTA	10,00%	R\$ -
12	VALOR DO IRPJ e ADICIONAL A PAGAR			R\$ 2.880,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL		FATURAMENTO 4º trimestre	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO ANUAL
3	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 60.000,00	32,00%	R\$ 19.200,00
4	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 60.000,00		
5	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 19.200,00
CÁLCULO DA CSLL				
6	BASE DE CÁLCULO CSLL DO ANUAL			R\$ 19.200,00
7	CÁLCULO DA CSLL	ALÍQUOTA	9,00%	R\$ 1.728,00
8	VALOR DA CSLL A PAGAR			R\$ 1.728,00

TRIBUTAÇÃO LUCRO REAL**INFORMAÇÕES DA DRE**

RECEITA BRUTA DE VENDAS	220.000,00
RESULTADO OPERACIONAL	67.838,87

LUCRO REAL	BASE CÁLCULO	TRIBUTO / ANO	ALÍQUOTA	TRIBUTO / MÊS
IRPJ	67.838,87	10.175,83	15,00%	847,99
CSLL	67.838,87	6.105,50	9,00%	508,79
PIS (não cumulativo)	220.000,00	3.630,00	1,65%	302,50
COFINS (não cumulativo)	220.000,00	16.720,00	7,60%	1.393,33
ISS	220.000,00	4.400,00	2,00%	366,67
	TOTAL	41.031,33	60,48%	3.419,28

COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO

TRIBUTOS	SIMPLES	PRESUMIDO	REAL
IRPJ / CSLL		16.896,00	10.864,32
COFINS		6.600,00	16.720,00
PIS		3.630,00	3.630,00
ISS		4.400,00	4.400,00
SIMPLES	15.280,00	-	-
TOTAL	15.280,00	31.526,00	35.614,32
	12	12	12
	1.273,33	2.627,17	2.967,86

RECEITA S/ VENDA ANUAL *	220.000,00	100,00%
SIMPLES	15.280,00	6,95%
LUCRO PRESUMIDO	31.526,00	14,33%
LUCRO REAL	35.614,32	16,19%

3.2.5 COMO SABER EM QUAL REGIME TRIBUTÁRIO A EMPRESA SE ENCAIXA

A escolha se inicia a partir da definição da atividade que se pretende trabalhar, após isso é necessário ver também a previsão de faturamento, previsão de despesas operacionais, previsão de margem de lucro e o valor que gastará com empregados. Com essas informações em mãos o empresário consegue definir qual o melhor regime tributário para sua empresa naquele momento. No Brasil existem três regimes tributários que são:

- Simples Nacional
- Lucro Presumido
- Lucro Real

Após realizarmos as apurações com os valores fictícios chegamos a conclusão que o regime tributário Simples Nacional é a melhor opção para a empresa neste momento, pois mesma possui características que se beneficiam com o regime como ser uma Microempresa e a sua receita bruta não ultrapassar os R\$ 4.800.000,00 por ano.

3.3 DIREITO EMPRESARIAL

O direito empresarial tem como objetivo cuidar do exercício das atividades econômicas organizadas, ou seja, a empresa. É um ramo do direito privado que regulariza e fornece maior segurança jurídica às regras aplicadas à atividade que a exerce, como fabricação de produtos ou prestação de serviços garantindo o cumprimento das obrigações da empresa com o cliente e fornecedores e vice-versa.

3.3.1 ME (MICROEMPRESA)

As empresas que se enquadram no porte de microempresa possui as seguintes características:

- Rendimento bruto de até 360 mil por ano
- Opção de escolha do regime tributário entre o Simples Nacional, Lucro Real e Presumido.
- Menos burocracia e procedimentos simplificados
- Emissão de notas fiscais seja para pessoa física ou jurídica

3.3.2 SOCIEDADE LIMITADA

É um modelo de empresa onde a responsabilidade dos sócios se limita ao valor da cota integralizada no capital social. Neste tipo de negócio acontece a união de pessoas físicas (sócios) que têm os mesmos propósitos em comum e os levam para o empreendimento.

A Uppvie é uma empresa de sociedade limitada e uma Microempresa (ME) de prestação de serviços que se enquadra no CNAE (Código e descrição atividade principal exercida) 63.19-4-00 de portais, provedores de conteúdos e outros serviços de informação na internet, possuindo também CNAES de atividades secundárias.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é um planejamento financeiro baseado através de suas receitas e despesas do que se é esperado dentro de um período de tempo, podendo ser longo ou curto. Com a projeção é possível estimar gastos, prever lucros entre outras coisas que possam vir acontecer. A gestão orçamentária faz com que a empresa esteja preparada para eventuais imprevistos.

3.4.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

São planos financeiros onde se estima a receita total que uma empresa tem em um período específico, geralmente as empresas medem em dinheiro ou unidades e usam como guia para prever como seus negócios estão saindo. Um orçamento de vendas é uma quantidade projetada que a empresa prevê vender em determinado período e a receita que pode gerar. Sua projeção considera como fatores padrões de vendas, vendas anteriores, concorrentes e atividades econômicas atuais ou esperadas.

3.4.2 CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

Envolvem todos os custos que a empresa tem ao fazer algo para o cliente, como por exemplo salários, manutenção de equipamentos e as variações que ocorrem no mercado.

3.4.3 ORÇAMENTOS DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS

Incluem todos os custos necessários para a gestão das atividades da empresa e também o que for relativo a pessoal, como viagens, telefone, correios, taxas, tributos, água, energia elétrica entre outros. São despesas relacionadas à alta administração, ao pessoal burocrático e aos gastos de expediente.

3.4.4 DRE PROJETADA

A análise procura identificar a origem e a elaboração dos demonstrativos financeiros e a realidade da empresa. É como se fosse um painel de controle que demonstra a situação financeira auxiliando na tomada de decisão.

ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	15	26	31	45
Preço por Unidade	2000	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Receita Bruta	R\$30.000,00	R\$52.000,00	R\$62.000,00	R\$90.000,00
Impostos (6%) (-)	R\$1.800,00	R\$3.120,00	R\$3.720,00	R\$5.400,00
Receita Líquida	R\$28.200,00	R\$48.880,00	R\$58.280,00	R\$84.600,00

	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 22.500,00	R\$ 7.500,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 39.000,00	R\$ 13.000,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 46.500,00	R\$ 15.500,00
Contas a Receber-4o.T				R\$ 67.500,00
Total Entradas Caixa	R\$ 22.500,00	R\$ 46.500,00	R\$ 59.500,00	R\$ 83.000,00

CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 	
Custo	Total (R\$)
Computivel	400
Internet	1500
Uso e consumo	3000
Tarifa Financeira	1000,00
TOTAL CUSTOS	R\$ 5.900,00

	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	15	26	31	45
Custo de Serviços	R\$ 393,33	R\$ 226,92	R\$ 190,32	R\$ 131,11

ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	15	26	31	45
Comissão	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Variável	R\$ 1.500,00	R\$ 2.600,00	R\$ 3.100,00	R\$ 4.500,00
Despesas Fixas				
Alugueis	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Salários	R\$13.800,00	R\$ 18.600,00	R\$ 21.000,00	R\$ 28.200,00
Pró labore	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Taxas diversas	R\$ 680,00	R\$ 695,00	R\$ 710,00	R\$ 761,50
Despesas Gerais	R\$ 1.592,59	R\$ 1.625,86	R\$ 1.705,35	R\$ 1.705,35
Total Fixo	R\$ 20.872,59	R\$ 39.520,86	R\$ 42.015,35	R\$ 49.266,85
Total Despesas V e Adm.	R\$ 22.372,59	R\$ 42.120,86	R\$ 45.115,35	R\$ 53.766,85

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2 (+10%)	3 (+10%)	4 +(10%)
Receita Total (a)	R\$ 30.000,00	R\$ 52.000,00	R\$ 62.000,00	R\$ 90.000,00
Impostos (-)6%	R\$ 1.800,00	R\$ 3.120,00	R\$ 3.720,00	R\$ 5.400,00
Receita Líquida	R\$ 28.200,00	R\$ 48.880,00	R\$ 58.280,00	R\$ 84.600,00
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 393,33	R\$ 226,92	R\$ 190,32	R\$ 131,11
Lucro Bruto	R\$ 27.806,67	R\$ 48.653,08	R\$ 58.089,68	R\$ 84.468,89
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$ 22.372,59	R\$ 42.120,86	R\$ 45.115,35	R\$ 53.766,85
Lucro Operacional	R\$ 5.434,08	R\$ 6.532,22	R\$ 12.974,33	R\$ 30.702,04

1º Trimestre - tendo como base como sua empresa estava estruturada no 1º trimestre, com 10 clientes e 4 funcionários, começamos a traçar planos para alcançar seus objetivos de 30 clientes e 10 funcionários no final do ano.

2º Trimestre - Obteve um aumento de 11 vendas, totalizando um aumento de 6 clientes. Com o aumento da demanda contratou 2 novos estagiários.

3º Trimestre - Com a demanda de desenvolvimento dos novos estagiários e começando a estruturar a área operacional não foi possível obter um aumento significativo no número de novos clientes, conseguindo apenas 5 novas vendas de 3 clientes e um novo estagiário para ajudar a prospectar os clientes.

4º Trimestre - Com a área operacional estruturada e um estagiário a disposição de ajudar na área comercial, este foi o Trimestre onde obteve o maior número de vendas, totalizando 14 e 9 novos clientes.

Para atender a demanda e conseguir traçar uma nova meta alcançável para o próximo ano, já contratou 3 novos estagiários para área de trainee operacional.

Informação importante sobre os cálculos:

Por não possuímos dados reais, e trabalharmos apenas com dados fictícios, acreditamos que com isso conseguimos desenvolver nosso projeto e aplicar nossos conhecimentos adquiridos em sala de aula. Porém, talvez não será de grande utilidade para o empresário. Pensando nisso, iremos disponibilizar uma planilha para cálculos onde o empresário poderá trabalhar e aplicar esses dados reais, e de alguma forma ser útil para a rotina deles e não apenas para a nossa apresentação.

4 RESULTADOS

Apesar dos valores apresentados em nossas tabelas não serem 100 % reais, seguimos como base as metas do empresário. Estas nos mostraram que com o aumento esperado de unidades de produção vendidas durante os 4 semestres será possível aumentar os lucros não só pelo aumento nas vendas, isso irá ocorrer também pelo custo de cada unidade de produção estar sendo diluída, pois o aumento na quantidade de unidades produzidas vai gerar um aumento na receita bem maior que o aumento nos gastos, já que o custo fixo da empresa é relativamente baixo por se de uma empresa que quase a totalidade dos seus serviços prestados serem feitos na sede.

Vale ressaltar que os resultados obtidos representam um aumento na projeção de vendas de 200%. Isso gerou um impacto grande, onde de 15 passaram a serem vendidos 45 produtos.

Analisando de um modo geral a UPPVIE tem um grande potencial de crescimento para os próximos anos, o mercado digital está em crescente expansão e que abre inúmeras oportunidades cabe a empresa buscá-las e as aproveitarem da melhor forma.

5 CONCLUSÃO

Temos como nosso objetivo principal, aumentar a receita da empresa gerando mais lucro e movimentação para a mesma. Apesar de não termos dados reais, o que não foi um problema, pois baseamos nos objetivos futuros do sócio e realizamos algumas metas fictícias que após estudarmos concluimos que seriam cabíveis para o porte empresarial.

REFERÊNCIAS

FIA. **Administração estratégica:** o que é e a importância da missão disponível em: <https://fia.com.br/blog/administracao-estrategica/> . Acesso em 24 de março 2022.

Wikipédia. **Compliance.** disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Compliance> . Acesso em 24 de março de 2022.

Contabilizei. **O que é gestão tributária.** disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/gestao-tributaria/>. Acesso 24 de março de 2022.

Contabilizei. **O que é preciso saber sobre o regime de tributação.** disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-preciso-saber-sobre-regime-de-tributacao/#:~:text=ou%20Lucro%20Presumido.-,O%20que%20%C3%A9%20regime%20de%20tribut%C3%A7%C3%A3o%3F,atividade%20exercida%2C%20o%20faturamento%20etc.> Acesso em 24 de março de 2022.

Wikipédia. **Direito Comercial.** disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Direito_comercial. Acesso em 29 de março de 2022.

Contabilizei. **Microempresa: O que é uma ME? Como funciona, definição e características.** disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-microempresa-e-qual-a-diferenca-com-outros-tipos/> . Acesso em 29 de março de 2022.

Consulta CNPJ. **Uppvie soluções digitais ltda.** disponível em: <https://consultacnpj.com/cnpj/uppvie-solucoes-digitais-ltda-uppvie-41703464000141> . Acesso em 29 de março de 2022.

Contabilizei. **Ltda x SA: Principais diferenças e exemplos.** disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/diferenca-entre-ltda-e-sa/#:~:text=LTDA%20significa%20Limitada%20ou%20Sociedade,qualidades%20pessoais%20para%20o%20em%20preendimento.> Acesso em 29 de março de 2022.

Inesul. **A importância do planejamento estratégico nas pequenas empresas brasileiras** disponível em: https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arq-idvol_49_1499379455.pdf . Acesso em 02 de abril de 2022

Leads 2b. **Orçamento de vendas: como definir com assertividade** disponível em: <https://leads2b.com/blog/orcamento-de-vendas/#:~:text=Or%C3%A7amentos%20de%20venda>

[s%20s%C3%A3o%20planos,seus%20neg%C3%B3cios%20podem%20se%20sair](#). Acesso em 02 de abril de 2022.