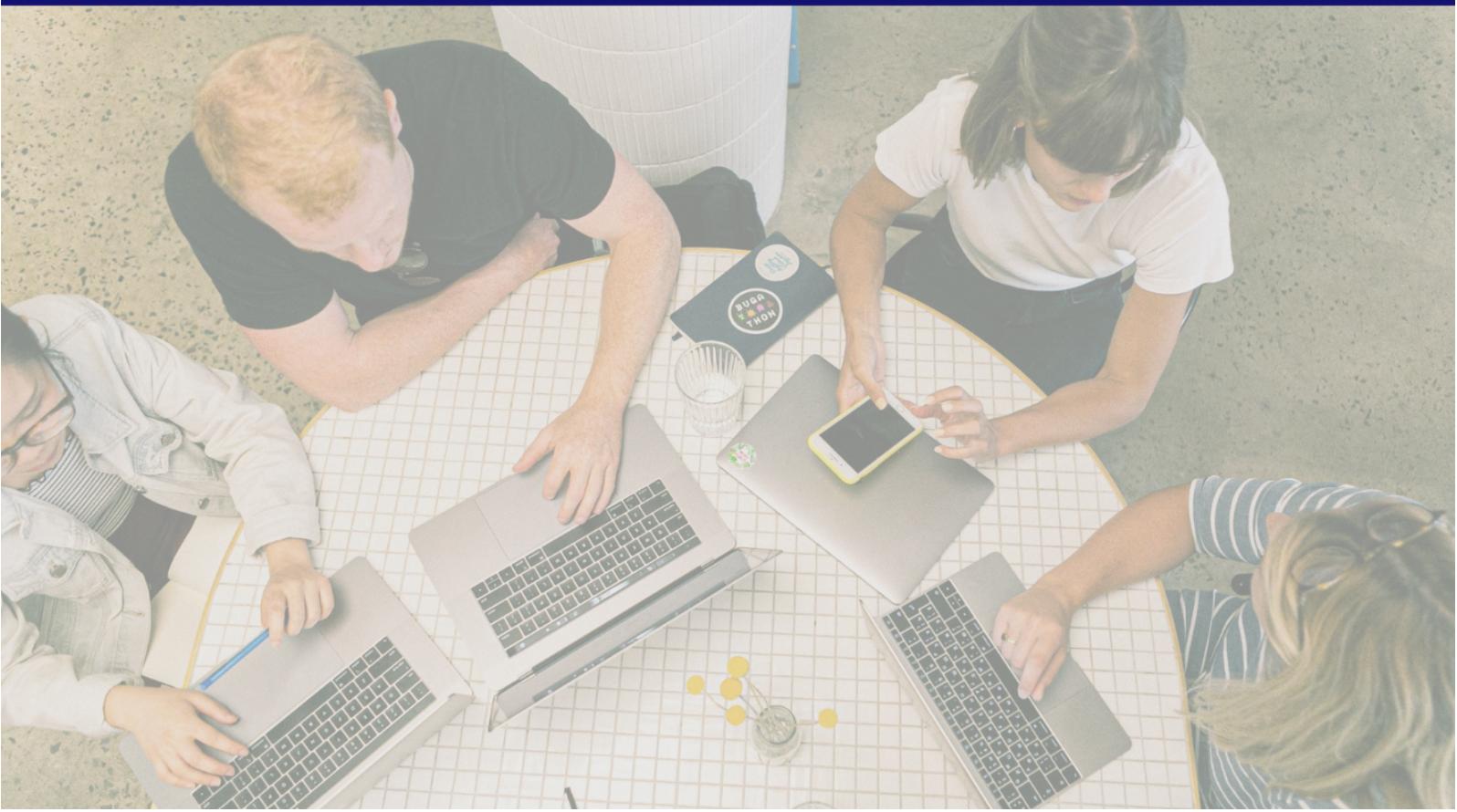




2022

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO ESTRATÉGICA

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA.

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO ESTRATÉGICA

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA.

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:

Giovane Dutra Barbosa , RA: 21000608

João Victor Gaspari Arcanjo , RA: 21001809

Maria Eduarda Cassiano Lourenço , RA: 21000027

Mateus Vilela de Oliveira , RA: 21000961

Sarah Cristini de Barros Silva , RA: 21000430

Mentor:

Aline Raquel Nicolau, RA: 21000879

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	8
3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	8
3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.1.2 CLIENTES	8
3.1.3 CONCORRENTES	9
3.1.4 ANÁLISE SWOT	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.2.1 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	11
3.2.2 FATURAMENTO	15
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	17
3.2.4 LUCRO PRESUMIDO	21
3.2.5 LUCRO REAL	30
3.2.6 COMPARATIVO DE TRIBUTAÇÃO	31
3.3 DIREITO EMPRESARIAL	32
3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	33
3.4.1 CUSTO DE SERVIÇO PRESTADO	34
3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDA	35
3.4.3 DRE PROJETADA	37
3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS COM VENDAS E ADMINISTRATIVAS	38
4 RESULTADOS	40
5 CONCLUSÃO	41
REFERÊNCIA	42
ANEXOS	43

1 INTRODUÇÃO

Este projeto de consultoria de gestão estratégica visa proporcionar uma visão futura de melhorias e crescimento para a empresa UPPVIE Soluções Digitais Ltda. Estudaremos os cenários envolvidos dentro da corporação, tendo em vista, sua gestão orçamentária, sua gestão de tributos, sua administração estratégica e a organização como pessoa jurídica, com ênfase no seu diferencial.

A contribuição deste grupo será a elaboração de um plano estratégico, para que a empresa se torne referência no mercado de tráfego digital. Visando aprimorar toda a sua estrutura, desde a parte interna até chegar na conquista de novos clientes e um novo sócio com alto potencial.

Diante do cenário em que a empresa está inserida, faz-se necessário um plano de expansão do negócio, através disto, o grupo irá visar realizar um planejamento orçamentário, baseado em suas despesas e receitas de um período, que poderá auxiliar o empreendedor a quantificar os custos e assim, adquirir maior controle de seus objetivos e metas.

Para isso, será utilizado o diferencial da organização, o relacionamento que possuem com os clientes e o conhecimento intelectual da equipe, a empresa utiliza de canais como site, instagram, LinkedIn, indicações e prospecções ativas para realizar a divulgação da organização. Para atingir o objetivo traçado a empresa oferece dois tipos distintos de serviços sendo eles o pacote alpha e beta um mais completo que o outro respectivamente. O pacote alpha oferece a gestão básica de tráfego com um adicional de um dashboard completo para o cliente em questão. Com um plano mais completo, o pacote alpha, oferece um serviço de ponta na área de design e copywriting.

A empresa almeja uma carteira de quarenta clientes até o final do ano vigente, 2022, para isso é necessário uma estruturação de um orçamento para obter um melhor alinhamento de sua estrutura física, com aumento em seu quadro de colaboradores.

Com este projeto conseguiremos traçar pontos de melhorias, para que a organização eleve sua margem de lucro e obtenha um canal de vendas sólido e estruturado.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa UPPVIE Soluções Digitais Ltda, cadastrada no CNPJ 41.703.464/0001-41 está localizada no município de São João da Boa Vista- SP, na Rua Dirce Dias Oliveira, 159, Jardim Maestro Mourão, cujo CEP é 13872-583, encontra-se ativa desde sua data de abertura 26/04/2021.

O nome e a logomarca da organização foram escolhidos com muito cuidado, para representar a missão que a empresa anseia seguir, com isso, UP significa para cima e VIE se traduz como vida; pensando nisso, a logomarca carrega o símbolo de um foguete para representar o crescimento de vida, a cor azul utilizada, simboliza confiança, inteligência e criatividade. A junção destes significados, fez com que nascesse a UPPVIE, que possui como missão, elevar seus clientes ao seu potencial máximo nos negócios.



Sua natureza jurídica é sociedade empresária limitada, onde possui Igor de Oliveira Miguel e Marcos Vinicius de Freitas Ferrari como sócios administradores; para compor este quadro temos Hellynson Cassio Lana e Neila Alessandra Sandrini, ambos sócios da organização.

A microempresa adota o sistema tributário Simples Nacional, possui um capital social de R\$10.000,00 (dez mil reais). E sua principal atividade exercida no mercado se encontra na área de gestão de tráfego pago, como provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet, nele é realizado o gerenciamento, a criação e as análises de anúncios online, através de redes sociais como: instagram, facebook, youtube e google, para assim, captar um número maior de pessoas. Nesta atividade, a UPPVIE elabora um designer, formulando o planejamento para a criação e a edição de vídeos e imagens, com base em soluções inovadoras e criativas, para atender a necessidade de seus clientes, uma das ferramentas utilizadas como suporte, é o copywriting, que gera gatilhos e maneiras para que o público realize uma determinada ação, o que fará com que a empresa seja notada, fortalecendo assim, a marca de seus clientes no mundo digital.

Em seu registro no CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) consta as seguintes atividades secundárias: treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial; consultoria em publicidade; atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários; promoção de vendas; edição de cadastros, listas e de outros produtos gráficos; ensino de idiomas; marketing direto; e cursos preparatórios para concurso.

A empresa tem parceria com projetos por todo Brasil, 10 clientes no total fazem parte da empresa de forma ativa, em 14 cidades de 8 estados diferentes. O seu maior público está voltado para a área da educação, porém atende diversos nichos, alguns de seus clientes são: Kasasushi São João, INPRO, EBP, SIEP, SANDRINI.

Ao analisarmos o mercado de concorrência, observamos que a empresa não possui concorrentes diretos na região de São João da Boa Vista-SP, mas de forma indireta temos a organização denominada Survey Brasil, que atua como co-produtora especializada em vendas e distribuição de produtos digitais.

A empresa tem por objetivo o sucesso pleno dos seus clientes, pois não é feito apenas o tráfego pago nas mídias sociais, mas sim, uma criação de planejamento para a extração do potencial máximo de seu prospect no mundo digital, fazendo com que se tornem vencedores e tenham a devida visibilidade. E com o propósito de potencializar as empresas que fecham parceria, gerar empregos, impactar famílias e mostrar para todos que os anúncios online não são apenas uma opção, mas sim uma realidade.

3 METODOLOGIA

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Nesta unidade de estudo, por meio da integração entre o Projeto de Extensão e a aula, podemos entender melhor sobre a dimensão escalonável da empresa UPPVIE Soluções Digitais Ltda, que consegue aumentar exponencialmente suas vendas sem a mesma progressão de custos, tornando ela uma empresa que está pronta para o 5G. A administração da empresa é feita de modo assertivo, tendo um processo seletivo estratégico, envolvendo um formulário junto ao currículo, uma entrevista na UPPVIE, uma análise comportamental, um teste em sua área de trabalho, para ser aprovado e se tornar um colaborador; após o recrutamento, é feito um acolhimento para a integração do novo membro, ele passa a entender sobre a estrutura da empresa, as ferramentas usadas, passa por um alinhamento entre ele e os sócios e pode até ter seus cursos e graduações financiadas pela UPPVIE.

3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A empresa UPPVIE tem como:

- ❖ Missão: proporcionar aos seus clientes aumento nas vendas a partir de seus primeiros investimentos em campanha.
- ❖ Visão: se tornar referência em seu ramo com seus diversos serviços.
- ❖ Valores: transparência com seus clientes, criatividade e alta qualidade em todos os projetos propostos, inovação, ética em todas as ações a serem executadas e com todos que fazem parte da empresa.

3.1.2 CLIENTES

A corporação possui cerca de 10 clientes em 14 cidades de 8 estados diferentes, destes, a maior parte é voltada para o ramo educacional, que está se tornando cada vez mais ativo em campanhas publicitárias, por conta da possibilidade do estudante optar pelo estudo remoto, no conforto de sua casa, o que torna este meio mais atrativo.

Contudo, com todos os dados coletados em perguntas feitas diretamente aos empresários, se faz importante pensar em melhorar sua gestão de clientes, para que assim, seu processo de fidelização seja mais assertivo, para que tenha-se certeza de futuras indicações, mas também que consiga aumentar sua lista de clientes ativos. E, desta forma, o destaque perante a concorrência seja também o peso pela vasta carta dos mais variados consumidores alcançados.

A melhor estratégia para se aplicar na gestão de clientes, é organizar todas as informações existentes e observar minuciosamente suas particularidades. Analisar, entender e interagir com este cliente, para proporcioná-lo um atendimento personalizado e único.

Aprender com a rotina da empresa é algo de suma importância. É com elas que coletamos informações como: quanto tempo leva o ciclo de vendas de seus clientes e da sua empresa? Quais são as maiores dificuldades na hora de fechar com um futuro cliente? Estes são alguns exemplos básicos para a visualização das necessidades a serem abordadas em sua gestão de consumidores.

Além destas indagações apontadas acima, para conseguir traçar seu planejamento, temos também o mecanismo de vendas e ação, ou seja, o que se precisa para conseguir fazer isso? Mais tempo? Mais organização? Em que se precisa investir de verdade?

Quando estas perguntas são respondidas, pode-se dizer que tem praticamente traçado todo o planejamento de vendas que é um passo para identificar os erros que precisam ser corrigidos.

E a partir deste momento a empresa também terá um “norte” para começar a estruturar seu plano de vendas e ação, para fidelizar e conquistar novos clientes. Ao identificar pontos de melhorias que devem ser tratados como prioridade na hora de colocar em prática os processos, fazendo com que ele esteja de acordo com o que é realmente necessário para uma boa relação com o seus consumidores e com seu público.

3.1.3 CONCORRENTES

Após uma análise feita pelo grupo, levantamos o fato de que a UPPIVIE, no atual cenário regional, não possui concorrentes diretos, e apenas um indireto denominado SURVEY BRASIL que trabalha com o lançamento de infoprodutos.

3.1.4 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada na gestão empresarial para auxiliar na elaboração de um planejamento estratégico, para melhorias ou novos projetos. A sigla SWOT deriva do inglês e significa:

- ❖ Strengths: Forças
- ❖ Weaknesses: Fraquezas
- ❖ Opportunities: Oportunidades
- ❖ Threats: Ameaças

Ou seja, nesta análise será observada suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Aplicando a análise SWOT na empresa, destacamos que:

Sua força, é o seu diferencial que em pouco tempo de atividade conquistou clientes importantes e bons números de retorno para sua empresa e de seus clientes.

Já a sua fraqueza está relacionada com a quantidade de seguidores que a organização possui em suas redes sociais, que se considera um público baixo.

Oportunidades, como supracitado, este mercado está em constante crescimento e com isso a procura por estes serviços se torna cada vez mais requisitada, por este motivo sua área de atuação já é sua oportunidade, basta a empresa se manter atualizada, em progresso e colhendo bons resultados.

Como ameaça, podemos apontar que com esta área de serviços em crescimento, pode haver o surgimento de fortes concorrentes, com outros diferenciais para oferecer aos clientes.

Figura 1: Análise SWOT



Fonte: Criação Canvas

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Uma boa gestão tributária garante um melhor controle de recursos com tributos, colaborando assim, para a visão de futuros investimentos e crescimento da organização.

A gestão adequada garante economia e tranquilidade perante o Fisco, pois são escolhas feitas dentro dos limites das normas tributárias do ramo empresarial.

E para se ter uma boa gestão, é necessário elaborar um planejamento tributário, de acordo com a realidade financeira e local da empresa.

Os sócios da empresa, optaram diante de muitos regimes tributários “disponíveis” pelo Simples Nacional, se encaixando no anexo V e em sua Segunda Faixa.

Contudo, nosso grupo realizou uma verificação para saber se esse é o regime mais rentável para a empresa comparado com os regimes do lucro presumido e lucro real, juntamente com uma DRE bem detalhada e uma gestão de seu faturamento.

3.2.1 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), é um relatório que confirma se as ações de uma organização estão gerando lucro ou prejuízo, levando em consideração determinado período de tempo.

Esse relatório equipara os dados dos ganhos e das despesas da empresa, chegando ao resultado líquido do desempenho e detalhando a real situação financeira. A DRE é muito importante para administração, pois é uma ferramenta que auxilia o empresário em suas tomadas de decisões, se tornando assim, uma ótima aliada para sua gestão.

Este demonstrativo deve ser feito a cada ano. Porém, é da escolha da própria empresa realizar mensalmente como um relatório gerencial ou trimestralmente, considerando as obrigações fiscais.

Contudo, foi elaborada uma DRE para a empresa UPPVIE com dados totalmente fictícios para este projeto, pois os dados reais ou baseados na realidade da empresa não foram cedidos pelo empresário.

No primeiro trimestre usamos como base de cálculo para sua Receita Bruta o valor de R\$ 8.500,00 de investimento de cliente, e deste investimento a empresa tira 26% resultando em R\$ 2.210,00 que foram multiplicados pelo total de 30 serviços prestados: R\$ 66.300,00.

Em suas deduções é somado o pagamento do ISS (Imposto Sobre Serviços, que incide sobre serviços prestados por empresas ou profissionais autônomos) sobre Alíquota de 5%

sobre a receita bruta do trimestre; com o recolhimento do Simples Nacional cujo valor foi de R\$ 10.881,99 no trimestre.

Sua receita líquida é a subtração das deduções totais da receita bruta: R\$ 52.103,01.

Em relação aos seus custos operacionais, analisando a empresa, seu ramo de atuação, colocamos como despesas fixas, que incluem: designer gráfico R\$ 800,00, energia e internet R\$ 307,00, materiais de uso e consumo R\$ 294,15 e tarifas financeiras R\$ 98,55 que somando R\$ 1.500,00 de custos ao trimestre.

Suas despesas administrativas são: Aluguel R\$ 1.800,00, despesas gerais R\$ 1.500,00. Nesta parte, também incluímos as comissões pagas para os colaboradores já que não há salário fixo, pois são colaboradores com participação no lucro da empresa, cuja porcentagem é de 30%, resultando em R\$ 15.180,90 no primeiro trimestre que serão divididos entre os 2 colaboradores. Sobre o pró-labore que também está incluso, corresponde a 60%, totalizando R\$ 30.361,80 que será dividido entre os dois empresários e sócios. Por fim, obtivemos o lucro líquido de R\$ 1.760,31.

No segundo trimestre tivemos um aumento de 8% em seu faturamento devido aos feriados e datas comemorativas que são usadas pelo mercado para alavancar vendas, totalizando em R\$ 71,604,00 de receita bruta. E, deste valor são retiradas as deduções, suas despesas e seus custos. As comissões e seu pró-labore também acompanharam, e desta forma obtivemos nesse trimestre o valor do lucro líquido de R\$ 2.177,14.

No terceiro trimestre, ao contrário do segundo, obtivemos uma queda de 5,8%, pois é uma época do ano que não há datas comemorativas, feriados e pela quebra do semestre, ficando com sua receita bruta no valor de R\$ 67.450,97.

Suas deduções e custos operacionais acompanham como nos outros o valor da receita bruta como base de cálculo. O seu lucro líquido fechou em R\$ 1.850,76.

E por fim, no seu quarto trimestre, com a chegada do final de ano, fechamento de ano letivo obtivemos um aumento significativo de 16% gerando uma receita bruta de valor R\$ 78.243,12 e seguindo o princípio dos outros trimestres pra suas deduções, custos etc. Chegou-se no valor final de lucro líquido R\$ 2.694,88.

Figura 2: Tabela demonstrativo DRE

 UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				
	1º TRIMESTRE - 2021	2º TRIMESTRE - 2021	3º TRIMESTRE - 2021	4º TRIMESTRE - 2021
RECEITA BRUTA	R\$ 66.300,00	R\$ 71.604,00	R\$ 67.450,97	R\$ 78.243,12
SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 66.300,00	R\$ 71.604,00	R\$ 67.450,97	R\$ 78.243,12
(-) DEDUÇÕES	R\$ 14.196,99	R\$ 15.332,74	R\$ 14.443,43	R\$ 16.754,38
ISS	R\$ 3.315,00	R\$ 3.580,20	R\$ 3.372,54	R\$ 3.912,15
SIMPLES NACIONAL	R\$10.881,99	R\$ 11.752,54	R\$ 11.070,89	R\$ 12.842,23
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 52.103,01	R\$ 56.271,26	R\$ 53.007,54	R\$ 61.448,74
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
LUCRO BRUTO	R\$ 50.603,01	R\$ 54.771,26	R\$ 51.507,54	R\$ 59.948,74
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 48.842,70	R\$ 52.594,12	R\$ 49.656,78	R\$ 57.253,86
ALUGUÉIS	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
DESPESAS GERAIS	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
COMISSÕES	R\$ 15.180,90	R\$ 16.431,37	R\$ 15.452,26	R\$ 17.984,62

PRÓ-LABORE	R\$ 30.361,80	R\$ 32.862,75	R\$ 30.904,52	R\$ 35.969,24
RESULTADO OPERACIONAL	R\$ 1.760,31	R\$ 2.177,14	R\$ 1.850,76	R\$ 2.694,88
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 1.760,31	R\$ 2.177,14	R\$ 1.850,76	R\$ 2.694,88

* TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

Figura 3: Tabela Demonstrativo de Resultado Anual

	
UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021	
RECEITA BRUTA	R\$ 283.598,09
SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 283.598,09
(-) DEDUÇÕES	R\$ 60.727,54
ISS	R\$ 14.179,89
SIMPLES NACIONAL	R\$ 46.547,65
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 222.830,55
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 6.000,00
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	R\$ 6.000,00
LUCRO BRUTO	R\$ 216.830,55
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 208.347,46

ALUGUÉIS	R\$ 7.200,00
DESPESAS GERAIS	R\$ 6.000,00
COMISSÕES	R\$ 65.049,15
PRÓ-LABORE	R\$ 130.098,31
RESULTADO OPERACIONAL	R\$ 8.483,09
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 8.483,09

* TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.2.2 FATURAMENTO

Ao analisar o faturamento deve-se esclarecer que a quantidade e os valores dos serviços são fictícios, para a elaboração deste relatório foi considerado todos os aspectos socioeconômicos presentes no mercado de atuação do empreendimento.

Diante disto, no primeiro trimestre podemos observar que janeiro e fevereiro são os meses em que há maior procura por faculdades e cursos, por conta da volta às aulas, considerando que este seja o maior público da organização UPPVIE, já em março além da volta as aulas, também há o dia das mães, que é uma data muito lembrada por todos. Considerando que ele receba R\$ 2.210,00 por serviço prestado, levando em conta uma base de 26% de R\$ 8.500,00, fica portanto, definido uma quantidade de 30 serviços prestados neste primeiro trimestre, nele são divididos: no mês de janeiro, será realizado 9 serviços, cada um com o valor de R\$ 2.210,00, o que irá gerar um faturamento de R\$ 19.890,00; no segundo mês serão 10 serviços prestados, nesta mesma base, seu faturamento será de R\$ 22.100,00; no mês de março como há além da volta às aulas, uma data comemorativa, seu faturamento será de R\$ 24.310,00, por 11 serviços. Ao final do primeiro trimestre, seu faturamento total destes três meses será de R\$ 66.3000,00.

Para o segundo trimestre foi considerado um aumento de 8% em seus serviços, no mês de abril, dado que há a Páscoa, foram realizados 10 serviços no valor de R\$ 2.210,00 faturando portanto, R\$ 22.100,00; no mês de maio, há o dia das mães, portanto, houve a realização de 10 serviços com o valor fixado, mais 2 serviços com o lucro de R\$ 1.547,00 cada (observação: serviço com valor promocional feito para 2 clientes sorteados), o que irá gerar um faturamento de R\$ 25.194,00 ao final do mês (R\$ 22.100,00 + R\$ 3.094,00); no terceiro mês, sendo comemorado o dia dos namorados, houve a prestação de 11 serviços, que

gerou de renda R\$ 24.310,00. O segundo trimestre foi encerrado, portanto, com uma receita de R\$ 71.604,00, pela realização de 33 serviços.

No terceiro trimestre, houve uma queda de 5,8% na prestação de serviços, considerando que, em julho não possui datas importantes e apesar de ser início de semestre, não há tanta procura por cursos, diante disto, foram realizados 9 serviços com o valor base definido, mais 1 serviço no valor de R\$ 1.150,97 (Proveniente de um serviço experimental para um possível cliente), assim, o mês terá de faturamento R\$ 21.040,97 (R\$ 19.890,00 + R\$ 1.150,97); o mês de agosto, possui como data, o dia dos pais, portanto foram prestados 11 serviços, totalizando uma receita de R\$ 24.310,00; no terceiro mês, também sem datas comemorativas os serviços proporcionaram uma renda de R\$ 22.100,00 pela prestação de 10 serviços. Encerrando-se o terceiro trimestre com um faturamento de R\$ 67.450,97 e 31 serviços prestados.

O último trimestre do ano, teve um crescimento em seus serviços de 16%, no primeiro mês, há o dia das crianças e o halloween, considerando estas datas, foram realizados 9 serviços no valor base e 1 serviço no valor de R\$ 1.551,56 (Procedente de valor promocional para possível novo cliente), o que irá gerar um faturamento de R\$ 21.441,56; no mês de novembro, ocorre a famosa Black Friday, mês que muitas empresas procuram divulgar suas promoções no meio digital, portanto, houve a realização de 12 serviços no valor base, que gerou uma renda de R\$ 26.520,00; no mês de dezembro, levando em consideração o natal, uma das datas que mais movimentam as empresas, houve a realização de 13 serviços no valor base e mais 1 serviço no valor de R\$ 1.551,56 (Proveniente de um sorteio de Natal para seus clientes), sua receita no último mês foi, portanto, de R\$ 30.281,56 (R\$ 28.730,00 + R\$ 1.551,56). O último trimestre foi finalizado com um faturamento de R\$ 78.243,12, por 36 serviços prestados.

A análise do faturamento do ano de 2021 se encerra com uma receita de R\$ 283.598,09, provenientes dos 130 serviços prestados ao decorrer dos quatro trimestres do ano.

Figura 4: Tabela demonstrativo de Faturamento

 UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA PERÍODO: 01/01/2021 A 31/12/2021		
MÊS	ANO	SERVIÇOS - R\$
JANEIRO	2021	R\$ 19.890,00
FEVEREIRO	2021	R\$ 22.100,00
MARÇO	2021	R\$ 24.310,00
ABRIL	2021	R\$ 22.100,00
MAIO	2021	R\$ 25.194,00
JUNHO	2021	R\$ 24.310,00
JULHO	2021	R\$ 21.040,97
AGOSTO	2021	R\$ 24.310,00
SETEMBRO	2021	R\$ 22.100,00
OUTUBRO	2021	R\$ 21.441,56
NOVEMBRO	2021	R\$ 26.520,00
DEZEMBRO	2021	R\$ 30.281,56
TOTAL	2021	R\$ 283.598,09

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O Simples é um regime de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicado nas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte ele abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). O Simples proporciona a unificação do recolhimento de impostos e contribuições federais, estaduais e municipais em um único recolhimento. Para se enquadrar no regime Simples Nacional a receita bruta não pode exceder o valor de R\$4,8 milhões anual.

Para calcular o Simples nacional o primeiro passo é verificar em qual anexo sua empresa se encaixa de acordo com a sua atividade fim posteriormente em qual faixa ela se encaixa de acordo com a sua receita bruta dos últimos 12 meses encontrando sua Alíquota.

No entanto para saber o valor exato a ser pago em cada mês é necessário calcular a alíquota efetiva aplicando na seguinte fórmula:

$$[(\text{Receita Bruta 12} \times \text{Alíquota}) - \text{PD}] / \text{Receita Bruta 12}$$

Receita Bruta 12: Receita Bruta dos 12 meses anteriores

Alíquota: Alíquota indicada no anexo correspondente a atividade da empresa

PD: Parcela a deduzir indicada no anexo correspondente a atividade

Utilizando os dados fictícios da empresa Uppvie chegamos aos seguintes resultados: A empresa de serviços de publicidade Uppvie obteve uma receita bruta de R\$ 283.598,09 nos últimos 12 meses vigentes.

Receita Bruta 12: R\$ 283.598,09

Alíquota: 18% (Anexo V 2a Faixa)

Parcela a deduzir: R\$ 4.500,00

Alíquota final para aplicação 16.41%

Valor pago de Simples Nacional por trimestre pela empresa UPPVIE

1º TRIMESTRE – 2021 R\$10.881,99

2º TRIMESTRE – 2021 R\$ 11.752,54

3º TRIMESTRE – 2021 R\$ 11.070,89

4º TRIMESTRE – 2021 R\$ 12.842,23

Figura 5: Tabela Simples Nacional

		
TRIBUTAÇÃO SIMPLES NACIONAL		
Rec. Bruta em 12 Meses		FAIXAS
180.000,00		1a Faixa
180.000,01	360.000,00	2a Faixa
360.000,01	720.000,00	3a Faixa
720.000,01	1.800.000,00	4a Faixa
1.800.000,01	3.600.000,00	5a Faixa

3.600.000,01	4.800.000,00	6a Faixa
--------------	--------------	----------

ANEXO 5	
PRESTAÇÃO SERVIÇOS	
Alíquota	Valor a Deduzir
15,50%	–
18,00%	4.500,00
19,50%	9.900,00
20,50%	17.100,00
23,00%	62.100,00
30,50%	540.000,00

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

Figura 6: Faturamento para cálculo do Simples Nacional

Faturamento	
Mês	Rec. Bruta
janeiro	R\$ 19.890,00
fevereiro	R\$ 22.100,00
março	R\$ 24.310,00
abril	R\$ 22.100,00
maio	R\$ 25.194,00
junho	R\$ 24.310,00
julho	R\$ 21.040,97
agosto	R\$ 24.310,00
setembro	R\$ 22.100,00
outubro	R\$ 21.441,56
novembro	R\$ 26.520,00
dezembro	R\$ 30.281,56

TOTAL	R\$ 283.598,09
--------------	-----------------------

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

Figura 7: Apuração do Simples Nacional

		JANEIRO
		R\$ 283.598,09
A		18%
P		R\$ 51.047,65
U		R\$ 4.500,00
R		R\$ 46.547,65
A		16,41%
Ç	VALOR FATURAMENTO MÊS	R\$ 19.890,00
Ã	VALOR SIMPLES NACIONAL	3.264,59
O	VALOR DO DAS A RECOLHER	3.264,59

FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO
R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09
18%	18%	18%	18%
R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65
R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
46.547,65	46.547,65	46.547,65	46.547,65
16,41%	16,41%	16,41%	16,41%
R\$ 22.100,00	R\$ 24.310,00	R\$ 22.100,00	R\$ 25.194,00
3.627,33	3.990,06	3.627,33	4.135,15
3.627,33	3.990,06	3.627,33	4.135,15

JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09
18%	18%	18%	18%
R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65
R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
46.547,65	46.547,65	46.547,65	46.547,65
16,41%	16,41%	16,41%	16,41%
R\$ 24.310,00	R\$ 21.040,97	R\$ 24.310,00	R\$ 22.100,00
3.990,06	3.453,51	3.990,06	3.627,33
3.990,06	3.453,51	3.990,06	3.627,33

OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09	R\$ 283.598,09
18%	18%	18%
R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65	R\$ 51.047,65
R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
46.547,65	46.547,65	46.547,65
16,41%	16,41%	16,41%
R\$ 21.441,56	R\$ 26.520,00	R\$ 30.281,56
3.519,26	4.352,79	4.970,19
3.519,26	4.352,79	4.970,19

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.2.4 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido trata-se de um regime tributário, que é calculado de maneira simplificada, ele é realizado através da presunção de qual parte do faturamento caberá ao lucro da organização.

Ele é o segundo sistema mais adotado pelas empresas no país e para aderi-lo a organização deve seguir apenas alguns critérios, que são eles: a empresa deve possuir

faturamento anual abaixo de 78 milhões de reais e ela não pode estar enquadrada em atividades bancárias ou ser uma organização pública.

Para definir qual a alíquota que a empresa se encaixa para a realização do cálculo de base do IRPJ (Imposto de renda de pessoa jurídica) é necessário observar no anexo em qual faixa a mesma está inserida. Neste caso, como a UPPVIE é uma organização prestadora de serviços ela terá que ser adepta a uma margem de 32% de presunção de lucro e em seguida aplicar-se a alíquota de 15% para realização do cálculo.

Já para cálculo de CSLL (Contribuição social sobre o Lucro Líquido), é também necessário observar em qual faixa a empresa se encontra, para determinar a presunção de lucro, neste cenário, a organização prestadora de serviços irá se submeter a uma porcentagem de 32% para encontrar a base de cálculo, que em seguida será submetida a uma alíquota de 9% para encontrar o valor que deverá ser pago pela empresa.

Já para cálculo de PIS (Programa de Integração Social) e COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), quando se trata de lucro presumido, é necessário aplicar as seguintes alíquotas, 0,65% e 3%, respectivamente, sobre o valor da receita mensal da empresa.

Figura 8: Tabela demonstrativo Lucro Presumido 1º Trimestre

				
TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	VENDA BRUTA
				TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 19.890,00	R\$ 22.100,00	R\$ 24.310,00	R\$ 66.300,00
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 19.890,00	R\$ 22.100,00	R\$ 24.310,00	

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO IRPJ	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 66.300,00	32,00%	R\$ 21.216,00

FATURAMENTO BRUTO	R\$ 66.300,00	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 21.216,00
CÁLCULO DO IRPJ			
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 21.216,00
CÁLCULO DO IRPJ / ALÍQUOTA (15%)			R\$ 3.182,40
NÃO POSSUI ADICIONAL IRPJ			

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL	FATURAMENTO TRIMESTRE	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 66.300,00	32,00%	R\$ 21.216,00
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 66.300,00	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 21.216,00
CÁLCULO DA CSLL			
BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE			R\$ 21.216,00
CÁLCULO DA CSLL / ALÍQUOTA (9%)			R\$ 1.909,44
VALOR DA CSLL A PAGAR			R\$ 1.909,44
APURAÇÃO	RECEITA	PIS	COFINS
PIS / COFINS	MENSAL	0,65%	3,00%
JANEIRO	R\$ 19.890,00	R\$ 129,28	R\$ 596,70
FEVEREIRO	R\$ 22.100,00	R\$ 143,65	R\$ 663,00
MARÇO	R\$ 24.310,00	R\$ 158,01	R\$ 729,30
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 66.300,00	R\$ 430,95	R\$ 1.989,00

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

O lucro presumido foi realizado trimestralmente, portanto, iremos abordar inicialmente o primeiro trimestre, para calcular o IRPJ somamos a receita mensal dos meses de janeiro, fevereiro e março, onde iremos obter um faturamento de R\$ 66.300,00, está receita é

proveniente de venda de serviços, portanto para determinar a base de cálculo será necessário utilizar a porcentagem de 32% como presunção de lucro o qual iremos obter o valor da base para calcular, que será de R\$ 21.216,00, que se aplicará uma alíquota de 15% para encontrar o valor de IRPJ a ser pago, que neste caso será de R\$ 3.182,40. Vale ressaltar que a empresa não terá que pagar adicional, pois ele apenas incide sobre organizações com o lucro presumido por trimestre acima de 60 mil reais, o que não é o caso da empresa em estudo.

Para calcular o CSLL também é preciso encontrar a base de cálculo, que provém do faturamento do trimestre sobre uma presunção de lucro de 32%, encontra-se assim, o valor de R\$ 21.216,00, que se aplicará uma alíquota fixa de 9%, para encontrar o valor de R\$ 1.909,44.

Já para apuração do PIS e do COFINS temos que utilizar a receita mensal da empresa, sendo ela em janeiro R\$ 19.890,00, fevereiro R\$ 22.100,00 e março R\$ 24.310,00, assim, sobre uma alíquota de 0,65% encontraremos os seguintes valores, respectivamente do PIS: R\$ 129,28, R\$ 143,65 e R\$ 158,01, que ao final do trimestre, somados representarão uma quantia de R\$ 430,95, sobre um faturamento de R\$66.300,00.

Para a apuração do COFINS a alíquota determinada para lucro presumido será de 3% aplicado sobre as receitas mensais, diante disto, os valores a serem pagos serão: R\$ 596,70, R\$ 663,00 e R\$ 729,30, que ao serem somados, representarão a quantia de R\$1.989,00 a ser paga neste primeiro trimestre.

Vale ressaltar que, para calcular os próximos trimestres, as alíquotas apresentadas se manterão iguais, apenas a receita bruta por trimestre será alterada, o que fará com que a base de cálculo seja diferente a cada trimestre.

Figura 9: Tabela demonstrativo Lucro Presumido 2º Trimestre

				
TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	ABRIL	MAIO	JUNHO	VENDA BRUTA
				TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 22.100,00	R\$ 25.194,00	R\$ 24.310,00	R\$ 71.604,00
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 22.100,00	R\$ 25.194,00	R\$ 24.310,00	

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO IRPJ	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 71.604,00	32,00%	R\$ 22.913,28
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 71.604,00	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 22.913,28
CÁLCULO DO IRPJ			
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE	R\$ 22.913,28		
CÁLCULO DO IRPJ / ALÍQUOTA (15%)	R\$ 3.436,99		
NÃO POSSUI ADICIONAL IRPJ			

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO CSLL	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 71.604,00	32,00%	R\$ 22.913,28
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 71.604,00	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 22.913,28
CÁLCULO DA CSLL			
BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE	R\$ 22.913,28		
CÁLCULO DA CSLL / ALÍQUOTA (9%)	R\$ 2.062,19		
VALOR DA CSLL A PAGAR			
			R\$ 2.062,19
APURAÇÃO			
PIS / COFINS	RECEITA MENSAL	PIS	COFINS
		0,65%	3,00%
ABRIL	R\$ 22.100,00	R\$ 143,65	R\$ 663,00
MAIO	R\$ 25.194,00	R\$ 163,76	R\$ 755,82
JUNHO	R\$ 24.310,00	R\$ 158,01	R\$ 729,30
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 71.604,00	R\$ 465,42	R\$ 2.148,12

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

No segundo trimestre, o faturamento para ser aplicado a presunção de lucro de 32% é de R\$ 71.604,00, assim, a base de cálculo de IRPJ será R\$ 22.913,28, sobre esse valor aplica-se uma alíquota de 15%, assim, será obtido o valor de R\$ 3.436,99 para pagamento.

Ao se tratar do CSLL a base de cálculo continuará sendo a mesma, pois de acordo com o anexo, a presunção de lucro ainda será de 32% para essa faixa de serviço, apenas teremos que agora, aplicar uma alíquota de 9% para obtermos a quantia que deverá ser paga, que neste caso será de R\$ 2.062,19.

Já para a apuração do PIS, consideramos que as receitas mensais seguem os seguintes valores: R\$ 22.100,00, R\$ 25.194,00 e R\$ 24.310,00, para os meses de abril, maio e junho respectivamente, aplicado a uma alíquota de 0,65% iremos obter R\$ 143,65, R\$ 163,76 e R\$ 158,01 o que no final do trimestre irá resultar em R\$ 465,42 de imposto a ser pago.

No COFINS caberá a mesma maneira de aplicação, porém com a alíquota de 3%, neste caso, os valores serão: R\$ 663,00 em abril, R\$ 755,82 em maio e R\$ 729,30 em junho, que somados resultará em R\$ 2.148,12 a ser pago no trimestre.

Figura 10: Tabela demonstrativo Lucro Presumido 3º Trimestre

				
TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	VENDA BRUTA
				TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 21.040,97	R\$ 24.310,00	R\$ 22.100,00	R\$ 67.450,97
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 21.040,97	R\$ 24.310,00	R\$ 22.100,00	

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO IRPJ	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 67.450,97	32,00%	R\$ 21.584,31
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 67.450,97	-	-

BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE	R\$ 21.584,31
CÁLCULO DO IRPJ	
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE	R\$ 21.584,31
CÁLCULO DO IRPJ / ALÍQUOTA (15%)	R\$ 3.237,64
NÃO POSSUI ADICIONAL IRPJ	

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO CSLL	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 67.450,97	32,00%	R\$ 21.584,31
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 67.450,97	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 21.584,31
CÁLCULO DO CSLL			
BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE		R\$ 21.584,31	
CÁLCULO DA CSLL / ALÍQUOTA (9%)		R\$ 1.942,58	
VALOR DA CSLL A PAGAR		R\$ 1.942,58	
APURAÇÃO			
PIS / COFINS	RECEITA	PIS	COFINS
	MENSAL	0,65%	3,00%
JULHO	R\$ 21.040,97	R\$ 136,76	R\$ 631,22
AGOSTO	R\$ 24.310,00	R\$ 158,01	R\$ 729,30
SETEMBRO	R\$ 22.100,00	R\$ 143,65	R\$ 663,00
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 67.450,97	R\$ 438,43	R\$ 2.023,52

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

No terceiro trimestre, a receita bruta que será considerada será de R\$ 67.450,97 que em uma presunção de lucro de 32% representará uma base de cálculo no valor de R\$ 21.584,31, para calcularmos o IRPJ a alíquota incidente será de 15% o que resultará em R\$ 3.237,64 para pagamento. O CSLL com uma presunção de lucro de 32%, fará com que a base

continue a mesma, mas com uma alíquota de 9%, sendo assim, a quota de CSLL a pagar será de R\$ 1.942,58.

O PIS e o COFINS terão como base a receita mensal de julho no valor de R\$ 21.040,97, de agosto R\$ 24.310,00 e de setembro R\$ 22.100,00, diante deste cenário, os valores encontrados para pagamento do PIS, com a alíquota de 0,65% será respectivamente R\$ 136,76, R\$ 158,01 e R\$ 143,65, esses valores somados nos resultará em um imposto de R\$ 438,43 neste trimestre.

E o COFINS, com uma alíquota de 3%, representará os seguintes valores: R\$ 631,22 no primeiro mês, R\$ 729,30 no segundo mês e R\$ 663,00 no terceiro mês, ao final dos três meses, a quantia a ser paga no terceiro trimestre será de R\$ 2.023,52.

Figura 11: Tabela demonstrativo Lucro Presumido 4º Trimestre

				
TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	VENDA BRUTA
				TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 21.441,56	R\$ 26.520,00	R\$ 30.281,56	R\$ 78.243,12
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 21.441,56	R\$ 26.520,00	R\$ 30.281,56	
DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO	
BASE DE CÁLCULO IRPJ	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE	
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 78.243,12	32,00%	R\$ 25.037,79	
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 78.243,12	-	-	
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 25.037,79	
CÁLCULO DO IRPJ				
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE	R\$ 25.037,79			
CÁLCULO DO IRPJ / ALÍQUOTA (15%)	R\$ 3.755,66			

NÃO POSSUI ADICIONAL IRPJ

DETERMINAÇÃO DA	FATURAMENTO	% PRESUNÇÃO	LUCRO PRESUMIDO
BASE DE CÁLCULO CSLL	TRIMESTRE	DE LUCRO	TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 78.243,12	32,00%	R\$ 25.037,79
FATURAMENTO BRUTO	R\$ 78.243,12	-	-
BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE			R\$ 25.037,79
BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE			
BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE	R\$ 25.037,79		
CÁLCULO DA CSLL / ALÍQUOTA (9%)	R\$ 2.253,40		
VALOR DA CSLL A PAGAR			
	R\$ 2.253,40		
APURAÇÃO			
RECEITA	PIS	COFINS	
PIS / COFINS	MENSAL	0,65%	3,00%
OUTUBRO	R\$ 21.441,56	R\$ 139,37	R\$ 643,24
NOVEMBRO	R\$ 26.520,00	R\$ 172,38	R\$ 795,60
DEZEMBRO	R\$ 30.281,56	R\$ 196,83	R\$ 908,44
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 78.243,12	R\$ 508,58	R\$ 2.347,29

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

Para finalizar, no quarto trimestre há um faturamento de R\$ 78.243,12 que será usado para definir a base de cálculo a uma presunção de lucro de 32%, diante disso, ela será representada pela quantia de R\$ 25.037,79 que será aplicada uma alíquota de 15% para encontrar o valor do IRPJ a ser pago neste trimestre, que no caso será de R\$ 3.755,66. Vale ressaltar que, no caso da empresa UPPVIE, não haverá adicional em nenhum dos trimestres, pois a base de cálculo não ultrapassa 60 mil por trimestre.

Nesta mesma base, após o cálculo da presunção de lucro de 32%, a alíquota que incidirá para a apuração do CSLL será de 9%, assim, será obtida a quantia de R\$ 2.253,40 a ser pago.

Para a apuração do PIS, com uma alíquota de 0,65% e um faturamento de R\$ 21.441,56 no mês de outubro, R\$ 26.520,00 no mês de novembro e R\$ 30.281,56 no mês de encerramento, dezembro, é possível encontrar os seguintes resultados mensais: R\$ 139,37, R\$ 172,38 e R\$ 196,83 que ao serem somados o valor total deste imposto, no último trimestre do ano será de R\$ 508,58. Já para o COFINS, considerando sua alíquota de 3% encontraremos os seguintes valores: R\$ 643,24 para outubro, R\$ 795,60 para novembro e R\$ 908,44 para o mês de dezembro, encerrando assim, com R\$2.347,29 deste imposto a ser pago no quarto trimestre.

Contudo, de acordo com os dados supracitados é possível observar que os cálculos feitos nos quatro trimestres seguem as mesmas alíquotas o que se difere é apenas o valor do faturamento do trimestre.

3.2.5 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime cujo a tributação é calculada sobre o lucro líquido da empresa, que pode ser apurado anualmente ou trimestralmente, geralmente é utilizado por empresas que possuem um custo operacional alto, sendo assim corporações que obtêm uma margem de lucro baixa, geralmente grandes indústrias. Esse sistema tributário é calculado com base na DRE da empresa, uma porcentagem de 15% é aplicada sobre o lucro líquido, quando o mesmo ultrapassa R\$ 20.000,00 mensalmente, é aplicado um adicional de 10% sobre o que excede esse valor, além disso temos a CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido) que tem como alíquota 9% sobre o lucro líquido e temos também o PIS (Programa de Integração Social) e COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) respectivamente com alíquotas de 1,65% e 7,60%.

Analisando um possível cenário em que a empresa UPPVIE Soluções Digitais Ltda opta pelo sistema de tributação Lucro Real notamos que suas despesas operacionais são baixas, por se tratar de uma empresa digital e exponencial, tendo assim uma alta margem de lucro, o que resultaria em um altíssimo IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica), chegando a um valor de R\$ 27,769.36. Tendo isso em vista, o Regime Tributário Lucro Real se torna inviável para essa corporação.

Figura 12: Tabela Demonstrativo Lucro Real

				
TRIBUTAÇÃO LUCRO REAL				
INFORMAÇÕES DA DRE				
RECEITA BRUTA DE VENDAS		R\$ 283.598,09		
RESULTADO OPERACIONAL		R\$ 8.483,09		
LUCRO REAL	BASE CÁLCULO	TRIBUTO / ANO	ALÍQUOTA	TRIBUTO / MÊS
IRPJ	R\$ 185.129,05	27.769,36	15,00%	2.314,11
IRPJ Adicional(> \$ 240.000,00 ano)	-	-	-	-
CSLL	R\$ 185.129,05	16.661,62	9,00%	1.388,47
PIS (não cumulativo)	R\$ 283.598,09	4.679,36	1,65%	389,95
COFINS (não cumulativo)	R\$ 283.598,09	21.553,45	7,60%	1.796,12
ISS	R\$ 283.598,09	14.179,89	5,00%	1.181,66
	TOTAL	84.843,68		7.070,31

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.2.6 COMPARATIVO DE TRIBUTAÇÃO

Levando em consideração a projeção de cada tributo em cada regime propriamente falando, simples; presumido e real, tomamos ciência de que o modo real é o mais inviável para a empresa já que é levado o lucro líquido em consideração para o cálculo e a empresa, prestadora de serviços, tem uma margem de lucro alta que resulta em maiores impostos a serem pagos. Mesmo levando em conta o valor menor no total dos tributos pagos no modo de lucro presumido, no valor de R\$236,12, os gastos com a utilização desse sistema basicamente descartam essa diferença.

Além de ser mais prático a integração do simples nacional se levarmos em conta todo o processo realizado nesse método de tributação. Assim sendo, o modelo de gestão simples nacional é o mais viável para a empresa.

Figura 13: Tabela Comparativo de Tributação



COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO

TRIBUTOS	SIMPLES	PRESUMIDO	REAL	RECEITA S/ VENDA ANUAL *		
IRPJ / CSLL		R\$ 21.780,30	R\$ 44.430,98	SIMPLES	R\$ 46.547,62	
COFINS		R\$ 8.507,93	R\$ 21.553,45	LUCRO PRESUMIDO	R\$ 46.311,50	
PIS		R\$ 1.843,38	R\$ 4.679,36	LUCRO REAL	R\$ 84.843,68	
ISS	R\$ 14.179,89	R\$ 14.179,89	R\$ 14.179,89			
DAS	R\$ 46.547,62	-	-	* INFORMAÇÃO DRE ou Relatório de Faturamento		
TOTAL	R\$ 46.547,62	R\$ 46.311,50	R\$ 84.843,68			

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.3 DIREITO EMPRESARIAL

Para os empresários, o direito empresarial é importante para regulamentar a atividade das empresas, protegendo os direitos dos sócios e seus bens. Além de esclarecer a relação entre as empresas e os entes públicos estaduais para melhor administrar a carga tributária de sua atividade empresarial.

De acordo com os tipos de sociedades existentes, a "UPPVIE soluções digitais Ltda" se enquadra como sociedade limitada, onde suas normas são baseadas nos valores investidos por cada associado.

“ Art. 1.052. Na sociedade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.” (Código Civil. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002).

Este formato é um dos principais utilizados atualmente no Brasil e a sua constituição se dá através do contrato social. A empresa que adota este método deve conter em seu nome a sigla Ltda que significa "limitada ou sociedade limitada".

Esse tipo de sociedade, permite que a organização tenha um administrador que não pertença ao quadro de sócios, desde que haja consentimento destes. É possível, através deste modelo, receber a quantidade de investimento igual, ou equivalente à porcentagem que corresponde a cada sócio da empresa, com a finalidade de proteger o patrimônio pessoal de cada um, em casos de falência, afastamento, rompimento de parceria de empresas, ação judicial ou trabalhista.

A formação de um conselho fiscal é opcional, porém é algo vantajoso, já que serve como mecanismo de gerenciamento de ações dentro da empresa, utilizado como forma de promover a integração entre as visões dos diferentes sócios.

A responsabilidade dos sócios são limitadas e restritas, se o capital permitido pelo sócio não for totalmente quitado, os outros sócios respondem pela inadimplência.

Caso haja prejuízos para o capital da empresa é proibido a retirada ou a distribuição dos lucros para os sócios. A remuneração varia de acordo com o percentual de investimentos, que cada um aplicou na organização.

O principal objetivo desse tipo de sociedade é garantir a estabilidade e bom funcionamento da empresa.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária visa ajudar a mensurar os gastos, identificar o capital disponível e prever a receita bruta e/ou líquida. Com ela também é possível planejar metas financeiras e operacionais, ou melhor, é considerado como um plano de ação que o ajuda a distribuir recursos, avaliar desempenhos e formular planos.

O processo básico dessa gestão é listar os custos fixos e variáveis da empresa em uma base por mês, para assim, decidir sobre a distribuição de fundos para elaborar as metas.

Esta ferramenta é importante para :

- Medir performance: Ajuda a comparar os processos operacionais passados e atuais para se fazer uma análise de desempenho.
- Cumprir os objetivos: Com o desenvolvimento de estratégias de crescimento e com o planejamento orçamentário é garantido que os processos se alinhem para atender às metas impostas.
- Melhorar as decisões: O orçamento bem elaborado, auxilia os empresários a tomar decisões assertivas, pois lhe garante o conhecimento da saúde financeira de sua empresa.
- Identificar e mitigar riscos: A empresa ao cumprir todos esses passos para uma elaboração de um orçamento pode identificar também, problemas em potencial, e desta forma já buscar suas soluções antes que eles surjam.

3.4.1 CUSTO DE SERVIÇO PRESTADO

A maneira que se calcula o custo de serviços prestado pela empresa é feito levando-se em base as despesas mensais da empresa e relacionando-as com o valor unitário de cada serviço prestado com o número de serviços que foram realizados no mês. No caso da UPPVIE o valor mensal de despesas da empresa é constituído em gastos com designer para criação digital do trabalho, energia e internet já que a empresa é em sua maioria online, o uso e consumo da empresa e as taxas financeiras cabíveis à sua área de atuação. Tudo isso leva em um valor de R\$1.500,00 reais mensais em despesas.

Usando o valor unitário de todas essas despesas de R\$50,00 por serviço no primeiro semestre (valor que decairá gradativamente conforme o passar dos próximos trimestres) é feito um comparativo com o número de serviços previstos para o trimestre que nos leva ao custo de serviços trimestral.

Figura 14: Tabela custo de serviços prestados

	
CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais	
Custo	Total (R\$)
Designer gráfico	R\$ 800,00
Energia e internet	R\$ 307,00
Uso e consumo	R\$ 294,45
Tarifa Financeira	R\$ 98,55
TOTAL CUSTOS	R\$ 1.500,00

	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	30	33	31	36
Custo por unidade	R\$ 50,00	R\$ 45,45	R\$ 48,38	R\$ 41,66
Custo de Serviços	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDA

Orçamento de vendas é um plano financeiro que deve ser o primeiro a ser criado, pois é utilizado para determinar a quantidade dos serviços a serem prestados, sua principal finalidade é servir de base para formação de estratégias e análise das expectativas para vendas e lucros de um determinado período.

Em nosso orçamento trabalhamos com dois tipos de serviço, o serviço A com um custo fixo sendo ele de R\$2.210,00 e o B com um custo variável de acordo com os trimestre, onde é possível colocar promoções em datas especiais com o objetivo de atrair mais clientes e assim aumentar o lucro, a taxa de imposto utilizada sobre a receita bruta foi de 6% ao trimestre.

É importante ressaltar que os dados utilizados são todos fictícios, baseados no ramo no qual a UPPVIE se encontra, e buscando sempre ponderar seu crescimento.

Figura 15: Tabela Orçamento de Vendas

				
ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				

	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas				
Serviço A	30	31	30	34
Serviço B	0	2	1	2
Preço por Unidade				
Serviço A	R\$ 2.210,00	R\$ 2.210,00	R\$ 2.210,00	R\$ 2.210,00
Serviço B	R\$ 0,00	R\$ 1.547,00	R\$ 1.150,97	1.551,56
Receita Bruta	R\$ 66.300,00	R\$71.604,00	R\$ 67.450,97	R\$ 78.243,12
Impostos (6%) (-)	R\$ 3.978,00	R\$ 4.296,24	R\$ 4.047,05	R\$ 4.694,59
Receita Líquida	R\$ 62.322,00	R\$ 67.307,79	R\$ 63.402,92	R\$ 73.548,53

	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 49.725,00	R\$ 16.575,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 53.703,00	R\$ 17.901,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 50.588,22	R\$ 16.862,75
Contas a Receber-4o.T				R\$ 58.682,34
Total Entradas Caixa	R\$ 49.725,00	R\$ 70.278,00	R\$ 68.489,22	R\$ 75.545,09

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.4.3 DRE PROJETADA

A DRE Projetada, é feita se baseando no processo orçamentário e é considerado um dos relatórios mais importantes para o gestor/administrador para a realização do planejamento econômico, pois nele é demonstrado qual a disponibilidade de recursos da empresa para a realização de investimentos, para o pagamento de despesas ou simplesmente para a realização de algo no futuro para a empresa.

Analisar o relatório projetado sabe-se como pode vir a ser os resultados no próximo período e é com a DRE projetado que também conseguimos antecipar quais medidas podem ser tomadas para corrigir erros e, inclusive, melhorar ainda mais a lucratividade e a rentabilidade da organização.

Contudo, neste projeto realizamos a projeção baseado em dados fictícios que foram criados e seguidos desde a primeira demonstração de resultado do exercício. Neste demonstrativo o seu objetivo é projetar uma melhora nos números dos resultados e desta forma fechar seu planejamento para a execução com dedicação para se consolidar.

Para construir a planilha de DRE PROJETADA em seu primeiro trimestre usamos o valor do primeiro trimestre, para seguir um padrão para o próximo período de atividade da empresa. Portanto, o valor de sua receita bruta segue de R\$ 66.300,00 e seu lucro operacional de R\$ 11.979,30. Para os próximos trimestres visamos o aumento de 10% em todos, pois acreditamos que se a organização traçar metas e objetivos para fechamos demais clientes, serviços, divulgando sua prestação de serviços, a queda prevista e ocorrida de 5,8% se tornará inexistente, e desta forma mantém o crescimento para o próximo.

Com a projeção no objetivo de crescimento em 10% passamos para os valores em receita bruta no segundo trimestre para R\$72.930,00 e seu lucro operacional em R\$13.327,23. Para o terceiro trimestre sua receita em R\$80.223,00 e seu lucro operacional de R\$ 14.809,96. E, para seu quarto e último trimestre a receita bruta R\$88.245,30 e seu lucro operacional R\$ 16.440,97.

Figura 16: Tabela DRE Projetada

				
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2 (+10%)	3 (+10%)	4 +(10%)
Receita Total (a)	R\$ 66.300,00	R\$ 72.930,00	R\$ 80.223,00	R\$ 88.245,30
Impostos (-)6%	R\$ 3.978,00	R\$ 4.375,80	R\$ 4.813,38	R\$ 5.294,71
Receita Líquida	R\$ 62.322,00	R\$ 68.554,20	R\$ 75.409,62	R\$ 82.950,59
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Lucro Bruto	R\$ 60.822,00	R\$ 67.054,20	R\$ 73.909,62	R\$ 81.450,59
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$ 48.842,70	R\$ 53.726,97	R\$ 59.099,66	R\$ 65.009,62
Lucro Operacional	R\$ 11.979,30	R\$ 13.327,23	R\$ 14.809,96	R\$ 16.440,97

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS COM VENDAS E ADMINISTRATIVAS

O orçamento de despesas operacionais é composto por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento. São inseridos os gastos de administração penitentes ao pró-labore da diretoria, salário da área administrativa e materiais de expedientes, Despesas comerciais tudo que é necessário para que aconteça a venda antes, durante e após, Despesas financeiras, oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo.

Essas despesas podem ser fixas onde geralmente mantém seu valor total constante ou variáveis onde qualquer alteração de produção oscila esse valor.

As despesas da empresa UPPVIE fixas são com aluguel,internet,energia,água,e pró-labore , já as variáveis são com comissões que variam de acordo com as unidades de vendas.

Figura 17: Tabela Orçamento de Despesas De Vendas e Administrativas

				
ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
Despesas Variáveis	1	2	3	4
Unidades (a)	30	33	31	36
Comissão	R\$ 506,03	R\$ 497,92	R\$ 498,46	R\$ 499,57
Total Variável	R\$ 15.180,90	R\$ 16.431,37	R\$ 15.452,26	R\$ 17.984,62
Despesas Fixas				
Aluguel	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Despesas Gerais	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Pró labore	R\$ 30.361,80	R\$ 32.862,75	R\$ 30.904,52	R\$ 35.969,24
Total Fixo	R\$ 33.661,80	R\$ 36.162,75	R\$ 34.204,52	R\$ 39.269,24
Total Despesas V e Adm.	R\$ 48.842,70	R\$ 52.594,12	R\$ 49.656,78	R\$ 57.253,86

*TODOS OS VALORES SÃO FICTÍCIOS

Fonte: Excel

4 RESULTADOS

Ao elaborar este projeto para a empresa UPPVIE obtivemos a experiência de conhecer mais sobre o mercado de tráfego pago, que está em contínuo crescimento, principalmente em um mundo que está extremamente conectado com a internet e ao aguardo da era 5G e como está em alta a busca por profissionais qualificados para execução de projetos para empresas que querem exponenciar suas vendas sem exponenciar seus custos.

A empresa possui potencial de crescimento maior do que realmente foi projetado neste trabalho, pois a organização detém em suas mãos a real situação financeira e econômica e para a elaboração deste projeto foram usados números fictícios baseados em pesquisas e informações passadas pelo próprio empresário.

O resultado gerado mesmo que baseado em números fictícios, são satisfatórios diante do mercado que a empresa se encontra, pois todo serviço prestado é digital e online, gerando custos e despesas mínimas, constituindo ao final um lucro líquido maior, descontando suas obrigações variáveis, como as comissões.

Com uma boa gestão atualizada e atenta consegue-se manter-se fixas e quanto mais contratos fechados, maior sua receita bruta ficará e por si seu custo por serviço diminuirá.

Diante destes fatos apresentados, como um dos resultados trazemos os dados de que a empresa deve se manter no sistema de tributação do Simples Nacional, pois a economia que a corporação gera ao trocar o sistema tributário para o Lucro Presumido é mínimo, e a mensalidade de um contador que trabalhe com o Lucro Presumido ultrapassa o valor economizado. Com as informações analisadas de concorrentes, notamos que o mercado ainda possui poucas empresas desse nicho, tornando assim um oceano azul para a empresa, com poucos concorrentes e nenhum na região onde se encontra a sede da corporação, tendo assim um universo de possibilidades. Com relação aos seus clientes, que mantêm a sustentabilidade da empresa, pode se dizer que estão em crescimento exponencial também, pois hodiernamente o ramo de educação online está em acelerado crescimento.

5 CONCLUSÃO

A empresa UPPVIE demonstra ser uma das maiores novidades do mercado digital, que é a realização de tráfego pago, usando canais de divulgação e profissionais da área para atenderem seus clientes que buscam visibilidade no e-commerce em geral para o crescimento de suas vendas e maior rentabilidade de suas empresas. Usamos a empresa para demonstrar, de forma embasada e aplicada, todos os métodos de tributação existentes, e chegamos a conclusão que, o simples nacional é o mais eficaz e viável, levando-se em conta todos os pontos trabalhados como referência e graças a praticidade de uso desse regime tributário, pois a mensalidade de outros sistemas tributários são exorbitantes tornando assim inviável para a corporação hodiernamente.

Analisando a análise SWOT da empresa, chegamos aos fatos de que a corporação é muito forte em conquistar novos contratos e os fidelizar, e como oportunidades podemos citar a demanda de serviço no mercado em que a empresa está inserida, o que pode exponenciar cada vez mais seus lucros.

Ademais apresentamos tabelas que contém dados relevantes para a empresa como: DRE (demonstrativo do resultado do exercício), faturamento, simples nacional, lucro presumido, lucro real, comparativo de Tributos e CSP (Custo de serviço prestado) para as análises realizadas em todo o projeto, o que possibilitou uma projeção de vendas otimista para a empresa, tendo assim um crescimento pautado em datas especiais nos meses correspondentes e no baixo custo operacional da organização.

Usamos também nossos conhecimentos para explicarmos a constituição da empresa no âmbito jurídico apresentando o tipo de sociedade da empresa, seus contrato social, que se faz muito importante para o método de tributação, seus deveres e responsabilidades no âmbito civil e empresarial.

Uma das maiores dificuldades foi a falta de comunicação entre empresa e nosso grupo, o que nos causou um grande atraso para a inicialização do projeto, entretanto, graças a ajuda dos professores colaborando com uma base de dados fictícios, conseguimos concluir nosso projeto.

REFERÊNCIA

CONTABILIZEI. Disponível em:

<[Acesso: em 06 de maio de 2022.](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/diferenca-entre-ltda-e-sa/#:~:text=LTDA%20significa%20Limitada%20ou%20Sociedade,qualidades%20pessoais%20para%20o%20empreendimento.></p></div><div data-bbox=)

PLANALTO. CÓDIGO CIVIL. Disponível em:

<[>](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm)

Acesso: em 06 de abril de 2022.

CONTABILIZEI. Disponível em:

<[Acesso: em 06 de maio de 2022.](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/></p></div><div data-bbox=)

ANEXOS

[TABELAS DO PROJETO INTERDISCIPLINAR](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mnjEpNWOTAq1IyKpESQ2pWk1Xyvut3EE4K92Ws9gsGw/edit?usp=sharing) Disponível em:

<<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mnjEpNWOTAq1IyKpESQ2pWk1Xyvut3EE4K92Ws9gsGw/edit?usp=sharing>>