



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 SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO, 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA

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:

Bianca Vital - 21001542

Geovanna Pereira Beloto - 21000269

Marcos Eduardo Barbosa - 21000818

Marcella Ribeiro Rui - 20001390

Mentor:

Ana Caroline Silva Melo - 21001587

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

SUMÁRIO

1 - INTRODUÇÃO	5
2 - DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 - METODOLOGIA	8
3.1 Orçamento Empresarial	8
3.2 Orçamento de Vendas	9
3.3 Orçamento de Despesas Comerciais	9
3.4 Orçamento de Resultados	11
3.5 Gestão Estratégica de Tributos	12
4 - CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	15

1 - INTRODUÇÃO

Este projeto de consultoria empresarial tem por objetivo a criação de opções para que a empresa se destaque no mercado em que está inserida, dando ênfase ao seu diferencial, que é o relacionamento com o cliente e o conhecimento repassado aos mesmos. Através da disciplina de Gestão Estratégia de Tributos e Gestão Orçamentária é possível obtermos resultados importantes para o desenvolvimento da empresa, como o orçamento empresarial, a demonstração do resultado do exercício (DRE), faturamento, entre outros, possibilitando evidenciar a situação atual da empresa, conclusões e estratégias para o seu crescimento.

2 - DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Uppvie

CNPJ: 41.703.464/0001-41



<https://www.facebook.com/uppvie/>



@uppvie



(19) 3500-6518







A UppVie é uma empresa especializada em gestão de tráfego pago, famosos anúncios on-line, nas plataformas do Google e Facebook, seu principal propósito é potencializar as empresas, gerar empregos, impactar famílias e mostrar para o mundo que os anúncios on-line não são uma opção, mas sim uma realidade.

Atualmente a empresa possui mais de 10 clientes em 15 cidades e 8 estados do Brasil, está localizada na rua Onofre Vitor da Silva, 1470 A, Jardim Maestro Mourão, São João da Boa Vista. UppVie tem como principal objetivo ajudar as empresas de educação a trazerem leads qualificados e conseqüentemente mais matrículas e alunos, um mercado que movimenta bilhões de reais e que cresce todos os dias, passando por várias transformações com o mundo digital.

A empresa utiliza alguns requisitos no processo de seleção de seus clientes, como por exemplo: empresas que já tenham maturidade digital, potencial de crescimento, entre outros. Levando isso em consideração seus principais clientes hoje são franquias, escolas profissionalizantes e a loja de roupas Sandrini.

Serviços:

 <p>Gestão de tráfego pago</p> <p>Gerenciamento, criação e análises dos anúncios online, usando as redes como facebook, instagram, google e youtube. Visando um maior alcance e buscando pessoas interessadas no seu negócio.</p>	 <p>Designer</p> <p>Planejamento, criação e edição de imagens e vídeos, buscando soluções criativas, inovadoras e atrativas para atender características do seu negócio</p>	 <p>Copywriting</p> <p>Usando gatilhos e maneiras de convencer seu público a realizar alguma ação específica. Por meio da escrita persuasiva, utilizando técnicas capazes de tornar sua oferta irresistível!</p>	 <p>Estratégias de marketing</p> <p>Criação e planejamento de estratégias para tornar seus produtos ou serviços mais atraentes para os consumidores e, assim, aumentar as vendas e fortalecer ainda mais sua marca no mundo digital</p>
---	---	---	---

3 - METODOLOGIA

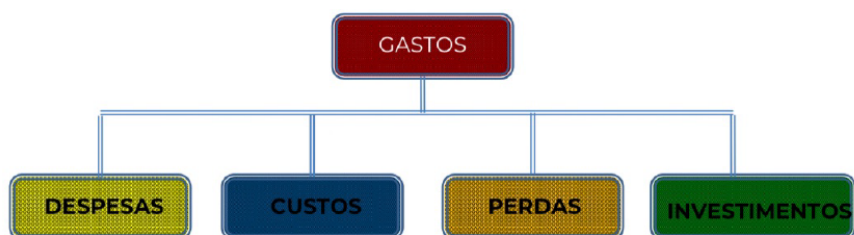
3.1 Orçamento Empresarial

É a projeção de Receitas e Gastos que uma organização elabora para determinado período de tempo. Em se tratando de orçamento, uma das preocupações que devemos ter sempre em mente é: qual é o volume de atividades que a empresa precisa trabalhar para que não tenha prejuízo, ou seja, qual o ponto mínimo de atividades ou melhor dizendo, qual é o ponto de equilíbrio da empresa.

Por meio do orçamento empresarial define-se:

Projeção de Receitas (-) Projeção dos Gastos = Projeção do Lucro
Lucro = Objetivo das organizações.

ASPECTOS BÁSICOS DO ORÇAMENTO EMPRESARIAL



GASTOS
Sacrifício financeiro que a entidade arca para a obtenção de um produto, mercadoria ou serviço qualquer

3.2 Orçamento de Vendas

O orçamento de vendas é parte fundamental e deve ser a primeira etapa no processo de elaboração do orçamento empresarial.

Uma estimativa do montante de receitas que a empresa espera receber em um determinado período futuro, ou seja, da quantidade de produtos ou serviços que serão vendidos. Portanto, Orçamento de Venda e Previsão de Faturamento são a mesma coisa.

ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	25	25	30	40
Preço por Unidade	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Receita Bruta	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 120.000,00
Impostos (15,5%) (-)	R\$ 11.625,00	R\$ 11.625,00	R\$ 13.950,00	R\$ 18.600,00
Receita Líquida	R\$ 63.375,00	R\$ 63.375,00	R\$ 76.050,00	R\$ 101.400,00
	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 56.250,00	R\$ 18.750,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 56.250,00	R\$ 18.750,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 67.500,00	R\$ 22.500,00
Contas a Receber-4o.T				R\$ 90.000,00
Total Entradas Caixa	R\$ 56.250,00	R\$ 75.000,00	R\$ 86.250,00	R\$ 112.500,00

3.3 Orçamento de Despesas Comerciais

Gastos fixos: tendem a manter seu valor total constante de mês para mês, independentemente das flutuações da produção, do trabalho realizado ou das vendas.

Exemplo: Despesa com Aluguel

Gastos Variáveis: tendem a oscilar diretamente em relação a alterações da produção, do trabalho realizado ou das vendas. Exemplo: Matéria Prima

Podemos verificar que as despesas comerciais são predominantemente variáveis, pois tendem a oscilar diretamente em relação ao volume de trabalho realizado pelo departamento Comercial. Exemplo: nos meses onde o volume vendido aumenta, também aumentam as despesas com comissões dos vendedores, despesas de viagem, telefonemas, pedágios e lubrificantes.

O orçamento das despesas administrativas consiste na projeção dos gastos dos outros departamentos que compõem a organização, excluindo-se os departamentos de produção e comercial. Portanto, tal orçamento pode ser dividido em 3 itens, pois consiste na projeção dos gastos dos departamentos financeiro, administrativo e RH.

ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	25	25	30	40
Comissão	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Total Variável	R\$ 3.750,00	R\$ 3.750,00	R\$ 4.500,00	R\$ 6.000,00
Despesas Fixas				
Alugueis	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Salários	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Pró labore	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Taxas diversas	R\$ 825,00	R\$ 825,00	R\$ 825,00	R\$ 825,00
Despesas Gerais	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Total Fixo	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00
Total Despesas V e Adm.	R\$ 38.275,00	R\$ 38.275,00	R\$ 39.025,00	R\$ 40.525,00

CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais	
Custos	Total (R\$)
Combustível	R\$ 370,00
Pedagio	R\$ 160,00
Uso e consumo	R\$ 400,00
Tarifa Financeira	R\$ 60,00
TOTAL CUSTOS	R\$ 990,00

	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	25	25	30	40
Custo de Serviços	R\$ 24.750,00	R\$ 24.750,00	R\$ 29.700,00	R\$ 39.600,00

3.4 Orçamento de Resultados

O Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) oferece uma síntese dos resultados de uma empresa em um determinado período. E, embora, precise ser elaborado anualmente por obrigação legal por Sociedades Anônimas (S.A.) e empresas Limitadas (Ltda.), também pode ser apurado pelas outras empresas para auxiliar na gestão empresarial. De forma bem resumida, podemos dizer que o DRE é o relatório que mostra da maneira mais objetiva possível se a empresa está cumprindo seu propósito como atividade econômica: gerar lucro. Ou seja, ele organiza as informações referentes às receitas, aos custos e às despesas de uma forma lógica, mostrando seu resultado final — independentemente de ter sido lucro ou prejuízo.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3 (+20%)	4 (+33%)
Receita Total (a)	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 120.000,00
Impostos (-)18%	R\$ 13.500,00	R\$ 13.500,00	R\$ 16.200,00	R\$ 21.600,00
Receita Líquida	R\$ 61.500,00	R\$ 61.500,00	R\$ 73.800,00	R\$ 98.400,00
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 24.750,00	R\$ 24.750,00	R\$ 29.700,00	R\$ 39.600,00
Lucro Bruto	R\$ 36.750,00	R\$ 36.750,00	R\$ 44.100,00	R\$ 58.800,00
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00	R\$ 34.525,00
Lucro Operacional	R\$ 2.225,00	R\$ 2.225,00	R\$ 9.575,00	R\$ 24.275,00

3.5 Gestão Estratégica de Tributos

Gestão tributária nada mais é do que o conjunto de medidas de gerenciamento acerca dos tributos de uma empresa ou empreendimento financeiro. Em outras palavras, são todas as

manobras tributárias que visam garantir a correta funcionalidade financeira de uma empresa e o seu consequente desenvolvimento fiscal.

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021	
RECEITA BRUTA	360.000,00
SERVIÇOS PRESTADOS	360.000,00
(-) DEDUÇÕES	74.700,00
ISS	14.400,00
SIMPLES NACIONAL	60.300,00
RECEITA LÍQUIDA	285.300,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	118.800,00
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	118.800,00
LUCRO BRUTO	166.500,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	132.100,00
DESPESAS COM VENDAS	18.000,00
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	18.000,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	114.100,00
ALUGUÉIS	4.800,00
DESPESAS GERAIS	18.000,00
SALÁRIOS E ORDENADOS	48.000,00
PRÓ-LABORE	3.300,00
TAXAS DIVERSAS	40.000,00
RECEITAS FINANCEIRAS	0
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	0,00
RESULTADO OPERACIONAL	34.400,00
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	34.400,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	34.400,00

4 - CONCLUSÃO

Depois de realizarmos cautelosamente os orçamentos e DRE da empresa observamos que a mesma apresentou resultados positivos em todos os trimestres, levando em conta que nos dois primeiros trimestres o lucro foi mais baixo e no terceiro e quarto trimestre surpreenderam com seus resultados e mostraram a evolução que a empresa obteve. Outro ponto que está presente nos resultados é o fato de ela ser contribuinte do SIMPLES NACIONAL. O mais novo entre os regimes, foi instituído pela Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, criado com o objetivo de simplificar o pagamento de tributos por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) além de dar o tratamento diferenciado para essas empresas, possui alíquotas nominais que variam de 4,0% a 30,5% distribuídas em 5 anexos que contemplam os diversos setores e atividades econômicas. Pode ser que diante de alguns casos não seja mais vantajoso, dependerá de análises de faturamento ou quantidades de empregados, alteram a alíquota escolhida inicialmente. empresas com até R\$ 4.8 milhões de faturamento normalmente a escolha do simples nacional é a solução mais adequada, devido à limitação nas transferências dos créditos tributários. A atividade de comércio atacadista e a indústria normalmente têm prejuízos no Simples Nacional.

Características de empresas que podem se beneficiar no Simples Nacional:

- Empresas com margens de lucros médias e altas;
- Ter uma boa participação das despesas com a folha de pagamento;
- Não ter mercadorias no regime de Substituição Tributária; seus consumidores serem clientes finais.

Após essa breve explicação sobre o que é o SIMPLES NACIONAL e quais tipos de empresa podem fazer parte dele, vemos o porque a UPPVIE se enquadra: possui um faturamento inferior à R\$ 4.800.000,00; presta serviços tecnológicos e de publicidade que se enquadra no Anexo V com alíquota de 15,5%; possuem uma margem de lucro média/alta.

REFERÊNCIAS

<https://www.uppvie.com/>

<https://blog.contaazul.com/o-que-e-simples-nacional/>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/calculo-simples-nacional/>