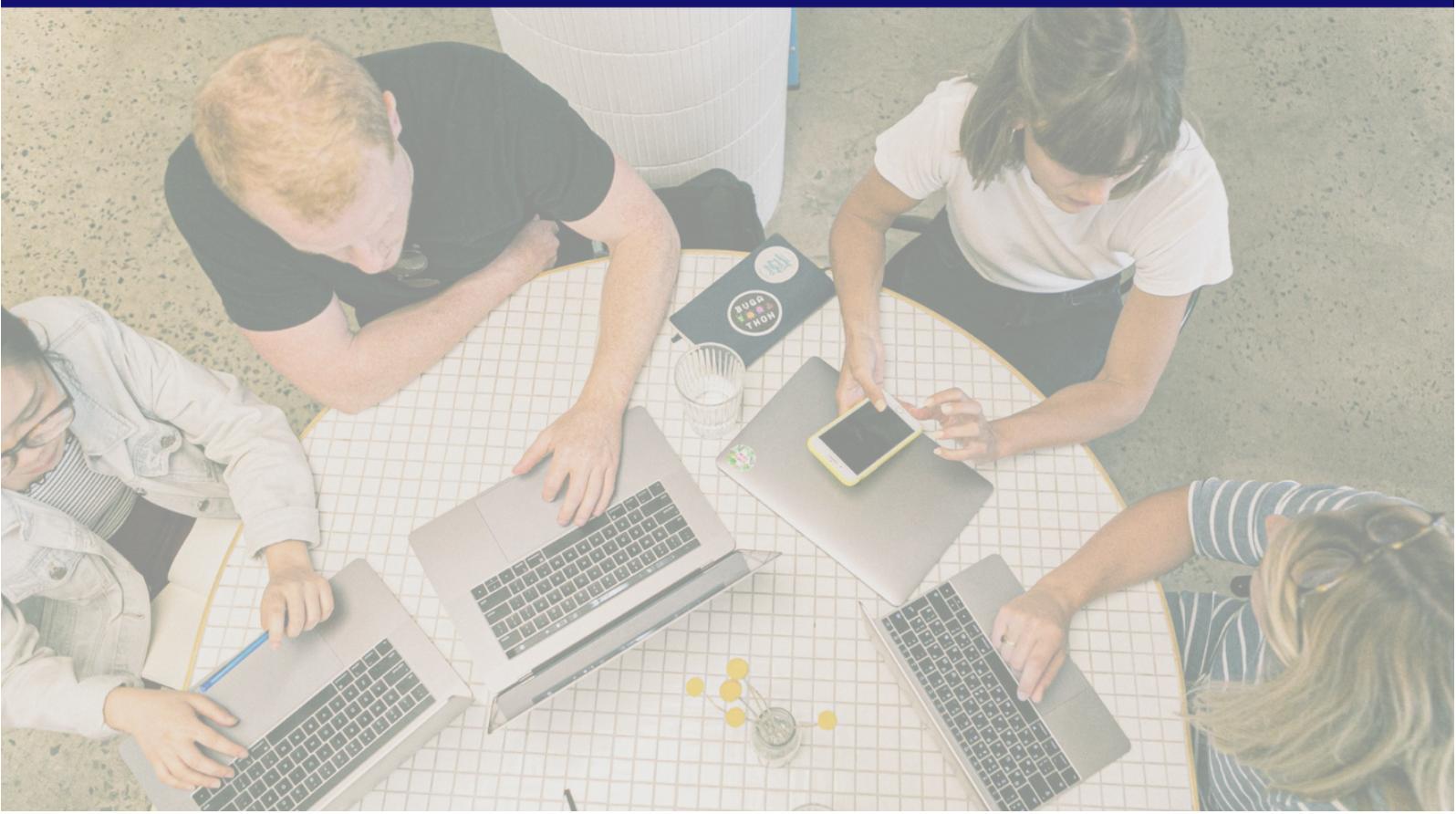




2022

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO ESTRATÉGICA

UPP VIE

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO ESTRATÉGICA

UPP VIE



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:

Rodrigo Rissi, RA:21001606

Carlos Eduardo Bibiano, RA:20000740

Savio Pavanni Bassi, RA:21000932

Hadrien Sanches Pancieri, RA:21001691

Mentor:

Rodrigo Rissi, RA:21001606

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1-INTRODUÇÃO	5
2-DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3-METODOLOGIA.	9
3.1 ANÁLISE SWOT	9
3.1.1 CONHECIMENTO SOBRE EMPRESA	10
3.2 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	12
3.2.1 IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO	13
3.2.2 ORÇAMENTO DE VENDAS	13
3.2.3 ORÇAMENTO DE PRODUÇÃO	14
3.2.4 ORÇAMENTO MÃO DE OBRA	14
3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	14
3.3.1 PIS	15
3.3.2 COFINS	15
3.3.3 IRPJ \ CSLL	16
3.3.4 EIRELI	16
3.3.5 ICMS	16
3.3.6 ISS	17
3.3.7 DRE	18
3.3.8 ORÇAMENTO DE CÁLCULO SIMPLES NACIONAL	19
3.3.9 LUCRO PRESUMIDO	20
3.3.10 LUCRO REAL	22
3.4-COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO	23
3.5-PROPOSTA DE NEGÓCIO	24
4-RESULTADOS	26
5-CONCLUSÃO	28
6-ANEXOS	30

1-INTRODUÇÃO

A UPPVIE é uma empresa que trabalha com tráfego digital, criando estratégias de empreendimento e melhoria de imagem de outras empresas, tem foco em ajudar outras empresas na criação de uma imagem própria e boa no mercado.

O CEO Marcos Ferrari, e CMO Igor Miguel como principais representantes criaram a empresa há pouco tempo, e por mais que o principal foco seja melhorar a imagem de outras empresas, a sua fonte primordial de visibilidade é “boca a boca”, ou seja, por indicação de empresas, portanto o objetivo do projeto será melhorar a imagem da empresa em meio ao mercado, fazendo com que ela melhore seus processos.

Buscamos também, em relação ao orçamento da empresa, como alcançar mais vendas e clientes para a empresa, realizando este orçamento através de gráficos, baseados em dados fictícios, para que assim possamos realizar um orçamento futuro para a empresa e consequentemente aumentar o número de clientes e vendas.

Em geral a visibilidade da empresa é o mais importante no mercado atual, e mesmo a empresa tendo um grande alcance, atuando em várias regiões graças ao método utilizado pela empresa. É preciso criar uma imagem de associação para a empresa e desbravar esse amplo mercado, visto que na região não se possuem muitos concorrentes e ver isso como uma oportunidade, não de se aproveitar ociosamente, mas de sim mostrar os serviços oferecidos para todos o mais amplamente possível.

O objetivo do grupo em relação ao projeto é também buscar agregar conhecimento a cada módulo do semestre no projeto para que assim possamos estar explicando para o empresário em como ele pode estar aplicando cada uma destas disciplinas na sua empresa e consequentemente melhorando.

2-DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Uppvie Soluções Digitais (Nome fantasia: Uppvie) possui o CNPJ 41.703.464/0001. Atualmente está localizada na cidade de São João da Boa Vista, São Paulo, Rua Onofre Vitor da Silva, 1470A - Jardim Maestro Mourão, São João da Boa Vista - SP, 13872-590. Com a Razão Social de Uppvie Solucoes Digitais Ltda., e nome fantasia de Uppvie a sociedade limitada, a empresa possui o CNPJ - 41.703.464/0001-41.

Por ser uma sociedade que atinge principalmente o público online é importante ressaltar o site da empresa www.uppvie.com. E seu principal CNAE é o 63.19-4-00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet. A empresa tem como foco melhorar a imagem de outras empresas através da utilização do tráfego pago, apesar de natural de São João da Boa Vista, por deter de uma atividade empresarial escalonável atinge diversas cidades, online.

Temos a principal intenção em alavancar seus negócios e trabalhar na parte de estabilidade, assim gerando um lucro e rentabilidade fixa para nossos clientes. A prioridade em pessoas pós-ativas em estratégia assim gerando um mercado de ilusão e visualizando as possibilidades de ganho, lucros e vendas para a empresa e sua expansão.

A UppVie é uma empresa que atua no ramo de gestão de tráfego pago, tendo como objetivo aumentar os negócios da empresa no ramo digital, trabalhando assim com criação e análises dos anúncios online, criação e edição de imagem sobre o conteúdo e as características do seu negócio, planejamento de estratégias para deixar o seu serviço e seu produto mais atrativo para o consumidores.

O Mercado de Atuação da empresa, como comentado antes, é da gestão de tráfego, utilizando-se de anúncios, assim criando parceria com plataformas, redes sociais e em possíveis sites famosos. Com o planejamento de terceirização de serviços para clientes e vendas ao contato de aumento por parte de lucro.

Os principais clientes da sociedade são: Alcavie, Kasa Sushi, Inpro, EBP, Siep, Sandrini. E os fornecedores: Youtube, Instagram, Twitter e Facebook. É de se observar que a UPPVIE possui uma ampla possibilidade de de parcerias e clientes, visto que a atividade pode ser aplicada e benéfica para toda e qualquer empresa situada no mercado. Além disso, a empresa possui uma atividade inovadora na região, gerando assim, naturalmente clientes para a empresa, porém infelizmente por enquanto a empresa não possui ampla visibilidade, por aparentemente não investir completamente em seu próprio marketing.

Como a empresa acaba por ter um viés de prestação de serviços para a melhora da imagem de terceiros perante o mercado é de se observar a missão da empresa de “Alavancar seu negócio no mercado que mais cresce no mundo: O digital.”, sua visão de que “A empresa tem a visão focada no sucesso total de seus clientes, tendo isso como sua principal missão.” e valores: “Temos a valorização em nossos clientes fixo e em diversidade em nossos trabalhos e serviços prestados como terceirização.”.

3-METODOLOGIA

3.1 ANÁLISE SWOT

A análise ou Matriz SWOT é uma importante ferramenta de planejamento estratégico e marketing utilizada em diversas empresas de sucesso, o que não surpreende, visto que esta ferramenta possibilita a disponibilidade de análise de ambientes empresariais internos e externos. Kotler, o Pai do Marketing, já afirmava que a ferramenta tinha o simples objetivo de "avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças...", sendo então primordial para a pessoa jurídica atingir autoconhecimento, e noção do mercado em que está situada.

A ferramenta também citada como matriz FOFA (Em português: **F**orças, **O**portunidades, **F**raquezas e **A**meaças; em inglês SWOT: **S**trengths, **W**eaknesses, **O**pportunities, **T**hreats), observa no ambiente interno, em geral os pontos fortes e as fraquezas de uma empresa, e no ambiente externo, quais são suas possíveis ameaças e oportunidades. O ambiente interno acolhe os termos força e fraqueza, pois são características intrínsecas à sociedade, e de possível influência, enquanto no ambiente externo se opta por oportunidades e ameaças, pois estas não podem ser manipuladas, apenas identificadas, integradas ou contornadas.

Em seguida temos um análise sobre a empresa UPPVIE:

Forças: Mostrar um ponto de curiosidades sem limites, tem uma auto estima elevada e saber ser uma pessoa calma em pontos de nervosismo.

Oportunidades: Posso fazer a diferença em mostrar o diferencial dentre outras pessoas, sempre se destacar entre os demais. "O diferente se destaca entre outros".

Fraquezas: Uma pessoa exaltada em determinados pontos, aprender a ter mais compreensão ao próximo, entender o espaço de trabalho.

Ameaças: Pode-se dizer que de alguma forma a posição de ficar parado em um determinado lugar pode privar de uma certa forma em conhecimentos.



3.1.1 CONHECIMENTO SOBRE EMPRESA



O que é você: Dentro de uma empresa nós não podemos pensar somente no nosso negócio, tão importante quanto isso quem está administrando ele, partindo do ponto que sejamos nós mesmos a parte mais importante nesta atividade seria o autoconhecimento.

Autoconhecimento nos permite ampliar nosso leque de atividades, sendo elas, o que fazemos, o que gostamos de fazer e onde isso irá nos levar de acordo com a situação atual do mercado de trabalho.

O que você gosta de fazer: Certamente você já ouviu a famosa frase "trabalhe com o que você gosta e nunca mais vai precisar trabalhar", não deixa de ser uma verdade com um fundo de mentira, claro que devemos sempre pensar em nós mesmos em primeiro lugar mas acima disso devemos pensar no que conseguimos fazer, qual seria o nosso dom, o que eu faço que me torna diferente ou mais eficiente, partindo deste ponto podemos fazer junção dos dois melhores lados, sendo eles nossas habilidades e apontar o caminho correto para trabalhar na melhor área de conhecimento possível, assim desenvolvendo o auto desenvolvimento algo que não justifica a perda do esforço.

Agregação no mercado de trabalho: Vimos acima que só gostar de uma atividade ou profissão não basta, sendo assim, fazendo a nossa própria auto análise o que podemos considerar como uma habilidade especial? O que isso te agrega, se você tem facilidade em trabalhar com números porque não investir nisso? O mercado está cheio de pessoas trabalhando em áreas que não fazem a mínima idéia de porque estão lá, dentro das suas habilidades você tem a condição de fazer toda a diferença, sendo em uma empresa grande,

uma empresa familiar ou até mesmo na sua própria empresa, como foi falado o mais importante antes de você tomar qualquer iniciativa é sempre pensar que se você é bom nisso certamente terá um desempenho e um rendimento muito melhor, destacando em determinadas áreas, mostrando ao mercado de trabalho um talento ou atitude empenhada a sua empresa ou a si mesmo. Empresas atualmente não buscam apenas trabalhadores em fazer algo já dito ou, demonstrar suas tarefas já direcionadas, assim os desenvolvedores de alto brilho, podem se destacar pois quem realmente é chamado, são os avisadores de trabalhos não ditos. Isso seria quase como escolher qual esporte praticar, a reflexão final é que se você é bom no futebol pra que tentar basquete? Invista no certo sempre.

3.2 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

- **Demonstrativo de resultado do exercício projetado**

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2 (+10%)	3 (+10%)	4 +(10%)
Receita Total (a)	R\$ 43.363,00	R\$ 4.799,30	R\$ 5.279,23	R\$ 5.807,15
Impostos (-)6%	R\$ 2.601,78	R\$ 287,96	R\$ 316,75	R\$ 348,43
Receita Líquida	R\$ 40.761,22	R\$ 4.511,34	R\$ 4.962,48	R\$ 5.458,72
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 10.680,00	R\$ 14.240,00	R\$ 17.800,00	R\$ 21.360,00
Lucro Bruto	R\$ 30.081,22	-R\$ 9.728,66	-R\$ 12.837,52	-R\$ 15.901,28
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$ 41.529,00	R\$ 41.904,00	R\$ 42.279,00	R\$ 42.654,00
Lucro Operacional	-R\$ 11.447,78	-R\$ 51.632,66	-R\$ 55.116,52	-R\$ 58.555,28

- **Orçamento de Vendas**

ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	15	20	25	30
Preço por Unidade	990	990	990	990
Receita Bruta	R\$14.850,00	R\$19.800,00	R\$24.750,00	R\$29.700,00
Impostos (6%) (-)	R\$891,00	R\$1.188,00	R\$1.485,00	R\$1.782,00
Receita Líquida	R\$13.959,00	R\$18.612,00	R\$23.265,00	R\$27.918,00
	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 11.137,50	R\$ 3.712,50		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 14.850,00	R\$ 4.950,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 18.562,50	R\$ 6.187,50
Contas a Receber-4o.T				R\$ 22.275,00
Total Entradas Caixa	R\$ 11.137,50	R\$ 18.562,50	R\$ 23.512,50	R\$ 28.462,50

- **Orçamento das despesas de vendas e administrativas**

ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	15	20	25	30
Comissão	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Total Variável	R\$ 1.125,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.875,00	R\$ 2.250,00
Despesas Fixas				
Alugueis	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Salários	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Pró labore	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00
Taxas diversas	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Despesas Gerais	R\$ 21.304,00	R\$ 21.304,00	R\$ 21.304,00	R\$ 21.304,00
Total Fixo	R\$ 40.404,00	R\$ 40.404,00	R\$ 40.404,00	R\$ 40.404,00
Total Despesas V e Adm.	R\$ 41.529,00	R\$ 41.904,00	R\$ 42.279,00	R\$ 42.654,00

3.2.1 IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO

O orçamento para o início das empresas é algo de extrema importância pelo fato de demonstrar um caminho de metas para serem alcançadas até o objetivo final, seja do seu produto ou prestações de serviços. O planejamento de cada área de sua empresa deve ser feito, para assim mostrar o operacional, tático, estratégico, empresarial, etc. Assim, para futuramente não ter o risco de custos e despesas desnecessárias dentro de sua empresa, fato que em 90% dos casos de empresas iniciantes no ramo empresarial tem o fechamento em menos de um ano pela falta de orçamento e planejamento. Nesta pauta entre os planejamentos operacionais, estratégicos, táticos e estratégicos como já foram citados, assim logo no início de sua empresa apresentando o melhor plano de ação para o futuro esperado dentro de sua organização de trabalho, mostrando não apenas para si mesmo, mas para os demais empregados e seus clientes a consequências de boas ações para seus produtos e serviços prestados.

3.2.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Pensando já no seu produto, podemos elaborar como de fato pode ser sua vendas e clientes para manter seu giro de caixa constante e saber os altos e baixos em determinadas temporadas ao trimestres e anualmente. O planejamento de começo é sobre obter o lucro para se manter no mercado de trabalho e giro de produtos em aquecimento, em caso de empresas o fato é sobre as vendas e de seus serviços prestados em um orçamento principal, assim se espelhando em outras faixas. Mostrando o fluxo de seu produto principal, podemos elaborar novos para lançar em seu mix e mostrando inovações ao seu comércio. Sempre ter uma previsão de faturamento para saber o custo, assim elaborando uma previsão base em visão da produção ou serviços prestados. Aspectos de qualidade ao preço se juntam bem às vendas, pois são as formas de como seus produtos tem a qualidade no mercado de trabalho, alavancados os produtos substitutos, que é de fato os complementos para um produto base, que faz o famoso casal (Conjunto).

3.2.3 ORÇAMENTO DE PRODUÇÃO

A responsabilidade sobre o plano de produção é saber os caminhos a serem seguidos e ter o controle do desde o estoque inicial, final e as vendas finais que resultam no resultado de lucro final. Dentro do mercado de trabalho e produção, é muito importante saber como está o giro de sua produção e como ela corresponde a sua fase final, ou seja, existem várias formas de produção, mas entre elas as mais comuns e usadas são (Constante e variável) entre mostrar flexibilidade e ter uma produção de rotina. Ao chegar no entendimento de como ocorre sua produção, podemos elaborar o processo de como atingir as metas, etapas e objetivos. Ter a segurança do seu estoque e manter a qualidade constante para fins de saber administrar o equilíbrio sobre suas vendas e produção, não gerando estoque parado se resguarda para tirar suas perdas. De fato pode-se observar que na parte de produção cada setor depende do próximo, e manter as etapas em alinhamento é algo que deve ser seguido dentro de toda empresa.

3.2.4 ORÇAMENTO MÃO DE OBRA

No orçamento de mão de obra, os custos diretos estão relacionados aos gastos utilizados para o lançamento do produto final, assim fazendo com que a matéria prima seja usada e calculando os gastos de cada funcionário para o serviço prestado. Afinal, por meio dela, descobre-se quantas horas serão necessárias para a mão de obra realizada o serviço. Podendo observar um plano de ação para o futuro, podendo até mesmo retirar os gargalos e as tomadas de custos desnecessários nas obras para o produto e serviços. Muito importante fazer os cálculos, de fato identificar os valores gastos por hora e os gastos de matéria prima por setor e tempo usado.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Para falar sobre gestão tributária já devemos deixar claro o conceito de tributo, que seria toda prestação pecuniária em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, sendo definido

como imposto, taxas, contribuições de melhoria, contribuições sociais e empréstimos compulsórios.

Ainda na área de tributos devemos ressaltar os dois principais modelos sendo eles: Tributos federais são aqueles onde os tributos são cobrados em âmbito federal no Brasil, tributos estaduais são aqueles que são destinados a manutenção de administração do governo estadual.

A empresa Upp Vie se enquadra sendo uma empresa de sociedade simples, onde ela é composta por prestadores de serviços, sendo eles profissionais que exercem atualmente como a sua principal atividade.

3.3.1 PIS

O PIS é um contribuinte social recolhido pela empresa onde é transformado em benefício para os trabalhadores que atuam nos setores privado e público.

O PIS funciona diretamente para os trabalhadores do setor privado e como foi dito o dinheiro que as empresas recolhem é direcionado para o Fundo do Amparo ao Trabalhador, sendo que uma parte permanece fixa no governo e a outra parte fica permitido o saque como um abono salarial.

A característica mais importante do PIS é que parte do dinheiro recolhido é destinado ao seguro desemprego e ao FGTS.

3.3.2 COFINS

O COFINS é um tributo que foi criado em 1991 onde o objetivo é cuidar e fiscalizar alguns pontos básicos da seguridade social brasileira, o seu principal intuito é que tudo que for arrecadado como forma de tributo será destinado para áreas como saúde pública e previdência social.

3.3.3 IRPJ \ CSLL

O IRPJ é um tributo que é cobrado de todas as empresas (exceto Microempreendedor Individual e ONGs) sendo um imposto que deve ser declarado de 3 em 3 meses ou 1 vez ao ano.

A forma de cálculo do IRPJ muda de acordo com a empresa e o regime tributário que está cadastrada.

Já o CSLL é um tributo que sua função é financiar a seguridade social, sendo que todo dinheiro arrecadado deve ir para instituições como o SUS, Assistência Social e Previdência Social.

3.3.4 EIRELI

A EIRELI é um formato empresarial que pode ser constituída por apenas um sócio sendo ele o próprio proprietário.

Ela costuma ser muito utilizada pois ela não tem um limite de faturamento anual, este tipo de empresa inicialmente foi criada para auxiliar os trabalhadores que trabalhavam de maneira clandestina, sendo no fundo de suas casas e sem um cadastro empresarial por exemplo.

3.3.5 ICMS

O ICM é um imposto que se enquadra na categoria de estadual o qual é calculado sobre a movimentação de mercadorias e serviços entre estados e cidades.

Devido as suas principais características todas as empresas são obrigadas a recolher o ICMS se elas forem comercializadoras de produtos e serviços, sendo assim o ICMS se aplica a tudo pois enquadra todo tipo de trabalho prestado, vale ressaltar que não importa se é uma pequena empresa ou uma grande, ambas são obrigadas a pagar o ICMS.

Outro ponto importante é que a alíquota do ICMS varia dependendo do estado em que a mercadoria se encontra, sendo assim não é possível dar um valor fixo a ele, o que nos leva a sempre observar a sua tabela de preços e custos.

O método de cálculo do ICMS é simples, como foi dito acima você só precisa saber qual alíquota foi utilizada, sendo assim o método seria:

- Valor da mercadoria $\div (1 - \text{Alíquota}) = \text{Valor com imposto}$
- Valor do imposto = Valor com imposto \times Alíquota.

3.3.6 ISS

O ISS é um tributo o qual é cobrado pelo município e pelo Distrito Federal, sendo assim todo valor arrecadado vindo do ISS é destinado aos cofres públicos municipais, é importante ressaltar que assim como o ICMS as suas taxas também são diferentes dependendo do município que está sendo aplicado.

São obrigados a pagar pelo ISS todas as empresas prestadoras de serviços e os profissionais autônomos prestadores de serviço.

Alguns exemplos de profissionais que estão sujeitos a pagar pelo ISS são, veterinários, técnicos de informática, serviços de beleza e estética, serviços de atendimento jurídico entre outros.

Para calcular o ISS é preciso primeiro saber o valor que foi cobrado referente ao serviço e o valor da alíquota municipal, podemos usar de exemplo um autônomo que prestou um serviço o qual o valor foi de R\$ 8.000,00 e a alíquota é de 6%, o imposto a ser pago nesta situação será de R\$ 480,00 (Valor do serviço \times alíquota do ISS = ISS a ser recolhido).

3.3.7 DRE

Com os dados fornecidos pela UPPVIE, podemos observar as atividades da empresa mais calmamente, mesmo com dados fictícios e com isso podemos observar a DRE da empresa a seguir.

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA					UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
1º TRIMESTRE - 2021	1º TRIMESTRE - 2021	2º TRIMESTRE - 2021	3º TRIMESTRE - 2021	4º TRIMESTRE - 2021	ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021	
RECEITA BRUTA	52.500,00	52.500,00	52.500,00	52.500,00	RECEITA BRUTA	210.000,00
SERVIÇOS PRESTADOS	52.500,00	52.500,00	52.500,00	52.500,00	SERVIÇOS PRESTADOS	210.000,00
(-) DEDUÇÕES	(9.137,00)	(9.137,00)	(9.137,00)	(9.137,00)	(-) DEDUÇÕES	(8.372,00)
ISS	(812,00)	(812,00)	(812,00)	(812,00)	ISS	(3.248,00)
SIMPLES NACIONAL	(8.325,00)	(8.325,00)	(8.325,00)	(8.325,00)	SIMPLES NACIONAL	(33.000,00)
RECEITA LÍQUIDA	43.363,00	43.363,00	43.363,00	43.363,00	RECEITA LÍQUIDA	173.452,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(990,00)	(990,00)	(990,00)	(990,00)	(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(3.960,00)
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(990,00)	(990,00)	(990,00)	(990,00)	CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(3.960,00)
LUCRO BRUTO	42.373,00	42.373,00	42.373,00	42.373,00	LUCRO BRUTO	169.492,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(26.526,00)	(26.526,00)	(26.526,00)	(26.526,00)	(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(106.104,00)
DESPESAS COM VENDAS	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	DESPESAS COM VENDAS	(8.400,00)
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	(8.400,00)
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(24.426,00)	(24.426,00)	(24.426,00)	(24.426,00)	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(68.144,00)
ALUGUÉIS	(4.800,00)	(4.800,00)	(4.800,00)	(4.800,00)	ALUGUÉIS	(19.200,00)
DESPESAS GERAIS	(5.326,00)	(5.326,00)	(5.326,00)	(5.326,00)	DESPESAS GERAIS	(21.304,00)
SALÁRIOS E ORDENADOS	(4.500,00)	(4.500,00)	(4.500,00)	(4.500,00)	SALÁRIOS E ORDENADOS	(18.000,00)
PRÓ-LABORE	(9.200,00)	(9.200,00)	(9.200,00)	(9.200,00)	PRÓ-LABORE	(36.800,00)
TAXAS DIVERSAS	(600,00)	(600,00)	(600,00)	(600,00)	TAXAS DIVERSAS	(2.400,00)
RECEITAS FINANCEIRAS	250,00	250,00	250,00	250,00	RECEITAS FINANCEIRAS	1.000,00
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	250,00	250,00	250,00	250,00	RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	1.000,00
RESULTADO OPERACIONAL	16.097,00	16.097,00	16.097,00	16.097,00	RESULTADO OPERACIONAL	64.388,00
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	16.097,00	16.097,00	16.097,00	16.097,00	RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	64.388,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	16.097,00	16.097,00	16.097,00	16.097,00	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	64.388,00

Link: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRlhTgB/edit#gid=958321041>

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRlhTgB/edit?usp=sharing&ouid=1](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRlhTgB/edit?usp=sharing&ouid=101001192429093591017&rtpof=true&sd=true)

[01001192429093591017&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRlhTgB/edit?usp=sharing&ouid=101001192429093591017&rtpof=true&sd=true)

3.3.8 ORÇAMENTO DE CÁLCULO SIMPLES NACIONAL

Antes de falar sobre o cálculo do Simples Nacional, vale ressaltar sua importância, como ele atua e em quais empresas se enquadra.

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado e favorecido, ele foi criado em 2006 e foi diretamente voltado para as micro e pequenas empresas. Foi criado com a finalidade de facilitar a vida de pequenos empresários reduzindo assim suas dificuldades e custos.

As empresas que escolherem o Simples Nacional como regime tributário deverão ser enquadradas como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte, a empresa deverá ter uma formalização perante o simples nacional e o mais importante é que a empresa deverá estar disposta a cumprir todos os requisitos previstos na legislação.

As principais características do Simples Nacional são:

*IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP).

*Ele é irretroatável para todo o ano\calendário.

*E também ele é facultativo.

Tributação / Simples Nacional UPPVIE			Faturamento Anual	
Receita Bruta / 12 meses		R\$ 360.000,00	1	R\$ 17.500,00
			2	R\$ 17.500,00
Faixa	Aliquóta	Valor a Deduzir	3	R\$ 17.500,00
2a Faixa	18,00%	R\$ 4.500,00	4	R\$ 17.500,00
			5	R\$ 17.500,00
Apuração			6	R\$ 17.500,00
Faturação	R\$ 210.000,00		7	R\$ 17.500,00
Aliquóta	18,00%		8	R\$ 17.500,00
Valor em %	R\$ 37.800,00		9	R\$ 17.500,00
Dedução	R\$ -4.500,00		10	R\$ 17.500,00
Total	R\$ 33.300,00		11	R\$ 17.500,00
Dedução em %	15,86%		12	R\$ 17.500,00
			R\$ 210.000,00	
Faturamento / Mês	R\$ 17.500,00			
Valor Simples Nacional	R\$ 2.775,00			

3.3.9 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário que usa de base, como o nome sugere, uma suposição de qual seria o lucro da empresa, que é atingido não aleatoriamente, e sim com a utilização de uma margem de presunção determinada conforme a legislação, e a apuração realizada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) é simplificada.

A presunção desse regime tributário é preestabelecido pela sua atividade, e essas margens fixadas podem ser vistas como uma das principais vantagens do regime, visto que você pode ter uma visão com antecedência da situação da sua empresa.

O faturamento de uma empresa optante do Lucro Presumido deve ser de até R\$78 milhões anuais. Podendo ter incidência de impostos federais como CSLL, IRPJ e PIS, o lucro presumido é colhido trimestralmente.

No IRPJ a presunção do lucro é de 8% para mercadorias e 32% para serviços, esse valor será apurado através da obtenção desse valor e o multiplicando por uma alíquota fixa de 15%.

Exemplo:

(Trimestre)

-	Faturamento	Presunção Lucro (%)	Lucro Presumido
Venda de serviços	R\$ 52.500,00	32%	R\$ 16.800,00

IRPJ: 16.800 | $16.800 \times 15\% = R\$ 3.150$

É importante citar que se o lucro for maior que R\$60.000,00 trimestral (R\$20.000,00 mensal), é necessário recolher um adicional de 10% sobre o restante.

Já no CSLL em venda de mercadorias a presunção é de 12% e em serviços 32%, tendo uma alíquota de 9% para apuração.

Exemplo:

(Trimestre)

-	Faturamento	Presunção Lucro (%)	Lucro Presumido
Venda de serviços	R\$ 52.500,00	32%	R\$ 16.800,00

CSLL: 16.800 | $16800 \times 9\% = R\$ 1.512,00$

TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	VENDA BRUTA
				TRIMESTRE
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 17.500,00	R\$ 17.500,00	R\$ 17.500,00	R\$ 52.500,00
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 17.500,00	R\$ 17.500,00	R\$ 17.500,00	R\$ 52.500,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO IRPJ		FATURAMENTO TRIMESTRE	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRE
1	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 52.500,00	32,00%	R\$ 16.800,00
2	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 52.500,00		
3	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE =			R\$ 16.800,00
CÁLCULO DO IRPJ				
4	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE =			R\$ 16.800,00
5	CÁLCULO DO IRPJ	ALÍQUOTA	15,00%	R\$ 2.520,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL		FATURAMENTO TRIMESTRE	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRE
6	VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 52.500,00	32,00%	R\$ 16.800,00
7	FATURAMENTO BRUTO	R\$ 52.500,00		
8	BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE =			R\$ 16.800,00
CÁLCULO DA CSLL				
1	BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE =			R\$ 16.800,00
2	CÁLCULO DA CSLL	ALÍQUOTA	9,00%	R\$ 1.512,00
3	VALOR DA CSLL A PAGAR =			R\$ 1.512,00

APURAÇÃO PIS / COFINS	RECEITA MENSAL	PIS 1,65%	COFINS 3,00%
JANEIRO	R\$ 17.500,00	R\$ 288,75	R\$ 525,00
FEVEREIRO	R\$ 17.500,00	R\$ 288,75	R\$ 525,00
MARÇO	R\$ 17.500,00	R\$ 288,75	R\$ 525,00
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 52.500,00	R\$ 866,25	R\$ 1.575,00

3.3.10 LUCRO REAL

O lucro real é o período líquido apurado sobre um balanço de uma empresa, assim ativando as despesas e fazendo a somatória ao valor final do ano calendário, sobrando o lucro bruto final. Calculando em base dos impostos podemos observar a verdadeira natureza que a empresa pode pagar por tributos e variação de lucratividade. As vantagens de ter o lucro real para algumas empresas se baseia na parte de visualização de prejuízos e no pagamento de impostos de ano calendário, assim podendo fortalecer suas estratégias para os próximos anos seguintes. Entrando em cena uma das principais tributações, impostos de renda, contribuição social, etc. Para fins de obter o lucro real capitalizado na sua empresa é necessário ter uma receita bruta final de no mínimo (R \$78 milhões de reais), ou de (R \$6,8 milhões por mês). As empresas comercializantes nessa base de cálculos mais famosas se entram: Bancos, Empresas de seguros, Prestadores de créditos, Investidores, etc. Um ponto a se observar é de que empresas com o propósito de fazer investimentos fora do Brasil e assim ter qualquer tipo de lucro em retorno, é por lei obrigada a ter como base o Lucro Real em sua inscrição. As fundações sem fins lucrativos também são obrigadas por lei ser uma empresa de Lucro Real, pelo fato de que são atividades ligadas ao bem comum, e assim tendo a ascensão de ter como base de cálculo o LR. Um ponto a se discutir de fato é a importância de ter o LR em sua base de cálculo, como se não tiver a restrição de sua empresa e visualizar melhor seus faturamento em dia, tendo o tempo real de suas contabilidades, não te desviando de seu caminho de que de fato é mostra, a verdadeira realidade financeira que a empresa se encontra em até determinado momento. Fatos de porcentagens sobre seu faturamento anual, mostra melhor os tributos a serem de uma função obrigatória para todas as empresas, só que de forma para se tomar uma decisão futura melhor e segmentos de caminhos.

INFORMAÇÕES DA DRE		TRIBUTAÇÃO LUCRO REAL		
RECEITA BRUTA DE VENDAS	210.000,00			
RESULTADO OPERACIONAL	64.388,00			
LUCRO REAL	BASE CÁLCULO	TRIBUTOS / ANO	ALÍQUOTA	TRIBUTOS / MÊS
IRPJ	64.388,00	9.658,20	15,00%	804,85
CSLL	64.388,00	5.794,92	9,00%	482,91
PIS (não cumulativo)	210.000,00	3.465,00	1,65%	288,75
COFINS (não cumulativo)	210.000,00	15.960,00	7,60%	1.330,00
ISS	210.000,00	6.300,00	3,00%	525,00
	TOTAL	41.178,12	63,95%	3.431,51

3.4-COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO

O sistema simples nacional acaba se enquadrando em: Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP), apresentando como grandes vantagens a possibilidade de efetuar o pagamento de tributos de forma unificada, a redução de carga tributária, diminuição das obrigações exigidas pela Receita Federal. Sendo ele o regime tributário mais vantajoso.

Uma das principais vantagens de uma empresa que utiliza o Simples Nacional é que ela terá a capacidade de criar o DAS para facilitar o pagamento de seus impostos, e isso se torna mais fácil pois o DAS engloba estes impostos, IRPJ, CSLL, IPI, PIS, COFINS estes como impostos federais, já como imposto estadual se engloba o ICMS, no Imposto Municipal é o ISS e também INSS Patronal para a previdência social.

Viu-se também que o Simples Nacional favorece as Empresas de Pequeno Porte e Microempresas, a legislação acaba favorecendo as licitações públicas.

Agora falando um pouco mais sobre vantagens e desvantagens, no geral a maior vantagem é a redução de carga tributária, sendo que em alguns impostos podemos observar que a alíquota pode chegar a 40%

Simples Nacional X Lucro Presumido X Lucro Real

No Lucro Presumido, você vai pagar 20% sobre o valor do Pró-Labore. Já no Simples Nacional já está incluso no valor da alíquota, então é outra vantagem. Outra comparação feita é que para se encaixar na categoria Lucro Presumido, a empresa deve ter uma receita bruta anual de R \$78 milhões. Já no Simples Nacional, como vimos, os limites são bem mais baixos: o limite de faturamento para se enquadrar no Simples Nacional é de 4,8 milhões anual.

Em relação ao Comparativo tributário entres os três regimes observa-se que: O lucro presumido terá os seguintes tributos a serem pagos IRPJ, CSLL, COFINS, ISS e o PIS, com um valor total de: 31.982,00(15,23%), e o lucro real com os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, COFINS, ISS e o PIS, num valor total de: 39.078,12(18,61%)

COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO						
TRIBUTOS	SIMPLES	PRESUMIDO	REAL	RECEITA S/ VENDA ANUAL	210.000,00	100,00%
IRPJ	-	10.080,00	9.658,20	SIMPLES	33.300,00	15,86%
CSLL	-	6.048,00	5.794,92	LUCRO PRESUMIDO	30.093,00	14,33%
COFINS	-	6.300,00	15.960,00	LUCRO REAL	41.178,12	19,61%
PIS	-	3.465,00	3.465,00			
ISS	-	4.200,00	6.300,00			
SIMPLES	33.300,00	-	-			
TOTAL	33.300,00	30.093,00	41.178,12			
	12	12	12			
VALOR MÊS	2.775,00	2.507,75	3.431,51			

3.5-PROPOSTA DE NEGÓCIO

(Analisando o comércio e mostrar uma proposta de negócio ou solução para o empresário)

Em determinada época do ano podemos perceber o histórico de vendas do produto. Dessa forma ver e observar o gráfico de altos e baixos da venda de meus produtos e serviços prestados. Ao longo prazo das empresas se determina em uma forma de manter o seu produto em giro no mercado de trabalho, dessa forma assim perceber até em que determinado ponto o seu produto pode estar em aquecimento. Pensando dessa forma pode ter a ideia de longo prazo de se pensar e fazer uma estratégica de como pode ser o seu mix, fazendo certas mudanças, chamando a atenção de novos clientes e também gastando a atenção em Market, que de fato é um ponto crucial para as empresas hoje em dia. Analisando o cenário de atuação da nossa empresa e a forma de como ela pode obter mais renda e fluxo de clientes novos, atuando de certa forma em prestações de serviços e seus pacotes de produtos, pensamos de uma certa forma, mostrar para o empresário essa teoria jogada ao mercado de trabalho. Toda empresa hoje em dia pensa de certa forma chegar ao topo, e alcançar o máximo de clientes possíveis guiados ao seu nicho de negócios, portanto boas estratégias de Marketing são bastante interessantes para alavancar sua marca e patente. O plano de ação é baseado da seguinte forma, para os assertivos e ter uma

visibilidade perante aos novos desejos da atualidade, assim utilizando a regra dos (quatro Ps).

Produto:A importância de uma empresa entender e saber definir seu produto na plataforma de marketing é crucial, de certa forma assim você como empresário consegue estipular melhor essa etapa de produto ou suas prestações de serviços, tendo o controle de entrada até a saída para compra de clientes.

Preço:Etapas a serem seguidas nesse ponto, pois se passa por diversos processos desde a produção, mão de obra, equipamentos, matéria prima, etc. Assim tendo que relevar também em qual seguimento de trabalho a empresa em si atua, colocando o valor ideal para o seu produto. Existem diversas maneiras também de abranger seu preço final, com algumas análises no mercado adversário e nos balanços de venda.

Praça:A acessibilidade é um ponto muito importante a ser abordado dentro de todas as empresas, para que haja um fluxo entre o cliente e o seu produto no mercado. Saber entender se sua praça está bem desenvolvida ou de alguma forma seu cliente tem um acesso fácil ao chegar no seu produto. Deve ser usado muitas estratégias nesse ponto de partida, assim trabalhando na parte de marketing e também na parte de vendas.

Promoção:Tem o principal objetivo de divulgar a sua marca, produto e nome empresarial, buscando mostrar para a comunidade de consumidores o motivo de compra e adquirir o reconhecimento. Elevar o número de vendas e tendo a demonstração de mostrar para os clientes a necessidade de possuir seu produto mesmo que ele ainda não tenha a capacidade de atender essas necessidades.



4-RESULTADOS

Os resultados apresentados serão aproximados e supostos, por falta de informações disponibilizadas para se dar o devido aprofundamento necessário nos demais assuntos necessários.

Os resultados esperados com as aplicações das ferramentas é que a empresa consiga ter uma melhora da sua imagem perante o mercado, e possa se visualizar melhor no contexto que ela está inserida, isso porque a empresa é relativamente nova no mercado, porém já atingiu um público considerável graças ao nível de inovação e diferenciais apresentados na proposta da empresa, isso graças ao conhecimento dos clientes da mesma que acabam por recomendar a empresa para outros.

Contudo, a empresa deveria também poder propagar melhor a imagem dela por outros meios de comunicação, por diversos sites, inclusive os mesmos que ela explora com seus clientes.

Um objetivo em comum a qualquer empresa é o do crescimento, e o potencial atual da UPPVIE é enorme em relação ao mercado, pois sua atividade é completamente inovadora no país. No Brasil atualmente esse nicho de tráfego pago é extremamente inexplorado, o que possibilita diversas formas para a organização se expandir por todo o mercado, o que seria um dos objetivos da proposta oferecida.

Uma previsão estimada da empresa foi realizada, prevendo que ela possa no mercado atual estar com certa dificuldade, visto que a empresa possui poucos funcionários, o que gera uma oportunidade interessante de contratar novos funcionários para disponibilizar um acesso maior, para mais empresas, em todo o país, identificando cada região, e suas necessidades de mercado.

Após a pandemia diversas oportunidades apareceram no mercado, principalmente para empresas que trabalham online e com venda de produtos/serviços escalonáveis, o que é o caso da UPPVIE, portanto é de extrema importância que a empresa utilize, isso junto ao seu diferencial para crescer ainda mais pelos próximos anos, antes que novas empresas do ramo nasçam.

5-CONCLUSÃO

Devido à dificuldade de acesso às informações da empresa, o trabalho acabou sendo mais teórico do que o previsto, fazendo com que a visão obtida seja apenas uma suposição, ou seja, permite ao empresário entendê-lo de acordo com a necessidade e dados de sua empresa. O empresário então poderá enxergar as previsões propostas para auxiliá-lo em processos se necessário, mesmo que os dados mostrados não sejam de fato condizentes com os da empresa dele.

O mais importante em geral foi a construção total do trabalho, que inicialmente pareceu extremamente complicado, visto que a ausência de dados projetou uma dificuldade a mais para desenvolver algo que demonstrasse utilidade ao empresário, portanto foi estritamente necessário se embasar nas aulas realizadas durante o curso.

Contudo, o mais difícil, portanto, foi identificar uma dificuldade para a empresa, pois não foi possível com exatidão identificar suas dificuldades, entretanto era de manifesto identificar que a empresa possuía poucos clientes, mesmo que a empresa seja nova, ela possui disponibilidade para escalonar amplamente o seu negócio. Então, foi este o embasamento da proposta inicial do projeto, criar um auxílio de imagem à empresa.

Apesar da UPPVIE ser uma empresa focada em auxiliar outras empresas com sua imagem, ou melhor, através de tráfego pago gerar publicidade rentável e positivamente atrativa para o público, talvez a escassez dessa modalidade no mercado nacional torne mais difícil o desenvolvimento da atividade empresarial, no entanto, justamente essa dificuldade se transcreve em oportunidade, pois a unidimensionalidade de oferta desse serviço, torna viável uma expansão mais cautelosa, principalmente pelos próximos 2-3 anos, visto o cenário atual “pós pandemia”, e o fato de estarmos ainda rumo ao divulgamento da tecnologia do 5G, em outras palavras, aproveitar o cenário enquanto ele não sofre de um desenvolvimento acelerado, de outras perspectivas uma redução de oportunidades, para crescer em um mercado já conhecido, com a ausência, novamente, por exemplo, do 5G.

Devido a natureza da empresa, de oferecer apenas prestação de serviço, houve certa discórdia de análise, principalmente do enquadramento da modalidade de sistema de tributação para a empresa, porém devido à análise mais apurada foi possível perceber que a empresa acaba por se enquadrar mais facilmente ao regime do Simples Nacional, principalmente nesse início de jornada da empresa, que por si só pode acabar gerando dificuldades para obter lucro no Lucro presumido ou Real.

Aplicar as ferramentas propostas, então, trará um resultado de melhor auto-conhecimento por parte da empresa, ou seja, os empresários poderão observar melhor o lugar em que atuam e estão inseridos no mercado, podendo focar assim em criar uma imagem poderosa, não de outras empresas apenas, mas sim da sua própria. Investir na própria publicidade, e consumir melhor uma porcentagem maior do mercado atual, que como sugerido pelos próprios, se ausenta de muita concorrência se tornará assertivamente possível.

REFERÊNCIA

<http://berbigier.adv.br/tributacao-de-entidade-sem-fins-lucrativos/>

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

<https://liderjr.com/blog/4-estrategias-de-marketing-para-alavancar-seu-negoc>

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

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

ANEXOS

Tabela Comparativa:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRIhTgB/edit?usp=sharing&ouid=101001192429093591017&rtpof=true&sd=true>

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aAD1p6n6barA5wDxbZT5U8WE6IRIhTgB/edit#gid=819005764>