



2022

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO ESTRATÉGICA

Uppvie

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO, 2022

UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
ESCOLA DE NEGÓCIOS
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO
GESTÃO ESTRATÉGICA

Uppvie

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Direito Empresarial – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Orçamentária – Prof. Ricardo Ibanhez

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

Alunos:

Alessandra Fernanda Garzo RA - 21001226

Emanuelle Gonçalves Machado RA - 21000807

Mauricio Caçador Filho RA - 21000581

Vitor Ramazotti Calelo RA - 21000439

Gabriel Silva Campanaro RA - 20000463

Mentor:

Vitor Ramazotti Calelo RA - 21000439

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1.INTRODUÇÃO	5
2.DESCRICÃO DA EMPRESA	6
3.METODOLOGIA	7
3.1. ORÇAMENTO DE VENDAS	7
3.2. REGIMES TRIBUTÁRIOS	8
4.RESULTADOS	9
5.CONCLUSÃO	10
REFERÊNCIA	11
ANEXOS	Erro! Indicador não definido.

1. INTRODUÇÃO

A empresa UPPVIE, criada há menos de um ano, é especializada em tráfego de anúncios online pagos, nas plataformas de mídias sociais como Google, Facebook, Instagram, Twitter, entre outros.

A proposta do trabalho é ajudar a empresa Uppvie a evoluir e ajudá-lo na resolução de seus problemas, em prol do conhecimento dos alunos participantes. Aplicando as aprendizagens de Gestão Orçamentária, que é um plano financeiro baseado nas receitas e despesas de uma empresa esperadas ao longo de um período de tempo, e Gestão Estratégica de Tributos, que estuda a regimes tributários e impostos tendo uma enorme ligação com a matéria de Gestão orçamentária. Igor de Oliveira Miguel é CMO da empresa que presta serviços de tráfego pago, ele vem trabalhando com clientes de 10 empresas espalhadas por 8 estados do Brasil.

Neste projeto vamos trabalhar com o foco principal liderança e o ato de liderar, buscando melhorias nas relações dentro da empresa, o que também afeta positivamente nos resultados!

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Empresa UPPVIE CNPJ 41.703.464/0001-41, especializada em tráfego de anúncios online pagos, nas plataformas de mídias sociais como Google, Facebook, Instagram, Twitter, dando início a suas atividades em 26/04/2021.

Está situada na cidade de São João da Boa Vista, tendo como proprietários Igor de Oliveira Miguel – CMO e Marcos Vinicius de Freitas Ferrari – CEO, a empresa no momento possui 4 funcionários, mas está em fase de contratação de mais dois estagiários.

Seus principais objetivos são potencializar seus clientes, e demonstrar que anúncios online, são uma realidade e não uma opção. No momento seus clientes são de dez empresas ativas, em 14 cidades situadas em 8 estados diferentes, potencializando suas marcas, aumentando suas vendas, e as tornando mais conhecidas.

Seu público-alvo, são as empresas com sites já bem estruturados, de pequeno, médio e grande porte, trabalha com vários ramos de empresa, mas é mais voltado para o campo da educação.

A Uppvie é uma empresa recente que foi desenvolvida há quase um ano, com um alcance nacional. Ela possui uma ideia inovadora na cidade de São João da Boa Vista, na qual muitas pessoas não conhecem e nem fazem ideia do que se trata o tráfego pago. Grande parte da população pode se interessar pelo trabalho, além de gerar muitas oportunidades para comércios, lojas e empresas, para diminuir o desemprego.

Não existem concorrentes diretos na cidade de São João para disputar com a empresa. Outro fato relevante da Uppvie, é sobre ela ser focada em Serviços, portanto ela não tem gastos com matéria-prima, somente com suas ferramentas de trabalho (Celular, Computador, Internet e também algumas Ferramentas Onlines Pagas).

3. METODOLOGIA

A Uppvie está diretamente ligada a uma das áreas de maior crescimento do mercado, qualquer empresa que tem interesse em aumentar seu campo de visão, precisa pensar em uma boa gestão de Marketing Digital.

Tráfego pago significa investir em anúncios de postagem, vídeo ou texto para alcançar pessoas que não conhecem você ou sua empresa. Os anúncios patrocinados aumentarão as chances de sua empresa gerar vendas, gerar mais receita e se expandir de modo geral.

O projeto será trabalhado em cima de orçamentos relacionados a vendas e tributos da empresa, com isso, será mais fácil compreender e entender onde se deve investir e também em qual ponto deve ser repensado.

O primeiro passo para uma boa gestão orçamentária é estudar minuciosamente os dados e o histórico financeiro da empresa. Com essas informações, você pode começar a planejar seu orçamento.

Após a finalização do plano orçamentário, pode-se prever um cenário inicial para análise dos stakeholders do projeto. A previsão tem como finalidade ajudar as empresas a se prepararem para recalibrar o planejamento e a gestão orçamentária, se necessário. Para tanto, costuma-se enunciar cenários realistas, pessimistas e otimistas.

3.1. ORÇAMENTO DE VENDAS

Um orçamento é usado para calcular o custo de um projeto, sendo baseado o quanto irá custar a atividade a ser realizada.

A produção, por outro lado, é um conceito usado para descrever o processo de produzir (criar, produzir) algo e até mesmo se referir ao que é produzido.

Isso nos permite chegar mais perto da ideia de um orçamento de produção, que é utilizado em empresas e indústrias. O orçamento de produção está vinculado ao orçamento de vendas, pois inclui o cálculo de quanto custará para compensar a quantidade de produtos que a

8

empresa planeja vender. Isso possibilita analisar os custos e compará-los com os ganhos e benefícios esperados.

3.2. REGIMES TRIBUTÁRIOS

Regime Tributário é um sistema que descreve a arrecadação de impostos para cada empresa, dependendo do valor de sua arrecadação é do tipo de negócio, que rege a relação com o fisco e o cumprimento de suas obrigações, desde a chave, como o pagamento dos impostos, para outros fins, como o SPED Fiscal (Sistema Público de Contabilidade Digital). Atualmente, existem três tipos de leis tributárias no país e cada uma tem suas vantagens e desvantagens: Lucro Real, Lucro Pensado e Simples Nacional.

O Simples Nacional, conhecido também como Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, é o regime tributário menos oneroso e, conseqüentemente, mais vantajoso para micro e pequenas empresas, que apresenta as alíquotas mais baixas em comparação aos outros regimes e possui a agenda tributária mais simplificada, fato que facilita um maior controle sobre as ações.

O Lucro Estimado é um método tributário simplificado utilizado para apurar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL das pessoas jurídicas. O sistema utilizado neste estado assume a legitimidade da pessoa jurídica em todas as suas receitas e demais rendimentos tributáveis, dependendo dos serviços prestados pela empresa. Saiba mais sobre a porcentagem de receita em Atividade estimada por ocupações

O Lucro Real é um sistema tributário baseado no Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e na Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), no qual são feitos cálculos para determinar o valor a ser deduzido levando em consideração o valor total da empresa. Esse processo deve ser adotado por empresas que não cumprem as exigências do Simples Nacional e não podem fazer parte do Lucro Esperado. Além da complexidade do processo, as necessidades e contribuições são maiores que as alternativas, porém, o sistema é mais lucrativo por ser mais equilibrado do que os benefícios percebidos.

4. RESULTADOS

Espera-se que após a utilização dos instrumentos financeiros, o fluxo de caixa, contas pagas, contas a receber e a Demonstrativo de Resultado de Exercício, haja uma operação contínua de sua administração, e para proporcionar bem-estar financeiro, reduzir riscos e aumentar a longevidade da organização.

5. CONCLUSÃO

A política deve estar relacionada ao trabalho que ajuda a empresa a atingir seus objetivos estratégicos. Metas que, se alcançadas, não trazem mudanças significativas no negócio

Esse trabalho teve como objetivo apresentar e implantar ferramentas de gestão financeira para melhorar a saúde financeira, a implementação e uso dessas ferramentas em prol dos benefícios que podem ser alcançados.

Através das ferramentas que serão implementadas, com os dados que vão ser obtidos é possível que a empresa Uppvie possa desenvolver um planejamento financeiro, e tenha um controle total de suas finanças, dessa forma aumentando a longevidade da empresa, podendo tomar melhores decisões de investimentos

REFERÊNCIA

BIBLIOGRAFIA

BRASIL, Código Civil, de 10 de janeiro de 2002. Título III- Do Estabelecimento.

CONTABILIDADE, Segato. Quais são os tipos de tributação existentes atualmente?. Segato Contabilidade, 2019. Disponível em: <https://www.segatocontabilidade.com.br/tipos-de-tributacao> Acesso em: 25 de março de 2022

MARQUEZ, Gabriel. Como fazer um orçamento de vendas? Os 6 passos para uma estimativa precisa! Nfe.io, 18/02/2020 Disponível em: <https://nfe.io/blog/financeiro/como-fazer-orcamento-vendas/> Acesso em: 23 de março de 2022

ANEXOS

