

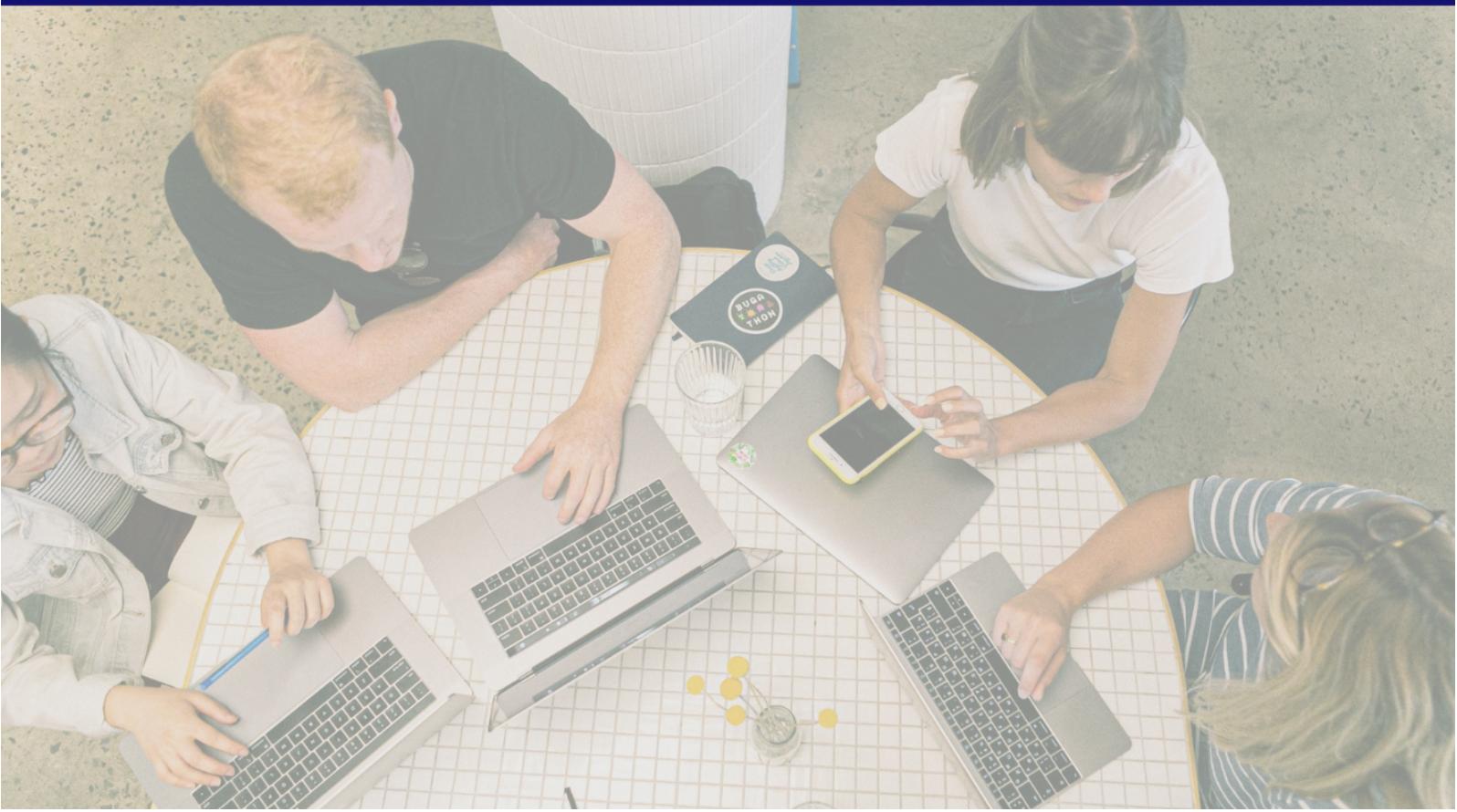


UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



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

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:

Camilly Santana Barbosa, RA 21001600

Francine Rezende Zoquetti, RA 21001610

Maria Eduarda Lopes Mesquita, RA 22000947

Paloma da Silva Ferreira, RA 21000031

Thaiza Costa de Castro, RA 21000115

Mentor:

Ana Laura Boaventura, RA 21000881

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	7
4 RESULTADOS	10
5 CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIA	12
ANEXOS	13

1 INTRODUÇÃO

Temos como objetivo neste Projeto Integrado auxiliar a empresa na parte orçamentária e tributária, que irá mostrar se a empresa está tendo o segmento correto para crescer e conseguir se manter com os aumentos dos gastos no mercado, buscando também soluções para ajudar a crescer suas vendas, alavancar visualizações e acessos da empresa por meio das plataformas digitais.

Desta forma, iremos trabalhar utilizando planilhas com dados baseados nos ganhos e gastos da empresa, mostrando os resultados e como poderemos ajudá-los baseando-se nas suas finanças atuais e futuras (Projetadas). Com essas informações, será possível organizar e formar novas estratégias futuras, deixando a empresa preparada para novos desafios.

Para a parte de vendas, iremos trabalhar com um marketing digital com interfaces acadêmicas, formais, e claro, sustentáveis, para persuadir empresas cada vez mais influentes no mercado. Buscamos maximizar o número de clientes que corresponde ao novo público alvo da organização, sendo ele voltado para empresas no ramo da educação.

Como proposta fundamental, iremos utilizar os recursos do semestre para aplicarmos conhecimentos em gestão de orçamentos e tributação; sobre isto, com ênfase no regime tributário escolhido pela empresa.

Projetamos desenvolver os orçamentos com base nos principais objetivos a curto, médio e longo prazo do negócio. Aplicando-os a um planejamento estratégico que trará o sucesso financeiro junto a essas conquistas. Sem surpresas.

Contudo, temos a convicção de um bom desenvolvimento da melhoria e consciência empresarial ao fim da consultoria proposta pelo Projeto. Com grandes práticas adquiridas, ao modo de mudarmos horizontes e *mindsets*.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Uppvie Soluções Digitais Ltda, inscrita no CNPJ 41.703.464/0001-41, localizada na cidade de São João Da Boa Vista/SP, na Rua Dirce Dias Oliveira, 159 - Jardim Maestro Mourão, CEP: 13.872-583.

Atuando no mercado de trabalho há quase um ano, a empresa Uppvie atua na gestão de tráfego pago (Anúncios), tendo como seu principal objetivo potencializar as empresas dos seus clientes, gerando um impacto positivo, já que na atualidade os anúncios online trazem mais visibilidade para as empresas.

A empresa é composta pelo Marcos Ferrari, que gerencia as tomadas de decisões operacionais da organização, e o Igor Miguel, administrador das ações de Marketing.

Seus principais clientes são aqueles que buscam o crescimento da empresa por meio da internet, lojas principalmente, com o objetivo de aumentar as vendas, tendo em foco empresas médias e grandes, com organizações voltadas para a educação. Procurando também novos públicos, além da área da educação.

Auxiliando nas plataformas digitais, a empresa utiliza sites como Google e Facebook para os anúncios crescerem.

Os principais concorrentes da empresa são outras plataformas de anúncios digitais, sendo que o próprio cliente pode adquirir online.

A missão da empresa é gerar empregos, impactar famílias e mostrar para o mundo que os anúncios online não são uma opção, mas sim uma realidade. Sua visão é crescer nesse mercado de trabalho, atuando em vários estados do Brasil, potencializando sua marca e fazendo com que sejam referência no mercado, buscando o melhor para os seus clientes.

3 METODOLOGIA

3.1 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

O Orçamento Empresarial é uma projeção de Receitas e Gastos que uma organização elabora para determinado período de tempo, sendo uma das principais ferramentas para a administração do negócio. Esse planejamento deve ser feito em curto e longo prazo, sendo o curto prazo um planejamento que quantifica as metas da empresa. E a longo os que selam os objetivos da organização. Com este orçamento, vamos conseguir estimar todos os gastos da empresa, como também os ganhos dentro de um período de aproximadamente 1 ano, podendo assim planejar novas metas para os próximos períodos e se a empresa é capaz de atender às novas necessidades, já que o que planejamos é o crescimento de vendas da mesma.

Para definirmos o orçamento empresarial, será necessário a Projeção de Receitas (-) Projeção de Gastos = Projeção de Lucros.

Sendo assim, temos a seguinte projeção de Orçamento Empresarial:

Trimestres	1°	2°	3°	4°
Projeção de Receitas	R\$ 36.240,00	R\$ 40.770,00	R\$ 47.650,00	R\$ 52.415,00
Projeção de Gastos	R\$ 35.000,00	R\$ 36.100,00	R\$ 38.900,00	R\$ 40.250,00
(=) Projeção de Lucros	R\$ 1.240,00	R\$ 4.670,00	R\$ 8.750,00	R\$ 12.165,00

3.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é o ponto de partida para o orçamento empresarial, sendo feito da forma mais realista possível como em todos que veremos em seguida. Ele projeta as expectativas de venda e faturamento em detrimento das mesmas, até o período orçamental subsequente (qual é determinado sobre relevância do tipo de negócio).

Com isto, o orçamento sobre as vendas atua como uma base para os seguintes orçamentos a serem realizados, pois, a estimativa de itens a serem produzidos está diretamente ligada à quantidade de produtos a serem vendidos, assim como a porcentagem

de matéria prima a ser adquirida deve condizer com o número resultante do orçamento de produção que decorre ao de vendas, por exemplo.

Com este orçamento conseguimos analisar a demanda de vendas, sabendo se terá aumento ou diminuição de produtos na produção, mas para isso precisamos da previsão de faturamento da empresa.

Com base nos dados da empresa, realizamos o seguinte orçamento de vendas:

Trimestres	1°	2°	3°	4°
Unidades para vendas	40	45	50	55
Preço por Unidade	1900	1900	1950	1950
Receita Bruta	R\$76.000,00	R\$85.500,00	R\$97.500,00	R\$107.250,00
Impostos (6%) (-)	R\$4.560,00	R\$5.130,00	R\$5.850,00	R\$6.435,00
Receita Líquida	R\$71.440,00	R\$80.370,00	R\$91.650,00	R\$100.815,00

Trimestres	1°	2°	3°	4°
Contas a Receber-1o.T	R\$ 57.000,00	R\$ 19.000,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 64.125,00	R\$ 21.375,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 73.125,00	R\$ 24.375,00
Contas a Receber-4o.T				R\$ 80.437,50
Total Entradas Caixa	R\$ 57.000,00	R\$ 83.125,00	R\$ 94.500,00	R\$ 104.812,50

3.3 ORÇAMENTO DE DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais, são as despesas fixas e variáveis dentro da empresa, sendo algumas delas os Impostos sobre a Venda, custos no setor de Marketing ou com comissões. Entre eles temos os gastos controláveis, onde a gerência pode buscar alternativas para diminuir gastos. E também gastos não controláveis, como salários fixos de vendedores, que não podem ser modificados pois são pré-definidos por contratos sindicais.

Tendo sua predominância sobre gastos fixos, o orçamento de despesas comerciais rodeia pontos como: tributação a materiais de escritório. Ou seja, se incluem todos os gastos

que não tem haver diretamente com a produção dos produtos ou serviços, e sim da administração empresarial e processos de oferta e venda.

Isso se aplicaria a uma empresa de marketing que vende serviços, como podemos tirar o exemplo do projeto proposto. Quais no caso, os custos com depreciação de eletroeletrônicos estariam entrando como fixos e não controláveis, pois os responsáveis pelos processos não possuem o “poder” para que o desgaste dos computadores por exemplo, não aconteça com o passar dos meses e anos.

Contudo, tende-se também a realizar a divisão das despesas em duas categorias, sendo uma destinada aos funcionários, e outra ao ambiente administrativo. Englobando respectivamente folhas de pagamento, comissões e benefícios. Assim como energia elétrica, material de escritório e água. Para esse orçamento, devemos saber primeiramente quais são as metas e como alcançá-las. Para determinarmos em quanto tempo irá se chegar no ponto desejado. Com isso, como já dito antes, será feito uma projeção de suas possíveis receitas e gastos futuros. Cotações estas que permitirão maior controle dos negócios e evitarão possíveis surpresas; assim como garantirão o lucro empresarial com maior exatidão.

ORCAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS

Trimestres	1°	2°	3°	4°
Unidades (a)	40	45	50	55
Comissão	R\$120,00	R\$120,00	R\$150,00	R\$150,00
Total Variável	R\$4.800,00	R\$5.400,00	R\$7.500,00	R\$8.250,00
Despesas Fixas				
Aluguéis	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Salários	R\$ 4.500,00	R\$4.500,00	R\$4.500,00	R\$4.500,00
Pró labore	R\$15.000,00	R\$15.500,00	R\$16.000,00	R\$16.500,00
Taxas diversas	R\$700,00	R\$700,00	R\$700,00	R\$700,00
Despesas Gerais	R\$9.000,00	R\$9.000,00	R\$9.200,00	R\$9.300,00
Total Fixo	R\$30.200,00	R\$30.700,00	R\$31.400,00	R\$32.000,00
Total Despesas V e Adm.	R\$35.000,00	R\$36.100,00	R\$38.900,00	R\$40.250,00

3.4 ORÇAMENTO DE RESULTADOS

A DRE (Demonstração do Resultado de Exercício), é um relatório que demonstra a real situação da empresa, sendo compostas por suas receitas, custos e despesas, podendo ser utilizada também para fazer uma projeção futura do negócio. Sendo assim, com base nos resultados obtidos por ela, saberemos quais tomadas de decisões iremos tomar.

Trimestres	1	2 (+10%)	3 (+10%)	4 +(10%
Receita Total (a)	R\$76.000,00	R\$85.500,00	R\$97.500,00	R\$107.250,00
Impostos (-)6%	R\$4.560,00	R\$5.130,00	R\$5.850,00	R\$6.435,00
Receita Líquida	R\$71.440,00	R\$80.370,00	R\$91.650,00	R\$100.815,00
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados	R\$35.200,00	R\$39.600,00	R\$44.000,00	R\$48.400,00
Lucro Bruto	R\$36.240,00	R\$40.770,00	R\$47.650,00	R\$52.415,00
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$35.000,00	R\$36.100,00	R\$38.900,00	R\$40.250,00
Lucro Operacional	R\$1.240,00	R\$4.670,00	R\$8.750,00	R\$12.165,00

4.0 REGIME TRIBUTÁRIO

Art. 3º O Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada. <[Artigo 03 ctn comentado - Direito Com Ponto Com](#)>

O Regime Tributário é a atividade principal da empresa, na qual ela tem que escolher com o qual se encaixa melhor para o seu objetivo, para justificar todo o seu investimento. Com isso, o planejamento, gestão fiscal e tributária precisam ser eficientes, para não ter

prejuízos com os preços dos produtos e dos serviços, e não correr o risco de ter problemas fiscais, impossibilitando o crescimento da mesma.

A empresa Uppvie atualmente trabalha com o sistema tributário Simples Nacional, onde o faturamento anual é de até R \$4.800.000,00, se encaixando como Microempresa (ME), e sendo irretratável para todo o ano-calendário.

Para se encaixar no Simples Nacional, a empresa tem que ter os seguintes requisitos: enquadrar-se na definição de ME ou de EPP; Cumprir os requisitos previstos na legislação; e Formalizar a opção pelo Simples Nacional.

A empresa fica responsável por pagar os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP) ou INSS Patronal, que são unânimes no pagamento da via DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que engloba todos os tributos para um único pagamento.

5 RESULTADOS

Com os resultados obtidos nas planilhas, para que a empresa melhore e obtenha mais lucros, fizemos o planejamento e investimento do Marketing Digital. A empresa já trabalha nessa área voltada para outras empresas, mas acaba não fazendo investimentos nas postagens da própria.

Sendo assim, pretendemos reduzir outros tipos de gastos, como nas despesas gerais, e investir na venda da mercadoria online, fazendo campanhas de marketing, descontos, e até mesmo planos trimestrais ou anuais para seus clientes, chamando a atenção para esses pacotes, fazendo com que alcance mais clientes.

6 CONCLUSÃO

Temos a intenção central de auxiliar o empresário com os orçamentos por nós disponibilizados, para que os conduzam nesta jornada no universo administrativo e empresarial, e os levem ao objetivo central de toda organização: Vendas de bens ou serviços para que se obtenha lucro.

Além disso, gostaríamos de pregar a importância do conhecimento e previsão do futuro como vasto campo de estudo para a saúde empresarial, com a proximidade de uma visão realista sobre o mundo e seus objetivos. Unidos sempre a uma boa dose de humanidade e planejamento nesse último apresentado.

Contudo, temos a ideia de proporcionar uma empresa mais preparada, sábia e consciente. E que não tropece em obstáculos, pois já fez a projeção do seu desvio.

Assim, ao final deste trabalho vemos claramente que o orçamento empresarial é uma ferramenta de gestão extremamente importante para qualquer organização, independentemente do seu porte, já que através de sua montagem os gestores determinam o que a empresa deseja alcançar e, no processo de controle, avaliam os resultados obtidos, os comparam com as metas estabelecidas e verificam se o trabalho realizado está dentro do orçamento.

Portanto, é de extrema importância para uma empresa conseguir manter seus orçamentos e estar sempre atualizando os dados para que haja um controle e assim sempre projetar novos valores. Com isso poderá se manter no mercado e acompanhar seu desempenho semestral

REFERÊNCIA

GILLES B. de Paula. Treasy. 03 de Dez. 2014. Disponível em:

<[https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-empresarial/#:~:text=O%20Or%C3%A7amento%20Empresarial%20%C3%A9%20o,empresas%20de%20concess%C3%A3o%20e%20explora%C3%A7%C3%A3o.](https://www.treasy.com.br/blog/orcamento-empresarial/#:~:text=O%20Or%C3%A7amento%20Empresarial%20%C3%A9%20o,empresas%20de%20concess%C3%A3o%20e%20explora%C3%A7%C3%A3o.>)> Acesso em: 04 de Abr. 2022.

Remessa Online. 25 de Fev. 2022. Disponível em:

<<https://www.remissaonline.com.br/blog/tudo-sobre-dre-demonstracao-do-resultado-do-exercicio/>> Acesso em: 04 de Abr. 2022.

FORTES, Antonio. Gestão Estratégia de Tributos. 15 de Março. 2022. Disponível em: <

[TEMA_02_REGIMES TRIBUTÁRIOS-1](#) > Slide 14. Acesso em: 29 de Abr.

